9574 •C22A2514 v.2 Canada

État de la concurrence dans l'industrie petrolière au Canada

Volume II

Le seçteur intérieur: apercu de l'environnement, du comportement et de la performance

Directeur des enquêtes et recherches Loi relative aux enquêtes sur les coalitions

État de la concurrence dans l'industrie pétrolière au Canada

Exposé de la preuve et de la matière présentées à la Commission sur les pratiques restrictives du Commerce relativement à une enquête instituée en vertu de l'article 47 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions

au sujet de

L'EXPLORATION PERTINENTE, AINSI QUE DE L'IMPORTATION, LA PRODUCTION, L'ACHAT, LA FABRICATION, L'ENTREPOSAGE, LE TRANSPORT, LA DISTRIBUTION, L'ECHANGE, LA VENTE ET L'APPROVISIONNEMENT DE BRUT, DE PETROLE, DE PRODUITS PETROLIERS RAFFINES ET DE PRODUITS CONNEXES

par

Robert J. Bertrand, c.r.
Directeur des enquêtes et recherches
Loi relative aux enquêtes sur les coalitions

Volume II — Le secteur intérieur: aperçu de l'environnement, du comportement et de la performance

Il s'agit de l'un des sept volumes qui composent l'exposé de la preuve et de la matière présentées à la Commission sur les pratiques restrictives du Commerce, dans la présente affaire, par le Directeur des enquêtes et recherches conformément à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. L'exposé englobe les volumes suivants:

Volume I — Constatations, problèmes et solutions

Volume II — Le secteur intérieur: aperçu de l'environnement, du com-

portement et de la performance

Volume III — Liens internationaux: le Canada et le marché mondial

du pétrole

Volume IV — Le secteur de la production Volume V — Le secteur du raffinage

Volume VI — La commercialisation de l'essence

Volume VII — Index: documents, transcriptions d'audiences et autres sources mentionnées dans les volumes II à VI

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1981

En vente au Canada par l'entremise de nos

agents libraires agréés et autres librairies

ou par la poste au:

Centre d'édition du gouvernement du Canada Approvisionnements et Services Canada Hull, Québec, Canada K1A 0S9

Canada: \$10.00

à l'étranger: \$12.00

Nº de catalogue RG53-1981/56-2F ISBN 0-660-90668-6

ISBN 0-660-90666-X (série)

Prix sujet à changement sans avis préalable

Table des matières

VOLUME II: LE SECTEUR INTÉRIEUR: APERÇU DE L'ENVIRONNEMENT DU COMPORTEMENT ET DE LA PERFORMANCE

		Page
A.	Introduction	1
В.	L'Élaboration de la Politique Pétrolière Nationale	4
	 Changement de la situation à la fin des années cinquante 	
	2. Objectifs des multinationales	
	3. Le dilemme des prix	
	 La politique pétrolière nationale et la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions 	
C.	L'évolution de la politique pétrolière nationale pendant les années soixante	17
	 La menace de la concurrence étrangère dans le cadre de la politique pétrolière nationale 	
	2. Pression de l'industrie en faveur d'une protection	
	3. Changement de la situation à la fin des années soixante	
	 Pression de l'industrie en faveur d'une «politique énergétique continentale» 	
	5. Résumé	
D.	Historique des prix du brut canadien	46
E.	Une évaluation de la performance de l'industrie sur les marchés du brut	67
F.	La performance des marchés des produits en rapport avec la politique pétrolière nationale	72
G.	Conclusion	97
	Annexe A	101

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

		Page
Tableau 1	Vente de brut canadien et importations, 1957-1965	5
Graphique 1	Mouvement relatif des prix affichés du brut et des produits dans le golfe arabe depuis 1958, montrant les pressions à l'égard des remises	
	sur les affichages de brut depuis 1960	7
Tableau 2	Surcapacité de la production canadienne de brut, 1955-1965	8
Tableau 3	Bénéfice d'Exxon sur chaque baril produit par Imperial et Creole,	12
Tableau 4	Comparaison des coûts des producteurs du réseau de Shell avec ceux d'un détaillant indépendant (de carburant) d'envergure nationale, 1962 ou 1963	20
Tableau 5	Relation prix/coût d'après Imperial, pour divers secteurs du marché de l'essence, 1970	21
Tableau 6	Calcul par Imperial de la marge de marketing à Québec pour l'essence à moteur 95 I.O.R.	22
Tableau 7	Évaluation par Texaco de l'effet de la politique pétrolière nationale sur sa production et sur ses bénéfices	24
Tableau 8	Rapports d'auto-suffisance, Imperial, Gulf, Shell et Texaco, 1956- 1968	25
Tableau 9	Incidence sur les grands canadiens d'une hausse du prix du brut de 25 c./b	26
Tableau 10	Estimations par Gulf des bénéfices à court terme de l'imposition de 350 000 barils par jour de brut canadien à Montréal, 1972	30
Tableau 11	Une estimation de Gulf des ventes de brut de l'Ouest canadien avec et sans pipeline à Montréal, 1972-1985	32
Tableau 12	Avantages pour Exxon de diversifier ses sources d'approvisionnement	33
Tableau 13	Valeur à l'unité des importations canadiennes — brut et produits — de 1957-1973	37
Tableau 14	Écart entre les prix des grands et ceux des détaillants à rabais, Québec, 1969-1971	37
Tableau 15	Proportion entre les importations canadiennes et les ventes intérieures, 1958-1971	38
Graphique 2	Une comparaison du prix de transfert de Gulf (essence) et du prix d'importation du produit débarqué	39
Tableau 16	Différence entre les prix de transfert de Gulf à la raffinerie et le prix des importations	40
Tableau 17	Écart entre les prix du brut à Montréal et à Toronto, 1969-1972	40
Tableau 18	Traversées de la ligne de démarcation pétrolière, 1970-1972	41
Graphique 3	Mouvements des produits pétroliers Importations et transferts nets du Québec vers l'Ontario à l'Ouest de la démarcation pétrolière	43
Tableau 19	Importations et transferts nets d'essence au-delà de la démarcation pétrolière, 1960-1972	44
Tableau 20	Importations et transferts de distillats moyens au-delà de la démarca- tion pétrolière, 1960-1972	45
Tableau 21	Importations et transferts de fuel-oil lourd au-delà de la démarcation pétrolière, 1960-1972	45
Graphique 4	Historique des prix affichés du brut canadien	47
Tableau 22	Variations des prix affichés au champ de brut Redwater, 1948-1973	48
Tableau 23	Comparaison des coûts des bruts canadiens et du brut étranger d'Imperial à Toronto, 1959	49

Tableau 24	Comparaison des coûts du brut canadien et étranger débarqué à Toronto et à Vancouver, décembre 1959
Graphique 5	Tendance des coûts de Texaco du brut Redwater et de l'Arabian à la livraison
Tableau 25	Position concurrentielle du brut canadien dans les centres de raffinage du district II, 1966
Tableau 26	Facteurs contribuant au désavantage du brut canadien à Chicago.
Graphique 6	Prix du brut léger de l'Alberta 39° API, 0,4% S, 1955-1973
Tableau 27	Impact de l'augmentation de 25 c./b de brut sur les grandes sociétés canadiennes, 1969
Tableau 28	Écart des prix respectifs du brut canadien et du brut américain à Chicago, 1969-1972
Tableau 29	Comparaison entre les prix du brut en Ontario et au Québec.
Tableau 30	Coût du pétrole brut national, par rapport au coût du brut du Moyen-Orient dans les raffineries de la Colombie-Britannique, 1962-1971
Tableau 31 Tableau 32	Prix de transfert à la raffinerie Texaco, Montréal et Toronto, 1966 Calcul de l'incidence éventuelle des coûts élevés du brut en Ontario sur le prix de l'essence, 1960
Graphique 7	Composantes du prix de l'essence régulière (cents par gallon), Toronto
Graphique 8	Composantes du prix de l'essence régulière (cents par gallon), Mont- réal
Tableau 33	Évolution du prix du camion-citerne et de la marge du détaillant chez Imperial, certaines villes canadiennes, 1956-1973
Tableau 34	Comparaisons par Shell des prix de l'essence au détail entre Mont- réal et Toronto, 1968
Tableau 35	Gulf: marge des détaillants en 1972 et hausse de la réalisation moyenne de 1968 à 1972, en fonction de la réalisation moyenne de 1968 à 1972, en fonction des régions métropolitaines pour l'essence
Tableau 36	nº 2
Tableau 37	avant et après (imputation du capital), 1966-1970
Tableau 38	Shell: rendement du mazout, par secteur, avant et après (imputation du capital)
Tableau 39	Rendement de l'essence pour moteur n° 2, par région, 1969-1974
Γableau 40	Gulf: rendement du mazout, par région, 1969-1974
Tableau 41	Imperial Oil: Comparaison du revenu net des ventes et du coût du produit, Ontario et Québec, 1959-1967
Tableau 42	Marges de gros et de détail combinées pour l'essence ordinaire, par ville (Gulf) 1960-1968
Γableau 43	Imperial: rendement du capital par région, 1971-1972
Tableau 44	Imperial Oil: Taux de rendement en Ontario par rapport aux Prairies et dans la region de l'Atlantique par rapport au Québec, 1959-1967
Tableau 45	Imperial Oil: Taux de rendement en Ontario par rapport au Québec et dans la région de l'Atlantique par rapport aux Prairies, 1959-1967
Tableau 46	Imperial: coûts et réalisations du raffinage dans la région de l'Atlantique

		Page
Tableau 47	Home Oil: ventes de produits pétroliers raffinés, 1953-1963	90
Tableau 48	Valeur des expéditions de produits raffinés, 1959-1972	91
Tableau 49	Valeur des expéditions de produits raffinés: essence pour moteur, 1959-1972	92
Tableau 50	Valeur des expéditions de produits raffinés: fuel léger, 1959-1972	93
Tableau 51	Valeur des expéditions de produits raffinés: fuels-oils lourds, 1959- 1972	93
Tableau 52	Données d'exploitation financière: Gulf, 1959-1964	94
Tableau 53 Tableau 54	Coûts et rendement du raffinage dans la région de Toronto en 1960 Imperial et Sun Oil: rendement du capital sur le marché ontarien,	95
	1960 à 1967	96

Volume II

LE SECTEUR INTÉRIEUR: APERÇU DE L'ENVIRONNEMENT, DU COMPORTEMENT ET DE LA PERFORMANCE

A. Introduction

Afin de pleinement comprendre la performance de l'industrie du pétrole au Canada, il est indispensable de délimiter les frontières à l'intérieur desquelles elle évolue. Il faut replacer les actes et la politique des entreprises qui dominent l'industrie canadienne dans le contexte mondial. Les grandes firmes en activité au Canada — Imperial, Gulf, Texaco, Shell, British Petroleum, Sun, Petrofina et Mobil — sont toutes des filiales des grandes multinationales oeuvrant dans la production, le raffinage et le marketing, en Amérique du Nord, en Europe et partout dans le monde. En général, les objectifs et la politique que chacune se donne s'expliquent par les événements mondiaux et les objectifs des organisations auxquelles elles appartiennent. En outre, l'action des gouvernements européens, nord-américains et du Moyen-Orient a souvent déterminé le degré de concurrence dans cette industrie concentrée verticalement, depuis le secteur de la production jusqu'à celui du marketing.

Il ne faudrait toutefois pas dissocier ces deux aspects. L'industrie pétrolière a souvent recherché la protection des gouvernements lorsque les prix menaçaient de tomber. Aux États-Unis, par exemple, l'augmentation de la capacité de raffinage, après 1926, a fait chuter les prix et a été à l'origine d'une initiative gouvernementale visant à limiter la production par ce que l'on appelle le contingentement du marché. Dans un document publié en 1971, Shell aborde les problèmes qui pourraient surgir si les gouvernements du Moyen-Orient exerçaient un contrôle plus serré; cette société estime que le contrôle étatique au Texas et en Alberta a soutenu les prix du brut pendant l'après-guerre, comme l'indique la citation suivante:

«Il s'ensuit [de la possibilité d'un contrôle étatique accru au Proche-Orient] que l'exploitation sous contrôle gouvernemental risque d'être moins bénéfique qu'on ne pense. Bien que l'on puisse aligner les arguments pour ou contre, nous avons plusieurs exemples du contraire en Amérique du Nord:

«Le contingentement du pétrole au Texas et en Alberta (le soutien des prix au nom de la conservation de l'énergie). . .»

(Document nº 3095l, le 28 juin 1971, Shell)¹

1

^{1.} Stephen L. McDonald, Petroleum Conservation in the United States: An Economic Analysis, publié pour le compte de Resources of the Future (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1971), pp. 36-41.

Il importe peu que l'on envisage la relation industrie-gouvernement comme une symbiose, ou que les effets secondaires de certaines mesures officielles sur la performance industrielle soient considérés comme le fruit du hasard ou de l'imprévoyance. L'important est que, de l'avis de l'industrie pétrolière canadienne, certaines mesures officielles que l'industrie a défendues se sont avérées contraires à l'intérêt public. Ainsi, à la fin des années soixante, Imperial Oil incitait fortement le gouvernement canadien à adopter une politique pétrolière continentale qui aurait accordé à l'industrie canadienne à peu près le même niveau de protection que celui dont bénéficie l'industrie américaine. Imperial décrivait les effets souhaités dans les termes suivants:

«... en quoi cela consiste-t-il? [la politique pétrolière continentale] Il s'agit essentiellement d'un système qui, sous prétexte de 'protéger les intérêts des citoyens', augmenterait la production et, par le fait même, les bénéfices des producteurs canadiens.»

(Document nº 99890, le 20 février 1969, Imperial)²

Bien d'autres exemples montrent que l'industrie canadienne s'est efforcée de faire sanctionner par le gouvernement des actes qui, autrement, auraient été considérés comme contraires à l'intérêt public. Ainsi, à la fin des années soixante, le «leader» de l'industrie — Imperial — a préparé des plans de contingentement en vue de restrictions gouvernementales sur les importations, au cas où de grandes quantités de pétrole seraient découvertes dans l'Arctique canadien et sur la cote est du Canada. Il était indispensable, semble-t-il, de contrôler la production et de diviser les marchés entre les régions productrices de l'Arctique et de l'Est, si l'on voulait maintenir les prix du brut devant l'énorme production que promettaient ces nouvelles sources. Imperial admettait que si les nouveaux gisements appartenaient uniquement aux grands, l'industrie pourrait sans doute se charger elle-même de coordonner et de restreindre la production (Document nº 109480)³. Un document d'Imperial indiquait:

«Les gouvernements seront beaucoup moins poussés à participer activement au contingentement entre régions si, comme nous le pensons, les nouveaux approvisionnements sont concentrés entre les mains d'un nombre relativement limité de grosses sociétés productrices.»

(Document nº 109480, novembre 1968, Imperial)4

Toutefois, si les grands ne parvenaient pas à exercer le contrôle nécessaire, Imperial n'écartait pas la nécessité de légitimer le cartel par la sanction gouvernementale. La même étude précisait:

«Il est certain que les gouvernements seront mis à contribution chaque fois qu'il le faudra, afin de masquer une coalition ou un cartel de fait»

(Document nº 109479).5

En réalité, cette industrie n'est pas la seule à avoir voulu se protéger des forces du marché mondial ou à se faire exempter des lois visant la

concurrence. Ce qui distingue l'industrie pétrolière c'est le degré de protection dont elle est parvenue à s'entourer. Ce succès s'explique par deux facteurs: premièrement, la tendance des pouvoirs publics à se préoccuper des approvisionnements énergétiques; deuxièmement, la politique de planification à long terme adoptée par l'industrie. Citons comme exemple de cette aptitude à planifier longtemps à l'avance un texte d'Imperial expliquant la nécessité de se préparer à d'importantes découvertes à l'étranger. Ce document fut rédigé en 1968, bien avant que ces régions soient prêtes à produire quoi que ce soit. De même, déjà en 1960, elle avait prévu l'essor de la concurrence étrangère pendant la décennie et pressenti le gouvernement pour qu'il applique un régime de protection (Document nº 117971)6. Lorsqu'une industrie est capable de planifier tellement à l'avance, elle augmente ses chances d'atteindre ses objectifs; en temps de crise, il est possible de persuader les gouvernements d'adopter une politique qui, à long terme, est susceptible de nuire à la concurrence. C'est pourquoi il est indispensable d'évaluer les contraintes imposées à la concurrence par les mesures antérieures pour veiller à ce que les décisions ultérieures des autorités soient appropriées.

Comme le montrent les exemples précédents, il serait faux de croire que toutes les actions officielles sont forcément axées sur le bien-être des consommateurs. Mais il serait encore plus erroné de prétendre que toutes les mesures prises par l'industrie au cours des années soixante ont été sanctionnées par une politique officielle canadienne. Plus précisément, l'application de la politique pétrolière nationale, en 1961, n'a pas soustrait l'industrie à l'obligation de se plier à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, puisque le gouvernement avait délibérément fait en sorte que la promulgation de la Loi n'exempte pas l'industrie pétrolière. Le gouvernement a attendu 1970 pour accorder à l'Office national de l'énergie les pouvoirs de réglementation qui lui auraient permis de faire observer la politique pétrolière. Les gouvernements canadiens successifs ont conservé comme politique de ne pas exempter l'industrie de l'application de cette loi.

Durant cette période, la politique officielle au Canada a eu des répercussions sur l'industrie pétrolière, sur le plan tant provincial que fédéral. L'Alberta — la première province productrice de pétrole — adopta le contingentement du marché. Au niveau fédéral, la politique officielle visait à délimiter les régions géographiques qui pourraient logiquement être approvisionnées en brut canadien, par opposition à celles auxquelles le brut étranger aurait libre accès. Elle contrôlait également l'expansion des exportations de brut canadien aux États-Unis. Ces deux activités du gouvernement fédéral furent regroupées sous le nom de politique pétrolière nationale. La présente section en suivra la progression et en expliquera les effets sur la performance de l'industrie.

^{1.} A. Lucas and T. Bell, *The National Energy Board, Policy Procedure and Practice*, prepared for the Law Reform Commission of Canada (Ottawa, Minister of Supply and Services, 1977), p. 26.

Une enquête sur la politique pétrolière nationale vise à montrer le parti énorme que peut tirer l'industrie d'une position concurrentielle qu'elle détient naturellement ou qui lui a été acquise par les diverses interventions publiques. Il a été démontré que divers membres de l'industrie considéraient que certaines mesures pouvaient être exploitées pour favoriser leurs propres intérêts. Ils les défendaient donc activement et réussissaient à les faire appliquer. Cette politique du gouvernement a eu pour effet de modifier l'environnement dans lequel évoluait l'industrie. En soi, elles n'agissaient pas sur la concurrence, mais elles rendaient plus avantageux les comportements anticoncurrentiels. Les chapitres subséquents expliquent de quelle façon l'industrie a réussi à tirer parti de sa position privilégiée. Ces chapitres décrivent dans les détails le comportement qui a permis à l'industrie de fixer le prix du brut à un niveau élevé au Canada, d'importer au pays du brut à des prix anormalement élevés, de recourir à des pratiques abusives pour réduire la concurrence dans le domaine du marketing et d'exercer le pouvoir discrétionnaire associé au titre de propriété d'une raffinerie pour entraver ou restreindre l'arrivée de nouveaux venus dans le secteur du marketing. Les volumes qui suivent fourniront aussi, nécessairement, d'autres preuves à l'égard du facteur performance, mais le présent aperçu indique dans quelle mesure la performance de l'industrie canadienne démontre que cette dernière a réussi à tirer parti des limites qu'elle est parvenue, par sa force de persuasion, à faire imposer, par le gouvernement, sur son propre environnement.

B. L'élaboration de la politique pétrolière nationale

1. Changement de la situation à la fin des années cinquante

Deux événements survenus à la fin des années cinquante ont modifié la situation pour les producteurs canadiens de pétrole brut. Premièrement, la concurrence naissante sur le marché mondial et les approvisionnements sans cesse plus nombreux du Moyen-Orient ont fait baisser les prix mondiaux¹. Deuxièmement, les États-Unis ont mis en place un ensemble de mesures visant à protéger le marché intérieur contre la pression à la baisse des prix mondiaux de l'époque. Le gouvernement a d'abord eu recours à divers régimes de contingentement volontaire mais, devant l'échec de ces derniers à limiter les forces concurrentielles, il a dû adopter en 1959 un régime obligatoire de contingentement pour les importations de brut².

^{1.} M.A. Adelman, *The World Petroleum Market*, étude publiée pour Resources of the Future (Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1972), ch. VI.

^{2.} K.W. Dam, «Implementation of Import Quotas: The Case for Oil», Journal of Law and Economics, XIV, avril 1971.

Ces deux événements ont influé sur les prix du brut au Canada puisque la production intérieure rivalisait avec le brut étranger sur deux fronts. Le Tableau 1 montre l'importance des ventes et des importations de brut canadien entre 1957 et 1965. Au Canada, la production intérieure alimentait les raffineries canadiennes depuis la Colombie-Britannique jusqu'à l'Ontario. Comme les raffineries ontariennes pouvaient également s'approvisionner en pétrole américain, la quantité de brut indigène dont elles se servaient était fonction du prix relatif des bruts canadien et américain, dont dépendait également le volume d'exportation du brut canadien aux États-Unis. L'Est canadien était approvisionné à la fois en brut et en produits importés (non américains) de l'étranger. La ligne de démarcation entre la région approvisionnée par le pétrole intérieur et celle qui l'est par le pétrole étranger dépendait du prix relatif des bruts canadien et étranger. De sorte qu'un changement de ce prix relatif des bruts américain et étranger aurait modifié la position concurrentielle du brut canadien sur chacun de ces marchés.

TABLEAU 1

VENTE DE BRUT CANADIEN ET IMPORTATIONS
1957-1965
(000 b/j)

Catégorie	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Ventes de brut canadien au Canada									
-Ouest canadien	214	214	225	228	228	251	255	260	281
-Est canadien	135	163	196	192	216	231	262	281	299
Exportations aux É.U.	151	82	92	113	184	236	248	278	295
Côte ouest	94	25	36	49	91	126	126	141	143
—District 1-IV	57	57	56	64	93	110	122	137	152
Importations vers l'Est canadien									
Brut	306	294	319	346	365	371	402	392	402
—Produits	76	67	90	83	70	72	78	108	134

Source: Documents Nos 89362-3, Imperial7

Tant que les prix du brut américain égalaient les prix mondiaux fixés sur la côte est des États-Unis, un prix canadien qui permettait au brut canadien de concurrencer le brut américain en Ontario et qui permettait également d'exporter aux États-Unis fixait également une ligne de démarcation dans l'est de l'Ontario au-delà de laquelle le brut et les produits étrangers ne seraient en général pas importés. C'est le système qui, jusqu'en 1958, a régi la fixation des prix du brut canadien:

«... entre 1957 et la fin de 1958, le prix du brut canadien était encore fixé par rapport à des bruts comme l'Illinois Basin sur le marché ontarien.»

(Document nº 118723, le 7 juin 1962, Imperial)⁸

Toutefois, suite à l'imposition des quotas à l'égard des importations de pétrole par les États-Unis, les prix américains ont dépassé les prix mondiaux. Entre 1957 et 1960, les prix affichés du vénézuélien ont baissé de 25 c. le baril, ceux de l'Arabie d'environ 28 c., et ceux de l'iranien de près de 26 c.\(^1\). Aux États-Unis, les «prix du golfe» pour le brut n'ont baissé que d'environ 15 c. le baril pour la même période\(^2\)

Plus important encore, les prix étrangers affichés ont perdu de leur valeur du fait que les remises sur le brut se répandaient de plus en plus³. La Figure 1 compare les prix moyens affichés dans le golfe arabe pour le brut entre 1958 et 1963 avec les prix affichés des produits dans la même région — l'écart postérieur à 1960 indiquant l'ampleur des remises ou des pressions dans ce sens. A partir de 1960, l'écart entre les prix américains et les prix mondiaux ne peut donc plus être mesuré uniquement par rapport aux prix affichés. Ainsi, l'écart entre les prix américains et ceux du Moyen-Orient a dépassé de beaucoup celui qui les sépare des prix affichés. Dès lors, le secteur canadien de la production ne pouvait plus fixer un prix pour le brut qui égalerait le prix du brut américain livré en Ontario, tout en faisant concurrence au brut étranger en Ontario. En faisant correspondre les prix aux prix américains en Ontario, on augmentait la pénétration du brut et des produits étrangers en Ontario.

D'autre part, le secteur canadien de la production faisait face, en même temps, à une importante surcapacité. Le Tableau 2 montre l'évolution du rapport entre la production et la capacité de 1955 à 1965. En 1958, la production n'atteignait que 47% de la capacité. Avec l'imposition du régime américain de contingentement obligatoire, en 1959, le Canada était menacé de voir encore augmenter sa surcapacité.

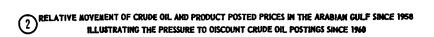
Au départ, le nouveau régime américain de contingentement obligatoire, mis en place en 1959, risquait de fermer ce marché à la production canadienne. Dans leur première version, les règlements n'établissaient aucune distinction entre le brut canadien et celui du Moyen-Orient. Même si le brut canadien était légèrement moins cher que le brut américain sur les marchés du Midwest américain, il était en général plus cher que les bruts du Moyen-Orient ou du Venezuela. La plupart des importateurs américains, s'ils se voyaient attribuer un quota, auraient donné la préférence au brut étranger par opposition

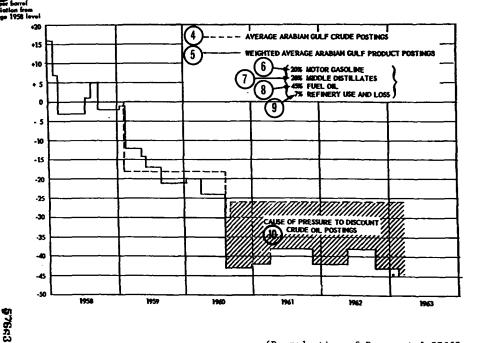
^{1.} Adelman, The World Petroleum Market, p. 340.

^{2.} N. Jacoby, Multinational Oil (New York: MacMillan, 1974), p. 224.

^{3.} Adelman, The World Petroleum Market, op. cit., p. 161.

1 FIGURE 1







(Reproduction of Document # 57663 'Figure 1' added)

1. GRAPHIQUE 1

- Mouvement relatif des prix affichés du brut at des produits dans le golfe arabe depuis 1958, montrant les pressions à l'égard des remises sur les affichages de brut depuis 1960
- 3, écart par rapport à 1958 ∉ le baril
- 4. Affichages moyens du brut dans le golfe arabe
- Affichages moyens et pondérés des produits dans le golfe arabe
- 6. 20% essence à moteur
- 7, 28% distillats moyens
- 8, 45% fuel-oil
- 9, 7% utilisation des raffineries et pertes
- 10, cause des pressions à l'égard des remises sur les affichages de brut
- 11. Appendice 5

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 57663 Le numéro de graphique est ajouté par nous,

TABLEAU 2
SURCAPACITÉ DE LA PRODUCTION CANADIENNE DE BRUT 1955-1965 (000 b/j)

Année	Production	Capacité	Pourcentage d'utilisation		
1955	357	567	63		
1956	478	795	60		
1957	500	920	54		
1958	459	980	47		
1959	513	1004	51		
1960	533	1080	49		
1961	639	1165	55		
1962	718	1235	58		
1963	765	1334	57		
1964	819	1488	55		
1965	978	1585	62		

Source: Col. I + II: Documents no 89359-60, no 89360 Imperial9

au canadien. Toutefois, le Canada fut vite exempté du programme de contingentement qui avait été décrété pour des raisons de sécurité nationale¹, puisqu'«il n'y avait naturellement aucun motif «d'ordre sécuritaire» de fermer les portes du marché américain au pétrole canadien.² Étant donné que le transport par voie terrestre des importations en provenance du Canada était aussi sûr que le transport maritime du brut en partance du Golfe du Mexique, «il était nécessaire, sur le plan politique, d'établir certaines exemptions à l'égard des importations canadiennes».³

2. Objectifs des multinationales

Avant la reprise des exportations canadiennes vers les États-Unis, le gouvernement canadien a nommé une Commission royale chargée d'étudier la surcapacité (secteur de la production) du brut au Canada. Plusieurs sociétés indépendantes qui produisaient du brut canadien avaient prôné le prolongement du réseau canadien de pipeline jusqu'à Montréal et le remplacement du brut étranger au Québec par le brut canadien afin de résoudre la question de la surcapacité de production dans l'Ouest canadien.

Dans ses recommandations, la Commission rejetait fondamentalement la proposition d'étendre les ventes de brut canadien au Québec. Elle favorisait plutôt la promotion des exportations vers les États-Unis et le remplacement

^{1.} K. Dam, «Implementation of Import Quotas», p. 3.

^{2.} Adelman, The World Petroleum Market, p. 154.

^{3.} K. Dam, «Implementation of Import Quotas», p. 3.

progressif des importations de brut en Ontario par la production nationale. Déjà, à ce moment-là, en 1958, on insistait sur une réglementation volontaire. La Commission recommandait que les sociétés pétrolières «prennent des mesures» pour supprimer les importations en Ontario et élargir le marché du brut canadien aux États-Unis. Avant que les pouvoirs publics n'entrent en jeu, elle recommandait aussi que «l'industrie pétrolière ait l'occasion de prouver qu'elle pouvait trouver des marchés suffisants ailleurs au Canada et aux États-Unis» (Documents n° 46433-4).

Les grosses sociétés pétrolières, sous la direction d'Imperial, étaient également en faveur d'une réglementation volontaire, en particulier une réglementation qui ne perturberait pas l'orientation de leur propre commerce. A cet égard, les recommandations de la Commission se rapprochaient beaucoup de celles des grosses sociétés. En 1960, Imperial avait fait remarquer que depuis le milieu des années cinquante, elle avait subvenu en brut intérieur à tous ses besoins en Colombie-Britannique, dans les Prairies et en Ontario, à l'exception de la vallée de l'Outaouais (Document n° 117963)¹¹ et qu'elle avait étendu ses exportations de brut canadien aux États-Unis en vendant à des raffineries américaines non affiliées (Document n° 117964). Ainsi, elle achetait 45% de la production globale canadienne (250 000 barils par jour), tout en ne produisant que 82 000 barils par jour.

Imperial se considérait comme l'entreprise dominante de l'industrie. Elle était le parapluie sous le couvert duquel fonctionnaient les autres entreprises et, ce faisant, elle leur cédait une part du marché. En 1960, elle signalait que depuis 1954, ses efforts n'avaient pas «multiplié ses propres débouchés, mais ceux d'autres producteurs, dont beaucoup ne participent en rien à l'aspect financier ni aux activités d'exploration de base» (Document n° 117964). Le même document attribuait cet état de fait au régime de contingentement qui avait été appliqué:

«... n'importe quel homme d'affaires peut aller en Alberta, acheter du brut à une vente aux enchères de la Couronne et obtenir des débouchés garantis par les investissements de raffinage et de marketing d'autres sociétés...»

(Document nº 117967, le 22 juillet 1960, Imperial)¹⁴

La facilité d'accès au secteur de la production résulte des contingentements provinciaux que des entreprises comme Imperial avaient au départ réclamés. A l'origine, ces contingentements du marché devaient protéger les producteurs existants; toutefois, ils avaient, en contrepartie, l'inconvénient de constituer un parapluie sous lequel les nouveaux venus pouvaient prendre de l'expansion.

On a donc assisté à la naissance de nombreuses petites entreprises dont les intérêts ne s'alignaient pas toujours tout à fait sur ceux des grands du fait qu'elles ne possédaient pas le même approvisionnement de pétrole étranger.

