



ASSEMBLÉE NATIONALE

PREMIÈRE SESSION

TRENTE-HUITIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

**de la Commission permanente
de l'économie et du travail**

Le mercredi 5 décembre 2007 — Vol. 40 N° 13

Consultations particulières sur le projet de loi n° 41 — Loi
favorisant la transparence dans la vente de l'essence
et du carburant diesel (1)

**Président de l'Assemblée nationale:
M. Michel Bissonnet**

QUÉBEC

Abonnement annuel (TPS et TVQ en sus):

Débats de l'Assemblée	145,00 \$
Débats des commissions parlementaires	500,00 \$
Pour une commission en particulier:	
Commission de l'administration publique	75,00 \$
Commission des affaires sociales	75,00 \$
Commission de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation	25,00 \$
Commission de l'aménagement du territoire	100,00 \$
Commission de l'Assemblée nationale	5,00 \$
Commission de la culture	25,00 \$
Commission de l'économie et du travail	100,00 \$
Commission de l'éducation	75,00 \$
Commission des finances publiques	75,00 \$
Commission des institutions	100,00 \$
Commission des transports et de l'environnement	100,00 \$
Index (une session, Assemblée et commissions)	30,00 \$

Achat à l'unité: prix variable selon le nombre de pages.

Règlement par chèque à l'ordre du ministre des Finances et adressé comme suit:

Assemblée nationale du Québec
Distribution des documents parlementaires
1020, rue des Parlementaires, bureau RC.85
Québec, Qc
G1A 1A3

Téléphone: (418) 643-2754
Télécopieur: (418) 643-8826

Consultation des travaux parlementaires de l'Assemblée ou des commissions parlementaires sur Internet à l'adresse suivante:
www.assnat.qc.ca

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
ISSN 0823-0102

Commission permanente de l'économie et du travail

Le mercredi 5 décembre 2007 — Vol. 40 N° 13

Table des matières

Remarques préliminaires	1
M. Claude Béchard	1
M. Richard Merlini	2
M. Sylvain Gaudreault	2
Auditions	2
Compagnie pétrolière Impériale ltée (Esso)	2
Ultramar ltée	13
Canadian Tire	26
Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP)	36

Autres intervenants

Mme Catherine Morissette, présidente
M. Gerry Sklavounos, vice-président

M. Éric Charbonneau
M. Jean-François Gosselin
M. Marjolain Dufour

- * M. Robert Théberge, Compagnie pétrolière Impériale ltée (Esso)
- * M. Pierre Legault, idem
- * M. Louis Forget, Ultramar ltée
- * M. Christian Houle, idem
- * M. Craig Knapp, Canadian Tire
- * M. Yves Vaillancourt, idem
- * Mme Sonia Marcotte, AQUIP
- * M. Pierre Crevier, idem
- * M. René Blouin, idem

- * Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 5 décembre 2007 — Vol. 40 N° 13

Consultations particulières sur le projet de loi n° 41 — Loi favorisant la transparence dans la vente de l'essence et du carburant diesel (1)*(Quinze heures cinq minutes)*

La Présidente (Mme Morissette): Bon après-midi, tout le monde. On va pouvoir débiter puisqu'on a le ministre et un député ministériel. Mais les autres vont se joindre à nous, puis on a nos porte-parole, alors on va débiter.

Donc, puisque nous avons quorum, je peux déclarer la séance de la Commission de l'économie et du travail ouverte. Comme à l'habitude, pour les habitués mais pour les nouveaux, on demande d'éteindre la sonnerie de vos téléphones cellulaires, s'il vous plaît.

Alors, le mandat de la commission, aujourd'hui, est de procéder à des consultations particulières et auditions publiques à l'égard du projet de loi n° 41, Loi favorisant la transparence dans la vente de l'essence et du carburant diesel.

Mme la secrétaire, est-ce qu'il y a des remplacements aujourd'hui?

La Secrétaire: Non, Mme la Présidente, aucun remplacement.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup. Alors, je vais vous lire l'ordre du jour de cette première partie de la journée. Alors, on va débiter par les remarques préliminaires. Chaque groupe parlementaire aura cinq minutes pour faire ses remarques préliminaires. Donc, aux alentours de 15 h 15, 15 h 20, nous serons prêts à entendre le premier intervenant, qui est la Compagnie pétrolière Impériale ltée. Il y aura une période de 15 minutes qui sera attribuée au groupe pour présenter ses opinions, ses commentaires, et ensuite le temps sera réparti de façon habituelle entre les trois groupes parlementaires, soit 17 minutes pour les députés ministériels, 15 minutes pour l'opposition officielle et 13 minutes pour le deuxième groupe d'opposition. Nous aurons un autre groupe à 16 h 15 environ, qui est le groupe Ultramar, et nous suspendrons à 17 h 15 pour revenir en soirée, à 20 heures.

Remarques préliminaires

Alors, on peut débiter, sans plus tarder, avec les remarques préliminaires. M. le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, vous avez un cinq minutes pour vos remarques.

M. Claude Béchard

M. Béchard: Merci. Merci beaucoup. Bonjour à tous, chers collègues, les gens qui sont avec nous cet après-midi. C'est avec grand plaisir que j'ai accueilli la demande de consultations particulières sur le projet de loi n° 41, Loi sur la transparence dans la vente des prix de l'essence et du carburant diesel. Nous estimons que ce projet de loi est fort important pour les consommateurs québécois, et je suis convaincu que nous ne devons pas

hésiter à élargir le débat afin de partager nos points de vue sur cette question. Et, comme on l'a mentionné à plusieurs reprises lors de l'adoption du principe, je crois que tous autour de la table sont d'accord avec le principe de la transparence et d'améliorer la transparence, entre autres, dans la vente de l'essence et du carburant diesel.

J'aimerais d'abord rappeler brièvement que ce projet de loi vise à imposer aux entreprises qui vendent au détail de l'essence, du carburant diesel ou ces deux types de carburant l'obligation d'afficher, sur le site de distribution, les composantes du prix de vente demandé. Les fortes hausses des prix de carburant observées, au Québec, depuis le début de 2007 avaient inquiété non seulement les consommateurs, mais également le monde des affaires, de l'industrie, de l'agriculture, celui des transports. Conscient de cette situation, le gouvernement a annoncé un plan d'action en juin 2007, un plan qui vise notamment à permettre aux consommateurs de connaître les raisons qui expliquent les hausses des carburants et à qui ces hausses profitent.

Dans les mesures qui sont amenées, premièrement, il faut se rappeler l'obligation aux entreprises qui vendent au détail d'afficher les composantes du prix de vente des carburants sur le site de distribution; deuxièmement, l'obligation aux entreprises qui vendent au détail d'aviser la Régie de toute modification du prix de vente des carburants; troisièmement, l'obligation aux entreprises qui vendent au détail de justifier à la Régie toute hausse du prix de vente des carburants et de l'avis qui doit être rendu public par la Régie de l'énergie; confier à la Régie de l'énergie la responsabilité d'estimer certaines des composantes du coût du carburant livré aux détaillants et du prix de vente de ces produits pour la période fixée par le ministre; mandater la Régie de l'énergie de fixer un prix maximum de vente des carburants, à la demande du ministre, pour la période et la zone fixées par ce dernier; sanctionner les entreprises qui vendent au détail et qui manquent à ces obligations. Les enjeux sous-tendus par ce projet de loi sont donc extrêmement importants.

Nous sommes conscients, Mme la Présidente, que l'industrie pétrolière est préoccupée par ces nouvelles mesures. Je voudrais rassurer l'industrie à cet effet, ces nouvelles mesures sont en grande partie sous la responsabilité de la Régie de l'énergie. Celle-ci a déjà indiqué que les systèmes informatisés de collecte de gestion et de diffusion de l'information qui seront mis en place seront développés en tenant compte des contraintes opérationnelles de l'industrie, de façon à lui imposer la plus petite charge administrative et financière possible. Voilà qui résume en quelques mots le projet de loi n° 41, et je serai donc heureux d'entendre les commentaires des intervenants qui sont invités à ces consultations particulières.

● (15 h 10) ●

Mais, avant de terminer, Mme la Présidente, permettez-moi de rappeler aux membres de cette commission et aux gens qui prendront la parole ici, aujourd'hui, que l'objectif premier est d'agir dans le meilleur intérêt

des consommateurs québécois, d'où l'importance de faire preuve d'ouverture d'esprit à l'égard de ce projet de loi mais également de faire tout ce qui est en notre possible pour améliorer la transparence dans la vente des prix de l'essence, dans les justifications des variations dans les prix, et de faire en sorte que, nous, comme élus, comme ministre, comme députés, comme citoyens, on est capables de comprendre et d'expliquer les variations des prix de l'essence. Merci beaucoup.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup, M. le ministre. À l'intérieur de vos temps. C'est merveilleux. Alors, maintenant, on peut passer à l'opposition officielle, un cinq minutes maximum également. M. le député de Chambly.

M. Richard Merlini

M. Merlini: Merci beaucoup, Mme la Présidente. On est très heureux de participer à ces consultations particulières sur le projet de loi n° 41, car pour nous, à l'opposition officielle, il soulève une panoplie de questions, il soulève énormément de questions, la première étant: En quoi ce projet va donner des meilleurs intérêts pour les consommateurs? Quels en seront les bénéfices pour le consommateur, en bout de ligne? Et on est contents qu'on va être capables de poser ces mêmes questions là aussi aux gens qui vont intervenir ici, aujourd'hui et demain, en consultations particulières, parce que ce sont eux qui auraient à appliquer les dispositions du projet de loi si ce projet venait à être adopté.

Alors, à ce moment-là, ce qu'on cherche... Évidemment, le principe de la transparence, tout le monde est en faveur. Même l'industrie elle-même est en faveur d'arriver à une meilleure compréhension des hausses des prix, de la justification, des composantes des prix de l'essence et du diesel. Mais, à ce moment-là, il faut regarder comme il faut et questionner ces gens-là, à savoir l'efficacité de ces mesures qui sont dans le projet de loi. Est-ce que ça va atteindre l'objectif tel que le ministre vient de le décrire, c'est-à-dire d'agir dans les meilleurs intérêts des consommateurs et de connaître les raisons des hausses et à quelles entreprises qu'elles profitent? À ce moment-là, si c'est l'objectif que nous avons ici, de questionner ces gens-là et d'obtenir, pas de jouer sur les mots, mais plus de transparence au sujet de la transparence... Merci, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup, M. le député de Chambly. Très rapides cet après-midi. Ha, ha, ha! Alors, pour le deuxième groupe d'opposition, M. le député de Jonquière.

M. Sylvain Gaudreault

M. Gaudreault: Merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour à tous les collègues et bonjour aux invités. Alors, pour nous aussi, il nous fait extrêmement plaisir d'être ici pour recevoir, en consultations particulières, les gens, les acteurs concernés par le projet de loi n° 41. Pour nous, c'est important effectivement d'aller en consultations particulières sur cette question.

Je tiens à répéter ici, comme nous l'avons dit également lors du débat sur l'adoption de principe, que

nous disons oui à plus de transparence et nous disons oui à plus de compréhension de l'industrie du pétrole, l'industrie de l'essence, plus de compréhension sur la variation des prix pour les consommateurs. Cependant, Mme la Présidente, nous croyons, et je tiens à le répéter ici, que le projet de loi n° 41 se trompe malheureusement de cible. Alors, c'est pour ça que nous sommes heureux d'être dans cette commission pour les consultations. Pourquoi il se trompe de cible? Parce qu'à notre point de vue il prévoit une lourdeur bureaucratique qui est complexe, qui va ajouter aux détaillants, voire même qui pourrait se répercuter sur le prix à la pompe. Alors, à ce moment-là, on se trompe certainement de cible, Mme la Présidente.

Et c'est pour ça que nous sommes heureux d'être ici, en consultations, parce que nous allons pouvoir valider ces informations en questionnant les gens directement impliqués dans l'industrie, donc nous allons pouvoir prendre leurs impressions dans le concret, hein, quand ils exploitent une essencerie sur le coin de la rue, nous allons pouvoir poser des questions sur l'application des articles en ce qui les concerne, nous allons pouvoir aussi aller chercher un éclairage plus concret et plus réel sur ce qu'ils font, sur leur travail à tous les jours qui pourrait se voir modifier de façon importante par l'adoption intégrale, si ça se trouve, de ce projet de loi.

Alors, c'est pour ça que nous voulons entendre ce que les gens ont à dire et voir de quelle manière on pourra éventuellement bonifier... au bénéfice des consommateurs — c'est ça qu'il faut comprendre, c'est le bénéfice des consommateurs — et je pense que c'est ensemble, entre parlementaires, mais aussi en écoutant les intervenants du milieu, que nous pourrions voir comment nous pouvons bonifier, dans un souci de réelle transparence, dans un souci de vraiment comprendre les variations des prix, donc bonifier pour le consommateur... Alors, moi, je pense que c'est l'objectif que nous devons partager, et, dans cette optique, j'ai espoir d'avoir une bonne commission parlementaire.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup à tous pour ces remarques préliminaires. Alors, si le premier groupe veut bien s'avancer et s'installer au micro, on va pouvoir commencer votre audition.

Auditions

Bon après-midi. Alors, vous allez disposer de 15 minutes pour faire votre présentation. Si vous voulez vous présenter et présenter la personne qui vous accompagne, puis ensuite 15 minutes sont à vous.

Compagnie pétrolière Impériale Itée (Esso)

M. Théberge (Robert): Dans la lignée des gens qui m'ont précédé, ce sera sûrement moins que 15 minutes.

Bonjour. Mon nom est Robert Théberge, je suis le directeur des relations publiques et gouvernementales pour le Québec et l'Ontario, pour la Compagnie pétrolière Impériale. La compagnie Impériale opère un réseau de stations de service, au Québec, sous la bannière Esso. Je suis accompagné de Me Pierre Legault. Ainsi, au nom de la Pétrolière Impériale, je vous remercie de l'invitation à nous présenter, aujourd'hui, devant la Commission de l'économie et du travail pour discuter du projet de loi n° 41,

intitulé Loi favorisant la transparence dans la vente de l'essence et du carburant diesel.

La Pétrolière Impériale apprécie que la commission lui donne l'occasion de soumettre son point de vue. Les consommateurs veulent comprendre comment le prix de l'essence est déterminé, ce qui le fait fluctuer et ce qu'englobe ce prix. La Pétrolière Impériale souhaite faire sa part pour que les consommateurs comprennent mieux cette situation, qui à prime abord peut sembler compliquée.

Le projet de loi n° 41 propose des changements importants qui auront des répercussions sur la façon dont les détaillants vont aborder la question de fluctuation des prix. Le projet de loi, tel que proposé, risque d'ajouter à la frustration des consommateurs, quant aux mécanismes de prix, tout en créant un fardeau administratif, une bureaucratie additionnelle et une augmentation des coûts associés au service que doivent rendre des détaillants impliqués dans le domaine de la vente de l'essence et du carburant diesel.

Bien que nous ayons déjà fait connaître notre position au gouvernement et au ministre des Ressources naturelles et de la Faune à d'autres occasions, il se peut que les membres de la commission ne soient pas entièrement au fait de nos vues à ce sujet. La Pétrolière Impériale a certaines préoccupations à l'égard de trois aspects précis du projet de loi. En sa forme actuelle, le projet de loi impose aux exploitants de chacune des 3 894 stations de service, au Québec, d'afficher la répartition d'un prix de vente au détail estimé, que la régie déterminera, et d'informer cette dernière chaque fois, chaque fois qu'un changement de prix à la pompe sera apporté. Dans le contexte d'un marché très concurrentiel, le prix du carburant peut à l'occasion changer plusieurs fois par jour, et cette exigence multipliera le nombre d'appels nécessaires.

