

**Une présentation à la :**  
**Commission de l'économie et du travail**

***Projet de Loi 41***  
***Loi favorisant la transparence dans la***  
***vente de l'essence et du carburant diesel***

**Soumis par :**



**Ultramar Ltée**

**5 décembre 2007**

Mesdames et messieurs,

Bonjour,

Mon nom est Louis Forget, je suis vice-président, Affaires publiques et gouvernementales pour Ultramar Ltée. J'œuvre au sein de l'industrie pétrolière depuis plus de 36 ans. Je suis accompagné de monsieur Christian Houle, vice-président, Réseau des ventes à l'automobiliste.

Ultramar Ltée (la «Société») est une société de raffinage et de commercialisation de produits pétroliers qui exerce ses activités dans l'est du Canada, de l'Ontario jusqu'à Terre-Neuve, et nous sommes aussi présents de façon significative dans le secteur des ventes en gros dans certaines parties du Nord-Est des États-Unis.

La Société se distingue des grandes pétrolières intégrées en ce sens qu'elle ne possède aucune activité en amont, soit l'exploration et la production de pétrole brut, contrairement à certains de ses concurrents comme, Esso, Shell et Petro-Canada.

Ultramar emploie directement et indirectement plus de 10 000 personnes dont près de 6 000 au Québec. Elle possède et exploite une raffinerie située à Lévis (Saint-Romuald), dont la capacité est de 215 000 barils par jour, ce qui représente près de 50% de la production du Québec. Cette raffinerie, l'une des plus modernes et des plus efficaces en Amérique du Nord, emploie plus de 425 personnes et produit, entre autres, de l'essence, du carburant diesel et du mazout domestique.

Annuellement, nos investissements et dépenses d'exploitation excèdent les 500 millions de dollars (CAN) au Canada, dont plus 375 millions de dollars au Québec.

Ultramar est très engagée envers le Québec et les clients que nous desservons. De 2001 à 2007, nous avons investi plus de 1,4 milliard de dollars afin de produire des carburants propres en retirant du soufre de l'essence et des distillats, en effectuant divers projets d'expansion à notre raffinerie qui auront porté la capacité de

raffinage de 160 000 barils par jour en l'an 2000 à 260 000 barils par jour en 2008, ainsi qu'en faisant des investissements, déjà complétés ou planifiés, dans nos actifs de logistique et de détail et ce, sans aucune subvention gouvernementale. Ces investissements représentent l'équivalent de ceux que nous avons effectués entre 1971 et l'an 2000.

Par ailleurs, ces montants ne tiennent pas compte de l'investissement de plus de 275 millions de dollars pour le projet de pipeline que nous espérons réaliser au cours de la prochaine année.

Notre réseau de vente au détail comprend près de 950 stations-service, dont près de 650 au Québec. Le réseau comprend aussi plus de 89 postes d'approvisionnement par carte magnétique, dont 38 au Québec. De plus, la Société a distribué du mazout domestique à plus de 155 000 foyers en 2006, dont 80 000 au Québec. Nous sommes également un important fournisseur en gros à tous les segments du marché.

En tant que raffineur et commerçant au gros et au détail, nous sommes confrontés à des forces de marché, qui, bien que similaires, sont aussi très différentes. N'étant pas une pétrolière intégrée, nous devons nous approvisionner sur les marchés internationaux en pétrole brut. Nous sommes par conséquent sujets aux nombreuses fluctuations puisque les prix du brut subissent les contrecoups de l'évolution de l'offre et de la demande mondiales et les effets des conjonctures économique et politique.

Nous comprenons très bien la frustration des consommateurs et nous sommes conscients que les hausses et fluctuations des prix de l'essence, bien que justifiées et généralisées sur tout le continent nord-américain, s'avèrent une source de préoccupation importante pour les consommateurs québécois.

Par contre, il vous faut réaliser que cette volatilité est souvent le résultat de plusieurs facteurs sur lesquels la pétrolière et le détaillant n'ont aucun, sinon très peu de contrôle ou d'influence.

Une station-service est en concurrence avec celle de son voisin immédiat. C'est une question de coin de rue. D'un quartier ou d'une région à l'autre, la concurrence n'est pas la même. Le type de service offert (libre-service, avec service, dépanneur, lave-auto) n'est pas nécessairement le même. Chaque concurrent a des stratégies et des objectifs qui sont aussi différents. Finalement, les taxes varient d'une province et d'une région à l'autre.

Voilà pourquoi les prix fluctuent d'un quartier à l'autre, d'une municipalité à l'autre, d'une région et d'une province à l'autre.

La réalité, c'est que les prix du pétrole sont sujets à de fortes fluctuations, amplifiées par les pressions des pays exportateurs et les guerres de prix locales. Ces mouvements en dents de scie peuvent avoir pour effet de faire augmenter de plusieurs cents les prix en quelques jours, semaines et mois (ou de les faire chuter d'autant, puisque les prix évoluent dans les deux sens).

Le pétrole, qu'il soit à l'état brut ou raffiné, est une commodité qui, comme bien d'autres produits, se transige quotidiennement en bourse. Il est donc normal que certaines situations, comme la menace d'une guerre, les baisses et les hausses de la demande, les niveaux de production et d'inventaires, l'arrêt d'usines ou le bris d'oléoducs, affectant les producteurs et raffineurs du bassin de l'Atlantique (Europe, Afrique, Caraïbes, Amériques du Sud, Centrale et du Nord), ainsi que les spéculations, influencent le prix de cette commodité. Tout comme le consommateur, Ultramar, avec des activités limitées au raffinage et à la commercialisation, est assujettie à ces fluctuations et elle doit rapidement ajuster ses prix de gros et de détail si elle veut minimiser l'impact négatif que de telles fluctuations pourraient avoir.

Les prix du pétrole brut et des produits finis ont été relativement stables durant les années 90, tandis qu'ils ont connu un mouvement à la hausse et sont devenus beaucoup plus volatiles au cours des quatre à cinq dernières années. La demande en produits pétroliers s'est accrue de façon constante dans les marchés traditionnels et, maintenant, de façon persistante et radicale dans les marchés de

l'Asie et du Pacifique. À elle seule, l'Asie, avec la Chine comme principal fer de lance, a compté pour près de 50 % de la croissance globale au cours de la dernière décennie.

En matière d'approvisionnement, la production de brut et l'infrastructure de raffinage ont de la difficulté à suffire à la demande, malgré une augmentation de capacité dans bon nombre de marchés, y compris le Canada. Les raffineries fonctionnent presque à pleine capacité, atteignant, en moyenne, un taux d'utilisation de 87 % à travers le monde, soit le niveau le plus élevé des 25 dernières années. Quant aux raffineries canadiennes, elles ont des taux d'utilisation beaucoup plus élevés, dépassant même 95 %. Dans le cas de la raffinerie Ultramar à Lévis, le taux atteint même 97 % présentement. L'accès au pétrole brut en vue de dépasser les niveaux de production actuels s'avère également un défi. Le résultat de cette situation est que les inventaires et stocks commerciaux de produits pétroliers fluctuent considérablement, parfois en termes absolus, et définitivement en termes de jours d'approvisionnement disponibles.

Pourquoi la situation géopolitique et/ou les conditions de marché aux États-Unis ont-elles un impact direct sur les prix aux rampes de chargement ou sur les prix en gros dans l'Est du Canada et, par la suite, sur les prix de détail? La réponse c'est parce qu'au Canada et, plus précisément, dans l'Est du Canada, les prix de gros pour les produits raffinés sont reliés aux prix de la Côte Est des États-Unis et influencés par ceux-ci.

En raison de l'ALENA, les produits circulent librement entre les deux marchés, sans restriction commerciale. Le réseau logistique pour transporter les produits est très étendu et comprend, entre autres, l'utilisation de navires, pipelines, trains et camions-citernes.

Fait important à signaler, durant l'été, Ultramar, tout comme ses compétiteurs locaux, concurrence avec les États-Unis pour importer dans l'Est du Canada des volumes considérables d'essence finie. Nous estimons que l'Est du Canada se doit d'importer environ 3,5 milliards de litres d'essence, dont la majorité est importée entre les mois de mai et d'octobre. Cette essence est payée aux prix reliés aux valeurs

Nymex et/ou du marché Spot en fonction de la date de livraison de la cargaison.

Ultramar, dont l'objectif numéro 1 est d'assurer à ses clients un approvisionnement stable à prix concurrentiel, doit régulièrement importer des volumes d'essence pouvant parfois représenter plus d'un tiers de ses ventes afin de répondre à la demande sans cesse grandissante.

Compte tenu de ce contexte dans lequel l'Est du Canada dépend de l'importation de forts volumes de produits raffinés (essences, carburant diesel, mazout domestique, carburéacteur), le maintien de la capacité d'importation est directement relié aux prix demandés sur le marché. L'alternative que nous avons est de continuer à importer en payant le prix demandé dans le marché du Bassin de l'Atlantique et d'être capable de continuer à approvisionner nos clients ou de cesser temporairement d'importer en espérant que les prix diminueront, bien que ceci occasionnerait des problèmes d'approvisionnement qui pourraient entraîner la fermeture temporaire de stations-service alimentées directement ou indirectement par Ultramar.

En réalité, ce sont les forces du marché qui assurent l'équilibre constant des prix en Amérique du Nord, permettant ainsi à l'offre de répondre à la demande. Je tiens également à souligner que les prix de gros au Canada reflètent de près la situation des marchés aux États-Unis quand ils sont à la hausse, mais qu'ils diminuent quand ce mouvement est inversé (voir graphique ci-joint).

Nous évoluons à l'intérieur d'un marché très concurrentiel où, très souvent, pour aussi peu que quelques dixièmes de cents le litre, les consommateurs sont prêts à parcourir deux kilomètres de plus pour faire le plein d'essence et ainsi bénéficier d'un prix inférieur. La marge de profit brute avec laquelle nous travaillons est très mince et il nous faut toujours identifier et mettre sur pied des programmes et services qui nous permettront de satisfaire notre clientèle, de maintenir et d'augmenter nos ventes. L'ajout de services connexes tels que les dépanneurs, les lave-autos, les guichets bancaires de

même que les campagnes promotionnelles, en sont quelques exemples.

Contrairement à la croyance populaire, les compagnies pétrolières ne forment pas un monopole. En effet, nous sommes plusieurs dizaines d'intervenants (raffineurs, grossistes et indépendants) à vouloir servir les mêmes consommateurs. Et, pour ce faire, chacun veut offrir les meilleurs services, produits et prix. Bien que plusieurs intervenants disposent de stratégies commerciales différentes, le prix reste souvent le meilleur outil pour attirer la clientèle. C'est pourquoi il est fréquent de voir un intervenant baisser ses prix pour attirer de nouveaux clients, et de voir la concurrence le suivre pour conserver leur clientèle.

Du même coup, il est aussi normal, lorsque les prix ont atteint un niveau plancher et, que la marge de détail ne permet plus de couvrir ses coûts d'exploitation et de procurer un profit, de voir un intervenant augmenter ses prix à un niveau acceptable. De voir la concurrence suivre ce mouvement à la hausse n'est qu'une réaction d'affaire tout à fait normale pour une entreprise qui veut maintenir une viabilité financière. Ces mouvements sont le résultat de la concurrence que se livrent les différents intervenants dans le marché très concurrentiel qu'est celui des produits pétroliers.

En réalité, cette façon de faire n'est pas unique à l'industrie pétrolière, si ce n'est que nous, nos prix sont clairement affichés sur des enseignes de rues, à la vue de tous. De telle sorte que, le consommateur n'a pas à stationner son véhicule et à entrer à l'intérieur du commerce pour vérifier les prix.

La vive concurrence que se livrent les pétrolières et les grandes surfaces nous force souvent à réduire la marge afin de protéger nos parts de marché, tout en faisant bénéficier les consommateurs de prix plus bas.

Ainsi, cet indicateur clé qu'est la marge entre le prix de gros et le prix de détail est passée de 13,6 cents le litre en 1990 à 8,3 cents le litre en 1995 et à moins de 5,0 cents le litre en 2006. La marge de détail

se resserre de plus en plus, en raison des pressions soutenues qu'exerce la concurrence sur le prix de détail. Il est d'une importance critique pour nous d'augmenter le volume de nos ventes par site pour couvrir nos charges fixes d'exploitation, qui ne cessent d'augmenter en raison, entre autres, des exigences environnementales sans cesse croissantes.

Voilà pourquoi les entreprises de commercialisation, dont Ultramar, modifient continuellement leurs stratégies commerciales de manière à accroître le taux de rendement de leur capital et l'efficacité de l'exploitation de leurs points de vente.

**En réalité, les Québécois bénéficient des prix à la pompe hors taxes les plus bas au Canada :**

- En effet, le prix moyen, hors taxes, au Québec, pour les 11 premiers mois de l'année 2007 est de 66,4 cents le litre, alors qu'il est de 66,8 c/l en Ontario, 73,3 c/l dans les provinces de l'Ouest et de 69,4 c/l pour les provinces de l'Atlantique;
- La situation était similaire en 2006, 2005, 2004, 2003 et 2002 (voir tableaux ci-joints);
- Le prix moyen, hors taxes, à Montréal, pour les 11 premiers mois de l'année 2007 est de 65,7 c/l, alors qu'il est de 73,5 c/l à Calgary et 67,3 c/l à Toronto;
- Pour les 11 premiers mois de l'année 2007, les taxes représentent environ 40 c/l à Montréal, alors qu'ils représentent 25 c/l en Alberta et 30 c/l en Ontario;
- Le revenu net moyen, pour le secteur du raffinage et de la commercialisation, au cours des 5 dernières années, est de 1,9 c/l (voir graphique ci-joint).

Depuis le début de 2007, le prix du pétrole brut a augmenté d'environ 57%; le prix de l'essence aux États-Unis, a pour sa part, augmenté de 33% pour la même période, alors qu'à Montréal l'augmentation est seulement de 10%. (En tenant compte de la valeur du \$ canadien).

Plutôt que de réglementer, le gouvernement aurait dû confier à la Régie de l'énergie le mandat d'identifier et d'élaborer les mécanismes appropriés afin d'assurer une plus grande transparence des prix de l'essence pour le bénéfice des consommateurs.

Ultramar a toujours appuyé l'objectif du Gouvernement du Québec d'assurer une plus grande transparence des prix de l'essence pour le bénéfice des consommateurs. Par ailleurs, des organismes sont déjà en place afin de fournir une multitude d'information aux consommateurs :

- La Régie de l'énergie est chargée de surveiller les prix des produits pétroliers de sorte qu'elle puisse renseigner les consommateurs à cet égard.
- La Régie publie le *Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec*. Celui-ci fournit les résultats de son relevé hebdomadaire sur les prix affichés dans les diverses régions du Québec, ainsi que le prix minimum estimé calculé par la Régie pour chacune de ces régions.
- Celle-ci procède aussi à des analyses et enquêtes sur les fluctuations des prix et sur les pratiques commerciales dans la vente au détail d'essence ou de carburant diesel.
- Par le truchement de *Info-Carburant*, Ressources naturelles Canada (RNCan) met à la disposition des consommateurs l'information la plus récente au sujet du prix du pétrole et des produits pétroliers, comme l'essence. Il leur communique de l'information actuelle et factuelle sur les variations des prix, afin de les aider à comprendre l'impact

des marchés mondiaux des hydrocarbures sur leur vie quotidienne (voir documents ci-joints).

- De son côté Ultramar contribue déjà, depuis plus de dix (10) ans, à un tel objectif par le biais de son programme **Valeur Plus** qui vise à assurer le consommateur qu'il obtiendra le meilleur prix pour son essence.

La majorité des études et analyses académiques et économiques démontrent que les consommateurs sont souvent pénalisés par les réglementations en place dans certaines provinces. D'ailleurs, un marché où évoluent des dizaines d'intervenants qui ont des stratégies différentes sera compétitif et fonctionnera toujours à l'avantage des consommateurs.

La réglementation sur la transparence des prix de l'essence et les modalités de mise en application risquent de déséquilibrer les dynamiques concurrentielles de marché qui prévalent au Québec.

Ces mesures sont susceptibles de soulever un certain nombre de problèmes et de créer de la confusion auprès des consommateurs. Prenons l'exemple de l'affichage du prix minimum estimé par la Régie :

- L'affichage pourrait non seulement créer de la confusion mais également susciter des attentes contraires aux décisions déjà rendues par la Régie. En effet, ce prix minimum ne contient pas la marge de commercialisation de vente au détail de l'essence car la Régie a décidé de ne pas inclure cette marge dans le prix minimum (qui représente en fait le coût d'acquisition présumé par le détaillant de son essence). Le consommateur pourrait facilement s'interroger pourquoi il ne bénéficie pas du prix minimum. Or, la Régie a déjà décidé, dans deux (2) cas à St-Jérôme et dans un (1) cas à Québec, que la vente de l'essence au prix minimum n'aurait pas dû être pratiquée comme elle l'a été par certains détaillants avec pour résultat que la Régie a dû ajouter le coût de commercialisation au prix minimum dans ces

régions pour une certaine période de temps (et les consommateurs ont payé plus cher).

Quant à la justification par écrit à la Régie de toute augmentation du prix, Ultramar est d'avis que cette proposition est irréalisable et susceptible de soulever plus de problèmes qu'elle n'apporterait de bénéfice pour les consommateurs :

- Le marché de l'essence est un marché hautement concurrentiel qui répond essentiellement au jeu de l'offre et de la demande à partir d'une foule d'indicateurs économiques évalués, tant objectivement que subjectivement, par les personnes responsables de déterminer leurs prix de vente de l'essence.
- Cette évaluation empirique des conditions du marché en fonction des objectifs de rentabilité particuliers à chaque entreprise repose donc sur des critères dont l'interprétation et l'application est susceptible de varier considérablement d'une entreprise à l'autre, voire même d'une station à l'autre.
- Une justification aussi simple que de dire que l'augmentation a été faite en fonction des conditions du marché n'apporterait aucune information utile aux consommateurs, alors, qu'à l'opposé, une explication détaillée sur le processus suivi à l'interne par une entreprise pour déterminer ses prix entraînerait la divulgation publique de secrets commerciaux susceptibles d'affecter la capacité concurrentielle de ces entreprises et, en conséquence, de causer préjudice aux consommateurs.
- De plus, dans la mesure où les justifications fournies seraient susceptibles de donner lieu à plusieurs interprétations et des applications

différentes d'une entreprise à l'autre, les consommateurs pourraient être induits en erreur, bien que de façon tout à fait involontaire (puisque les justifications fournies n'auraient pas la même signification, ni la même importance, d'une entreprise à l'autre).

La demande à l'effet que chaque station informe la Régie de toute modification de prix serait, elle aussi, difficilement réalisable et susceptible de causer plus de problèmes que d'apporter des solutions utiles :

- Comment être certain que tous les détaillants se conformeront à ces exigences?
- Il y a au Québec plus de 4 000 stations d'essence, et uniquement chez Ultramar il se produit en moyenne, plus de 450 modifications de prix quotidiennement (plus de 4 000 mensuellement ou plus de 160 000 par année). En faisant une corrélation entre le nombre de stations d'Ultramar et le nombre de stations au Québec, il se produirait donc plus de 75 000 modifications par mois ou 2 500 par jour dans le marché; il est irréaliste de penser que cette quantité d'information pourrait être transmise de façon efficace.
- Cette information devant être accessible au public, il est difficile d'imaginer que cela pourrait se faire autrement que par le biais de l'Internet (qui n'est cependant pas accessible à tous). Or, quel serait l'utilité et l'intérêt pour le consommateur de consulter une telle quantité d'information, une fois que les changements ont eu lieu et alors qu'il est beaucoup plus facile de constater les modifications faites par le biais de l'affichage public dans les stations d'essence elles-mêmes.

Les coûts de mise en place de cette réglementation, que les consommateurs vont devoir absorber en bout de ligne, auraient dû être compensés par un bénéfice concret pour le consommateur, ce qui, avec cette réglementation, ne sera pas le cas.

Si Ultramar était tout à fait favorable à l'objectif de transparence, elle demeure néanmoins convaincue que celui-ci aurait pu être atteint de façon efficace, ce qui n'est pas le cas avec cette réglementation.

Compte tenu de tous ces éléments, nous croyons qu'il est préférable pour le Gouvernement de s'abstenir de mettre en place toute forme de réglementation qui viendrait fausser les lois du marché et de la libre concurrence. D'ailleurs, nous croyons que les lois déjà existantes et en place sont suffisantes pour assurer une saine concurrence, tout en protégeant les intérêts des consommateurs et ceux de l'économie québécoise.

Par ailleurs, et sachant que certains intervenants qui suivront voudront vous faire croire que c'est au niveau des marges de raffinage que se trouve le problème, permettez-moi d'apporter certaines informations, qui je l'espère, vous aideront à mieux comprendre le contexte à l'intérieur duquel nous évoluons lorsqu'il est question de marges de raffinage.

Régulièrement, nous entendons beaucoup de commentaires concernant les marges de raffinage et ce que certains ont même qualifié de marges de raffinage « excessives » sur l'essence au cours des dernières années. Je tiens à vous mentionner que les marges de raffinage sont très cycliques et que personne ne peut tirer de conclusion sur une marge applicable à un seul produit (par exemple l'essence) lors d'une seule journée spécifique.

Il faut plutôt examiner la situation en fonction d'une marge combinée qui reflète les différents produits fabriqués par une raffinerie (essence, distillats, mazout lourd, GPL (butane et propane)) au cours d'une période de temps beaucoup plus longue. Tel qu'illustré dans les graphiques, que j'ai joints à ma présentation, vous constaterez que la marge sur l'essence a été en moyenne de 7,2 cpl au cours des 10

dernières années. Vous constaterez aussi que la marge combinée (le modèle – pour une raffinerie comme celle de Lévis) reflétant non seulement l'essence et les distillats, mais également une production type de mazout lourd dans une raffinerie comme la nôtre, a été de 4,2 cpl au cours des 10 dernières années. Ces chiffres là sont bien loin de ceux publicisés par les médias, certains politiciens et divers groupes d'intérêt.

Et, il s'agit là de marges brutes et non pas de marges nettes ou de profits. Les résultats financiers diffusés par les compagnies publiques dans le secteur aval de l'industrie au Canada indiquent que les bénéfices nets ont été d'environ 1,9 cpl, en moyenne, au cours des 5 dernières années et que le rendement du capital utilisé a été de l'ordre d'environ 15 %, c'est-à-dire un niveau comparable à celui que présentent de nombreuses entreprises du secteur manufacturier.

