

Les Québécois paient-ils trop cher les produits du pétrole?

Vincent David and Jean-Paul Dubreuil

Volume 47, Number 3, October–December 1971

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003854ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003854ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

David, V. & Dubreuil, J.-P. (1971). Les Québécois paient-ils trop cher les produits du pétrole? *L'Actualité économique*, 47(3), 495–512.
<https://doi.org/10.7202/1003854ar>

Les Québécois paient-ils trop cher les produits du pétrole?*

En 1961, le gouvernement canadien mettait en place la politique nationale du pétrole. Cette politique était l'aboutissement, au Canada, de l'évolution du système d'approvisionnement des États-Unis.

Ayant à faire face simultanément à des problèmes de sécurité d'approvisionnement et de déficit dans la production interne, et pour maintenir un haut niveau des prix des pétroles bruts sur son territoire, afin de favoriser la recherche de nouveaux gisements, les États-Unis devaient mettre en place, en 1959, un système de quotas d'importations. Parallèlement, le Canada développait, depuis 1947, son industrie du pétrole. Celle-ci fournissait bientôt plus de 50 p.c. des besoins canadiens, en approvisionnant la zone de Vancouver à Sarnia (Ontario). L'Est canadien s'approvisionnait en brut de l'extérieur, surtout du Venezuela, que raffinaient les internationaux installés principalement à Montréal. Une prolongation naturelle des débouchés pour le pétrole canadien était les États-Unis, notamment en 1956, avec la fermeture du canal de Suez.

À la fin des années 1950, et malgré la franchise d'importation accordée par Eisenhower au Canada, les débouchés américains pour le pétrole canadien diminuèrent très sérieusement, du fait d'une large surproduction au Moyen-Orient, après la réouverture du canal de Suez. Les producteurs indépendants de l'Ouest canadien, inquiets

* Cet article est tiré d'un rapport fait dans le cadre des études de M.B.A. à l'Université Laval. Les points de vue exprimés n'engagent que les auteurs. Cette étude ayant été préparée en 1970, les données ne sont pas à jour mais les mécanismes décrits demeurent vrais.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

de la situation, se retournèrent alors vers les marchés de l'Est canadien. Les internationaux, déjà installés dans cette région, refusèrent d'acheter le pétrole de l'Ouest dont le coût de production, plus élevé que celui des pétroles à l'étranger, aurait amené une plus faible marge bénéficiaire sur le plan corporatif mondial. Une commission (commission Borden) fut chargée par le gouvernement fédéral d'analyser la situation.

C'est à partir de ses recommandations que fut élaborée la politique nationale du pétrole : l'Est canadien jusqu'à la rivière Outaouais demeurait le domaine des internationaux et du pétrole importé. À l'ouest de cette barrière, les marchés appartenaient aux producteurs de l'Ouest. Les prix au cours mondial des pétroles importés étaient très inférieurs aux prix des bruts de l'Ouest. Cette structure allait permettre aux compagnies multinationales de facturer le pétrole brut aux filiales-raffineurs de Montréal à des prix

Graphique 1
Système d'échange nord-américain, 1970

(En milliers de barils par jour) *

<p style="text-align: center;"><i>Ouest canadien</i></p> <p style="text-align: center;">Production</p> <p style="text-align: center;">1,300 → 50% → 650</p> <p style="text-align: center;">↓ 50%</p>	<p style="text-align: center;"><i>Québec & Maritimes</i></p> <p style="text-align: center;">Importations</p> <p style="text-align: center;">460</p> <p style="text-align: center;">dont</p> <p style="text-align: center;">300 ← 10%</p>
<p style="text-align: center;">↓ 650</p>	<p style="text-align: center;"><i>États-Unis</i></p> <p style="text-align: center;">500</p> <p style="text-align: center;">↑ 16.5%</p>
	<p style="text-align: center;"><i>Venezuela</i></p> <p style="text-align: center;">Exportations</p> <p style="text-align: center;">3,000</p>
<p style="text-align: right;">Reste du monde →</p> <p style="text-align: right;">73.5%</p>	

* En nombres arrondis.

SOURCE : *Refined Petroleum Products*, cat. 45-204, B.F.S., Ottawa.

tels que le produit raffiné soit vendu à un prix relativement comparable de chaque côté de la frontière imposée par la politique nationale du pétrole et le profit situé au niveau du pétrole brut, donc au niveau de la compagnie de transport, évitait toute taxe canadienne.

En 1970, ce système d'approvisionnement est contesté sur deux plans. Les producteurs de l'Ouest, soucieux d'élargir leur marché, remettent en cause la barrière qui leur fut imposée en 1961. Et le Québec, qui n'avait pas de représentant à la commission Borden, conteste un système qui lui est étranger et qui ne tient pas compte de ses intérêts.

1. STRUCTURE NORD-AMÉRICAINNE D'APPROVISIONNEMENT EN PÉTROLE BRUT

Ce problème de l'approvisionnement en brut du Québec doit être analysé en regard du contexte nord-américain d'approvisionnement. Les interrelations sont très étroites tant du fait des relations gouvernementales que du fait de l'implantation exclusive (jusqu'en 1971) des grandes compagnies américaines au Québec.