En ce qui concerne les 86 établissements corporatifs de la Pétrolière Impériale dans la grande région de Montréal, il appert, selon une étude récente, que le prix varie en moyenne 1,4 fois par jour, et cela, tous les jours. Cela se traduirait donc en 44 000 appels par année pour ces 86 détaillants seulement. Si l'on extrapole, cette exigence nécessiterait plus de 1 million d'appels par année, presque 2 millions d'appels par année de la part de l'ensemble des exploitants d'établissement de détail de la province.

Nous croyons que les exigences du projet de loi imposeraient un surcroît de travail et de gestion administrative pour les détaillants, à qui il reviendrait de respecter, d'appliquer, d'administrer les dispositions du projet de loi. L'augmentation des charges qui s'ensuivra risque de rendre certaines de ces entreprises, qui sont gérées par des gens d'affaires locaux et indépendants, beaucoup plus vulnérables et moins rentables.

Par ailleurs, la régie aura elle-même à assumer les conséquences de la mise en application de ces dispositions. L'augmentation de la charge administrative, associée non seulement à recueillir l'information et à la disséminer, mais également à assurer le respect des exigences législatives, augmentera significativement ses coûts d'opération, et ceux-ci seront inévitablement supportés par les intervenants de l'industrie. Dans un cas comme dans l'autre, les coûts engagés pour exercer des activités commerciales au Québec finiront éventuellement par être assumés par les utilisateurs ultimes, notamment les consommateurs que ce projet de loi tente de protéger.

● (15 h 20) ●

Mais les préoccupations de la Pétrolière Impériale vont au-delà de la simple augmentation potentielle des coûts. Il lui semble que ce projet de loi laisse sans réponse de nombreuses questions, notamment les suivantes: À quelle fréquence la répartition des prix de vente estimés par la régie sera-t-elle publiée? Quel est le lien entre le prix estimé de la régie et le prix de vente affiché à la pompe? Comment la régie assurera-t-elle la sécurité et l'intégrité du processus consistant à logger un appel pour signaler un changement de prix? Comment s'assurera-t-elle de la légitimité d'un appel? Que fera la régie de cette information? Comment le détaillant sera-t-il en mesure de démontrer qu'il a respecté les exigences en temps voulu? Que faire si la ligne téléphonique ou le moyen de communication n'est pas libre ou hors service? Comment la régie assurera-t-elle le respect de ce projet de loi? Ce sont des questions importantes auxquelles on doit trouver réponse pour éviter d'instaurer un processus vulnérable et susceptible d'ouvrir la porte à des abus.

Pour terminer, ce projet de loi exige que toutes les augmentations de prix soient justifiées. Dans une étude réalisée, en 2006, sur les détaillants de produits pétroliers à l'échelle nationale, étude intitulée *2006 National Retail Petroleum Site Census*, publiée par la firme MJ Ervin et Associés, il est démontré que la province de Québec compte 3 894 détaillants sous 34 bannières différentes. Ces 34 bannières sont responsables des prix à la pompe de moins de 45 % des établissements du détail. Il reste donc 2 173 détaillants indépendants, en plus des 34 bannières, qui seraient obligés de communiquer avec la régie pour justifier leurs augmentations de prix. Si on prend le cas de la Pétrolière Impériale seulement, avec ses 434 établissements affichant la bannière Esso au Québec, seuls 110 de ces établissements sont corporatifs, soit moins de 3 % de toutes les stations de service du Québec. Ainsi, ces seules stations-services sont concernées avec les recommandations de la pétrolière, c'est-à-dire les 110, sur l'établissement des prix à la pompe. De plus, la Pétrolière Impériale craint que l'exigence de justifier les hausses de prix à la pompe puisse poser problème en regard de la Loi sur la concurrence fédérale, puisqu'aucun détail concernant cette disposition n'est connu.

Comme toujours, la Pétrolière Impériale est disposée à travailler avec le gouvernement pour mettre en place une politique administrative aussi favorable que possible. Nous concevons que l'établissement des prix est un enjeu de taille pouvant être perçu comme complexe et qu'il est dans l'intérêt public que le consommateur comprenne les mécanismes de fixation des prix des détaillants. Toutefois, nous sommes persuadés que ce projet de loi est contre-productif, qu'il entraînera une hausse du fardeau administratif, fera perdre des heures de travail et alourdira la structure bureaucratique, et que les coûts afférents seront vraisemblablement répercutés sur le consommateur, tout ça pour publiciser de façon différente de l'information déjà publique et surtout contrôlée par la Régie de l'énergie.

En terminant, nous apprécions l'occasion qui nous est donnée de présenter nos commentaires au sujet du projet de loi et remercions encore une fois... pour l'invitation que nous avons reçue. Merci.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup, M. Théberge. Est-ce que, Me Legault, vous

aviez... Il reste du temps. Parfait. Alors, on pourra passer immédiatement au premier bloc d'échange. C'est une forme d'échange libre, vous pouvez vous adresser l'un à l'autre, là, pas obligés de toujours vous adresser à moi, mais j'apprécie quand vous m'incluez dans la conversation, quand même. Alors, M. le ministre, allez-y. Vous avez 17 minutes, du côté ministériel.

M. Bécharde: Non, j'ai... Oui.

La Présidente (Mme Morissette): O.K. M. le ministre, oui.

M. Bécharde: Oui. Merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour, M. Thériault. Bonjour, M. Legault. Merci pour votre présentation. Je dirais que, la plupart des questions, des éléments qui sont dans votre mémoire, on en a entendu parler dans les dernières semaines, on a entendu parler des deux partis qui sont devant nous. Mais je vous dirais qu'un élément de base, là, sur lequel je veux qu'on s'entende: je pense que tout le monde, lors de l'adoption du principe, on était d'accord sur un élément, c'est sur la transparence. Et moi, je vois bien qu'on sait un certain nombre de choses au niveau de la Régie de l'énergie, mais je pense qu'il y a des choses qu'on ne sait pas et que les consommateurs aussi ne savent pas, et moi, j'ai la conviction, puis c'est pour ça qu'on a présenté ce projet de loi, que tout le monde serait gagnants, autant du côté gouvernemental, du côté parlementaire, que du côté aussi des entreprises pétrolières, si on était capables de justifier ou de dire quelles sont les raisons qui sont à la base des hausses des prix de l'essence, et moi, je veux vous entendre là-dessus, sur le principe de la transparence comme tel.

Est-ce que vous êtes d'accord que plus les gens vont être informés, plus les gens seraient informés des raisons qui sont à la base des fluctuations, ce serait un avantage pour tous? Prenez la semaine dernière à Montréal, il a été question, à un moment donné, d'une augmentation de... je pense que c'est 0,08 \$ ou 0,09 \$ tout à coup dans une journée. Là, il y avait tout l'article où tout le monde s'échangeait des gentils mots, de gentilles déclarations là-dessus, et, à la fin de l'article, il y avait: Ah! bien, du côté des pétrolières, le porte-parole n'était pas disponible, et souvent c'est ce petit bout là qui devient frustrant pour les consommateurs. C'est que le consommateur part, le matin, de chez eux, puis il n'a pas le temps d'arrêter faire le plein, puis il ne sait pas trop pour quelle raison, il revient le soir puis l'essence est montée de 0,07 \$, 0,08 \$. C'est ça qui est frustrant. C'est un peu ça qu'on essaie de voir, surtout l'aspect administratif. Les autres affaires, on y reviendra.

Mais, quand vous mentionnez, dans votre mémoire, «risque d'ajouter à la frustration des consommateurs», ils sont frustrés pas mal, les consommateurs, présentement quand ils voient ça se passer. Je vois mal comment on pourrait, en leur donnant les raisons ou en leur justifiant... Parce que j'imagine que ce n'est pas des raisons qui sont injustifiées puis injustifiables. Je pense que les consommateurs seraient en mesure de comprendre. Moi, je me dis: Si, une journée, l'essence augmente de 0,07 \$, 0,08 \$ puis qu'on explique aux consommateurs: C'est parce qu'il y a eu un ouragan puis qu'il y a trois raffineries de fermées, je pense que les gens sont capables de comprendre ça, et

ça n'amènerait pas plus de frustrations, au contraire. Alors, c'est ça qu'on veut amener par notre projet de loi. C'est ça que je vous dis, là. Tout l'aspect, après, administratif, là, on va pouvoir échanger là-dessus, mais est-ce que vous êtes d'accord au moins au départ que plus les gens sont informés, plus ils connaissent les vraies raisons, les raisons qui sont à la base des variations, bien je pense qu'ils seraient moins frustrés puis ils seraient au moins plus en mesure de comprendre ces situations-là que de comprendre le fait que, cette journée-là, le porte-parole de l'industrie pétrolière, ça ne lui tentait pas puis il n'était pas disponible pour répondre aux questions?

La Présidente (Mme Morissette): M. Thériault.

M. Thériault (Robert): On a indiqué dans notre mémoire qu'effectivement on est en faveur d'une plus grande compréhension du public. Il faut comprendre que l'établissement des prix de l'essence, c'est une source de frustration, on le comprend, pour le consommateur, à cause de l'impact financier que représente cet achat, qui est souvent jugé nécessaire pour vaquer aux occupations quotidiennes. Les prix des marchandises comme les distillateurs et l'essence subissent l'influence de plusieurs facteurs, comme la situation des marchés des produits de base nord-américains et internationaux pour le pétrole brut, pour les carburants et combustibles eux-mêmes, la conjoncture locale des marchés locaux et les frais de transport, l'équilibre de l'offre et de la demande, de la concurrence.

Il y a les taxes provinciales et fédérales qui comptent pour 40 % à 50 % du prix moyen de l'essence au Canada. Dans certaines régions du Canada, on trouve aussi des taxes municipales: Montréal, Vancouver. Par contre, quand on exclut les taxes, le prix de l'essence au Canada, c'est parmi les plus bas au monde. C'est la réalité. Et, au niveau des stations de service, les variations des prix sont également attribuables aux changements quotidiens de la conjoncture du marché local. Le marché canadien de vente au détail est un des marchés les plus concurrentiels au monde, et, ce qu'on oublie souvent, c'est qu'une des raisons que ça a monté, c'est parce que ça avait baissé.

M. Bécharde: Mme la Présidente, là-dessus, là... M. Thériault, je comprends vos arguments, mais, moi, je reviens sur une chose: Ne croyez-vous pas que les gens auraient un avantage... Les raisons que vous me donnez là, ces raisons-là ne sont pas mauvaises. Elles peuvent justifier les variations, j'en conviens avec vous. Pourquoi on n'aurait pas un système ou pourquoi on n'aurait pas une façon de le dire aux gens systématiquement? Le dire aux gens, ce n'est pas compliqué. On a même offert, puis on travaille dessus, un système qui permet de l'identifier. Je veux dire, bien, voici, aujourd'hui, c'est telle raison. Et ça, on est capables, là.

Puis, moi, je veux entrer tranquillement sur le système informatique, mais juste avant j'aimerais ça que vous nous disiez, là, selon votre expérience à vous, là, chez vous, quand, une journée, pour une raison x, il y a une variation du prix de l'essence, j'aimerais ça que vous nous expliquiez comment ça se passe, si on prend, là, à partir du moment où la personne qui a changé le prix dans le poteau, là. Il est dans le poteau puis il redescend, là. Mais juste avant ça, là, tout ce qui se passe avant que

la personne sorte son échelle, monte dans le poteau puis change le prix, comment ça se passe? Ça décide où? C'est qui qui fait ça et c'est qui qui transmet les données? Comment que tout ça se passe, là?

● (15 h 30) ●

M. Théberge (Robert): Vous vous rappelez, j'ai dit tout à l'heure qu'il y a 2 173 détaillants qui contrôlent le prix à la pompe. Ça, c'est 2 173, c'est 55 % des détaillants. Il y a des études qui ont été faites, qui ont montré que les consommateurs sont prêts à mettre leur vie en danger, traverser quatre voies d'autoroute pour 2/10 de cent. Sur 50 litres, ça fait 0,10 \$. Il y a des gens qui sont prêts à mettre leur vie en danger pour 2/10 de cent de moins, pour 0,10 \$, parce que le prix est meilleur de l'autre côté de la rue.

L'industrie pétrolière est la seule industrie au Canada où quelqu'un peut acheter quelque chose, prendre son pouvoir de décision d'achat en roulant à 50 km/h et en regardant une pancarte de deux mètres de haut qu'il peut voir jour et nuit, et là il décide où il va acheter. Cette même pancarte là est la raison pour laquelle un détaillant regarde et dit: Mon concurrent, il vend moins cher que moi, et, si mon concurrent continue à vendre moins cher que moi et que le public n'est pas prêt à payer 2/10 de cent, il faut que je le rencontre puis que j'arrive à son prix. C'est exactement comme ça que ça se passe. Ça se passe, les gens voient, c'est une réaction en chaîne, quelqu'un bouge, quelqu'un suit, et ça s'en va comme ça.

M. Bécharde: Mais, M. Théberge, juste pour mon information, là, mettons qu'une journée par hasard c'est vous qui bougez les premiers. Comment ça se passe? Comment se prend la décision, là? Il y a sûrement quelqu'un qui appelle. Vous dites, là, que vous en avez 86, là, sur l'île de Montréal, et tout ça. Alors, je ne sais pas, moi, il y a sûrement quelqu'un quelque part qui appelle dans une station ou qui dit: Bien, voici, aujourd'hui, les prix vont varier de tant. Puis j'imagine que, cette personne-là, avant qu'il appelle, il y a eu une raison qui justifie cet appel-là. C'est ça que je veux que vous me disiez. Comment ça se passe? Puis ce n'est pas juste en suivant les autres, là. Ça prend toujours bien quelqu'un quelque part, à un moment donné, qui part à la hausse ou à la baisse, puis les autres suivent.

M. Théberge (Robert): Encore là, je reviens à la question. C'est un marché concurrentiel, les gens regardent ce que le voisin fait. Et c'est bien indiqué dans une autre étude qui a été faite, dans la même étude de MJ Ervin — et puis je vais citer; vous me permettez d'avoir traduit la citation: «Pour demeurer concurrentiels et rentables, il est impératif que les établissements de vente au détail d'essence offrent des produits et des services en plus de l'essence, étant donné, tel que relevé par d'autres études, que la marge bénéficiaire procurée par l'essence n'est généralement pas suffisante pour couvrir les charges d'exploitation et assurer un rendement raisonnable sur l'exploitation de ces établissements.» Donc, le détaillant, là, quand il voit son voisin baisser le prix, c'est des gens qui ne viennent pas acheter des chips, des cigarettes et des beignes, et il fait de l'argent sur les chips, les cigarettes et les beignes.

M. Bécharde: Oui, mais là, là, M. Théberge, c'est parce que je veux bien, là, mais ça fait trois fois que je

la pose, la question, sur le comment. Ne venez pas me faire croire que tout le monde, là, font juste se surveiller dans toutes les stations, le matin. Il y en a un quelque part, à un moment donné, qui décide que ça bouge. Ça peut-u arriver, une fois pendant l'année ou une fois dans les 10 dernières années, que ça a été vous? Puis j'aimerais ça savoir comment ça se passe. C'est quoi qui fait qu'à un bon moment donné, là, le détaillant, il décide, parce qu'il a eu un téléphone ou pour quelque raison, d'augmenter le prix de l'essence? C'est parce que le genre de réponses que vous me donnez, les réponses que vous amenez, ce n'est pas des mauvaises réponses, mais c'est exactement ce qui, à un moment donné, vient frustrer les gens. C'est qu'on ne le sait pas, c'est dans le gris. Ça a beau être une étude, ça a beau être ci, ça a beau être ça, mais, aujourd'hui, là, si, par exemple, je ne sais pas, moi, il y a un ouragan quelque part puis il y a deux raffineries qui ferment, il va toujours bien appeler puis dire: Bien là, aujourd'hui, je pense que, vu qu'il y a deux raffineries de fermées, puis qu'il y a un ouragan à telle place, puis qu'il y a une diminution du produit disponible, on va augmenter de 0,05 \$. Moi, j'imagine que c'est peut-être comme ça que ça se passe. Mais ça, là, moi, ce que je vous offre...