Des compagnies pétrolières rentables peuvent faire des investissements pour trouver de nouvelles sources d'approvisionnement et les raffineurs peuvent réinvestir dans l'amélioration de leurs produits et de leurs opérations. D'ailleurs, les compagnies pétrolières investissent des sommes importantes dans les technologies de pointe pour respecter les nouvelles réglementations rigoureuses en matière d'environnement.

Il n'y a pas tellement de points en commun entre les perceptions des consommateurs et le fonctionnement réel de l'industrie pétrolière. De fait, plusieurs études et analyses ont constaté que les consommateurs profitaient de l'efficacité accrue du système de marché actuel qui détermine les prix de l'essence au Québec et au Canada.

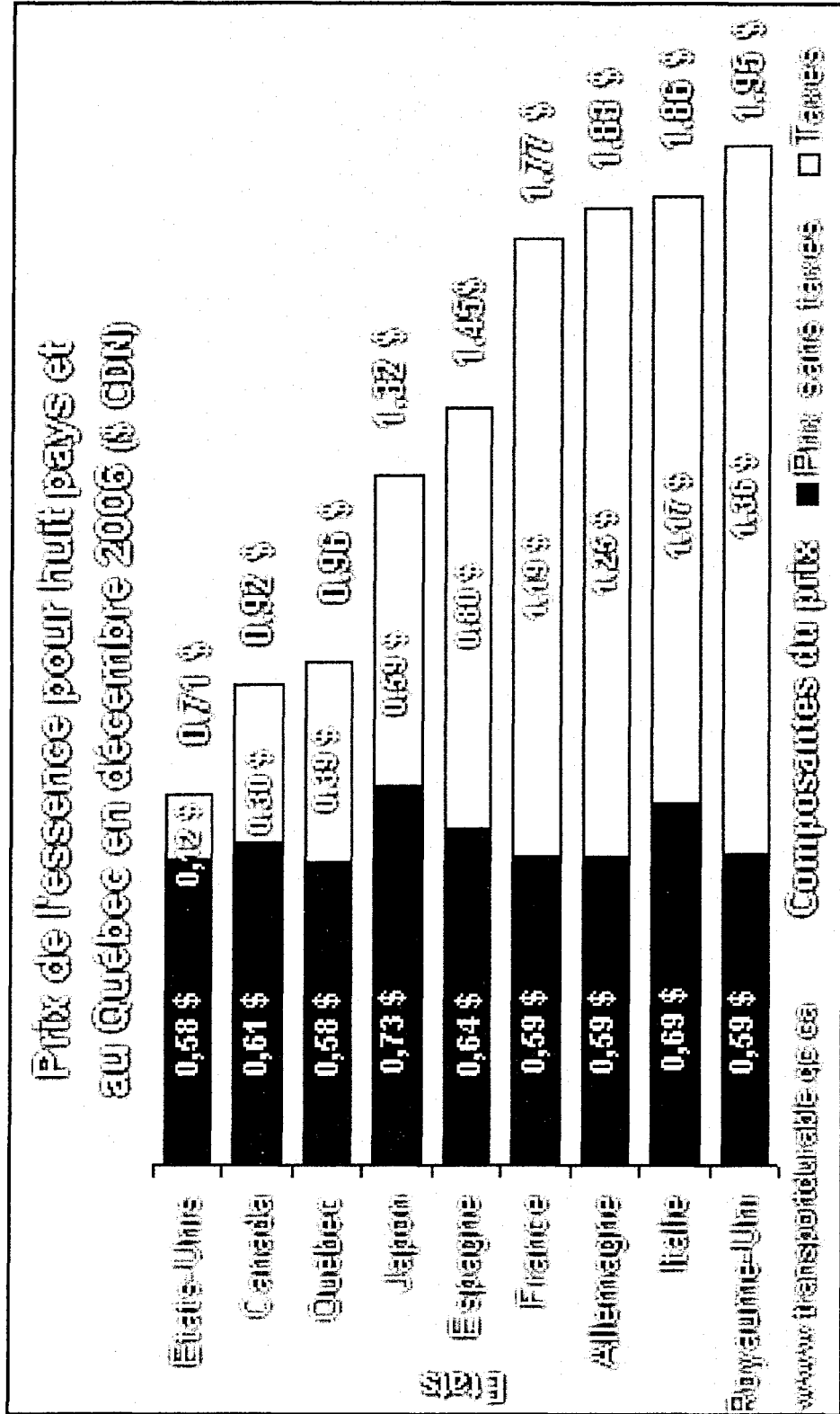
Ultramar et sa société mère, Valero Energy, continueront de gérer leurs activités de façon intègre et en faisant preuve d'un niveau élevé de responsabilité. Nos objectifs sont de connaître une croissance continue, en fonction des besoins des Québécois que nous servons, tout en s'assurant que nos marchés sont approvisionnés de façon fiable en produits de haute qualité et en faisant bénéficier les consommateurs des meilleures économies d'échelle possibles.

Pour toutes ces raisons, nous estimons qu'une intervention, par le gouvernement, telle que décrite à l'intérieur du projet de Loi 41, n'est pas justifiée.

Je désire remercier le comité d'avoir écouté nos commentaires. Mes collègues et moi-même tenterons de répondre, de façon aussi claire que possible, aux questions que vous voudrez nous poser.



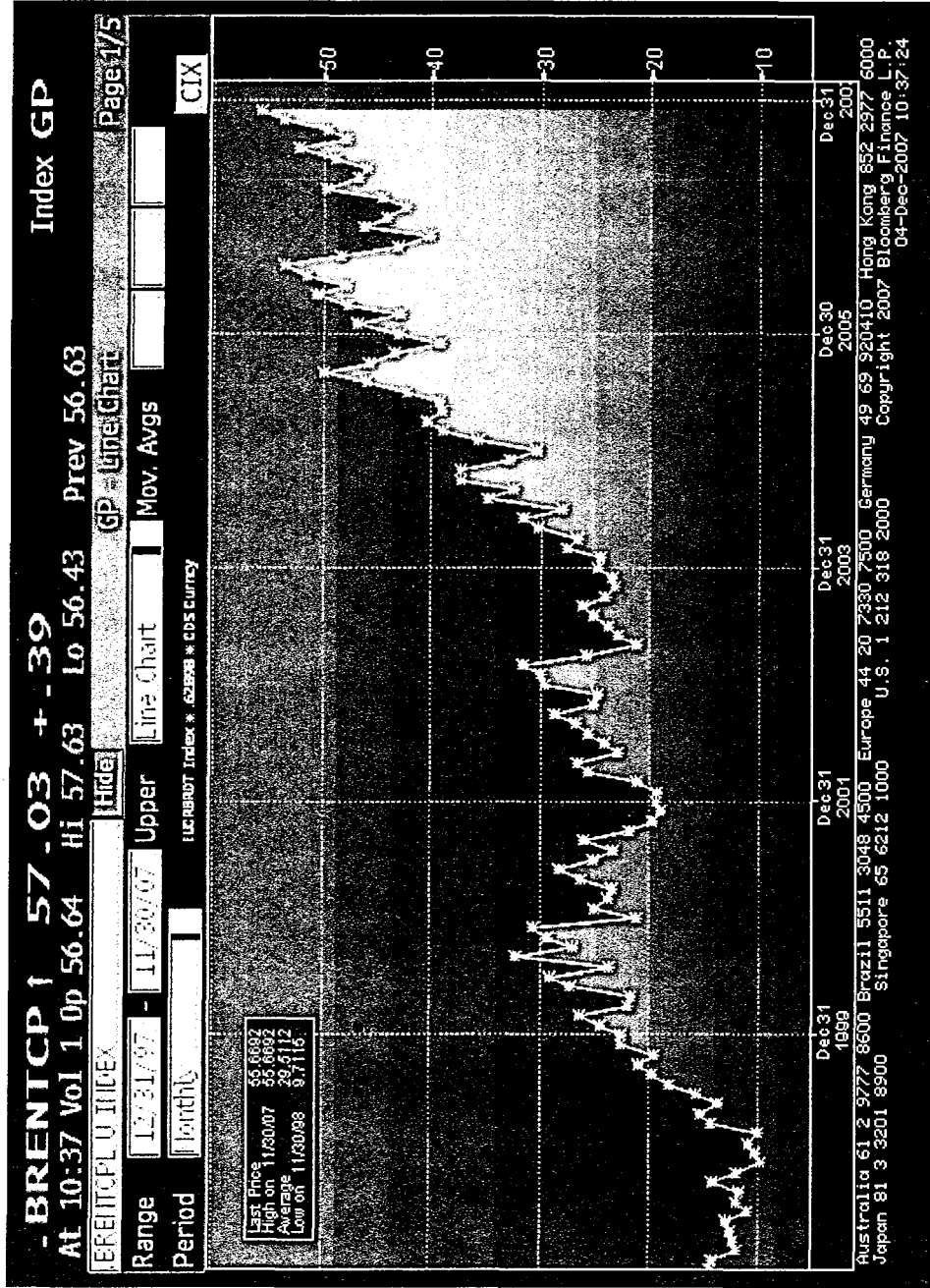
# Prix de l'essence pour 8 pays et au Québec en décembre 2006



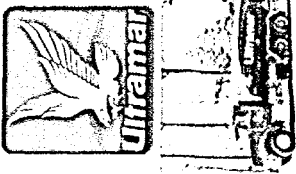




# Pétrole brut - référence Brent

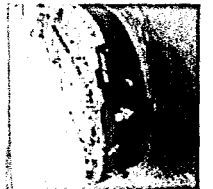
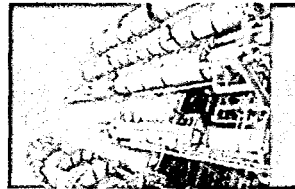
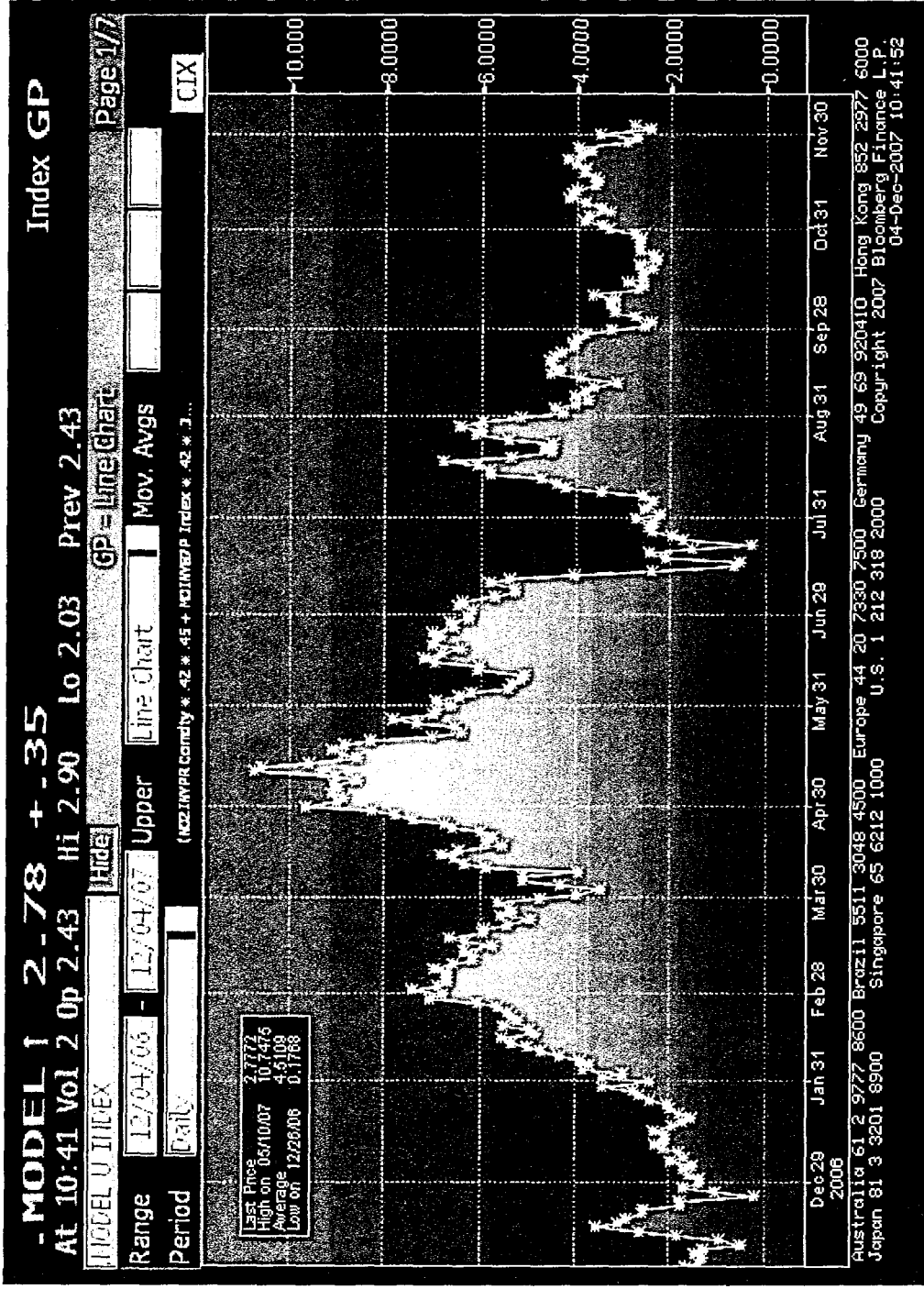


Évolution des prix au cours des 10 dernières années

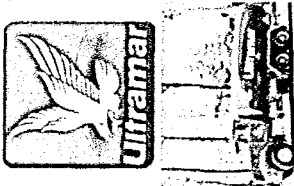


# Marge de raffinage

Modèle d'une raffinerie type (essence, distillat, mazout lourd) - c/l \$ Can

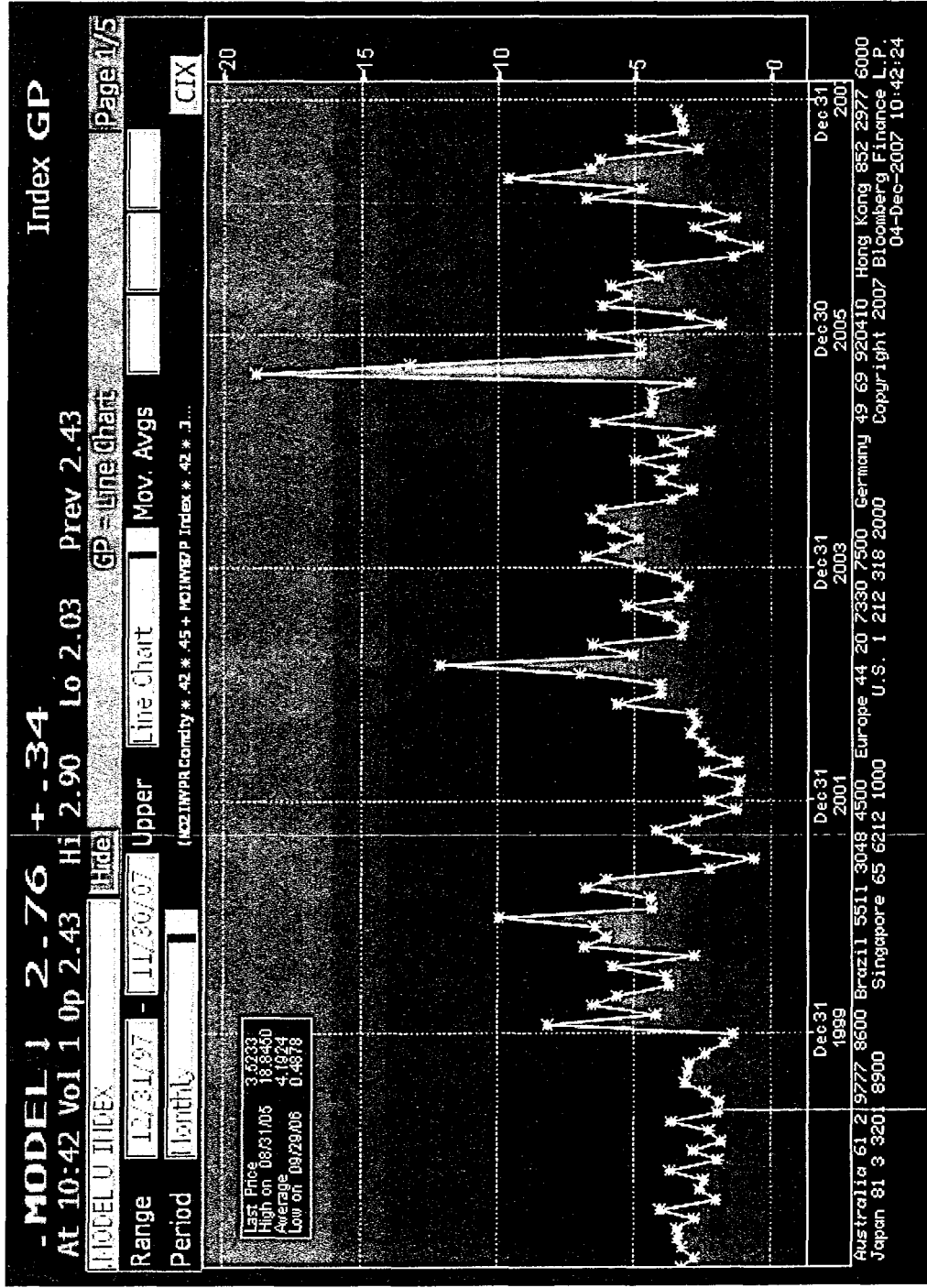


La marge de raffinage moyenne est de 4,5 cents le litre sur 12 mois

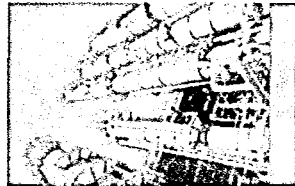


# Marge de raffinage

Modèle d'une raffinerie type (essence, distillat, mazout lourd) - c/l \$ Can



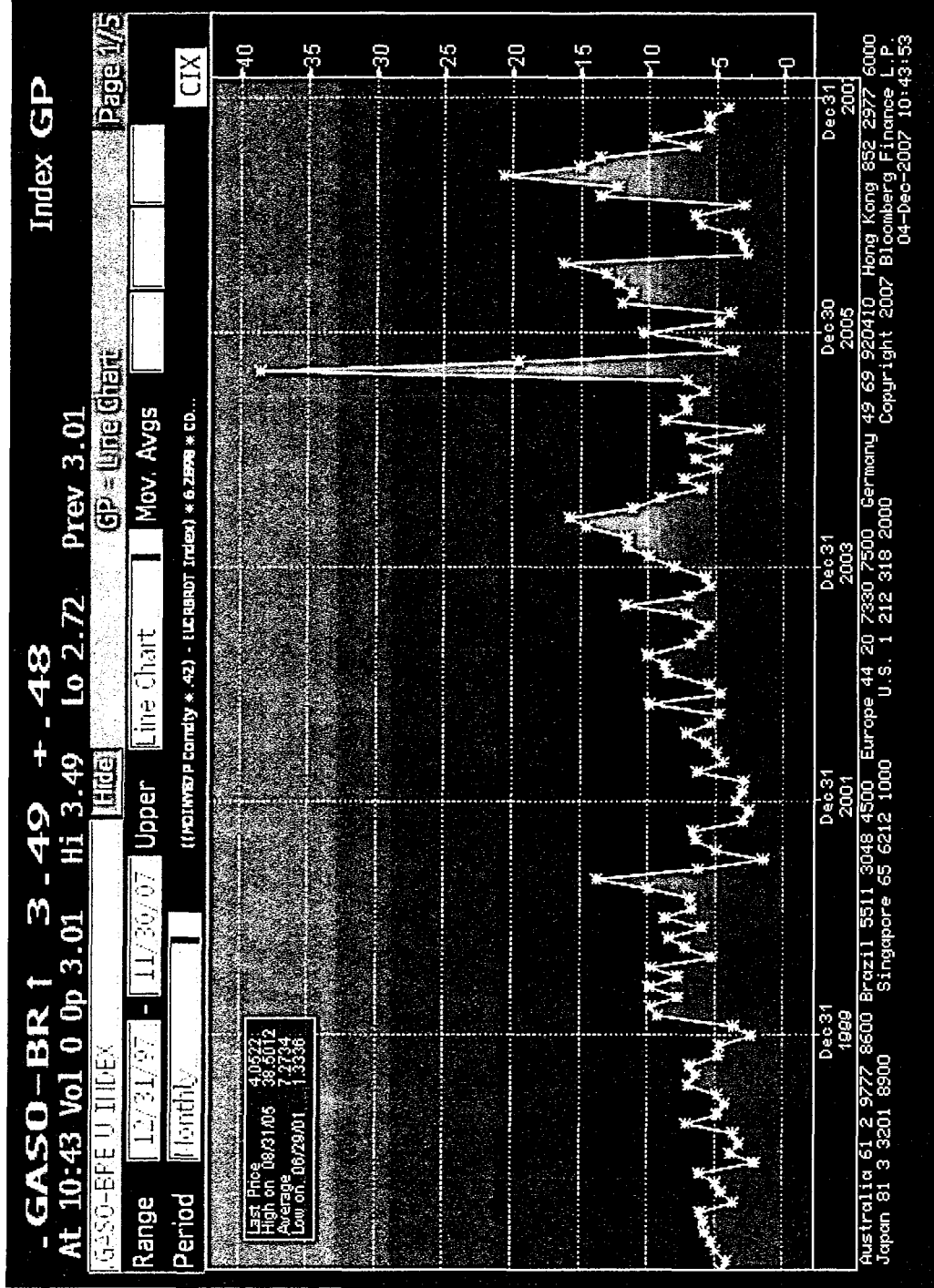
La marge de raffinage moyenne est de 4,2 cents le litre sur 10 ans