1) *Structure d'approvisionnement nord-américain*

Cette structure fait l'objet d'un schéma devenu aujourd'hui classique (graphique 1).

Les États-Unis, s'ils sont le plus grand producteur mondial du pétrole, sont aussi le plus grand importateur. Pour garantir leur sécurité d'approvisionnement, ils ont développé une politique de la production sur leur territoire et une politique d'importation offrant un niveau de sécurité satisfaisant.

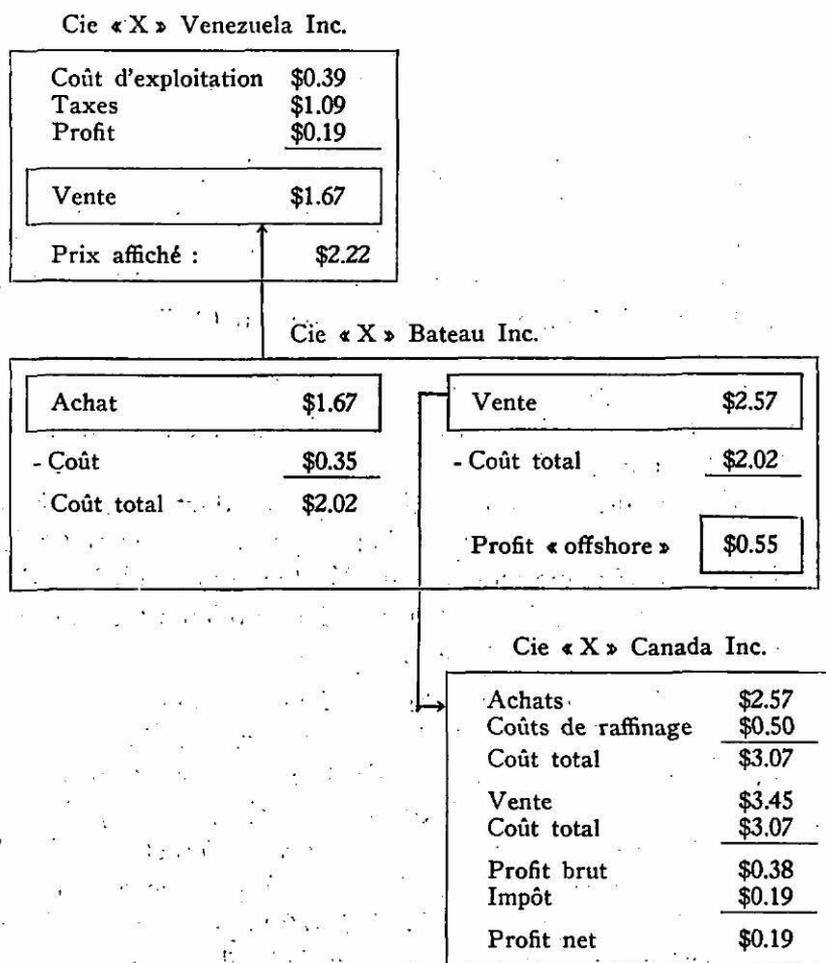
Les États-Unis comptent plus de 500,000 puits ; la production moyenne ne dépasse pas 15 barils par jour, ce qui est le niveau de production le plus faible du monde. C'est en permettant au producteur de vendre leur brut à des prix élevés que ce système est maintenu. Il entretient ainsi un niveau de production et de recherche acceptable pour le pays. Une étude a montré que si le prix du brut américain baissait de 30 cents le baril, 230,000 puits seraient fermés et la production baisserait de 1.3 million de barils par jour¹.

1. *Oil and Gas Journal*, 26 janvier 1970.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Afin de maintenir les prix du brut indigène, 3.15 dollars le baril, les États-Unis ont mis en place un système de limitation des importations de bruts étrangers. Au milieu des années 1950 se développait un système de quotas « volontaires ». En 1959, ces quotas devenaient obligatoires, car le niveau des importations dépassait largement le niveau permis.

Graphique 2
Mécanisme du profit « off-shore »
1969



SOURCE : MM. Havlena et Holder, *Canadian Oil and the Impact of Supply Disruptions*.

PRODUITS DU PÉTROLE

Mais ce système ne peut tenir compte de la provenance du pétrole brut. Aussi, toujours dans le même souci de sécurité, les États-Unis développaient des relations particulières avec le Venezuela et le Canada, sources considérées comme sûres. Dans le total des importations américaines, le Venezuela entrainait, en 1959, pour 51 p.c., le Canada, 83 p.c., le Moyen-Orient, 30.1 p.c. En 1969, le pourcentage était devenu : Venezuela 28 p.c., Canada 36 p.c., Moyen-Orient 13.8 p.c., Afrique 5.8 p.c. Le pourcentage des importations sur la consommation totale s'est maintenu aux environs de 15 p.c.