Parce que, pour montrer que ce n'est pas compliqué au niveau administratif, dans les raisons que vous nous donnez puis dans les choses que vous nous amenez, que vous nous avez dites tantôt, qui pourraient justifier une hausse du prix de l'essence, moi, je suis prêt à vous les mettre en choix de réponses. Le jour, là, où quelqu'un quelque part, chez vous, décide d'augmenter... je vais vous donner un numéro 1 800, même. Ça ne coûtera rien, vous allez pouvoir appeler puis dire: Bon, bien, moi, là, je suis la personne qui vient de dire à mes 86 stations — à Montréal ou ailleurs — que les prix allaient augmenter aujourd'hui. Voici la raison que je leur ai donnée. C'est un ouragan? Je pèse sur 6. Le prix du baril a augmenté? Je pèse sur 1. On est prêts à le faire. Ça fait que c'est pour ça que la lourdeur administrative, ce n'est pas là... Mais, moi, c'est ce mécanisme-là que j'aimerais comprendre puis que je pense que les Québécois aimeraient comprendre aussi, comment ça se passe, une bonne journée, quand on décide d'augmenter les prix de l'essence?

M. Théberge (Robert): Encore là, vous avez donné toutes sortes d'exemples qui sont publiés dans différentes publications. Il y a énormément de publications qui informent le consommateur du prix de l'essence, des variations, des effets des spéculations, de tous les effets qu'il y a sur le marché national et international. Les médias y vont de leurs explications, qui sont habituellement les mêmes explications, mais, encore là, vous demandez à 2 173... plus 34 bannières de vous appeler puis de dire: Bien, il y a eu un ouragan, parce que les journaux ont indiqué qu'il y a eu un ouragan. Toute cette information-là est déjà disponible.

La régie a probablement le meilleur des sites Internet, CAA-Québec, qui publie, tous les jours, ses prix réalistes, GasBuddy, qui donne, pour toutes les villes du Québec, les moyennes et que les gens appellent, que c'est en ligne tous les jours, et j'en passe. Il y en a énormément, d'informations disponibles pour le consommateur. Que les 2 173 détaillants qui achètent leurs produits appellent à la régie pour dire la même raison que les journaux ont tous dite, on redemande où est la valeur pour le consommateur.

M. Bécharde : On a des éléments qu'on amène pour connaître ces prix-là, pour les rendre disponibles, pour les afficher. C'est une chose. Là, on est sur la justification. Moi, là, quand je vous entends — puis j'écoute les réponses que vous me donnez — vous êtes en train de nous dire que ça n'arrive jamais qu'Esso est le premier à augmenter les prix de l'essence. Vous êtes en train de me dire que tout ce que vous faites, c'est que vous surveillez, là, autour de vous. Quand il y en a un qui augmente ou qui baisse, vous suivez. Je le prends, peut-être, puis c'est justement le genre de choses que, si on avait notre projet de loi, je serais capable de vous dire: Bien, regardez, là, avec le relevé qu'on a puis les données qu'on a, dans les six derniers mois, malheureusement, vous avez été les premiers à augmenter les prix de l'essence 14 fois, ou ça n'a pas été le cas du tout. Je serais peut-être capable de vous donner raison. Mais ça, on ne l'a pas. Ça, on ne l'a pas. C'est exactement ce qu'on veut avoir. La régie collecte beaucoup d'informations, amène beaucoup de choses, mais on n'a pas de justification.

Puis, quand je disais: On est prêts, on a une liste de choix multiples qu'on pourrait même offrir puis qui pourraient être là... Puis, si on fait juste regarder, aujourd'hui, les prix de l'essence, ça a diminué de 0,016 \$ à Montréal puis de 0,01 \$ à Québec. Ça, c'est parce que mon collègue de l'ADQ ne m'a pas posé de question. Quand il ne me pose pas de question, les prix de l'essence diminuent, ils n'augmentent pas.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bécharde : Ça, c'est une raison qu'on pourrait mettre dans les choix de réponses: l'ADQ, aujourd'hui, n'a pas posé de question. Mais, juste pour vous dire...

Une voix: ...

M. Bécharde : C'est un choix multiple. Oui, on le mettra en choix multiple pour vous faire plaisir. On mettra aussi, mettons: le PQ aussi n'a pas posé de question.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bécharde : Mais, juste pour vous dire, c'est parce que ce ne sont pas des choses qui selon moi sont compliquées. Écoutez, là, je regarde, vous avez, dans vos services, deux éléments, là, que je veux vous donner en exemple. On a un service, nous, au gouvernement, là, sur l'état des routes. Des journées de tempête, là, il y a des centaines et des centaines d'appels qui entrent à chaque minute, à chaque seconde, puis on est capables de donner l'information à peu près sur toutes les routes au Québec.

Alors, au niveau des systèmes informatiques, et que ça va être compliqué, ça va être de la paperasse, je le redis, là, je le dis à mes collègues de l'opposition, ce qu'on aurait avec les choix de réponses, ce qui est explicable n'est pas compliqué. Ce qui est explicable n'amènera pas de papier et ce qui est explicable est très simple. Et, quand on parle de complexité, là, on est rendu, au niveau informatique puis au niveau des technologies, à un point que, même chez vous, là, quand on a... Je ne veux pas vous faire de publicité, là, mais vous allez être contents. Si on a le Speedpass, là, on peut prendre de l'essence, on peut acheter des p'tits bonheurs, que vous appelez, il y a

des cartes-cadeaux, il y a plein de choses. Les systèmes sont là et ont évolué. Alors, moi, je ne veux pas que, pendant cette commission parlementaire là, on vienne juste me dire que ça va être une augmentation du fardeau administratif puis une bureaucratie additionnelle. On l'a testé avec la régie, on l'a testé avec les systèmes comparables qu'on a, c'est une affaire de 170 000 \$ à peu près, le système comme tel qu'il faudrait mettre en place pour donner ces informations-là.

Un point sur lequel je veux revenir avec vous aussi avant d'aller plus loin peut-être dans d'autres questions, c'est sur les variations comme telles, le nombre de fois où il y a des variations, là. Moi, j'ai toujours... Vous dites qu'il y a une étude, là, à Montréal qui parle de 1,4 fois par jour.

M. Théberge (Robert): 1,4.

M. Bécharde : 1,4 fois par jour. Moi, je regarde dans plusieurs régions du Québec, entre autres chez nous, dans le Bas-Saint-Laurent, puis je ne sais pas si les autres... ça ne bouge pas. Ce n'est pas à tous les jours, là. Je n'ai pas l'étude puis on n'a pas fait le relevé parce qu'on n'a pas les données que nous aurions si on avait le projet de loi, mais, moi, sur le nombre de variations par jour, si c'est 1,4 fois par jour, il me semble que ce n'est pas plus dur, prendre le téléphone, appeler à la Régie de l'énergie puis dire: Voici pourquoi, aujourd'hui, ça varie 1,4 fois par jour, que d'appeler dans les stations d'essence pour le dire. Ce qu'on vous demande, c'est faire un téléphone de plus et le justifier, puis ça, c'est la transparence. Il me semble, il me semble, là...

M. Théberge (Robert): Moi, ce que je vous dis, c'est que ce n'est pas un téléphone de plus, c'est... Pour Esso, il y a 324 stations qu'on ne contrôle pas, qu'on ne donne pas de... Ils achètent le produit de nous puis ils décident ce qu'ils vont faire. Ces stations-là se retrouvent généralement en région. Nos stations corporatives, on en a 110 au Québec, 86 à Montréal. C'est le seul point. Donc, même si on vous donnait l'information, même si on vous donnait... L'information est là, c'est le marché. Mais, quand Esso appelle, c'est moins de 3 % des stations de service du Québec, un appel. Pour avoir les autres stations de service d'Esso, c'est 324 appels, 300 personnes indépendantes, des détaillants locaux, des gens qui doivent faire affaire...

● (15 h 40) ●

M. Bécharde : Mais, M. Théberge, c'est parce que chaque station va appeler une fois, là. Je veux dire, je ne sais pas, si on le compare, il y a combien de transactions d'essence à l'heure chez Esso? Combien de fois, par exemple, vous avez des gens qui arrivent... Et, sur le thème du volume, là, moi, je vous le dis, là, ce qu'on veut faire... Moi, ce que j'aimerais tellement, là, puis je pense que ça nous aiderait, tout le monde, M. Théberge, si, un bon... Je ne sais pas. Je n'aimerais pas que je parle des jeudis ou vendredis après-midi, mais prenons un mardi après-midi, là. J'aimerais-tu ça, moi, comme la semaine passée, là, quand les prix de l'essence ont augmenté à Montréal, plutôt que de me faire agacer par mon collègue de l'ADQ, puis du PQ, qui dit que c'est parce qu'il m'a posé une question que les prix augmentent... J'aimerais bien mieux leur dire: Bien, voici la raison que j'ai eue, aujourd'hui, de la part de 80 % des pétrolières qui ont envoyé

la justification. 80 % m'ont dit que, je ne sais pas, c'est la fin d'une guerre de prix, par exemple, à Montréal. On le voit, là, souvent ça descend en bas du prix minimum estimé, puis c'est là que c'est le temps de faire le plein, parce que ça va durer une couple de jours puis que ça va augmenter. Je dirais: Bon, bien, voici la raison. Je suis sûr que mon collègue serait bien plus heureux d'entendre cette réponse-là que les réponses que je suis obligé de lui donner d'habitude, vu que je n'ai pas cette information-là. Alors, moi, c'est ça...

M. Théberge (Robert): Bien, l'information, vous venez de la donner.

M. Béchard: Bien non, je ne l'ai pas. Je ne l'ai pas!

M. Théberge (Robert): Vous venez de la donner!

M. Béchard: Bien oui, mais pourquoi vous ne voulez pas me la donner, vous? Pourquoi, si, nous... Parce que, dans nos perceptions, on regarde ça et on dit: Il me semble que ce serait simple. Les Québécois sont capables de comprendre que, s'il y a un ouragan demain matin qui frappe le Texas puis qu'il y a deux raffineries qui ferment, ça risque d'avoir un impact sur le prix. Pourquoi vous ne voulez pas nous le dire? Ce n'est pas compliqué. Ça, ça pourrait être, par exemple, je ne sais pas, moi, le point... Peut-être. Non? Peut-être plus le point 7. Vous nous appellerez, vous direz: Bien, aujourd'hui, c'est le point 7, il y a un désastre naturel quelque part. Moi, je serais capable de dire: Bien, c'est ça, la raison, aujourd'hui. J'aimerais tellement ça! Puis je pense que, pour vous, au lieu de vous faire agacer puis au lieu de vous faire dire, à toutes les fins de semaine ou quand ça augmente, de vous faire dire: Ah! c'est parce que c'est la fin de semaine, parce que c'est un congé de trois jours, si vous étiez capables de vous virer de bord puis de dire: Aïe! regardez la réponse qu'on a envoyée aujourd'hui, là, regardez la justification qu'on a donnée, c'est ça, ce n'est pas d'autre chose, moi, je suis convaincu que les Québécois comprendraient ça puis que les Québécois, ils auraient davantage confiance en ce qui se passe dans l'industrie pétrolière.

M. Théberge (Robert): M. Béchard, étant...

La Présidente (Mme Morissette): Il reste une minute au bloc pour votre...

M. Théberge (Robert): M. Béchard, étant Québécois...

M. Béchard: Voulez-vous me donner votre temps? Pouvez-vous le demander?

La Présidente (Mme Morissette): Je serais très surprise.

M. Béchard: Voulez-vous me donner votre temps? Non?

Des voix: Ha, ha, ha!

La Présidente (Mme Morissette): Si vous parlez trop, le prix va augmenter.

Des voix: Ha, ha, ha!

La Présidente (Mme Morissette): Allez-y, M. Théberge. On vous laisse la minute, à moins que...

M. Théberge (Robert): Merci. M. Béchard, étant Québécois moi-même, je sais que les Québécois sont plus intelligents, qu'ils n'ont pas besoin de se faire dire pourquoi. Pourquoi les Québécois seuls ont besoin d'avoir une loi quand toutes les autres juridictions au pays et à l'échelle mondiale n'ont pas besoin d'une loi pour se faire dire pourquoi les prix ont augmenté? Vous voulez me dire qu'il y a des Québécois, avec toute l'information électronique qu'il y a là, qui ne sont pas capables de juger qu'à un moment donné, quand le prix est en bas du prix d'acquisition établi par la régie, qui est lui-même en bas du prix plancher de la régie parce qu'il n'inclut pas le 0,03 \$... que les Québécois ne sont pas capables de dire: C'est à la veille de monter, ça ne peut pas rester comme ça, c'est une mosus de bonne vente?

M. Béchard: Parce qu'ils ne le savent pas présentement. On aimerait ça qu'ils le sachent, mais il y a d'autres juridictions qui ont amené des prix maximum. Alors, nous, on n'a pas envisagé ça, mais, tu sais, à un moment donné...

La Présidente (Mme Morissette): Ça va mettre fin au bloc.

M. Béchard: Oui.

La Présidente (Mme Morissette): Pour votre information, on a rattrapé le temps qui n'a pas été pris pour les remarques préliminaires. Donc, vous avez eu presque 20 minutes finalement pour votre échange, pour votre information. Alors, on va passer à l'opposition officielle. Je pense que ça va être M. le député de Chambly qui va poser les questions. Donc là, on a augmenté, vous avez environ 17 minutes.

M. Merlini: Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci, M. Théberge, pour votre présentation, que nous trouvons fort lucide et fort collée sur la réalité actuelle qui nous préoccupe, soit celle du consommateur. Vous soulevez plusieurs questions, comme, moi, d'ailleurs aussi comme consommateur, je questionne le projet de loi, les mesures qui sont dedans. Mais, au-delà des tracasseries administratives, au-delà de la charge administrative que ça va représenter, j'aimerais vous entendre sur la transparence dans les prix de l'essence. Qu'est-ce que ça représente pour vous, la transparence? Et comment pouvez-vous, vous, la Pétrolière Impériale, rendre les prix plus transparents?

M. Théberge (Robert): C'est difficile d'être beaucoup plus transparent. Comme j'ai dit tout à l'heure, c'est le seul produit disponible sur le marché qu'on peut rouler à 50 km/h — ou certaines gens, plus vite — et voir quel est le prix pour prendre une décision d'achat. Donc, le prix ne peut pas être plus transparent, il est affiché, il est évident. Et il y a des douzaines — et j'en ai nommé quelques-uns — de sites Internet, de systèmes qui expliquent où sont les prix, où devraient être les prix. Parce que,

quand on parle de CAA-Québec avec le prix réaliste, c'est un estimé de quel devrait être le prix. Il y a d'énormes études. C'est difficile d'être beaucoup plus transparent, les médias qui couvrent chaque changement de prix. J'ai de la difficulté à penser qu'est-ce que ça prendrait encore plus comme transparence.

M. Merlini: À ce moment-là, dans les mesures qui sont envisagées dans le projet de loi, au niveau de la Pétrolière Impériale, qu'est-ce que ça va représenter comme charge additionnelle, ce qui est exigé présentement dans le projet de loi, comme par exemple l'affichage, comme par exemple les appels qui seront à faire? Est-ce qu'il y aurait, par exemple, de la formation additionnelle à faire au niveau du personnel? Quelles seraient des lignes directrices que vous allez être obligés de faire au niveau de vos détaillants de bannière et au niveau de vos détaillants qui sont des indépendants?