Elles défendaient une forme de protection intérieure dans les régions approvisionnées en brut étranger et c'est finalement à cause de cette demande qu'une Commission royale a été créée pour étudier la proposition de construire un pipeline allant jusqu'à Montréal. Imperial estimait, comme l'indiquent les extraits ci-après relevés, qu'elle ne pourrait continuer à jouer indéfiniment son rôle de chef de file, surtout si certaines mesures modifiaient la situation du commerce en détournant le transport du pétrole brut de la direction qui avait été établie sous l'égide d'Imperial. Dans un document intitulé «Point de vue d'Imperial sur la situation actuelle du marketing du pétrole brut» (Document nº 117962-86)¹⁵ rédigé en juillet 1960, Imperial déclarait apprécier l'occasion qui lui était donnée d'exprimer son point de vue aux «quelques entreprises de raffinage et de marketing représentées ici» (Document nº 117962). Selon le point de vue d'Imperial, il était essentiel de se mettre d'accord sur les faits de la situation et de tomber «d'accord» sur des «objectifs communs». (Document nº 117962.) En d'autres termes, Imperial déclarait:

«A moins que l'on ne puisse arriver à un accord raisonnable ou que l'on ne parvienne à se rapprocher de ces objectifs, nous devrons, en tant que société, reconsidérer la politique que nous avons prônée avec tant d'insistance depuis 1947, en utilisant de plus en plus nos actifs pour le bénéfice des actionnaires des autres sociétés.»

(Document nº 117963, le 22 juillet 1960, Imperial)18

Dans cet exposé, Imperial recommandait que soient contrecarrées les pressions exercées pour l'adoption de la proposition visant la construction d'un pipeline allant jusqu'à Montréal. Cette recommandation était la suivante:

«Le marché 'intérieur' global du Canada n'offre pas la solution à long terme au problème de surcapacité ni au taux de croissance continue de l'industrie canadienne du pétrole et du gaz. C'est pourquoi nous devons avoir accès au vaste marché de l'exportation et, de ce fait, nous ne devons pas compromettre notre exemption au régime de contingentement américain.»

(Document nº 117965, le 22 juillet 1960, Imperial)¹⁹

Imperial déclarait au groupe que pour résoudre

«le problème de la surcapacité dans l'Ouest canadien . . . en ce qui concerne le brut, il nous faut un programme clair fondé sur une politique de marketing acceptée dans des régions 'protégées', tout en encourageant les exportations vers les marchés accessibles.»

(Document nº 117971, le 22 juillet 1960, Imperial).20

La politique canadienne devait donc, d'après Imperial, viser la saturation du marché ontarien, dans les limites du possible, et «l'expansion régulière des exportations vers les marchés américains tributaires» (Document n° 117972).²¹ En concluant son exposé, Imperial recommandait que «chaque société soit prête à informer le gouvernement» (Document n° 117972)²² des mesures qu'elle

prendrait à titre individuel, pour réaliser les objectifs proposés et faisait observer ce qui suit:

«En résumé, il semblerait que chaque entreprise devrait reconnaître l'obligation de satisfaire pleinement aux besoins de l'Ontario en brut et produits, à partir de sources d'approvisionnement en brut canadien, et d'intervenir pour un volume raisonnable des exportations de pétrole brut par rapport au volume de pétrole raffiné destiné au marché de Montréal.»

(Document nº 117977, le 22 juillet 1960, Imperial)²³

En fait, c'était là l'objectif qu'elle-même et Gulf recherchaient. Déjà en 1958, Imperial et Gulf travaillaient de concert à l'élaboration de programmes destinés à étendre jusqu'à Montréal le marché des raffineries de Toronto (Document n° 16368).²⁴

Le schéma d'approvisionnement qui avait été mis au point correspondait aux intérêts des grandes sociétés pétrolières multinationales et, en particulier, à ceux de la société dominante, Imperial. Comme en témoigne l'extrait déjà cité, au Canada, Imperial était de son propre aveu le «chef de file» de l'industrie. D'autres exemples illustrent ce rôle d'Imperial. En 1960, un de ses documents indiquait: «Imperial s'est chargée en grande partie de trouver des débouchés (pour le brut), sans aucune garantie ni soutien de la part du gouvernement» (Document n° 117964).²⁵ Après l'annonce de la politique pétrolière nationale, Imperial a continué d'influer sur l'orientation du réseau commercial. En 1962, le président d'Imperial faisait à sa société la recommandation suivante:

«Obtenir l'appui formel de l'Office de l'énergie et du gouvernement à l'égard de la nécessité que le brut canadien conserve, une fois livré sur les marchés d'exportation américains, un prix compétitif. Nous en assumons l'unique et entière responsabilité....»

(Document nº 115873, le 22 juin 1962, Imperial, nous soulignons)²⁶

Par conséquent, étant donné le rôle d'Imperial et le contrôle exercé par sa société mère sur ses décisions, on peut s'attendre que le schéma d'approvisionnement qui s'ensuivit favorisait les intérêts d'Exxon.

La propre analyse d'Imperial le confirme. Le Tableau 3 compare les bénéfices que la société mère d'Imperial (Standard Oil of New Jersey, maintenant Exxon) avait réalisés sur ses livraisons au Québec par l'entremise de sa filiale vénézuélienne (Creole) avec les gains qu'elle aurait tirés si le marché de Montréal avait été approvisionné en brut canadien. Ces chiffres expliquent pourquoi Imperial s'était opposée à ce que l'on réserve le marché montréalais au brut indigène. Que les prix du brut soient calculés en fonction des coûts moyens ou des coûts additionnels, la société mère d'Imperial obtenait davantage en

^{1.} Le volume portant sur les liens internationaux renferme une étude détaillée du contrôle exercé par les sociétés mères sur les filiales canadiennes des multinationales.

TABLEAU 3

BÉNÉFICE D'EXXON SUR CHAQUE BARIL PRODUIT PAR IMPERIAL ET CREOLE, 1960
(\$/b)

		<i>IMPERIAL</i>					CREOLE					
	-	Coûts moyens		Coûts additionnels			Coûts moyens		Coûts additionn			
							Affiché	Remise 40 c./b		Affiché	Remise 40 c./b	
Rendement moyen à la tête de puits		2,50		2,50			2,22	1,82		2,22	1,82	
Frais de remplacement Prospection Exploitation Développement	0,50 0,40 0,04		0,09 0,02			0,03 0,27 0,10			0,05 0,01			
Total	1,30		0,11			0,40			0,06			
Redevance 12,5 % Remplacement global et redevance	0,31	1,61	0,31	0,42	20%	0,44	0,84	0,84	0,44	0,50	0,50	
Revenu avant impôt Impôt sur le revenu 32 %		0,89 0,28		2,08 0,67	47,5%		1,38 0,66	0,98 0,47		1,72 0,82	1,32 0,63	
Bénéfice après impôt pour I.O.L. Jersey (Exxon)		0,61		1,41			0,72	0,51		0,90	0,69	
Part du bénéfice après impôt 70 %		0,43		0,99	95%		0,68	0,48		0,85	0,65	
	= ,33 = ,19											
70 % de	,14	0,10		0,22								
Bénéfice après impôt de Jersey		0,33		0,77			0,68	0,48		0,85	0,65	

Source: Document no 111968, Imperial²⁷

approvisionnant Montréal en brut provenant du Venezuela plutôt que de l'Ouest canadien. Cette différence s'élevait à 35 c. le baril, en faisant la moyenne des coûts de production, et à 8 c. le baril, en comptant les coûts additionnels. Étant donné que les frais de transport entre Montréal et Toronto se situaient entre 15 et 25 c. le baril (Documents n° 5291, 57364-6)^{28,29}, la limite entre le marché du brut étranger et le marché du brut intérieur qui servait au mieux les intérêts d'Exxon se situait quelque part entre ces deux villes. C'est effectivement là que s'est produite et que fut tracée la démarcation lorsque la politique pétrolière nationale a été annoncée en 1961.

En février 1961, le gouvernement canadien répondait aux diverses propositions de l'industrie et aux recommandations de la Commission royale, en annonçant la politique pétrolière nationale. Cette politique était de nature purement volontaire. Elle ne figurait dans aucun texte législatif et l'Office national de l'énergie n'avait aucun pouvoir officiel d'exécution. Le gouvernement recommandait des objectifs de production pour l'industrie et indiquait qu'il prévoyait deux motifs d'expansion de la production: un plus grand nombre d'exportations et le remplacement du brut étranger qui arrivait encore sur le marché de l'Ontario. A ce dernier égard, le ministre de l'Industrie et du Commerce annonça que le pays serait divisé en deux parties, une partie ouest qui serait approvisionnée en brut canadien, et une partie est, en brut et en produits importés, par une ligne de démarcation qui irait d'Ottawa à Kingston.

C'était là ce que voulaient Imperial et Exxon. C'était également le programme qui s'était peu à peu établi avant la chute des prix mondiaux en 1958. La politique, telle qu'elle était annoncée au départ, ne faisait donc que reconnaître le statu quo. Elle n'aurait pas été nécessaire si la concurrence sur le marché mondial du brut ne s'était pas disloquée et si les États-Unis n'avaient pas imposé de quotas à l'importation. En 1960, Imperial prédisait que la division du Canada en deux régions, l'une approvisionnée en brut intérieur et l'autre en brut étranger, serait l'aboutissement naturel, compte tenu des intérêts de sa société mère (Documents nos 111958-70). Dans un document datant de 1960, elle prévoyait qu'au plus tard en 1962, l'industrie adopterait le programme qui était sanctionné par la politique pétrolière nationale de 1961:

«Jusqu'en 1962, une partie des besoins de l'Ontario seront satisfaits par la production de la raffinerie de Montréal qui sera acheminée par le Trans Northern Products Line. Imperial prévoit qu'à compter de cette date, le pipeline bifurquera à Farran's Point et qu'ensuite les produits raffinés en Ontario à partir du brut canadien remplaceront les produits étrangers de Montréal.»

(Document nº 111960, le 6 juin 1960, Imperial)³¹

La politique pétrolière annoncée en 1961 ne faisait donc guère plus que reconnaître un schéma d'approvisionnement mis en place par l'entreprise dominante, soit la filiale canadienne d'Exxon. Naturellement, les entreprises qui avaient choisi de ne pas approvisionner l'Est canadien exactement comme le

faisait Imperial devaient apporter certaines modifications à leurs habitudes. Certaines sociétés, comme la Sun Oil, devaient réduire ou éliminer les importations en brut à leurs raffineries ontariennes si elles voulaient suivre exactement les lignes directrices. D'autres, comme Shell et British Petroleum qui approvisionnaient le marché ontarien surtout à partir des raffineries de Montréal, ont dû soit en construire soit en acheter de nouvelles en Ontario. Néanmoins, ces modifications étaient relativement mineures puisque la politique pétrolière ne visait pas à bouleverser les schémas d'approvisionnement qui s'étaient établis pendant l'après-guerre.

3. Le dilemme des prix

L'annonce de la politique pétrolière nationale a réglé la question de l'accès du pétrole canadien aux marchés américains ainsi que celle de savoir si les marchés de Montréal seraient réservés à la production canadienne; toutefois, il n'en fut pas de même du problème des prix pour l'industrie intérieure, qui a été soulevé par l'écart sans cesse grandissant entre les prix américains et les prix étrangers. Le problème est devenu encore plus aigu lorsque les États-Unis ont précisé que, même si les importations canadiennes devaient être privilégiées, elles ne devaient pas prendre une expansion trop rapide². Ainsi, l'industrie avait beaucoup moins intérêt à fixer le prix du brut canadien bien au-dessous du niveau des prix américains. Par ailleurs, les Américains posaient comme condition que l'expansion des exportations canadiennes aux États-Unis soit proportionnelle aux approvisionnements sur les marchés intérieurs. En avril 1961, les entretiens entre le président de l'Office national de l'énergie et le président d'Imperial indiquaient:

«Les relations canado-américaines, en ce qui concerne les exportations canadiennes, semblent très bonnes mais leur avenir repose essentiellement sur la rapidité avec laquelle le Canada supprimera les importations en Ontario (indépendamment du déséquilibre de la demande).»

(Document nº 115906, le 17 avril 1961, Imperial)³²

En permettant les exportations canadiennes au prix américain qui était élevé, les États-Unis estimaient que si, à son tour, le Canada ouvrait davantage ses frontières aux importations, les consommateurs et les producteurs canadiens feraient des bénéfices sur le dos des producteurs et des consommateurs américains. K. Dam explique ainsi la situation:

^{1.} La ligne naturelle de démarcation pour une société comme la Sun Oil qui avait une forte production étrangère mais une faible production intérieure se situait plus à l'ouest que celle d'Exxon.

^{2.} Voir K. Dam, «Implementation of Import Quotas», p. 30 et U.S. Dept. of Interior, Press Release (2 févr. 1961).

«Les Américains trouvaient que le Canada augmentait ses exportations au même rythme qu'il augmentait ses importations de l'étranger, à l'avantage des consommateurs de l'Est canadien, et sans qu'il n'en coûte quoi que ce soit aux producteurs de l'Ouest. Même si aucun brut n'a effectivement été transbordé, l'effet pour le régime de contingentement américain était le même que si le brut avait été simplement acheminé à travers le Canada.»¹

En pratique, cela signifiait que le prix du brut canadien devait être fixé à un niveau qui le rende compétitif avec le brut étranger en Ontario, ou qu'il faudrait limiter l'utilisation de brut étranger.

Après l'annonce de la politique pétrolière nationale, il y eut peu de changements de principe pendant les années soixante, tant du côté américain que du côté canadien. En 1964, le gouvernement canadien examina à nouveau la politique pétrolière et annonça qu'elle se poursuivrait. Toutefois, de nouveaux objectifs de production pour le Canada ne furent pas fixés, comme cela avait été le cas en 1961. Du côté américain, après l'exemption initiale accordée aux exportations de brut canadien, la situation du pétrole canadien dans le cadre du régime de contingentement a été modifiée. L'avantage dont jouissaient les importations canadiennes par rapport à celles des autres pays ne s'en trouva pas totalement éliminé, mais simplement réduit.² Pendant toute cette période, les autorités américaines ont exercé des «pressions morales» visant à empêcher l'expansion trop rapide des importations de brut canadien.

4. La politique pétrolière nationale et la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions

Les effets de la politique pétrolière nationale se sont fait sentir tant sur le marché des produits que sur celui des matières premières. On ne peut analyser le comportement de l'industrie du pétrole sans tenir compte de l'existence de la politique pétrolière ou de l'Office national de l'énergie. Nous aborderons dans les deux prochaines sections le parti qu'a tiré l'industrie de son nouvel environnement. Toutefois, il importe d'abord de souligner que l'existence de la politique pétrolière nationale ne sanctionnait pas tous les actes de l'industrie, et que le comportement des sociétés membres était toujours assujetti à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. La politique ne constituait qu'une simple déclaration du ministre de l'Industrie et du Commerce à la

^{1.} Voir K. Dam, «Implementation of Import Quotas», p. 31-32.

^{2.} A.R. Plotnick, Petroleum, Canadian Markets and United States Foreign Trade Policy, (Seattle: University of Washington Press, 1964) pp. 121-122.

D. Bohi and M. Russell, *Limiting Oil Imports, An Economic History and Analysis*, publication pour Resources For the Future (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1976), pp. 127-130.

Chambre des communes. Aucun texte législatif ne lui donna force de loi et l'industrie est toujours demeurée assujettie aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. En outre, pendant les années soixante, l'Office national de l'énergie n'a jamais été investi d'aucun pouvoir de réglementation sur l'industrie. Les seuls pouvoirs de l'Office étaient d'ordre consultatif et portaient sur le pétrole. Le fait que la clause 87 de la Loi sur l'Office national de l'énergie, laquelle lui aurait donné de tels pouvoirs, n'ait été promulguée qu'en 1970 montre bien que cette situation était voulue.

Les agents exécuteurs de la Loi sur les coalitions ne manquaient pas de souligner aux responsables de l'application de la politique l'importance de se conformer à la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Déjà en 1951, l'honorable C.D. Howe s'était prononcé publiquement à la Chambre des communes en disant qu'une industrie voulant prendre des arrangements, dûment approuvés par le gouvernement, qui risquaient d'enfreindre la Loi sur les coalitions, aurait avantage, à vérifier auparavant que l'arrangement est défini et reconnu en vertu de la Loi sur les pouvoirs d'urgence; autrement il serait sujet à toutes les dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Même si l'objectif de la politique pétrolière nationale pouvait être atteint par une plus grande utilisation de brut canadien en Ontario, dans le cadre d'une entente intervenue entre les sociétés membres de l'industrie qui n'ont pas violé les dispositions de la loi régissant la concurrence, il n'en demeurait pas moins possible que s'établissent des ententes connexes à l'égard d'autres questions, les prix, par exemple, qui pourraient violer les mesures législatives canadiennes visant les coalitions. Le directeur des Enquêtes et Recherches a expliqué à maintes reprises, tant aux sociétés membres de l'indusrie qu'à l'Office national de l'énergie, la nécessité de respecter les dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Des préoccupations ont été exprimées à cet égard, à savoir qu'il était possible que les prix augmentent et que certaines sociétés membres de l'industrie devraient nécessairement jouer le rôle de chefs de file dans la mise en oeuvre de la politique; cette intervention pouvait conduire à des infractions à la loi.

Le ministre de l'Industrie et du Commerce s'est également rallié à l'opinion voulant que la politique pétrolière nationale n'ait pas pour but de réduire la concurrence. Au cours d'une rencontre avec les représentants de Shell Oil, en 1964, il avait indiqué à ses interlocuteurs que l'acquiescement à leur requête d'un contrôle plus rigoureux et de transferts au-delà de la ligne de démarcation «pourrait entraîner une importante réduction de la concurrence» et «avait exprimé son inquiétude à l'égard de la possibilité pour ce petit revendeur indépendant (Shell) de gaz de s'approvisionner s'il refusait le recours aux importations». (Document n° 45309)³³.

^{1.} A. Lucas and T. Bell, The National Energy Board, pp. 26, 150.

La neutralité de la politique pétrolière nationale dans le domaine concurrentiel est reconnue par Mobil. Au moment où la politique fut mise sur pied, un document de Mobil indiquait:

«Ainsi, la politique pétrolière nationale créera, avec le temps, un marché distinct pour le pétrole national et l'isolera des pressions concurrentielles du brut mondial.

«Si le gouvernement considère la politique comme étant statique, une fois mise au point, et si l'on se fonde sur l'expansion du marché qui est actuellement réservé au brut national, le prix du brut canadien pourrait augmenter afin de correspondre aux prix du brut américain. Les exportations canadiennes vers les États-Unis se trouveraient donc en état de parité, ce qui éliminerait la plupart des objections que formulent en ce moment les producteurs indépendants américains.

«Toutefois, nous pensons que dans l'idée du gouvernement, la politique doit être dynamique et permettre une certaine concurrence des prix autrement qu'avec le brut américain... Le brut de l'Ouest canadien sera peut-être préservé de certaines légères fluctuations des prix mondiaux, à la suite de la politique, mais dans l'état actuel des choses, cette dernière ne peut empêcher aucun changement de prix fondamental.»

(Document nº 18025, décembre 1961, Mobil)34

Cette citation indique bien que la politique n'avait aucune conséquence inexorable; les résultats dépendraient de la rigidité des restrictions imposées par la politique et de la réaction de l'industrie à ces restrictions. Ce dernier point surtout est important. Comme la politique était volontaire, les actes de l'industrie et sa performance résultaient des décisions qu'elle prenait, et non de consignes formelles de réglementation.

C. L'évolution de la politique pétrolière nationale pendant les années soixante

1. La menace de la concurrence étrangère dans le cadre de la politique pétrolière nationale

La politique pétrolière n'isolait pas totalement le marché canadien des événements mondiaux, et ce pour deux raisons. Premièrement, elle était volontaire. Son efficacité dépendait de la force de persuasion de l'Office national de l'énergie. Deuxièmement, il était impossible de répondre à toute la demande canadienne uniquement avec la capacité intérieure de raffinage. A cause du type de raffineries qui existaient dans l'Est canadien, de la nature du brut canadien et de la distribution de la demande pour les divers produits, il fallait importer en Ontario un minimum de produits, essentiellement des distillats moyens (Document n° 117970). Imperial faisait observer:

«... certaines quantités de produits raffinés doivent être importées dans ce pays en raison du déséquilibre de la demande par rapport aux limites de la capacité de raffinage et, par conséquent, ne peuvent être produites par le raffinage local du brut, indépendamment des sources.»

(Document nº 117986, le 22 juillet 1960, Imperial)³⁶

Il a été admis qu'il serait difficile d'isoler totalement le marché canadien des tendances des prix sur les marchés mondiaux. Déjà en 1960, Imperial faisait remarquer que les importations pourraient entraîner des difficultés sur le plan des prix en Ontario; elles «peuvent créer de graves difficultés de marketing s'il s'agit d'essence ou de distillats vendus à prix dérisoire» (Document n° 117970).³⁷ Trois ans plus tard, Texaco faisait la même remarque:

«On peut se demander si les raffineries ontariennes pourront produire suffisamment de distillats pour satisfaire à la demande, une fois que les transferts de produits en provenance de Montréal auront cessé. Si des importations s'imposent et sont permises, cela nuira aux prix que demandent les raffineurs aux grossistes — en particulier Liquifuels, qui contrôle 25% du marché.»

(Document nº 46431, le 21 février 1963, Texaco)³⁸

Les importations de produits présentaient de gros risques pour le marché canadien, pour deux raisons. Premièrement, comme le faisait remarquer Shell aux hauts fonctionnaires, les filiales canadiennes des multinationales payaient en général plus cher leur brut et leurs produits raffinés importés que les indépendants (Document n° 45314). Or, les forces concurrentielles extérieures au groupe des grands ramenaient les prix du brut aux niveaux compétitifs, bien que les grands aient cherché à discréditer les importations meilleur marché faites par d'autres en parlant des prix «dérisoires» du brut ou des produits. Deuxièmement, les sources d'approvisionnement étranger menaçaient de démanteler le réseau de commercialisation inefficace qui caractérisait l'industrie pétrolière canadienne de l'après-guerre. Une grande partie des produits qui étaient importés en Ontario au-delà de la ligne de démarcation ont trouvé des débouchés sur le marché des détaillants à «rabais», ce qui a affaibli la structure des prix des grands. Dans la citation qui suit, Imperial explique comment elle conçoit, en 1970, l'importance de ces produits:

«Nous estimons à 100 millions de gallons la quantité de brut à avoir traversé la démarcation pétrolière en 1969, comparativement à 25 millions, en 1965.

«Par conséquent, le marché des détaillants à 'rabais' n'est pas le seul à l'absorber; nous évaluons à 50% la proportion qui est importée pour être vendue par des détaillants indépendants, qui représentent moins de 12% du marché de l'essence automobile. D'après ces différents chiffres, moins de 30% du secteur des indépendants seraient approvisionnés en importations. Le volume global pénétrant en Ontario représente moins de 5% du marché; toutefois, étant donné que le produit arrive entre Kingston et Windsor et va essentiellement dans les grands centres, sa vente pourrait représenter jusqu'à 10% d'une région commerciale.»

(Documents nos 120054-5, le 20 avril 1970, Imperial)40

L'importance de ce produit étranger réside dans le fait qu'on peut se le procurer plutôt que dans son prix relatif comparativement au produit raffiné national. Les grands exercent leur pouvoir discrétionnaire au niveau des raffine-

. .

ries pour restreindre l'approvisionnement des fournisseurs indépendants. Si ces fournisseurs dont les prix de gros et de détail sont inférieurs à ceux que supportent les grosses entreprises pouvaient s'approvisionner à leur gré, ils seraient en mesure d'écouler leur produit à meilleur marché que ne le font les grands et, partant, d'élargir leur part du marché.

La menace que représentent les fournisseurs indépendants s'était manifestée dès la fin des années cinqante alors que la possibilité dont jouissaient les détaillants à rabais d'importer du produit étranger avait mis en mauvaise posture les grands dont le coût du réseau de distribution était élevé. Ainsi, à cause du produit étranger, le marché de Toronto a été le foyer d'une guerre des prix en 1959 parce que la marge du détaillant avait atteint 8,5 c. le gallon ce qui, d'après Imperial, était «excessif» (Document n° 127298).

Dans une étude de la concurrence qui se faisait jour à cette époque, Imperial concluait que les fournisseurs qui pouvaient s'approvisionner en essence à des prix de gros qui ne reflétaient pas les coûts de marketing supportés par les grands exerçaient une vive concurrence; à savoir,

«Au moment d'évaluer les circonstances qui ont provoqué une baisse des marges des détaillants, il ne faut pas oublier que la forte réduction des prix qui s'est opérée était imputable, en partie, au fait que les vendeurs d'essence indépendants pouvaient s'approvisionner à meilleur marché que le prix du camion citerne et, en partie, au fait que ces vendeurs écoulaient leurs produits achetés à bas prix dans des points de vente à fort volume qu'ils peuvent exploiter de façon rentable avec une marge de détail de moins de 8 c. le gallon.»

(Document nº 127290, juillet 1959, Imperial)⁴²

Imperial n'a pas été la seule à évaluer l'avantage que tenaient les fournisseurs indépendants qui pouvaient s'approvisionner à leur gré. Dans une étude qui date du début des années soixante, Shell a comparé la performance de son propre réseau des producteurs avec celle d'un fournisseur indépendant; il est ressorti de cet exercice que les dépenses de l'indépendant sont inférieures. Les données de la comparaison sont résumées dans le tableau 4. L'investissement du fournisseur indépendant a été inférieur (3 c. contre 4,6 c. par gallon). Ses dépenses de gros et de détail ont également été moins élevées (7 c. contre 10,9 c. par gallon).

Le tableau 5 indique dans quelle mesure l'entreprise indépendante ou le détaillant «à rabais» peut se permettre de réduire ses prix, en raison de sa situation privilégiée sur le plan des coûts. Le rapport préparé par Imperial sur les relations prix-coûts dans le cas des grandes marques et dans celui des marques à rabais révèle que le détaillant indépendant peut fonctionner avec une marge plus faible de marketing que ne peuvent le faire les grands. Le tableau 5 indique également que les écarts de prix au détail entre les grands et les

^{1.} Les mesures adoptées par les grands raffineurs sont décrites dans le volume du raffinage.

TABLEAU 4

COMPARAISON DES COÛTS DES PRODUCTEURS DU RÉSEAU DE SHELL AVEC CEUX D'UN DÉTAILLANT INDÉPENDANT (DE CARBURANT)
D'ENVERGURE NATIONALE, 1962 ou 1963
(en c. le gallon)

	Entrepris d'enverg			Shell			
Analyse de rentahilité	Super- carburant		Carburant ordinaire	Super- carburant		Carburant ordinaire	
Rapport supercarburant en 1962		10%			29%		
Prix au détail moins taxes	44,90 15,40		39,90 14,90	44,90 15,40		39,90 14,90	
Prix au détail (taxes exclues) Moins frais de production	29,50 17,30		25,00 12,80	29,50 14,00		25,00 14,00	
Marge bruge sur ventes de carburant	12,20		12,20	15,50		11,00	
Marge pondérée sur ventes de carburant Fret et livraison		12,20			12,30 0,60 11,70		
Dépense Commission au détaillant Dépenses: ventes du détail Dépenses: ventes en gros			2		6,80 1,30 2,80		
Total		7,0			10,90		
Recettes en espèces des ventes de carburant		5,2			0,80		
Frais annuels suffisant pour amortir l'investissement		3,0			4,60		
Excédent (déficit)		2,2			(3,80)		

Source: Documents now 44887-8, Shell43

fournisseurs indépendants ne résultent pas d'un simple écart des prix d'achat. Si le détaillant indépendant veut vendre son essence à un prix de 6 c. inférieur à celui des grands, c'est que ses marges de détail et de gros sont moins élevées. Le détaillant à rabais qui demande 11 c. de moins (le gallon) que le prix des grandes marques, achète ses produits 0,9 c. de moins le gallon. Aussi, dans la mesure où les importations donnaient aux détaillants à rabais un approvisionnement qu'ils n'auraient pas autrement, elles menaçaient les réseaux de vente plus coûteux des grandes marques.

^{1.} Ce sujet est traité plus en détail dans le volume du marketing de l'essence.

TABLEAU 5

RELATION PRIX/COÛT D'APRÈS IMPERIAL, POUR DIVERS SECTEURS DU MARCHÉ DE L'ESSENCE, 1970
(en c. le gallon)

Prix et coûts	Grandes marques	Marque indépendante traditionnelle	Marque à rabais indépendante
Prix de détail	50,9	44,9	39,9
Taxe de circulation	18,0	18,0	18,0
	32,9	26,9	21,9
Marge du détaillant	9,5	6,0	5,0
	23,4	20,9	16,9
Taxe de vente	2,1	2,1	1,6
	21,3	18,8	15,3
Marge du grossiste	7,91	5,12	2,83
Coût du produit	13,4	13,7	12,5

Remarques: 1. Comprend un rendement nul.

- 2. Prix du grossiste.
- 3. Importantions.

Source: Document nº 120066, Imperial44

Une autre étude effectuée par le service de marketing d'Imperial souligne les difficultés qu'éprouvent les grandes marques en ce qui concerne la concurrence que leur livrent les fournisseurs indépendants. Le Tableau 6 permet de comparer l'efficacité du réseau de marketing d'Imperial et celui des «marques indépendantes». La marge de marketing que reçoit Imperial est évaluée à ll,1 c. le gallon, tandis que les indépendants n'obtiennent qu'entre 7,7 et 9,3 c. D'après le Coordonnateur des prix, à l'Analyse commerciale d'Imperial, ce dernier chiffre permettait «un rabais plus important, si l'on évalue les frais d'un détaillant indépendant entre 5 et 7½ c. le gallon» (Document n° 90990)⁴⁵. Par contre, une marge de ll,1 c. ne permettait pas à Imperial de couvrir ses frais. Citons le Coordonnateur des prix:

«A Québec, la marge du détaillant s'élève actuellement à 8,3 c. le gallon, de sorte que la marge du grossiste pour une grande marque équivaut à 2,8 c. le gallon. Or, les coûts d'un grossiste efficace, comprenant le rendement, devraient se situer entre 3½ c. et 4 c., et cela n'inclut pas les frais, ni le rendement d'une station-service.»

(Document nº 90990, le 10 novembre 1969, Imperial)⁴⁶

Bref, la concurrence étrangère a eu un double effet sur les prix canadiens. Premièrement, la chute des prix mondiaux du brut a exercé une certaine pression sur les prix canadiens des grossistes ou des raffineurs en raison des importations. Deuxièmement, l'offre de produits sur les marchés mondiaux

TABLEAU 6

CALCUL, PAR IMPERIAL, DE LA MARGE DE MARKETING À QUÉBEC POUR L'ESSENCE À MOTEUR 95 I.O.R.

(en c. le gallon)

	Raffinerie de Montréal	Marque indépendante Importations			
Prix et coûts	(Esso)	Caraïbes	Italie		
Prix au détail présumé*	46,9	41,9	41.9		
Taxe de circulation	19,0	19,0	19,0		
Net	27,9	22,9	22,9		
Coût du produit (négociant étranger)	16,8	14,2	12,6		
Marge de l'importateur		1,0	1,0		
Marge de commercialisation	11,1	7,7	9,3		

Remarque*: On présume que l'essence de marque indépendante est vendue avec un rabais de 5c. le gallon.

Source: Document nº 90995, Imperial⁴⁷

et la concurrence qui en a découlé ont permis aux entreprises indépendantes canadiennes de s'approvisionner sur ces mêmes marchés. Parallèlement, cette situation a fait surgir des pressions sur les prix de détail qui étaient encore plus fortes que ne l'aurait fait prévoir le léger avantage dont jouit ce segment de l'industrie à l'égard des coûts du produit. Les coûts de marketing et de gros des fournisseurs indépendants étaient bien inférieurs à ceux que supportaient les grands.

2. Pressions de l'industrie en faveur d'une protection

L'industrie a réagi à la concurrence exercée par les indépendants en mettant en application des trains de abusives et punitives en matière de prix, pour contenir l'activité des indépendants', et en s'adressant au gouvernement pour lui demander de limiter davantage les importations. En 1960, Imperial avait proposé d'appliquer des droits antidumping (Document n° 117975)⁴⁸. En 1962, elle envisageait des quotas d'importation qui viseraient tous les produits importés au Canada (Document n° 115872)⁴⁹. Ces quotas supprimeraient la pression à la baisse exercée par les produits importés au-delà de la ligne de démarcation pour répondre à la demande ontarienne que l'on ne pouvait satisfaire par le brut national. Les prix à l'est de la ligne de démarcation se trouveraient également touchés.

^{1.} Cette question est étudiée dans le volume traitant du marketing du carburant.