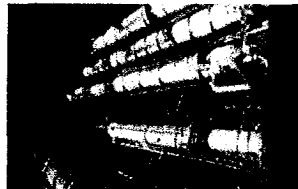
# Marge de raffinage - essence

c/l \$ Can

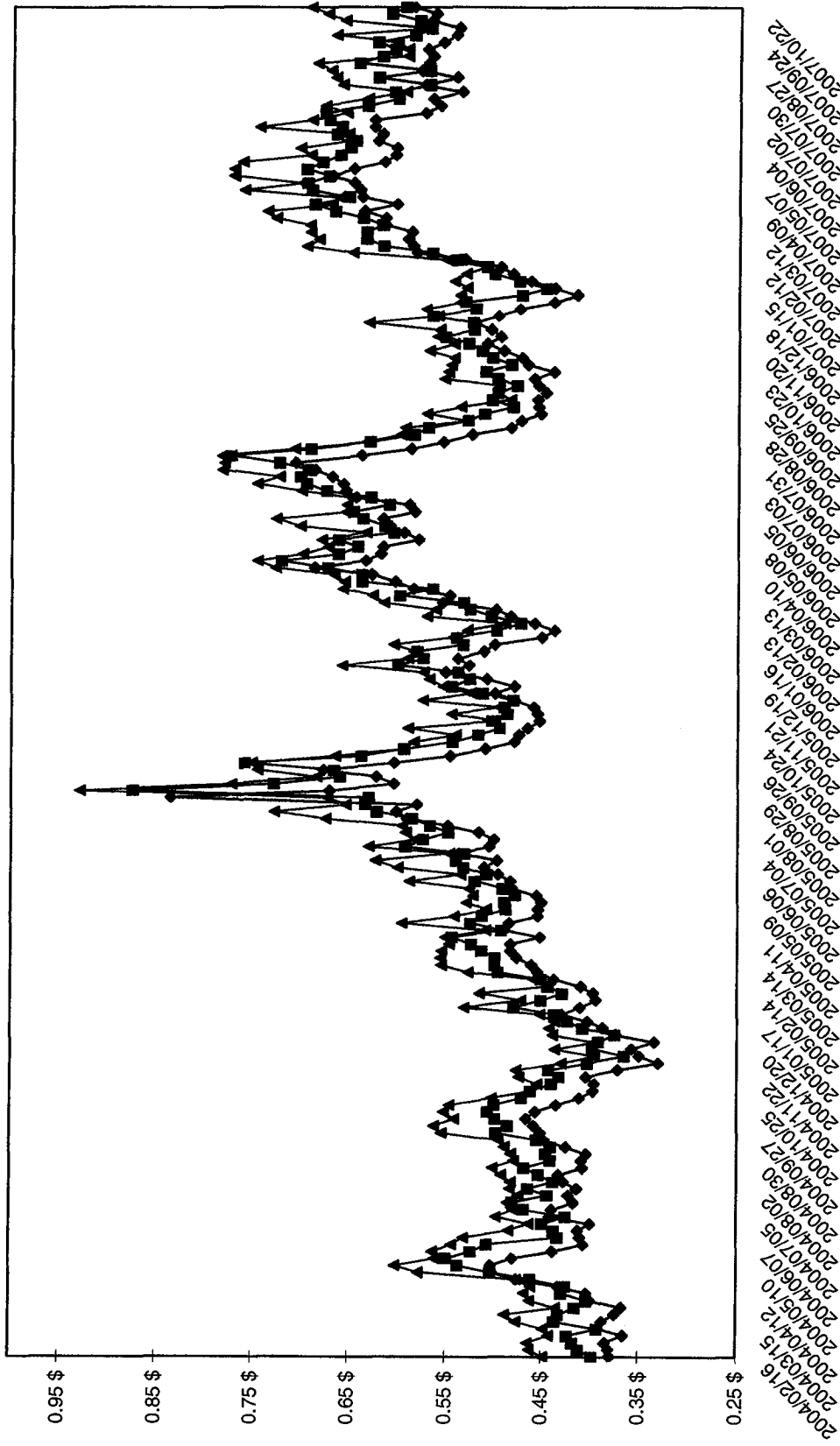


La marge de raffinage moyenne sur l'essence est de 7,2 cents le litre sur 10 ans





# QUÉBEC MONTREAL, ESSENCE SANS PLOMB

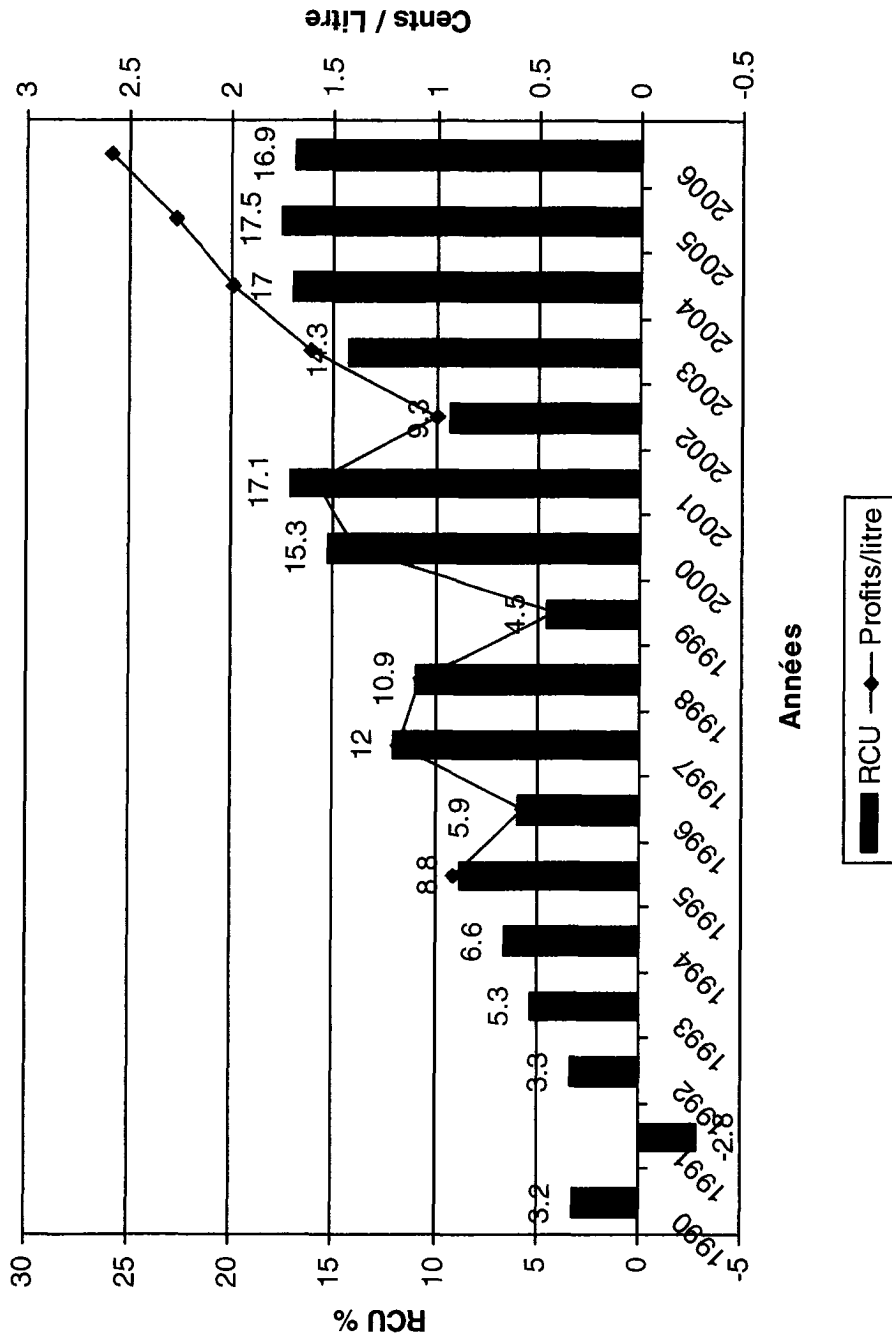


◆ ESSENCE ORDINAIRE - NYH (Platt's)    ■ POSTE DE CHARGEMENT - MONTREAL (OBG)    ▲ PRIX À LA POMPE SANS TAXES - MONTREAL (C)



# Résultats financiers industrie pétrolière secteur aval

1997-2006: Profit net 1.5 cpl  
RCU 13.9%



Source: NRCAN + Rapports annuels (ESSO, Petro-Canada, Shell, Suncor)

2007  
 Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire  
 Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes

DATE (2007)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
WHITEHORSE	78.7	76.4	82.2	88.4	93.1	98.1	97.8	97.8	97.5	95.0	93.8		90.8
VANCOUVER	62.5	62.6	71.3	79.5	85.3	73.7	73.1	68.5	70.1	68.6	72.3		71.6
VICTORIA	69.9	66.1	74.6	82.8	88.9	79.6	78.6	74.1	76.0	70.0	73.7		75.8
PRINCE GEORGE	65.0	66.0	72.6	76.8	89.0	86.5	84.4	79.4	81.2	74.6	76.4		77.4
KAMLOOPS	62.0	62.2	71.6	75.4	87.0	81.1	81.5	77.3	80.4	71.9	74.4		75.0
KELOWNA	65.4	66.4	72.6	75.0	89.7	84.5	84.6	80.5	82.2	75.4	77.8		77.6
FORT ST. JOHN	68.7	64.8	72.1	77.2	88.8	88.5	87.0	83.9	81.9	79.9	80.5		79.4
YELLOWKNIFE	73.3	72.8	83.1	89.0	96.1	101.3	100.0	96.5	96.1	93.8	92.2		90.4
CALGARY	57.9	60.4	70.0	73.4	84.3	80.1	81.9	77.1	78.6	70.1	75.0		73.5
RED DEER	60.6	60.3	69.4	74.5	86.1	82.6	81.9	79.5	79.8	71.1	75.3		74.6
EDMONTON	57.5	60.5	70.1	73.5	83.5	77.1	80.0	75.2	77.3	69.7	72.5		72.4
LETHBRIDGE	58.5	58.0	70.0	71.9	82.8	82.7	84.5	79.0	80.3	70.6	73.1		73.8
LLOYDMINSTER	60.4	63.7	72.5	75.9	87.5	81.7	83.2	77.8	80.9	70.4	74.2		75.3
REGINA	61.4	61.2	71.1	74.9	84.7	81.1	82.4	77.2	79.1	71.3	75.8		74.6
SASKATOON	60.6	61.7	71.1	74.8	84.4	80.9	82.2	76.7	78.7	70.2	75.8		74.3
PRINCE ALBERT	61.4	60.5	70.9	74.8	84.9	81.1	82.3	77.0	79.7	71.1	74.6		74.4
WINNIPEG	59.4	60.5	70.1	73.5	83.5	83.4	82.0	77.2	78.9	72.8	74.2		74.1
BRANDON	60.6	59.6	70.3	74.3	84.8	84.0	84.3	79.0	79.6	71.1	72.5		74.6
TORONTO	51.7	59.5	71.0	71.3	75.9	72.4	69.7	65.4	66.5	65.3	71.7		67.3
OTTAWA	53.9	59.8	70.2	72.4	77.0	73.4	70.6	66.0	67.2	66.3	73.2		68.2
KINGSTON	51.6	59.0	69.4	67.6	72.4	69.8	68.3	61.3	64.8	64.0	66.4		64.9
PETERBOROUGH	52.1	57.4	73.0	70.9	72.7	71.4	69.5	65.2	66.5	62.9	69.5		66.5
WINDSOR	49.3	62.7	72.4	70.2	74.3	72.6	70.2	67.1	66.9	65.2	71.7		67.5
LONDON	52.3	61.4	72.0	71.9	76.6	73.1	70.2	66.3	67.1	65.8	72.2		68.1
SUDBURY	55.3	61.5	73.8	71.6	76.6	73.2	73.0	66.9	71.3	68.8	76.7		69.9
SAULT STE MARIE	58.0	61.6	71.7	70.3	80.0	78.9	79.5	71.9	73.7	71.9	76.6		72.2
THUNDER BAY	63.7	63.4	71.1	75.9	81.2	82.7	80.8	78.7	81.2	72.0	76.0		75.1
NORTH BAY	54.6	60.8	73.4	72.5	76.5	72.6	73.7	65.8	70.6	67.9	77.3		69.6
TIMMINS	65.2	68.0	79.1	81.2	85.1	84.1	83.7	77.1	77.6	76.3	79.8		77.9
HAMILTON	51.1	59.5	71.0	71.2	75.9	72.5	69.7	65.4	66.4	65.6	71.8		67.3
ST. CATHARINES	52.3	58.7	72.2	71.8	74.4	72.9	70.8	65.2	65.7	64.9	70.3		67.2
MONTRÉAL	54.5	56.1	69.2	70.0	75.4	67.9	68.5	63.9	63.9	65.3	68.0		65.7
QUÉBEC	56.3	56.5	68.4	69.9	76.1	72.7	74.0	68.3	65.9	65.5	71.1		67.7
SHERBROOKE	57.7	57.5	65.3	70.8	73.9	73.9	72.2	67.5	66.4	66.4	69.7		67.4
GASPE	61.5	63.4	73.1	75.0	81.1	79.6	78.0	74.1	72.4	71.3	76.1		73.2
CHICOUTIMI	59.5	59.7	71.7	74.2	78.6	77.0	75.1	71.9	70.2	69.1	73.9		71.0
RIMOUSKI	58.5	60.2	70.9	72.1	78.0	76.8	75.2	71.4	69.6	68.5	73.3		70.4
TROIS RIVIÈRES	55.8	53.4	62.9	68.7	76.4	74.3	72.9	68.1	67.4	66.8	69.8		66.9
DRUMMONDVILLE	57.9	57.2	64.5	66.8	72.5	72.1	70.7	67.1	63.0	65.2	67.6		65.9
VAL D'OR	58.5	61.4	71.7	75.5	79.3	75.7	74.5	68.5	69.3	67.6	74.0		70.5

DATE (2007)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aou	Sep/sep	Sep/sep	Sep/sep	Dec/dec	Ave
SAINT JOHN	58.7	57.3	68.9	71.9	76.4	74.2	72.8	67.5	68.0	66.3	71.9	68.5	
FREDERICTON	59.8	57.7	69.4	72.2	76.6	74.8	73.5	68.1	68.6	66.8	72.5	69.1	
MONCTON	59.0	57.4	69.2	72.2	76.6	74.3	72.9	67.8	68.3	66.5	71.9	68.7	
BATHURST	59.5	57.1	68.5	72.5	76.8	72.5	72.5	67.8	68.6	66.7	71.0	68.5	
EDMUNDSTON	60.7	59.0	70.7	73.3	78.2	75.9	74.4	68.6	69.8	68.0	73.6	70.2	
MIRAMICHI	60.3	58.4	70.1	73.1	77.7	75.5	74.2	68.9	69.5	68.0	73.5	69.9	
CAMPBELLTON	59.3	56.9	69.3	71.4	77.3	75.2	73.6	69.2	69.9	68.3	73.8	69.5	
SUSSEX	58.8	57.4	69.1	72.1	76.3	74.1	72.8	67.8	68.2	66.7	71.7	68.6	
WOODSTOCK	60.6	58.4	70.1	73.6	78.0	75.9	74.8	69.2	69.8	68.2	73.7	70.2	
HALIFAX	57.1	58.1	69.9	73.6	76.7	72.9	72.3	64.9	68.1	65.7	72.6	68.3	
SYDNEY	60.3	61.2	73.0	74.8	78.3	74.8	73.9	66.7	69.8	67.4	74.3	70.4	
YARMOUTH	59.5	60.3	72.2	75.6	79.0	75.3	74.5	67.3	70.5	68.1	75.0	70.7	
TRURO	57.8	58.9	70.6	74.2	77.3	73.5	72.7	65.7	68.8	66.4	73.5	69.0	
KENTVILLE	59.0	59.6	71.7	75.1	78.5	74.4	72.9	65.8	69.2	66.7	74.0	69.7	
NEW GLASGOW	58.3	59.5	70.8	74.3	77.7	73.9	73.1	66.0	69.1	66.6	73.6	69.3	
CHARLOTTETOWN	58.9	58.5	71.4	75.2	77.9	74.9	75.7	69.8	70.8	68.3	73.8	70.5	
ST JOHNS	60.2	59.3	71.1	74.2	77.9	77.9	75.9	70.3	69.9	69.3	72.6	70.8	
GANDER	62.4	61.6	73.0	76.5	80.1	80.2	78.0	72.4	72.5	71.5	75.1	73.0	
LABRADOR CITY	67.3	65.4	77.7	81.3	84.8	85.2	83.2	77.6	77.6	76.7	80.2	77.9	
CORNER BROOK	60.6	59.8	71.4	74.9	78.5	78.5	76.5	70.9	70.9	69.9	73.4	71.4	
<b>Canada Ave (V)</b>	55.7	59.4	70.5	72.7	78.9	73.8	73.0	68.3	69.4	67.1	71.9	69.1	
CANADA (S)	59.6	60.7	71.4	74.2	80.2	77.7	76.9	71.8	72.8	69.7	74.2	71.7	
CANADA (P)	56.0	59.6	70.5	72.7	78.6	73.8	72.9	68.2	69.2	67.1	71.9	69.1	
Western Average (P)	61.0	61.9	71.0	76.3	85.1	78.4	78.8	74.1	75.8	70.3	73.8	73.3	
Ontario Average (P)	51.6	59.1	70.2	70.6	75.0	71.9	69.4	65.0	66.1	64.8	71.1	66.8	
Quebec Average (P)	55.2	56.4	68.8	70.1	75.6	69.5	69.9	65.2	64.7	65.6	68.9	66.4	
Atlantic Average (P)	58.9	58.7	70.6	73.7	77.4	74.6	73.6	67.3	69.1	67.1	73.0	69.4	
Large Markets Average (S)	57.1	59.9	70.4	72.9	78.8	75.4	74.5	69.6	70.6	67.7	72.5	69.9	
Large Markets Average (P)	55.6	59.4	70.4	72.6	78.4	73.4	72.5	67.8	68.7	66.8	71.6	68.8	
Small Markets Average (S)	61.2	61.3	72.0	75.0	81.2	79.2	78.5	73.3	74.3	71.1	75.4	72.9	
Small Markets Average (P)	64.1	64.8	76.0	78.6	85.9	83.4	82.7	77.1	78.4	74.4	79.1	76.8	

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted

**2006** **Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire** **Monthly / mensuelle**  
**¢/litre** **Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes**

DATE (2006)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jun	Jul/jul	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/déc	Ave
WHITEHORSE	82.5	81.5	80.0	91.8	93.4	93.9	95.6	97.6	90.8	78.8	75.4	76.6	86.5
VANCOUVER	55.9	52.6	62.9	72.9	78.8	74.8	78.3	75.6	62.6	59.9	61.8	66.6	66.9
VICTORIA	62.7	60.8	67.7	77.7	84.3	83.2	81.3	83.4	68.6	66.8	66.3	69.8	72.7
PRINCE GEORGE	66.2	64.9	67.3	78.1	82.9	81.0	85.3	85.9	72.2	65.3	62.7	65.5	73.1
KAMLOOPS	63.0	60.5	65.3	74.6	76.2	76.3	81.8	80.5	65.3	57.7	58.6	61.9	68.5
KELOWNA	66.4	65.2	67.0	78.0	81.3	82.6	86.8	85.4	69.5	60.5	61.2	66.0	72.5
FORT ST. JOHN	77.5	76.9	75.6	80.6	84.3	83.7	87.1	88.7	81.3	73.3	67.1	68.6	79.4
YELLOWKNIFE	60.7	57.8	65.8	74.1	76.1	74.7	80.9	82.5	62.7	58.2	56.7	57.9	67.3
CALGARY	62.4	60.9	64.1	72.7	78.0	75.6	81.9	84.7	66.1	58.6	56.7	62.1	68.6
RED DEER	59.6	56.6	65.6	73.9	74.2	71.5	80.2	81.9	62.2	55.0	56.6	58.2	66.3
EDMONTON	61.0	56.6	63.7	69.6	79.4	75.0	80.1	85.2	66.5	56.8	56.7	59.8	67.5
LETHBRIDGE				77.8	77.9	74.7	81.5	84.6	65.5	57.8	55.9	58.4	70.4
LLOYDMINSTER	62.4	57.0	64.5	76.7	78.3	77.3	81.5	84.2	65.3	61.7	59.8	61.1	69.1
REGINA	61.7	60.4	65.3	76.2	78.0	76.7	83.5	84.3	65.3	59.6	58.5	61.5	69.2
SASKATOON	62.8	60.8	65.1	75.4	78.3	77.7	81.3	84.8	66.7	61.0	59.8	61.2	69.6
PRINCE ALBERT	59.7	56.3	65.3	75.0	76.4	75.8	82.4	83.4	65.6	61.6	60.3	60.9	68.5
WINNIPEG	61.9	55.1	63.6	71.4	77.9	77.6	82.6	84.9	67.4	64.2	63.7	63.5	69.5
BRANDON	64.5	55.5	62.5	71.3	68.3	71.5	75.9	69.0	55.6	54.7	56.0	58.5	63.6
TORONTO	61.9	54.6	61.0	70.0	66.3	68.9	76.0	71.2	58.2	55.1	56.5	59.5	63.2
OTTAWA				71.0	68.7	67.3	72.4	70.2	53.7	50.5	51.6	53.8	62.1
KINGSTON				69.1	67.7	66.8	75.0	70.9	53.8	50.6	51.5	57.8	62.6
PETERBOROUGH				70.8	71.6	70.3	74.0	68.7	55.6	53.1	53.0	56.6	62.5
WINDSOR	62.6	53.9	60.3	70.8	71.6	70.3	74.0	68.7	56.4	54.0	55.8	58.7	62.9
LONDON	62.7	53.9	61.3	71.0	69.4	69.9	73.6	68.7	56.4	54.0	55.8	58.7	62.9
SUDBURY	64.2	54.2	62.0	73.4	72.6	69.6	76.9	75.1	56.8	53.7	52.9	59.9	64.3
SAULT STE MARIE	65.4	62.5	65.0	72.4	73.7	70.1	78.3	78.0	60.0	55.8	58.5	61.7	66.8
THUNDER BAY	58.6	54.7	63.0	70.6	71.8	74.2	83.4	84.1	69.2	61.8	61.8	62.0	67.9
NORTH BAY	65.9	58.9	62.6	75.4	73.9	70.1	77.4	75.5	57.1	53.8	53.1	60.2	65.3
TIMMINS	71.6	64.7	68.2	78.7	78.2	79.0	82.7	84.2	70.1	64.0	63.5	67.4	72.7
HAMILTON	63.5	53.9	61.5	69.2	67.2	70.8	75.2	68.8	54.6	54.1	55.5	57.9	62.7
ST. CATHARINES	62.2	53.2	60.0	68.3	66.6	67.5	70.7	69.6	54.7	51.1	52.8	54.1	60.9
MONTRÉAL	60.2	53.4	61.6	69.9	67.8	67.1	73.9	70.1	55.8	51.7	55.1	57.8	62.0
QUÉBEC	63.6	57.8	63.9	73.4	71.1	69.9	74.8	74.5	58.1	51.3	53.2	62.2	64.5
SHERBROOKE	63.7	58.2	63.9	72.9	70.9	70.2	73.9	75.3	58.9	51.5	54.6	59.4	64.4
GASPÉ	68.4	64.1	68.5	77.8	76.4	75.0	80.5	79.6	63.1	58.5	61.0	64.7	69.8
CHICOUTIMI	65.9	61.8	65.1	75.5	74.3	72.0	80.0	77.7	62.4	56.9	58.1	62.6	67.7
RIMOUSKI				75.0	73.6	72.2	77.7	76.8	60.2	55.7	58.2	62.1	67.9
TROIS RIVIÈRES				70.2	71.7	68.8	76.1	74.1	58.6	53.5	53.8	56.1	64.8
DRUMMONDVILLE				68.9	70.4	69.7	71.6	73.9	58.1	50.7	54.7	54.0	63.5
VAL D'OR				75.2	72.1	72.7	78.8	75.7	61.0	57.3	59.6	63.4	68.4