M. Thériège (Robert): Bon. Encore là, vous avez bien fait de souligner qu'il y a des détaillants indépendants, et on en a 324, et c'est eux qui vont être libres. Nous, on va leur dire, puis comme nos contrats sont: Vous devez rencontrer la loi. C'est à eux que reviendra tout le problème de s'assurer qu'ils rencontrent les exigences de la loi. C'est eux qui devront recevoir... — on ne sait pas à quelle fréquence vont venir les prix — les afficher de façon convenable, selon la loi, est-ce qu'ils les ont eus en temps, qu'est-ce qui arrive, informer leur personnel. Encore là, les stations de service, c'est des endroits où les gens ne dorment pas, ne prennent pas de vacances, c'est ouvert 24 heures sur 24, sept jours par semaine, 365 jours par année. Donc, le gérant de la station de service, il ne peut pas être là, lui, tout ce temps-là, il va falloir qu'il forme de ses employés pour être capable de répondre aux exigences de la loi. C'est le détaillant.

Parce que M. Béchard a bien dit dans une de ses entrevues qu'une des choses qu'il voulait, c'est que le détaillant, que les pompistes expliquent aux consommateurs c'est quoi, la différence entre le prix estimé de la régie — et, encore là, on ne sait pas si c'est le prix de vente moyen, le prix de la journée, le prix d'hier, le prix de quoi que ce soit — et le prix qui va être affiché, donc énormément de tracasseries administratives qu'il va avoir, et c'est le détaillant, la personne indépendante, les 2 173 au Québec qui vont avoir la plus grande partie de ces coûts-là.

Maintenant, pour les bannières, pour les grandes bannières, parce que ce n'est pas toutes les bannières qui sont assujetties aux coûts d'administration et d'opération de la Régie de l'énergie, M. Béchard a parlé de 170 000 \$ pour établir le nouveau système. On a déjà vu des systèmes qui avaient été promis pour un certain montant, et il y a eu énormément de dépassements. Peut-être pas ici, au Québec, mais n'empêche. Alors, c'est des coûts qui vont s'ajouter. Je vous ferai remarquer que les coûts d'opération de la régie, l'an dernier, pour l'exercice 2007-2008, ont augmenté de 1,1 million de dollars, soit 1 260 % versus l'an dernier, et il n'y avait rien, ou à moins que je me trompe, il n'y avait rien là-dedans pour le projet de loi n° 41, c'était pour les autres projets de loi qui ont déjà été annoncés. Ça, c'est des gens qui doivent les supporter, ces coûts-là, et éventuellement ça fait partie des coûts d'affaires qui vont se répercuter éventuellement dans le prix du marché.

M. Merlini: Êtes-vous en mesure, avec le projet de loi tel qu'il est, d'évaluer les coûts d'exploitation additionnels que ça va engendrer, ce projet de loi là? Un ordre de grandeur, là, disons.

M. Thériège (Robert): Il y a tellement de questions que ce n'est pas possible d'évaluer... De donner un chiffre, ce serait une spéculation pure et simple, parce qu'il y a tellement d'inconnues dans le projet de loi, dans comment il va falloir... Ce qui est clair dans le projet de loi, c'est la pénalité si on ne rencontre pas la loi. Mais tout le reste, là, ce n'est pas très clair. On comprend les grands objectifs, mais comment le faire au jour le jour, dans toutes les stations de service, ce serait une pure spéculation que d'émettre un montant. Et, encore là, les détaillants, les gens locaux indépendants, c'est eux qui vont avoir la plus grande charge là-dedans.

M. Merlini: Pour revenir aux justifications des hausses de prix, parce que, dans le projet de loi, on parle de «toute modification», donc ce qu'on craint, par exemple, c'est que, si vous devez appeler pour justifier la hausse des prix, peut-être que, dans un marché qui est très concurrentiel, comme vous l'avez justement souligné, les prix n'auraient pas tendance à descendre parce que ça engendre encore une fois des appels supplémentaires que les 2 173 détaillants vont avoir à faire. Mais la justification des hausses va-t-elle vraiment apporter un bénéfice quelconque aux consommateurs, de savoir... Comme vous avez dit, il y a plusieurs sites Web. Je l'avais souligné, moi, au niveau de l'adoption de principe, qu'il y avait au-dessus de 800 000 possibilités, sur l'Internet, de voir des informations sur les prix de l'essence. Pensez-vous, à la Pétrolière Impériale, que ça va apporter un bénéfice quelconque aux consommateurs?

M. Thériège (Robert): Bien, ce qu'on a dit, c'est qu'on pense que cette loi-là présentement, dans sa forme, est contre-productive, va ajouter de la bureaucratie et des coûts, et qu'on ne voit pas comment ça va pouvoir aider le consommateur. Et, s'il y a des coûts, vous l'avez dit vous-même, M. Merlini, à un moment donné, quand il y a des coûts, éventuellement, bien, ils se répercutent à l'utilisateur final, puis, au Québec, c'est le consommateur qu'on veut protéger.

M. Merlini: En ce moment, présentement, il y a d'autres bannières qui, par exemple, affichent déjà des graphiques en pointes de tarte sur les pompes à essence. Est-ce que la Pétrolière Impériale a une façon d'expliquer aux consommateurs les fluctuations qui se produisent, à part des informations qui sont amplement disponibles sur les différents sites Web, dont la régie et dont CAA-Québec?

● (15 h 50) ●

M. Thériège (Robert): La Pétrolière Impériale présente aussi, sur ses pompes, un décalque qui explique surtout où va 1 \$, impliquant bien les taxes, le pétrole, et puis il y a des choses. Peut-être que ça, c'est un élément qui a besoin d'être raffiné quelque peu. Cet élément-là est mis à jour à toutes les fois qu'il y a un changement de taxes. Donc, au 1er janvier, il va y avoir des nouveaux autocollants sur toutes les pompes du Canada puisque la taxe des produits et services va diminuer de 1 %.

Sur notre site Internet, on explique comment fonctionnent les prix de façon générale, ce qui est exactement ce que j'ai dit tout à l'heure. Et aussi, si les gens posent des questions, à partir de notre site Internet, on a un système pour leur répondre et essayer de répondre à leurs questions.

M. Merlini: Je vais revenir un instant sur la fluctuation des prix. Évidemment, je disais tantôt: Le projet de loi vous demanderait de justifier les hausses, puis il faut penser en fonction du consommateur, il faudrait aussi que vous avisiez la régie pour une modification qui est à la baisse. Ça peut être une concurrence de marché, vous en avez parlé, que c'est extrêmement concurrentiel, les marchés locaux peuvent varier d'une région à l'autre, d'un endroit à l'autre. Dans un esprit de libre marché, selon vous, la Pétrolière Impériale, est-ce que les gens seraient moins tentés de baisser les prix pour ne pas avoir à justifier la hausse, qui serait une hausse normale d'un retour du balancier? S'il y a une guerre de prix, par exemple, les prix ont tendance à chuter. Alors là, vous devriez appeler la régie. Mais seriez-vous tentés à ne pas baisser les prix justement pour ne pas avoir à rappeler de nouveau et à rejuster une hausse qui serait un retour à la normale? Vous avez parlé tantôt, par exemple, du coût d'acquisition. Si, à un moment donné, ça se vend en bas du prix estimé parce qu'il y a une guerre de prix, à ce moment-là, c'est le consommateur qui en bénéficie, et le ministre est très content que le consommateur puisse en bénéficier. Mais ne seriez-vous pas tentés à ne plus effectuer une concurrence féroce, comme elle l'est en ce moment, parce que vous devriez les appeler pour dire: Il y a une baisse, et ensuite de ça le retour à la normale se fait? Alors, le consommateur va se trouver à payer plus cher, dans le fond.

M. Thériège (Robert): Il m'est difficile de spéculer sur ce que les gens vont faire. J'ai dit tout à l'heure que la Pétrolière Impériale avait 110 sites au Québec, donc moins de 3 %. L'influence qu'on peut avoir est très limitée sur les 3 894 sites. Pour rester en affaires, il va falloir être compétitifs. Ce n'est pas à nous à spéculer à savoir si les gens vont déterminer: Parce qu'il y a trop de tracasseries administratives, je ne veux plus baisser les prix. Ça, c'est de la spéculation. Je ne peux pas faire de la spéculation, je ne sais pas ce qui va se passer demain. Et, si j'en faisais, bien je serais probablement à l'encontre de la Loi de la concurrence.

Donc, vous avez parlé, tout à l'heure, d'appeler quand les prix baissent. Encore là, c'est difficile parce que c'est la Loi de la concurrence. On n'en a pas parlé beaucoup, de la Loi de la concurrence, mais c'est une loi fédérale qui a un aspect dans cette loi-ci, selon les modifications, et, comme il n'y a pas assez d'information, c'est difficile d'élaborer là-dessus, mais c'est un très gros bémol sur ce projet de loi là.

M. Merlini: J'aimerais revenir sur un aspect particulier du projet de loi concernant l'affichage du prix minimum estimé. À ce moment-là, pour les employés, est-ce que vous seriez, par exemple, dans l'obligation de faire une formation pour qu'eux autres comprennent bien les composantes du prix minimum estimé et qu'ils soient en mesure de répondre aux consommateurs qui arrivent et qui voient, par exemple, un prix minimum estimé de

1,10 \$ alors que c'est 1,12 \$ à la pompe? Vous l'avez dit tantôt, les gens sont prêts à traverser quatre voies d'autoroute pour 2/10 de sou le litre. Comment, au niveau des employés... Et on sait que souvent, dans ce domaine, ce sont des jeunes ou des étudiants qui commencent avec leur premier emploi. Comment allez-vous faire pour être capables de retenir ces gens-là à l'emploi?

M. Thériège (Robert): Il y a plusieurs sous-points dans votre question. Le premier sous-point, le premier sous-entendu ou la première chose qu'il faut clarifier, c'est à quelle fréquence ce prix minimum là estimé va être envoyé aux stations de service. On n'a absolument aucune contrainte à afficher un prix qui aura été établi par la régie, en autant que c'est une fréquence qui est raisonnable.

Présentement, la régie fait ce calcul-là tous les jours. Il est très difficile de concevoir comment, une fois que la régie l'a fait, cette information-là est diffusée, mise dans un format qui est ouvert pour le consommateur. En plus, à un moment donné, c'est que je parlais de frustration pour le consommateur. Le consommateur va à une station de service le matin et il voit un prix minimum estimé. Le lendemain ou la même journée, parce qu'il a fait Québec-Montréal aller-retour, il remet de l'essence chez un autre, et il y a un autre prix. Là, c'est: Pourquoi, lui, il est tel prix? Ah! parce que je l'ai reçu, moi, à 10 heures, à matin, puis l'autre, c'était celui d'hier. Là, encore là, c'est tout le côté de la fréquence.

Effectivement, il y a de la formation qui va être requise pour les détaillants. C'est des coûts additionnels de formation, d'explication, et, encore là, il faut qu'ils fassent attention pour ne pas être en porte-à-faux avec la loi fédérale sur la compétition, la Loi sur la concurrence.

M. Merlini: Dans le projet de loi, une notion qui été introduite, qui n'était pas apparue précédemment dans les intentions du ministre, c'est au niveau d'un prix maximum. Et je suis d'accord avec vous qu'au niveau de l'établissement d'un prix maximum il y a énormément de questions autour de ça. Mais je veux juste savoir de vous: Quel impact aura un prix maximum décrété par le ministre? Parce qu'on a vu l'expérience dans d'autres provinces. Au mois de juin, le ministre disait: Bien, on n'ira pas vers un prix maximum parce que, dans les autres provinces, les gens en ont fait, les pétroliers n'ont qu'accoté le prix au maximum et le consommateur n'en bénéficie pas.

M. Thériège (Robert): Effectivement, c'est ce que j'allais dire. En fait, la Nouvelle-Écosse est l'exemple le plus récent qui a fait un prix maximum, et une étude qui a été présentée, au mois de mars 2007, par la firme Gardner Pinfold, qui a été commandée par le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, démontrait que les gens, en Nouvelle-Écosse, avaient payé 0,008 \$ du litre de plus, ce qui équivalait à 11 millions de dollars pour la Nouvelle-Écosse. Si on fait un prorata pour le Québec, ça deviendrait 110 millions de dollars. On est bien plus gros que la Nouvelle-Écosse. Donc, c'est un coût que le consommateur doit aller... Le ministre Béchard effectivement, au mois de juin, quand il a présenté... il a dit qu'un prix plafond n'était pas quelque chose qui favorisait le consommateur. Je pense que la logique est toujours là.

Maintenant, ce qu'on comprend, c'est que le gouvernement du Québec a le pouvoir, aujourd'hui, d'établir des prix plafonds dans des occasions exceptionnelles. La régie fait la recommandation, le cabinet du premier ministre, les cabinets des ministres approuvent cette recommandation-là, qui est pour un temps ou une chose. La nouvelle législation dit: Ce ne sera plus le cabinet des ministres qui approuve, ça va être le ministre. De ce qu'on sait, c'est arrivé seulement une fois. On espère effectivement que, si ça va au ministre, bien ça va rester avec autant de retenue qu'il y a eu dans le passé.

M. Merlini: Une dernière question pour vous: Selon vous, quelle serait la meilleure méthode pour que les consommateurs aient les meilleurs prix, présentement?

M. Thériège (Robert): Je pense que les consommateurs, aujourd'hui, particulièrement au Québec, ont les meilleurs prix pratiquement en Amérique du Nord. Les gens ont peu parlé dernièrement, parce que ce n'était peut-être pas une bonne nouvelle pour certains, du fait qu'avec le dollar canadien, qui était rendu à 1 \$, 1,01 \$, 1,02 \$, 0,98 \$ aujourd'hui, si ça n'avait pas été... à ce moment-là, les prix de l'essence seraient encore plus hauts parce qu'on avait une conjoncture avec un baril de pétrole à 98 \$ du baril. Mais heureusement on le payait 98 \$ parce que notre dollar valait 1 \$. Quand notre dollar valait 0,65 \$, le 98 \$ du baril, ça faisait 135 \$. Ça se répercute à la pompe, ça, rapidement. Donc, il y a eu tout un effet très positif de la remontée du dollar pour le consommateur dans le côté du pétrole.

M. Merlini: Je vous remercie, Mme la Présidente.

La Présidente (Mme Morissette): Est-ce qu'il y a d'autres questions du côté de l'opposition officielle?

M. Merlini: Non.

La Présidente (Mme Morissette): Alors, on est prêts à passer au deuxième groupe d'opposition. M. le député de Jonquière.

M. Gaudreault: Oui. Merci, Mme la Présidente. Alors, bonjour, MM. Thériège et Legault. Alors, première question; une série de questions, mais il y en a une première que je trouve intéressante et qui se dégage de la présentation de votre mémoire. Dans la dernière page, quand vous dites, le premier paragraphe, là: «Il reste donc 2 173 détaillants indépendants qui seraient obligés de communiquer avec la régie pour justifier leurs augmentations de prix. Dans le cas de Pétrolière Impériale, avec ses 434 établissements affichant la bannière Esso, seuls 110 établissements corporatifs, soit moins de 3 % de toutes les stations-services du Québec, sont visés par la recommandation de Pétrolière Impériale concernant l'établissement du prix à la pompe», moi, j'aimerais vous entendre précisément sur la mécanique interne de votre entreprise par rapport à ça, à ces questions-là. Parce que le ministre nous a dit à plusieurs reprises, autant devant les médias que dans les débats sur le principe, qu'il resterait, sur les 4 000 essenceries au Québec, seulement autour de 70 essenceries, là, qui ne seraient pas dans des réseaux ou dans des directions régionales. Donc, il y en

aurait seulement 70 sur les 4 000, là, qui seraient obligées de justifier par elles-mêmes le prix. Alors, moi, j'aimerais que vous m'expliquiez, à l'Impériale, la Pétrolière Impériale, comment vous fonctionnez à l'interne.