Dans l'ensemble, les grands voulaient faire modifier la politique pétrolière de façon à soustraire davantage le marché canadien à l'influence des prix des marchés mondiaux. Toutefois, les sociétés n'avaient pas toutes le même intérêt à exercer ces pressions, puisque la politique pétrolière ne profitait pas à toutes également. Les bénéfices tirés par chacune d'elles résultaient de deux sources: la hausse des prix du brut canadien et la hausse du volume de production intérieure atteinte grâce à la politique pétrolière. Les coûts procédaient des investissements accrus dans la capacité de raffinage ou de l'achat de produits pour approvisionner l'Ontario. Dans la citation qui suit, Texaco résume la position des grands à l'égard de la hausse des coûts subséquente à la politique pétrolière:

«Dans l'ensemble, ce sont les raffineurs qui n'ont pas d'usine en Ontario ou qui n'ont pas suffisamment de capacité pour satisfaire à la demande qui sont le plus gravement atteints par la politique pétrolière nationale. Fina, B.P., et Shell font partie de la dernière catégorie, puisqu'elles dépendent essentiellement de Montréal pour les approvisionnements. Fina et B.P. essaieront de négocier des accords d'échange, de transformation ou d'achat; Shell Oil fait actuellement construire à Bronte une raffinerie d'une capacité de 31 mille barils par jour.

«Texaco Canada, malgré son usine de Port Credit qui a été agrandie pour produire 35 mille barils par jour et son recours à Sun Processing à Sarnia, aura du mal à répondre à ses besoins en distillats et devra peut-être importer sur le marché de l'Ouest ontarien.

«Avant la politique officielle, Imperial Oil et B.A. se suffisaient à elles-mêmes dans l'Ouest ontarien.»

(Document nº 46430-1, le 21 février 1963, Texaco)50

D'après des documents de Texaco, les avantages retirés par cette société de la politique pétrolière font plus que compenser les inconvénients. La hausse de ses prix d'achat du brut en 1964, attribuable à la politique pétrolière nationale, a été évaluée à 50 c. le baril, ce qui donnait un coût net de 1,7 millions de dollars, en comptant les frais de pipeline de Texaco et les revenus accrus retirés du fuel oil lourd (Document nº 46168).51 D'autre part, d'après une première approximation, les gains de production accrus qui étaient imperméables à l'effet de la politique pétrolière, soit la hausse des prix du brut, s'élevaient à environ 1.3 million de dollars (Document nº 46169)52. Au Tableau 7, Texaco évalue ce qu'aurait été sa production en présence et en l'absence d'une politique pétrolière. De fait, les avantages sur le plan de la production étaient supérieurs à ceux qui sont relevés dans le tableau 7 puisqu'en raison de la politique l'industrie n'avait pas à répondre aux prix mondiaux à la baisse. Entre 1960 et 1964, les prix payés par les grands canadiens pour le brut étranger ont chuté d'au moins 20 c. le baril, comparativement aux prix canadiens'. En ajoutant à cela les avantages d'une production accrue, les bénéfices de Texaco augmentent

^{1.} D'après Imperial en 1960, les prix canadiens du brut auraient dû baisser d'au moins 40 c. le baril pour concurrencer le prix du brut étranger (Document nº 117957)⁵³

TABLEAU 7
ÉVALUATION, PAR TEXACO, DE L'EFFET DE LA POLITIQUE PÉTROLIÈRE NATIONALE SUR SA PRODUCTION ET SUR SES BÉNÉFICES

	Avec la PPN					Sans la PP				
Effet de la politique pétrolière sur	1960		<i>1964</i> 311,0		/960 199,0		1964 238,0			
Production de l'industrie (en millions de barils)										
Production de Texaco Canada (en millions de barils)		2,0		3,7		2.0		2.9		
Part en pourcentage		1,0%		1,2%		1.0%		1,2%		
Recettes de Texaco Canada		- 1 - 70		, , ,				, , , ,		
(en millions de \$)	\$	3,6	\$	7,6	\$	3,6	\$	6,0		
Dépenses de Texaco Canada										
(en millions de \$)	\$	2,8	\$	3,3	\$	2,8	\$	3,0		
Gains de Texaco Canada										
(en millions de \$)	\$,8	\$	4,3	\$,8	\$	3,0		

Source: Document No 46169, Texaco54

d'environ \$740 000¹ et sa position nette, en présence de la politique pétrolière nationale, est positive².

Tous les grands ne pouvaient pas, dans la même mesure, se suffire à eux-mêmes en produit indigène. Le Tableau 8 résume la position des quatre grandes sociétés sur le plan de la fabrication et de la production. Vers la fin des années cinquante et le début des années soixante, Shell avait une production inférieure à celle de Gulf ou d'Imperial. En outre, sa production de brut représentait un plus faible pourcentage de la quantité globale de produits raffinés que ce n'était le cas pour Imperial et Gulf. La comparaison entre Shell et Texaco est rendue plus compliquée du fait que les chiffres sur la production de Texaco Exploration (Texex) n'ont pas été incorporés. Toutefois, le Tableau 9 corrige cette difficulté. Il montre l'impact d'une hausse des prix du brut canadien vers la fin des années soixante, et donne les chiffres de toute la société Texaco. Des quatre grandes sociétés, Shell était la moins capable de se suffire à elle-même. Elle décrit sa propre situation en ces termes:

«... Shell est le raffineur qui avait le plus contribué à l'application de la politique pétrolière nationale et, en raison de sa moins grande participation à la production en Alberta, elle a moins profité de la politique que les autres grands raffineurs.»

(Document nº 45305, le 21 septembre 1964, Shell)59

^{1. 20} c. x 3 700 b/j.

^{2.} Étant donné que la production de Texaco Canada ne représente qu'un faible pourcentage de la production canadienne de sa société mère américaine, les profits pour l'ensemble du groupe sont encore plus importants.

TABLEAU 8

RAPPORTS D'AUTOSUFFISANCE, IMPERIAL, GULF, SHELL ET TEXACO, 1956-1968
(Production canadienne par rapport à la production canadienne de raffinage)

Année	IMPERIAL			GULF				SHELL		TEXACO ^x			
	Production de raffinage (10°b)	Prod. canad.* (10 ⁵ b)	Auto- suffi- sance (%)	Produc- tion de raffinage (105b)	Prod. canad. (10 ⁵ b)	Auto- suffi- sance (%)	Produc- tion de raffinage (10 ⁵ b)	Prod. canad. (10 ⁵ b)	Auto- suffi- sance (%)	Produc- tion de raffinage (10 ⁵ b)	Prod. canad. (10 ⁵ b)	Auto- suffi- sance (%)	
1956	100,4	38,3	38,1	37,8	6,9	18,3	24,2	,2	,8	23,1	2,2	9,5	
1957	97,5	35,4	36,3	40,2	13,2	32,8	26,7	,2	,7	29,6	2,0	6,8	
1958	98,2	28,1	28,6	41,7	11,3	27,1	26,8	4,5	16,8	28,9	1,4	4,8	
1959	105,5	30,7	29,1	45,6	12,4	27,2	26,2	4,7	17,9	34,6	2,0	5,8	
1960	104,0	28,9	27,8	43,4	12,5	28,9	31,8	7,0	22,0	33,4	2,0	6,0	
1961	106,2	35,4	33,3	46,4	15,0	32,3	33,0	9,3	28,2	33,4	2,7	8,1	
1962	111,3	39,4	35,4	51,9	18,0	34,7	34,4	12,4	36,0	33,7	3,3	9,8	
1963	116,4	39,8	34,2	54,7	20,6	37,7	51,4	15,4	30,0	39,0	3,4	8,7	
1964	114,9	41,7	36,3	55,9	22,5	40,3	60,7	17,1	28,2	38,4	3,6	9,4	
1965	121,2	42,0	34,7	57,1	23,4	41,0	61,8	18,3	29,6	39,0	4,0	10,3	
1966	126,3	46,4	36,7	66,5	24,7	37,1	62,3	19,7	31,6	41,4	4,5	10,9	
1967	127,8	51,5	40,3	69,9	27,1	38,8**	62,3	20,0	32,1	45,8	5,2	11,4	
1968	131,0	54,8	41,8	71,3	29,3	41,I	66,7	21,6	32,4	48,4	6,0	12,4	

Remarques: * Brut et liquides extraits du gaz naturel.

** B.A. Producing Co. vendue à Gulf le 27 juillet 1966.

x Production de Texex exclue.

Sources: Documents nos 48996, 49001 et 49003, Texaco55, 56, 57

TABLEAU 9

INCIDENCE SUR LES GRANDS CANADIENS D'UNE HAUSSE DU PRIX DU BRUT DE 25 ¢./b

(En supposant qu'il n'y a pas de rattrapage sur les produits pétroliers)

	IMPERIAL			GULF			SHELL			TEXACO TOTAL		
	1969	1971	1972	1969	1971	1972	1969	1971	1972	1969	1971	1972
Production nette estimée — 000 b/j ⁽¹⁾	154,0	204,0	242,0	86,0	116,0	134,0	63,0	85,0	98,0	78,0	105,0	118,0
Revenu de la production — \$ millions/an												
— avant impôts	14,1	18,6	22,1	7,8	10,6	12,2	5,7	7,8	8,9	7,1	9,6	10,8
— après impôts	9,4	12,4	14,7	5,2	7,1	8,1	3,8	5,2	5,9	4,7	6,4	7,2
Production de brut canadien estimée — 000 b/j	237,0	250,0	255,0	131,0	134,0	157,0	116,0	141,0	141,0	124,0	144,0	168,0
Coûts de fabrication — \$ millions/an												
— avant impôts	21,6	22,8	23,3	12,0	12,2	14,3	10,6	12,9	12,9	11,3	13,1	15,3
— après impôts	10,8	11,4	11,6	6,0	6,1	7,2	5,3	6,5	6,5	5,7	6,7	7,7
Revenu net — \$ millions/an —												
après impôts	(1,4)	1,0	3,1	(0,8)	1,0	0,9	(1,5)	(1,3)	(0,6)	(1,0)	(0,2)	(0,5)
% de la production de brut canadien en propriété ⁽³⁾	65.0	82.0	95.0	66.0	86.0	85.0	54.0	60.0	70.0	63.0	73.0	70.0
Hypothèses	Intérêt sur la production nette											
Tout imposable et prélèvement de 1/3 sur le revenu des producteurs			IOL 12 % Gulf 6,7% Shell 4,9%				Hypothèse fondée sur les pourcentages de 1969					
Texaco comprend Texaco Canada et Texaco Exploration						,9%						

Nota: (1) Fondé sur une production globale 1969 — 1283,1 mille b/j.

Source: Document no 124219, Imperial⁵⁸

^{1971 - 1726} mille b/j (Exportation 900 mille b/j).

^{1972 — 2001} mille b/j (Exportation 1100 mille b/j).

⁽²⁾ Total Texaco calculé au prorata des usines utilisant du brut canadien (données de 1970).

⁽³⁾ Seuil de rentabilité: 75 % de la production de brut sont en propriété.

Non seulement Shell était la moins capable de se suffire à elle-même, mais elle a également été la première à construire de nouvelles raffineries en Ontario afin de se conformer à la politique. Elle a donc demandé au gouvernement canadien de la protéger contre la baisse des prix mondiaux dans les années soixante. Shell explique ainsi la situation:

«Lorsque nous avons conçu notre raffinerie d'Oakville, nous savions parfaitement que si la politique pétrolière nationale devait être efficace et que si tous les produits légers devaient être fabriqués à partir de brut canadien, nous devrions faire notre part et construire une raffinerie qui produirait une grande quantité de fuel distillé. Nous pensions naturellement que les forces du marché fonctionneraient afin de livrer au moins un minimum de rendement pour les distillats ainsi produits et vendus en Ontario.»

(Documents nos 45280-l, mars 1966, Shell, nous soulignons)60

Shell continua à faire pression pour obtenir une protection accrue à un moment où la hausse des importations de produits, comme l'avait prévu l'industrie, commençait à éroder la structure des prix en Ontario. En 1964, alors que les prix de l'essence baissaient en Ontario, à la suite des pratiques de prix des indépendants, Shell déclara qu'elle ne respecterait pas la politique pétrolière nationale (démarcation) si les autres sociétés n'étaient pas enjointes d'en faire autant. (Document n° 45292)⁶¹. Le gouvernement répondit à l'industrie qu'il n'en avait nullement l'intention, toutefois, il émettait le 15 décembre 1964 un décret du Conseil privé devant prendre effet le 30 juin 1965 (Document n° 45283)⁶². Ce décret fixait un prix de 10 c. le gallon sur l'essence importée à des fins de dumping.¹

Nonobstant l'apparence que de l'essence aurait pu être vendue en dumping en provenance de pays comme l'Italie ou la Russie (deux États dont on disait qu'ils appliquaient cette pratique), l'évaluation de l'étendue du dumping au Canada était difficile car il fallait mesurer le niveau exact du prix du brut sur les marchés mondiaux. Shell souligna aux hauts fonctionnaires qu'avec le surplus de pétrole qui existait, les prix mondiaux allaient forcément tomber, suivis par les prix des produits. Elle prétendait que les grosses raffineries des Caraïbes fabriquaient des produits dont les prix étaient bien inférieurs aux prix de transfert de la raffinerie canadienne de Shell:

«Nous avons souligné que, alors que les prix européens sont inférieurs à ceux des Caraïbes, les produits étaient en fait librement disponibles aux Caraïbes à des prix qui permettraient à un importateur de faire venir des produits pour moins cher que le coût marginal de raffinage à Montréal; nous ne pouvions certainement pas être compétitifs en Ontario en utilisant du brut canadien.»

(Document nº 45304, le 21 septembre 1964, Shell)64

^{1.} C'est l'une des pratiques que défendait Imperial depuis le début des années soixante (Document nº 117975).63

Il était difficile d'affirmer que les grands qui possédaient ces raffineries fixaient le prix du brut à des niveaux déraisonnablement bas. Le dumping n'était donc pas le véritable problème auquel les grands faisaient face. Shell admettait qu'en dépit de la hausse des prix mondiaux et de l'effet d'entraînement sur les prix des produits, les grandes sociétés intégrées vendaient leur brut plus cher à leurs filiales qu'aux sociétés indépendantes (Document n° 45314)65. En outre, l'état du marché indiquait à Shell que le prix payé par les indépendants n'augmenterait pas et que cette influence «perturbatrice» n'était pas prête de se dissiper (Document n° 45317)66.

D'autres indications laissent à entendre que certaines sociétés, en échange de leur adhésion à la politique pétrolière, auraient formulées au gouvernement des requêtes bien précises. Au début des années soixante, le ministère du Revenu national ouvrait une enquête afin de déterminer dans quelle mesure les sociétés canadiennes payaient leur brut importé à un prix dépassant la juste valeur marchande! La réaction de Texaco fit comprendre au gouvernement que cette enquête pourrait avoir de graves implications pour la politique nationale (Document n° 57521)68. La société soulignait qu'elle avait volontairement souscrit à la politique (Document n° 57525)69 et que si les propositions du fisc canadien étaient mises en pratique, «il s'ensuivrait fatale-

^{1.} Dans le volume sur les liens internationaux, on tente de déterminer dans quelle mesure les grands ont, de façon générale, importé du brut au Canada à des prix de transfert anormalement élevés et l'effet de ces importations sur les prix des produits canadiens.

ment des pressions qui rendraient difficile l'application volontaire de la politique pétrolière» (Document n° 57526). Étant donné l'incidence que devrait avoir, d'après Texaco, une baisse des prix du brut sur la concurrence, on peut considérer que le dépassement des prix du brut importé par rapport aux niveaux mondiaux pendant toutes les années soixante¹ a eu des ramifications sur la performance des marchés de l'Est canadien.

Au départ, les droits prélevés sur le dumping empêchaient que les prix des produits continuent à régresser. D'après Shell, le marché ontarien de détail était un peu plus ferme en 1965 que l'année précédente:

«En 1965, bien que les importations et les transferts d'essence et de distillats se soient multipliés par rapport à l'année précédente, les droits prélevés sur l'essence en vertu du décret du Conseil ont semblé stabiliser les prix en Ontario, comparativement à l'effet perturbateur provoqué par les importations de l'année précédente.»

(Document nº 26123, le 27 mai 1970, Shell)71

Toutefois, il s'est avéré que les droits antidumping ne constituaient pas la panacée recherchée. Au début de 1966, le président de Shell Oil Limited écrivit à l'Office national de l'énergie en le menaçant de représailles si les importations à l'ouest de la démarcation n'étaient pas supprimées (Document n° 57426).⁷² Parfaitement au courant de la démarche de Shell, Texaco insista auprès du gouvernement pour que le régime facultatif soit modifié (Document n° 57426).⁷³

Shell voulait adhérer à un système de contingentement obligatoire. En mars 1966, Shell Canada déclarait à l'Office national de l'énergie:

«A notre avis, la seule façon de remédier efficacement à la détérioration progressive de la politique pétrolière est de limiter les importations et les transferts d'essence et de distillats obtenus à partir de brut étranger en Ontario, à l'ouest de la vallée de l'Outaouais, dans le but de les supprimer au plus tôt.»

(Document nº 4529l, mars 1966, Shell)74

Les sociétés pétrolières cherchaient donc encore à faire limiter la concurrence étrangère par l'office de réglementation. Deux événements ont provisoirement réduit les pressions exercées. La guerre des Six Jours (1967) au Moyen-Orient interrompit les approvisionnements et mit fin momentanément à la presssion à la baisse qui avait caractérisé les marchés mondiaux du pétrole depuis la fin des années cinqante. En outre, dès 1967 les limites de la capacité de raffinage en Ontario étaient poussées au maximum (Document n° 91766)⁷⁵ et il était par conséquent plus difficile pour les grands d'insister pour que les importateurs traditionnels remplacent leurs importations par du produit national.

Malgré tout, les grandes sociétés pétrolières prônaient toujours la reconduction de la politique pétrolière. Exxon (autrefois Standard Oil of New

^{1.} Voir volume sur les liens internationaux.

Jersey) faisait remarquer qu'«au Canada, la politique pétrolière avait de bonnes chances d'être maintenue, ce qui favoriserait les intérêts de Jersey» (Document n° 109015). En outre, on cherchait à consolider et à étendre les effets de la politique pétrolière. Du fait de la surcapacité continue de production, la question de déplacer la démarcation pétrolière vers l'Est de façon à comprendre le marché de Montréal fut à nouveau soulevée.

Une société, Gulf, a étudié les avantages qu'elle retirerait du marché de Montréal s'il était approvisionné en pétrole canadien plus cher. Cette étude faite en 1969 comparait les bénéfices accrus des producteurs aux coûts plus élevés des raffineurs. Le Tableau 10 récapitule les effets prévus dans cette étude, dans laquelle Gulf présume que les prix du brut des raffineries de Montréal monteront de 93 c. le baril et que les prix des produits ne changeront pas (Document n° 59869). Pour ces calculs, les bénéfices des producteurs albertains étaient fixés à 87 c. le baril, les hausses de production par société étaient réparties au prorata des réserves, et l'utilisation des raffineries était divisée

TABLEAU 10

ESTIMATIONS, PAR GULF, DES BÉNÉFICES À COURT TERME DE L'IMPOSITION DE 350 000 BARILS PAR JOUR DE BRUT CANADIEN À MONTRÉAL, 1972

(MILLIERS DE \$ CAN)

	Industrie	Gulf	Imperial	Shell
Impact sur les gains de production				
Production (barils par jour)	350	21	61	16
Revenu brut	325 762	19 546	56 776	14 892
Dépenses	(158 410)	(9 428)	(27 609)	(7242)
Bénéfices bruts	167 352	10 118	29 167	7 650
Impôt sur le revenu	(55 784)	(3 373)	(9 724)	(2551)
Bénéfices nets	111 568	6 745	19 443	5 099
Impact sur le produit raffiné Capacité de raffinage (barils par jour)	700	68	92	110
Part des bruts canadiens (barils	700	00	72	110
par jour)	350	34	46	55
Revenu brut	586 372	56 962	77 066	92 144
Dépenses	(559 545)	(54 356)	(73 540)	(87 928)
Dépenses supplémentaires pour	(22) 2 12)	(= /	(75510)	(07)20)
le brut canadien	(118 807)	(11 541)	(15 615)	(18 670)
Pertes brutes	(91980)	(8 935)	(12 089)	(14 454)
Crédit d'impôt	45 990	4 467	6 044	7 227
Pertes nettes	(45 990)	(4 467)	(6 044)	(7 227)
Impact global sur les gains			•	
Bénéfices nets ou pertes nettes	65 578	2 278	13 399	(2128)

Source: Document nº 59871, Gulf78

suivant la capacité de raffinage. Comme l'indique clairement le tableau 10, ce sont Gulf et Imperial qui auraient bénéficié du déplacement de la ligne de démarcation vers l'Est.

Pour les filiales canadiennes des multinationales pétrolières, le prolongement du pipeline jusqu'à Montréal aurait donc présenté des bénéfices nets à court terme positifs, bien qu'inégalement distribués, comme l'indique le tableau. Toutefois, les bénéfices globaux pour Exxon ou pour la société mère Gulf différaient de ceux qui reviendraient aux filiales canadiennes, et l'analyse ne tient pas compte de la perte de bénéfices étrangers qui suivrait le déplacement de la ligne de démarcation, auquel cas, comme pour Exxon au Tableau 3, il aurait été dans l'intérêt des multinationales de continuer à approvisionner Montréal en brut étranger.

Indépendamment de ce dernier facteur, le secteur canadien de la production aurait été le seul à avoir avantage à ce que les importations soient remplacées par des produits canadiens dans la région de Montréal, s'il devait s'ensuivre une croissance permanente des ventes. D'après une étude de Gulf. compte tenu de la montée en flèche de la demande américaine de brut canadien, la construction d'un pipeline à Montréal n'aurait fait augmenter les ventes qu'à court terme; par contre, les coûts des raffineries à Montréal auraient monté de façon permanente (Documents nos 59874-5).79 Afin de pouvoir évaluer correctement les deux possibilités, il faut comparer la valeur actualisée de la production du brut, avec et sans le pipeline, en présumant que le prix albertain à la tête de puits a baissé de façon à rendre le brut de cette province concurrentiel avec les bruts étrangers à Montréal. Dans le premier cas, le prix à la tête de puits serait de \$2,55, et dans le second, de \$1,62 (Documents nos 59872-5) 80. Au Tableau 11, Gulf estime ce qu'aurait été, en 1969, la production avec et sans le pipeline, ainsi que la valeur de production dans chaque cas, en utilisant ces deux prix. Comme on le constate, la hausse de la demande que pourrait entraîner un déplacement vers l'Est n'aurait pas été suffisante pour compenser la baisse des prix qui se serait imposée pour rendre le brut canadien concurrentiel. Cette analyse montre pourquoi les grands ont continué à favoriser le statu quo à peu près tout au long des années soixante. Si l'analyse précédente tenait également compte des bénéfices étrangers, cette conclusion ne s'en trouverait que renforcée.

3. Changement de la situation à la fin des années soixante

Vers la fin des années soixante de nouvelles considérations politiques sont venues modifier l'opportunité d'approvisionner en pétrole canadien les marchés plus à l'Est de la ligne de démarcation. Dès 1966, les grandes sociétés pétrolières ont toutes senti l'imminence d'une pénurie qui dégénèrerait éventuellement en crise au cours des années soixante-dix. Dans un exposé conjoint

TABLEAU 11

UNE ESTIMATION DE GULF DES VENTES DE BRUT DE L'OUEST CANADIEN AVEC ET SANS PIPE-LINE À MONTRÉAL, 1972-1985
(000 b/j)

Année	Sans pipe-line jusqu'à Montréal	Avec pipe-line jusqu'à Montréal
1972	1 074	1 424
1973	1 064	1 439
1974	1 159	1 559
1975	1 280	1 705
1976	1 540	1 990
1977	1 780	2 180
1978	2 080	2 129
1979	2 283	2 091
1980	2 226	2 061
1981	2 186	2 021
1982	2 139	1 989
1983	2 103	1 966
1984	2 035	1912
1985	1 975	1 851
Valeur actualisée à 5 % de rendement (\$ 000/j) (arrondie)	\$43 000¹	\$29 0001

Remarque: 1. \$2,55 sans pipe-line, et \$1,62 avec pipe-line.

Source: Document No 59874-5, Gulf^{k1}

(Document nº 111232-69)⁸², Gulf, Imperial Shell, Texaco et Interprovincial prévoyaient que les producteurs canadiens allaient vendre de grosses quantités de pétrole national aux États-Unis dans les années soixante-dix. En 1966, elles prédisaient déjà que la production américaine culminerait en 1971 (Document nº 111245).⁸³

Les prévisions d'Imperial reposaient sur celles du groupe Exxon qui avait prédit, vers la fin des années soixante, que la production américaine atteindrait un sommet et qu'on pourrait alors augmenter les exportations canadiennes de brut vers les États-Unis (Document n° 90915). 4 Imperial soulignait que «l'industrie prévoyait une explosion de la demande de brut de l'Ouest canadien vers le milieu des années soixante-dix» (Document n° 107656). 85 Exxon favorisait les importations canadiennes au détriment d'autres sources de brut, car c'était là l'opération la plus rentable pour elle, à condition que le régime américain de contingentement des importations ne change pas complètement (Document n° 108988). 46 Le Tableau 12 donne les estimations d'Exxon à l'égard de la rentabilité de diverses sources d'importation du brut, ce qui montre pourquoi le groupe préférait importer du Canada plutôt que du Venezuela et du Moyen-Orient.

TABLEAU 12

AVANTAGES POUR EXXON DE DIVERSIFIER SES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

		Écone	omie par ha	ril venant de	ses affiliées	•	our Exxon par baril de l'industrie!
Composition de l'approvisionnement	Base économique	Source d'approvi- sionnement	Investis- sement nécessaire \$/b/j	Flux monétaire d'exploi- tation \$/b	Flux monétaire moyen/baril au-dessus du rendement de référence ² \$/b	Part de l'économie de l'industrie réalisée par Exxon %	Flux monétaire moyen revenant à Exxon/ baril venant de l'industrie au-dessus du rende- ment de référence \$/b
Brut américain	Accélération de la production par rapport aux réserves limitées	Contingen- tement	_	1,70	1,08	15-224	0,20
Brut canadien	Production actuelle remplacée par l'achat et le développement Investissement retardé de 2 à 7 ans	Contingen- tement	2 600	1,26	I	13	0,13
Importations d'outre-mer	Baril moyen importé par Exxon constitué à moitié de son propre quota, le reste étant acheté	Achat à la Créole Quotas Moyenne	460 460 460	0,97 0,40 0,68	0,87 0,30 0,58	13	0,08 Sans effet sur le prix des produits 0,02 Avec effet sur le prix des produits ⁵
Synthétique	Investissement en couche superficielle	Schiste houilleux	2 600 2 200	0.78^{3} 0.78^{3}	0.12 0,10	11 11	0,01 0,01

Remarques: 1. Suppose que les économies des affiliées sont représentatives de celles de l'industrie.

Source: Document no 108988, Imperial87

^{2. 8 %} dans tous les cas, sauf pour les importations d'outre-mer, où il est de 15 %.

^{3.} Défini comme le flux monétaire nécessaire pour rapporter 10 % des F.M.A. sur l'investissement indiqué.

^{4.} En augmentant l'apport de la production jusqu'en 1974.

^{5.} En supposant que les économies de coût de l'industrie réalisées en augmentant le pourcentage des importations soient transmises aux consommateurs par des baisses de prix; économies moyennes évaluées au jaugeage à \$1,15/b.

Exxon a donc élaboré une stratégie en vue de promouvoir les exportations canadiennes vers les États-Unis, en veillant à ce que de nouveaux pipelines soient construits entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, lorsque la demande augmenterait aux États-Unis, à mesure que diminuerait la production nationale, l'importation du brut canadien progresserait plus vite que celle du pétrole d'outre-mer (Document n° 109023)88, raisonnement qui fait mieux comprendre la construction de la boucle d'Interprovincial à Chicago. On recommandait de plus qu'Exxon recherche les buts suivants, par l'entremise de son groupe Humble:

«... au cours des négociations concernant l'achat et l'échange de brut et de produits, détourner les ressources nationales des États du Nord, c'est-à-dire tenir compte, dans la structure de ces études, du fait que le substitut de l'industrie pourrait être du brut canadien avec une prime appropriée pour la Jersey (environ loc. le baril).»

(Document nº 109023, le 22 décembre 1967, Imperial)89

Quant à Imperial, elle devait:

«Oeuvrer maintenant avec Humble afin de profiter au maximum de la disponibilité accrue du brut canadien dans les régions du Michigan et de l'Ohio (c'est-à-dire en liant la livraison de pétrole canadien au contingentement américain. Le brut canadien est loin d'être inintéressant et son importation vers les États-Unis est officieusement restreinte par le gouvernement. Imperial peut déterminer d'une certaine façon qui recevra du brut canadien).»

(Document nº 109027, le 22 décembre 1967, Imperial)90

Bien que préconisée par Exxon, l'expansion des exportations canadiennes était loin d'être assurée en raison de la possibilité d'une intervention politique de la part des autorités américaines. Au début des années soixante elle était fonction de la régression des importations dans l'est du Canada, L'augmentation quantitative des exportations canadiennes que laissait entrevoir la pénurie américaine aurait exigé que la politique pétrolière se poursuive, si la position des États-Unis n'avait pas changé. En outre, déjà en 1968, Imperial prévoyait que les États-Unis exigeraient l'introduction de Montréal dans la zone protégée (Documents nos 109574-8).91 Effectivement, le groupe de travail américain qui avait été mandaté par le Président pour étudier les modifications à apporter au régime de contingentement des importations a soulevé la question de la sécurité des importations en provenance du Canada. Il a souligné dans son rapport que, si le Canada continuait d'acheminer du brut importé vers le Ouébec et les Maritimes, il pourrait fort bien, dans une situation d'urgence, garder pour ses propres marchés de l'Est en danger ce qui était normalement expédié vers les États-Unis.

^{1.} The Cabinet Task Force on Oil Import Control, The Oil Import Question, Washington: 1970.

La découverte de sources importantes de pétrole en Alaska donnait une nouvelle dimension à la situation, comme Imperial s'en est aperçue. Cette société pouvait penser qu'il en existait de grandes réserves dans les régions au large de la côte est. Il devenait donc plus urgent de ménager au brut canadien un accès durable au marché américain (Document n° 115986). Imperial dressa des plans en vue d'approvisionner, entre temps, l'est du Canada en brut nord-américain (Document n° 117804-9). Imperial et l'industrie pétrolière avaient pu isoler complètement l'Est canadien des importations, elles se seraient assurées un marché protégé pour tous les produits découverts au large de la côte est.

4. Pressions de l'industrie en faveur d'une «politique énergétique continentale»

Impérial a donc cherché à harmoniser la politique pétrolière canadienne avec celle des États-Unis. Il s'agissait d'étendre celle qui avait déjà été appliquée sous le nom de «politique pétrolière continentale». Imperial recommandait l'instauration d'un système de licences en vue de restreindre les importations de brut et de produits dans l'Est canadien (Documents nos 111067-9 et 111070-4). En août 1969, elle proposa à l'Office national de l'énergie d'imposer des licences d'importation pour le brut et les produits pétroliers (Documents nos 115969-71 et 115972-6). 96. 97

Ces recommandations avaient un certain poids. Les liens qui unissaient Imperial et l'Office national de l'énergie étaient assez particuliers. Au moment de la mise en oeuvre de la politique pétrolière nationale, le président d'Imperial Oil faisait remarquer:

«On nous a demandé confidentiellement d'aider l'Office national de l'énergie à mettre au point un système de licences discriminatoire.»

(Document nº 101184-5, le 6 février 1961, Imperial).98

Un autre document trouvé chez Imperial révélait qu'Exxon ouvrait la marche aux États-Unis en coordonnant et même en dictant la politique officielle et, qu'au Canada, «Imperial est à peu près dans la même position dans ses relations avec Ottawa» (Document n° 92937-9). Vers la fin de 1969, le président d'Imperial écrivait encore:

«... l'Office national de l'énergie s'est adressé à l'industrie et, croyons-nous, principalement à Imperial pour obtenir son opinion sur des points de politique générale et sur des questions précises de volume et d'évaluation de l'industrie.»