SAINTJOHN	63.9	59.1	65.8	75.8	73.0	72.7	75.1	75.6	61.4	56.2	57.1	60.5	66.3
FREDERICTON	63.9	59.3	63.4	73.4	73.4	70.3	75.4	75.7	62.3	56.5	57.0	60.6	65.9
MONCTON	64.1	59.1	65.3	75.2	73.0	72.8	75.3	75.8	61.6	56.2	56.5	60.8	66.3
BATHURST	64.9	60.9	64.4	74.1	75.5	73.2	75.4	76.3	62.4	56.8	57.0	61.0	66.8
EDMUNDSTON	64.4	59.2	64.0	72.6	74.3	71.4	76.3	77.6	61.7	58.0	57.7	62.4	66.6
MIRAMICHI	64.6	60.7	65.5	75.2	74.5	73.8	75.2	76.3	62.7	56.9	57.3	61.5	67.0
CAMPBELLTON				76.1	73.0	71.7	74.6	75.4	60.7	56.9	57.4	61.4	67.5
SUSSEX				74.1	71.9	71.5	75.1	75.5	60.7	56.0	56.8	60.2	66.9
WOODSTOCK				76.5	75.3	73.9	76.4	77.0	63.8	57.7	58.4	62.3	69.0
HALIFAX	62.8	55.7	64.3	73.7	71.4	72.0	75.6	75.8	59.5	55.7	55.2	60.8	65.2
SYDNEY	64.1	60.1	64.0	74.2	73.6	72.5	77.4	77.5	60.9	57.6	57.8	63.7	66.9
YARMOUTH	63.8	60.1	64.0	74.2	73.5	73.3	76.4	76.6	60.6	56.8	56.9	62.9	66.6
TRURO	62.8	56.0	64.1	73.8	71.7	72.3	76.2	76.2	59.8	55.9	55.4	61.3	65.4
KENTVILLE				74.2	72.4	72.8	76.3	76.3	60.1	56.3	56.4	62.4	67.5
NEW GLASGOW				74.2	72.2	72.2	76.8	76.8	60.1	56.0	55.9	62.1	67.4
CHARLOTTETOWN	63.7	60.9	59.1	72.0	75.9	71.6	78.1	77.0	62.2	55.2	56.6	62.9	66.3
STJOHNS	64.2	61.0	64.5	73.6	76.3	74.0	75.9	77.5	65.4	59.3	59.4	63.3	67.8
GANDER	65.8	62.3	66.1	75.1	77.6	73.3	77.4	79.4	67.5	61.5	61.7	65.5	69.4
LABRADOR CITY				80.4	83.1	80.8	82.7	84.3	72.1	66.0	66.2	70.1	76.2
CORNER BROOK	64.2	60.8	64.5	73.6	76.4	74.0	75.8	77.9	65.9	59.9	60.0	63.9	68.1
<b>Canada Ave (V)</b>	61.8	55.4	63.2	72.3	71.6	72.0	77.0	73.7	58.8	55.9	57.0	59.7	64.9
CANADA (S)	64.1	59.4	64.8	74.3	74.9	73.9	78.5	78.4	63.1	58.1	58.3	61.9	67.5
CANADA (P)	61.8	55.6	63.0	72.1	71.5	71.6	76.8	73.8	59.0	55.5	56.9	59.9	64.8
Western Average (P)	59.4	56.4	64.8	74.3	77.8	75.4	80.6	80.6	64.1	59.7	59.9	62.7	68.0
Ontario Average (P)	63.7	55.1	61.8	69.9	67.4	69.7	74.5	68.9	55.4	53.8	55.0	57.6	62.7
Québec Average (P)	61.1	54.6	62.2	70.8	68.9	68.0	74.4	71.4	56.7	51.9	55.0	58.7	62.8
Atlantic Average (P)	63.6	58.5	64.3	74.1	73.4	72.5	76.1	76.5	61.5	56.8	56.9	61.8	66.3
Large Markets Average (S)	62.1	56.5	63.5	72.8	72.7	72.1	77.1	75.9	60.3	56.2	56.8	60.0	65.5
Large Markets Average (P)	61.5	55.2	62.9	71.9	71.2	71.3	76.5	73.3	58.5	55.3	56.7	59.7	64.5
Small Markets Average (S)	65.9	62.2	65.8	75.3	76.4	75.1	79.4	80.1	65.0	59.3	59.4	63.2	68.9
Small Markets Average (P)	65.0	61.4	66.1	79.0	80.5	78.9	84.0	84.4	67.9	61.7	62.0	66.3	71.4
DATE (2006)	Jan/jan	Feb/feb	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Sep/sep	Sep/sep	Dec/dec	Ave

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted

**2005** **Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire** **Monthly / mensuelle**  
**¢/litre** **Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes**

DATE (2005)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	Mai/mai	Jun/jun	Jul/jul	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
WHITEHORSE	68.3	71.0	75.7	81.7	80.2	79.2	83.3	88.4	96.5	94.6	87.0	83.5	82.4
VANCOUVER	46.7	52.1	56.7	64.6	60.4	61.2	61.3	68.1	73.8	66.5	57.1	53.6	60.2
VICTORIA	50.7	55.4	60.6	67.4	66.2	66.2	67.8	73.9	81.9	76.0	65.0	58.9	65.7
PRINCE GEORGE	54.5	57.6	60.8	66.5	67.4	66.2	66.1	73.2	81.7	75.3	67.4	63.3	66.7
KAMLOOPS	52.5	53.6	56.5	64.0	63.4	63.0	64.4	70.3	82.2	71.2	63.4	60.2	63.7
KELOWNA	54.0	56.4	60.2	66.2	66.2	65.6	67.9	72.9	83.3	76.1	68.1	64.2	66.8
YELLOWKNIFE	68.9	70.6	71.0	74.6	75.5	76.1	76.4	81.1	93.4	90.2	83.4	77.4	78.2
CALGARY	48.1	51.9	56.2	61.8	58.4	60.8	64.3	68.1	77.5	70.0	57.6	57.2	61.0
RED DEER	51.1	54.2	58.5	63.4	61.5	61.1	64.0	69.0	81.6	71.0	61.5	56.7	62.8
EDMONTON	48.5	52.0	55.3	61.4	55.9	60.5	63.3	68.5	76.3	66.1	56.1	54.0	59.8
LETHBRIDGE	54.6	55.1	57.1	63.9	63.3	62.9	64.2	68.1	79.7	68.8	60.2	57.5	62.9
REGINA	49.7	55.0	59.4	63.3	58.6	63.0	61.9	69.8	76.5	72.2	58.8	58.6	62.2
SASKATOON	48.5	54.2	59.2	63.3	57.9	63.0	65.6	70.2	79.0	71.1	60.4	59.2	62.6
PRINCE ALBERT	49.7	52.4	56.1	62.5	59.7	60.1	65.6	69.7	79.6	69.1	61.2	59.0	62.1
WINNIPEG	49.3	53.3	56.5	61.2	59.3	60.3	64.1	70.1	78.1	72.9	60.5	58.0	62.0
BRANDON	53.2	57.3	58.8	65.0	64.2	63.1	67.5	73.5	79.4	75.7	64.4	59.5	65.1
TORONTO	48.6	49.6	54.5	57.8	54.4	58.1	59.5	67.3	78.1	66.3	56.2	60.9	59.3
OTTAWA	48.3	50.5	55.3	59.0	55.1	59.7	61.3	68.5	79.8	67.7	55.8	58.4	59.9
WINDSOR	45.2	45.4	48.9	52.6	50.2	54.3	57.9	63.6	81.3	68.7	52.4	57.8	56.5
LONDON	47.9	49.3	54.2	57.1	54.1	58.3	60.1	69.5	78.7	64.3	53.5	58.7	58.8
SUDBURY	47.7	52.7	54.0	59.8	56.2	58.3	59.6	66.8	86.2	72.2	57.5	62.0	61.1
SAULT STE MARIE	52.6	55.4	57.7	63.1	62.8	61.7	64.3	68.4	85.3	72.7	55.9	58.5	63.2
THUNDER BAY	50.0	57.4	59.7	61.8	57.7	59.8	64.3	71.7	84.2	74.4	58.6	54.8	62.9
NORTH BAY	48.1	51.5	55.2	60.0	56.8	61.2	64.9	69.0	90.0	75.4	57.9	63.0	62.7
TIMMINS	49.1	53.6	58.8	64.2	63.4	60.8	66.5	71.1	90.0	80.3	66.3	64.1	65.7
HAMILTON	47.8	48.0	53.7	56.7	52.7	57.0	58.1	65.7	77.6	65.8	55.7	60.0	58.2
ST. CATHARINES	46.7	46.3	50.7	56.7	53.1	55.4	59.6	64.1	81.4	71.3	55.5	55.2	58.0
MONTRÉAL	44.3	49.1	53.0	55.1	52.6	58.6	58.7	66.5	78.3	64.9	53.4	55.6	57.5
QUÉBEC	46.8	49.5	55.4	57.5	55.6	60.2	63.2	66.7	80.2	69.2	56.9	59.0	60.0
SHERBROOKE	48.6	50.6	55.3	58.2	56.0	57.4	62.7	67.7	80.4	68.8	56.4	58.6	60.0
GASPÉ	50.1	52.8	58.9	60.5	60.4	63.2	66.2	70.0	83.0	73.8	62.7	63.2	63.7
CHICOUTIMI	49.6	52.4	55.1	58.5	58.3	61.5	65.5	68.8	82.3	71.5	60.2	60.3	62.0
SAINTJOHN	47.5	52.2	57.1	59.4	58.3	60.2	62.8	69.2	78.5	69.4	58.2	60.2	61.1
FREDERICTON	49.2	52.0	56.4	60.3	57.4	59.2	63.3	68.7	80.8	70.3	58.4	59.1	61.2
MONCTON	48.9	51.5	55.4	59.4	56.2	60.2	62.4	68.3	79.9	70.0	58.4	60.5	60.9
BATHURST	48.4	48.9	55.2	60.9	59.7	59.6	62.3	68.7	81.8	72.8	60.2	59.4	61.5
HALIFAX	46.8	50.5	55.6	59.5	55.5	59.5	61.5	68.48	79.55	68.4	56.6	60.7	60.2
SYDNEY	48.3	51.8	55.6	59.3	56.5	59.2	61.8	67.6	78.0	69.2	57.2	61.2	60.5
YARMOUTH	47.1	49.2	55.4	58.1	58.5	59.6	62.9	69.1	80.9	71.3	59.1	60.3	61.0
TRURO	47.6	50.4	55.6	59.2	55.9	59.8	61.5	68.9	79.4	68.7	56.7	59.9	60.3

DATE (2005)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Sep/sep	Sep/sep	Dec/dec	Ave
CHARLOTTETOWN	48.4	50.7	54.0	58.2	60.8	57.8	61.5	63.1	82.2	72.9	59.5	58.4	60.6
ST.JOHN'S	49.6	54.0	56.7	60.0	60.4	61.0	63.9	68.7	82.3	73.5	60.9	61.9	62.7
GANDER	51.1	55.5	58.2	61.9	62.2	62.4	65.5	70.2	83.7	73.3	61.7	62.5	64.0
CORNER BROOK	49.4	53.5	56.3	59.4	59.7	60.7	63.9	68.7	82.3	73.2	60.8	61.6	62.5
<b>Canada Ave (V)</b>	<b>47.4</b>	<b>50.6</b>	<b>55.0</b>	<b>59.0</b>	<b>55.9</b>	<b>59.3</b>	<b>60.7</b>	<b>67.6</b>	<b>77.5</b>	<b>67.3</b>	<b>56.3</b>	<b>58.1</b>	<b>59.6</b>
CANADA (S)	50.0	53.1	57.1	61.5	59.5	61.3	63.9	69.5	81.5	72.0	60.3	60.3	62.5
CANADA (P)	48.1	51.2	55.6	59.8	56.6	60.1	61.8	68.5	79.3	68.5	57.2	58.4	60.4
Western Average (P)	48.7	53.0	57.1	63.4	59.9	61.6	63.5	69.3	76.9	69.5	58.9	56.3	61.5
Ontario Average (P)	48.3	49.6	54.3	57.9	54.5	58.1	59.9	67.3	79.2	67.2	56.0	59.9	59.3
Québec Average (P)	45.0	49.3	53.6	55.7	53.4	58.9	59.9	66.7	78.8	66.0	54.3	56.4	58.2
Atlantic Average (P)	48.1	51.7	56.0	59.5	57.6	59.9	62.5	68.3	80.3	70.3	58.3	60.5	61.1
Large Markets Average (S)	48.0	51.4	55.6	59.6	56.7	59.7	62.1	68.3	79.7	69.6	57.4	58.4	60.5
Large Markets Average (P)	47.3	50.4	54.8	58.9	55.6	59.3	60.9	67.6	78.2	67.4	56.2	57.8	59.5
Small Markets Average (S)	52.0	54.8	58.5	63.3	62.4	62.9	65.7	70.8	83.4	74.4	63.2	62.3	64.5
Small Markets Average (P)	51.6	54.2	57.8	63.0	65.0	62.3	65.0	70.1	82.8	73.3	62.2	61.3	64.0

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted

2004 \$/litre	Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire												Monthly / mensuelle			
	Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes												Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
DATE (2004)	Jan/jan	Feb/feb	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jun	Jul/jul	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave			
WHITEHORSE	56.5	64.4	67.2	69.5	76.0	78.0	75.3	73.7	74.3	76.8	76.6	69.7	71.5			
VANCOUVER	40.4	45.3	47.6	53.3	59.4	58.3	55.9	54.7	54.1	49.1	51.8	43.0	51.1			
VICTORIA	44.9	47.7	52.3	54.7	63.0	63.5	61.0	60.8	60.8	60.8	58.9	52.6	56.7			
PRINCE GEORGE	45.5	48.3	48.8	53.9	60.6	65.5	58.5	54.1	53.2	54.6	54.5	54.5	54.3			
KAMLOOPS	41.3	41.8	48.0	50.7	55.9	54.5	44.8	50.0	49.4	56.2	56.3	53.1	50.2			
KELOWNA	46.0	49.2	52.6	53.5	60.5	65.1	60.4	58.9	57.8	60.7	59.0	56.2	56.6			
YELLOWKNIFE	63.3	63.3	65.9	66.1	69.4	77.3	75.0	72.7	72.7	72.7	71.2	68.9	69.9			
CALGARY	42.4	43.3	48.2	49.6	58.3	56.9	52.6	51.0	51.8	55.4	53.9	48.4	51.0			
RED DEER	40.3	46.6	50.6	51.8	58.7	62.3	58.3	56.9	55.7	59.1	56.6	52.6	54.1			
EDMONTON	40.1	44.5	46.8	50.3	57.8	59.7	53.4	52.9	51.7	54.3	53.1	48.6	51.1			
LETHBRIDGE	42.1	45.8	48.9	49.8	59.5	61.0	53.7	52.9	53.3	54.0	57.2	56.0	52.8			
REGINA	43.6	46.5	48.4	48.1	58.0	56.0	53.7	54.0	54.0	56.5	54.3	48.6	51.8			
SASKATOON	41.3	46.5	48.8	50.0	59.4	59.0	55.4	54.4	51.9	56.4	51.7	49.9	52.1			
PRINCE ALBERT	41.3	44.2	48.9	51.1	56.2	60.9	55.8	55.3	55.3	56.6	54.9	49.9	52.5			
WINNIPEG	38.4	43.0	44.2	42.3	56.3	56.3	52.8	52.7	51.4	53.9	53.6	50.6	49.6			
BRANDON	42.0	48.1	50.4	52.1	59.4	60.6	55.5	55.0	55.0	55.0	55.0	54.1	53.5			
TORONTO	45.4	46.9	42.3	44.5	54.9	51.7	50.5	49.4	51.3	53.3	48.5	43.2	48.5			
OTTAWA	44.2	46.9	47.5	47.1	59.4	53.8	54.7	53.5	51.6	53.2	48.8	44.3	50.4			
WINDSOR	42.0	44.1	45.9	47.2	55.2	49.8	51.5	50.8	46.9	52.6	46.6	38.7	47.6			
LONDON	45.4	47.2	49.8	50.2	58.3	53.8	55.1	51.9	49.1	53.6	47.4	42.7	50.4			
SUBBURY	41.9	47.2	48.6	45.1	59.2	56.7	53.8	54.2	50.9	56.6	50.9	44.2	50.7			
SAULT STE MARIE	44.6	48.9	50.3	49.8	59.8	61.5	58.6	57.3	56.9	57.0	56.9	51.3	54.4			
THUNDER BAY	44.0	39.3	48.9	48.1	60.8	60.1	56.7	53.4	53.3	57.0	53.6	51.0	52.2			
NORTH BAY	44.4	45.2	51.2	50.2	58.4	57.1	53.0	53.6	52.5	56.4	50.8	46.3	51.6			
TIMMINS	45.1	47.0	48.9	49.7	60.5	58.6	57.5	57.7	57.0	58.6	58.0	51.0	54.1			
HAMILTON	43.4	44.8	45.4	45.7	53.2	45.6	45.9	46.6	48.6	52.7	46.8	41.7	46.7			
ST. CATHARINES	44.1	46.2	46.9	47.0	56.3	52.5	49.5	49.4	50.2	54.0	49.1	43.7	49.1			
MONTRÉAL	42.1	43.4	46.4	45.6	55.4	51.7	48.4	48.7	50.5	55.0	47.4	41.5	48.0			
QUÉBEC	43.5	46.4	48.5	48.4	57.7	54.4	53.4	51.6	51.4	54.2	50.7	44.3	50.4			
SHERBROOKE	43.5	45.6	48.4	48.2	56.9	54.5	53.2	52.8	53.1	56.2	51.0	45.5	50.7			
GASPÉ	39.8	45.9	48.3	49.1	59.8	58.3	57.6	55.1	54.8	59.2	54.9	47.5	52.5			
CHICOUTIMI	44.9	44.9	51.1	50.0	58.8	57.0	54.5	54.3	54.1	57.1	53.9	47.3	52.3			
SAINTJOHN	43.6	46.1	48.6	49.0	56.8	56.6	53.4	54.2	54.8	55.9	53.6	46.3	51.6			
FREDERICTON	44.3	45.8	48.3	48.2	58.3	56.7	55.2	55.7	54.9	57.4	52.0	46.1	51.9			
MONCTON	45.4	47.5	49.1	47.4	57.7	56.9	54.3	55.3	55.1	57.0	52.1	45.4	51.9			
BATHURST	41.6	41.3	45.9	46.3	54.8	59.4	54.5	54.8	55.2	54.9	54.3	49.8	51.1			
HALIFAX	42.5	45.0	47.8	48.1	56.4	55.0	54.1	53.3	52.6	55.0	50.1	44.7	50.4			
SYDNEY	41.8	44.7	48.4	46.8	56.6	57.1	54.0	54.9	55.5	57.2	52.9	51.0	51.7			
YARMOUTH	42.7	44.6	47.9	49.2	56.8	57.4	54.4	55.4	54.0	57.0	54.3	48.4	51.8			
TRURO	42.0	45.0	47.7	48.1	57.3	55.1	53.8	53.6	53.8	55.4	50.5	45.0	50.6			

DATE (2004)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
CHARLOTTETOWN	39.9	43.9	47.4	50.5	54.0	61.0	56.3	55.3	55.3	55.1	57.6	51.8	52.3
STJOHNS	44.6	46.9	50.1	51.0	57.0	57.7	54.7	55.3	55.2	58.1	55.6	52.2	53.2
GANDER	48.0	48.4	51.7	51.9	58.6	59.5	56.2	56.9	56.7	59.5	57.0	53.6	54.8
CORNER BROOK	44.5	46.9	50.2	51.0	57.1	57.8	54.7	55.3	55.2	57.7	55.1	52.1	53.1
<b>Canada Ave (V)</b>	<b>43.2</b>	<b>45.2</b>	<b>45.4</b>	<b>46.9</b>	<b>56.3</b>	<b>53.9</b>	<b>51.5</b>	<b>50.8</b>	<b>51.9</b>	<b>53.9</b>	<b>50.2</b>	<b>44.4</b>	<b>49.4</b>
CANADA (S)	43.9	46.5	49.3	50.0	58.5	58.2	55.3	54.8	54.4	56.8	54.1	49.3	52.6
CANADA (P)	43.5	45.9	46.8	48.0	57.5	55.1	52.8	52.1	52.5	54.7	50.9	45.2	50.4
Western Average (P)	41.2	45.1	47.8	50.7	58.8	58.7	54.9	54.1	53.5	53.6	53.6	47.9	51.7
Ontario Average (P)	44.8	46.6	44.5	45.7	56.1	52.2	51.5	50.4	51.0	53.5	48.7	43.4	49.0
Québec Average (P)	42.5	44.0	47.0	46.3	56.0	52.4	49.6	49.6	50.9	55.0	48.3	42.3	48.6
Atlantic Average (P)	43.3	45.7	48.5	48.8	56.8	56.7	54.4	54.5	54.3	56.3	52.7	47.4	51.6
Large Markets Average (S)	43.0	45.3	47.8	48.4	57.6	55.4	53.4	52.7	52.3	55.0	51.4	46.0	50.7
Large Markets Average (P)	43.0	45.4	46.0	47.3	56.8	54.1	52.0	51.3	51.7	53.8	50.0	44.2	49.6
Small Markets Average (S)	44.6	47.6	50.8	51.7	59.4	61.0	57.1	56.8	56.5	58.6	56.7	52.4	54.4
Small Markets Average (P)	44.0	46.9	50.1	50.9	58.8	60.4	56.1	55.9	55.5	57.6	55.8	51.7	53.6