Donc, ce que je comprends, c'est qu'il en reste 110, établissements corporatifs, la majorité étant à Montréal. Les autres, ça veut dire que c'est des indépendants qui prennent une bannière chez vous. Donc, comment ça va fonctionner, là? Et comment vous pourriez aussi... Dans les établissements que vous dites corporatifs, donc les 110 établissements qui restent corporatifs, comment ça fonctionne également? Est-ce que c'est vous le matin, là, qui... Si, admettons, on prend pour acquis que le projet de loi n° 41 est adopté, est-ce que c'est vous, M. Thériège, le matin qui allez appeler les 110 qu'il reste ou même vous avez des regroupements régionaux, par exemple au Saguenay—Lac-Saint-Jean, de l'Impériale, en Chaudière-Appalaches? Alors éclairez-nous un peu, là, là-dessus.

● (16 heures) ●

M. Thériège (Robert): J'espère qu'on a beaucoup de temps.

M. Gaudreault: Non, parce que j'ai beaucoup d'autres questions à utiliser dans mon bloc.

M. Thériège (Robert): Oui. Bien, vous avez pris la question qui est la plus longue et la plus difficile à comprendre. Prenons d'abord les 324 sites qui ne sont pas des sites corporatifs. Ces gens-là, ce sont des bannières indépendantes. Il y en a quelques-uns que c'est le propriétaire de la station de service lui-même. Il y en a très peu, de ceux-là. Il y en a d'autres qui sont sous des bannières d'autres compagnies, comme Couche-Tard par exemple. Il y a des Esso qui sont chez Couche-Tard. Couche-Tard a aussi des Irving, a aussi des... Il y a différentes autres compagnies qui sont partout au Québec. On ne peut pas toutes les nommer, parce qu'encore là vous m'avez demandé d'être bref. Ces gens-là achètent la gazoline au «rack», à la rampe de chargement. Ces gens-là achètent leurs produits à la rampe de chargement, qui est un prix qui est public, qui est disponible, et, ces gens-là, c'est leur rôle, à ce moment-là, à partir du fait qu'ils l'ont acheté à la rampe de chargement, de transporter le produit à la station de service, de déterminer quelle marge bénéficiaire ils veulent obtenir. Nous, on n'a rien à voir avec ça. Une fois que le camion est chargé, que la facture est faite, le prix qu'ils vont disposer du produit, c'est hors de notre contrôle, puis on ne veut pas le savoir non plus.

M. Gaudreault: Et ces gens ont la bannière Esso?

M. Thériège (Robert): Ces gens-là ont la bannière Esso, tout de même. Comme j'ai dit, là, ça peut être Couche-Tard, ça peut être Pétroles Therrien, il y en a toute une série, de ces compagnies-là. En fait, je ramène le rapport de MJ Ervin & Associates qui a été publié en juin 2007, qui est de Censur National, à un détail, chacune des 3 894 stations de service du Québec, c'est indiqué sous quelle bannière, si c'est... Il y a un tableau qui parle du prix à la pompe et qui indique si c'est une station corporative ou une station indépendante sous la bannière, et c'est de là que vient l'information qu'il y en a 2 173 plus les 34 bannières.

M. Gaudreault: Oui, mais c'est ça, c'est... Quand vous dites, là, dans votre mémoire: «...seuls 110 établissements corporatifs, soit moins de 3 % de toutes les stations-services, sont visés par la recommandation de Pétrolière Impériale concernant l'établissement du prix à la pompe», comment ça marche, là, la recommandation de Pétrolière Impériale aux 110 corporatifs, que vous appelez, là?

M. Théberge (Robert): Ces gens-là achètent leur produit aussi. C'est un produit qui est acheté. Parce que, dans certaines pétrolières, le produit appartient à la pétrolière; dans notre cas, le produit appartient au détaillant. Ces stations de service là généralement sont des stations de service à très haut volume qui achètent du volume tous les jours, qui doivent avoir... Pratiquement tous les jours, un camion vient faire une livraison chez eux. Leur prix est basé sur un prix à la rampe de chargement, et tout s'ensuit, à savoir: Est-ce que ça monte? Quand ça descend, ils suivent la concurrence. Et, comme on l'a dit tout à l'heure, quand ça arrive à un prix qui est en bas du prix plancher, bien, à un moment donné, il y a quelqu'un qui dit — il y a quelqu'un, ce n'est pas nécessairement Esso, ça n'a pas besoin d'être Esso — il y a quelqu'un, à un moment donné, qui dit: Ça fait une semaine que le prix a baissé, qu'il est en bas du prix d'acquisition établi par la régie, on ne fait pas d'argent. Il y a quelqu'un qui monte le prix, toutes les autres s'ensuivent rapidement parce que tout le monde est dans le même problème.

M. Gaudreault: Mais qui est ce quelqu'un? C'est la main de Dieu? Quand vous parlez de recommandation, là — vous faites une recommandation — c'est quoi, ça, la recommandation? Je veux comprendre le mot «recommandation» dans votre mémoire.

M. Théberge (Robert): La recommandation, c'est le prix d'achat que le détaillant paie pour son produit, et il sait qu'il a une marge bénéficiaire qui... sujet à une marge bénéficiaire ciblée qui va être 0,03 \$ ou 0,04 \$ du litre, là, qui ne peut pas être en bas de 0,03 \$ parce que c'est la loi au Québec. Alors, le détaillant sait son prix d'achat, connaît sa marge bénéficiaire dans laquelle il peut faire de l'argent, et, à ce moment-là, la décision est très facile, c'est un plus un égalent deux.

M. Gaudreault: O.K. Donc, la recommandation, c'est...

M. Théberge (Robert): C'est le prix à la rampe de chargement à tous les jours.

M. Gaudreault: O.K. Et ça, vous le communiquez à vos corporatifs?

M. Théberge (Robert): À nos corporatifs.

M. Gaudreault: O.K. Alors, le prix à la rampe que vous payez en moyenne, c'est quoi?

M. Théberge (Robert): Le prix à la rampe, c'est le prix qui est établi au prix de... Habituellement, c'est le prix de New York, et, à ce moment-là, il y a différentes additions: le transport entre New York puis Montréal,

des primes pour la qualité, parce que souvent la qualité au Canada, surtout en hiver, est plus haute que la qualité aux États-Unis. Si jamais il y a des produits qui doivent se rendre par bateau, bon, bien, en hiver, il va y avoir une prime de glace, il faut payer pour un bateau qui est un brise-glace, qui peut se rendre. Certains hivers, bien on paie pour rien, parce que, quand on commande le bateau au mois d'octobre, on ne sait pas s'il va y avoir de la glace ou non sur le fleuve. D'autres hivers, bien une chance qu'on l'a commandé, parce qu'il y a beaucoup de glace sur le fleuve. Toutes ces composantes-là y vont puis font que le prix à la rampe est lié... Et il y a eu énormément d'études, et les médias en font état souvent, qu'on suit le prix à la rampe de New York, et la rampe de Montréal suit de façon presque automatique, là. Ça ne l'est pas, automatique, parce qu'il y a certaines variations, comme je viens de dire.

M. Gaudreault: Donc, s'il est, par exemple, un bon matin, à 1,10 \$ à la pompe, là, à la rampe, ça peut être quoi?

M. Théberge (Robert): C'est parce que la rampe est un prix sans taxe. Alors là, je n'ai pas en mémoire toutes les taxes pour vous dire: Bien, 1,10 \$, c'est 0,67 \$ ou 0,72 \$. La rampe est un prix qui est un prix hors taxes, puis le prix à la pompe...

M. Gaudreault: C'est quoi?

M. Théberge (Robert): Bien, je ne l'ai pas apporté avec moi. Malheureusement, je ne l'ai pas.

M. Gaudreault: O.K. Deuxième sujet. Le ministre parle souvent du vote à la *Star Académie*, là, avec les choix de réponses. Alors, croyez-vous que la méthode à la *Star Académie*, ça peut être quelque chose de simple pour vous? Comment ça se passerait? Est-ce que ça peut créer un problème de logistique pour le personnel dans vos stations?

M. Théberge (Robert): Encore là, malheureusement, je ne suis pas un fan de *Star Académie*, ça fait que je ne sais pas trop exactement comment ça fonctionne. On appelle... Sauf que je sais que...

Une voix: ...

M. Théberge (Robert): Oui, mais ça arrive. Sauf que je sais qu'il faut... Une chose importante, c'est de s'assurer... Parce qu'on sait que, sur l'Internet, aujourd'hui, quand les gens font de la publicité, un des trucs, c'est que le compétiteur appuie, fait des touches, là, puis il appelle souvent, puis c'est une mauvaise information, puis c'est un coût additionnel. Donc, évidemment, une chose qui va être absolument importante, c'est que, quand la régie va voir son système téléphonique, elle est capable d'identifier celui qui appelle et d'authentifier cette personne-là, de s'assurer que ce n'est pas son voisin qui appelle pour dire: Il a baissé le prix, il a monté le prix, fait quoi que ce soit.

M. Gaudreault: Même que la raison qui est donnée est la réelle. Alors, comment on pourrait contrôler

que quelqu'un, par exemple, dise: Bon, bien, c'est la raison n° 7, qui est l'ouragan Katrina, bon, plutôt qu'une autre? Alors, est-ce qu'au fond ce n'est pas un peu de la poudre aux yeux? Parce que dans le fond on pourrait répondre n'importe quoi.

M. Théberge (Robert): C'est un des défis. C'est une des choses qui sont inconnues dans les détails du projet de loi, c'est une des choses qui nous empêchent de dormir, oui.

M. Gaudreault: Ça vous empêche de dormir?

M. Théberge (Robert): Bien, on ne sait pas comment ça va aller, ça fait que ça nous empêche de dormir.

M. Gaudreault: Donc, vous nous dites que vous pourriez répondre n'importe quoi.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gaudreault: Vous nous dites que vous pourriez répondre n'importe quoi.

M. Théberge (Robert): Je vous dis que, tant qu'on n'a pas authentifié, qu'on n'a pas un système sécurisé, les réponses peuvent venir de tout un chacun puis pourraient être n'importe laquelle, je ne le sais pas.

M. Gaudreault: Un peu dans le même sens, est-ce que vous pensez que de transmettre les augmentations de prix avec une raison pour justifier l'augmentation, ça pourrait au fond conduire à des prix qui sont défavorables pour les consommateurs parce que ça pourrait faire en sorte d'hésiter de baisser le prix parce que vous savez que plus tard vous allez être obligés de le rejuster quand vous allez le monter?

M. Théberge (Robert): Encore là, ce serait spéculer sur ce que le marché va faire. Néanmoins, il est évident que, s'il y a un rapport qui sort de la régie puis qui dit: Telle pétrolière est toujours celle qui est de mauvaise foi, bien je ne sais pas si cette pétrolière-là va être pressée à être aussi compétitive. Si, à ce moment-là, on dit: Dans telle région, c'est toujours un tel, selon l'information, je ne sais pas comment ces gens-là vont réagir dans le temps. Nous, comme on n'a que 3 % des stations de service, qu'on n'a pas de raffinerie, on va être obligés de suivre le marché et de s'adapter à cette loi-là.

M. Gaudreault: Est-ce que j'ai encore beaucoup de temps, Mme la...

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste quatre minutes.

M. Gaudreault: Quatre minutes? Ah! O.K. Alors, j'aimerais que vous nous expliquiez, parce que je pense que vous le mentionnez... Ou en tout cas on présume que vous n'êtes pas contre la transparence, hein? C'est difficile d'être contre la vertu, là, ou la tarte aux pommes. Alors, quels seraient selon vous les amendements qui pourraient être nécessaires afin d'améliorer le projet de loi pour qu'il soit plus facilement applicable, qu'il vise davantage

les bonnes cibles pour servir le consommateur en bout de ligne? Alors, moi, je commence ma carrière de parlementaire, je veux être positif. Alors, comment on pourrait l'amender, le projet de loi, pour qu'il soit vivable?

● (16 h 10) ●

M. Théberge (Robert): C'est difficile, ça. On est en train d'établir un projet de loi qui n'a aucun précédent dans aucune juridiction en Amérique du Nord et peut-être même dans le monde, et on nous demande...

M. Gaudreault: Bien, c'est une belle opportunité.

M. Théberge (Robert): Pas nécessairement. Et il y a aussi tous les conflits possibles avec la loi canadienne sur la compétition. Donc, c'est vraiment difficile d'arriver ici, aujourd'hui, puis de dire: Voici exactement comment ça pourrait fonctionner, parce qu'il n'y a pas de précédent.

Et vous l'avez dit vous-même, le danger, c'est qu'à un moment donné les gens disent: Bien, c'est tellement de tracasseries administratives que peut-être je suis moins pressé de baisser mes prix. Je ne sais pas si c'est de la spéculation, je ne sais pas ce qui va se faire demain, mais c'est... Le meilleur des environnements est un environnement compétitif où le libre marché est là. C'est montré, ça été démontré, la preuve par le carré, dans bien des études. Je ne sais pas pourquoi on a besoin... pourquoi le consommateur québécois est moins averti que les consommateurs du reste du pays.

M. Gaudreault: J'aimerais que M. Legault puisse s'exprimer au moins une fois dans cette commission. Alors, je comprends que vous êtes avocat. Avez-vous examiné justement les problèmes qui pourraient être causés, M. Legault, sur la relation avec la Loi sur la concurrence, là? Je comprends que vous y faites allusion souvent, je suis heureux de vous entendre là-dessus... bien d'entendre cette préoccupation. Pouvez-vous nous expliquer un peu plus en quoi il peut y avoir conflit de juridiction entre la Loi sur la concurrence et le projet de loi n° 41?

La Présidente (Mme Morissette): En deux minutes, s'il vous plaît, Me Legault. Désolée.

M. Legault (Pierre): Alors, écoutez, sur l'aspect concurrence, il y a toujours eu un problème avec l'idée de la fixation des prix, des indications de prix, des indications au marché sur des augmentations de prix et tout ce qui touche cet aspect-là. Il y a une grande préoccupation, chez Pétrolière Impériale, sur l'aspect de quel genre d'information est-ce que l'on va être appelés à donner au niveau de l'augmentation, les justifications. Et est-ce qu'on pourra, par exemple, indiquer que le fait qu'on ait indiqué à la régie qu'on a augmenté... et que la régie soit appelée à publiciser cette information-là soit une indication au marché d'augmentation, de faire en sorte qu'on augmente le prix de façon importante, que ce soit 0,04 \$, 0,05 \$ ou 0,06 \$?

Et il y a tout l'aspect de qu'est-ce qu'on fait avec l'information qu'on va recueillir, et à quelles fins cette information-là va servir, et dans quelles fonctions est-ce que la régie va être appelée à regarder l'information qu'elle va avoir, et quelles sont les indications qui vont être

retenues par les gens au niveau de la façon dont cette information-là va être utilisée dans un contexte d'établissement de prix, d'indication de prix, ce qu'on peut appeler en anglais le «conscious parallelism», où essentiellement on attend simplement que quelqu'un indique le prix qu'il faut prendre, et là tout le monde suit pour se rendre à ce prix-là, et donc c'est une influence sur le marché. Tous ces éléments-là sont absolument absents du projet de loi.

Il n'y a rien qui a été mis en place pour tenir compte de ces éléments-là, et des conflits, et même des contradictions avec les obligations que les pétrolières ou les détaillants... Parce qu'il faut faire abstraction, là... Il ne faut pas regarder les pétrolières en disant simplement: Les pétrolières, c'est eux qui dictent le prix. La réalité, c'est que c'est un marché local d'offre et demande, et, dans certains marchés, il y a une demande qui est plus forte, il y a une concurrence qui est plus forte, et ce marché-là bouge. Dans d'autres, il est moins important, il y a moins de stations de service. Si vous allez dans un endroit où il y a seulement qu'un détaillant dans toute la municipalité, je peux vous garantir qu'il ne change pas son prix trois fois par jour. Mais la réalité fait en sorte que la façon dont le projet aborde la question, c'est d'être extrêmement large sans nécessairement donner de direction de quelque façon que ce soit à quiconque sur comment on va le mettre en application et quelles sont les incidences.