Le Canada comptait, en 1969, pour 36 p.c. des importations américaines. Cependant, les producteurs de l'Ouest ont continué à revendiquer le marché de l'Est, arguant que leur niveau de production moyen n'atteint pas 50 p.c. de la capacité réelle des puits. C'est à ce niveau qu'interviennent les compagnies plurinationales américaines. Celles-ci exploitent à Montréal² six raffineries dont les produits sont vendus sur le marché québécois. Les pétroles bruts sont importés par Portland (Maine, É.-U.) et transitent par un réseau d'oléoducs jusqu'à Montréal. Deux facteurs viennent pousser ces compagnies à demander le maintien de la barrière de l'Outaouais.

Le brut raffiné à Montréal provient à 70 p.c. du Venezuela. Or, ce sont les mêmes compagnies qui produisent ce brut dans ce pays et qui se l'achètent au Québec. Ce marché représente 10 p.c. du brut vénézuélien. Pour garder de bons rapports avec le Venezuela, les compagnies multinationales, de même que le gouvernement américain concerné indirectement, veulent sauvegarder leur débouché canadien.

Les compagnies multinationales font, grâce à la structure canadienne d'approvisionnement, un profit *off-shore* très important.

Étant à la fois producteurs du pétrole brut, soit au Venezuela ou au Moyen-Orient, et acheteurs, ces compagnies se facturent le brut au prix qu'elles veulent. La compagnie X-producteur vend son brut à la compagnie X-transport ; celle-ci, qui bat pavillon étranger, vend le brut à la compagnie X-raffinage. Ainsi, tout le profit fait sur le brut est situé hors du territoire canadien. Ce profit est élevé car pour avoir une différence de prix minimum des produits

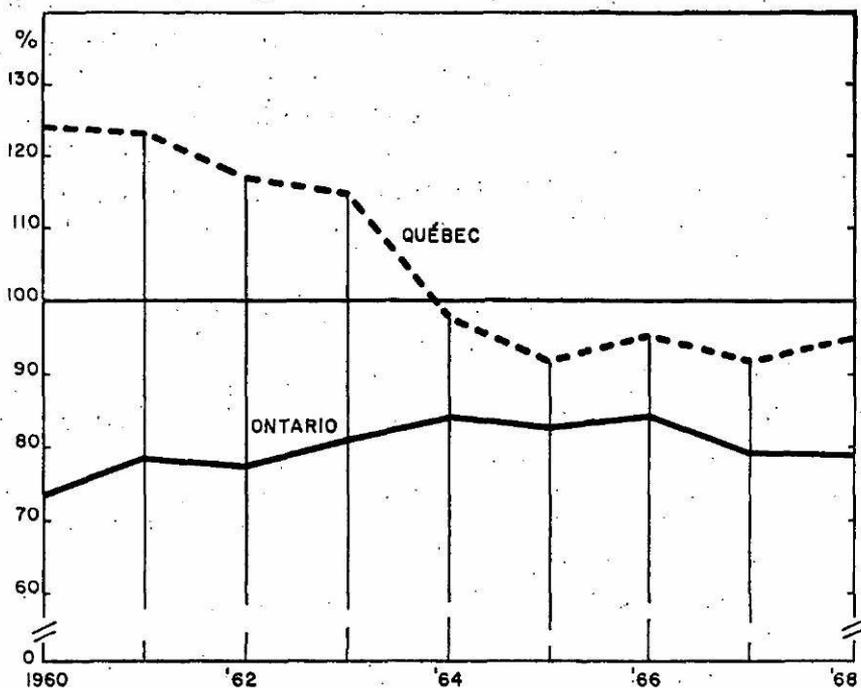
2. La raffinerie Golden Eagle de Saint-Romuald n'était pas encore installée quand ce rapport fut rédigé.

raffinés de chaque côté de l'Outaouais, les filiales-fournisseurs vendent à leurs filiales-raffineurs québécoises le brut à un prix très supérieur à celui qui est pratiqué sur le marché mondial. Les raffineurs ont dès lors une marge bénéficiaire minimale, échappant ainsi à la fiscalité canadienne. Le graphique 2 montre ce mécanisme.

2) *Les conséquences de la politique nationale du pétrole sur l'industrie du pétrole au Québec*

La politique nationale du pétrole a eu des conséquences très évidentes sur le développement de l'industrie du pétrole québécoise. Cette province, jusque là exportatrice de produits raffinés, devient, à partir de 1964, importatrice. Cette politique avait été décrétée 3 ans plus tôt. Les raffineurs, conscients de la menace qui pesa alors sur les possibilités de s'approvisionner à l'extérieur, cessèrent de développer leur capacité de raffinage montréalais pour s'implanter

Graphique 3
Produits pétroliers
Production en pourcentage de la consommation totale,
Québec et Ontario, 1960-68



PRODUITS DU PÉTROLE

de plus en plus en Ontario où, si le prix du brut était élevé, la stabilité du système semblait plus assurée.