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted

**2003** **Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire** **Monthly / mensuelle**  
**¢/litre** **Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes**

DATE (2003)	Jan/jan	Feb/feb	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jun	Jul/jul	Aug/aou	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
WHITEHORSE	64.0	68.1	69.6	62.8	58.6	61.0	63.1	65.2	66.7	58.9	57.6	56.0	62.6
VANCOUVER	44.5	50.1	52.1	42.7	39.1	40.5	36.2	47.2	43.4	32.9	37.1	34.5	41.7
VICTORIA	48.0	53.4	56.8	51.1	48.0	48.0	47.8	53.3	52.1	44.9	44.9	42.6	49.2
PRINCE GEORGE	48.2	56.0	57.2	52.8	47.2	46.4	47.9	51.6	53.4	47.1	46.4	45.0	49.9
KAMLOOPS	44.5	45.9	46.8	50.0	44.5	43.8	43.6	42.4	40.3	42.1	43.1	41.7	44.1
KELOWNA	48.2	56.0	57.2	52.0	46.3	46.3	47.8	51.9	52.0	46.4	46.4	44.6	49.6
YELLOWKNIFE	65.2	68.3	71.4	70.5	63.3	63.3	63.3	63.6	64.4	63.2	63.3	63.3	65.3
CALGARY	43.8	46.0	48.3	44.2	41.5	41.5	41.6	45.7	48.0	40.3	37.0	35.8	42.8
RED DEER	47.3	53.3	54.8	48.4	44.5	45.2	45.5	48.9	48.4	44.4	41.7	38.9	46.8
EDMONTON	44.9	49.4	51.1	43.6	41.7	42.9	43.6	48.3	46.5	41.3	38.5	37.2	44.1
LETHBRIDGE	47.1	52.0	54.6	53.8	48.8	48.2	47.5	49.9	49.1	42.4	42.1	42.1	48.1
REGINA	48.4	52.8	54.0	42.8	39.4	43.1	45.6	50.6	50.4	44.8	41.3	40.3	46.1
SASKATOON	46.3	49.2	51.8	46.1	43.6	43.0	45.4	50.6	50.3	44.8	40.8	37.4	45.8
PRINCE ALBERT	44.9	51.1	55.2	48.6	44.3	44.1	44.2	48.6	51.7	44.1	43.6	40.7	46.7
WINNIPEG	41.4	48.0	49.6	42.9	38.4	37.5	40.7	41.6	44.4	38.3	36.2	33.5	41.0
BRANDON	46.7	51.3	54.6	48.5	43.9	43.1	44.2	47.7	51.1	44.7	42.2	42.0	46.7
TORONTO	46.0	50.9	48.5	41.6	36.4	38.9	39.2	46.3	43.4	39.2	39.9	39.3	42.5
OTTAWA	46.0	50.5	49.1	41.5	37.6	38.5	39.4	46.6	41.5	39.2	38.0	39.8	42.3
WINDSOR	44.8	46.1	47.2	38.2	33.9	37.4	38.9	44.0	43.3	35.5	36.6	36.9	40.2
LONDON	44.1	50.0	47.7	40.7	37.9	39.2	39.7	46.0	43.0	41.4	40.2	40.3	42.5
SUDBURY	45.6	50.0	51.3	40.1	37.0	38.8	41.7	44.6	45.1	42.0	38.8	40.4	42.9
SAULT STE MARIE	48.7	52.9	53.2	48.5	44.4	42.6	43.7	48.5	50.4	46.3	44.8	43.8	47.3
THUNDER BAY	45.8	51.3	52.3	45.6	43.2	46.6	47.2	49.8	51.3	47.2	44.3	42.9	47.3
NORTH BAY	46.7	50.3	50.3	44.0	38.7	38.6	41.1	45.4	47.0	42.7	41.2	41.5	44.0
TIMMINS	48.7	52.0	53.3	48.1	40.4	40.2	43.5	47.9	48.6	46.9	45.2	45.0	46.6
HAMILTON	42.4	48.5	47.7	39.8	33.4	33.0	36.5	41.2	43.4	38.2	37.2	40.2	40.1
ST. CATHARINES	44.8	47.9	49.0	39.8	33.7	35.5	39.2	43.5	46.5	40.5	38.7	40.1	41.6
MONTRÉAL	42.1	48.4	45.8	38.4	34.9	36.8	37.8	43.1	40.6	37.3	36.1	38.5	40.0
QUÉBEC	41.8	48.0	50.3	42.4	37.2	38.2	40.9	46.5	43.7	40.9	37.6	40.8	42.3
SHERBROOKE	44.9	50.2	50.0	42.1	38.2	38.9	40.1	45.4	43.5	39.9	39.3	39.6	42.7
GASPÉ	45.8	53.5	55.1	49.0	42.8	43.6	44.4	50.8	49.3	44.8	42.7	42.7	47.0
CHICOUTIMI	47.9	52.2	52.6	44.7	40.0	41.5	43.8	46.4	46.4	43.3	41.2	42.3	45.2
SAINTJOHN	47.1	51.5	50.3	43.4	38.6	39.9	40.7	46.7	46.1	40.8	39.4	40.4	43.7
FREDERICTON	47.2	51.2	51.1	43.7	37.2	40.3	42.3	46.7	45.1	40.4	39.6	40.4	43.8
MONCTON	47.3	51.3	50.2	43.5	36.3	39.2	41.3	47.1	45.2	40.5	39.6	41.4	43.6
BATHURST	48.9	52.6	51.4	45.6	38.9	39.3	41.7	46.4	47.9	43.5	40.8	40.1	44.8
HALIFAX	46.4	48.7	48.5	41.7	36.0	37.9	41.6	44.9	44.4	38.4	36.7	38.2	41.9
SYDNEY	47.4	51.3	51.4	44.5	34.6	36.0	38.5	44.6	46.9	43.6	37.0	41.4	43.1
YARMOUTH	48.3	50.5	51.8	46.2	40.2	42.0	41.2	45.7	48.4	43.5	38.5	39.3	44.6
TRURO	46.4	49.5	48.7	41.9	35.5	38.1	41.3	45.4	45.0	38.6	37.5	39.0	42.2

DATE (2003)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
CHARLOTTETOWN	43.7	48.6	53.3	52.1	44.4	40.0	40.0	42.1	47.2	45.5	41.9	39.9	44.9
STJOHNS	46.7	48.0	50.4	45.8	43.2	42.2	42.5	44.6	49.0	44.8	43.8	43.4	45.4
GANDER	48.2	49.5	51.9	47.4	44.8	43.7	43.9	46.0	50.5	46.4	45.4	44.9	46.9
CORNER BROOK	46.7	48.0	50.4	45.9	43.2	42.3	42.6	44.6	49.0	44.8	43.8	43.3	45.4
<b>Canada Ave (V)</b>	<b>44.7</b>	<b>49.5</b>	<b>48.8</b>	<b>41.7</b>	<b>37.6</b>	<b>39.3</b>	<b>39.5</b>	<b>45.6</b>	<b>44.1</b>	<b>38.7</b>	<b>38.3</b>	<b>38.0</b>	<b>42.1</b>
CANADA (S)	46.9	51.2	52.2	46.1	41.3	42.0	43.3	47.5	47.8	43.1	41.6	41.4	45.4
CANADA (P)	45.1	50.2	49.8	42.5	38.3	39.7	40.3	46.3	44.6	39.6	39.0	39.1	42.9
Western Average (P)	44.8	49.7	51.7	44.7	41.2	41.9	41.2	47.4	46.4	38.9	38.8	36.7	43.6
Ontario Average (P)	45.7	50.3	48.7	41.4	36.6	38.5	39.4	45.9	43.6	39.6	39.5	39.7	42.4
Québec Average (P)	42.4	48.5	46.9	39.4	35.6	37.3	38.6	43.8	41.4	38.2	36.6	39.0	40.7
Atlantic Average (P)	46.7	49.6	50.0	43.9	38.4	39.5	41.5	45.3	46.1	41.2	39.5	40.4	43.5
Large Markets Average (S)	45.2	49.6	50.2	42.7	38.8	40.0	41.4	46.2	45.8	40.8	39.3	39.3	43.2
Large Markets Average (P)	44.5	49.5	49.0	41.6	37.5	39.0	39.6	45.6	43.8	38.8	38.2	38.4	42.1
Small Markets Average (S)	48.6	52.9	54.3	49.5	43.8	44.0	45.1	48.7	49.9	45.5	43.8	43.5	47.5
Small Markets Average (P)	47.6	52.3	53.4	48.7	43.0	43.2	44.4	48.1	48.7	44.4	43.1	42.7	46.6

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted

**2002 Regular Unleaded Gasoline / Essence ordinaire**  
**¢/litre Average retail prices, self serve, excluding taxes / Prix au détail moyenne, libre service, sans taxes**

DATE (2002)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jun	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
WHITEHORSE	51.0	50.0	51.7	57.9	62.1	63.1	63.1	63.2	63.1	63.1	63.1	63.1	59.5
VANCOUVER	27.5	26.7	32.6	36.4	41.7	44.9	42.7	44.7	41.2	43.9	42.1	39.6	38.7
VICTORIA	36.4	36.7	40.4	47.2	47.4	48.0	49.6	49.6	49.5	49.2	49.0	46.6	45.8
PRINCE GEORGE	35.0	35.0	39.2	47.4	48.1	48.1	48.1	49.9	49.9	49.8	49.9	48.9	45.8
KAMLOOPS	25.9	24.0	32.6	35.8	44.5	44.5	44.6	44.5	44.6	44.1	43.9	43.9	39.4
KELOWNA	34.6	35.0	39.3	46.6	47.1	47.1	47.9	49.9	49.9	49.9	49.9	48.8	45.5
YELLOWKNIFE	53.9	55.5	57.5	62.6	63.3	63.3	63.3	63.8	65.2	65.2	65.2	65.2	62.0
CALGARY	31.6	32.7	38.4	43.4	43.2	42.5	45.2	48.0	47.6	46.7	45.6	40.2	42.1
RED DEER	30.9	32.5	39.7	45.7	44.9	44.4	46.2	49.0	48.9	48.9	49.0	47.0	43.9
EDMONTON	27.6	31.7	38.2	43.0	41.5	43.2	44.6	45.8	45.5	44.7	46.0	43.8	41.3
LETHBRIDGE	34.5	34.5	40.0	45.6	46.3	45.1	44.9	44.9	45.5	39.0	40.3	47.5	42.3
REGINA	33.1	32.8	38.7	44.1	42.7	44.8	45.5	47.3	47.6	47.4	47.2	44.1	42.9
SASKATOON	33.3	32.8	38.8	45.0	44.0	44.6	45.3	47.5	48.7	48.7	47.3	42.8	43.2
PRINCE ALBERT	32.4	32.9	38.1	44.1	44.1	44.1	44.1	46.4	48.7	48.7	48.3	43.5	43.0
WINNIPEG	28.7	30.2	36.3	40.8	39.9	40.4	43.0	43.2	42.5	33.9	39.3	37.5	38.0
BRANDON	32.0	32.6	38.6	44.6	45.1	44.9	45.6	47.8	47.8	47.8	47.6	43.9	43.2
TORONTO	28.9	30.0	37.2	39.1	36.3	38.4	39.1	41.1	41.8	43.5	41.4	41.7	38.2
OTTAWA	27.7	27.0	34.6	39.1	36.1	35.7	38.7	40.9	41.3	43.6	41.2	42.2	37.3
WINDSOR	32.0	31.6	34.2	39.7	38.6	36.3	39.9	41.8	40.9	41.4	40.9	38.7	38.0
LONDON	30.6	30.8	35.3	37.9	36.9	38.5	39.5	42.9	39.8	41.0	38.6	39.5	37.6
SUDBURY	31.6	32.0	34.1	40.3	39.0	35.8	39.2	42.3	40.9	44.7	43.6	40.6	38.7
SAULT STE MARIE	33.5	33.6	37.8	44.1	43.6	42.2	40.7	44.0	44.9	48.5	48.1	45.8	42.2
THUNDER BAY	34.1	31.6	36.0	43.5	41.2	44.1	44.7	44.8	44.1	45.8	44.7	42.6	41.4
NORTH BAY	32.2	33.6	35.8	41.8	39.0	36.7	41.2	43.5	43.5	46.1	45.5	44.0	40.2
TIMMINS	33.6	33.5	37.0	42.4	39.7	36.7	40.0	43.5	46.3	46.4	46.8	45.2	40.9
HAMILTON	30.8	29.4	33.8	37.6	35.3	34.5	37.3	38.3	40.3	40.4	39.3	39.8	36.4
ST. CATHARINES	30.1	30.3	34.4	38.8	35.7	35.2	38.9	42.0	40.6	42.0	41.2	39.4	37.4
MONTREAL	27.0	28.9	36.6	35.2	33.5	31.9	38.8	37.4	38.0	41.2	37.5	39.0	35.4
QUÉBEC	27.1	30.1	35.3	39.9	40.4	38.4	38.6	40.4	41.0	41.8	39.3	37.7	37.5
SHERBROOKE	30.6	33.6	36.7	40.3	39.5	37.1	39.3	41.0	41.1	42.6	41.4	39.8	38.6
GASPÉ	34.4	33.2	32.4	44.7	45.2	42.8	42.8	45.4	45.4	45.4	40.9	38.8	41.0
CHICOUTIMI	32.8	32.8	37.9	41.5	41.5	41.5	42.2	45.1	44.1	44.1	43.8	42.4	40.8
SAINT-JOHN	31.8	32.4	36.9	41.4	40.3	40.3	41.3	42.8	42.9	44.7	44.3	43.7	40.2
FREDERICTON	33.4	33.0	37.3	40.1	37.5	38.0	41.7	45.5	44.7	44.7	44.3	43.8	40.3
MONCTON	33.6	32.0	35.5	42.1	40.4	39.2	41.2	43.9	43.9	46.0	44.8	43.7	40.5
BATHURST	33.4	33.4	37.8	42.6	41.4	41.3	41.8	43.0	43.0	45.7	46.0	45.1	41.2
HALIFAX	30.3	31.2	35.5	40.0	38.8	38.8	40.2	42.2	42.2	43.2	42.3	41.9	38.9
SYDNEY	32.9	32.9	36.6	40.9	41.1	41.1	41.4	43.2	42.3	44.2	43.2	42.2	40.2
YARMOUTH	32.9	33.3	37.3	41.4	41.5	41.5	42.5	44.0	44.0	45.0	44.1	42.9	40.9
TRURO	29.6	31.6	36.4	40.1	38.8	38.8	40.2	42.2	42.2	43.9	42.6	41.5	39.0

DATE (2002)	Jan/jan	Feb/fev	Mar/mar	Apr/avr	May/mai	Jun/jui	Jul/jui	Aug/aoû	Sep/sep	Oct/oct	Nov/nov	Dec/dec	Ave
CHARLOTTETOWN	32.9	32.8	33.3	37.0	41.7	39.8	39.1	41.8	43.8	44.5	47.7	45.1	39.9
STJOHNS	33.4	34.4	35.4	40.3	42.2	40.9	40.7	42.3	43.5	44.5	45.8	43.4	40.6
GANDER	34.8	35.9	36.7	41.7	43.8	42.5	42.2	43.8	45.1	46.1	47.3	44.9	42.1
CORNER BROOK	34.8	35.5	36.4	41.5	43.2	41.9	41.8	43.4	44.6	45.1	45.7	43.4	41.4
<b>Canada Ave (V)</b>	<b>29.1</b>	<b>30.1</b>	<b>36.7</b>	<b>39.0</b>	<b>38.1</b>	<b>38.9</b>	<b>41.0</b>	<b>42.2</b>	<b>42.2</b>	<b>43.4</b>	<b>41.7</b>	<b>40.8</b>	<b>38.6</b>
CANADA (S)	32.7	33.1	37.4	42.4	42.2	41.9	43.1	45.0	45.0	45.6	45.1	43.8	41.4
CANADA (P)	29.5	30.4	36.6	39.6	38.7	39.2	41.3	42.5	42.5	43.7	42.1	41.4	39.0
Western Average (P)	29.8	30.6	36.4	41.2	42.7	44.1	44.5	46.1	44.8	44.3	44.3	41.6	40.8
Ontario Average (P)	29.4	29.8	36.2	39.2	36.6	37.6	39.2	41.3	41.5	43.3	41.3	41.4	38.1
Québec Average (P)	27.4	29.4	36.4	36.4	35.1	33.5	38.9	38.3	38.8	41.5	38.1	38.9	36.1
Atlantic Average (P)	32.0	32.5	35.8	40.5	40.2	39.7	40.7	42.8	43.1	44.3	44.2	43.0	39.9
Large Markets Average (S)	30.8	31.3	36.2	40.7	39.8	39.8	41.6	43.2	43.0	43.6	42.8	41.2	39.5
Large Markets Average (P)	28.9	29.9	36.2	38.9	37.9	38.4	40.6	41.8	41.6	42.9	41.2	40.6	38.2
Small Markets Average (S)	34.7	34.9	38.5	44.1	44.7	44.0	44.7	46.7	47.2	47.7	47.5	46.3	43.4
Small Markets Average (P)	33.4	33.5	37.6	43.3	43.7	43.0	44.0	46.1	46.5	47.0	46.9	45.9	42.6

Prepared by: MJ Ervin & Associates Inc. (403) 283-8704

S-Simple V-Volume Weighted P-Population Weighted



## Aperçu national

### Les prix moyens de détail de l'essence au Canada atteignent 1,05 \$ le litre

Après trois semaines consécutives au-dessus de la barre de 1 \$ le litre, le prix moyen au détail de l'essence au Canada a grimpé de 1 cent le litre la semaine du 20 novembre pour atteindre 1,05 \$ le litre. Il s'agit d'une augmentation de plus de 15 cents par rapport à la même période l'an dernier.

Bien que les prix de détail de l'essence au Canada aient grimpé cette semaine, ils ont encore été quelque peu protégés de l'influence de l'augmentation des prix mondiaux du brut par la force du huard face au dollar américain, ce qui a dans les faits atténué une partie de la pression haussière des prix de gros de l'essence. Le coût du brut est maintenant 15 cents plus élevé que l'année dernière et représente 52 % du prix total à la pompe, la partie principale du prix total à la pompe.

Depuis la semaine dernière, les prix du diesel ont grimpé de 2 cents le litre pour atteindre 1,08 \$ le litre, soit une augmentation de 20 cents le litre par rapport à l'an dernier. Les prix du mazout à chauffage ont connu une hausse de 1 cent le litre jusqu'à 92 cents le litre, un bond de près de 15 cents le litre depuis un an.

### Faits récents

- **260 employés de la raffinerie de Pétro-Canada à Montréal en lock-out** : le 17 novembre 2007, Pétro-Canada a annoncé qu'elle mettait en lock-out les employés de sa raffinerie qui appartiennent au Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier. Selon l'entreprise, des plans de contingence ont été mis en place pour faire en sorte que les installations continuent de fonctionner de façon sécuritaire et efficacement, tout en assurant l'approvisionnement de produits aux clients (Pétro-Canada, <http://www.petro-canada.ca/fr/media/54.aspx>).
- **Incendie dans une raffinerie de Shell** : le 19 novembre 2007, un incendie à l'usine de valorisation Scotford de Shell Canada près d'Edmonton (Alberta), qui produit quotidiennement 155 000 barils, a interrompu la production réduisant ainsi la production de leur raffinerie voisine qui raffine habituellement 98 000 barils de brut par jour. L'usine de valorisation traite le bitume lourd des sables bitumineux pour le convertir en brut synthétique. La période de production réduite, si elle dure, pourrait bien resserrer l'approvisionnement d'essence et de diesel dans un marché qui est déjà précaire dans l'ouest du pays.
- **Consommation d'essence** : les Canadiens ont consommé 31 milliards de litres d'essence au cours des neuf premiers mois de 2007, une augmentation de 3 % comparativement à la même période l'an dernier. Durant la même période, les ventes de diesel ont grimpé de 5 % pour atteindre 20 milliards de litres, alors que les ventes de mazout à chauffage ont fait un saut de 10 % jusqu'à 3,2 milliards de litres (Statistique Canada, Le Quotidien, <http://www.statcan.ca/Daily/Fra/ncsais/071109/q071109b.htm>).

Figure 1: Comparaison des prix du brut et de l'essence ordinaire (moyenne nationale)

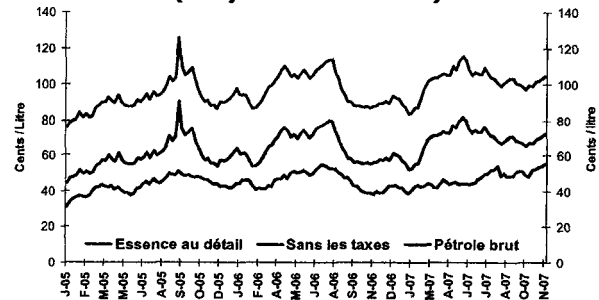
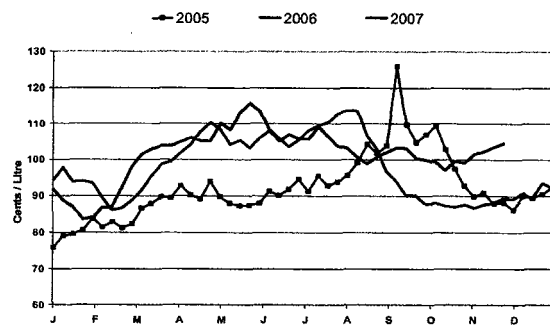


Figure 2: Prix hebdomadaires de l'essence ordinaire



### Changement des prix des combustibles

¢/L	Semaine du:	Changement de:	
	2007-11-20	Semaine précédente	An dernier
Essence	104,7	+1,1	+15,2
Diesel	108,7	+2,2	+20,0
Mazout de chauffage	92,2	+1,1	+15,4

Source: RNCAN

### Dans le présent bulletin

	page
Aperçu national	1
Fais récents	1
Aperçu de l'essence au détail	2
Prix de gros de l'essence	3
Marges du raffineur et du négociant	4
Aperçu du pétrole brut	5
Supplément	6

#### Supplément d'Info-Carburant:

À l'approche de la saison de chauffage dans la plupart des régions du pays, RNCAN vous propose quelques façons de réduire votre facture de chauffage.