(Document nº 96546, le 28 novembre 1969, Imperial)¹⁰⁰

En 1969, il était devenu essentiel pour Imperial de voir s'établir une politique qui engloberait les marchés des raffineurs de l'Est dans le territoire approvisionné par la production canadienne. D'autres sociétés croyaient également qu'il s'imposait de protéger, d'une certaine façon, le brut canadien. En avril 1969, Gulf déclarait que la politique pétrolière nationale devait être maintenue, sinon le Canada verrait s'affaiblir son pouvoir de négociation lors des pourparlers à venir avec les autorités américaines (Document n° 80850). Shell faisait aussi remarquer que l'avenir de la politique pétrolière canadienne était, à cette époque, indissociable du contexte plus large de «l'approvisionnement énergétique continental» (Document n° 26125). C'est Imperial qui décrit l'objectif de cette «politique énergétique continentale» dans un document qui, bien qu'ayant déjà été cité, mérite d'être repris:

«... en quoi cela consiste-t-il? [la politique pétrolière continentale] Il s'agit essentiellement d'un système qui, sous prétexte de 'protéger les intérêts des citoyens', augmenterait la production et, de ce fait les bénéfices des producteurs canadiens.»

(Document nº 99890, le 20 février 1969, Imperial)103

Une citation tirée d'une étude d'Imperial intitulée «Western Canadian Crude Oil Price», publiée en mars 1969, montre à quel point la protection permettait aux producteurs d'augmenter leurs bénéfices. Imperial constatait que la politique pétrolière nationale avait permis à l'industrie d'exploiter sa position privilégiée de telle sorte qu'elle donnait prise à l'accusation d'avoir maintenu le prix du brut à un niveau démesuré:

«Le brut de l'Ouest avait besoin de la protection de l'Office national de l'énergie pour se créer un marché et surmonter un désavantage évalué à 90c. le baril à Toronto. . . . Les producteurs risquent aussi d'être accusés de se réfugier derrière la protection de la démarcation pétrolière pour obtenir des profits excessifs.»

(Document nº 99799, le 6 mars 1969, Imperial)104

Au moment même où elles commençaient à préparer un durcissement des directives canadiennes concernant les importations ou un élargissement de leur champ d'application, ces grandes sociétés remontaient le prix de l'essence sur le marché intérieur. Dans tout le Canada, les marges de détaillants et de grossistes ont atteint de nouveaux sommets en 1969 et 1970. Cela allait à l'encontre des tendances se dessinant sur les marchés mondiaux. Le Tableau 13 donne une récapitulation des prix f.à b. du brut et des produits importés. Pendant la fin des années soixante les prix des produits importés ont continué à baisser et, en général, il en était de même pour les prix du brut.

A cause de ces deux tendances opposées, l'écart des prix du carburant s'est donc élargi entre les grands et les détaillants à rabais. Au Tableau 14, les chiffres de Gulf montrent l'écart des prix de détail entre les grands et les détaillants à rabais les moins chers au Québec, région où les prix étaient les plus influencés par les importations. Comme on peut le constater, l'écart a continué à s'accentuer entre 1969 et 1971.

^{1.} Le volume du marketing donne plus de détails à ce sujet.

TABLEAU 13

VALEUR À L'UNITÉ DES IMPORTATIONS CANADIENNES —
BRUT ET PRODUITS — DE 1957 À 1973

		(\$/baril) Brut		(\$/gallon) Essence	Fuel	paril) léger ? et 3		allon) lourd
Année	Venez.	Koweït	Iran	Antilles néerlan- daises	Antil- les N.	Venez.	Antil- les N.	Venez.
1957	2,74		1,83	0,13	0,107	0,105	0,068	0,070
1958	2,76		1,98	0,13	0,098	0,094	0,059	0,060
1959	2,56		1,85	0,13	0,095	0,086	0,051	0,051
1960	2,40	1,60	1,98	0,12	0,083	0.088	0,049	0,049
1961	2,35	1,58	1,80	0,13	0,086	0.090	0,049	0,049
1962	2,43	1,64	1,78	0,16	0,086	0.087	0.050	0,049
1963	2,44	1,58	1,77	0,09	0,090	0,087	0.048	0,050
1964	2,37	1,58	1,80	0,10	0,087	0,086	0,048	0,049
1965	2,34	1,57	1,68	0,11	0,077	0.073	0.046	0,046
1966	2,31	1,44	1,60	0,11	0,074	0,073	0,046	0,047
1967	2,24	1,42	1,56	0,11	0.073	0,069	0,046	0,046
1968	2,24	1,45	1,55	0,11	0.072	0.077	0,046	0,045
1969	2,21	1,37	1,55	0,12	0,067	0,076	0,044	0,044
1970	2,15	1,33	1,70	0,11	0,073	0,071	0,044	0,044
1971	2,37		1,86	0,11	0,089	0,086	0,056	0,057
1972	2,64	1,75	1,95	0,10	0,093	0,092	0.057	0,058
1973	3,19	2,42	2,34	0,23	0,187	0,109	0,096	0,070

Source: Statistique Canada nº de catalogue 65007105

TABLEAU 14

ÉCART ENTRE LES PRIX DES GRANDS ET CEUX DES DÉTAILLANTS À RABAIS,
QUÉBEC, 1969-1971
(\$/gall.)

	1969	1970	1971
Grands	0,459	0,469	0,499
Le moins cher des détaillants	0,369	0,369	0,379
Écart	0,090	0,100	0,120

Source: Document no 71462, Gulfine

Il n'est pas étonnant que les importations, qui intervenaient en moyenne pour 5% des ventes au milieu des années soixante se soient élevées à environ 11% en 1970, évolution qui est illustrée au Tableau 15.

Les importations d'essence gênaient les grands parce que ces derniers forçaient les prix des produits intérieurs à la hausse comparativement au coût

PROPORTION ENTRE LES IMPORTATIONS CANADIENNES ET
LES VENTES INTÉRIEURES, 1958-1971

		Québec				
Année	Essence	Fuels légers nos 2 et 3	Fuels lourds nos 4, 5 et 6	Fuels légers nºs 2 et 3		
1958	2	18	8	10		
1959	3	25	21	11		
1960	0	20	24	9		
1961	1	30	16	5		
1962	1	22	23	3		
1963	5	22	29	3		
1964	4	25	39	2		
1965	5	20	47	4		
1966	7	15	45	4		
1967	8	13	44	5		
1968	9	17	39	7		
1969	9	18	41	4		
1970	12	15	39	2		
1971	9	15	35	2		

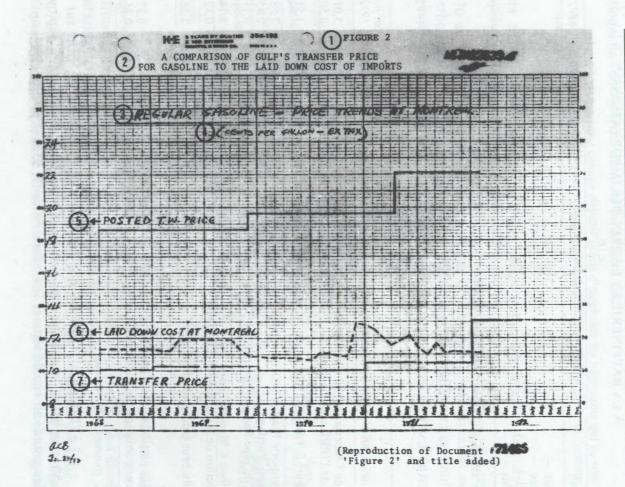
Source: Statistique Canada, nº de catalogue 45-204107

début des années soixante-dix par la pratique des prix de transfert du brut de leurs sociétés mères. Les grands avaient pris du retard en suivant la tendance à la baisse des prix du brut dans les années soixante, Au début des années soixante-dix ils ont tenté de surhausser les prix alors payés par leurs filiales canadiennes et ce, à une cadence qui dépassait la hausse des prix des produits. Comme le faisait remarquer Gulf, en 1972, ses prix de transfert à la raffinerie avaient dépassé le prix des importations débarquées (Document n° 71461). La Figure 2 illustre l'évolution de ces deux séries de prix pendant la période visée. Le Tableau 16 montre qu'un grand raffineur comme Gulf était, au début de 1972, en désavantage de 82 c. le baril ou d'environ 3 c. le gallon. Sur l'écart de 12 c. au niveau du détail, la différence d'efficacité entre la grande société pétrolière et le vendeur indépendant représentait 9 c. le gallon (voir le Tableau 14).

Comme nous l'avons vu, l'industrie a réagi à la concurrence croissante des indépendants non seulement en recommandant que les importations soient soumises à des licences, mais aussi en menaçant de faire échouer la politique

^{1.} Consulter le volume sur les liens internationaux.

^{2.} Cette question est traitée plus en détails dans le volume du marketing.



- 1. GRAPHIQUE 2
- Une comparaison du prix de transfert de Gulf (essence) et du prix d'importation du produit débarqué
- Essence ordinaire tendance des prix à Montréal
- 4. (d gall. taxe excl.)
- 5. Prix de gros affiché
- 6. Prix de produit débarqué à Montréal
- 7. Prix de transfert

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 71465 Le numéro de graphique et le titre est ajouté par nous. pétrolière nationale si sa recommandation n'était pas retenue. Au début de 1970, Imperial a observé que Gulf projetait d'amener des chargements d'essence de Montréal à Toronto si l'Office national de l'énergie ne réduisait pas les importations en Ontario (Document n° 112963). Le 8 mai 1970, l'Office promulguait les règlements régissant les importations d'essence et mettait en vigueur un système de licences d'importation.

TABLEAU 16

DIFFÉRENCE ENTRE LES PRIX DE TRANSFERT DE GULF
À LA RAFFINERIE ET LE PRIX DES IMPORTATIONS
c./b

Produit	Caractéristiques	31 janv. 1972	29 févr. 1972
Essence —	100 I.R.O.	88	55
Essence -	95 I.R.O.	82	48
Diesel	− 25 °	12	46
Résidus —	2,5/3,09.	52	37

Source: Document no 65319, Gulf¹¹⁰

TABLEAU 17 ÉCART ENTRE LES PRIX DU BRUT À MONTRÉAL ET À TORONTO, 1969-1972 (\$ CAN/b)

Base de calcul	1969	1970	Début 1971	Fin 1971	Est. pour 1972
Brut de l'Alberta (37°) à Edmonton	2,75	2,75	3,00	3,00	3,01
Tarif de l'IPPL vers Toronto	0,53	0,52	0,51	0,51	0,50
Prix livré à Toronto (A)	3,28	3,27	3,51	3,51	3,51
Brut importé f. à b. (31°)	2,03	1,98	1,95	2,41	2,58
Fret vers Portland	0,40	0,46	0,57	0,50	0,45
Tarif du pipe-line	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Prix livré à Montréal (B)	2,54	2,55	2,63	3,02	3,14
Correction de la densité (6° à 2c./°)	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
Prix du brut équivalent à 37° (C)	2,66	2,67	2,75	3,14	3,26
Écart					
 Sans correction de la densité (A-B) Avec correction de la densité (A-C) 	0,74	0,72	0,88	0,49	0,37
	0,62	0,60	0,76	0,37	0,25

Source: Document no 21244, Shell111

Le Tableau 17 indique que les écarts entre le prix du brut sur le marché mondial et le marché canadien avaient contrecarré les efforts déployés par les grands en vue de séparer le Canada en deux, se sont poursuivies jusqu'au

milieu de 1971, mais ont commencé à diminuer vers la fin de la même année. L'écart de prix entre le brut importé, livré à Montréal, et le brut canadien s'est accentué entre 1969 et le début de 1971. A la fin de 1971, toutefois, les hausses de prix du brut étranger avaient distancé celles du brut indigène. Simultanément, le système de licences d'importation mis en place par l'Office national de l'énergie servait à raffermir et à protéger les grands en leur donnant le contrôle des importations. C'est ce qu'avait recommandé Imperial en 1969. Texaco, par exemple, faisait remarquer qu'au cours d'entretiens qu'elle avait eus sur le mode d'application des nouveaux règlements avec les administrateurs de l'Office national de l'énergie, ces derniers lui avaient dit:

«Le gouvernement a comme objectif précis d'empêcher les négociants qui ne sont pas fabricants ou qui ne disposent pas d'accords de raffinage d'acheminer de l'essence étrangère en Ontario.»

(Document nº 55617, le 8 mai 1970, Texaco)¹¹²

Cela aurait protégé les grands des indépendants qui avaient fait de tels empiétements en raison de leur efficacité supérieure.

Le tableau 18 montre que le système de licences a eu cet effet. Entre 1970 et 1971, l'action de l'Office national de l'énergie a effectivement coupé l'herbe sous les pieds des tiers, tout en permettant aux raffineurs existants de maintenir leur position.

TABLEAU 18

TRAVERSÉES DE LA LIGNE DE DÉMARCATION PÉTROLIÈRE, 1970-1972 (barils)

Type de société	Janv. à nov. 1970	Janv. à nov. 1971	Janv. à juil. 1971 ²	Janv. à juil. 1972 ²
Raffineurs ontariens	-359 911	-35 399	-1 112	399 788
Raffineurs québécois	1 599 108	1 487 275	828 604	960 605
Importateurs	1 540 451	164 252	216 731	160 454
Autres	487 926	337 636		

Sources: 1. Document nº 83948-9, Sun Oil¹¹³

2. Document nº 24734, Shell114

En outre, l'Office national de l'énergie a exercé des pressions sur les négociants canadiens qui devaient conclure des échanges de produits avec les raffineurs ontariens afin qu'ils consentent à des prix de transfert plus élevés en Ontario. Un porte-parole d'Imperial écrivait en avril 1970:

«J'ai reçu hier un appel de M. N. VanSon de Petrofina, à Montréal, demandant l'intérêt qu'avait Imperial à conclure des arrangements de vente/achat ou d'échange d'essence pour moteur entre l'Ontario et le Québec. En raison des pressions exercées

par l'O.N.E., M. VanSon concède maintenant qu'un arrangement de ce genre doit comporter un avantage différentiel favorisant les ventes d'Imperial en Ontario.»

(Document nº 112964, le 22 avril 1970, Imperial, nous soulignons)115

D'autres méthodes ont également été utilisées pour restreindre les transports de produits vers l'Ontario. La citation qui suit montre que des restrictions ont été imposées à deux nouveaux venus dans l'industrie en échange de subventions gouvernementales:

«Quand on lui a demandé si l'O.N.E. pouvait se fier à Aigle d'or et à Newfoundland Refining, pour ce qui est de respecter la ligne de démarcation pétrolière, M. Stabback (de l'O.N.E.) a répondu que ces deux sociétés n'avaient reçu des subventions du gouvernement fédéral pour construire leurs raffineries qu'après avoir signé des documents les engageant à respecter cette démarcation.»

(Document nº 85902, le 2 février 1971, Sun Oil)116

Ainsi, à la fin de 1972, les raffineurs ontariens représentaient une source accrue d'approvisionnement dans cette province.

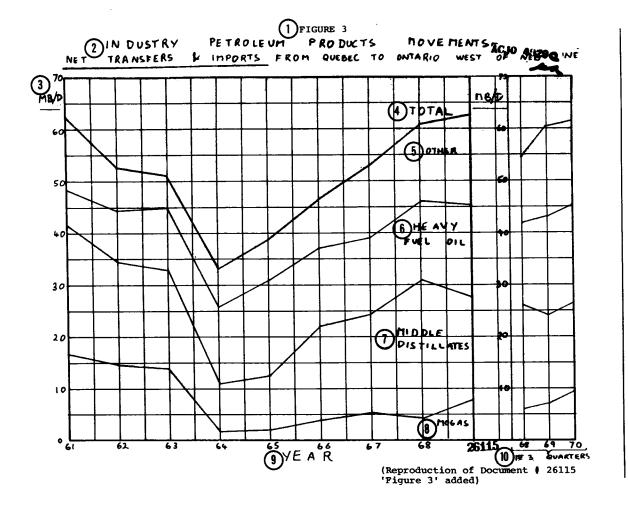
Même si les grands attribuaient le succès des indépendants à leurs importations de produits «à prix dérisoire», la concurrence se développait alors sur les marchés des Prairies qui n'étaient pas influencés par les importations et à l'égard desquels l'argument invoqué n'était pas applicable. Comme l'a souligné à Shell l'Office national de l'énergie, en raison même de cette situation, il pouvait difficilement surveiller la ligne de démarcation (politique pétrolière nationale). Shell a rapporté qu'au cours d'une réunion tenue en septembre avec l'Office national de l'énergie:

«L'O.N.E. a déposé une ventilation des mouvements (Pièce jointe I) indiquant que la récente hausse des mouvements de l'essence était presque entièrement imputable aux raffineurs ontariens. L'O.N.E. reconnaissait qu'il était anormal que les prix régressent quand l'offre était à la baisse, mais il ne pouvait guère en blâmer les indépendants, étant donné les mouvements qui leur étaient attribuables. Il soulignait aussi que des problèmes semblables en rapport avec les prix s'étaient produits récemment à Calgary (Turbo/Mohawk) 'et que cela n'aidait pas à faire respecter l'ordre le long de la démarcation pétrolière'.»

(Document nº 24732, le 20 septembre 1972, Shell, nous soulignons)¹¹⁷

5. Résumé

En 1960, Mobil prédisait que la politique pétrolière nationale serait un instrument dynamique et souple (Document n° 18025)¹¹⁸ qui n'isolerait pas tout à fait les marchés ontariens des importations. Ce fut effectivement le cas. A la suite de l'annonce de la politique pétrolière, les importations et les mouvements d'essence à moteur, de distillats moyens et de fuel-oil lourd au-delà de la démarcation ont commencé à diminuer mais n'ont jamais complètement cessé. Comme le montre la Figure 3, ils atteignirent un creux en 1964 à la suite de l'ouverture de la raffinerie de Shell à Oakville. Les grands, Imperial, Gulf,



- 1. GRAPHIQUE 3
- Mouvements des produits pétroliers importations et transferts nets du Québec vers l'Ontario à l'Ouest de la démarcation pétrolière
- 3. Milliers de barils/jour
- 4. Total
- 5. Autres
- 6. Fuel-oil lourd
- 7. Distillats moyens
- 8. Essence à moteur
- 9. Année
- 10. 3 premiers trimestres

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 26115 Le numéro de graphique est ajouté par nous,

Texaco, Shell, British Petroleum et Sun OII, réduisirent leurs importations et leurs transferts d'essence à moteur et de distillats moyens. Leurs autres sociétés furent moins accommodantes. Les Tableaux 19 à 21 montrent combien les réactions de ces deux groupes furent différentes. Il est évident que ce sont les mesures prises par les grandes sociétés, compte tenu de leur position dominante, qui ressortent par rapport à l'ensemble. Il est aussi manifeste qu'une seule société, Fina pour l'essence à moteur et Liquifuels pour les distillats moyens, était responsable de la majeure partie des importations et des transferts imputables au second groupe, au début des années soixante. A la fin de cette décennie, d'autres entreprises avaient augmenté leur part d'importations. Ces chiffres montrent également que le programme de licences pour l'essence, instauré par l'Office national de l'énergie en 1970, a pesé lourdement sur ce dernier groupe. Entre 1970 et 1972, le premier groupe, celui des grands, a pu augmenter ses importations d'essence de 0 à 2 249 barils par jour tandis que les importations des petites entreprises étaient coupées de moitié; de 10 482 elles tombaient à 5 485 barils par jour. Fait significatif, Fina, qui faisait partie du dernier groupe, a augmenté légèrement ses importations et ses transferts. C'est donc le groupe des non-raffineurs qui a finalement subi le gros de la diminution, le groupe marginal qui transmettait les tendances concurrentielles des marchés mondiaux aux marchés canadiens.

TABLEAU 19

IMPORTATIONS ET TRANSFERTS NETS D'ESSENCE AU-DELÀ DE LA
DÉMARCATION PÉTROLIÈRE, 1960-1972
(b/i)

Année	Groupe I	Groupe II	Total
1960	18 644	1 282 (1166)	19 926
1961	15 911	675 (497)	16 586
1962	13 138	1 399 (465)	14 537
1963	11 760	2 171 (1540)	13 931
1964	-93	1 938 (1477)	1 845
1965	-127	2 189 (1477)	3 907
1966	1 451	2 439 (1004)	3 890
1967	1 659	3 716 (2235)	5 375
1968	220	6 464 (1432)	6 684
1969	-556	8 814 (3123)	8 258
1970	-987	10 482 (3300)	9 495
1971	-91	5 740 (2917)	5 649
1972	2 249	5 485 (3434)	7 734

Note: Groupe I: Gulf, B.P., Imperial, Shell, Texaco et Sun. Groupe II: Les autres (Fina entre parenthèses).

TABLEAU 20

IMPORTATIONS ET TRANSFERTS DE DISTILLATS MOYENS AU-DELÀ DE LA DÉMARCATION PÉTROLIÈRE, 1960-1972
(b/j)

Année	Groupe I	Groupe II	Total
1960	12 906	13 213 (10951)	26 119
1961	12 158	12 751 (10294)	24 090
1962	10 233	9 768 (7110)	20 001
1963	10 167	8 438 (7089)	18 905
1964	525	8 611 (7467)	9 136
1965	1 373	9 095 (7244)	10 468
1966	6 175	10 119 (7448)	16 294
1967	8 555	10 468 (7650)	19 023
1968	9 673	14 576 (11323)	24 249
1969	5 114	14 594 (10879)	19 708
1970	5 666	12 619 (8277)	18 357
1971	3 184	10 125 (6627)	13 309
1972	3 073	11 791 (8816)	14 864

Note: Les chiffres entre parenthèses pour le groupe II concernent Liquifuels (CFM).

TABLEAU 21

IMPORTATIONS ET TRANSFERTS DE FUEL-OIL LOURD AU-DELÀ DE LA DÉMARCATION PÉTROLIÈRE, 1960-1972
(b/j)

Année	Groupe I	Groupe II	Total
1960	4 010	4 225	8 235
1961	1 860	4 885	6 745
1962	3 221	6 41 1	9 632
1963	5 428	6 483	11 911
1964	3 985	10 856	14 841
1965	6 459	11 814	18 273
1966	5 721	11 243	16 964
1967	3 642	10 206	13 848
1968	5 078	9 996	15 074
1969	4 372	13 302	17 674
1970	10 322	12 601	22 923
1971	9 743	11 665	21 408
1972	11 003	14 892	25 895

La politique pétrolière nationale n'a donc jamais complètement isolé les marchés canadiens des marchés mondiaux du pétrole. Il s'agissait d'une politique, purement volontaire jusqu'en 1970, qui visait à augmenter les possibilités d'expansion des exportations vers les États-Unis, sans prétexter une protection des prix sur le marché intérieur. Seulement, il est clair que l'industrie a

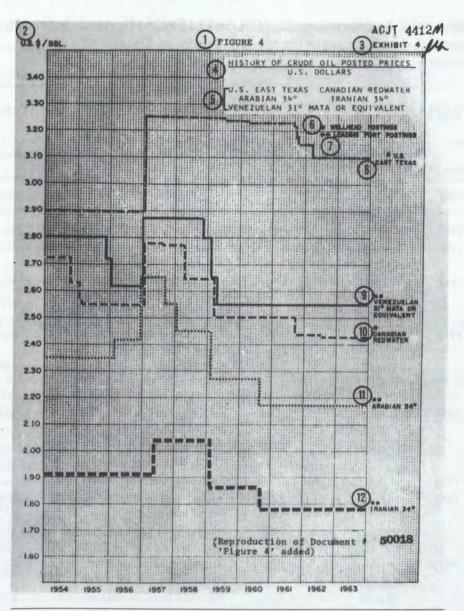
justement cherché, pendant tout ce temps, à se protéger contre les pressions à la baisse des prix mondiaux du pétrole, à l'est comme à l'ouest de la démarcation pétrolière. Fait ironique, ce n'est qu'au début des années soixante-dix que la réglementation a été ratifiée et que les premières mesures protectionnistes préliminaires ont été prises, alors que les prix mondiaux avaient atteint leur plancher et qu'ils avaient recommencé à monter. Néanmoins, quand on connaît clairement les intentions des grandes sociétés pétrolières, il s'impose d'étudier les profits qu'elles ont pu tirer du pouvoir commercial qu'elles détenaient. Les deux sections qui suivent montrent qu'elles ont exploité ce pouvoir avec succès.

D. Un historique des prix du brut canadien

La politique de prix et l'orientation du commerce adoptés par l'industrie ont été non seulement influencés par la politique pétrolière, mais également par certains événements qui se sont produits aux États-Unis et au Moyen-Orient. Ces événements ont modifié la demande sur les deux principaux sous-marchés du secteur canadien de la production, entraînant ainsi une transformation radicale de la politique des prix à la fin des années cinquante.

La montée de la concurrence sur les marchés mondiaux du brut, à la fin des années cinquante, a fait chuter les prix. Comme l'indique la Figure 4, les prix affichés de l'Arabian Light ont diminué de plus de 45 c. le baril entre 1957 et 1963. Au début des années cinquante les États-Unis avaient mis à l'essai plusieurs régimes volontaires de contingentement des importations de pétrole brut, lorsque ces dernières ont commencé à accéder au marché intérieur. Les réductions des prix du brut étranger après 1957 ont mis fin à ces régimes volontaires qui furent remplacés par un régime obligatoire en 1959. Le marché américain s'est ainsi isolé des forces concurrentielles qui causaient partout ailleurs la chute des prix des produits et du brut. La Figure 4 indique que les prix du brut américain sont demeurés à leur niveau de 1957 plus longtemps que les prix affichés du Moyen-Orient et lorsqu'ils ont régressé, la baisse fut beaucoup moins marquée qu'ailleurs.

Le marché du brut canadien comprenait, d'une part, les achats intérieurs dans les provinces de la Colombie-Britannique à l'Ontario et, d'autre part, les exportations vers la cote ouest des États-Unis (District V) et les États du centre (Districts I-IV). Entre 1951 et 1958, le prix canadien du brut avait été établi, à des fins concurrentielles, en fonction du prix du brut américain à Sarnia (voir Tableau 22). En 1959, ce ne furent plus les marchés américains, mais étrangers qui exercèrent leur influence, car les prix du brut étranger livré sur les marchés ontariens étaient désormais inférieurs aux prix américains. Les données du Tableau 23 ont été préparées pour figurer dans une étude faite par Imperial Oil, en mai 1959, et elles comparent les prix du brut national et du brut étranger débarqué à Toronto. Le prix du brut vénézuélien, débarqué à Toronto, était de \$2,92 (CAN) alors que celui du brut canadien de Redwater,



- 1. GRAPHIQUE 4
- 2. \$ US/b 3, Pièce 4
- 4, Historique des prix affichés du brut Dollars US
- 5. East Texas des E.U. Arabian 34⁹ Redwater Canadien Iranien 34 Vénézuélien 31º Mata ou équivalent
- *Affichages à la tête de puits
 **Affichages au port d'embarqu
 East Texas des E.U.

 31° Vénézuélien

- Mata ou équivalent
- 10. Redwater canadien 11. Arabian 34° 12. Iranien 34°

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 50018 Le numéro de graphique est ajouté par nous,

au même point de débarquement, était de \$3,12 (CAN). Ainsi, le brut étranger commença à se vendre moins cher, à la livraison, en Ontario en 1959.

TABLEAU 22

VARIATIONS DES PRIX AFFICHÉS AU CHAMP DU BRUT REDWATER
1948-1973

Année	Dates	Prix affichés (\$/b)	Principales raisons de ces variations du prix à la tête de puits
1948	Janvnov. déc.	3,20 2,68	Rendre le brut de l'Alberta concurrentiel à Winnipeg.
1949	24 sept.	2,88	Dévaluation du dollar canadien
1950	16 oct.	2,73	Nouveau taux de change (libéralisation du doll canadien)
1951	24 avril	2,44	Afin que le brut de l'Alberta fasse concurren au brut de l'Illinois à Sarnia
	l ^{er} juin	2,46	Réduction du tarif du pipe-line local
1952	23 avril	2,315	Nouveau taux de change et rendre le brut concurrentiel à Sarnia
	15 oct.	2,325	Réduction du tarif de l'Interprovincial Pipe Li jusqu'à la tête des Grands Lacs annulée par rajustement de la devise
1953	19 mars	2,385	Nouveau taux de change et rendre le brut concurrentiel à Sarnia
	21 juillet	2,645	Augmentation des prix mondiaux du brut qui reflète à Sarnia et nouveau taux de change
1954	15 oct.	2,555	Nouveau taux de change
1955	7 janv.	2,485	Variation du prix du brut de l'Illinois et rajus ment en fonction du taux de change
	l ^{er} févr.	2,49	Rajustement selon le changement du tarif du pipe-line local de l'Alberta
1957	16 janv.	2,67	Augmentation générale du prix mondial qui reflète à Sarnia
	30 août	2,63	Nouveau taux de change
1958	12 avril	2,56	Nouveaux taux de change et prix de l'Illinoi
1959	24 mars	2,42	Réductions des prix mondiaux affichés et les conséquences sur les prix du brut et des produ sur les marchés canadiens
1961	11 sept.	2,52	Nouveau taux de change
1962	10 mai	2,62	Nouveau taux de change
1970	15 déc.	2,87*	Augmentations des prix mondiaux et américa du brut
1972	l ^{er} avril	2,88*	Diminution du tarif du pipe-line et différent de qualité

TABLEAU 22 (suite)	TA	BL	EA	U	22	(sı	iite	١:
--------------------	----	----	----	---	----	-----	------	----

Année	Dates	Prix affichés (\$/b)	Principales raisons de ces variations du prix à la tête de puits
	6 nov.	2,98*	Rendre les prix plus concurrentiels par rapport aux prix des principaux marchés américains
1973	9 janv.	3,18*	Augmentations parallèles des prix dans les principaux pays producteurs, sauf l'Amérique du Nord

Nota: *Après conversion. Les valeurs réelles au 15 déc. 1970 et au 1er avril 1972 étaient respectivement de \$2,92 et \$2,93.

Sources: Documents nos 124650-1, Imperial¹¹⁹

TABLEAU 23

COMPARAISON DES COÛTS DES BRUTS CANADIENS ET DU BRUT ÉTRANGER
D'IMPERIAL À TORONTO, 1959
(\$/b)

Éléments de coût	Brut étranger Guanipa à Toronto	Brut canadien Redwater à Toronto
Frais en devises américaines		
Navire f. à b. (prix affiché) Pétrolier (USMC-40 %) Inventaire Pénalité sur les déchargements à Montréal Tarif du pipe-line	2,650 0,418 0,015	0,329
Somme partielle — Devises US — Devises CAN (\$1 US — \$0,975 CAN)	3,094 3,017	0,329 0,321
Frais en devises canadiennes		
Tête de puits Contingent de collecte Collecte Contingent de pipe-line Tarif du pipe-line Frais de marketing Droits de passage et ass. (Voie maritime)	0.085	2,420 0,012 0,40 0,025 0,291 0,010
Somme partielle - Devises CAN	0,085	2,798
Coût total du produit débarqué		
—Devises CAN	3,10	3,12

TABLEAU 23 (suite)

Éléments de coût	Brut étranger Guanipa à Toronto	Brut canadien Redwater à Toronto
Différentiel de qualité		
V. Redwater Écart entre le contrat de	10,0	
brut d'Imperial et le navire affiché FAB (navire)	0,195	
Valeur concurrentielle		
V. Redwater	2,92	3,12

Source: Document no 122501, Imperial¹²⁰

Des documents de Shell confirment cet avantage. Provenant d'une étude faite en décembre 1959, le Tableau 24 révèle que le brut du Moyen-Orient avait eu, au cours de cette année, un avantage sur le brut léger de l'Alberta et ce, tant à Vancouver qu'en Ontario.