M. Gaudreault: ...on pourrait envisager, si le projet de loi était adopté comme tel, des poursuites en vertu de la Loi sur la concurrence?

M. Legault (Pierre): Absolument. Ça pourrait donner ouverture à ce genre de choses là. Ça pourrait donner ouverture à de l'information qui pourrait... ou le gouvernement fédéral pourrait intervenir pour dire que c'est de l'information qui a eu un impact sur le prix, qui a influencé le prix indûment. Alors, vous pouvez...

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup, Me Legault.

M. Legault (Pierre): ...regarder les choses dans ce sens-là également, en plus de ce qui a déjà été dit.

La Présidente (Mme Morissette): C'était une bonne idée, de la part du député de Jonquière, de vous laisser le temps de parler, mais malheureusement ça va mettre fin à ce temps qui était à la disposition du groupe Esso.

Alors, on va suspendre quelques instants, le temps de vous saluer et de permettre aux gens du groupe Ultramar de s'installer. Merci.

(Suspension de la séance à 16 h 15)

(Reprise à 16 h 18)

La Présidente (Mme Morissette): Alors, bonjour. Bienvenue aux représentants du groupe Ultramar. On va reprendre les travaux, s'il vous plaît. Alors, je ne sais pas si vous étiez là quand on a annoncé la distribution du temps. Vous disposez de 15 minutes pour faire vos présentations, ensuite le temps est réparti de la façon suivante: 17 minutes au groupe ministériel, 15 à l'opposition

officielle et puis 13 au deuxième groupe d'opposition. Alors, allez-y. Si vous voulez vous présenter, présenter la personne qui vous accompagne également. 15 minutes pour vous.

Ultramar Itée

M. Forget (Louis): Bonjour. Mesdames et messieurs, bonjour. Mon nom est Louis Forget, je suis vice-président, Affaires publiques et gouvernementales, chez Ultramar. J'oeuvre au sein de l'industrie pétrolière depuis un peu plus de 36 ans. Je suis accompagné de M. Christian Houle, qui est notre vice-président, Réseau des ventes à l'automobiliste.

Ultramar Itée 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, 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, dont 375 millions au Québec.

● (16 h 20) ●

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 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-services, dont près de 650 au Québec. Le réseau comprend aussi plus de 89 postes d'approvisionnement par carte magnétique, dont 38 au Québec. Et la société a distribué du mazout domestique à 155 000 foyers en 2006, dont 80 000 au Québec.

En tant que raffineur et commerçant au gros et au détail, nous sommes confrontés à des forces du 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 mondiale 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 et d'une région à l'autre, la concurrence n'est pas la même. Le type de service offert, qu'il soit 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 hausses de la demande, les niveaux de production et d'inventaire, l'arrêt d'usines ou le bris d'oléoducs affectant les producteurs et raffineurs du bassin de l'Atlantique, 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 quatre-vingt-dix, tandis qu'ils ont connu un mouvement à la hausse et sont devenus beaucoup plus volatils 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 actuellement 97 %. 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 octobre. Cette essence est payée aux prix reliés aux valeurs Nimex et/ou du marché spot en fonction de la date de livraison de la cargaison.

Ultramar, dont l'objectif numéro un 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, 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 capables 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-services 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.

Nous évoluons à l'intérieur d'un marché très concurrentiel où très souvent, pour aussi peu que quelques dixièmes de cent le litre, les consommateurs sont prêts à parcourir 2 km 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'affaires 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 rue, 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 des prix les plus bas. Ainsi, cet indicateur clé qu'est la marge entre le prix de gros et le prix de détail est passé de 0,136 \$ le litre en 1990 à 0,083 \$ le litre en 1995 et à moins de 0,05 \$ 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.

● (16 h 30) ●

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 0,664 \$ le litre alors qu'il est de 0,668 \$ le litre en Ontario, 0,733 \$ le litre dans les provinces de l'Ouest et 0,694 \$ le litre dans les provinces de l'Atlantique. La situation était similaire dans les années précédentes, si on peut remonter jusqu'à 2002 et même les années précédentes.

Le prix moyen hors taxes, à Montréal, pour les 11 premiers mois de l'année 2007 est de 0,657 \$ alors qu'il est de 0,737 \$ à Calgary et de 0,673 \$ à Toronto. Pour les 11 premiers mois de l'année 2007, les taxes représentent environ 0,40 \$ le litre à Montréal alors

qu'elles représentent 0,25 \$ en Alberta et 0,30 \$ le litre en Ontario.

Le revenu net moyen pour le secteur du raffinage et de la commercialisation, au cours des cinq dernières années, est de 0,019 \$ le litre. 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 %. 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'informations 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 les prix minimums estimés calculés par la régie pour chacune de ces régions. Celle-ci procède aussi à des analyses et des 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 d'*Info-Carburant*, Ressources naturelles Canada met à la disposition des consommateurs l'information la plus récente au sujet du prix du pétrole et des produits pétroliers, comme l'essence, et leur communique de l'information actuelle et factuelle sur les variations des prix afin de les aider à comprendre l'impact des marchés mondiaux et des hydrocarbures sur leur vie quotidienne.

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste une minute, s'il vous plaît, pour compléter votre présentation.

M. Forget (Louis): Madame, si vous me permettez, comme la commission n'a pas jugé bon inviter les CPP mais qu'elle a jugé bon inviter l'AQUIP, qui est aussi une association, vous me permettez de prendre un cinq minutes additionnel pour terminer.

La Présidente (Mme Morissette): Malheureusement, ce n'est pas possible, c'est les mêmes règles pour tous.

M. Forget (Louis): C'est ce que vous appelez la démocratie au Québec, madame?

La Présidente (Mme Morissette): Je suis désolée.

M. Forget (Louis): Posez vos questions.

La Présidente (Mme Morissette): Mais il vous reste encore une minute pour terminer votre présentation, si vous voulez. Pour ce qui est des invitations, je ne suis pas celle qui ai fait les...

M. Forget (Louis): 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 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, 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 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.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup. Ça rentre parfaitement dans les temps. Vous savez, les parlementaires auront l'occasion de vous poser des questions. Vous aurez certainement l'occasion de compléter ce qu'il vous restait dans votre présentation.

Alors, on aura un 17 minutes consacré aux députés... non pas seulement aux députés, mais également au ministre, du côté du Parti libéral. Alors, M. le ministre, à vous la parole.

M. Bécharde: Oui. Merci beaucoup. Bonjour, messieurs. Bienvenue. Et je veux commencer sur un point. Vous avez beaucoup parlé, dans votre mémoire, de transparence. Vous avez même indiqué à la page 3 que vous comprenez bien la frustration des consommateurs, et on est conscient que les hausses et fluctuations des prix de l'essence, bien que justifiées et généralisées sur tout le continent, s'avèrent une source de préoccupation importante pour les consommateurs québécois. Je pense que vous êtes pour la transparence et je pense qu'il n'y a pas personne qui peut être contre le fait de la transparence. Puis, à vous écouter, bien franchement, là, je vois toujours plein de bonnes raisons dans le mémoire pour lesquelles il y a des variations de prix. Je pense qu'on est capables de comprendre ça.

Il y a un élément sur lequel aussi je veux qu'on s'entende. Je veux dire, on ne parle pas du niveau du prix de l'essence. Ce n'est pas une loi ou ce n'est pas un projet de loi qui vise à contrôler les prix de l'essence. Ce qu'on vise, là, c'est à enrayer un peu et à mieux comprendre les variations des prix de l'essence. Mais, moi, M. Forget, si vous avez toujours plein de bonnes raisons puis plein de bonnes choses pour dire que les prix de l'essence augmentent, il y a deux choses, parce que j'aimerais savoir, parce qu'on ne l'a pas su tantôt de la pétrolière qui était avant vous, j'aimerais savoir puis que vous nous expliquiez, s'il y a plein de bonnes raisons, si c'est toujours justifié, pourquoi vous ne voulez pas nous le dire, pourquoi vous ne voulez pas dire tout simplement: Bon, bien, parfait, on met un numéro 1 800, on donne plein de raisons, ça va être simple, on va vous appeler

quand ça va augmenter puis on va vous dire c'est quoi. Même, à la limite, vous ne nous appellerez jamais, vous, parce que vous avez toujours la politique du plus bas prix. Alors, ce que j'en comprends — parce que tantôt ce n'était pas Esso, mais vous allez probablement me dire que ce n'est pas vous non plus — mais ce que j'en comprends, c'est que vous n'appellerez jamais pour justifier les hausses, si ce n'est que pour dire qu'on a les mêmes raisons que les autres et on suit. Alors, si ce n'est pas compliqué puis s'il y a toujours plein de bonnes raisons, pourquoi vous ne voulez pas nous appeler pour le dire? C'est ça, j'ai un petit peu de difficultés, là, avec le débat qu'on a sur ce dossier-là depuis quelques semaines.

M. Forget (Louis): Vous avez raison, M. le ministre, avec notre programme Valeur Plus, Ultramar s'est engagée à offrir les prix les plus bas et à jumeler les prix les plus bas. Donc, on n'initie jamais d'augmentation, on initie régulièrement des baisses, mais, de par la loi que vous voulez mettre de l'avant, il nous faudrait quand même contacter la régie et expliquer pourquoi on a augmenté.

On n'a pas peur des raisons qui justifient nos hausses, on peut les justifier en tout temps, c'est la lourdeur du système que vous voulez mettre en place. Vous avez actuellement, M. le ministre, le plus bel outil pour informer les consommateurs, et cet outil-là le fait très bien depuis 10 ans, c'est la Régie de l'énergie, entre autres, et j'ai parlé aussi du côté fédéral. Mais, au Québec, vous avez mis en place... Dans les années 1996, vous avez demandé à la régie de surveiller l'industrie pétrolière. Elle le fait très bien, elle fait des études, elle fait des enquêtes, elle publie l'information sur son site toutes les semaines. Ce qu'il faut trouver, c'est la façon de disséminer cette information-là, d'envoyer cette information-là auprès des consommateurs, ce n'est pas de créer une lourdeur administrative qui va faire en sorte qu'en bout de ligne ça va nous pénaliser et ça va créer des coûts additionnels qu'on va devoir refiler.

M. Bécharde: Soyons clairs. Soyons clairs, M. Forget, là. La régie, il ne faut pas faire croire au monde que la régie n'a aucun pouvoir et n'a pas les informations sur les justifications des hausses des prix de l'essence. Il faut faire bien attention à ça. On ne l'a pas. C'est pour ça qu'on veut le savoir. Nous, là — je donnais l'exemple la semaine dernière quand ça a augmenté à Montréal, la même chose que tout le monde — on lit dans le journal qu'il y a plein de raisons qui sont potentiellement possibles puis on arrive au dernier paragraphe où, là, on voit que, cette journée-là, le porte-parole de l'industrie pétrolière n'était pas disponible pour répondre aux questions. Je ne sais pas pourquoi. Peut-être que ça ne lui tentait pas. Mais, l'autre chose, on ne l'a pas ça, cette information-là, il ne faut pas faire croire ça aux gens.

Deuxièmement, sur la lourdeur, là, du processus, on l'a dit tantôt et je vous le redis, sur les justifications, quand ce sera justifié, ce ne sera pas compliqué, il y a un choix de réponses. Ce n'est pas compliqué non plus. Le Parti québécois tantôt disait... Ils appellent ça le système de *Star Académie*. Ça doit toujours bien être faisable puis réalisable, ils ont élu un chef avec ce système-là à leur dernier leadership. Ça doit marcher, là, à moins que vous trouviez que ça n'a pas bien marché.

Vous pourrez nous le dire aussi. Mais le système est là, puis ce n'est pas quelque chose de compliqué. Ça fait qu'en même temps, moi, je vous dis: Ça ne peut pas être lourd puis on n'a pas ces raisons-là. Pourquoi, pourquoi c'est aussi lourd de prendre le téléphone, de faire un 1 800 puis de nous donner la raison? Puis j'aimerais ça en même temps que vous nous expliquiez... Parce que tantôt, avec vos prédécesseurs, ça n'a pas été clair non plus. J'aimerais ça, là, le jour où vous décidez, Ultramar, qu'il y a une augmentation des prix, parce que vous avez votre politique que vous suivez, vous voyez quelqu'un d'autre... si vous pouviez me dire qui vous surveille le plus. Ce serait intéressant aussi. Est-ce que c'est...

M. Forget (Louis): On les surveille tous, monsieur. On les surveille tous.

M. Bécharde: Vous les surveillez tous de façon égale? O.K. Donc, vous avez l'information de qui l'augmente en premier. C'est bon à savoir. Mais je voudrais savoir: À partir du moment où le prix augmente, là, dans la fiche, qu'est-ce qui se passe avant ça? Comment ça fonctionne chez vous? Qui appelle qui? Qui fait quoi pour arriver que, bon, bien, le prix vient de bouger aujourd'hui?

● (16 h 40) ●

M. Forget (Louis): Je vais répondre à une partie de la question et je vais laisser mon collègue vous décrire un peu comment ça fonctionne chez nous. Vous savez, les prix, ils augmentent, il y a trois raisons. Il n'y en a pas 56. Le prix du brut a augmenté, ça a une influence sur le prix de gros, qui, lui, a une influence sur le prix à la pompe. Le prix du brut n'a pas bougé, mais le prix de gros bouge parce qu'il y a soit une pénurie d'inventaire, il y a des problèmes de raffinerie, des problèmes d'oléoduc. Donc, le prix de gros bouge, ça fait bouger le prix à la pompe. Le prix du brut ne bouge pas, le prix de gros ne bouge pas, mais il y a une guerre de prix. Il y a un intervenant qui sonne la cloche, il dit: Bon, là, ça fait une semaine qu'on vend au prix plancher ou à perte. Ça en prend un, ça prend quelqu'un qui a du courage, qui monte les prix. Les autres intervenants — comme je vous l'ai mentionné, c'est une décision d'affaires — ils n'ont pas le choix, ils regardent leurs coûts, ils suivent. Ou l'intervenant — ça peut être nous — regarde la hausse qui a été dictée et dit: Bon, ce n'est pas raisonnable, nous, on augmente juste à 1,04 \$ au lieu de 1,06 \$. Maintenant, mon collègue...

M. Bécharde: Si vous me permettez là-dessus...

M. Forget (Louis): Oui.

M. Bécharde: ...mais ça, là, M. Forget, ce n'est pas compliqué. Ce n'est pas compliqué, ce que vous venez de me dire là.

M. Forget (Louis): M. Bécharde...

M. Bécharde: Ça, là, M. Forget, c'est quatre choix de réponses. Vous faites le 1 800 puis vous avez quatre choix, vous faites un des quatre, point final. Ce n'est pas quelque chose de compliqué.

M. Forget (Louis): M. le ministre, il se fait...

M. Bécharde: Pourquoi les gens s'obstinent à ne pas vouloir le faire?

M. Forget (Louis): ...il se fait, au Québec, dans le réseau d'Ultramar seulement, en moyenne 14 000 changements de prix par mois. Si on est d'accord qu'au Québec il y a à peu près 4 000 stations-services, il se fait plus de 75 000 changements de prix. Il se fait plus que, quoi... Nous, on en fait 120 000 à peu près, changements de prix par année. Regardez le nombre de changements de prix que ça fait pour toute l'industrie. Par mois, ça fait 80 000 changements de prix, 2 500 par jour. Comment la régie va gérer 2 500 appels?

M. Bécharde: Bien, écoutez, je ne sais pas comment qu'il y a de gens qui ont voté pour le chef du Parti québécois la dernière fois, là, mais on doit être capables de gérer 2 500 appels. On a un système informatique à l'état des routes. Lundi, mardi, on a eu des centaines d'appels pour savoir quel était l'état des routes d'un endroit à l'autre.