## Aperçu de l'essence au détail

Le prix **moyen sur quatre semaines** de l'essence à la pompe au Canada dans les centres choisis était de 1,03 \$ le litre le 20 novembre, soit une augmentation de 2 cents le litre depuis notre rapport du 9 novembre 2007. Il s'agit d'une hausse de 15 cents le litre comparativement à la même période en 2006.

Le prix **moyen sur quatre semaines** du brut a grimpé de 2 cents le litre au cours des deux dernières semaines, pour atteindre 54 cents le litre. Le prix du brut représente maintenant 52 % du prix total à la pompe, la partie principale du prix total à la pompe.

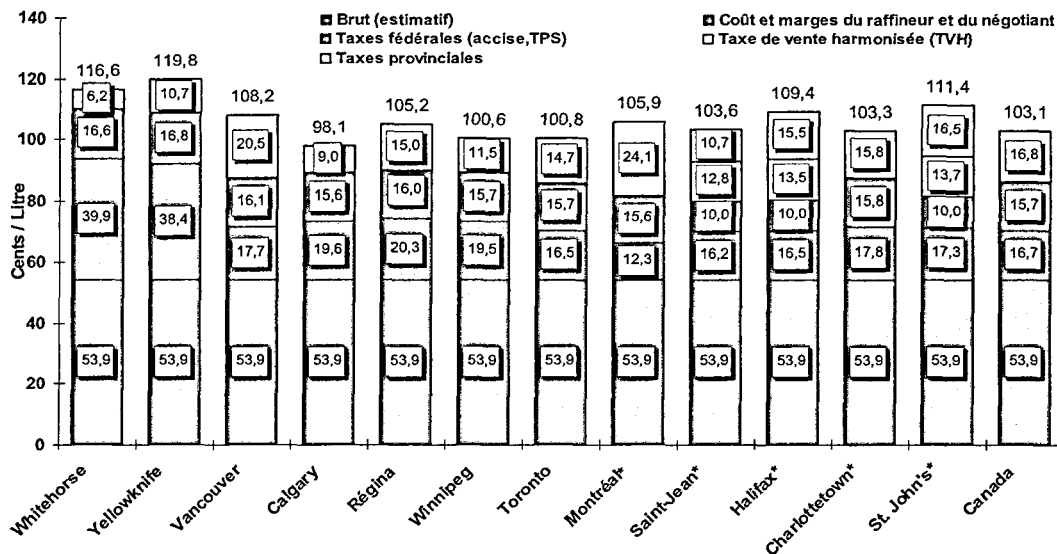
Bien que le coût du brut ait grimpé de 15 cents le litre depuis l'an dernier, les coûts et marges du raffineur et du

détaillant sont demeurés pratiquement les mêmes qu'à la même période en 2006.

Les prix de détail de l'essence, si on les compare à ceux du dernier rapport, sont en hausse dans la plupart des centres, dans une proportion de 1 à 4 cents le litre, à l'exception de Montréal et Yellowknife où l'on a enregistré une augmentation d'un peu moins d'un cent le litre.

En général, les prix de détail de l'essence dans les villes de l'Ouest (de Vancouver à Winnipeg) ont augmenté de 2 cents le litre depuis le dernier rapport, tandis que les prix dans les villes de l'Est (de Toronto à St. John's) ont grimpé de 3 cents le litre.

**Figure 3: Prix à la pompe de l'essence ordinaire dans certaines villes**  
Moyenne de 4 semaines (30 octobre au 20 novembre 2007)



Source: RNCan

\* Marchés en régie

### Le moteur diesel est plus efficace que le moteur à essence. Donc, pourquoi n'encourage-t-on pas l'utilisation de ces moteurs?

Tous les nouveaux véhicules légers à essence et au diesel construits aux fins de vente au Canada respectent des normes d'émission sévères très semblables. Les véhicules à moteur diesel consomment généralement moins de carburant, et les émissions de gaz à effet de serre produites par ces véhicules sont aussi plus faibles; cela signifie que leur utilisation est avantageuse du point de vue des changements climatiques. Cependant, les moteurs diesels émettent habituellement plus d'oxydes d'azote (NOx); les particules émises par les moteurs diesels ont été déclarées toxiques aux termes de la Loi canadienne sur la protection de l'environnement (LCPE). En d'autres mots, les émissions des moteurs diesels peuvent avoir un impact significatif sur la santé humaine et l'environnement.

Les véhicules à essence émettent généralement beaucoup moins de particules et de NOx que les véhicules à moteur diesel. Cependant, l'efficacité des véhicules à essence a tendance à être inférieure et, par conséquent, ces véhicules émettent plus de dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>), d'hydrocarbures totaux et de monoxyde de carbone (CO). Les émissions par évaporation produites par ces véhicules sont aussi généralement plus élevées que celles des véhicules à moteur diesel, et on ne comprend pas encore totalement la nature et l'impact de ces émissions. Les deux carburants présentent des avantages et des inconvénients, et il est très difficile de les comparer.

Source: Office de l'efficacité énergétique, Ressources naturelles Canada



Ressources naturelles  
Canada

Natural Resources  
Canada

Canada



## Prix de gros de l'essence

Les prix de gros de l'essence ont connu une hausse modérée dans la plupart des marchés analysés **pour la semaine du 15 novembre**, par rapport à la semaine précédente, une indication de la pression haussière constante des prix du brut. Cependant, Edmonton et Grand Forks font exception, avec des baisses respectives de 1 et 2 cents le litre, compensant ainsi les hausses de prix plus élevées de la semaine précédente.

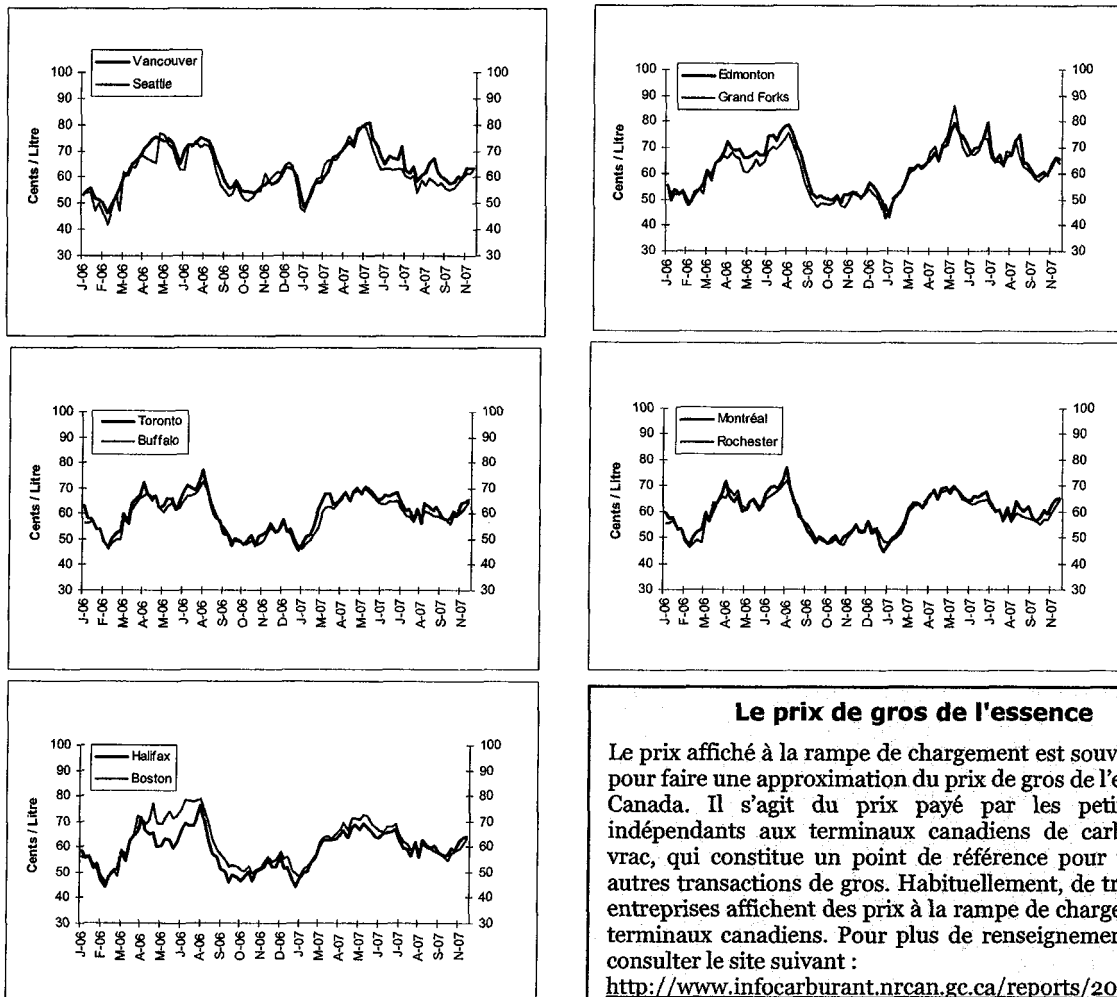
En tout et pour tout, les variations de prix sont allées d'une baisse de 2 cents le litre à une augmentation de plus de 2 cents le litre. Ceci faisait suite à un mouvement général à la hausse des **quatre dernières semaines**, où les prix ont grimpé de 3 à 8 cents le litre dans tous les centres.

Les prix de gros de l'essence dans les marchés de l'Est, au Canada et aux États-Unis ont enregistré des augmentations allant de moins de 1 cent le litre jusqu'à 2 cents le litre, par rapport à la semaine précédente, terminant ainsi la période entre 63 et 65 cents le litre. Les prix de gros de l'essence dans l'Ouest ont varié entre un recul de 2 cents le litre et une hausse de 2 cents le litre, terminant la période entre 63 et 66 cents le litre.

En général, les prix dans la plupart des centres choisis sont bien au-dessus des niveaux de l'an dernier, les augmentations allant de 12 à 15 cents le litre, par rapport à la même période l'année dernière. Les exceptions sont Seattle et Vancouver, où les prix ont grimpé de seulement 2 et 6 cents le litre respectivement.

**Figure 4: Prix du gros de l'essence**

Prix à la rampe dans certaines villes canadiennes et américaines jeudi le 15 novembre 2007  
(¢ CA/L)



Sources: RNCAN, Bloomberg Oil Buyers Guide

### Le prix de gros de l'essence

Le prix affiché à la rampe de chargement est souvent utilisé pour faire une approximation du prix de gros de l'essence au Canada. Il s'agit du prix payé par les petits clients indépendants aux terminaux canadiens de carburant de vrac, qui constitue un point de référence pour toutes les autres transactions de gros. Habituellement, de trois à cinq entreprises affichent des prix à la rampe de chargement aux terminaux canadiens. Pour plus de renseignement veuillez consulter le site suivant :

[http://www.infocarburant.nrcan.gc.ca/reports/2005-07/understanding/wholesale\\_prices\\_f.cfm](http://www.infocarburant.nrcan.gc.ca/reports/2005-07/understanding/wholesale_prices_f.cfm)





## Marges du raffineur et du négociant

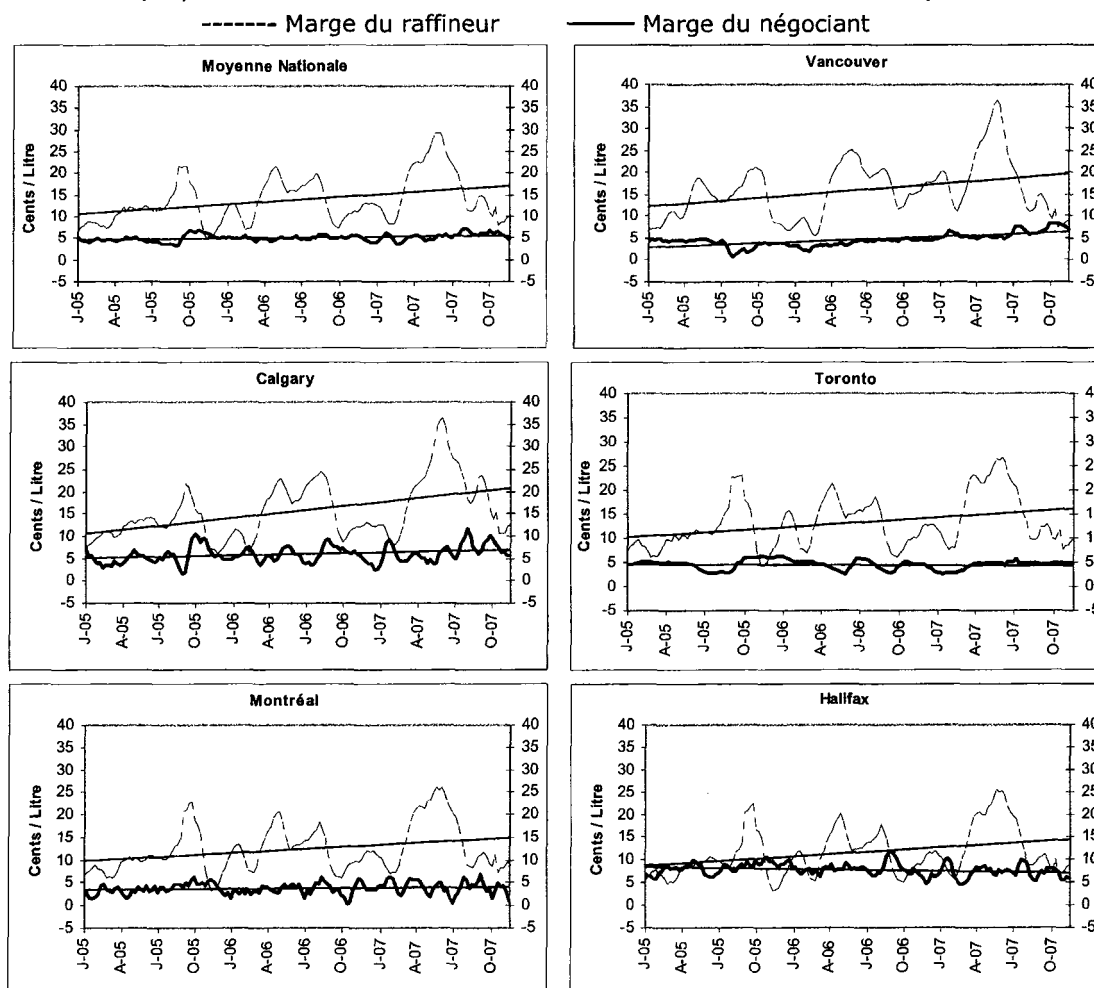
Les moyennes mobiles sur quatre semaines sont utilisées pour les marges de l'essence du raffineur et du négociant illustrées à la figure 5 pour la période se terminant le 20 novembre.

Les marges du raffineur et du négociant ont chuté de 19 cents le litre au cours des cinq derniers mois, passant d'un sommet de 29 cents le litre en juin au bas actuel de 10 cents le litre. Ces marges ont été précipitées vers le bas, malgré une montée soudaine des prix du brut, en partie à cause de la réduction de la demande pour l'essence et la suffisance des stocks d'essence partout en Amérique du Nord. Les prix de l'essence n'ont pas réussi à maintenir le pas avec les augmentations des prix du brut, ce qui a eu pour effet de faire chuter les marges du raffineur.

Les marges du raffineur illustrées ici sont des chiffres tirés de la différence entre le prix estimé du brut et le prix de gros de l'essence à un point donné. Bien que l'analyse présentée ici soit utile pour faire le suivi des tendances des marges applicables à l'essence et pour estimer quelle proportion du prix à la pompe va au raffineur, elle ne représente pas la totalité des marges du raffineur.

L'essence n'est qu'un seul des produits tirés d'un baril de brut et en général représente de 30 à 35 % de la production d'une raffinerie. Étant donné que l'essence est l'un des produits de plus grande valeur, elle génère une part disproportionnée des recettes. Les marges sur l'essence compensent les marges beaucoup plus basses sur les autres produits, comme le mazout lourd et l'asphalte, des produits qui se vendent souvent moins cher que le coût du brut utilisé pour les fabriquer.

**Figure 5: Marges du raffineur et du négociant**  
(Moyenne mobile sur 4 semaines se terminant le 20 novembre 2007)



Source: RNCan





## Aperçu du pétrole brut

### Les prix mondiaux du brut demeurent élevés

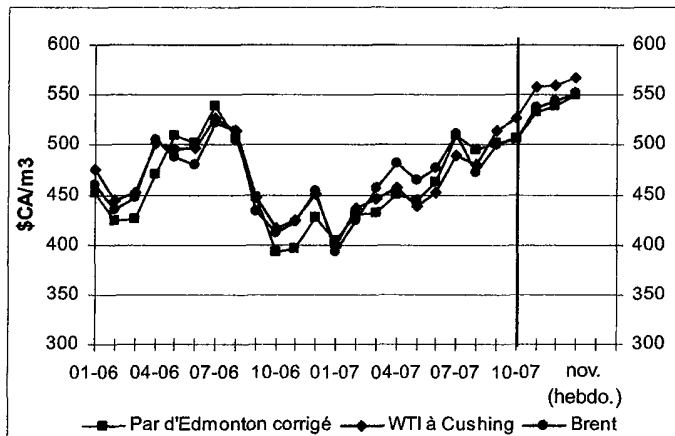
Pour la semaine se terminant le 16 novembre, la moyenne des prix du brut se situait entre 551 \$ et 568 \$/m<sup>3</sup> (91 \$US et 94 \$US le baril). Bien que les prix soient à la hausse en dollars canadiens, à cause d'une légère remontée du dollar américain par rapport au huard, les prix ont reculé quelque peu en dollars américains. C'est Edmonton qui a connu le gain le plus appréciable avec un bond de 11,32 \$/m<sup>3</sup>.

Même si les prix en dollars américains ont baissé depuis la semaine dernière, le brut a atteint un sommet inégalé sur le NYMEX. Le 6 novembre 2007, le brut était à 96,70 \$US le baril, dépassant ainsi les 95,53 \$US le baril du 2 novembre 2007. Au moment de la parution de ce rapport, le brut se négociait aux environs de 99 \$US le baril au NYMEX.

Au cours des dernières semaines, plusieurs analystes ont spéculé que le prix du pétrole pourrait bien atteindre 100 \$US le baril avant la fin de l'année. Bien que la fluctuation des stocks américains et les problèmes géopolitiques qui ont cours puissent justifier certaines hausses de prix, il est difficile d'expliquer à partir des fondements économiques de l'offre et de la demande la nature imprévisible grandissante des marchés du brut actuels.

Avec la saison des ouragans qui se termine le 30 novembre, les risques d'interruptions de la production causés par les mauvaises conditions climatiques deviennent de moins en moins probables.

Figure 6: Comparaison des prix du pétrole brut



### Changement des prix du pétrole brut

Prix du pétrole brut	Semaine du 2007-11-16		Changement de			
			Semaine précédente		An dernier	
	\$CA/m <sup>3</sup>	\$US/baril	\$CA/m <sup>3</sup>	\$US/baril	\$CA/m <sup>3</sup>	\$US/baril
Par d'Edmonton	550,57	90,84	+11,32	-1,33	+158,83	+36,17
WTI	567,77	93,68	+7,48	-2,08	+148,19	+35,12
Brent	552,15	91,11	+7,54	-1,98	+138,14	+33,32

Source: RNCan

### Du Moyen-Orient à Wall Street

Au cours des dernières années, à mesure que le prix du pétrole brut prenait de la vigueur, l'OPEP faisait des annonces d'accroissement de production dans le but de faire baisser les prix. Cependant, ces annonces semblent plus aptes à limiter l'écrasement des prix qu'à empêcher les montées fulgurantes du prix du pétrole. Qu'est-il donc arrivé à la capacité de l'OPEP d'influencer les prix mondiaux du pétrole?

En même temps que la hausse des prix du pétrole, est arrivée une plus grande participation des négociateurs non commerciaux dans le marché du pétrole. Ces négociateurs ne sont ni des producteurs de pétrole ni des utilisateurs, et comptent dans leurs rangs des banques d'investissement et des entreprises de fonds de couverture. Afin de diversifier leur portfolio et de maximiser leurs profits, ces organisations profitent des marchés à terme du pétrole brut avec des contrats d'options à court ou à long terme selon qu'ils prévoient que les prix sur ces contrats vont baisser à court terme ou augmenter et rapporter grâce à une montée des prix du pétrole.

En 2003, les spéculateurs formaient 3,5 % du marché à terme du pétrole, alors qu'en 2004, leur niveau de participation s'était multiplié par 6 pour atteindre 20 %. À l'automne 2007, l'augmentation de la spéculation sur les marchés, combinée à la dévaluation du dollar américain et les préoccupations géopolitiques, a fait grimper les prix à plus de 90 \$ le baril. Les prix qui prévalent dans le marché à terme pour le brut semblent donc pouvoir jouer un rôle plus important que les augmentations de production de l'OPEP, ce qui fait que les prix du pétrole sont établis à Wall Street plutôt qu'au Moyen-Orient.





## Mazout à chauffage domestique Comment réduire votre facture de chauffage

À l'approche de la saison de chauffage de l'hiver, les coûts de chauffage deviennent une préoccupation majeure pour bien des propriétaires. Les Canadiens ont consommé environ 4 milliards de litres de mazout domestique en 2006. Le graphique qui suit indique que 93 % de la demande est dans l'est du Canada (Ontario, Québec et provinces maritimes). Comme la capacité moyenne d'un réservoir domestique est de 1000 litres, même une moitié de réservoir coûte entre 400 et 500 \$ par livraison. Même si c'est une dépense qui ne revient pas tous les mois, certains propriétaires peuvent éprouver de la difficulté à faire ces paiements.

Pour pallier une partie de ce fardeau, les consommateurs peuvent négocier un contrat qui leur permet d'effectuer plusieurs paiements et ainsi stabiliser leur facturation mensuelle. La plupart des détaillants offrent des options de paiements échelonnés afin de gérer les frais de chauffage. Bien des détaillants offrent également des programmes à prix fixe ou à prix plafond qui permettent de garder les prix au niveau le plus bas possible.