Malgré tout, le système se détériorait, et l'on voyait le niveau des importations de produits raffinés augmenter rapidement au Québec. En 1960, le Québec avait un solde positif des transferts (exportations moins importations de produits raffinés) de 13 p.c., en exportant 10 millions de barils de plus qu'il n'en importait. En 1968, le Québec importait 13 millions de barils de plus qu'il n'en exportait, soit un solde négatif de 9 p.c. par rapport à sa consommation³.

Le Québec n'était pas devenu importateur pour lui-même à ce point. En fait, il semble très nettement que les importations, comptabilisées au Québec, allaient approvisionner le marché de l'Ontario, où les produits raffinés se vendent plus cher. La revue *Oil and Gas Journal* du 23 février 1970 estime que 40,000 barils d'essence passent quotidiennement la barrière de l'Outaouais vers l'Ontario. Cette situation déficitaire apparaît bien dans le graphique 3, où l'on voit

Tableau 1
Bilan des approvisionnements,
Québec, Ontario, 1968
(En millions de barils)

Ontario		Québec	
Consommation	143	Consommation	134
Production	115	Production	122
	Déficit : -28		Déficit : -12
Transferts nets		Transferts nets :	
— Transferts in :	25 *	— Transferts in :	8
— Transferts out :	-3	— Transferts out :	-30
	+22		-22
	22		-22
Solde international		Solde international	
— Importations	8	— Importations	36
— Exportation	-2	— Exportations	2
	6		34
	+6		+34

* 20 millions de transferts in de l'Ontario proviennent du Québec.
SOURCE : *Refined Petroleum Products*, cat. 45-204, B.F.S., Ottawa.

3. Les chiffres sont tirés de *Refined Petroleum Products*, cat. 45-204, B.F.S., Ottawa.

que le Québec devient déficitaire, et que l'Ontario n'augmente pas sa production de produits raffinés.

Cette structure explique l'installation récente dans les provinces Maritimes de nouvelles raffineries, et le développement accéléré des raffineries existantes. Le tableau 1 met en évidence la nouvelle structure d'approvisionnement du Québec et de l'Ontario.

La politique nationale du pétrole a donc eu un effet évident sur l'industrie du pétrole québécois, effet négatif s'il en est, en stoppant l'expansion des raffineries montréalaises et en augmentant le niveau des importations. C'est donc pour corriger ces effets qu'il est nécessaire de repenser cette politique. Une nouvelle politique devrait être élaborée, tenant compte à la fois de cette dégradation et des avantages géographiques que présente le Québec comme base d'une industrie du pétrole de grande envergure.

2. LES AVANTAGES DU QUÉBEC

Le Québec présente des avantages économiques très importants en matière d'importation de pétrole brut, en regard, d'une part, du système actuel d'approvisionnement et, d'autre part, d'un point de vue géographie économique, par l'existence d'un port aussi avancé que Québec et la proximité des marchés situés sur ses rives, jusqu'aux Grands-Lacs. Tels seront les deux objets de cette partie : coût d'approvisionnement minimal et avantages géographiques.

1) *Un approvisionnement au coût minimal*

Le calcul du coût d'approvisionnement en pétrole brut pose une série de problèmes. Le prix du pétrole brut tel qu'il est facturé à l'importateur fait l'objet d'une grande discrétion de la part des intéressés. Il en va ainsi pour le coût de transport par oléoduc. Le transport par bateau, quant à lui, voit ses tarifs fluctuer énormément, selon la conjoncture économique et la politique internationale. Tous ces éléments font qu'une estimation du prix d'un baril de pétrole importé au Québec est sujette à critique. Aussi avons-nous choisi parmi les hypothèses de calcul, les plus défavorables possibles de façon à s'assurer que la réalité soit encore plus avantageuse que ces estimations.

Prix du pétrole brut. — On ne compte pas moins de deux cents sortes de pétrole. Les caractéristiques sont d'ordre chimique (hydro-

PRODUITS DU PÉTROLE

carbure paraffinique, naphthénique...) ; elles se basent aussi sur la teneur en soufre et, la plus commune, la densité.

À chaque pétrole brut correspond un prix « affiché », qui sert de base officielle au calcul des taxes et des *royalties* qu'une compagnie productrice paie aux autorités du territoire sur lequel elle opère. Les prix facturés aux acheteurs sont inférieurs à un prix affiché.

Les prix facturés réellement sont, de façon générale, tenus secrets. Cela est surtout vrai dans le cas des multinationaux où le prix se facture de filiale-productrice à filiale-transportatrice. Cependant, la presse spécialisée publie parfois le prix auquel s'est signé un contrat. Mieux encore est la déclaration du professeur R.A. Adelman, économiste au M.I.T., au cours d'une conférence à l'Université North Western⁴ : les bruts d'Iran et d'Arabie Séoudite, « affichés » à 1.79 dollar et 1.80 dollar respectivement, se vendaient avec des rabais de l'ordre suivant :

	<i>en cents le baril</i>
— Rabais entre internationaux	70
— Rabais aux gros raffineurs indépendants européens	50
— Rabais aux gros raffineurs indépendants japonais	45
— Rabais aux petits raffineurs indépendants	40

Ces chiffres sont des moyennes et masquent la différence pouvant exister entre deux acheteurs, différence directement fonction de l'habileté du négociateur et des rapports politico-économiques des gouvernements auxquels appartiennent les partis.