Sur la gestion du système d'appels, arrêtez un petit peu, là. On est capables de gérer un système d'appels au Québec, là. Si un parti politique est capable d'élire un chef en votant 1, 2 ou 3, là, on doit être capables de gérer des choix de réponses pour justifier les hausses du prix de l'essence. Ce n'est pas ça. Vous me les dites. Moi, je veux savoir pourquoi vous ne voulez pas appeler sur le système. Puis, nous, ça nous permettrait de le montrer et d'avoir plus de transparence. Pour vous, c'est important, la transparence. Vous l'avez même, ce système-là. Vous avez, sur vos réseaux Internet, les prix affichés du réseau Pipeline commercial que vous avez de toutes les stations. Vous les avez, ces informations-là. Pourquoi c'est compliqué de juste nous transmettre quelque chose que vous avez déjà?

M. Forget (Louis): On ne vous dit pas qu'on ne veut pas le faire, on dit que vous êtes en train de créer une lourdeur administrative...

M. Bécharde: Non!

M. Forget (Louis): ...qui va avoir des coûts, et ces coûts-là vont se refléter à la pompe, et le consommateur normalement devrait en retirer un avantage, et l'avantage qu'il va avoir, c'est un paquet d'informations qui pour lui seront inutiles.

M. Bécharde: Un instant! Ça ne peut pas être inutile. Moi, j'en vois plein, de gens, là, chez nous, dans mon comté, qui nous interpellent, surtout depuis que je suis ministre des Ressources naturelles. Quand il y a une hausse des prix de l'essence, là, les gens ne jugent pas que c'est inutile de savoir pourquoi, au contraire. Si vous saviez comment on se fait bombarder de questions, d'un bord puis de l'autre, quand il y a une augmentation du prix de l'essence. Quand c'est justifié puis qu'on est capables de le dire, moi, je n'ai pas de problème. Comme je le disais tantôt, j'aimerais ça répondre à mon collègue de l'ADQ, moi: Voici les réponses qu'on a eues aujourd'hui. Il y a eu une augmentation des prix de l'essence, voici pourquoi. Mais ce n'est pas vrai que ça n'intéresse pas le monde. Il y a des gens qui, le matin, partent, ne font pas le plein, puis, quand ils reviennent le soir, ça vient de leur coûter 5 \$, 6 \$ parce que les prix de l'essence ont augmenté

dans la journée. Ils veulent savoir pourquoi. Ils ne veulent pas s'acheter le *New York Times* pour savoir ce qui se passe à la Bourse ou savoir qu'est-ce qui se passe dans le monde, ils veulent voir pourquoi, aujourd'hui, les prix ont augmenté. C'est la seule réponse que vous leur donnez.

M. Forget (Louis): M. le ministre, je vous ai parlé de deux outils, la Régie de l'énergie et *Info-Carburant* qui est publié tous les 15 jours. Si la régie ne l'a pas, l'information, *Info-Carburant*, et le ministère des Ressources naturelles à Ottawa, l'a, cette information-là. *Info-Carburant* suit les augmentations, comprend pourquoi le prix du brut a monté ou baissé, comprend pourquoi les prix de gros, à Montréal, ont monté ou baissé, ou à Toronto, ou ailleurs au pays. Donc, si la régie ne l'a pas, qu'elle se serve de cette information-là que le gouvernement fédéral met à la disposition de tous les consommateurs au Canada et qu'on s'arrange pour la transmettre aux clients.

M. Béchard: Premièrement, cette information-là a du retard, et, deuxièmement, moi, ce que je veux savoir, c'est pourquoi vous ou pourquoi une autre entreprise, au Québec, décide, cette journée-là, d'augmenter les prix de l'essence. C'est ça que je veux savoir, puis ça, je n'en ai pas, d'outil pour ça. On peut aller, sur toutes les banques de données qu'il y a partout, voir les prix qui sont à un endroit ou l'autre, peut-être, mais, moi, ce que je veux savoir, c'est pourquoi, aujourd'hui, ça augmente. Mais en plus, parce que vous les avez vous-mêmes, pourquoi vous ne voulez pas nous les transmettre?

M. Forget (Louis): M. Béchard, on va la transmettre, l'information, si vous allez de l'avant.

M. Béchard: Parfait.

M. Forget (Louis): Mais, comme consommateur, je vous l'ai dit, le prix du brut a monté, le prix de gros... tout de suite une guerre de prix. Bon, ça change quoi pour moi comme consommateur?

M. Béchard: Bien, j'aime mieux ça, moi. J'aime mieux, moi, savoir ça que d'être sur l'impression ou sur la perception qu'on est à l'aube d'une fin de semaine de trois jours, bien franchement. Puis je sais que vous allez me dire que ce n'est pas vrai, puis je n'accuse pas, puis jamais personne ici n'osera dire ça, mais j'aimerais ça, moi, être capable d'être clair avec les gens. Puis je suis content de voir que vous me disiez, M. Forget: Je vais vous la transmettre, l'information. Parfait, parce que, moi, j'aimerais ça, comme ministre, là, quand je réponds aux journalistes le vendredi après-midi, être capable de leur dire ça plutôt que de ne pas être capable de leur donner de réponse. Je n'aime pas ça, moi, pas donner de réponse.

M. Forget (Louis): M. Béchard, on fait des entrevues, peut-être pas à tous les jours mais à tous les deux jours, pour expliquer... À chaque fois qu'il y a une hausse, les journalistes vont nous appeler. Quand il y a des baisses, ils nous appellent rarement, sinon jamais. Donc, les consommateurs le savent très bien, là. Les raisons pour lesquelles le prix à la pompe augmente aujourd'hui ne sont pas différentes du mois, de l'année dernière ou de voilà cinq ans, ce sont les mêmes raisons.

C'est une industrie qui est transparente comme aucune autre industrie ne l'est.

M. Béchard: Tant mieux! Tant mieux! On va juste l'augmenter d'un cran. Mais, juste sur le mécanisme, sur le mécanisme de l'augmentation, votre collègue voulait... Comment ça se passe, disons, du poteau, avec la personne qui redescend du poteau... On recule tout ce qui se passe avant. Comment ça se décide chez vous?

M. Houle (Christian): Bien, on est plus modernes, c'est maintenant électronique.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Béchard: Bien, moi, j'ai quelques endroits dans mon comté où c'est encore le poteau. Mais, moi, j'en ai une bonne pour vous. Moi, chez nous, là, il y a un poteau, puis il y a encore des endroits où il faut qu'ils montent, puis ça varie moins. Ça doit être tannant, monter dans le poteau. Ha, ha, ha!

M. Houle (Christian): Mais en général ils ont des pôles qui vont changer les prix. En fait, on demande à tous les opérateurs des postes d'essence d'aller vérifier minimum une fois par jour — et, selon les régions qui sont plus actives, plusieurs fois par jour — s'il y a des changements de prix, dès qu'il y a un changement de prix à la hausse, à la baisse, d'aviser le centre de prix, et on corrige, on ajuste, tout simplement.

M. Béchard: Mais la décision est prise où, par combien de personnes ou par qui? Et est-ce que c'est cette personne-là qui appelle chacune des stations? C'est ça?

M. Houle (Christian): Décision de suivre. Comme le programme Valeur Plus a été présenté en 1995, les stations sont divisées par zones. Chaque zone peut comprendre plus d'une station, dépendamment des secteurs, des secteurs plus denses que d'autres. Alors, dans la même zone, vous allez retrouver un certain nombre de stations, des nôtres et de la compétition, évidemment, et, lorsque le prix de cette zone-là va changer, qu'un des détaillants nous appelle, on va contacter les autres détaillants pour les aviser de s'en venir au même prix pour que tout le monde matche le prix dans la zone.

M. Béchard: O.K. Mais il y a combien de zones à peu près, là, si vous regardez ça à l'oeil?

M. Houle (Christian): À peu près 300. Je vous dis un chiffre à peu près.

M. Béchard: 300 zones.

M. Houle (Christian): Évidemment, quand vous arrivez en région, vous avez une zone pour un village. Quand vous arrivez à Québec, vous avez plusieurs zones à Québec.

M. Béchard: Mais donc, par exemple, pour vous, là, ça peut arriver, si on regarde sur une variation, là... Au pire, est-ce que les 300 zones bougent toujours en même temps? Là, c'est à peu près 100, 150 zones.

M. Houle (Christian): Jamais. Jamais.

M. Bécharde: C'est ça que je veux dire. Pour nous, là, mettons, votre personne qui est responsable de la zone, en raccrochant le téléphone... Parce qu'on ne demande pas de justifier avant, on ne demande pas d'avoir notre O.K. pour justifier, mais votre personne qui raccroche le téléphone, là, elle pourrait facilement faire notre 1 800 puis donner la raison. Ce n'est pas 2 000 téléphones par jour, là, c'est une centaine.

M. Houle (Christian): On a déjà... C'est plus qu'une centaine. C'est combien qu'on disait tout à l'heure, là?

M. Forget (Louis): On a en moyenne 14 000 changements de prix par mois.

M. Bécharde: Non, non, mais c'est 150 zones. Je veux bien un changement de prix.

M. Houle (Christian): Non, non, mais il faut que je rappelle...

M. Bécharde: Mais, moi, je ne demande pas à chacune des stations de m'appeler pour justifier la hausse, je demande à votre représentant de zone, là...

M. Houle (Christian): Il faut que je rappelle à chacune des stations pour faire les changements de prix. Ça fait que c'est plus qu'un appel.

M. Bécharde: Oui, mais cette personne-là qui appelle, là... Vous en avez, quoi, 100, 150 par zone, là? Cette personne-là, en raccrochant, là, elle pourrait faire le 1 800 Régie de l'énergie puis nous donner la réponse... justification-là.

M. Houle (Christian): Bien, on revient à ce que Louis disait tout à l'heure, on a plus qu'un employé qui fait ça, il y a un groupe d'employés, dans un centre de prix, qui suit les prix. Ils ne font que ça.

M. Bécharde: Donc, vous les payez déjà, là. Ce n'est pas un téléphone de plus ou de moins qui va entraîner un désastre administratif.

M. Houle (Christian): Bien, ce n'est pas un téléphone de plus parce que, dans une zone, il y a des zones qu'il y a une station, mais il n'y a pas de zone de 150 stations, là. Quand on a trois ou quatre stations par zone, c'est le maximum. Donc, il va falloir qu'il appelle au 1 800 x fois par jour. C'est sûr qu'il y a des coûts, c'est certain.

M. Bécharde: Mais là-dessus, là, moi, sur le x fois par jour, je m'excuse, là, mais, moi, autant quand on vient au parlement, dans la région de Québec... Peut-être que, dans le Bas-du-Fleuve, je ne sais pas, les nouvelles n'arrivent pas en même temps que tout le monde, là, mais, moi, dans le Bas-du-Fleuve, là, à La Pocatière, ça ne bouge pas 14 fois par jour, les prix de l'essence, là, à moins que ça bouge bien gros entre le mardi puis le jeudi, quand je ne suis pas là. Mais il y a bien des semaines que c'est à peu près au même niveau, ça bouge de quelques cents.

Parce que voyons la chose qu'on veut corriger, là. Ce qu'on veut corriger, c'est le 0,08 \$, 0,09 \$ d'augmentation qui arrive à un moment donné, puis bang! personne n'est capable de l'expliquer. Mais, moi, là-dessus je veux bien qu'il y ait eu des études, et tout ça, mais il me semble que c'est un petit peu exagéré, là.

M. Forget (Louis): Ce n'est pas exagéré du tout, et vous n'allez pas le corriger avec la loi que vous voulez mettre de l'avant. Ces fluctuations-là vont continuer, à moins que la lourdeur fasse que le marché ne voie plus la nécessité de faire des guerres de prix. Actuellement, il y a des régions où les consommateurs — vous le savez, la régie le sait, elle a les chiffres — bénéficient des guerres de prix. La lourdeur administrative qui va être mise de l'avant... Écoutez, oui, on a du personnel, mais il va falloir en embaucher d'autres.

L'autre facteur...

M. Bécharde: Pour faire un téléphone de plus?

M. Forget (Louis): Écoutez, il n'y a pas juste un téléphone, là.

M. Bécharde: Non, non, mais...

M. Forget (Louis): On n'a pas une armée de personnes, M. le ministre, dans nos bureaux pour faire ces appels-là. Il y a beaucoup... Je vous inviterai une journée si vous venez à Montréal.

M. Bécharde: Avec plaisir!

M. Forget (Louis): Ça va me faire plaisir de vous faire visiter notre centre des prix. Vous allez voir comment ça bourdonne puis combien d'appels ça fait dans une journée.

M. Bécharde: Il ne m'arrivera rien, là? Il ne m'arrivera rien?

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Bécharde: Dans le contexte actuel, vous êtes sûr?

M. Forget (Louis): Il ne vous arrivera rien.

M. Bécharde: O.K.

M. Forget (Louis): Certain, certain.

Des voix: Ha, ha, ha!

● (16 h 50) ●

M. Forget (Louis): C'est beaucoup plus complexe que vous pouvez le penser, et malheureusement, malgré ce que les gens pensent, les gens voient les augmentations à partir de 1 \$ à 1,08 \$, mais ils oublient que c'est parti de 1,08 \$ puis que c'est descendu graduellement à 1 \$. Ça, les gens oublient ça.

M. Bécharde: Selon notre projet de loi, M. Forget, vous n'avez pas besoin de nous appeler pour justifier ça, là. À la baisse, il n'y a pas de problème, vous n'avez pas besoin de nous appeler.

M. Forget (Louis): On a besoin... le projet de loi, tous les changements de prix, M. Béchar.

M. Béchar: Non, non, non! Regardez l'article, c'est clair. Les changements de prix, il faut justifier les hausses.

M. Forget (Louis): Tout changement de prix.

M. Béchar: Je vais vous le montrer.

M. Forget (Louis): Moi, j'ai lu «tout changement de prix».

M. Béchar: Non, non, non. Vous nous informez de tout changement de prix, informez.

M. Forget (Louis): Oui, oui.

M. Béchar: Oui, mais ça, le 1 800, vous faites juste le faire. Mais la justification qui devient...

M. Forget (Louis): Bien, on en fait 14 000 par mois!

M. Béchar: La justification... Bien oui.

M. Forget (Louis): Non, non, je comprends la...

M. Béchar: On est capables de gérer 14 000 appels, mais la justification, c'est seulement sur la hausse.

M. Houle (Christian): Mais il faut faire 14 000 appels.

M. Forget (Louis): Il faut faire 14 000 appels.

M. Houle (Christian): Il faut faire 14 000 appels.

M. Béchar: Pardon?

M. Houle (Christian): Il faut faire 14 000 appels.

M. Béchar: Mais vous en faites combien, d'appels par mois déjà pour vos détaillants, puis tout ça?

M. Houle (Christian): On en fait 14 000.

M. Béchar: Voyons donc, là! On est en train... Il va falloir faire comparaître un spécialiste de Bell Canada, là.

M. Forget (Louis): Il va falloir en faire 14 000 de plus.

M. Houle (Christian): Il va falloir qu'on en fasse 14 000 de plus.

M. Forget (Louis): Au lieu d'en faire 14 000, on va en faire 28 000.

M. Béchar: Non, non, mais, sur la justification, là, des prix de l'essence, ça, vous êtes prêts à aller là-dedans.

M. Forget (Louis): Bien, la justification, je vous l'ai dit, ce n'est pas sorcier, il y a trois raisons, et, ces raisons-là, on les communique régulièrement. Et je vous l'ai dit, *Info-Carburant*, de Ressources naturelles Canada, donne toutes les raisons des hausses du prix du brut, pourquoi ça a monté, pourquoi le prix de gros a monté. Donc, ça a une incidence sur le prix à la pompe. La Régie sait les moments où il y a une guerre de prix.

Le CAA fait... on peut appeler ça du bon travail. Ils ont un site où ils vont vous donner un prix. Ils vont calculer le prix minimum, la marge des 12 derniers mois. Donc, le consommateur qui veut, M. le ministre, peut se procurer cette information-là, elle existe déjà.