TABLEAU 24

COMPARAISON DES COÛTS DU BRUT CANADIEN ET ÉTRANGER
DÉBARQUÉ À TORONTO ET À VANCOUVER, DÉCEMBRE 1959

Source	Type	Densité	Prix (Fret — 50 ATRS) (\$ CAN)
Bronte (Toronto)			
Venezuela	Mesa	30	2,98
Moyen-Orient	Koweït	31	2,79
Alberta	Leduc-Woodbend	38	3,24
Saskatchewan	Weyburn	29	2,52
Vancouver			
Venezuela	Mesa	30	3,02
Moyen-Orient	Koweït	31	2,61
Alberta	Leduc-Woodbend	38	3,04

Remarque: Selon Mobil, l'Arabian ne devient concurrentiel à Vancouver que lorsque les taux de fret USMC -- 50 % sont utilisés. (Document no 18008). 121

Source: Document no 44533, Shell122

Les nouvelles forces concurrentielles obligèrent Imperial, l'entreprise dominante en matière de prix, à adopter une nouvelle politique des prix à

l'égard du brut canadien. A la fin des années cinquante le prix du brut indigène était toujours fixé de façon à concurrencer les bruts américains en Ontario. Toutefois, dès 1959, les prix américains servent de moins en moins de prix de référence. Plus les prix des produits en Ontario commençaient à réfléter les prix du marché étranger, plus l'objectif primordial, aux termes d'un extrait tiré d'un document d'Imperial, devenait le maintien de la position concurrentielle du brut canadien par rapport au brut étranger:

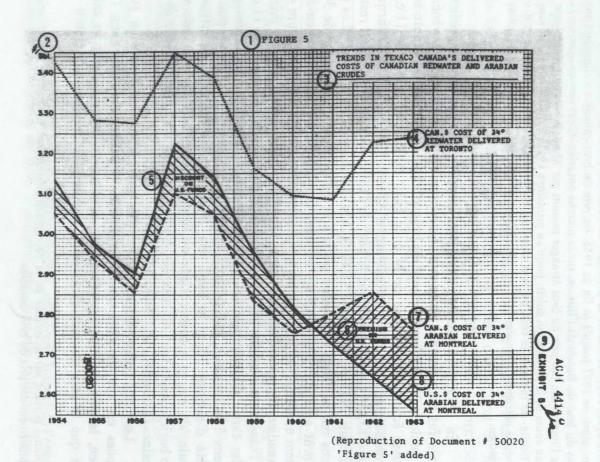
«Le déclin des prix des produits débuta en 1957, mais se poursuivit tout au cours du débat sur la politique pétrolière nationale et ne montra aucun signe de reprise même après l'application de la politique, au début de 1961. La situation se résume donc ainsi: de 1957 jusqu'à la fin de 1958, les prix du brut canadien s'alignaient sur ceux du brut du Bassin de l'Illinois, sur le marché ontarien. C'est vers ce moment-là que l'impact des bas prix du brut étranger passant par Montréal devint prédominant et au cours de la période qui suivit, jusqu'au printemps 1961, Imperial tenta, non sans difficulté, de ramener le coût du brut canadien en Ontario au niveau du brut et des produits pétroliers étrangers et cela, malgré les pressions de la réévaluation du dollar canadien...»

(Document nº 118723, le 7 juin 1962, Imperial)¹²³

En 1959, parallélisme qui existait entre les prix des bruts canadien et américain fut donc rompu. Suite aux régressions des prix affichés du vénézuélien de quelque 25 c. le baril, le coût du brut albertain débarqué à Toronto subit une baisse équivalente (baisse de 14 c. le baril du prix affiché plus 11 c. de réduction du tarif). En 1961, le Redwater d'Alberta (35° API) était débarqué à Toronto à \$3,18 (CAN) tandis que le brut de l'Illinois, dont le prix était resté le même depuis 1957, aurait coûté \$3,49 (CAN) (Document nº 18012).124 Les prix canadiens ont continué de tomber jusqu'à ce qu'ils aient un avantage de 30 c. sur le brut américain livré sur les marchés canadiens. Le brut canadien était également avantagé sur les marchés américains. Comme l'indique la Figure 4, le prix canadien régressa d'environ 34 c. (E.-U) le baril, tandis que les prix de l'East Texas baissaient de 15 c. Si l'on tient compte de la réduction de 11 c. le baril des tarifs d'Interprovincial à cette époque, la réduction brute des prix canadiens à la livraison, par rapport aux prix américains à la tête de puits, a donc été d'environ 30 c. le baril. En 1961, sur les marchés du Midwest américain, «la marge concurrentielle du brut canadien était donc supérieure à 20 c. le baril, compte tenu du taux de change actuel de 3% en faveur de la devise américaine» (Document nº 18016). 125

Lors des réductions successives des prix du brut canadien en 1959, appliquées en vue de faire concurrence aux produits étrangers dans l'Est canadien, le prix du brut canadien à la livraison se mit à baisser au même rythme que le prix du brut étranger à la livraison. La Figure 5 établit une

^{1.} Le volume portant sur le secteur de la production fournit une description du mécanisme d'établissement des prix du brut canadien.



- 1. GRAPHIQUE 5
- 2. \$/b
- 3. Tendance des coûts de Texaco du brut Redwater et de l'Arabian à la livraison
- 4. Coût en \$ can du Redwater 34° livré à Toronto
- 5. Remise sur les devises US
- 6. Prime sur les devises US
- Coût en \$ Can de l'Arabian 34° livré à Montréal
- Coût en \$ US de l'Arabian 34° livré à
 Montréal
- 9. Pièce

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 50020 Le numéro de graphique est ajouté par nous. comparaison entre les coûts de Texaco pour le brut canadien de Redwater livré à Toronto et ceux de l'Arabian. De 1957 à 1961, le Redwater marqua une baisse de 37 c. (CAN) le baril, comparativement à 30 c. (CAN) pour l'Arabian. Cette équivalence résulte de la dévaluation du dollar canadien, puisque la baisse du coût de l'Arabian Light à la livraison était de 51 c. (US) le baril.

Cette situation ne pouvait qu'inciter l'industrie canadienne à prendre de l'expansion en augmentant ses exportations vers les États-Unis. La protection qu'assuraient les quotas obligatoires permettait de relever les prix sur le marché américain. Au début, le régime de contingentement avait placé le Canada dans la même catégorie que les autres pays. Toutefois, comme ce régime avait été instauré uniquement pour des raisons de sécurité nationale, et que le marché canadien était aussi sûr que le marché américain, le refus d'exempter le Canada aurait pu être interprété comme une preuve que les quotas avaient pour seul but de protéger l'industrie nationale. C'est en partie pour cela que le brut canadien fut exempté du régime de contingentement obligatoire et qu'un régime de contingentement volontaire fut établi.

Néanmoins, les États-Unis s'opposaient à donner au Canada libre accès aux marchés américains. Pour les autorités américaines, il était inacceptable que le Canada ait un accès illimité à leur marché, tout en continuant à importer du brut étranger meilleur marché. Comme mesure de protection, les États-Unis indiquèrent que si le Canada devait utiliser à l'échelle nationale du pétrole étranger, les quotas limitant la quantité de brut canadien arrivant sur le marché américain seraient alors rigoureusement appliqués, ou encore, au pire, l'exemption du Canada serait annulée.

Le gouvernement réagit à cette position par la mise en vigueur de la politique pétrolière nationale. En déclarant que le brut étranger ne devait pas remplacer le brut national en Ontario, le gouvernement cherchait à créer des conditions politiques qui lui permettraient de continuer d'exporter aux États-Unis.

L'application de la politique pétrolière permit à Imperial d'exploiter le changement qui s'était produit au niveau de la demande. Imperial pouvait maintenant accorder moins d'importance aux prix mondiaux sur les marchés canadiens qui étaient protégés par la politique pétrolière. Sa première préoccupation était en fait le rapport entre les prix canadiens et américains:

«L'instauration de la politique pétrolière nous force de nouveau à changer le point de référence du brut canadien. Dans le cas présent, l'exemption du Canada des quotas américains sur les importations et, de ce fait, notre accès à l'important marché d'exportation, ne seront assurés que si le coût du brut canadien débarqué dans les centres d'importation américains ne constitue pas un 'prix dérisoire'. En bref, les

^{1.} Plusieurs grands journaux américains ont soulevé ce point (Document nº 111942).126

coûts à la livraison doivent être raisonnables afin de pouvoir faire concurrence aux bruts nationaux américains.»

(Document nº 118723, le 7 juin 1962, Imperial)¹²⁷

La difficulté était qu'en prenant les réalisations des différents marchés américains et en enregistrant le rendement en Alberta, on obtenait plusieurs prix. Par conséquent, la politique d'établissement des prix d'Imperial devait tenir compte de la compétitivité des bruts canadiens sur différents marchés américains. Imperial tenait compte des facteurs suivants:

- «a) Le coût du brut livré à Puget Sound, plus ou moins comparable au coût des approvisionne ments marginaux en brut intérieur, comme le Four Corners, rajusté en fonction de la perte proportionnelle qu'a subie le raffineur du District V sur son quota de brut étranger.
- b) Le coût à la livraison du brut canadien dans le centre-nord des États-Unis, qui serait plus ou moins concurrentiel avec les bruts du Williston Basin ou des Rocheuses et/ou avec les approvisionnements en produits raffinés du groupe trois.
- c) Le coût à la livraison du brut canadien au sud des Grands Lacs, plus ou moins comparable aux approvisionnements marginaux du Centre du continent, de la Côte du Golfe ou des régions des Rocheuses, acheminés par divers pipelines en toute propriété ou en propriété partielle, jusqu'à diverses raffineries entre Buffalo et Détroit, avec raccordement individuel. Dans ce cas toutefois, les quotas avantageraient le brut américain, puisque le raffineur pourrait échanger ou vendre son contingent d'importation.»

(Documents nos 118723-4, le 7 juin 1962, Imperial)¹²⁸

Près d'un an après l'entrée en vigueur de la politique pétrolière, en 1962, le dollar canadien connut une dévaluation considérable, une baisse de «12,5 points, soit près de 40 c. le baril» (Document n° 118724). Les exportations de brut canadien aux États-Unis avaient déjà doublé entre 1959 et 1961 (Document n° 89363). La compétitivité accrue du brut canadien souleva l'inquiétude que les exportations connaissent une expansion trop rapide et que l'exemption accordée au Canada lui soit alors retirée. Comme mesure préventive, Imperial augmenta les prix du brut canadien de façon à compenser, en partie, la dévaluation:

«Étant donné les circonstances, la majoration d'Imperial de 10c. le baril l'année dernière et de 10 c. cette année nous a paru être la meilleure solution, compte tenu de tous les facteurs, ce qui a permis de créer un certain équilibre.»

(Document nº 118725, le 7 juin 1962, Imperial)¹³¹

Cette mesure devait resserrer la marge des raffineries de l'Ontario, qui avaient été forcées par la politique pétrolière d'utiliser du brut canadien:

«Il faut souligner que le déclin en Ontario des prix nets des produits a subsisté pendant toute l'année 1961 et a continué en 1962 malgré les changements intervenus dans les coûts des approvisionnements et du brut dont j'ai déjà parlé.»

(Document nº 118725, le 7 juin 1962, Imperial)¹³²

«Deuxièmement, le fait d'avoir ramené en partie le prix du brut canadien à son niveau antérieur a affaibli les raffineurs ontariens, déjà fortement touchés par la baisse continue et l'érosion des prix du marché depuis plusieurs années.»

(Document nº 118724, le 7 juin 1962, Imperial)¹³³

Les deux hausses de 10 c. chacune, le 11 septembre 1961 et le 10 mai 1962 (Document n° 104603)¹³⁴ (voir Tableau 22), n'ont fait qu'élargir l'écart entre le coût à la livraison du brut canadien dans l'Est et le coût du brut étranger débarqué. Comme l'indique la Figure 5, le prix du brut Redwater livré à Toronto a augmenté de 20 c. le baril, tandis que le coût de l'Arabian Light de Texaco diminuait à Montréal d'environ 5 c. en devises canadiennes pendant la même période. Même si le dollar canadien a été dévalué, le rythme de la baisse régulière des coûts du brut étranger dépassait celui de la dévaluation.

Par contre, les hausses de prix de 1961-1962 ont permis de stabiliser l'avantage du brut canadien sur les marchés américains. Dès 1964, le brut canadien se vendait à Toledo (Ohio) 24 c. de moins que le brut de l'Oklahoma (Document n° 18509). Selon les prix affichés, le brut canadien était à peu près au niveau du brut du Moyen-Orient à Toronto (Document n° 18509). Par contre, des remises de 15 à 50 c. le baril étaient courantes pour le brut du Moyen-Orient; cela signifie que les prix du brut canadien étaient majorés d'autant en Ontario.

L'évaluation d'une autre grande société, Mobil, coïncidait avec celle d'Imperial relativement aux facteurs régissant le prix du brut canadien. De plus, Mobil considérait Imperial comme le chef de file en matière d'établissement des prix du brut indigène et considérait également que les prix du brut étranger entraient en ligne de compte lorsque Imperial établissait les prix du brut canadien:

«Les gouvernements canadien et américain contrôlent le volume des importations d'outre-mer dans leur pays respectif. Toutefois, la relation qui existe entre le prix du brut débarqué d'outre-mer et le brut intérieur au Canada semble plus directe qu'aux États-Unis. Imperial Oil (filiale canadienne de Jersey Standard), 'leader' canadien en matière de prix, semble tenir compte de ce lien lorsqu'elle établit le prix du brut léger de référence.»

(Document nº 18512, 1964, Mobil, nous soulignons)137

Cependant, en 1964, comme l'a indiqué Mobil, la politique pétrolière était en vigueur et les prix canadiens s'approchaient davantage des prix américains que des prix en vigueur à l'étranger.

«Compte tenu de l'application de la politique pétrolière nationale et étant donné que les hausses de 1961 et de 1962 visaient un rajustement par rapport au taux de change

^{1.} Le volume sur les liens internationaux confirme l'ampleur des remises faites sur le brut du Moyen-Orient pendant cette période.

américain et, par conséquent, par rapport au prix du brut américain, les prix du brut canadien se rapprochaient plus des prix du brut américain que de ceux du brut d'outre-mer.»

(Document nº 18520, 1964, Mobil)138

L'industrie canadienne, dirigée par Imperial, s'était donc servie de la politique pétrolière pour augmenter les prix du brut intérieur.

En bref, au cours des années soixante, le prix du brut canadien était déterminé par deux considérations. Premièrement, l'ampleur de la demande américaine de brut canadien, qui aurait pu connaître une expansion trop rapide si les prix avaient été trop bas, passant outre ainsi au régime américain de quotas volontaires et pouvant entraîner l'imposition d'un régime de quotas obligatoires. Les États-Unis avaient bien précisé à l'industrie canadienne, par l'intermédiaire de l'Office national de l'énergie, que ses exportations devaient être proportionnelles à la quantité de pétrole canadien consommé au Canada. En avril 1961, le président de l'Office national de l'énergie prévenait le président d'Imperial en ces termes:

«Les relations canado-américaines, en ce qui concerne les exportations canadiennes, semblent très bonnes, mais leur avenir repose essentiellement sur la rapidité avec laquelle le Canada supprimera les importations en Ontario (sauf pour corriger le déséquilibre de la demande).»

(Document nº 115906, le 17 avril 1961, Imperial)139

Cette position prédomina durant une grande partie de la décennie. Ainsi, Imperial nota qu'en 1966, le président de l'Office national de l'énergie avait déclaré: «Nous avons dû, par le passé, prouver aux hauts fonctionnaires de Washington que l'expansion des ventes de brut canadien était divisée à peu près à part égale entre les marchés canadien et américain» (Document n° 89214)¹⁴⁰ et qu'à l'avenir (après 1966) «la démarcation pétrolière devait être beaucoup plus imperméable» (Document n° 89215).¹⁴¹

La seconde considération qui entre en ligne de compte dans l'établissement du prix canadien concerne les torts qu'aurait pu subir la politique pétrolière si le prix du pétrole national avait été trop élevé. En fonction de ces deux considérations, le prix du brut canadien fut établi de façon à permettre une pénétration adéquate du marché américain sans qu'il y ait perte d'une part importante du marché canadien. Au début, les prix du brut canadien étaient alignés sur ceux du brut américain et ne tenaient pas compte des influences étrangères. Toutefois, avec les années, l'influence des prix d'outre-mer s'atténua et Imperial, en établissant le prix du brut canadien, laissa s'établir un écart entre les prix canadiens et les prix américains. Cela ne l'empêcha pas de maintenir les prix canadiens à un niveau supérieur aux importations qui arrivaient sur le marché ontarien.

Avant les hausses américaines, à la fin des années soixante le prix du brut canadien était établi de façon à conserver un minimum d'avantage. Le

Tableau 25 récapitule la position concurrentielle du brut canadien en 1966 dans trois centres américains de raffinage du District II. Comparé à l'Intermediate Sweet du West Texas, le baril de brut canadien était de 10 à 15 c. moins cher.

TABLEAU 25

POSITION CONCURRENTIELLE DU BRUT CANADIEN DANS LES CENTRES
RAFFINAGE DU DISTRICT II. 1966

		Coût du brut débar. \$ E.U./b		
Type de brut	Densité	Toledo	Détroit	Chicago
Mixed Blend canadien1	39°	3,31-3,40	3,31-3,40	3,23-3,32
Int. Sweet du West Texas	37°	3,39-3,50	3,53	3,36
West Texas Sour	33°	3,25	3,25	3,22
Southern Louisiana	32°	3,46	$3,48^{2}$	3,44-3,46

Remarques: 1. Comprend \$0.105 de droit d'importation et \$0,06-\$0,15 de rajustement pour la valeur de la perte en quota d'importation.

2. 36° au lieu de 32°.

Source: Document nº 111259, Imperial142

Le Tableau 26, ci-dessous, expose certains des facteurs qui ont obligé le Canada à accorder une remise concurrentielle afin de faire pénétrer le brut canadien sur les marchés américains. Ces facteurs sont tirés d'une étude faite par Imperial en 1970 et ils s'appliquent à une entreprise «moyenne». Le marché du brut n'étant pas homogène, chaque raffineur américain aurait pu demander une remise différente. Un raffineur intégré, produisant dans les deux pays et ayant des intérêts dans les pipelines, aurait exigé une remise d'environ 30 c. le baril, comparativement à un écart de 20 c. entre les bruts canadien et américain, pour un raffineur non intégré. C'est le dernier écart qui a été retenu pour cette période.

En 1966, les prix américains commencèrent à augmenter. De décembre 1965 à octobre 1966, les prix augmentèrent de 6 à 7 c. le baril dans la plupart des régions centrales des É.-U. (Document n° 91108). 144 Le Graphique 6 illustre l'écart qui s'est établi entre les prix des bruts canadien et américain. Au début, cet écart n'était pas suffisant pour amener Imperial à augmenter les prix. En 1966, le service du transport et des approvisionnements d'Imperial étudia ce nouveau rapport et recommanda de ne pas modifier les affichages du brut canadien étant donné la position d'acheteur net d'Imperial, ainsi que la nécessité de stimuler les exportations et de minimiser les importations de produits en Ontario (Document n° 91108). 145

TABLEAU 26

FACTEURS CONTRIBUANT AU DÉSAVANTAGE DU BRUT CANADIEN À
CHICAGO, 1970
(\$/b)

Facteurs de qualité²	Coût additionnel
Facteurs de qualité autres que la densité	(,14)
Débit des quotas	(,06)
Intérêts dans les pipe-lines	(,13)
Crédits de production en Louisiane	(,05)
Crédits de production en Alberta	$\frac{(.08)}{(.30)^1}$

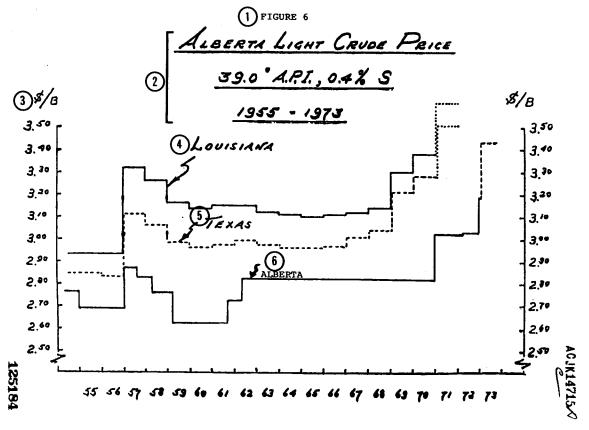
Remarques: 1. La moyenne pondérée pour sept raffineurs varie entre 51 c. et 6 c. le baril. Par conséquent, l'avantage du brut canadien varie entre 14 et 59 c. le baril.

2. Certains de ces facteurs sont décrits dans l'ouvrage de Plotnick, Petroleum, p. 121.

Source: Document no 101538, Imperial 143

En 1968, une étude faite par le Stanford Research Institute à l'intention d'Interprovincial Pipe Line Co. Ltd. indiquait que le brut canadien avait un avantage aux États-Unis de l'ordre de 20 à 30 c. le baril sur le brut offshore de la Louisiane, pour ceux qui ne possédaient pas de pipelines et qu'il était à peu près équivalent au coût du brut de Louisiane pour les propriétaires de pipelines (Document nº 2467). 146 Interprovincial remarquait, en août 1967, que l'avantage du Mixed Blend canadien sur les bruts similaires américains était d'environ 20 à 24 c. le baril, selon le marché (Document nº 4991). 147 L'analyse que fait Imperial est à peu près semblable. Lors d'une réunion tenue le 9 décembre 1968 par le service du transport et des approvisionnements, l'avantage du brut canadien dans le District V américain, ou à Puget Sound, était évalué entre 10 et 20 c. le baril (Document nº 89721). 148 Dans les districts I-IV, l'avantage variait de 1 à 24 c. (Document nº 89722). 149 Imperial a remarqué qu'une augmentation modérée des prix des exportations dans le district V (la cote ouest) n'aurait pas fait baisser la demande, alors qu'il était prévisible que la demande fléchirait modérément (80 mille b/j) dans les districts I-IV (la côte est américaine) (Document n° 89722).150

Comme nous l'avons déjà indiqué, la division du Canada en deux parties, l'une approvisionnée en pétrole intérieur, l'autre en pétrole importé, coïncidait avec les objectifs d'Imperial tout au long de cette période. En fait, vers la fin des années soixante, une étude d'Imperial proposait de repousser la



(Reproduction of Document # 125184 'Figure 6' and 'Alberta' added)

- 1. GRAPHIQUE 6
- Prix du brut léger de l'Alberta 39,0 API, 0,4% S 1955-1973
- 3. \$/b
- 4. Louisiana
- 5. Texas
- 6. Alberta

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 125184 Le numéro de graphique et "Alberta" (6) est ajouté par nous. démarcation en vue d'inclure Montréal (Document n° 104629)¹⁵¹, et cela, pour deux raisons: en premier lieu, on s'attendait à découvrir des gisements dans l'Arctique canadien ainsi qu'en haute mer dans l'Atlantique. Selon Imperial, une protection intérieure empêcherait les prix de s'effondrer, en cas de une découverte importante; en second lieu, les États-Unis représentaient un marché naturel pour la vente du brut canadien et ils insistaient de plus en plus pour que le Canada approvisionne en plus grande quantité ses marchés de l'Est s'il voulait continuer à exporter aux États-Unis. Comme la Jersey s'approvisionnait de préférence en brut canadien, le Groupe Exxon était en faveur de la reconduction de la politique pétrolière:

«... au Canada, il semble que la perspective de maintenir la présente politique pétrolière nationale soit assez bonne et que sa reconduction soit dans l'intérêt de Jersey.»

(Document nº 109015, le 22 décembre 1967, Imperial)¹⁵²

Voici, en quelques lignes, la position d'Imperial relativement à la politique pétrolière nationale:

«Si une politique pétrolière continentale était abandonnée, les contrôles deviendraient un obstacle à la libre circulation du pétrole entre le Canada et les États-Unis. En outre, il deviendrait essentiel d'approvisionner Montréal en brut de l'Ouest canadien.»

(Document nº 90870, sans date, Imperial)¹⁵³

L'industrie, sous l'autorité d'Imperial, se trouvait dans un dilemme. Les contrôles américains pouvaient compromettre les exportations canadiennes; par contre, l'accroissement de la production à Montréal aurait entraîné des pertes, pour la société mère, sur la production étrangère qui était supprimée, pertes qui auraient dépassé les avantages d'une production nationale accrue. Toutefois, à cause de l'écart grandissant entre les prix des bruts étranger et américain, il devenait de plus en plus délicat d'établir les prix du brut canadien et les pressions s'intensifièrent auprès de l'État pour qu'il accentue la protection de l'Est canadien.

Comme l'indique la Figure 6, des augmentations importantes des prix du brut américain ont été affichées en 1969 et en 1970, accentuant l'écart en faveur des bruts canadiens sur les marchés américains. Imperial, en envisageant une hausse de prix, fit remarquer que par le passé, un avantage d'environ «20 c./b de brut canadien à Chicago incitait les clients actuels et éventuels (raffineurs non intégrés) à accroître leurs achats au maximum» (Document n° 99799). L'54 Cependant, la moyenne des prix des districts I-IV ayant augmenté de près de 15,8 c. le baril (Document n° 91129) les bruts canadiens accentuaient leur advantage, passant de 1 à 24 c. le baril à Chicago et de 4 à 36 c. le baril à Détroit, par rapport au West Texas Intermediate (Document n°

Clark Oil évaluait l'avantage du pétrole canadien à 40 c. le baril, en avril 1969 (document n° 97095).

90876).¹⁵⁷ Dans le district V, l'avantage variait de 15 à 25 c. le baril (Document n° 90868)¹⁵⁸. Pour les responsables des ventes chez Imperial, une faible augmentation ne pourrait réduire le taux d'exportation dans aucun des districts (Document n° 90870)¹⁵⁹ mais qu'elle serait susceptible de ralentir le rythme d'expansion, point non négligeable, puisque le régime de contingentement volontaire en dépendait. Relativement à la hausse des prix américains, Imperial notait:

«Si nous ne suivons pas, les marchés américains seront encore plus encouragés à importer du brut canadien et certains raffineurs intégrés pourraient même vouloir devenir des clients. Afin de maintenir certaines limites à des fins politiques, une forme de contrôle obligatoire (probablement sous forme de tickets de rationnement pour le brut canadien) devrait remplacer les accords actuels.»

(Document nº 99800, le 6 mars 1969, Imperial)160

Toutefois, cette façon de procéder posait un problème: le brut canadien connaissait déjà un désavantage de 90c. le baril à Toronto et toute augmentation aurait accru l'importation de pétrole étranger vers l'Ouest, c'est-à-dire de l'autre côté de la démarcation pétrolière (Document n° 99799). 161 C'est ainsi que le service du transport et des approvisionnements d'Imperial décida de recommander que la démarcation pétrolière soit respectée de façon encore plus rigoureuse:

«Si le prix du brut américain devait se stabiliser à un niveau plus élevé, nous recommanderions une hausse équivalente du prix canadien ainsi que les mesures voulues pour assurer le respect rigoureux de la politique pétrolière nationale.»

(Document nº 99800, le 6 mars 1969, Imperial)162

En mars 1969, le service du transport et des approvisionnements élabora une politique officielle d'établissement des prix du brut et la présenta au comité de direction d'Imperial. Les exportations pour 1969 allaient, semblait-il, dépasser de 100 mille b/j les quotas volontaires fixés à 300 mille b/j par le ministère de l'Intérieur des États-Unis (Document nº 89972). 163 Il s'imposait donc de relever les prix du brut canadien de 25 c. le baril pour freiner la demande américaine sans cesse croissante (en supposant que les augmentations de 1969 aux États-Unis se stabiliseraient à 10 c. le baril). La conséquence d'une telle hausse aurait été une régression de la demande, dans les districts I-IV, d'environ 20% et, dans le district V, de 16.6% (Documents no 89969-70, 89973, 89986).164, 165, 166 Les importations en provenance du Canada seraient ainsi tombées à un niveau plus acceptable pour les autorités américaines. L'impact financier de cette augmentation sur Imperial était largement tributaire de l'ampleur éventuelle du relèvement des prix canadiens dans le secteur des produits en aval. En effet, une hausse des prix du brut aurait, en soi, réduit les profits de la plupart des grandes sociétés intégrées verticalement. Le Tableau 27 présente les estimations d'Imperial quart à l'impact d'une augmentation de prix en 1969.

1 ABLEAU 27
IMPACT DE L'AUGMENTATION DE 25 c./b DE BRUT SUR LES GRANDES SOCIÉTÉS CANADIENNES, 1969
Millions de \$/Bénéfice (perte) annuel A.I. — Marketing exclu

TABLE ATT AS

	Ор	Opérations canadiennes			
	Production ²	Raffinage ²	Net Canada	Net, y compris le raffinage (ÉU.)	
Imperial	8,7	(10,3)	(1,6)	(1,6)	
Gulf	4,3	(5,7)	(1,4)	(2,1)	
Shell	4,0	(5,2)	(1,2)	(3,0)	
Texaco	3,8	(2,7)	1,1	(1.6)	
Sun	2,5	(1,5)	1,0	0,5	
Pacific.	1,5	(0,3)	1,2	1,2	
B.P.	1,2	(1,5)	(0,3)	(0,3)	
S.O.B.C.	2,7	(1,0)	1,7	1,7	
Mobil	4,3	,	4,3	0,8	

- Remarques: 1. Les bénéfices de production se fondent sur la production nette de brut et de produits équivalents pour 1968, rajustés pour Sun et Shell en fonction de la production de la G.C.O.S. de 40 mille b/j, en 1969. L'impôt est évalué à 43 %.
 - Les débits canadien et américain en matière de raffinage se fondent sur la quantité de brut traité pendant la première moitié de 1968,

Source: Document no 89995, Imperial¹⁷²

Selon Imperial, pour atteindre la rentabilité, le prix des produits canadiens aurait dû monter de 15% du montant de l'augmentation du prix du brut. (Document n° 89982)¹⁶⁷ Comme ce chiffre était inférieur à la hausse que projetait le service de marketing d'Imperial, cette société a tiré de la hausse des prix du brut, visant à restreindre les exportations, des profits nets évalués entre \$2,5 et \$5,5 millions par an, après impôts. Toutefois, cela ne permettait pas de savoir jusqu'à quel point l'augmentation des prix intérieurs allait accélérer la circulation des produits de l'autre côté de la démarcation pétrolière. Selon Imperial, un gonflement de 20 mille b/j, par rapport aux 45 mille b/j (sans compter le fuel-oil lourd) qui avaient traversé la démarcation en 1968, influerait le marketing en entraînant une diminution des bénéfices de \$2 millions, après impôts (Documents n° 89984-5). Dans ce cas, le relèvement des prix du brut n'assurait pas nécessairement la croissance des bénéfices.

La multiplication des importations au-delà de la ligne de démarcation était devenue une possibilité de plus en plus inquiétante, étant donné l'importance de l'écart entre le coût du brut canadien et le prix du brut étranger débarqué dans l'Est canadien. De l'avis d'Imperial, le coût du brut canadien débarqué en Ontario était de \$3,10 (É.-U.) le baril, tandis que le brut du Moyen-Orient coûtait à Montréal \$2,43 (É.-U.) le baril et jouissait en outre d'un avantage qualitatif (Document n° 101540). 169 L'évaluation d'Imperial quant

à cet écart est presque identique à celle de Texaco. En 1970, la différence entre le Redwater 35° à Toronto et l'Arabian Light 34° à Montréal était évaluée, selon Texaco, à environ 65 c. le baril (Document n° 48786)¹⁷¹

En revanche, l'écart observé alors entre les bruts canadien et américain sur les marchés américains est demeuré assez stable. En avril 1970, le service de marketing du brut d'Imperial remarqua que les bruts canadiens jouissaient d'un avantage de 30 à 40 c. le baril à Puget Sound et à Chicago (Document n° 101541). Le baril de brut canadien débarqué à Chicago se vendait en fait 65 c. de moins que le brut de la Louisiane du Sud (Document n° 101538) mais d'autres facteurs (le débit des quotas, les intérêts dans les pipelines, les crédits de production) réduisaient ce chiffre à environ 35 c. A la fin de 1970, les États-Unis connurent une autre série d'augmentations (Document n° 37608-10). Au début de 1971, l'avantage du prix canadien à Chicago, selon les calculs d'Interprovincial Pipe Line, était de 35 à 40 c. le baril par rapport au West Texas Sweet et au Louisiana Delta (Document n° 4983).

La modicité de l'avantage des bruts canadiens sur les bruts américains en 1969 et 1970 était imputable à la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain. La réévaluation du dollar canadien a relevé les prix canadiens sur les marchés américains, comme l'indique le document suivant:

«PRIX

Les prix du brut canadien, bien que n'étant pas concurrentiels sur le marché mondial, ont presque toujours été considérablement inférieurs au niveau concurrentiel sur certains marchés américains. Toutefois, cet écart a récemment été amoindri de beaucoup, suite à la réévaluation du dollar canadien qui est passé de 92,5 c. É.-U. au niveau actuel de 97 c. É.-U. Voilà qui représente pour les acheteurs américains une augmentation du prix affiché du brut 42° API d'environ 14 c. le baril, comprenant une hausse parallèle des frais de transport. Le tableau qui suit compare les coûts à la livraison du brut canadien et du brut de la Côte du Golfe sur le marché de Chicago, avant et après la modification du taux de change.