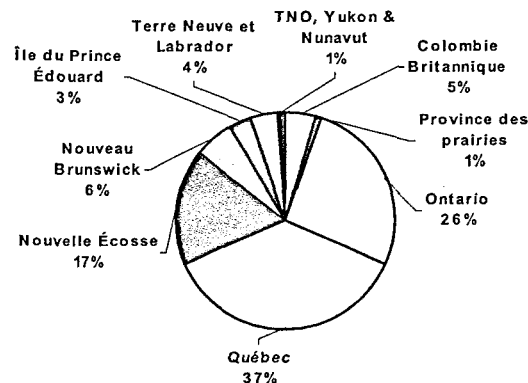
Une façon de se protéger contre la montée des prix est de verrouiller les prix à un niveau prédéterminé. Plusieurs fournisseurs offrent des contrats à prix fixe pour la durée de la saison de chauffage. Il se peut que des droits à l'avance de 25 à 75 \$ soient exigibles pour cette option. Ce genre de programme permet au consommateur de verrouiller ses coûts de chauffage à un prix donné. Ces prix verrouillés sont normalement un peu plus élevés que les prix variables au début de la saison de chauffage, car les prix du mazout domestique augmentent normalement lorsque la demande augmente durant les mois les plus froids, et baissent de nouveau lorsque le temps se réchauffe.

Une autre option est le prix plafond. Avec cette option, le consommateur se voit offrir un prix variable qui peut changer selon les conditions du marché, mais qui ne dépassera pas un certain montant maximum. Ceci permet au consommateur de bénéficier de prix plus bas tout en le protégeant de pics imprévus au-dessus du prix plafond. Des droits d'avance peuvent également être exigibles avec cette option et on peut s'attendre à ce que le prix plafond soit plus élevé que dans l'option à prix fixe.

La troisième option, pour les clients qui se qualifient, consiste en un régime de paiements égaux. Le fournisseur estime la consommation annuelle de mazout pour la maison, calculée d'après les températures moyennes et l'usage historique, et échelonne les coûts sur 10 ou 12 mois en paiements égaux. Ceci permet au propriétaire d'anticiper la facture mensuelle de chauffage et de mieux maîtriser ses dépenses mensuelles.

Une vérification de l'énergie résidentielle assurera que la chaudière et les appareils ménagers fonctionnent efficacement avant la saison froide. Des économies grâce à la conservation d'énergie sont réalisables en calfeutrant la maison. RNCan offre des renseignements sur les rénovations résidentielles ainsi que des subventions pour les propriétaires résidentiels. Pour plus de renseignements, consultez <http://oeo.rncan.gc.ca/residentiel/personnel/renovations.cfm?attr=4>.

### Demande en mazout à chauffage domestique au Canada en 2006





**Aperçu du marché canadien  
des produits pétroliers  
Automne 2007**

Division du pétrole  
Novembre 2007

## Sommaire

À l'approche de la période froide de l'hiver 2007–2008, les consommateurs canadiens peuvent s'attendre à ce que les prix des produits pétroliers demeurent relativement stables. Bien que l'an dernier les prix des produits ont eu tendance à baisser durant d'automne à cause de la chute du prix du brut et une saison des ouragans moins importante que prévue, les prix canadiens cette année sont demeurés plutôt stables en dépit des prix du brut qui ont atteint des sommets inégalés aux États-Unis. La montée rapide du dollar canadien a occasionné une baisse relative des prix domestiques du brut et des produits pétroliers pendant quelques périodes de l'année, alors que les prix grimpaient chez nos voisins du Sud. L'augmentation de la demande et des taux d'utilisation continuent d'encourager les raffineurs à investir pour augmenter leur capacité de raffinage.

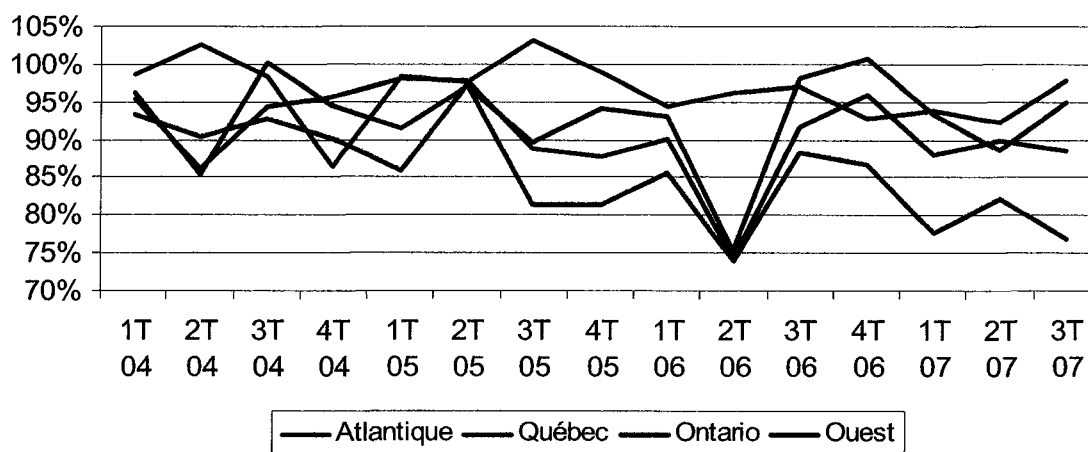
## Faits saillants

- Après une augmentation substantielle à la fin de l'hiver et au début du printemps, les prix moyens de l'essence sont demeurés stables tout au cours de l'été, le prix moyen de l'essence normale se situant à 99 cents le litre en octobre. Au cours du même mois, les prix moyens du mazout à chauffage et du diesel ont été respectivement de 86 cents et de 1,01 \$ le litre.
- Les prix des produits pétroliers au Canada ont été en partie épargnés des augmentations importantes du brut grâce à la montée rapide du dollar canadien par rapport à son cousin américain.
- Contrairement au déclin qu'elle a connu en 2006, la demande pour les produits pétroliers a crû de façon importante au cours de huit premiers mois de 2007, une claire indication que les prix plus élevés n'ont pas beaucoup d'effet sur les consommateurs canadiens. Ceci est causé en partie par l'augmentation de la demande qui est plus sensible aux revenus qu'aux prix.
- Le resserrement de la capacité de raffinage et la croissance des marges du raffinage ont encouragé les investissements dans l'augmentation de la capacité partout en Amérique du Nord. Un grand nombre de compagnies ont annoncé des plans d'expansion de leurs installations actuelles ou de construction de nouvelles raffineries au Canada afin de pouvoir répondre à la demande et d'agrandir leur marché d'exportation des produits pétroliers.
- Les travaux d'entretien des raffineries prévus pour cet automne sont presque terminés et la production devrait reprendre à plein régime à la mi-décembre.
- Les raffineurs se concentrent actuellement sur la production de distillats et les stocks devraient s'accroître à mesure que les installations recommenceront à produire à pleine capacité. Les raffineurs ont indiqué qu'à moins de fermetures imprévues, ils seront très avancés dans la production de distillats partout au pays cet hiver.
- L'introduction par les provinces de l'énergie renouvelable dans l'éventail des carburants pour le transport sous forme d'éthanol vient compliquer le réseau de distribution des produits pétroliers et pourrait bien avoir des effets sur la disponibilité de carburant dans certaines régions.

## Taux d'utilisation des raffineries

Selon les rapports de l'Office national de l'énergie sur la production hebdomadaire de brut, l'industrie canadienne du raffinage a produit de façon constante à plus de 90 p. 100 de sa capacité<sup>1</sup>. En fait, l'industrie fonctionne à plein régime, exception faite de fermetures non planifiées et de périodes de maintenance de raffineries plus longues que prévues. Au fur et à mesure que les installations de raffinage prennent de l'âge et deviennent davantage complexes à cause de la réglementation plus stricte destinée à protéger l'environnement et la santé, les fermetures non prévues deviennent de plus en plus fréquentes. De plus, à cause de la grande superficie du pays et du petit nombre de raffineries dans certaines régions, une seule fermeture de raffinerie peut causer des pénuries importantes à l'échelle locale. Ces deux facteurs ont fait que les taux d'utilisation régionaux ont été moins uniformes que par le passé. La figure 1 illustre les variations régionales.

Figure 1 : Taux d'utilisation des raffineries



Source : Office national de l'énergie

La plongée des taux d'utilisation des raffineries de l'Ontario durant février et mars 2007 peut être attribuée à la fermeture temporaire de la raffinerie Imperial Oil de Nanticoke, ce qui vient confirmer le fait qu'une seule fermeture peut avoir une incidence importante sur les taux d'utilisation. À la suite de cette plongée, les taux faibles d'utilisation en Ontario qui ont continué de chuter jusqu'au troisième trimestre de 2007 sont causés par le fait que bon nombre de raffineries ont dû se livrer à des activités d'entretien régulier. Une fois que ces travaux seront terminés et que les raffineries seront de retour à leur pleine production, les taux devraient recommencer à grimper.

Au cours de la dernière décennie, plusieurs règlements proposés ont nécessité des investissements importants et des constructions de la part des raffineurs et des mélangeurs. Ceci a causé des périodes de fermetures importantes pour plusieurs raffineries et terminaux dans tout le pays. L'introduction du diesel à faible teneur en soufre et les pertes de temps que cela a causé pour l'ajout de nouveaux

1. En raison des fermetures nécessaires pour réaliser les travaux d'entretien réguliers et d'autres événements imprévus à court terme qui réduisent les taux d'utilisation, 95 p. 100 est considéré comme le taux d'utilisation maximal des raffineries. Toutefois, comme ce taux tient également compte des travaux d'entretien normaux des raffineries, il se peut parfois qu'en reportant les activités d'entretien normalement prévus, on obtienne un taux d'utilisation supérieur à 100 p. 100 pour une courte période de temps.

équipements au cours du deuxième trimestre de 2006 sont un bon exemple de la baisse du taux d'utilisation qui résulte des programmes d'entretien planifiés. Le taux d'utilisation dans les provinces de l'Atlantique n'ont pas chuté durant le deuxième trimestre de 2006 dû au fait que la raffinerie d'Irving Oil au Nouveau-Brunswick a fait les modifications nécessaires pour produire du diesel à faible teneur en soufre avant 2006. Il est fort probable que des baisses telles que celles-ci vont se poursuivre au fur et à mesure que les nouvelles réglementations destinées à protéger l'environnement entrent à vigueur et causent des interruptions, et rendent les raffineries davantage complexes.

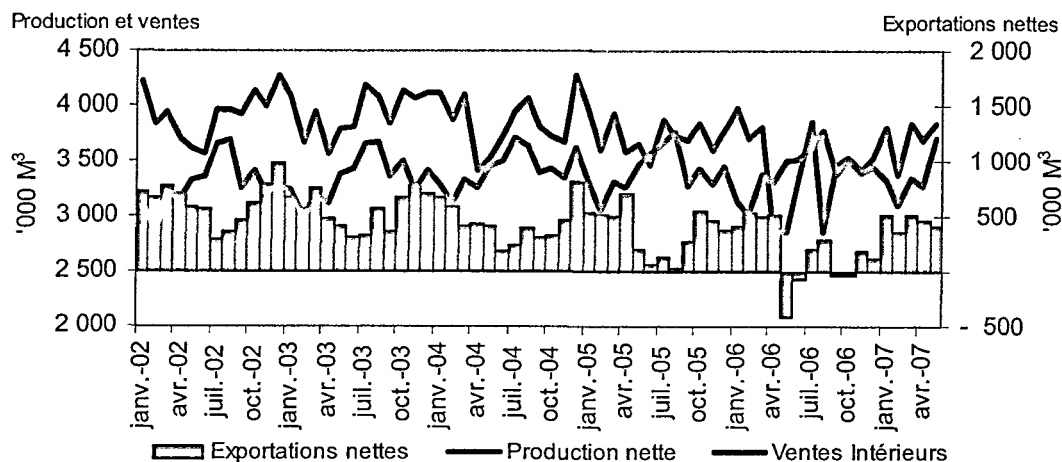
Des travaux d'entretien et d'autres projets plus élaborés de modernisation se poursuivent cet automne. Comme les calendriers d'entretien régulier sont établis longtemps à l'avance, les raffineurs ont déjà trouvé d'autres sources d'approvisionnement pour compenser la réduction de la production pendant cette période. Aucun problème d'approvisionnement n'est prévu en raison de ces fermetures, mais les marchés sont plus vulnérables aux flambées de prix à court terme alors que la flexibilité du système à répondre à des événements imprévus est considérablement réduite au cours de ces périodes.

Ces projets sont presque terminés et les raffineries devraient fonctionner à pleine capacité à la mi-décembre. Tout au cours de l'automne, les raffineurs concentrent leurs efforts sur la production de distillats et commencent à accroître leurs stocks de mazout à chauffage pour l'hiver. Alors que les installations achèvent leurs programmes d'entretien d'automne et reprennent leur pleine production, les stocks devraient recommencer à se renflouer.

## Offre et demande de produits pétroliers au Canada

La figure 2 illustre la relation entre la vente et la production d'essence au Canada. Le graphique montre clairement la variation saisonnière de la consommation d'essence et le fait que la production est nettement supérieure à la consommation (bien que cet écart se rétrécisse). En outre, les raffineries canadiennes de l'Atlantique exportent d'importantes quantités d'essence, principalement vers les ports d'embarquement de l'Est américain (la tendance est semblable pour le carburant diesel). Avec une demande grandissante, la croissance de la capacité de raffinage ou une augmentation des importations deviendront nécessaires.

**Figure 2 : Offre et demande d'essence**



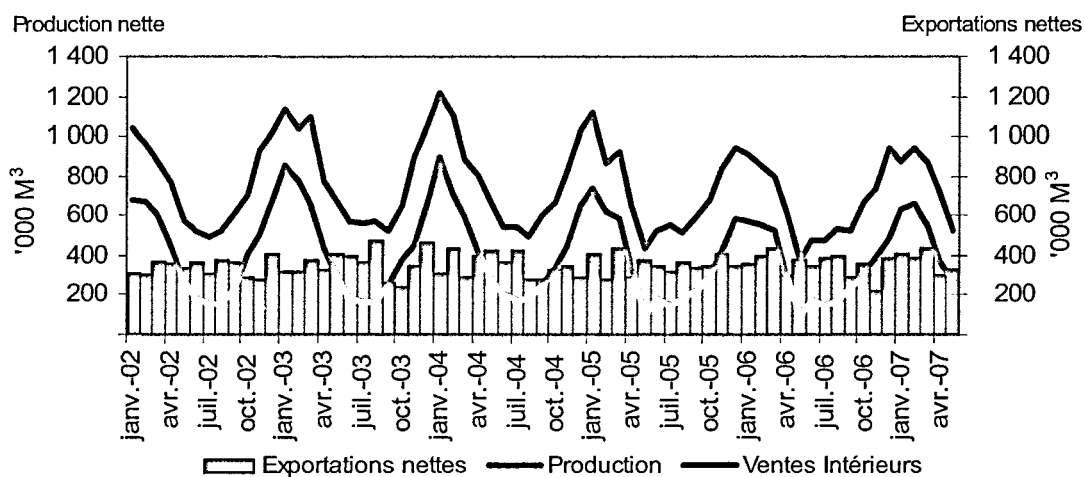
Source : Statistique Canada

En 2006, malgré une augmentation de 6 p. 100 des prix de l'essence, les Canadiens ont consommé 41 milliards de litres d'essence, sensiblement la même quantité qu'en 2005. Étant donné que les prix avaient augmenté, on aurait pu s'attendre à ce que la demande baisse. Selon les données préliminaires, la demande a augmenté de 3 p. 100 au cours des huit premiers mois de 2007, par rapport à la même période en 2006. Bien qu'il semble que les prix élevés à la pompe ont contribué à la baisse de la demande, les Canadiens ont augmenté leur consommation aussitôt que les prix se sont stabilisés. Ceci est causé en partie par l'augmentation de la demande qui est plus sensible aux revenus qu'aux prix.

Les prix du diesel sont demeurés pratiquement inchangés en 2006, la demande atteignant 26 milliards de litres par année. Au cours de la même période, la consommation de diesel a augmenté de près de 3,8 p. 100, ce qui reflète bien la demande pour ce produit dans l'ouest du Canada et en Ontario.

La figure 3 illustre la relation entre la vente et la production de mazout à chauffage au Canada. À cause de plusieurs hivers de suite où la température a été anormalement élevée et de l'augmentation de l'utilisation des sources énergétiques de remplacement, la consommation canadienne de mazout à chauffage a baissé considérablement. En fait, durant l'hiver 2005–2006 (octobre à mars), les Canadiens ont consommé 2,9 milliards de litres de mazout à chauffage, 24 p. 100 inférieur aux 3,9 millions de litres consommés durant l'hiver 2002–2003. Durant l'hiver 2006–2007, les Canadiens ont consommé environ 3 milliards de litres de mazout à chauffage. Compte tenu des températures normales ou au-dessous de la normale prévue par Environnement Canada pour une grande partie de l'est du Canada cet hiver, les ventes de mazout à chauffage vont vraisemblablement augmenter. Étant donné que l'utilisation du mazout à chauffage est directement tributaire de la température, un temps plus froid ou plus chaud que prévu durant l'hiver peut avoir un effet important sur la consommation de mazout à chauffage et sur les prix.

**Figure 3 : Offre et demande du mazout à chauffage**

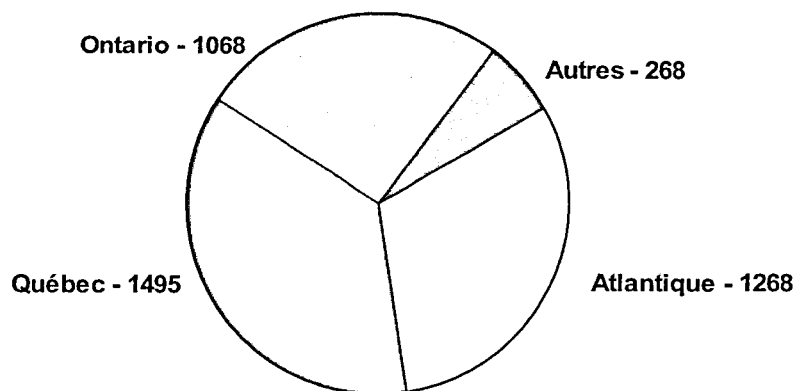


Source : Statistique Canada

En date de 2005, seulement 10 p. 100 des foyers canadiens étaient chauffés au mazout à chauffage. Les ventes de mazout à chauffage sont concentrées dans l'est du Canada, le Québec comptant pour

environ 37 p. 100 des ventes intérieures, les provinces atlantiques 30 p. 100, l'Ontario 26 p. 100 et le reste du Canada 6 p. 100. La figure 4 illustre le volume de mazout à chauffage consommé par région au Canada.

**Figure 4 : Consommation de mazout à chauffage par région (millions de litres) — 2006**



Source : Statistique Canada

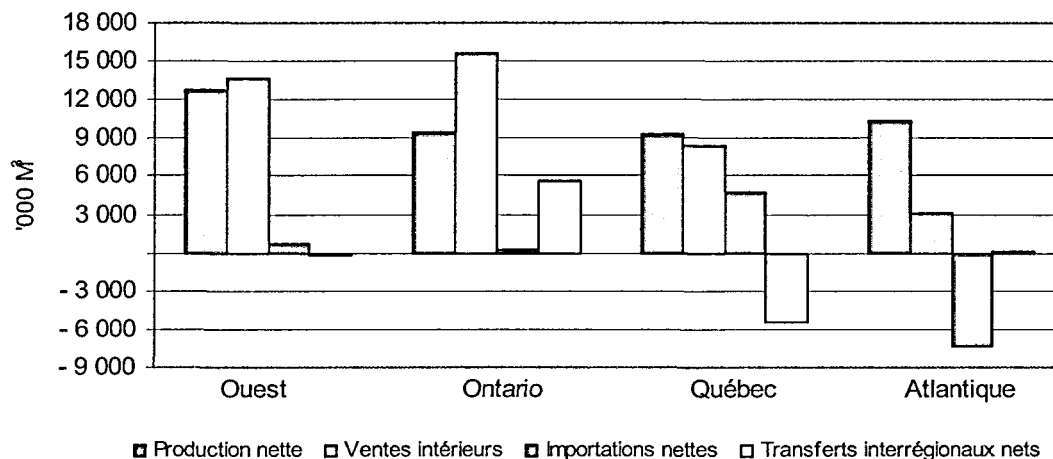
Même si les provinces de l'Atlantique ne représentent que 30 p. 100 des ventes au Canada, ce sont celles qui dépendent le plus du pétrole pour le chauffage, plus de la moitié des ménages utilisant le mazout pour combler au moins une partie de leurs besoins de chauffage. L'Île-du-Prince-Édouard est de loin la plus dépendante, puisque plus de 85 p. 100 des ménages chauffent au moins partiellement au mazout. Malgré le faible pourcentage de ménages au Québec et en Ontario qui utilisent le mazout pour se chauffer, les ventes de mazout à chauffage dans ces provinces représentent les deux tiers de la consommation de mazout à chauffage au Canada en raison de la taille de ces marchés.

Dans l'Ouest canadien, le gaz naturel est le combustible de prédilection pour le chauffage des habitations. Les volumes de mazout à chauffage consommés dans les prairies sont minimes, et ce combustible ne représente que 6 p. 100 du marché du chauffage domestique en Colombie-Britannique.

#### Situation des marchés régionaux

Le Canada comporte quatre régions distinctes d'offre et de demande pour les produits pétroliers : l'Ouest canadien, l'Ontario, le Québec et les provinces atlantiques. Parfois, les importations et les exportations jouent un rôle important dans l'établissement d'un équilibre entre l'offre et la demande dans chacune de ces régions. Normalement, ces régions fonctionnent indépendamment l'une de l'autre, et d'une année à l'autre il existe très peu de variations dans la combinaison, la production, les ventes, les importations et l'exportation. L'avènement de biocarburants par des réglementations fédérales et provinciales va avoir une incidence considérable sur la distribution des produits entre les régions et à l'intérieur de celles-ci. Les figures 5 et 6 illustrent l'offre et la demande d'essence et de distillats moyens par région au Canada.