Dans ce contexte, le Québec devrait obtenir des rabais de 50 à 60 cents pour les bruts d'Afrique du Nord et de 35 à 45 cents pour les bruts vénézuéliens.

Le tableau 2 donne un échantillon représentatif des bruts de différentes régions du monde exportateur de brut pouvant concerner l'Est canadien.

Avec les rabais minima, on peut établir un tableau des prix des bruts principaux intéressant le Québec (tableau 3).

Coût de transport du pétrole brut. — Le Québec reçoit aujourd'hui 95 p.c. de son pétrole par Portland (Maine, É.-U.). De là,

⁴. Cité dans *Petroleum Intelligence Weekly*, 8 avril 1968.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau 2

Pays	Nom du pétrole brut	Port de chargement	Densité		Barils par tonne longue	US \$/B Prix F.O.B. affiché
			API	normale		
Iran	Iranien léger	Île Kharg	34-34.7	.852	7.48	1.79
Arabie saoudite	Arabie léger	Ras Tanura	34-34.9	.852	7.48	1.80
Koweït	Koweït	Mina Al Ahmadi	31-31.9	.868	7.36	1.59
Abudhasi	Murban	Djebel Dhanna	39-39.9	.828	7.72	1.88
Irak	Basrah	Fao	35-35.9	.868	7.53	1.72
Liban	Arabie léger	Sidon	34-34.9	.852	7.48	2.17
Lybie	Lybien léger	Brega	39-39.9	.828	7.72	2.21
Algérie	Hassi Messaoud	Bougie	40-44.5	.825	7.74	2.35
Nigéria	Nigérian léger	Bonny	34-34.9	.852	7.48	2.17
Venezuela	Tia Juana moyen	Amuay Bay	26-26.9	.896	7.73	2.30
Alberta	Redwater					2.67

* Ces prix sont antérieurs aux hausses récentes des prix affichés.
SOURCE : *Petroleum Intelligence Weekly*, 8 avril 1968.

Tableau 3
Pétrole brut :
prix affichés, rabais et prix facturés, 1969

Pays d'origine	Nom du pétrole brut	Prix affiché le baril (dollars)	Rabais moyen (par différence)	Prix facturé, 1969
Iran	Iranien léger	1.79	.54	1.25
Liban	Arabie léger	2.17	.52	1.65
Lybie	Lybien léger	2.21	.51	1.70
Nigéria	Nigérian léger	2.17	.52	1.60
Venezuela	Tia Juana moyen	2.30	.40	1.90
Canada	Red Water	2.67	.00	2.67

SOURCE : *Petroleum Press Service*, mai 1970 et *Refined Petroleum Products*, cat. 45-204, B.F.S., Ottawa.

il est acheminé vers Montréal par oléoduc — 5 p.c. seulement des importations se font par Québec.

Si le brut de l'Ouest canadien devait être acheminé à Montréal le transport se ferait par oléoduc, en prolongeant l'actuel réseau jusqu'à Montréal. La distance totale du réseau atteindrait alors 1,850 milles. Après étude, il appert que le transport d'un baril de brut de l'Alberta à Montréal coûterait environ 60 cents.

Dans le système actuel d'approvisionnement, le brut voyage d'abord par bateau, puis par oléoduc. Pour les besoins de l'analyse, nous allons imaginer qu'il existe un port pétrolier dans la région de Québec, pouvant recevoir les plus grands pétroliers.

Le barème *worldscale* est une liste de prix de transport entre tous les ports possibles. Il établit le prix en se basant sur un bateau de 19,500 tonnes, et sur certaines caractéristiques techniques. Le prix du transport est discuté entre l'armateur et l'affréteur à partir de ce barème. La cote AFRA donne un prix moyen exprimé en pourcentage de *worldscale*, suivant quatre classes de navires selon leur taille. Pour la classe de navires de 80,000 à 159,999 tonnes, elle proposait en 1970 une fourchette de 67 à 95 p.c. du barème *worldscale*. Nous avons retenu une moyenne de 76 p.c.

Dans l'analyse du coût d'approvisionnement de l'Est canadien, nous avons retenu comme ports de déchargement ceux de Halifax (N.-É.) et St. John (N.-B.) pour les provinces Maritimes ; Portland (Maine, É.-U.), auquel s'ajoutera le coût de transport par oléoduc (11 cents par baril) pour Montréal. Nous avons fait l'hypothèse qu'un port pétrolier existait à Saint-Irénée, à 70 milles en aval de Québec. De là partirait un oléoduc pouvant desservir Québec et Montréal. Le coût de transport de Saint-Irénée à Québec et à Montréal a été calculé sur la norme admise, soit 2 cents par 100 barils par mille, pour les oléoducs de taille importante (24" à 36").