Li	vré à Chicago (\$/	<i>b)</i>
Côte du Golfe (30° API)	Canadian¹ (42° API)	Avantage du brut canadien
(,,	(

Taux de change antérieur (0,925)
Taux actuel (0,97)
Changement entraîné par la réévaluation
du dollar canadien

(1) Comprend la pénalité-quota de 4 c. le baril».

(Document nº 13472, sans date, Hudson's Bay Oil and Gas)¹⁷⁷

^{1.} Texaco compte une remise de 30 c. le baril sur le prix affiché de l'Arabian et un taux de fret maritime de WS-45% (Document nº 48784)¹⁷⁰

La diminution progressive de l'écart entre les prix canadien et américain de 1969 à 1972 ressort du Tableau 28 ci-dessous. Il est évident qu'en 1969 et en 1971, cet écart s'est considérablement amenuisé à la suite de la remontée de la devise canadienne.

TABLEAU 28ÉCART DES PRIX RESPECTIFS DU BRUT CANADIEN ET DU BRUT AMÉRICAIN À CHICAGO, 1969-1972
(\$ É-U./b)

Calcul du prix	1969	1970	1971	Mai 1972
Brut de l'Alberta 37° à Edmonton IPPL Edmonton/Chicago Droit d'importation ÉU.	2,55 ¹ 0,44 0,11	2,64 ² 0,45 0,11	3,00 ³ 0,45 0,11	3,01 ³ 0,44 0,11
Prix du produit livré à Chicago (A)	3,10	3,20	3,56	3,56
Brut de Louisiane 31° à la tête de puits Frais de collecte Tarif Capline	3,27 0,05 0,26	3,35 0,05 0,26	3,57 0,05 0,26	3,57 0,05 0,26
Prix du produit livré à Chicago (B) Conversion à 37° avec 2 c./°	3,58 0,12	3,66 0,12	3,88 0,12	3,88 0,12
Brut équivalent à 37° (C)	3,70	3,78	4,00	4,00
Écart Canada/ÉU. —sans correction de la densité —avec correction de la densité	0,48 0,60	0,46 0,58	0,32 0,44	0,32 0,44

Remarques: 1. \$2.75 CAN -- 1.08 (conversion de devises)

Source: Document no 21245, Shell¹⁷⁸

Alors que la remontée du dollar canadien rapprochait le prix du brut canadien débarqué des prix américains sur les marchés américains, elle eut un effet tout à fait contraire sur le prix relatif des bruts canadien et étranger sur les marchés nationaux de l'Est. Toutefois, grâce à l'entrée en vigueur en 1970 d'un article de la Loi sur l'Office national de l'énergie prévoyant une réglementation détaillée des importations, l'Office mit au point un système de licences qui devait atténuer l'impact de la concurrence étrangère.

Simultanément, les prix étrangers commençaient à s'affermir depuis que l'OPEP faisait son apprentissage du pouvoir. La différence entre le prix du brut débarqué à Montréal et le prix du brut débarqué à Toronto commença à s'amenuiser au cours de cette même période, alors que les marchés étrangers

^{2. \$2.75} CAN --- 1.04 (conversion de devises)

^{3.} On suppose la parité des devises.

ressentaient les effets de la première augmentation imposée par l'OPEP. En 1969-1970, l'Arabian Light 34° était débarqué à Montréal à \$2,30 É.-U.; le brut de l'Ouest canadien 39° débarqué à Toronto était à \$3,35 CAN. Or, en 1971, ces prix passaient respectivement à \$3 et à \$3,60 (Document n° 114736)¹⁷⁹. La différence entre les deux chiffres demeurait tout de même appréciable.

À la suite des augmentations des prix américains et étrangers, le prix du brut canadien fut gonflé de 25 c. le baril en décembre 1970. Pendant les deux années qui suivirent, l'écart entre les bruts canadiens et américains à Chicago demeura relativement stable. Selon Shell, l'écart brut entre le Mixed Blend 37° d'Interprovincial et le Louisiana NLS 31° à Chicago était de 35 c. en 1970, de 32 c. en 1971 et de 28 c. en 1972 (Document n° 28072)¹⁸⁰

Nous avons déjà indiqué que les grandes sociétés, dès 1966, s'attendaient au ralentissement de la production américaine, au début des années soixante-dix. Il était alors prévu que les prix canadiens rejoindraient les prix américains. En 1971, selon des prévisions à long terme de Shell, le pétrole brut canadien, alors sous-évalué sur le marché américain, soit de 35 c. le baril' à Chicago, rejoindrait éventuellement le prix à la livraison du brut de Louisiane sur ce marché (Document n° 21293). 182

En avril 1972, le service des ventes de brut et d'hydrocarbures légers d'Imperial préparait des recommandations visant la hausse du prix du brut d'au moins 8 c. le baril (Document nº 11366l-2). 183 Un des objectifs envisagés était d'établir la parité entre les prix canadiens et américains à Chicago, «parallèlement à l'avènement du libre accès aux marchés d'exportation américains pour le brut canadien» (Document nº 113665)¹⁸⁴. Le service des ventes estimait qu'en maintenant un «avantage minimum de 15 c./b du raffineur sur le brut intérieur américain (34° API South Louisiana)» (Document nº 113661)185 il n'y aurait aucune perte de ventes sur ce marché. La situation à Puget Sound était toutefois quelque peu différente, puisque c'était là la région par excellence pour une augmentation des prix. Le brut canadien y était moins concurrentiel et l'on prévoyait une perte de près de 30 mille b/j (Document nº 113662). 186 Toutefois, tant que la perte totale n'excéda pas 40 mille b/j, Imperial continua à voir ses bénéfices augmenter, car Imperial présumait qu'elle pourrait recouvrer au complet l'augmentation du coût en relevant les prix des produits canadiens (Document nº 113664).187

A la fin de 1972, il a été décidé d'aligner les prix canadiens sur ceux des États-Unis et les prix canadiens à la tête de puits furent redressés:

«Les prix du brut canadien ont été récemment augmentés de 30 c./b, de 10 c./b en novembre 1972 et de 20 c./b en janvier 1973. C'était là la première majoration

^{1.} Shell (Document nº 21241)¹⁸¹ indique qu'un ticket d'importation brut canadien dans le district II valait environ 30 c. le 11 mai 1970.

canadienne indépendante des augmentations américaines. L'un des principaux objectifs était de rapprocher les prix canadiens des prix américains. Avant novembre 1972, les prix canadiens étaient près de 40 c./b inférieurs aux prix du brut américain, à Chicago. Cet écart s'était auparavant imposé comme stimulant, mais il était devenu tout à fait injustifié à un moment où s'amorçait une pénurie de brut aux États-Unis.»

(Document nº 31102, le 13 avril 1973, Shell)188

Ainsi prenait fin la longue période au cours de laquelle le brut canadien devait être vendu meilleur marché que le brut américain. En l'absence de surcapacité de pipeline et en présence d'une baisse de la demande, le brut canadien et les importations d'outre-mer devinrent les sources marginales d'approvisionnement du marché américain. Après la hausse du prix canadien en novembre, l'écart entre le brut canadien et celui de la Louisiane, à Chicago n'était plus que de 25 c. le baril (Documents nos 21216, 21214). 189. 190 Le vice-président du transport et des approvisionnements de Shell avait prévu, au milieu de 1973, que les prix du brut canadien seraient établis en fonction des coûts du brut iranien débarqué à Chicago:

«La nouvelle politique américaine relative aux importations de pétrole ne prévoit aucune restriction sur les importations d'outre-mer (sur paiement du droit de licence approprié), c'est-à-dire qu'elle reconnaît officiellement le pétrole d'outre-mer comme «source d'équilibre» du régime américain. Voilà un point très important du point de vue des prix, car cela signifie que, sauf en cas de réglementation gouvernementale, les prix des bruts américain et canadien seront maintenant déterminés selon le lieu d'établissement et selon les prix du pétrole d'outre-mer.»

(Document nº 21210, le 25 mai 1973, Shell)191

Le pétrole étranger devant ainsi servir de source marginale, les grandes sociétés ont reconnu qu'il déterminerait également le niveau des prix américains. Aligner les prix canadiens sur les prix américains équivaudrait donc à les aligner sur les prix étrangers. L'écart entre les deux prix, celui du brut débarqué en Ontario et le prix américain, plus élevé, auquel avait fait face le secteur canadien de la production, disparaissait rapidement.

Imperial reconnaissait également que les prix canadiens coïncideraient avec les prix du brut étranger livré à Chicago. Tandis que Shell notait que le brut canadien était débarqué à Chicago à 45 c. de moins le baril que le brut du Moyen-Orient (Document n° 21210)¹⁹², Imperial signalait un écart de 30 à 50 c. le baril (Document n° 103396)¹⁹³ et remarquait que «les prix du brut canadien, tant à l'exportation qu'à la vente sur le plan national, devraient refléter les valeurs internationales» (Document n° 103397).¹⁹⁴

La méthode l'établissement des prix du brut canadien employée par Imperial était révélatrice des nouveaux principes adoptés. En 1973, le service des ventes de brut et d'hydrocarbures légers ne comparait plus les coûts du brut débarqué du Sweet Mixed Blend aux bruts américains mais à l'Arabian Light à Chicago (Document n° 125116). En retenant cette norme à des fins de

comparaison, on sous-évaluait le brut canadien d'environ 34 à 48 c. le baril (Document n° 125116). Paprès les prévisions de prix du brut du Moyen-Orient, le service des ventes d'Imperial conclut qu'«une hausse supplémentaire du prix canadien de 30 c./b serait normale...» (Document n° 125114). Peu après le gouvernement canadien intervint afin d'empêcher les prix du brut canadien d'atteindre la parité avec les valeurs internationales.

En bref, la politique des prix d'Imperial au cours des années soixante se résumait ainsi:

«Jusqu'en 1972, les États-Unis et les sources étrangères avaient une certaine capacité de réserve et, par conséquent, l'établissement des prix du brut canadien avait été conçu en vue de faire face à la concurrence américaine dans la région de Chicago, et à la concurrence étrangère dans la région de Puget Sound. La politique pétrolière nationale et la ligne de démarcation visaient à protéger les prix du brut canadien en Ontario contre la concurrence étrangère passant par Montréal.

Pour des raisons d'ordre pratique et compte tenu des circonstances susmentionnées, la concurrence du pétrole étranger dans la région de Puget Sound influa de plus en plus sur la fixation des prix affichés du brut canadien.»

(Document nº 117361, le 19 juillet 1973, Imperial) 198

E. Une évaluation de la performance de l'industrie sur les marchés du brut

La politique pétrolière nationale a modifié les conditions qui ont modelé les décisions des producteurs. La concurrence ayant fait baisser, entre 1959 et 1961, les prix sur le marché mondial par rapport au sommet de l'après-guerre, le brut canadien devait concurrencer sans protection le brut étranger en Ontario. Le prix du brut canadien ne pouvait pas être fixé à des niveaux exorbitants sans qu'il s'ensuive une perte de ventes au Canada. La politique pétrolière est venue changer la conjoncture. En traçant une ligne de démarcation entre l'Ontario et le Québec, elle a réduit le territoire où se faisaient concurrence ces deux bruts. La politique pétrolière aurait donc eu pour effet de rendre moins élastique la courbe de la demande dont devaient tenir compte les producteurs nationaux. Du moins en Ontario, les producteurs risquaient moins de perdre des marchés à cause des importations de brut. Il reste à savoir si l'industrie pétrolière a utilisé son pouvoir commercial pour exploiter ce changement.

La politique pétrolière visait surtout à séparer le Canada en deux zones. Cette division correspondait aux intérêts des multinationales en 1961; par contre, les événements mondiaux devaient rendre injustifiable pareille division sans l'intervention du gouvernement. Comme l'a démontré le volume sur les Liens internationaux, le prix mondial du pétrole commença à fléchir en 1958 et cette baisse s'est poursuivie tout au long des années soixante. Au début, il a fallu tenir compte de la concurrence du brut d'outre-mer dans la structure des prix du brut canadien. En 1959, le prix du brut de l'Alberta, livré en Ontario, tomba de

25 c. le baril pour répondre à une diminution des prix affichés du brut du Moyen-Orient et du Venezuela. Cette réduction des prix du brut canadien risquait toutefois de n'avoir qu'un succès de courte durée. Bien que le prix affiché du brut du Moyen-Orient n'ait pas été réduit davantage, les prix réels des transactions continuèrent à régresser dans les années soixante. Les pressions sur les prix étaient donc inévitables dans les régions encore approvisionnées en pétrole étranger.

On n'a pas besoin de faire appel à la hausse des prix canadiens pour prouver que les producteurs de pétrole ont profité de la situation. On peut étudier les imperfections du marché en comparant les prix du brut sur les marchés canadien et mondial. Par contre, même si c'est l'écart de prix qui permet de mesurer ces imperfections, on ne peut passer sous silence les répercussions qu'ont eues sur d'autres secteurs les prix excessifs du brut canadien. Si ces derniers étaient demeurés au-dessus des prix mondiaux, il aurait pu en résulter deux effets bien distincts sur les marchés de détail, à l'ouest de la ligne de démarcation. Dans des régions comme les provinces des Prairies, où l'on ne pouvait se procurer de pétrole importé, les prix des produits auraient pu être maintenus au-dessus du niveau mondial si les prix du brut intérieur avaient été élevés. Dans des régions comme l'Ontario, où l'on pouvait se procurer des produits d'outre-mer (ou des produits raffinés à partir du brut d'outre-mer), les prix canadiens peuvent avoir subi l'influence des prix mondiaux, mais sans les rejoindre forcément. Dans ces régions, la marge de raffinage et de marketing aurait pu être réduite dans la mesure où les prix élevés du brut intérieur ne se seraient pas complètement reflétés dans les prix des produits. Ainsi, les petites raffineries qui ne pouvaient subventionner leur entreprise à même les bénéfices tirés de la production du brut auraient eu plus de difficulté à entrer sur le marché ou auraient dû en sortir. Les conséquences de ce resserrement sont plus importantes à longue échéance qu'à court terme. puisque les prix à la consommation auraient au moins été réduits, sans toutefois être situés au niveau concurrentiel des marchés mondiaux. A longue échéance, la concentration accrue suscitée par cette évolution aurait augmenté la possibilité de coordonner le raffinage et le marketing. Ainsi, il y aurait eu moins de concurrence que si les entreprises marginales n'avaient pas été éliminées.

Ce qui importe, c'est de savoir si l'industrie a exploité son pouvoir commercial après la mise en oeuvre de la politique pétrolière. Les importations de brut et de produits étant strictement limitées en Ontario, l'élasticité de la demande en brut canadien aurait beaucoup diminué. Comme le prix du brut baissait sur les marchés mondiaux au cours des années soixante, la détérioration du marché national se serait traduite par l'élargissement de l'écart entre les prix du brut sur le marché canadien et les prix du brut sur le marché mondial.

C'est effectivement ce qui s'est produit. Le prix du brut canadien, après avoir subi une première augmentation subséquente à l'instauration de la

politique pétrolière en 1961, est demeuré constant jusqu'au 15 décembre 1970 (voir Tableau 1). Compte tenu du déclin continu des prix mondiaux, l'écart entre les prix du brut national et ceux du brut étranger s'est accentué.

Les données du Tableau 29 laissent entrevoir comment l'industrie a su tirer parti de la protection conférée par la politique pétrolière. Elles proviennent d'une étude de l'Office national de l'énergie et comparent le coût moyen du brut dans une raffinerie de l'Ontario qui utilise le brut intérieur et dans une raffinerie du Québec qui se sert de brut importé. Malheureusement, l'écart qui se dégage du tableau 29 est inférieur à l'écart réel. Sachant que bon nombre de filiales canadiennes des sociétés pétrolières multinationales paient le brut étranger à un prix exorbitant, les prix payés au Québec dépassent les prix mondiaux, ou sont sans lien de dépendance, si bien que l'écart des prix du brut relevé dans le tableau 29 est biaisé vers le bas. Ce tableau fournit néanmoins la limite inférieure pour calculer l'écart et il indique que l'industrie s'est arrangée, entre 1962 et 1970, pour augmenter d'environ 46 c. le baril l'écart entre les prix du brut canadien et ceux du brut étranger.

Comme on l'a mentionné précédemment, utiliser les coûts réels au débarquement qui sont cités au Tableau 29 induit en erreur et biaise les résultats. L'ampleur de cette déviation ressort d'une comparaison faite par l'Office national de l'énergie, qui montre la différence entre le coût du brut

TABLEAU 29

COMPARAISON ENTRE LES PRIX DU BRUT EN ONTARIO ET AU QUÉBEC 1962-1972
(\$/b)

	Prix moyen du brut pour une raffinerie en Ontario!	Coût du brut pour une raf- finerie au Québec!	Écart en suppo- sant un coût de transport de 15 c.!	Écart en suppo- sant un coût de transport de 25 c.
1962	3,06	2,84	0,07	-,03
1963	3,14	2,80	0,19	.09
1964	3,13	2,74	0,24	,14
1965	3,14	2,63	0,36	,26
1966	3,12	2,57	0,40	,30
1967	3,14	2,55	0,44	,34
1968	3,13	2,59	0,39	,29
1969	3,14	2,52	0,47	,37
1970	3,13	2,45	0,53	,43
1971	3,45	2,83	0,47	,37
1972	3,462	3,122	0,19	,09

Source: 1. Office national de l'énergie, Crude Oil Price History at Ontario and Quebec Refineries: 199 Document nº 57366, Texaco, 200

^{2.} F. J. Anderson, Price Formation in the Canadian Crude Oil Sector, document de travail nº 74-03, Département d'économie, Université de Lakehead, p. 8.201

national pour les raffineries de la Colombie-Britannique et le coût estimatif du brut étranger. Le Tableau 30 donne un aperçu de cet exercice. Selon les estimations de 1967, le brut national se trouvait désavantagé de 16 c. le baril par rapport à celui du Moyen-Orient. Pourtant, Imperial indique qu'en 1967, le brut national à Vancouver coûtait 63 c. le baril de plus que l'Arabian Light 35° (Document n° 112281).²⁰²

TABLEAU 30

COÛT DU PÉTROLE BRUT NATIONAL, PAR RAPPORT AU COÛT DU BRUT
DU MOYEN-ORIENT DANS LES RAFFINERIES DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE,

1962-1971
(\$/b)

Année	National ¹	Estimation — Moyen-Orient	Écart— National — Étranger²
1962	2,98	3,25	(0,27)
1963	3,01	3,20	(0,19)*
1964	3,02	2,93	0.09
1965	3,02	2,86	0,16
1966	3,02	2,63	0,39
1967	3,03	2,87	0,16
1968	2,98	2,70	0,28
1969	2,99	2,47	0,52
1970	3,05	2,71	0,34
1971	3,30	3,01	0,29

Remarques: 1. Données de Statistique Canada.

Source: Socument nº 57362, Texaco²⁰³

Les données recueillies portent à croire que la hausse de l'écart entre les prix respectifs du brut national et du brut étranger fut encore plus forte au cours de cette période. En 1960, Imperial faisait savoir que «le brut canadien devrait subir une diminution de 30 à 35 c. le baril à la tête de puits pour soutenir la concurrence avec les sources d'approvisionnement étrangères à Montréal» (Document nº 111959). 204 D'après un autre document d'Imperial, le brut canadien accusait à ce moment-là un désavantage d'«au moins» 40 c. le baril à Montréal (Document nº 117957). 205 En 1965, Gulf estimait que la différence à Montréal se situait entre 45 et 60 c. le baril (Document nº 59907) 206. Deux ans plus tard, Imperial estimait que l'écart entre le Mixed Blend canadien 40° et l'Arabian 35° avait atteint 78 c. le baril, après conversion de qualité (Document nº 112278) 207. En 1968, la différence s'élevait à 75 c. le baril (Document nº 91723). 208 En ce qui concerne le prix du brut étranger, il s'agissait dans les deux cas du prix payé par Imperial et non du prix du marché.

En laissant de côté la distance entre Vancouver et les raffineries de l'intérieur, ainsi que les écarts de qualité.

Imperial constatait, en 1969, qu'à Montréal, le brut canadien coûtait \$1,10 de plus le baril que le brut étranger (Document n° 117084)²⁰⁹. La même année, Gulf évaluait à 93 c. le baril (CAN) la différence de prix à Montréal entre un brut du Moyen-Orient ou du Venezuela 38° et le Mixed Blend de l'Alberta 38° (Document n° 59869)²¹⁰.

Les comparaisons de prix à Toronto correspondent étroitement à celles faites pour Montréal. En 1969, Imperial notait que le «brut de l'Ouest a eu besoin de la protection de l'Office national de l'énergie [O.N.E.] pour trouver un marché et surmonter à Toronto un désavantage évalué à 90 c. le baril» (Document n° 99799)²¹¹. Hudson's Bay Oil and Gas a comparé, en 1969, les coûts de bruts semblables à Toronto et a constaté que les bruts canadiens étaient surévalués d'environ 94 c. le baril (Documents n° 15954-5)²¹².

La méthode de l'Office national de l'énergie, qui consiste à employer les coûts de bruts étrangers des grandes sociétés (tableau 29), a modifié l'écart de prix d'environ 46 c. entre 1962 et 1970. Si l'on retient les prévisions d'Imperial, de 1960 à 1969, concernant la différence de prix à Montréal, soit de 30 à 35 c. et de \$1,10 le baril respectivement, l'écart passe de 75 à 80 c. le baril. Il est difficile d'évaluer laquelle des deux estimations (46 c. ou de 75 à 80 c. le baril) est la plus juste pour l'abus de pouvoir commercial, parce que les multinationales appliquent des prix de transfert disproportionnés au brut qui est importé au Canada.

Une façon de remédier au problème est d'utiliser les prix du marché international dont il est question dans le volume portant sur les liens internationaux. Nous disposons de deux estimations des prix concurrentiels du brut au Québec, à supposer que les filiales des multinationales aient payé un prix concurrentiel pour le brut qu'elles importaient, au lieu de verser des prix de transfert déraisonnables à leur société mère. La première peut être obtenue à partir d'estimations des prix entre tiers sur le marché du brut. La seconde est tirée des calculs d'Adelman qui retranche des réalisations obtenues sur le marché concurrentiel d'Europe les frais de raffinage et de transport pour obtenir le coût net du brut du Moyen-Orient. Le coût dérivé du brut débarqué au Canada selon les deux méthodes de calcul est présenté au tableau A-1 de l'annexe A. Entre 1962 et 1969, l'écart entre le coût concurrentiel du brut débarqué et le coût moyen déclaré par les raffineries ontariennes, après déduction de 25 c. le baril au titre des frais de transport, n'a cessé de s'accentuer.² Par rapport au coût dérivé des transactions effectuées sur le marché du brut, l'écart est passé de 48 c. (CAN) en 1962 à 88 c. (CAN) le baril en 1969³. Par rapport

^{1.} Voir le volume sur les liens internationaux.

^{2.} Adelman, The World Petroleum Market, pp. 183-190.

^{3.} Voir le tableau A-2 de l'annexe A.

au prix dérivé des études d'Adelman sur le marché européen, l'écart est passé de 24 c. (CAN) en 1962 à 81 c. (CAN) le baril en 1969¹.

Si l'on s'en tient uniquement à l'élargissement de l'écart entre le prix du brut en Ontario et au Québec, la politique pétrolière nationale a provoqué une hausse de 40 c. (CAN) ou de 57 c. (CAN) le baril selon le prix de référence. Toutefois, certains indices permettent d'attribuer à la politique pétrolière la totalité de la différence entre le coût du brut en Ontario et le coût du brut débarqué au Québec. Dans la mesure où elle a réduit la taille du marché accessible au brut importé, la politique pétrolière aurait supprimé l'incitation à entrer dans ce marché. De ce fait, elle aurait atténué les pressions exercées sur les multinationales pour qu'elles réduisent leurs coûts déclarés à un niveau équivalent aux prix concurrentiels en vigueur sur le marché mondial.

Avant l'entrée en vigueur de la politique pétrolière, Texaco faisait état d'une réduction de l'écart entre les coûts déclarés et les coûts concurrentiels du brut débarqué. Après l'instauration de la politique pétrolière, cet écart s'accentua de nouveau. Cette constatation permettrait de conclure que, sans la politique pétrolière, le coût du brut aurait été établi en fonction, non pas du coût déclaré, mais du coût concurrentiel du brut. Ainsi, l'effet de la politique pétrolière peut se traduire par un écart de 88 c. ou de 81 c. (CAN) le baril en 1969, selon le prix de référence choisi.

D'après les diverses méthodes dont nous venons de parler, les effets estimatifs de la politique pétrolière nationale se traduisent par un écart de 46 c. (CAN), entre 75 et 80 c. (CAN), entre 40 et 57 c. (CAN) ou entre 81 et 88 c. (CAN) le baril. Peu importe la méthode choisie, l'effet néfaste de la politique ne peut être contesté. Imperial parvenait à la même conclusion dans un document sans aucune approximation à l'appui:

«... Les producteurs risquent d'être accusés de se réfugier derrière la protection de la démarcation pétrolière pour réaliser des profits excessifs.»

(Document nº 99799, le 6 mars 1969, Imperial)213

La pratique de fixation des prix adoptée par les producteurs canadiens leur a donc permis d'exploiter le marché intérieur approvisionné en brut canadien.

F. La performance des marchés des produits en rapport avec la politique pétrolière nationale

Si l'on veut évaluer la performance de l'industrie pétrolière, il ne suffit pas de déterminer si les prix du brut canadien étaient élevés. La séparation du Canada en deux zones d'approvisionnement a eu des répercussions qui se sont fait sentir au-delà des marchés du brut, jusque sur les marchés des produits en aval. Puisque la politique pétrolière a mieux réussi à réduire les importations de

^{1.} Voir le tableau A-4 de l'annexe A.

brut par-delà la démarcation que les importations de produits, le marché des produits a pu évoluer autrement que celui du brut. Shell a néanmoins reconnu que la ligne de démarcation établissait une protection du marché ontarien (Document n° 27937)²¹⁴. Nous verrons plus loin dans quelle mesure l'industrie a su tirer profit de cette protection.

Avant d'analyser la performance des divers marchés intérieurs du Canada, il faut choisir un étalon convenable et préciser les résultats attendus d'un marché concurrentiel. La rentabilité des différents marchés constitue un terme de comparaison idéal mais malheureusement, on ne possède pas de séries chronologiques des taux de rendement concernant tous les produits pétroliers en aval. Et quand bien même, une telle liste portant sur l'Est canadien serait faussée par le niveau souvent exagéré des prix de transfert du brut demandés aux filiales canadiennes des multinationales, ce qui aurait ramené vers le bas les taux de rendement dans cette région. Ne disposant pas de chiffres sur la rentabilité, nous devons nous servir avant tout des données sur les prix. Il en existe plusieurs séries qui diffèrent entre elles et nécessitent chacune une interprétation distincte.

D'une part, il existe des séries de prix de gros pour chacun des produits pétroliers. Il faut tenir compte des différences de production entre les raffineries des diverses régions, si ces listes doivent servir à comparer les prix. Une région comme les Maritimes, produisant plus de distillats moyens qui se vendent meilleur marché que l'essence, doit généralement vendre son essence plus cher afin d'obtenir le même rendement net sur un baril de brut. Les problèmes relatifs aux écarts de production peuvent être supprimés de deux façons. Tout d'abord, dans la mesure où il existe des normes universelles de fixation des prix pour certains produits, on peut calculer le coût relatif des autres produits. Étant donné qu'il se fait un commerce intensif de fuels-oils lourds et de distillats moyens, le prix d'importation de ces produits fournit les prix de base nécessaires pour ce calcul, comme l'ont reconnu elles-mêmes les sociétés pétrolières. Ensuite, le problème posé par les écarts de production peut être résolu en comparant le revenu global tiré de tous les produits. L'industrie déclare la valeur des expéditions sortant de la raffinerie, et cette série est censée refléter la performance des marchés de gros; elle permettra aussi de comparer la performance de chaque marché géographique.

Outre les prix de gros, les prix de détail peuvent servir à comparer la performance des marchés régionaux. Il ne faut pas oublier cependant que des différences de coûts peuvent entraîner des prix supérieurs sur un marché donné et pas sur un autre. Par exemple, les coûts de distribution ou les taxes provinciales peuvent être plus élevés dans une région donnée. La solution consiste à utiliser ce qu'on appelle les rendements, qui sont des réalisations moyennes de détail, après déduction des coûts de gros et de détail. Dans un marché sain, ils sont comparables aux prix de gros, comme devrait l'être la

valeur des expéditions sortant de la raffinerie, si elle était déclarée convenablement. Bien que ces mesures diffèrent quelque peu entre elles, on en arrive à des conclusions semblables, à savoir que l'écart entre les marchés national et étranger, pour le brut, se répercute sur les marchés des produits.

Entre 1960 et 1969, la différence entre les coûts des bruts débarqués à Montréal et à Toronto est passée d'environ 30 à 35 c. le baril. Pour calculer la hausse subséquente des coûts des produits, il faut faire appel à une méthode de répartition. Une façon de procéder consiste à utiliser les méthodes de fixation des prix en vigueur dans l'industrie. Texaco, par exemple, utilisait les prix de transfert donnés dans le Tableau 31 pour Montréal et Toronto. Ainsi, le gallon d'essence ordinaire aurait dû coûter environ 2,2 c. de plus, du fait d'un écart de 63 c. le baril de brut entre les deux villes.

TABLEAU 31

PRIX DE TRANSFERT À LA RAFFINERIE TEXACO, MONTRÉAL ET TORONTO,

1966
(\$/b)

Prix	Comptabilité de Montréal	Comptabilité de Toronto	Écart
Prix du brut	2,6740	3,3000	0,6260
Prix de l'essence «Fire Chief» Combustible «Chief» pour	0,1015	0,1230	0,0215
diesel	0,1035	0,1210	0,0175
Mazout	0,0940	0,1140	0,0200
Fuel Oil 6-C	0,0610	0,0730	0,0120

Source: Document nº 55135, Texaco²¹⁶

La méthode d'établissement des prix de Texaco répartit l'augmentation du coût du brut sur tous les produits cités. On peut présumer autrement que les prix à l'importation étaient en vigueur sur le marché de gros de l'Ontario pour tous les produits sauf l'essence, de sorte que le marché de l'essence a servi à rattraper la différence totale. Le Tableau 32 contient les calculs nécessaires pour évaluer quel a été l'effet de coûts plus élevés du brut sur les prix de l'essence, compte tenu de cette supposition. La colonne (A) contient les valeurs des produits entre secteurs chez Imperial et la répartition de la production, d'après une étude de 1960. Ces chiffres donnent un rendement de 9,5%, ce qui

TABLEAU 32

CALCUL DE L'INCIDENCE ÉVENTUELLE DES COÛTS ÉLEVÉS DU BRUT EN ONTARIO SUR LE PRIX DE L'ESSENCE, 1960

		Hypothèse A	Hypothèse B		Hypothèse C
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	\$/b	\$/b		\$/b
Réalisations					
Essence de catégorie 1	9,8%	5,85	5,31		5,93
_				5,24	
Essence de catégorie 2	— 29,5%	5,64	5,09		
Dist. moyens	- 39,3%	4,03	3,80		3,80
Résidus	- 15,3%	2,26	2,26		2,26
Fuel raffiné	- 5,5%	_	_		
Pertes	,6%				_
	100,0%	4,17	3,86		4,17
Coût production	. , ,		•		
Brut		3,10	3,10		3,10
Fabrication		,65	,65		,65
		3,75	3.75		3,75
Marge		,42	,11		,42
Rendement en %		9,5	2,5		

Notes: L'hypothèse A présente la valeur des produits d'Imperial.

L'hypothèse B se fonde sur les prix à l'importation.