Figure 5 : Équilibre entre l'offre et la demande d'essence par région — 2006



Source : Statistique Canada

Les raffineries dans le Canada atlantique enregistrent un surplus de produits pétroliers. De fait, les exportations nettes du Canada atlantique représentent plus de la moitié de la production de cette région et presque les trois quarts des exportations canadiennes de produits pétroliers. Les raffineurs de cette région ont très bien réussi à commercialiser leurs produits à faible teneur en soufre aux États-Unis, puisque certaines cargaisons se rendent jusqu'en Californie. Même si elles sont d'importantes exportatrices de produits pétroliers, les entreprises du Canada atlantique veulent accroître considérablement la capacité de production de la région en vue de tirer profit de la demande croissante de produits dans le très vaste marché du nord-est des États-Unis.

Si la figure 5 indique que le Québec est un importateur net d'essence, il est important de noter que les raffineries du Québec produisent plus d'essence qu'il n'en faut pour satisfaire aux besoins de la province. La plupart des importations du Québec passent directement en Ontario ou remplacent la production de la province qui a été vendue en Ontario. Comme le Québec est autosuffisant sur le plan de la production de produits pétroliers et est doté d'une infrastructure bien établie pour l'importation de produits, le marché du Québec est très bien approvisionné.

À la suite de la fermeture de la raffinerie de Pétro-Canada d'Oakville en mars 2005, l'Ontario est devenu le plus gros importateur net de produits pétroliers. Habituellement, cette province est à court d'essence et de diesel. L'année passée, les transferts provenant d'autres provinces et les importations ont représenté plus de 37 p. 100 des ventes d'essence et 43 p. 100 des ventes de distillats. La plupart de ces produits proviennent du Québec et sont transportés par le pipeline Trans-Nord. Ainsi, toutes interruptions non prévues du transport par pipeline peuvent causer des problèmes d'approvisionnement considérables dans le sud de l'Ontario.

En février 2007, le sud de l'Ontario a subi les pires pénuries que le Canada ait connues. Plusieurs facteurs ont perturbé l'approvisionnement et le transport de produits pétroliers dans cette région. La fermeture de la raffinerie de Nanticoke à la suite d'un incendie a été le principal facteur qui a eu des répercussions sur l'approvisionnement. La fermeture hivernale de la voie maritime du Saint-Laurent

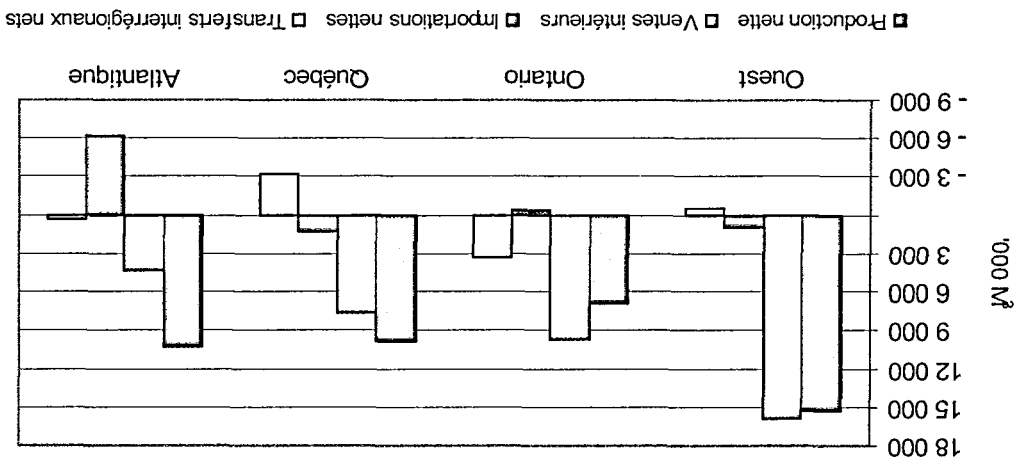
entre décembre et mars a de plus limité les possibilités de l'industrie d'importer des produits de remplacement. L'industrie dépendait donc principalement de ses réserves pour répondre à la demande.

Les raffineurs de l'Ontario ont indiqué qu'ils n'ont pas normalement de problèmes à importer de l'essence qui réponds aux spécifications canadiennes. Cependant, ces importations doivent être plantées d'avance et sont plus coûteuses. Jusqu'à maintenant, les stocks de l'industrie ont été suffisants pour combler l'écart entre l'occurrence d'une fermeture non planifiée d'une raffinerie et la réception d'un produit importé.

En 2007, l'Ontario a adopté une loi qui exige que l'essence contienne un minimum de 5 p. 100 d'éthanol. Bien que cette transition se soit bien effectuée dans le commerce de détail et n'ai pas causé trop de désagréments aux consommateurs, les raffinerie et les producteurs d'éthanol ont éprouvé certaines difficultés à atteindre les objectifs, ce qui a occasionné des fermetures de stations-service au cours de l'été.

Le transport d'éthanol est devenu le plus important obstacle pour l'industrie en Ontario, car très peu de ce produit est fabriqué sur place. Beaucoup de compagnies importent de l'éthanol et puisque l'éthanol ne peut pas être transporté par pipelines à cause des problèmes de contamination, la plus grande partie est acheminée par camions ou par la voie ferrée. Étant donné la pression croissante sur les transports routier et ferroviaire (la capacité ferroviaire au Canada a dépassé ses limites), il est devenu difficile sinon impossible dans certains cas d'obtenir du transport. Alors que les biocarburants forment maintenant une partie plus importante de la composante énergétique, les enjeux d'infrastructure demeurent une préoccupation de taille dans tout le pays.

Figure 6 : Équilibre entre l'offre et la demande de distillats moyens par région — 2006



Source : Statistique Canada

Dans l'Ouest canadien, l'équilibre entre l'offre et la demande de produits pétroliers est très précaire. Depuis plusieurs années, les raffinerie fonctionnent presque à plein régime, et comme une grande partie de cette région n'a pas de littoral, l'accès à d'autres sources d'approvisionnement est limité. Il

arrive souvent que l'industrie importe des raffineries de l'État de Washington le diesel et le carburant d'aviation vendus sur le marché de Vancouver. Ainsi, les raffineurs d'Edmonton, qui approvisionnent habituellement le marché de Vancouver, peuvent expédier plutôt leurs produits vers les Prairies. Bien que la quantité des importations et des exportations de produits pétroliers ne soit pas très importante, elle contribue de plus en plus à équilibrer l'offre et la demande dans cette région. Le déclin des exportations nettes dans cette région au cours de la dernière décennie vient confirmer le fait que l'offre dans l'ouest du Canada devienne de plus en plus restreinte.

L'augmentation de la capacité de raffinage n'a pas suivi la cadence de la hausse de la demande de carburant qui a accompagné la croissance économique rapide dans la région (particulièrement dans les secteurs miniers et des sables bitumineux). En général, les raffineries de l'Ouest canadien fonctionnent à plein régime pour satisfaire à la demande normale de produit. Cela étant dit, les raffineurs ont indiqué qu'à moins de problèmes imprévus, l'approvisionnement dans l'Ouest canadien ne devrait pas présenter de problème cet hiver.

Au cours des dernières années, le Trans Mountain Pipeline qui transporte le brut et les produits pétroliers entre Edmonton et la Colombie-Britannique a fonctionné à plein régime. La hausse des exportations de brut par les producteurs pétroliers canadiens a réduit la capacité du pipeline de transporter des produits pétroliers raffinés.

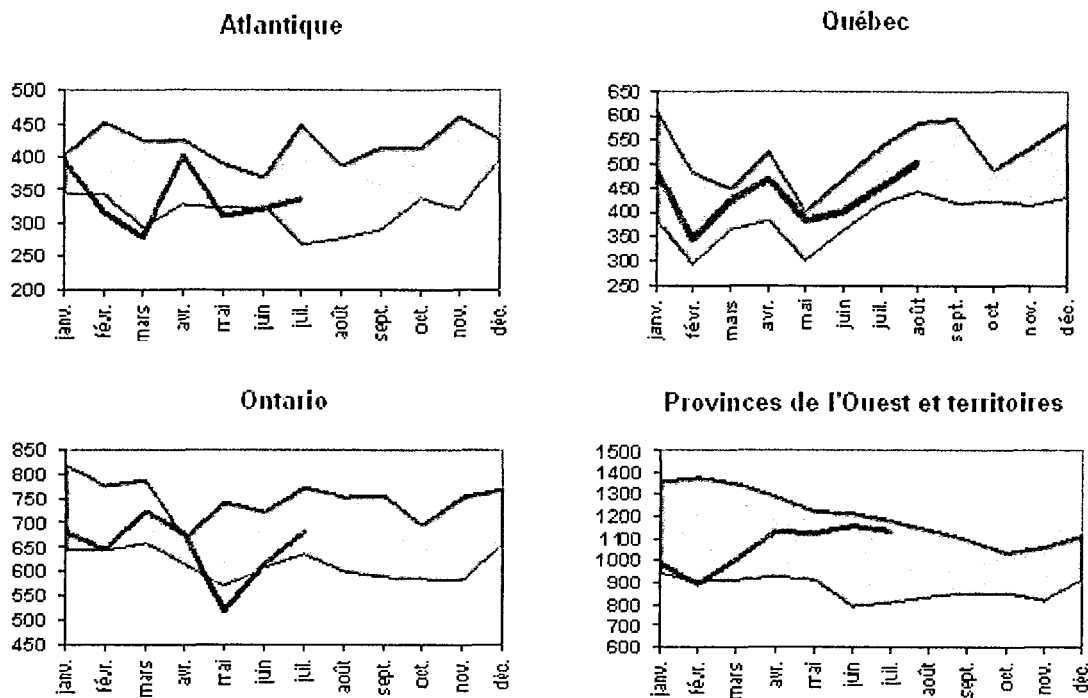
### **Niveaux de stocks**

Au cours de la dernière décennie, les raffineurs ont rationalisé leurs opérations afin de réduire les coûts et d'améliorer leur rendement. Un des éléments clés de cette démarche est la réduction au minimum du niveau des stocks requis pour assurer les opérations normales. En raison de cette production « au moment adéquat », les stocks de la plupart des produits ont considérablement diminué.

La figure 7 illustre les stocks régionaux de distillats (mazout à chauffage, diesel et kérosène) pour 2007, comparés aux niveaux mensuels les plus hauts et les plus bas au cours des cinq dernières années. Comme ces produits ont des propriétés semblables et qu'ils sont interchangeables sans grande modification, pour les besoins de l'analyse, ils sont généralement regroupés. Les stocks de mazout à chauffage sont difficiles à gérer, car la demande pour ces produits dépend énormément des conditions climatiques. Les stocks sont constitués à l'automne en fonction d'un hiver normal. Si le temps est plus doux que prévu, les entreprises peuvent se retrouver avec un excédant de produit qu'elles devront conserver tout au long de l'été. De la même façon, si l'hiver est plus froid que la normale, les niveaux de stocks descendront sous les niveaux désirés. En supposant que l'hiver 2007-2008 n'est pas beaucoup plus froid que prévu, les raffineurs ont indiqué que les stocks de mazout et de distillats seront suffisants pour répondre à la demande.

Tandis que les niveaux de stocks aux États-Unis ont des effets importants sur les prix des produits pétroliers à l'échelle nord-américaine, au Canada, les stocks jouent un rôle plus important d'équilibrage de l'offre et ont peu d'effet sur les prix régionaux.

**Figure 7 : Niveaux de stocks canadiens de distillats moyens en 2007 comparés aux niveaux mensuels les plus haut et plus bas au cours des 5 dernières années (milliers de m<sup>3</sup>)**



Source : Statistique Canada

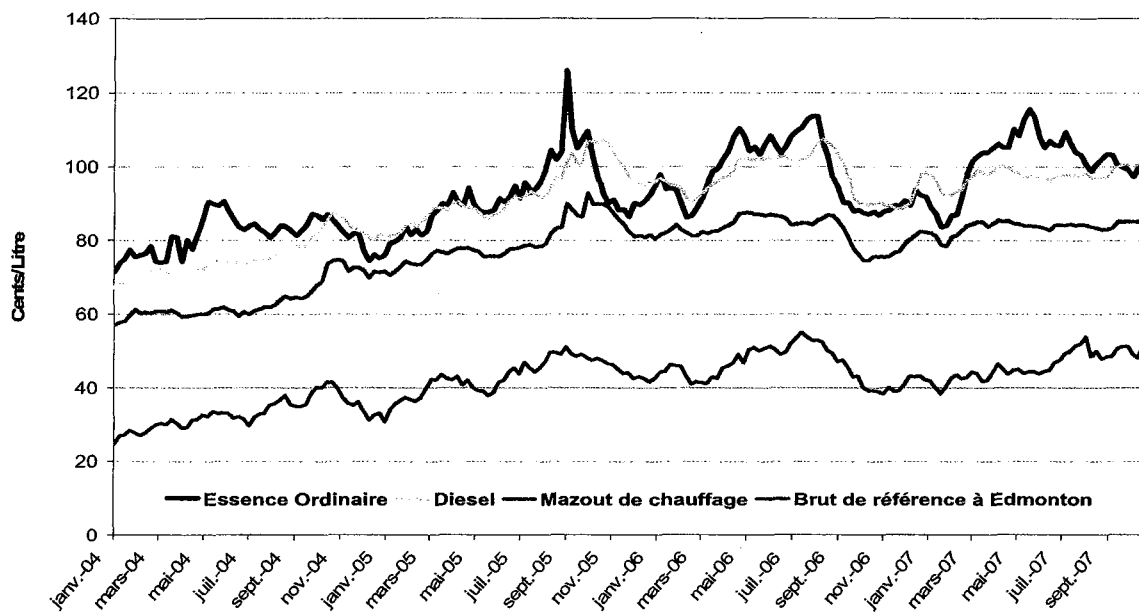
## Prix des produits pétroliers

Le prix moyen de l'essence au Canada est passé d'environ 1,16 \$ le litre à la fin mai à 1,02 \$ le litre à la fin d'octobre, soit une baisse de 0,14 \$ le litre. Bien que les prix de l'essence aient atteint un sommet au début du printemps, les prix des distillats sont demeurés plus ou moins stables, ne variant que de quelques cents le litre. En octobre, les prix moyens du diesel et du mazout à chauffage au Canada étaient de 1,01 \$ et 0,86 \$ le litre respectivement. La figure 8 compare le prix de l'essence, du pétrole brut, du diesel et du mazout à chauffage.

Selon le rapport *Short-term Energy and Winter Fuels Outlook* de l'Energy Information Administration (EIA) des États-Unis publié en octobre 2007, la moyenne des prix de détail de l'essence et du diesel devrait être de 2,83 \$US le gallon (74,8 cents US le litre) et 2,96 \$US le gallon (78,2 cents US le litre) en 2008.

Le prix de vente au détail du mazout à chauffage aux États-Unis devrait se situer en moyenne à 2,88 \$US le gallon (76 cents US le litre) pour la saison de chauffage 2007–2008 (octobre à mars), environ 40 cents US plus élevés que l'an dernier. Certains analystes prévoient une augmentation beaucoup plus substantielle, se fiant à des prédictions d'un hiver plus froid qu'à l'accoutumée dans le nord-est des États-Unis. Durant la saison de chauffage 2006–2007, les prix canadiens moyens du mazout à chauffage ont été de 80 cents le litre. En supposant que les conditions du marché demeurent stables, les prix canadiens du mazout à chauffage devraient suivre les tendances américaines et être de 5 à 10 cents le litre plus élevés que l'hiver dernier.

**Figure 8 : Comparaison entre les prix de l'essence, du diesel, du mazout à chauffage et du pétrole brut**



Source : Ressources naturelles Canada

Les consommateurs doivent être conscients que ces prévisions du prix du mazout à chauffage pourraient changer de façon importante si l'hiver est plus froid que prévu. Dans ce cas, les stocks pourraient diminuer rapidement, ce qui se traduirait par une hausse des prix pour les consommateurs.

Comme les prix des produits pétroliers au Canada sont fortement influencés par les prix de gros au port de New York, les fluctuations des prix aux États-Unis influencent grandement les prix canadiens. Bien qu'en dollars canadiens le coût du brut n'ait pas connu d'augmentation significative, le prix que les raffineurs canadiens peuvent obtenir a également reculé, car les prix de gros canadiens doivent concurrencer les prix de gros de nos voisins du Sud. Comme le dollar canadien a pris de la valeur, le revenu net des raffineurs canadiens a diminué. Par conséquent, grâce à cette compétition sur le marché de l'essence nord-américain, ce sont les consommateurs canadiens qui ont bénéficié de la baisse des prix des produits engendrée par un dollar canadien plus fort. Tant que le dollar canadien demeure fort par rapport à la devise américaine, les Canadiens seront quelque peu protégés des effets de l'augmentation du prix du brut lorsqu'ils feront le plein cet hiver.

Bien que l'EIA projette une augmentation importante du prix du mazout à chauffage aux États-Unis en 2008, la force du dollar canadien devrait atténuer les effets de cette hausse sur les consommateurs de mazout à chauffage canadiens. Pour de plus amples renseignements sur les prix des carburants, consultez le site Web d'Info-Carburant de Ressources naturelles Canada à [www.infocarburant.rncan.gc.ca](http://www.infocarburant.rncan.gc.ca).

## Le coût du chauffage d'un foyer au mazout à chauffage

Le tableau 1 illustre, le coût moyen de chauffage d'une maison pour une gamme de prix du mazout et ce pour différents types de maisons et de chaudières (avec des appareils de chauffage à efficacité faible et intermédiaire). Ces coûts de chauffage sont des moyennes nationales, qui utilisent les températures moyennes et les calculs degrés-jours. Le coût dans certains centres variera. Plusieurs facteurs ont une incidence sur les coûts de chauffage d'un foyer. Même si les prix demeurent stables, la facture de chauffage d'un consommateur peut varier considérablement avec les conditions climatiques, la température intérieure désirée, l'utilisation ou non d'un thermostat programmable ainsi que l'âge et la condition de la maison, particulièrement l'état de l'isolation. Le tableau 1 présume que tous les autres facteurs demeurent constants et que seul le prix du carburant change.

**Tableau 1 : Incidence de la hausse des prix du mazout à chauffage sur les coûts annuels de chauffage**

Type de maison	Prix du carburant				
	70 ¢/l	80 ¢/l*	90 ¢/l	100 ¢/l	110 ¢/l
<b>Maison en rangée</b>					
Appareil de chauffage à faible efficacité	1080 \$	1230 \$	1530 \$	2000 \$	2450 \$
Appareil de chauffage à efficacité intermédiaire	930 \$	1060 \$	1320 \$	1720 \$	2120 \$
<b>Maison individuelle, ancienne</b>					
Appareil de chauffage à faible efficacité	2740 \$	3130 \$	3940 \$	5120 \$	6320 \$
Appareil de chauffage à efficacité intermédiaire	2350 \$	2690 \$	3370 \$	4370 \$	5390 \$
<b>Maison individuelle, neuve</b>					
Appareil de chauffage à faible efficacité	1960 \$	2240 \$	2800 \$	3630 \$	4470 \$
Appareil de chauffage à efficacité intermédiaire	1680 \$	1920 \$	2400 \$	3120 \$	3850 \$

Maison en rangée, unité intérieure — environ 93 m<sup>2</sup> (1000 pi<sup>2</sup>)

Maison individuelle ancienne (construite en 1989 ou avant) — environ 186 m<sup>2</sup> (2 000 pi<sup>2</sup>)

Maison individuelle neuve (construite en 1990 ou avant) — environ 186 m<sup>2</sup> (2 000 pi<sup>2</sup>)

\*Prix moyen du mazout à chauffage pour la saison de chauffage 2006–2007 (octobre à mars)

*Calculs faits à partir de la publication de l'OEE de RNCAN : Chauffage au mazout*

Bien que les prix soient le facteur principal de l'augmentation des prix de chauffage lorsque l'on chauffe au mazout, d'autres variables entrent également en jeu. Étant donné que le coût de chauffage dépend du temps qu'il fait, un hiver anormalement froid occasionnera une plus grande consommation de mazout, ajoutant ainsi au fardeau financier des propriétaires. En revanche, un hiver plus doux pourrait compenser l'incidence de l'augmentation des prix comme on a pu le constater en 2005–2006.

Bien qu'il n'existe pas beaucoup d'options pour réduire les coûts de chauffage à court terme pour ceux qui utilisent le mazout, comme l'illustre le tableau 1, à 80 cents le litre, le passage d'un appareil de chauffage de faible efficacité à un appareil à efficacité intermédiaire, peut réduire les coûts de chauffage de 450 \$ par année dans une vieille maison individuelle, ce qui à moyen terme

n'est pas suffisant pour couvrir les coûts des rénovations, mais à long terme pourrait donner des économies importantes. Bien que le changement à d'autres sources d'énergie telles que l'électricité et le gaz naturel puisse être une solution intéressante pour certains propriétaires de maisons, pour d'autres ces moyens sont soit non disponibles ou non économiques.

Dans certaines régions du pays, les entreprises canadiennes ont commencé à vendre des maisons équipées de systèmes de chauffage au mazout pouvant utiliser des biocarburants. Bien que ces produits soient encore très chers (mais leurs prix baissent) et que la technologie fasse des progrès, les solutions alternatives comme celles-là deviendront plus économiques si le prix du brut demeure élevé.

Il reste que la meilleure façon pour les Canadiens de réduire leurs coûts de chauffage est de baisser la température et de s'équiper de thermostats programmables afin de diminuer la consommation lorsqu'il n'y a personne à la maison.

## **Résumé**

Bien qu'il n'y ait pas actuellement de pénurie de brut ou de produits pétroliers, la demande mondiale est à la hausse et les prix vont sans doute demeurer instables. Ils vont probablement continuer d'atteindre des sommets en réaction aux événements géopolitiques dans les pays producteurs, à la baisse des stocks, aux interruptions dans les raffineries et aux variations du temps. En revanche, les prix vont probablement diminuer durant les périodes pendant lesquelles les négociateurs sont d'avis que le marché est plus stable.

À l'avenir, les carburants de remplacement tels que l'éthanol et les biodiesels vont sans doute remplacer un certain volume de produits pétroliers. Il n'en reste pas moins que la mesure la plus importante que les Canadiens peuvent prendre pour assurer la sécurité de l'approvisionnement énergétique et abaisser l'incidence des prix de l'énergie est de diminuer leur consommation. Pour de plus amples renseignements sur la façon de réduire votre consommation d'énergie, veuillez consulter le site Web du Bureau de l'efficacité énergétique de Ressources naturelles Canada. <http://www.oee.nrcan.gc.ca>.