Le tableau 4 montre que les ports des provinces Maritimes sont avantagés par rapport à Québec. On constate aussi que, pour tous les bruts autres que celui du Venezuela, l'approvisionnement de Montréal par Québec est moins cher que par Portland.

Si les ports des provinces Maritimes ont un avantage sur Québec ou Montréal via Saint-Irénée pour le pétrole brut, cet avantage disparaît dès que l'on considère le coût de transport du produit

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau 4

Pétrole brut :
coût du transport, réseau actuel, réseau possible

(en dollars le baril)

Villes	Sidon (Liban)	Brega (Lybie)	Île Kharg (Golfe Persique)	Punta Cardon (Vene- zuela)	Bonny (Ni- géria)
Halifax (N.-É.) *	0.39	0.35	0.91	0.19	0.41
St-John (N.-B.) *	0.42	0.36	0.92	0.19	0.43
Saint-Irénée *	0.41	0.37	0.95	0.25	0.44
Québec ** (via Saint-Irénée + oléoduc)	0.43	0.39	0.96	0.26	0.46
Montréal *** (via Saint-Irénée + oléoduc)	0.46	0.42	1.00	0.30	0.49
Portland *	0.43	0.37	0.95	0.19	0.44
Montréal **** (via Portland + oléoduc)	0.54	0.48	1.06	0.30	0.55

* *Worldscale* × 76.

** Coût d'utilisation de l'oléoduc Saint-Irénée-Québec : 1.4¢/b.

*** Coût d'utilisation de l'oléoduc Québec-Montréal : 3.2¢/b.

**** Coût d'utilisation du réseau d'oléoducs Portland-Montréal : 11¢/b.

Tableau 5

Pétrole brut :
coût d'approvisionnement (prix + transport)

Villes	Iran Île Kharg	Liban Sidon	Lybie Brega	Nigéria Bonny	Venezuela Punta Cardon
Québec (via Saint-Irénée)	2.21	2.08	2.09	2.06	2.16
Montréal (via Saint-Irénée)	2.25	2.11	2.12	2.09	2.20
Montréal (via Portland)	2.31	2.19	2.18	2.15	2.20

PRODUITS DU PÉTROLE

raffiné. Considérant le moyen de transport le moins cher, soit par petit bateau spécialement aménagé, il en coûterait 40 cents pour amener un baril d'essence de Halifax à Montréal. De Québec à Montréal, il n'en coûterait que 13 cents. La différence de 27 cents en faveur de Québec détruit l'avantage de Halifax sur le transport du pétrole brut.

Ayant établi les coûts des bruts et de transport, il est possible maintenant de voir à quel coût se ferait l'approvisionnement de Québec par un système autonome, comparativement au système en vigueur. Le tableau 5 donne les prix des différents bruts.

Considérant qu'en moyenne 70 p.c. du pétrole consommé au Québec vient du Venezuela, 15 p.c. d'Iran et 5 p.c. du Liban, 5 p.c. de la Lybie et 5 p.c. du Nigéria, le prix moyen obtenu serait à Montréal via Québec de l'ordre de 2.19 dollars le baril.

Le Québec aurait donc pu en 1969 s'approvisionner à 2.19 dollars le baril. En fait, il lui en a coûté 2.57 dollars le baril avec le système actuel, soit une différence de 38 cents le baril qui, multiplié par 150 millions de barils (volume de la consommation québécoise en 1969) représente environ 57 millions de dollars.

Le prix de 2.57 dollars déclaré par les compagnies multinationales est gonflé par le profit *offshore* de 55 cents. Elles pourraient

Tableau 6
Pétrole brut :
différences de coûts suivant les options d'approvisionnement possibles,
1969

Options possibles	Coût le baril en dollars	Consommation, 1969 (millions de barils)	Coût total		Avantage (+) ou désavantage (-) (millions de dollars)
			millions de dollars	p.c.	
Système actuel	2.57	150	385	100	0
Système actuel (sans profit <i>offshore</i>)	2.02	150	303	78.4	+ 82
Système québécois (prix directeur)	2.19	150	328	85	+ 57
Approvisionnement à l'Ouest	3.27	150	490	127	-105