Source: Colonnes A et B, Document nº 117872, Imperial²¹⁷

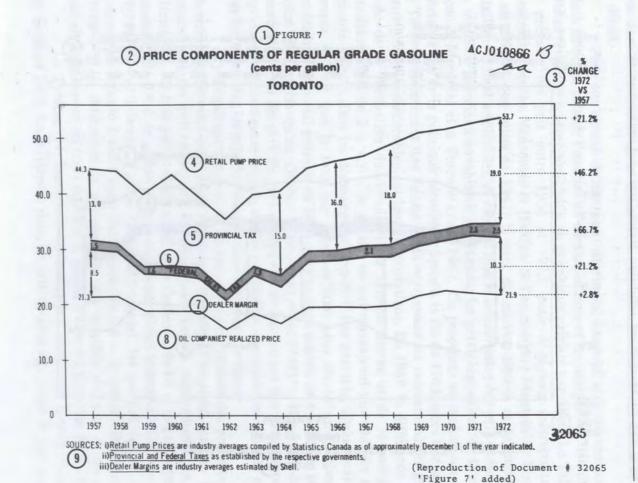
était considéré comme acceptable pour un investissement de raffinage en aval. La colonne (B) contient le prix des importations de chaque catégorie de produits livrés à Toronto. On suppose, à la colonne (C), que les prix à l'importation dominaient pour les distillats moyens et les résidus, mais que les réalisations totales de tous les produits étaient suffisamment importantes pour donner le taux de rendement qui a servi à établir les valeurs de transfert entre les secteurs d'Imperial, à la colonne (A), soit \$4,17 le baril. Pour en venir là, l'essence (toutes les catégories) aurait dû donner \$5,93 le baril, une hausse de 69 c. le baril par rapport aux prix moyens de l'essence à l'importation selon la colonne (B). Donc, pour que le total des réalisations dépasse de 31 c. le baril les réalisations obtenues si les prix canadiens avaient été au niveau des prix à l'importation (\$3,86, colonne (B)) et atteignent un niveau où Imperial aurait retiré un taux de rendement normal tout en payant le brut canadien à des prix gonflés (\$4,17 le baril, colonne (A)), le prix de l'essence aurait dû être fixé à 69 c. de plus le baril.

L'hypothèse C calcule le prix de l'essence nécessaire pour obtenir le même rendement total au baril qu'en A. en supposant des prix à l'importation pour les distillats moyens et les résidus.

Selon les données d'Imperial, si la différence de 31 c. le baril entre les réalisations des importations à Toronto et le total nécessaire pour obtenir un taux de rendement de 9,5% en utilisant les coûts du brut canadien, provenait entièrement du marché de l'essence, les prix de l'essence auraient dû être de 69 c. le baril supérieurs aux réalisations des importations. Par conséquent, si les importations étaient facilement disponibles en Ontario, c'est cette différence entre les réalisations sur les produits nationaux et les prix des importations en Ontario qui indiquerait que les prix plus élevés du brut national ont été répercutés sur le marché national de l'essence, en supposant seulement un écart de 31 c. le baril à Toronto. Toutefois, on compare les prix des produits à Montréal et à Toronto. Puisque les coûts de transport entre Montréal et Toronto se situaient entre 25 et 40 c. le baril, les réalisations des importations auraient dû être inférieures d'autant au Québec (comparativement aux chiffres donnés pour Toronto au Tableau 32), et il aurait dû en être de même pour les prix de l'essence, s'ils avaient reflété les prix des importations. De sorte qu'une augmentation de 31 c. le baril sur le total des réalisations nationales à Toronto par rapport aux prix des importations équivaut à ce point à une augmentation de 56 à 71 c. le baril (en ajoutant les coûts approximatifs du transport) sur le total des réalisations des importations à Montréal. Selon les données d'Imperial, si l'essence à Toronto avait soutenu le poids des distorsions de prix, elle aurait coûté 69 c. le baril de plus que les réalisations des importations à Toronto ou de 94 c. à \$1,09 le baril de plus qu'à Montréal (en ajoutant le coût approximatif du transport et en supposant la parité avec les importations à Montréal). Donc si les réalisations totales avaient différé de 56 à 71 c. le baril, celles de l'essence auraient dû être de 94 c. à \$1,09 le baril (ou de 2,7 à 3,1 c. le gallon) pour recouvrer le coût plus élevé du brut. Cela se compare à la méthode de fixation des prix de Texaco qui, pour l'essence, transposait une différence de 63 c. le baril entre les deux villes par un écart d'environ 77 c. le baril (2,2 c. le gallon)¹. Des données ont déjà été présentées pour établir que l'écart des coûts du brut avait atteint ce niveau au milieu des années soixante. Les prochaines sections serviront principalement à montrer dans quelle mesure ces coûts du brut ont été transmis aux consommateurs.

Si l'on établit une comparaison entre Montréal et Toronto sur le plan des réalisations sur l'essence par l'industrie et des marges des détaillants, on s'aperçoit que l'industrie a profité de la protection accordée par la politique pétrolière pour réduire la concurrence au Canada à l'ouest de la démarcation, aussi bien au niveau du gros que du détail. Cela s'est traduit par des réalisations plus élevées tirées du raffinage et des marges plus élevées prélevées dans le secteur du détail. Les figures 7 et 8, tirées des documents de Shell, comparent l'évolution de ses marges de gros et de détail sur l'essence pour Toronto (à

^{1.} En prenant comme facteur de conversion 35 gallons au baril.

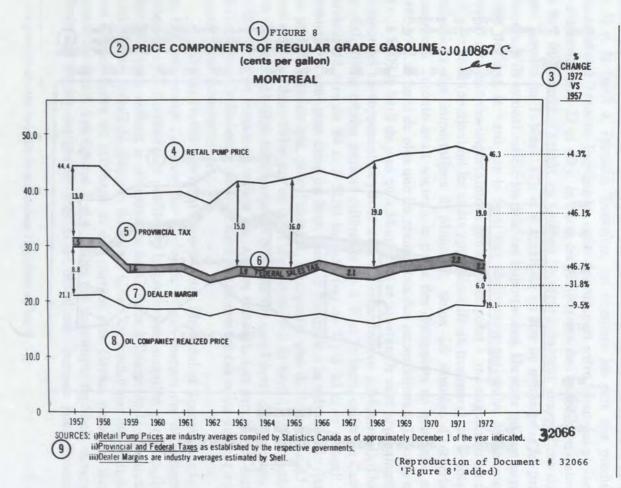


- 1. GRAPHIQUE 7
- Composantes du prix de l'essence régulière (cents par gallon) Toronto
- 3. Changement en % entre 1972 et 1957
- 4. Prix à la pompe
- 5. Taxe provinciale
- 6. Taxe de vente fédérale
- 7. Marge du détaillant
- 8. Prix réalisé par les sociétés pétrolières
- 9. Source: i) Les prix à la pompe sont des moyennes compilées par Statistique Canada, au 1er décembre de l'appée indiquée.
 - décembre de l'année indiquée

 ii) Les taxes fédérale et provinciales
 sont fixées par les gouvernements
 - respectifs

 iii) Les marges des vendeurs sont des moyennes approximatives établies par Shell

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 32065 Le numéro de graphique est ajouté par nous



- 1. GRAPHIQUE 8
- Composantes du prix de l'essence régulière (cents par gallon) Montréal
- 3. Changement en % entre 1972 et 1957
- 4. Prix à la pompe
- 5. Taxe provinciale
- 6. Taxe de vente fédérale
- 7. Marge du détaillant
- 8. Prix réalisé par les sociétés pétrolières
- 9. Source: i) Les prix à la pompe sont des moyennes compilées par Statistique Canada, au 1er décembre de l'année indiquée
 - ii) Les taxes fédérale et provinciales sont fixées par les gouvernements respectifs
 - iii) Les marges des vendeurs sont des moyennes approximatives établies par Shell

Traduction française de l'information contenue dans la reproduction du document nº 32066 Le numéro de graphique est ajouté par nous l'ouest de la ligne de démarcation) et pour Montréal (à l'est de la démarcation), entre 1957 et 1972. Entre 1957 et 1961-1962, l'évolution du prix réalisé et des marges des détaillants suit une courbe parallèle à Toronto et à Montréal. Mais après 1961-1962, ils augmentent tous deux à Toronto, par rapport à Montréal. En 1972, la marge moyenne du détaillant était de 4,3 c. le gallon plus élevée à Toronto, et la réalisation moyenne de gros était plus élevée de 2,8 c. le gallon, ce qui fait une différence de 7,1 c. le gallon. Fait notable, la plus grande partie de cette différence a profité non aux producteurs mais aux détaillants. Les distorsions dans le secteur du gros ont servi à amplifier les distorsions dan le secteur du détail.

Pour son recueil de données historiques, Imperial a établi une comparaison entre les prix de l'essence au camion-citerne et les marges des détaillants; celle-ci révèle un schème semblable au graphique préparé par Shell. Le Tableau 33 présente ces prix entre 1956 et 1973, pour 4 régions métropolitaines, Montréal, Toronto, Vancouver et Halifax. Si l'on compare Montréal et Toronto, il est évident que jusqu'en 1961, le prix du camion-citerne et la marge du détaillant étaient semblables. A mesure que la concurrence des prix exercée sur les marchés mondiaux envahissait le Canada, les prix réagissaient de la même façon à Montréal et à Toronto avant 1961. Ce processus se prolongera après l'instauration de la politique pétrolière, jusqu'à la fin de 1963, alors que les prix de Toronto amorcèrent une hausse. Cela correspond au moment où les grands restreignirent considérablement leurs importations. En 1968, la différence combinée de la réalisation du détaillant au camion-citerne et de la marge du détaillant allait de 2 à 4,5 c. le gallon, ce qui correspond aux chiffres qu'on retrouve ailleurs dans les documents d'Imperial. Par exemple, après avoir tenu compte du fait que la taxe sur l'essence était plus élevée au Québec, un document d'Imperial estimait en 1968 que l'essence coûtait de 4 à 5 c. de plus le gallon en Ontario qu'au Québec (Document nº 109748)²²². Il ressort de ces données que, vu les prix de gros plus élevés et les marges des détaillants plus importantes, l'écart entre les prix du brut était donc répercuté en entier et même plus fortement sur les prix de l'essence dans les deux provinces.

Il y a également moyen de comparer les prix réalisés des produits pour Montréal et Toronto en faisant appel aux données d'Imperial qui, en 1968, donnent comme prix payé par les détaillants (après rajustement) un prix inférieur de 3.5 c. le gallon à Montréal pour l'essence, de 1.6 c. le gallon pour le mazout et de 0,8 c. le gallon pour le carburant diesel industriel (Document no 109794)²²³. Par ailleurs, d'après l'étude d'Imperial, les marges des vendeurs d'essence à Toronto étaient aussi supérieures de 0,5 c. le gallon (Document no 109795)²²⁴. La différence de performance des marchés du gros et de détail donnait globalement un écart de 4,0 c. le gallon d'essence, entre les deux villes.

Le Tableau 34 donne une interprétation semblable à celle présentée par Shell en 1968. La différence dans les prix réalisés à la vente de l'essence au

TABLEAU 33

ÉVOLUTION DU PRIX DU CAMION-CITERNE ET DE LA MARGE DU DÉTAILLANT CHEZ IMPERIAL, CERTAINES VILLES CANADIENNES, 1956-1973 (¢/gall.)

	MONT	RÉAL	TORO	NTO	VANCO	OUVER	HAL	IFAX
	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant
1956	19,6 21,1	8,2 8,5			20,9	7,6	20,7	6,0
1957	22,1 21,1	8,5 8,5	21,8 21,3	8,6 8,6	21,6 21,1	7,2 7,2	22,1 20,7	6,0 6,0
1958	21,1 21,1	8,3 8,3	21,3	8,2	21,1 21,1	8,0 8,3	20,7	0,0
1959	20,5 20,7 20,7 (18,8)#	7,8 7,6 6,5##	20,5 20,7 12,8 20,7	7,8 7,6 5,5 6,5##	19,5 20,7 20,7 20,7	8,8 8,6 8,1 7,0##	20,1 20,3 20,3	6,0 6,0 7,0
1960	(10,0)//		(18,8)#	0,51111	(17,3)# 20,7 (19,3)# 20,7	7,0## 7,0##		
1961	20,7 (19,8)# 20,7	6,5## 6,25##	20,7 (19,3)# 20,7	7,0## 6,8##	(18,3)# 20,7 (17,3)#	7,0##	20,4	7,0
1962	(19,05)#		(18,6)#				20,7	7,0
1963	20,4 (17,25)# 20,8 (17,9)#	5,8## 6,5##	21,4 (16,8)# 20.8 (17,9)#	6,3## 6,5##	20,8 (17,4)# 20,8 (17,0)#	7,0## 7,0##	20,4	7,0
	(17,2)#		20,8 (18,5)#	6,5##	20,8 (16,0)#	7,0##		
1964	20,8 (17,5)# 18,5 (17,5)#	6,5## 6,5##	20,8 (18,5)# 19,5 (18,5)#	6,5## 6,5##	20,8 (17,0)# 20,8 18,5	7,0## 7,0## 7,0##	18,5	7,0
1965	18,5	6,5##	19,5	7,5	(18,0)# 18,5	7,5		
1966	(17,5)# 18,5 (16,5)* 18,0	7,5 9,5	19,5 19,5	8,5 8,5	18,5	8,5		
1967	(16,5)* 18,0 (17,0)*	8,8	19,5	8,3	18,5 19,5	8,3 9,0	18,5	8,5
	18,0 (16,0)*	7,8	20,3(19,5)	9,3	19,5	9,3	•	

TABLEAU 33 (suite)

ÉVOLUTION DU PRIX DU CAMION-CITERNE ET DE LA MARGE DU DÉTAILLANT CHEZ IMPERIAL, CERTAINES VILLES CANADIENNES, 1956-1973
(¢/gall.)

	MONT	RÉAL	TORC	NTO	VANCO	OUVER	HAL	<i>IFAX</i>
	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant	Camion- citerne	Marge du dé- taillant
1968	18,0 (16,0)*	7,8	19,5 20,3(19,5)	8,3-9,3 8,3	19,5	9,3-10,3	18,5	8,5
1969	18,0 (16,5)* 18,0	7,8 8,3	19,5 20,9 21,3	8,3 8,9 9,5	19,5 20,2	10,3 10,6	18,5	8,5
1970	(16,5)* 18,0 (16,5)*	8,3	21,3 21,3	9,5 10,5	20,2 21,2	10,6 10,6	18,5 19,5	8,5 8,5
	19,0 (17,3)*	8,5	·	·		·		
1971	22,0 (20,0)*	8,8	22,3 21,8	9,5 10,5	21,2 21,2 21,7	10,6 11,6 11,6	21,8 21,3	8,5 8,5
1972	22,6 (20,6)*	8,8	21,8	10,5	·	.,-	22,2	8,5
1973	23,7 (21,7)*	8,8	22,8 23,7	10,5 10,5	22,8 23,7	11,6 11,6	24,3 24,2	9,5 9,5
	24,5 (23,5)* 24,4**	8,8					26,0	9,5
	26,2	8,8 8,8						

Notes: * Remise provisoire.

Rémunération pour la société quand le détaillant est consignataire

Commission du détaillant consignataire

** Remise de 1 c. le gallon.

Source: Documents nox 116378-81218, nox 116387-90219, nox 116425-8,220 nox 116369-71221 Imperial

détail était de 5 c. le gallon; la différence pour le prix net réalisé par la société, après déduction de la marge du détaillant et de la taxe provinciale de circulation était de 3,5 c. le gallon.

Entre 1968 et 1972, les prix des produits ont beaucoup plus augmenté dans la région approvisionnée en brut étranger que dans les régions ravitaillées en brut national. Le Tableau 35 indique que la hausse de la moyenne des prix réalisés a été plus forte à Montréal et à Halifax, mais moindre sur le marché de Toronto. Par contre, les marges demeuraient supérieures dans les régions ravitaillées en brut canadien. Cela indique une fois de plus que les effets nuisibles du manque de concurrence dans les secteurs nationaux de la produc-

TABLEAU 34

COMPARAISONS PAR SHELL DES PRIX DE L'ESSENCE AU DÉTAIL ENTRE MONTRÉAL ET TORONTO, 1968

(¢/gall.)

Prix	Toronto	Montréal	
Prix réalisé	46,9	41,9	
Commission	9,3	7,8	
Taxe (provinciale)	16,0	16,0	
Prix net réalisé	21,6	18,1	

Source: Document no 26206, Shell225

TABLEAU 35

GULF: MARGES DES DÉTAILLANTS EN 1972 ET HAUSSE DE LA RÉALISATION MOYENNE DE 1968 À 1972, EN FONCTION DE LA RÉALISATION MOYENNE DE 1968 À 1972, EN FONCTION DES RÉGIONS MÉTROPOLITAINES POUR L'ESSENCE N° 2 (\$/gall.)

Ville	Hausse des réalisations	Marge des détaillants
Halifax	0,0389	0,095
Montréal	0,0316	0,090
Toronto	0,0134	0,105
Calgary	0,0212	0,112
Vancouver	0,0243	0,116

Source: Document no 62070, Gulf227

tion et du raffinage se sont répercutés en s'amplifiant sur celui de la commercialisation. Faisant allusion aux marges de commercialisation dans le domaine du brut national, Gulf faisait remarquer: «Ces marges sont déjà trop élevées par rapport à celles des détaillants à rabais...» (Document n° 62070)²²⁶. Ainsi, les données concernant les prix de gros et les marges des détaillants montrent que sur l'écart du prix du brut, au moins 2 c. par gallon ont été transmis sur le marché de l'essence, à l'ouest de la ligne de démarcation.

Les chiffres sur le rendement de Shell pour la fin des années soixante confirment ces écarts entre les marchés ravitaillés en brut étranger et en brut national. Le rendement représente le bénéfice net (réalisations brutes moins les coûts) et était calculé, pour Shell, avant et après l'imputation d'un montant arbitraire à titre de frais de capital. Le Tableau 36 compare les rendements de Shell pour l'essence de toutes les catégories (régulière et super), dans chacun des trois centres de Shell, celui de l'Est (Québec et Maritimes), celui du centre (Ontario) et celui de l'Ouest (Prairies et C.-B.). Les Tableaux 37 et 38

TABLEAU 36

SHELL: RENDEMENT DE TOUTES LES CATÉGORIES D'ESSENCE POUR MOTEUR, AVANT ET APRÈS (IMPUTATION DU CAPITAL), 1966-1970 (¢/gall.)

Année	Secteur de l'Est	Secteur du centre	Secteur de l'Ouest
1966	15,63 (11,18)	16,48 (12,09)	16,38 (11,55)
1967	15, 14 (10,63)	16,44 (11,90)	16,55 (11,21)
1968	14,58 (10,13)	16,90 (12,48)	17,09 (11,75)
1969	14,73 (10,06)	17,68 (12,92)	16,95 (11,34)
1970	15,13 (10,46)	18,54 (13,68)	17,99 (12,34)

Source: Document no 30442, Shell²²⁸

TABLEAU 37

SHELL: RENDEMENT DE L'ESSENCE RÉGULIÈRE, PAR SECTEUR, AVANT ET APRÈS (1MPUTATION DU CAPITAL), 1966-1970
(¢/gall.)

Année	Secteur de l'Est	Secteur du centre	Secteur de l'Ouest
1966	13,86 (9,55)	15,44 (11,31)	15,15 (10,58)
1967	13,27 (8,91)	15,26 (11,02)	15,21 (10,24)
1968	12,69 (8,44)	15,59 (11,52)	15,68 (10,63)
1969	12,70 (8,34)	16,25 (11,86)	15,48 (10,28)
1970	13,11 (8,61)	17,07 (12,48)	16,50 (11,25)

Source: Document no 30443, Sheil²²⁹

TABLEAU 38

SHELL: RENDEMENT DU MAZOUT, PAR SECTEUR, AVANT ET APRÈS (IMPUTATION DU CAPITAL) (¢/gall.)

Année	Secteur de l'Est	Secteur du centre	Secteur de l'Ouest
1966	10,42 (8,04)	10,63 (8,62)	11,66 (9,65)
1967	10,22 (8,16)	10,89 (8,98)	11,98 (10,13)
1968	9,90 (8,03)	11,47 (9,32)	13,69 (11,73)
1969	10,22 (8,21)	11.80 (9.67)	12,23 (10,24)
1970	10,58 (8,64)	12,23 (10,30)	12,41 (9,90)

Source: Document no 30446, Shell230

fournissent les mêmes données pour l'essence ordinaire et le mazout. Entre 1966 et 1970, la différence de rendement calculée avant l'imputation des frais de capital a augmenté entre les secteurs de l'Est et du centre, de 0,8 c. à plus de 3,4 c. le gallon. Pour l'essence ordinaire, cette différence passe de 1,6 c. à 3,96 c. le gallon, tandis que pour le mazout, les chiffres sont respectivement 0,2 c. et 1,7 c. le gallon. Une comparaison fondée sur les rendements, après imputation du capital, donne des résultats analogues.

Les rendements calculés par Gulf Oil indiquent aussi que, de 1969 à 1972 au moins, dans le secteur de l'Est canadien approvisionné en brut national plus cher, le prix des produits était plus élevé. Le Tableau 39 compare le rendement pour l'essence par région, entre 1969 et 1974. En 1969 et 1970, la réalisation nette pour l'essence à moteur était d'environ 3 c. le gallon plus élevée en Ontario qu'au Québec. Toutefois, l'écart illustré au Tableau 40 pour le mazout n'est pas aussi important. Cela signifie que les prix des produits importés influaient davantage sur les prix du mazout que sur ceux de l'essence, en Ontario.

TABLEAU 39

GULF
RENDEMENT DE L'ESSENCE POUR MOTEUR N° 2, PAR RÉGION, 1969-1974
(¢/gall.)

Année	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Pacifique
1969	18,43	15,10	18,05	17,73	18,19
1970	19,15	15,42	18,55	18,21	19,05
1971	20,59	16,90	18,63	18,95	20,39
1972	21,49	17,60	18,72	19,35	20,50
1973	23,75	20,29	20,62	21,55	22,34
1974	31,36	31,71	29,58	28,29	29,23

GULF
RENDEMENT DU MAZOUT, PAR RÉGION, 1969-1974
(¢/gall.)

Année	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Pacifique
1969	14,81	14,07	14,15	14,86	15,54
1970	14,81	12,95	13,99	15,05	16,15
1971	16.34	14,83	15,10	16.11	18,31
1972	17,41	22,60	16,05	16.54	19,34
1973	22,59	18,46	18,65	19.27	19,26
1974	27,36	27,59	25.09	23,21	26,39

Les données de Shell et de Gulf que nous venons de citer établissent, à partir de chiffres particuliers pour chaque produit, notamment l'essence et le mazout, que la politique pétrolière a entraîné des prix plus élevés. Nous disposons également, sous une forme plus agrégée, de données d'Imperial Oil qui démontrent que le revenu net des ventes de tous les produits à l'ouest de la ligne de démarcation traduisait le coût plus élevé du brut dans cette région. Le tableau 41 donne une comparaison entre le revenu net des ventes, le coût du produit et la marge qui s'en dégage pour les opérations d'Imperial en Ontario et au Québec. Il ressort du tableau que la différence du coût des produits se répercutait en entier, sinon plus, sur le revenu net des ventes étant donné que la marge était toujours plus importante en Ontario qu'au Québec. Tout comme Shell et Gulf, Imperial a exploité la protection que lui accordait la ligne de démarcation pour fixer un prix plus élevé pour ses produits.

TABLEAU 41

IMPERIAL OIL: COMPARAISON DU REVENU NET DES VENTES ET DU
COÛT DU PRODUIT, ONTARIO ET QUÉBEC, 1959-1967
(¢/gall.)

Année		ONTARIO			QUÉBEC		
	Revenu net des ventes	Coût f. à b. point de livraison	Marge	Revenu net des ventes	Coût f. à b. point de livraison	Marge	
1959	20,31	14,93	5,38	17,65	12,79	4,86	
1960	19,97	14,93	5,04	17,30	12,47	4,83	
1961	19,82	15,06	4,76	17,89	13,19	4,70	
1962	19,53	15,08	4,45	17,55	13.39	4,16	
1963	19,31	15,13	4,18	17,72	13,72	4,00	
1964	19,91	15,16	4,75	17,18	13,42	3,76	
1965	19,94	14,65	5.29	17,33	13,42	3,91	
1966	20,81	14,64	6,17	17,79	13,20	4,59	
1967	21,03	14,88	6,15	17,75	13.32	4,43	

Note: La marge est le solde obtenu en soustrayant le coût du produit (f. à b. point de livraison) du revenu net ventes.

Source: Documents nos 174621-177811,231 sommaire de l'analyse des profits, Imperial Oil.

Les données relatives aux réalisations et aux rendements de Shell et de Gulf indiquent que la concurrence était influencée par des facteurs autres que la possibilité pour une région d'avoir accès aux produits importés. Les marchés de l'Atlantique et des Prairies étaient généralement moins concurrentiels que ceux du Québec et de l'Ontario parce qu'il était plus intéressant d'entrer dans ces derniers en raison de leur importance. Imperial, par exemple, observait lors de la chute des prix des produits pétroliers dans l'Est canadien au début des années

soixante, que «les Prairies ont été relativement préservées, en raison de la faible densité démographique et de la plus faible concentration industrielle» (Document n° 118723)²³²

Shell brossait un tableau semblable de l'absence de concurrence dans les Prairies lorsqu'elle évaluait l'achat éventuel de la North Star Oil à la fin des années cinquante. Elle remarquait que les Prairies étaient considérées comme relativement stables parce que «leurs villes ont une population faible et un potentiel réduit en ce qui concerne l'essence. Ce genre de marché n'attire pas les revendeurs indépendants» (Document n° 41820).²³³ De plus, l'imposant marché des machines agricoles n'était pas très concurrentiel et «ce facteur exerce une influence stabilisatrice sur les prix dans cette région, en fonction de sa taille par rapport à l'ensemble du marché» (Document n° 41790).²³⁴

Lorsque les marchés se sont raffermis au début des années 70, l'industrie a exploité ce pouvoir commercial dans ces régions. Comme le montrent les preuves de Gulf (Tableau 35), les réalisations sur l'essence ont plus augmenté à Halifax qu'à Montréal, entre 1968 et 1972, même si ces deux marchés recevaient du brut étranger et étaient donc soumis aux mêmes hausses. De même, elles ont augmenté davantage à Calgary qu'à Toronto, même si ces deux marchés s'approvisionnaient au pays (Document n° 62070)²³⁵.

Ce modèle est aussi vrai pour la concurrence qui s'est développée dans le secteur du marketing. Un manque de concurrence dans le secteur du gros a provoqué une hausse des marges de détail et de gros. Le Tableau 42 compare les marges de gros et de détail de Gulf, à Halifax et à Calgary, par rapport à celles de Montréal où le secteur indépendant était plus puissant. Il ressort nettement du tableau 42 que les consommateurs des Maritimes et des Prairies ont dû faire les frais de marges plus élevées.

TABLEAU 42

MARGES DE GROS ET DE DÉTAIL COMBINÉES POUR
L'ESSENCE ORDINAIRE, PAR VILLE (GULF) 1960-1968
(¢/gall.)

Année	Halifax	Montréal	Calgary
1960	13,4	13,0	16,7
1961	13,6	13,1	16,1
1962	12,7	12,2	15,2
1963	12,5	10,0	19,2
1964	16,2	11,2	13,2
1965	15,2	12,0	12,7
1966	15,1	14,1	14,8
1967	16,7	15,9	16,8
1968	15,9	13,8	17,0

Source: Documents nos 74557-8, Gulf²³⁶

TABLEAU 43							
IMPERIAL: RENDEMENT DU CAPITAL PAR RÉGION, 1971-1972							

Région	Année	Ventes	Approvisionnements	Produits pétroliers
Atlantique	1971	7,4	9,0	8,0
	1972	17,2	24,4	19,0
Québec	1971	4,5	17,9	6,9
	1972	4,5	13,0	7,0
Ontario	1971	3,7	1,4	2,6
	1972	2,7	(2,0)	0,0
Prairies	1971	14,0	13,0	13,7
	1972	16,9	3,9	12,7
Pacifique	1971	6,9	15,8	9,1
	1972	8,9	17,2	11,2

Notes: 1971 -- réel

1972 — 9 premiers mois et mise à jour des trois derniers

Source: Document no 124639, Imperial²³⁷

Les preuves présentées par Imperial sur le taux de rendement réalisé sur ces divers marchés en 1971 et 1972 viennent appuyer la thèse de l'exploitation du pouvoir commercial sur les marchés de l'Atlantique et des Prairies. Le Tableau 43 compare le taux de rendement par région de ses services de raffinage (approvisionnement) et de marketing (ventes). En 1972, il s'élevait jusqu'à 19% dans la région de l'Atlantique et à 12,7% dans les Prairies, alors qu'il se situait entre 0 et 7% en Ontario et au Québec. En planifiant ses hausses de prix pour 1973, Imperial remarquait dans un document que ses projets augmenteraient encore la rentabilité de ces marchés:

«Les marges fixes dans les régions de l'Atlantique et des Prairies sont très intéressantes à l'heure actuelle, et ce plan permet de les augmenter encore davantage.»

(Document nº 112524, le 5 janvier 1973, Imperial)²³⁸

La rentabilité plus élevée des marchés de l'Atlantique et des Prairies remontait à la fin des années cinquante. Dans chacune de ces régions, le rendement du capital était plus élevé que dans d'autres régions du Canada ravitaillées par du brut provenant de la même source. Le Tableau 44 donne, pour Imperial, un aperçu de l'écart entre le marché de l'Atlantique et celui du Québec, d'une part, et entre le marché des Prairies et celui de l'Ontario, d'autre part. L'écart de rendement dans les Prairies a touché un sommet entre 1959 et 1963 avant d'amorcer un déclin par la suite, tout en demeurant supérieur au

rendement du marché de l'Ontario. Sur le marché de l'Atlantique, l'écart de rendement par rapport au Québec a enregistré un progrès continu entre 1959 et 1967.

TABLEAU 44

IMPERIAL OIL: TAUX DE RENDEMENT EN ONTARIO PAR RAPPORT
AUX PRAIRIES ET DANS LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE
PAR RAPPORT AU QUÉBEC, 1959-1967
(%)

Année	Écart, Prairies — Ontario	Écart, Atlantique — Québec	
1959	5,19	2,92	
1960	5,74	3,72	
1961	6,50	3,61	
1962	8,04	4,48	
1963	10,93	5,56	
1964	10,12	7,06	
1965	9,27	9,73	
1966	8,24	8,99	
1967	6,78	10,57	

Source: Documents nox 174621-177811,239 sommaire de l'analyse des profits, Imperial Oil

On peut déceler les effets de la politique pétrolière nationale en comparant, comme le fait le Tableau 45, la rentabilité des activités d'Imperial en Ontario par rapport au Québec, d'une part, et dans les Prairies par rapport à la région de l'Atlantique, d'autre part. L'Ontario et le Québec se comparent

TABLEAU 45

IMPERIAL OIL: TAUX DE RENDEMENT EN ONTARIO PAR RAPPORT AU QUÉBEC ET DANS LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE PAR RAPPORT AUX PRAIRIES, 1959-1967

(%)

Année	Écart, Ontario — Québec	Écart, Prairies — Atlantiqu		
1959	-1,56	0,71		
1960	-2,17	-0,15		
1961	-1,39	1,50		
1962	-0,57	2,99		
1963	-0,92	4,45		
1964	0,86	3,92		
1965	2,73	2,27		
1966	3,52	2,77		
1967	4,65	0,86		

Source: Documents nºs 174621-177811,240 sommaire de l'analyse des profits. Imperial Oil.

bien à cause de la taille du marché et de la présence des indépendants. Les marchés des Prairies et de l'Atlantique sont analogues à cause de la faible densité démographique et du peu de concurrence livrée par le secteur indépendant. Si l'on compare l'Ontario au Québec, on s'aperçoit que le premier de ces deux marchés passe d'une position d'infériorité à une position de supériorité sur le plan de la rentabilité. Le même phénomène peut s'observer dans les Prairies par rapport au marché de l'Atlantique. Ainsi, les deux régions «protégées» ont eu un rendement moins bon que les régions «non protégées».