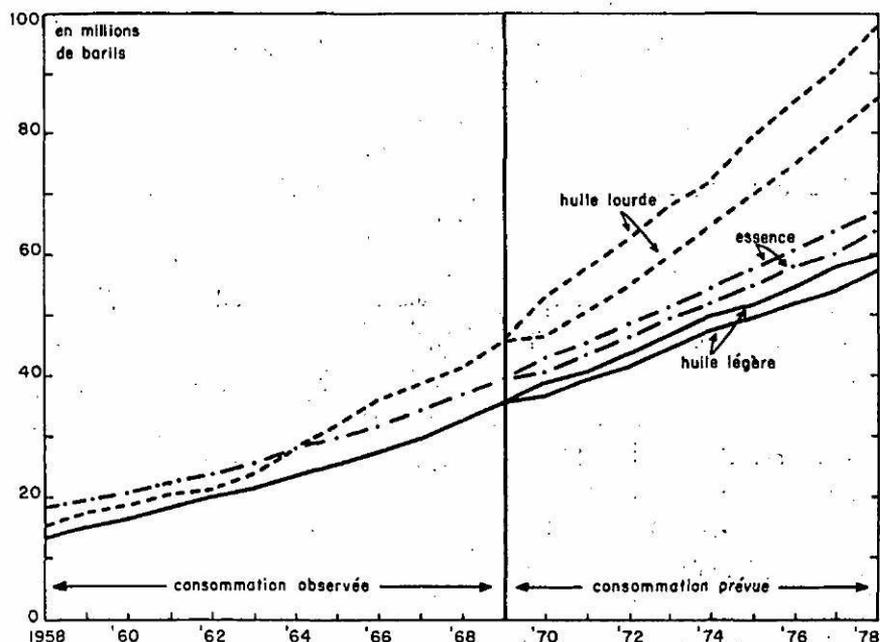
en fait ne payer le brut que 2.02 dollars le baril⁵. Le tableau 6 reprend tous ces chiffres et montre, en les comparant, les avantages et les inconvénients de chacun des systèmes d'approvisionnement.

2) Avantages géographiques

Géographiquement, le Québec possède des avantages sur les provinces Maritimes et sur Portland, du fait de son insertion dans la zone la plus habitée de l'Est canadien. Cette proximité du marché des produits pétroliers canadien n'est pas le fait des Maritimes. Celles-ci, cependant, ont accru leur capacité de raffinage de façon sensible ces dernières années pour atteindre 191,000 barils par jour en 1971. Si cette évolution s'explique par la stagnation du raffinage au Québec, elle ne se justifie pourtant pas en regard des coûts de transport que doivent supporter les produits finis.

Graphique 4

Essence à moteur, huile lourde, huile légère
Évolution et prévision de la consommation, Québec 1958-78



5. Cf. graphique 2.

PRODUITS DU PÉTROLE

Portland est lui aussi trop éloigné de Montréal. De plus, ce port ne peut recevoir que des *tankers* de 80,000 tonnes longues au plus. Et le réseau d'oléoducs viendra à saturation dans un bref délai : pour atteindre son débit maximal de 504,000 barils par jour, il suffit d'augmenter de 20 p.c. le débit actuel (420,000 barils par jour), et le marché québécois augmente d'au moins 6 p.c. par an. Du seul point de vue économique, Portland retire 5,000,000 de dollars par an de ses activités pétrolières. Il serait souhaitable de rapatrier cette source de revenu au Québec.

Le Québec possède un atout économique fondamental en ce qui concerne le transport des pondéreux : le Saint-Laurent. Par ailleurs, l'existence de fonds profonds dans la région de la Malbaie, à Saint-Irénée, permet d'y implanter un port pétrolier pouvant recevoir les *tankers* géants. (Québec ne peut recevoir de navire d'une taille supérieure à 80,000 tonnes longues ; le dragage du fleuve vient d'être décidé pour permettre le passage des navires de 100,000 tonnes longues.) Le rôle d'avant port que représente le site de Québec viendrait couronner tous ces avantages, en offrant une zone industrielle potentielle de premier ordre, à peu de distance de Montréal.

Le Québec possède donc, en fait, tous les atouts pour aménager une structure d'approvisionnement autonome. Le Saint-Laurent permet de relier les régions les plus peuplées du Canada et l'accès direct à la mer ouvre cette région au marché mondial, l'Europe en particulier. Il lui faudrait maintenant réorganiser son système d'approvisionnement pour que le prix du pétrole brut importé soit minimal. Ainsi, le développement de l'industrie du pétrole au Québec, que la politique nationale du pétrole a très nettement freiné, recouvrerait son rythme d'expansion normal et peut-être plus encore. Le marché potentiel, tel qu'analysé par le ministère des Richesses naturelles du Québec, justifie par sa taille que des mesures soient prises rapidement (graphique 4). Reste à déterminer quel sera l'outil le plus approprié pour réaliser cet objectif.

3. CONCLUSION : LES SOLUTIONS

Pour pallier les inconvénients de la politique nationale du pétrole, plusieurs types de solutions peuvent être envisagées.

La première serait l'abolition de la barrière de l'Outaouais, soit pour approvisionner l'Est canadien avec du pétrole de l'Ouest, soit pour laisser pénétrer le pétrole importé du monde extérieur jusqu'à une ligne d'équiprix naturelle. Cette solution est du ressort du gouvernement fédéral.