La performance de l'industrie à l'ouest de la démarcation se dégage également du contraste entre les mouvements de prix en Nouvelle-Écosse, approvisionnée du brut étranger, et en Colombie-Britannique, ravitaillée en production nationale. Le Tableau 46 donne les réalisations et les coûts globaux de la raffinerie d'Imperial à Dartmouth (Nouvelle-Écosse). Le Tableau 47 indique, par année, les réalisations de la Home Oil (filiale d'Imperial chargée du marketing en Colombie-Britannique) sur les ventes d'essence ainsi que sur le total des produits raffinés. Ces deux marchés rapportaient de moins en moins entre 1957 et 1960. A la suite de la dévaluation du dollar canadien, le rapport s'est élevé temporairement au début des années soixante, mais a repris sa chute en Nouvelle-Écosse. Par contre, il a augmenté en Colombie-Britannique après 1960. Après 1960, l'industrie pétrolière a été en mesure d'exploiter ses nouveaux pouvoirs renforcés sur le marché de la Colombie-Britannique protégé par la politique pétrolière.

TABLEAU 46

IMPERIAL: COÛTS ET RÉALISATIONS DU RAFFINAGE DANS
LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

(\$/b)

Année	Réalisations approximatives du raffinage ²	Coût du raffinage ^t	Coût du brut²	Marge de raffinage	Réalisations moins le brui
1957	4,76	4,00	3,10	0.76	1,66
1958	4,39	3,90	-,	0.49	
1959	4,31	3,43		0,88	
1960	4,15	3,23		0,92	
1961	4,30	3,24		1,06	
1962	4,14	3,39	2,65	0,75	1,49
1963	4,10	3,36	2,66	0.74	1,44
1964	4,05	3,37	2,62	0,68	1,43
1965	4,08	3,30	2,54	0,78	1,54
1966	4,16	3,30	2,45	0,86	1,71

Source: 1. Document no 120994, Imperial²⁴¹

^{2.} Document nº 121010, Imperial²⁴²

On dispose aussi de comparaisons pour les réalisations de l'industrie dans son ensemble, en matière de raffinage, à l'est et à l'ouest de la ligne de démarcation. Les réalisations à la raffinerie ou la valeur des chargements sont censées refléter la situation du marché de gros. Dans la mesure où ce marché donne une image fidèle de l'évolution du secteur du détail, les changements qui se produisent dans les réalisations du secteur du raffinage reflèteront aussi le comportement de ce marché¹.

TABLEAU 47
HOME OIL: VENTES DE PRODUITS PÉTROLIERS RAFFINÉS 1953-1963

	Essence ordinaire, autres essences et naphta					Total des _l raffir		
	000\$	000 gall.	\$/gall.	\$/b	000\$	000 gall.	\$/gall.	\$/b
1953	3 197	12 534	0,255	8,93	10 818	49 069	0,221	7,72
1954	3 197	13 084	0,244	8,55	11 448	53 165	0,215	7,54
1955	3 513	14 797	0,237	8,31	13 056	61 132	0.214	7,47
1956	3 853	16 028	0,240	8,41	14 316	64 967	0,220	7,71
1957	4 040	16 402	0,246	8,62	14 842	65 116	0,228	7,98
1958	4 581	19 074	0,240	8,41	13 576	60 737	0,224	7,82
1959	4 939	21 169	0,233	8,17	13 688	62 926	0,218	7,61
1960	5 028	21 972	0,229	8,01	13 378	62 127	0,215	7,54
1961	5 523	22 127	0,250	8,74	13 702	60 286	0,227	7,95
1962	5 455	22 492	0,243	8,49	13 820	62 050	0,223	7,80
1963	5 363	21 852	0,245	8,59	14 234	63 164	0,225	7,89

Source: Document no 131648, Imperial²⁴³

Les Tableaux 48 à 51 fournissent, par région, les valeurs des expéditions des raffineries entre 1959 et 1972. Le Tableau 48 donne le prix moyen pondéré pour la plupart des produits et permet ainsi de comparer la performance d'ensemble. Le Tableau 49 porte sur l'essence, le Tableau 50 sur les fuels légers et le Tableau 51 sur le fuel-oil lourd.

^{1.} Les résultats du raffinage, telles qu'elles sont rapportées à Statistique Canada, dans la catégorie «Valeur des chargements de sa propre raffinerie», posent un problème parce qu'il peut s'agir non de réalisations mais de coûts, en raison des méthodes de rapports permises. Même si, à cause de cela, les réalisations subissent des distorsions dans le secteur du gros, du moment que celles-ci ne changent pas à la longue, on pourra évaluer leur performance relative, en comparant un marché à l'autre.

TABLEAU 48
VALEUR DES EXPÉDITIONS DE PRODUITS RAFFINÉS ¹ , 1959-1972 (\$/b)

Année	Q. et Mar.	Q uébec	Maritimes	Ontario	Man. et Sask.	Alb.	CB. et T.NO.
1959	4,18			4,34	4,48	4,55	4,26
1960	4,12			4,27	4,44	4,51	4,31
1961	4,04			4,24	4,42	4,55	4,28
1962	4,12			4,44	4,57	4,13	4,38
1963	3,93			4,35	4,55	4,17	4,40
1964	3,96	3,88	3,82	4,38	4,47	4.08	4,32
1965	3,75	3,71	3,65	4,33	4.30	4,18	4,29
1966	3,49	3,57	3,65	4,28	4,42	4,09	3,97
1967	3,51	3,60	3,70	4,29	4.44	4,13	4,25
1968	3,54	3,49	3,76	4,39	4,52	4,21	4,19
1969	3,65	3,32	3,46	4.27	4,55	4,28	4,17
1970	3,58	3,44	3,36	4,32	4.69	4,29	4,16
1971	3,98	3,90	3,58	4,85	4,85	4,45	4,54
1972	4,11	4,09	3,63	4,89	4,90	4,22	4,53
1959-60	4,15			4,31	4,46	4,53	4,29
1968-69	_3,60			4,33	4,54	4,25	4,18
	-0,55			+0,02	+0,12	-0,28	-0.11

Nota: 1. Comprend l'essence pour moteur, le carburant pour turbo-machine d'aviation, le combustible diesel, les fuels-oils légers, les fuels-oils lourds et le kérosène qui comptaient en 1972 pour 93,8 % de la valeur totale des expéditions de produits raffinés au Canada.

D'après le Tableau 48, il semble que l'écart entre les réalisations globales de l'Ontario et celles de l'est canadien (le Québec et les Maritimes) s'est accru de 57 c. le baril entre 1960 et 1969 l'ensemble du marché. Cela suit l'écart grandissant qui sépare les coûts du brut et qui est passé de 30 à 35 c. le baril à plus de \$1 durant la même période. Ailleurs, à l'ouest de la ligne de démarcation, l'ensemble de la performance ne correspondait pas non plus à celle de l'est canadien. Au Manitoba et en Saskatchewan, la réalisation moyenne a en fait augmenté. Par contre, elle a régressé en Alberta, en Colombie-Britannique et dans les Territoires du Nord-Ouest, mais tout en restant supérieure à la moitié des réalisations de l'est canadien.

Le schéma qui se dessine pour l'ensemble du marché se modifie quelque peu lorsqu'il s'agit de produits individuels. Dans le cas de l'Ontario, les marchés de l'essence, des fuels-oils légers et du fuel lourd ont la même performance médiocre. Toutefois, en Alberta, la valeur des expéditions d'essence et de fuel-oil lourd baissent à peu près autant que dans l'est du Canada. Le Manitoba et la Saskatchewan ne subissent pas de perte par rapport à l'Est en ce qui concerne le fuel-oil lourd, mais il en va autrement pour l'essence et les

TABLEAU 49

VALEUR DES EXPÉDITIONS DE PRODUITS RAFFINÉS:
ESSENCE POUR MOTEUR, 1959-1972
(\$/b)

Année	Q. et Mar.	Québec	Maritimes	Ontario	Man. et Sask.	Alb.	CB. et T.NO.
1959	5,22			5,22	5,22	5,22	5,22
1960	5,14			5,13	5,14	5,14	5,14
1961	5,16			5,16	5,17	5,17	5,17
1962	5,11			5,27	5.13	4,58	5,26
1963	5,00			5,14	5.16	4,55	5,28
1964		4,83	5,14	5,08	4,99	4,44	5,05
1965		4,56	5,05	5.05	4,83	4,41	4,84
1966		4,45	4,90	5,01	4,88	4.46	4,81
1967	4,57	4,48	5,01	5,03	4,90	4,51	4,79
1968	4,61	4,44	5,01	5,13	5,04	4,56	4,82
1969	4,58	4,16	4,66	4,92	4,98	4.61	4,78
1970		4,29	4,54	5,00	5,12	4,65	4,72
1971		4,86	4,86	5,44	5,27	4.76	5,10
1972		5,12	5,11	5,39	5,35	4,55	5,09
1959-60	5,18			5,18	5,18	5,18	5,18
1968-69	4,60			5,03	5,01	4,59	4,80
	-0.58			-0,15	-0,17	-0,59	-0,38

fuels légers. En Colombie-Britannique, le cours de la valeur du fuel-oil lourd traduit une détérioration relative, mais pour l'essence, le marché se comporte assez bien par rapport à l'est canadien en subissant une baisse de 38 c. au lieu de 58.

Toutes les preuves présentées dans cette section montrent que l'industrie a pu exploiter son pouvoir commercial. Les prix dans la région du Canada réservée au brut indigène ont été maintenus au-dessus des niveaux qui auraient été fixés si l'influence des prix mondiaux avait davantage imprégné le marché. Il faut néanmoins souligner que si les prix ont été maintenus à un niveau anormalement élevé en Ontario, il ne faudrait pas en déduire que les prix étrangers n'ont eu aucune influence dans cette province. Toutefois, celle qu'ils ont pu avoir signifie simplement qu'ils ont empêché les prix de gros ontariens d'atteindre un niveau tel qu'ils auraient entièrement résorbé les coûts plus élevés du brut sur le marché intérieur. Cela aurait produit un rétrécissement de la marge entre le prix du brut et les réalisations des raffineries, rendant en général peu rentable l'exploitation d'une raffinerie.

^{1.} Les données déjà citées pour montrer comment les coûts ont été entièrement résorbés portaient sur les marges de gros et de détail.

TABLEAU 50

VALEUR DES EXPÉDITIONS DE PRODUITS RAFFINÉS: FUEL LÉGER, 1959-1972
(\$/b)

Année	Q. et Mar.	Québec	Maritimes	Ontario	Man. et Sask.	Alb.	CB. et T.NO.
1959	4,14			4,20	4,14	4,14	4,14
1960	4,00			4,06	4,06	4.00	3,98
1961	3,88			4,01	4,01	4,01	3,55
1962	4,02			4,11	4,29	3,95	3,91
1963	3,97			4,11	4,36	3,90	4,00
1964		3,99	3,85	4,21	4.34	3,68	4,19
1965		3,70	3,39	4,08	3,99	3,85	4,15
1966		3,50	3,37	4,03	4.35	3,84	4,22
1967	3,47	3,45	3,51	4,04	4,04	3.85	4,24
1968	3,54	3,48	3,74	4,24	4,07	3,84	4,27
1969	3,56	3,53	3,67	4,14	4.03	3,85	4,33
1970		3,58	3,51	4,18	4.12	3.84	4,29
1971		4,02	3,89	4,70	4,30	4,10	4,73
1972		4,20	4,33	4,67	4,31	4,12	4,66
1959-60	4,07			4,13	4,10	4,07	4,06
1968-69	3,55			4,19	4,05	3,85	4,30
	-0,52			+0,06	-0,05	-0.22	+0,24

TABLEAU 51

VALEUR DES EXPÉDITIONS DE PRODUITS RAFFINÉS:
FUELS-OILS LOURDS, 1959-1972
(\$/b)

Année	Q. et Mar.	Quéhec	Maritimes	Ontario	Man. et Sask.	Alb.	CB. et T.NO.
1959	2,27			2,27	2,27	2,27	2,25
1960	2,30			2,29	2,29	2,29	2,28
1961	2,21			2,21	2,21	2,21	2,38
1962	2,09			2,47	2,01	1,30	2,45
1963	2,08			2,47	2,05	1,46	2,56
1964		2,05	2,17	2,56	1,85	1,45	2,49
1965		2,08	2,00	2,70	1,90	1,47	2,70
1966		2,10	2,03	2,67	1,91	1,60	2,66
1967	2,17	2,24	1,97	2,66	2,01	1,61	2,71
1968	2,06	2,08	2,00	2,55	1,76	1,52	2,58
1969	1,82	1,85	1,76	2,47	1,97	1,51	2,49
1970		2,09	1,84	2,46	2,07	1,52	2,53
1971		2,50	2,35	3,03	2,68	1,84	2,88
1972		2,87	2,65	3,36	2,81	2,02	3,04
1959-60	2,29			2,28	2,28	2,28	2,27
1968-69	1,94			2,51	1,87	1,52	2,54
	-0,35			+0,23	-0,41	-0,76	+0,27

Ainsi, Imperial notait qu'entre 1958 et 1961, les prix des produits raffinés avaient régressé plus vite que les prix du brut intérieur.

«Cette détérioration des prix a été particulièrement frappante dans l'est canadien, bien que la côte ouest ait été à peu près aussi touchée. Les Prairies ont été relativement préservées, en raison de la faible densité démographique et de la plus faible concentration industrielle.

«De sorte qu'entre 1958 et le printemps de 1961, les prix des produits raffinés dans le centre du Canada et sur la côte ouest ont perdu tout lien direct avec les prix du brut, fluctuant indépendamment de ces derniers, sous l'effet de forces concurrentielles puissantes.»

(Document nº 118723, le 7 juin 1962, Imperial)²⁴⁴

Les données d'exploitation de Gulf pour 1959-1964 sont présentées au Tableau 52, à titre d'exemple du rétrécissement des marges subi par une société. Entre 1959 et 1961, son rendement a baissé de 31 c. le baril, alors que son prix du brut n'a baissé que de 14 c. le baril, ce qui faisait tomber sa marge bénéficiaire brute de 61 à 44 c.

TABLEAU 52

DONNÉES D'EXPLOITATION FINANCIÈRE: GULF, 1959-1964
(\$/b)

Données financières	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Réalisations sur les ventes Dépenses de commercialisation	6,32	6,24	5,92	5,91	5,87	5,74
et fret	1,40	1,35	1,31	1,30	1,31	1,26
Rendement au point						
d'approvisionnement	4,92	4,89	4,61	4,61	4,56	4,48
Coût du produit	4,31	4,25	4,17	4,27	4,21	4,15
Bénéfice brut	0,61	0,64	0,44	0,34	0,35	0,33
Frais généraux de la société	0,22	0,28	0.23	0,28	0,24	0,24
Net avant impôt	0.39	0,36	0,21	0,06	0,11	0,09

Source: Document nº 64850, Gulf²⁴⁵

Le Tableau 53 permet d'évaluer comment le resserrement attribuable au maintien des prix intérieurs du brut à des niveaux élevés a pu se répercuter sur la rentabilité des raffineries. Il utilise des données obtenues en 1960 par le service de coordination du raffinage d'Imperial, et compare la rentabilité des différentes opérations de raffinage à partir des prix de transfert en vigueur chez Imperial en 1960-1961 (cas A), des prix d'importations (cas B) et des prix de gros (en prenant Supertest et Liquifuels comme étalons). Les prix de transfert

donnaient un rendement de 9,5%, mais si les réalisations tombaient au niveau du prix des importations (cas B) ou se rapprochaient des rendements obtenus par les grands grossistes (cas C), les opérations de raffinage n'atteindraient plus des

TABLEAU 53
COÛTS ET RENDEMENT DU RAFFINAGE DANS LA RÉGION DE TORONTO EN 1960

		Cas A	Cas B	Cas C
Réalisations	%	\$/b	\$/b	\$/b
Produits				
Essence catégorie 1	9,8	5,85	5,31	4,93
Essence catégorie 2	29,5	5,64	5,09	
Distillat moyen	39,3	4,03	3,80	3,71
Résidus	15,3	2,26	2,26	2,26
Combustible pour la raffinerie	5,5			
Perte	,6			
Total	100,0	4,17	3,86	3,74
Coût de production				
(Brut (Mixed blend)		3,10	3,10	3,10
Fabrication (Combustible exclu)		,65	,65	,65
		3,75	3,75	3,75
Marge en \$/b		,42	,11	(,01)
\$ milliers/an avant impôt		1,150,	301,	(27)
\$ milliers/an après impôt		567,	148,	(13)
Investissement \$800/jb				
Rendement en %		9,5	2,5	négatif

Hypothèses: 1. Transforme 7 500 b/j et fournit des produits.

- 2. Transforme le brut léger de l'Ouest dont le prix est fixé à Toronto au tarif actuel du pipe-line.
- 3. Les coûts de fabrication sont évalués à 65¢/b (comparable à la capacité réelle rajustée de Sarnia) comprenant le plomb et les additifs, mais pas le combustible.
- 4. Pour l'essence, le rapport ¼ catégorie 1 et ¾ catégorie 2 correspond à la qualité de
- 5. Les distillats moyens ont la qualité du groupe ayant une valeur d'écoulement moins
- 6. Rapport 50/50 pour les distillats moyens et l'essence.

Nota: A. Valeurs des produits—Prévision des prix inter-services—année moyenne 1960-1961 à USMC moins 27% et parité du dollar—résidus par importations de la Creole vers Toronto via T2. (Document nº 117872).

- B. Valeurs des produits—Prévision des importations comprenant un coût d'entreposage de 60¢ le gallon- fixé à USMC moins 27% et parité du dollar—résidus par importations de la Creole vers Toronto via T2. (Document nº 117872)
- C. Essence obtenue en utilisant la réalisation sur les ventes de Supertest en essence et en distillats moyens de \$4,61 en 1959, pour une répartition 74/26, et en utilisant le rendement de Liquifuels de \$3,71 afin d'obtenir le prix implicite de l'essence. (Documents nos 117872-3)

Source: Documents now 117872-3, Imperial 346

niveaux de rendement qui permettraient de rentrer dans les frais. Puisqu'il s'avère que, pour Shell et Gulf, les rendements sur les distillats moyens étaient les mêmes en Ontario et au Québec, il est probable du moins que les prix de ces produits correspondaient de plus près aux prix des importations.

Il s'agit donc de savoir dans quelle mesure les marges ont été rétrécies par le niveau anormalement élevé des prix du brut indigène. A la fin des années soixante, tant les chiffres de Shell sur les réalisations approximatives du raffinage en essence que les rendements de Gulf indiquent que les réalisations sur l'essence étaient d'environ 2 à 3 c. le gallon plus élevées en Ontario qu'au Québec. Étant donné que les rendements des distillats movens et du fuel-oil lourd étaient à peu près les mêmes dans les deux provinces, la péréquation de la rentabilité n'aurait dépendu que de l'essence. Si l'on faisait passer la majoration de 2,4 à 3,1 c. le gallon, comme ont permis de l'évaluer les estimations d'Imperial en 1960, pour que les réalisations globales à Toronto dépassent le niveau des importations à Montréal de 71 c., et non plus de 56 c., et si l'écart entre les coûts du brut étranger et du brut intérieur, entre Montréal et Toronto, avait atteint 90 c. le baril à la fin des années soixante, la hausse du prix de l'essence qui en aurait résulté n'aurait pas suffi à maintenir la rentabilité du raffinage en Ontario. De fait, c'est ce qui s'est passé. Les propres estimations d'Imperial indiquent que la rentabilité de ses services de commercialisation et de raffinage au Québec était d'environ 7% en 1971 et 1972 (Document n° 124639)²⁴⁷ alors qu'en Ontario, elle oscillait entre 0% et 2,6% sur la même période.

TABLEAU 54

IMPERIAL ET SUN OIL: RENDEMENT DU CAPITAL SUR LE MARCHÉ ONTARIEN, 1960 À 1967
%

Année	Imperial	Sun
1960	1,87	2,2
1961	0,10	2,5
1962	-1,61	0,6
1963	-3,23	-1,6
1964	-1,65	0,0
1965	0,51	4,4
1966	2,09	4,2
1967	1,66	4,5

Nota: Pour Sun Oil, le rendement est le profit après impôt plus l'intérêt sur la valeur moyenne du capital engagé. Pour Imperial Oil, le rendement est le revenu net (après impôt) du capital engagé.

Source: Imperial Oil: Documents now 174621-177811.248

Sun Oil: Renseignements réunis pour l'enquête sur l'industrie pétrolière.

Imperial Oil avait aussi enregistré un taux de rendement médiocre en Ontario au cours des années soixante. Comme l'indique le Tableau 54, ce taux a rarement dépassé 2 pour cent entre 1960 et 1967 et a même été négatif pendant trois années. Le Tableau 54 donne également le taux de rendement de Sun Oil sur ses activités en Ontario pendant les années soixante. Cette dernière était l'une des plus petites sociétés concentrées. Son rendement peut donc servir de barème pour ce groupe. Elle aussi a enregistré un taux de rendement médiocre pendant cette décennie.

En 1970, le faible taux de rendement avait entraîné la disparition de tous les petits raffineurs de l'Ontario. Regent a été absorbée par Texaco, Cities Service par British Petroleum et Canadian Oil par Shell. On est donc en mesure de soutenir que les distorsions de prix ont contribué à éliminer un secteur de l'industrie du raffinage qui, dans d'autres pays, s'était révélé une source primordiale d'approvisionnement pour les négociants indépendants, dynamiques et efficaces.

G. Conclusion

Ce volume s'est arrêté sur les événements externes à l'industrie canadienne, qui ont contribué à modeler son comportement et sa performance et qui suffisent à les expliquer, comme plusieurs ont tendance à le prétendre. D'une certaine façon, c'est une évidence. Pour toute entreprise, les circonstances influencent bien sûr les variables qui entrent en ligne de compte dans la prise de décisions. Mais il y a une différence énorme entre dire que les événements ont influé sur la performance et dire qu'ils justifient tous les comportements qui en ont découlé. Toutes les industries sont sensibles aux chocs externes. Lorsqu'ils sont fréquents, un oligopole particulièrement bien organisé peut avoir du mal à coordonner son comportement. Dans le cas contraire, l'oligopole est en meilleure posture pour exploiter son pouvoir commercial et adopter des pratiques anticoncurrentielles. Nous avons cherché à déterminer la nature de l'environnement externe, les décisions qu'a prises l'industrie en matière de prix, dans le secteur de la production, ainsi que leurs nombreuses répercussions dans le domaine du marketing.

L'industrie pétrolière au Canada n'a pas fait face aux mêmes conditions suivant qu'elle se trouvait dans une région approvisionnée en brut étranger ou en brut indigène. L'emplacement de la ligne de démarcation a été déterminé en partie par la politique pétrolière nationale. Mais cette dernière ne s'appliquait en rien à la pratique des prix ni au comportement de l'industrie. La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions n'a pas été suspendue à l'intention de l'industrie. En outre, au moment où la politique fut appliquée, il avait été bien précisé par les responsables de la politique de concurrence que la politique pétrolière nationale n'certainant pas un comportement anticoncurrentiel et contraire à l'intérêt public.

Les faits exposés ici montrent que dans le secteur intérieur, l'industrie a réagi à la réduction de la concurrence qui a suivi l'établissement de la politique pétrolière en augmentant les prix du brut canadien. Pour les consommateurs, ces hausses se sont répercutées sur les prix de l'essence. Étant donné la concentration verticale de cette industrie, les hausses se sont faites à tous les niveaux, par progression géométrique: non seulement la majoration des prix du brut a fait grimper les prix de gros mais elle a également gonflé les marges des détaillants.

Une étude approfondie du comportement et de la performance de chaque niveau de cette industrie intégrée est indispensable pour pouvoir les évaluer correctement. Les volumes qui suivent porteront sur le secteur international ainsi que sur les secteurs de la production, du raffinage et du marketing. L'étude de la production intérieure montre par quelles méthodes on a empêché les prix du brut national de se comparer aux prix mondiaux; mais pour savoir comment cela s'est traduit par la montée des prix des produits, il faut analyser en détail le comportement des grands, dans les trois domaines. Ce n'est qu'en comprenant la complexité des ententes qui ont été conclues dans chaque domaine, ainsi que leurs liens entre elles, que l'on peut mesurer entièrement l'influence anticoncurrentielle de cette industrie.

ANNEXE A

				* *
				* *

ANNEXE A

La présente annexe contient les tableaux qui permettent d'évaluer les effets de la politique pétrolière nationale sur le prix du brut en Ontario. Par ces tableaux, il est possible de calculer l'écart entre le prix du brut payé par les raffineries de l'Ontario et le «prix concurrentiel» du brut débarqué à Montréal.

Pour établir le «prix concurrentiel» du brut sur le marché mondial, on peut se servir de deux critères, soit le prix du brut qui fait l'objet de transactions sans lien de dépendance, ou le prix implicite obtenu en soustrayant des réalisations sur un marché concurrentiel le coût du raffinage et du transport. Le Tableau A-1 donne les coûts du brut débarqué à Montréal, calculés selon chacune de ces deux méthodes. Le coût du brut débarqué est dérivé d'une estimation du coût concurrentiel f.à b. Moyen-Orient auquel on ajoute les coûts estimés de transport (d'après l'annexe du chapitre sur les liens internationaux) et le tarif en vigueur sur le pipeline Portland-Montréal.

Dans le tableau A-2, nous comparons le coût moyen du brut en Ontario aux deux estimations du coût du brut à Montréal tirées du tableau A-1.

TABLEAU A-1

ESTIMATION DU COÛT «CONCURRENTIEL» DU BRUT
DÉBARQUÉ À MONTRÉAL, 1960 À 1970
(\$ CAN/b)

	Estimation des	Rendement implicite	Coût du brut débarqué à Montréal		
Année	prix entre tiers pour le brut iranien léger (ÉU./b) I	f. à b. calculé par Adelman pour le brut du Moyen-Orient (ÉU./b.) II	Tiers (\$ CAN/b) III	Prix implicite d'Adelman (\$ CAN/b) IV	
1960	1,43	1,50	2,19	2,26	
1961	1,43	1,50	2,28	2,35	
1962	1,38	1,61	2,33	2,57	
1963	1,38	1,59	2,37	2,59	
1964	1,34	1,29	2,22	2,17	
1965	1,34	1,17	2,22	2,04	
1966	1,34	1,27	2,20	2,13	
1967	1,34	1,23	2,17	2,05	
1968	1,34	1,83	2,16	2,69	
1969	1,20	1,27	2,01	2,08	
1970	1,20	1,44	1,95	2,20	

Nota: I: Tableau 32, Liens internationaux

II: Tableau F-1, Liens internationaux

III: Colonne I, Tableau A-5, Liens internationaux, plus tarif Portland-Montréal

IV: Colonne II, Tableau A-5, Liens internationaux, plus tarif Portland-Montréal

Pour rendre les deux séries comparables, on se sert d'un écart de 25 c. le baril au titre des frais de transport entre Toronto et Montréal. Il ressort du Tableau A-2 qu'à la suite de l'application de la politique pétrolière nationale, l'écart entre les coûts du brut s'est élargi que l'on utilise l'une ou l'autre méthode pour estimer le coût concurrentiel du brut débarqué à Montréal.

Le Tableau A-2 se limite à la période 1962 à 1970, étant donné que le coût moyen du brut en Ontario qui sert de point de référence et qui est tiré du Tableau 29 ne comprend pas les chiffres de 1960 et 1961. Cette lacune est corrigée par le Tableau A-3, qui, à l'aide des données de Texaco, compare le prix payé par cette société pour le brut débarqué à Toronto et à Montréal. On peut également y voir que la politique pétrolière nationale a eu pour effet d'élargir l'écart entre le coût du brut en Ontario et les coûts déclarés du brut débarqué au Québec. Étant donné que, pour Texaco, le coût du brut débarqué à Montréal dépassait le cours mondial, l'écart serait biaisé à la baisse si l'on s'en tenait à l'écart entre l'Ontario et le Québec. Le Tableau A-4 présente donc. pour la période 1960 à 1963, l'écart entre le coût déclaré par Texaco pour le brut débarqué à Montréal et les deux estimations du coût concurrentiel du brut débarqué dérivées du Tableau A-1. Le même Tableau A-4 donne l'écart entre le coût moyen déclaré par les membres de l'industrie pour le brut débarqué au Québec et les deux estimations des coûts concurrentiels du brut débarqué pour la période 1962 à 1970. Ces chiffres laissent entendre que la politique pétrolière nationale a permis de maintenir l'écart entre les coûts déclarés et les coûts concurrentiels du brut. Il ressort des deux premières colonnes que, par rapport aux prix du brut du Moyen-Orient faisant l'objet de transactions entre tiers, les coûts déclarés du brut débarqué accusent toujours le même écart. Par contre, si l'on examine les colonnes III et V, on s'aperçoit que, par rapport aux prix concurrentiels dérivés des marchés des produits en Europe, les coûts sur le marché canadien ont amorcé un déclin au début de la décennie, mais que l'écart s'est rétabli vers la fin de la période.

TABLEAU A-2

ÉCART ENTRE LE COÛT DU BRUT AUX RAFFINERIES DE L'ONTARIO ET LE COÛT «CONCURRENTIEL» DU BRUT ÉTRANGER DÉBARQUÉ A MONTRÉAL, 1962 À 1970 (\$ CAN/b)

	Coût moyen du brut aux raffineries		lu brut à Montréal	25 c./b	supposant pour le ort entre
Année	de l'Ontario	1	II		ı Moniréal
	l	11	111	iV	V
1962	3,06	2,33	2,57	0,48	0,24
1963	3,14	2,37	2,59	0,52	0,30
1964	3,13	2,22	2,17	0,66	0,71
1965	3,14	2,22	2,04	0,67	0,85
1966	3,12	2,20	2,13	0,67	0,74
1967	3,14	2,17	2,05	0.72	0,84
1968	3,13	2,16	2,69	0.72	0,19
1969	3,14	2,01	2.08	0,88	0,81
1970	3,13	1,95	2,20	0,93	0,68

Sources: 1: Tableau 29, colonne 1

II: Tableau A-I, colonne III

III: Tableau A-1, colonne IV

IV: Colonne 1 — colonne 11 — 25 c./b V: Colonne 1 — colonne 111 — 25 c./b

TABLEAU A-3

PRIX PAYÉ PAR TEXACO POUR LE BRUT À TORONTO
ET POUR L'ARABIAN DÉBARQUÉ À MONTRÉAL, 1959 À 1963
(\$ CAN/b)

Année	Canadian Redwater à Toronto	Arabian à Montréal	Écart en supposant 25 c./b pour le transport
	.[11	111
1959	3,17	2,83	0,09
1960	3,10	2,76	0,09
1961	3,09	2,81	0,03
1962	3,23	2,86	0,12
1963	3,24	2,76	0,23

Source: Colonnes Let Il: Document nº 50020

Colonne III: Colonne I — Colonne II — 25 c.

TABLEAU A-4
ÉCART ENTRE LE COÛT MOYEN DÉCLARÉ PAR LES IMPORTATEURS
CANADIENS POUR LE BRUT DÉBARQUÉ ET LE COÛT «ENTRE TIERS»
ESTIMÉ POUR LE BRUT DÉBARQUÉ — MONTRÉAL, 1960 À 1970
(\$CAN/b)

	les prix ent le brut l	u en utilisant re tiers pour iranien et et	Écart obtenu en utilisant les rendements implicites d'Adelman et		
Année	le prix payé par Texaco pour l'Arahian déharqué	le coût moyen déclaré au Quéhec	le prix payé par Texaco pour l'Arahian déharqué	le coût moyen déclaré au Quéhec	
	1	11	111	IV	
1960	0,57		0,50		
1961	0,53		0,46		
1962	0,53	0,51	0,29	0,27	
1963	0,39	0,43	0,17	0,21	
1964		0,52		0,57	
1965		0,41		0,59	
1966		0,37		0,44	
1967		0,38		0,50	
1968		0,43		~0,10	
1969		0,51		0,44	
1970		0,50		0,25	

Source: Colonne I: colonne II, Tableau A-3; colonne II, Tableau A-2
Colonne III: colonne III, Tableau A-1; colonne II, Tableau A-2
Colonne IV: colonne IV, Tableau A-1; colonne II, Tableau A-2
Colonne IV: colonne IV, Tableau A-1; colonne II, Tableau 29.

74 22 <u>A</u> 2514 A 2 thor/ <i>Auteur</i>	Bertrand, Robert J					
Title/Titre	Etat de la concurrence dans l'industrie petrolière au Canada. 1981					
Date	Borrower Emprunteur	Room <i>Pièce</i>	Telephone <i>Téléphone</i>			
33-34.3 (10/70) 7530-21-029-4561					

A CAMBELL CONTRACTOR OF THE CO

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