L'Est canadien s'approvisionne en brut aux puits de l'Ouest. Cette solution viendrait satisfaire les petits raffineurs des États-Unis. En effet, cette solution diminuerait la capacité d'exportation du Canada, et augmenterait en contrepartie les quotas d'importations des États-Unis, attribués surtout aux raffineurs marginaux, qui peuvent subsister en traitant ces bruts moins chers. Dès lors tomberait l'objection qu'ils font au gouvernement des États-Unis, face à l'élaboration d'une politique de l'énergie nord-américaine, objection se basant sur le fait qu'un approvisionnement est-canadien à l'extérieur du territoire ne s'aligne pas sur le niveau de sécurité souhaité par les États-Unis.

Cette solution viendrait aussi rencontrer le souhait des producteurs indépendants de l'Ouest, qui doubleraient ainsi leur marché. Les gouvernements de ces provinces verraient ainsi assurés leurs revenus, qui provenaient, en 1969, pour l'Alberta, à 43 p.c. et pour la Saskatchewan, à 65.6 p.c. du pétrole.

En contrepartie, l'Est canadien verrait le coût de 70 p.c. de son énergie augmenter fortement, et ne manquerait pas d'aller réclamer au gouvernement fédéral la contrepartie de cette augmentation, au nom du « fédéralisme rentable ».

Si le brut du marché international devait entrer librement au Canada, la ligne d'équiprix se situerait vraisemblablement au-delà de la frontière ouest de l'Ontario, ce qui diminuerait d'autant le marché des producteurs de l'Ouest. Se poseraient alors les problèmes inverses de la solution précédente.

En attendant que le gouvernement fédéral agisse, le gouvernement du Québec peut développer une politique qui tienne compte de ses intérêts économiques. Deux moyens s'offrent, qui peuvent concourir conjointement à la mise en valeur des avantages de cette province.

Le premier serait la mise en place d'un organisme de contrôle gouvernemental. Celui-ci fixerait le niveau des importations, et déterminerait d'avance, avec les raffineries, le volume de chacun des

produits finis. On constate, à l'heure actuelle, une surproduction d'essence, alors qu'il faut, de plus en plus, importer l'huile à chauffage. Cette anomalie se verrait ainsi corrigée. De plus, l'organisme pourrait s'occuper de restructurer le réseau de distribution d'essence, pléthorique à l'heure actuelle, et par conséquent peu rentable. Quant au réseau de distribution des huiles à chauffage, il serait possible d'éviter qu'il ne soit systématiquement vendu à des intérêts américains dès qu'il atteint une taille importante. Enfin, et surtout, cet organisme pourrait obtenir que le prix du pétrole brut soit dégagé du profit *off-shore*, soit en obtenant des raffineurs qu'ils achètent leurs bruts au prix du marché mondial, soit en bloquant les prix des produits raffinés, afin que les filiales-transport absorbent les hausses de prix mondiales au niveau du profit *off-shore*.

Un deuxième moyen pourrait venir travailler de concert avec l'organisme gouvernemental et ramener au Québec le dynamisme dans l'industrie du pétrole : une société d'État. La majorité des pays du monde libre possède aujourd'hui une société de ce type. Les avantages d'une telle société sont multiples : information sur les coûts d'approvisionnement et les coûts d'opération, donc sur le niveau des prix des produits finis ; possibilité de satisfaire la demande des produits délaissés par les compagnies privées ; création d'un système d'approvisionnement autonome, mettant en valeur les sites portuaires possibles du fleuve Saint-Laurent, à moins de 100 milles en aval de Québec ; construction d'une base de réserves de 90 jours, comme en Europe, palliant ainsi les très faibles réserves dont dispose Montréal (17 jours) en cas d'embargo sur Portland (Maine, É.U.). Tous ces avantages conjugués rendraient au Québec les moyens nécessaires à un développement rapide de l'industrie du pétrole.

Il faut reconnaître que cette solution doit être amenée avec certaines précautions. Les raffineurs installés ne doivent pas être menacés dans l'intégrité de leurs pouvoirs. Il est nécessaire pour cela de laisser à une société d'État les moyens de s'autogérer afin de lui permettre de s'aligner, dans un premier temps, sur les normes communément acceptées par les membres de cette industrie. En prenant de l'envergure, elle sera alors en mesure d'influencer l'industrie, en mettant en application les directives gouvernementales de façon immédiate, et en amenant ainsi ses partenaires à la suivre dans le délai le plus court.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

La société Soquip, créée en 1969, s'est vue donner dans sa charte le droit de faire des recherches de gisements, de raffiner et de distribuer des produits du pétrole. Cette société possède donc tous les moyens juridiques souhaitables pour s'installer sur le marché des produits du pétrole. Il faut cependant réaliser que son budget, actuellement de 1.5 million de dollars par année, est faible face à la tâche qu'il lui faut accomplir.

C'est aux pouvoirs publics de décider de l'ampleur qu'un tel outil doit prendre. Cette ampleur est directement fonction de la prise de conscience du gouvernement des problèmes de l'approvisionnement et des prix pétroliers et de sa volonté d'infléchir la situation dans l'intérêt des consommateurs québécois.

Vincent DAVID

et

Jean-Paul DUBREUIL