La Présidente (Mme Morissette): Ça met fin au bloc du côté ministériel. Je suis désolée. Je vous ai même laissé plusieurs secondes de plus pour ne pas mettre fin trop abruptement... Mais quand même je n'ai pas le choix.

Alors, du côté de l'opposition officielle, M. le député de Chambly, qui va débiter l'échange avec les représentants d'Ultramar.

M. Merlini: Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci, M. Forget, pour votre présentation, qui, comme celle de la Pétrolière Impériale, était fort judicieuse et fort réaliste.

Dans votre document, et je vais citer, «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». Comment peut-on rendre ces prix de l'essence plus transparents pour justement le bénéfice des consommateurs? Comment, vous, vous voyez ça chez Ultramar?

M. Forget (Louis): En utilisant la Régie de l'énergie pour publier l'information, la rendre disponible aux consommateurs. Ce n'est pas tout le monde malheureusement qui va se donner la peine d'aller sur le site Internet. Ce n'est pas tout le monde qui sait que la Régie existe. Ce n'est pas tous les consommateurs qui ont accès à l'Internet. Donc, ce qu'il faut faire... L'information, elle existe déjà, là. La Régie l'obtient, cette information-là. Le gouvernement fédéral, par le biais de Ressources naturelles Canada, la publie à toutes les deux semaines. Il s'agit de trouver un mécanisme qui va faire en sorte que le consommateur peut avoir accès à cette information-là.

Vous savez, M. Merlini, de rendre l'information accessible à la station-service, le consommateur, une fois qu'il a stationné sa voiture, là, il n'a pas le goût de retourner pour voir à côté. Il va voir le prix minimum, il va regarder le prix à la pompe.

Premièrement, je vous dirais que, pour la majorité des consommateurs, ils ne savent pas c'est quoi, le prix minimum. Donc, ils vont regarder dans la porte: prix minimum, 1 \$, prix à la pompe, 1,07 \$. Je me fais avoir. Là, il est en fusil. Il rembarque dans sa voiture, il s'en va chez le concurrent, il s'aperçoit que c'est la même chose. Bon, là, il met de l'essence.

De savoir que la composante ou les composantes du prix à la pompe du mois précédent, c'était x, je l'ai achetée, mon essence, le mois dernier, je l'ai payée. Qu'est-ce que vous voulez que ça change pour moi comme consommateur? Ça vous intéresse, vous, de savoir que

ce que vous avez acheté le mois passé, c'était composé de telle, telle, telle chose?

Celui qui est vraiment ou celle qui est vraiment intéressée vont aller... La régie peut vous dire combien de visites ils ont par jour, par semaine, par mois, et je vous dirais que la majorité des gens, c'est probablement nous, de l'industrie, qui vont visiter pour aller chercher de l'information, voir s'ils ont une information à jour pour justement s'assurer que le consommateur ait la bonne information.

M. Bécharde: Si ça n'intéresse personne, pourquoi vous mettez les taxes sur vos... si ça n'intéresse pas personne, les composantes?

Le Président (M. Sklavounos): M. le ministre. M. le ministre.

M. Merlini: M. le ministre, j'appelle le règlement, là. J'appelle le règlement.

M. Bécharde: O.K. Excusez. Excusez.

Le Président (M. Sklavounos): La parole est au député de Chambly.

M. Bécharde: Excusez, Richard.

M. Merlini: Merci, M. le vice-président. Sur vos stations-services que vous avez au Québec, est-ce que vous en avez que c'est des bannières corporatives et d'autres que c'est des bannières, comme on pourrait dire, indépendantes? Est-ce que c'est des franchises, par exemple?

M. Forget (Louis): Les bannières, à 99,8 %, je dirais, ce sont des stations-services sous la bannière Ultramar. Maintenant, il faut savoir qu'il y a, sous la bannière Ultramar, un réseau corporatif où ce sont nos employés, notre personnel, un gérant, une gérante, des employés. On a des locataires. Il y a des endroits où c'est notre propriété, on est propriétaires des lieux, mais on a un locataire ou une locataire. Il y a d'autres endroits où c'est un détaillant indépendant. Il peut être propriétaire des lieux, propriétaire de la bâtisse. Il vend de l'essence sous notre bannière. Dans certains cas, ça peut être sa propriété, mais on peut être propriétaires de certains équipements comme les réservoirs ou les pompes.

M. Merlini: Dans les objectifs du projet de loi n° 41, en gros qu'est-ce que ça représente pour vous, les mesures qui sont annoncées là? Qu'est-ce que ça va représenter comme changements dans vos opérations quotidiennes, là?

M. Forget (Louis): Bien, ça va représenter au départ 14 000 appels de plus par mois à faire pour faire part de tous les changements. C'est du travail de plus, ce sont des coûts additionnels, pas juste pour nous. Il faut aussi réaliser que tous les coûts que ça va générer à la Régie de l'énergie... Parce que, la Régie de l'énergie, ça va représenter des coûts énormes, ils vont devoir engager des gens, des analystes, ils vont devoir se munir d'un système informatique adéquat, d'un système téléphonique, et, ces coûts-là, M. Merlini, la régie absorbe zéro, là.

Tous ces coûts que la régie va subir, elle va nous les refléter. Donc, l'an dernier, notre portion à nous, Ultramar, c'était, je pense, 373 000 \$, puis ils n'ont pas fait beaucoup de choses, la régie, là. Alors, imaginez-vous la lourdeur de ce qu'on veut mettre en place, la facture qu'Ultramar va recevoir. Puis là je ne parle pas du 80 millions de M. Bécharde, je fais juste vous parler du projet de loi n° 41.

Donc, ce sont des coûts additionnels, c'est du travail supplémentaire. C'est parce que, vous savez, tout ce qu'on veut faire, c'est correct, là, d'essayer de trouver une façon d'amener le consommateur à comprendre, sauf que le consommateur, lui, quand il voit le gouvernement réglementer, sa première impression: les prix vont baisser. Je vais en profiter, les pétrolières ne font plus ce qu'elles font, maintenant, les prix vont baisser. Quand, au bout de deux semaines, un mois, il va s'apercevoir que les prix ne baissent pas puis que c'est la même chose, ce n'est pas contre nous qu'il va se retourner, c'est contre vous. Il va dire: Le gouvernement, l'opposition a adopté un projet de loi qui ne me donne absolument rien, sinon de la frustration. C'est ça qu'il va avoir, le consommateur, de la frustration. Il n'aura pas de l'information qu'il n'a pas déjà. Il va penser avoir un prix différent, il va arriver, le prix plancher, le prix affiché... il va aller dans l'autre station, la composante du mois précédent, pourquoi ça a changé ce mois-ci.

Donc, ce qu'on veut faire, l'intention n'est pas mauvaise, mais il faut trouver d'autres mécanismes. Je pense qu'il faut travailler avec ce qu'on a déjà avec la régie, il faut voir sans créer cette lourdeur administrative là que vous imposez à tous les détaillants, pas juste les grandes pétrolières, les indépendants et tout. Vous allez causer une lourdeur administrative qui, en bout de ligne, n'apportera rien de nouveau et rien d'important, d'un point de vue financier, pour les consommateurs.

M. Merlini: Avez-vous été en mesure d'évaluer les coûts additionnels que ça pourrait représenter? Un ordre de grandeur, là.

M. Forget (Louis): Écoutez, l'ordre de grandeur peut être entre 500 000 \$ et 1 million par année, mais ce sont des chiffres que je lance comme ça. Je le vous dis, la Régie de l'énergie, l'an dernier, n'a pas fait beaucoup puis elle nous a envoyé une facture de 400 000 \$, 373 000 \$. Donc, j'imagine, avec la lourdeur de ce qu'on veut mettre en place, à quoi pourrait ressembler leur facture, plus ce que, nous, on devrait faire: on devrait embaucher du personnel additionnel, le centre des prix devrait avoir des gens, agrandir les lieux, se munir d'autres équipements. Écoutez, 14 000 appels, moyenne, il y a des mois où on a 20 000, changements de prix, 90 %, sinon 95 %, ce sont des baisses, il y a juste 5 % à 10 % qui sont des augmentations.

M. Merlini: Dans votre présentation, vous mentionnez que les prix hors taxes, au Québec, sont les plus bas au Canada. Est-ce que, dans l'intention du ministre, c'est de nous justifier, par exemple, les fluctuations, pourquoi ça a monté de 0,07 \$, pourquoi ça a monté de 0,05 \$? Est-ce que les fluctuations sont similaires d'une province à l'autre? Avez-vous regardé ce phénomène-là ou est-il vraiment le pire? Est-ce que c'est au Québec qu'on voit

les fluctuations qui vont énormément... Parce qu'on le remarque souvent aux États-Unis, on voit les prix d'une station à l'autre qui, sur un même coin de rue, ne sont pas les mêmes, sauf que le prix a tendance à moins fluctuer. Est-ce que la situation est pire au Québec? L'avez-vous étudiée ailleurs au Canada?

M. Forget (Louis): Je vais laisser mon collègue vous répondre.

M. Houle (Christian): On opère des stations à l'extérieur également. Dans la région d'Ottawa, à tous les jours, il y a une hausse de prix. Tous les soirs, à la fermeture, il y a une hausse de prix d'à peu près, dépendamment des journées, là, entre 0,05 \$ et 0,08 \$, et, le lendemain, il y a à peu près huit, 10, 12 baisses de prix tous les jours, cinq jours par semaine.

● (17 heures) ●

M. Merlini: Alors, je vous repose la même question que j'ai posée tantôt à la Pétrolière Impériale: Ne croyez-vous pas que ce projet de loi ne va pas inciter à une concurrence plus féroce vis-à-vis des baisses parce que vous devriez multiplier le nombre d'appels? Est-ce que l'industrie n'aura pas tendance ou le marché n'aura pas tendance à garder les prix plus stables, à ce moment-là, et plus hauts?

M. Forget (Louis): C'est une possibilité, mais c'est de la spéculation, et je ne suis pas très bon dans la...

M. Merlini: Comme par exemple, votre programme du Jeudi Suprême, le jeudi, vous baissez le prix du suprême de 0,03 \$ et, le vendredi, bien le programme est fini, vous devez remonter le prix de l'essence suprême à l'endroit... Qu'est-ce qui va arriver à ce programme-là avec un projet de loi comme celui-là? Allez-vous être capables de le maintenir? Qu'est-ce que ça va représenter? Parce que c'est un avantage pour le consommateur. Le ministre aime que les consommateurs paient moins pour leur essence. Vous avez fait cette démarche-là en offrant le suprême à 0,03 \$ de moins. Dans votre document, vous parlez que vous cherchiez à augmenter l'efficacité de vos points de vente, de vos stations-services. Qu'est-ce qui va arriver avec un programme comme celui-là? Parce que dans le fond ça ne va pas aider le consommateur, là.

M. Forget (Louis): Écoutez, ce sont des choses qui doivent être analysées en fonction de nos coûts et des avantages. Donc, c'est quelque chose qu'on aura à revoir le moment jugé opportun. J'espère que non, j'espère qu'on va le continuer, mais ce n'est pas non plus quelque chose qui est éternel.

M. Merlini: Donc, vous ne pouvez pas garantir qu'il n'y aura aucune hausse qui sera reflétée aux consommateurs, là, face à ce projet de loi là. Selon vous, ce n'est pas vraiment la meilleure façon pour...

M. Forget (Louis): Ce que je vous dis, c'est que, quand nos coûts augmentent... Et ce n'est pas uniquement l'industrie pétrolière, toute personne qui est en affaires, qui vend un produit, quand ses coûts augmentent, il va tenter de récupérer ces coûts, ces augmentations-là. Donc, la même chose va se produire dans notre industrie.

Maintenant, c'est un marché très concurrentiel parce que c'est le seul bien au détail qui se vend et dont les prix sont affichés sur des enseignes de 6 pi par 8 pi, où la personne n'a pas besoin d'entrer dans le magasin, stationner sa voiture pour aller voir quel prix. Donc, c'est un marché déjà très concurrentiel, c'est prouvé, vous le voyez. Ce n'est pas nous qui le disons, là, c'est le gouvernement fédéral qui publie ces informations-là puis qui dit qu'au Québec, depuis au moins 2002 — puis je vous invite à retourner en arrière — au Québec, hors taxes, la moyenne des prix... Puis là je vous parle de régions comme l'Abitibi, comme Val-d'Or, comme la Gaspésie, Chicoutimi, Drummondville, Sherbrooke, Montréal, Trois-Rivières, et nommez-en. C'est au Québec, hors taxes, que les prix sont les plus bas au Canada depuis... Nous, on a regardé jusqu'à 2002, là — puis je vous invite à regarder, à feuilleter ces feuilles-là — le consommateur bénéficie des meilleurs prix.

Maintenant, vous me demandiez tantôt: Est-ce qu'il va subir, ailleurs au Canada, les mêmes hausses? Le prix du brut augmente pour tout le monde. Le prix de gros augmente pour tout le monde. Maintenant, il y a des secteurs où... C'est sûr que, si je vais à Vancouver, il n'est pas influencé par le prix à New York. Peut-être qu'il l'est, mais beaucoup moins. Alors, s'il y a une...

Il y a eu un bris de pipeline dans la région de Vancouver. Ça a causé des problèmes au niveau des prix là-bas. On n'a pas vu de problème ici. Donc, il y a des particularités géographiques qui font... Comme je vous disais, le brut augmente pour tout le monde, sauf que le prix de gros est influencé pas juste par le prix du pétrole brut, mais aussi par les niveaux d'inventaire dans un marché, par la production des raffineries. Il y a des arrêts de raffinerie, il y a des accidents non prévus, il y a des périodes de maintenance, il y a des problèmes de pipeline et malheureusement il y a des ouragans qui peuvent arriver à certaines périodes de l'année. Mais ça arrive dans des endroits différents. Le Canada, c'est un pays très grand. Donc, ça a une influence différente de là où on se situe. Il y a des marchés qui sont réglementés. Donc, l'augmentation arrive peut-être avec quelques jours de retard, mais le prix à la pompe reste élevé plus longtemps. D'ailleurs, c'est prouvé, les marchés réglementés, en fin d'année, le consommateur paie toujours plus cher.

M. Merlini: Mon collègue de Johnson, Mme la Présidente, aurait une question.

La Présidente (Mme Morissette): Oui. M. le député de Johnson, allez-y.

M. Charbonneau: Vous me dites que qu'est-ce qui influence les prix, tu as le prix du brut, le prix du gros, les marchés. Si on prend trois marchés similaires, Saint-Hyacinthe, Drummond, Sherbrooke, dans la même journée ou dans la même semaine, on voit qu'il y a une différence de prix entre ces trois régions-là. Qu'est-ce qui fatigue le monde dans cette région-là en particulier, dans ces trois régions-là: le monde se promène beaucoup, ça fait qu'ils s'en vont à Saint-Hyacinthe ou s'en vont à Windsor, Acton Vale, peu importe, tu as différence de 0,10 \$. Il n'y a rien pour moi qui justifie que le prix varie autant que ça d'une place à l'autre.

M. Forget (Louis): J'ai eu la chance — c'était dans la première partie de ma présentation — de vous dire que la concurrence, ça se fait d'un coin de rue à l'autre, d'une région à l'autre, d'une ville à l'autre. Mon collègue vous a expliqué qu'on a environ 300 zones de prix au Québec. La concurrence à Saint-Hyacinthe, mes concurrents à Saint-Hyacinthe ne sont pas nécessairement les mêmes qu'à Sherbrooke ou à Trois-Rivières, même s'ils ont la même bannière. Ça ne veut pas dire qu'ils ont des revenus...

Vous savez, on ne vend pas juste de l'essence. Je vous ai parlé qu'on a réduit, avec les années, considérablement la marge au détail. Pourquoi? Parce qu'on a des bénéficiaires autres. On a des dépanneurs, on a des lave-autos, donc on a des revenus autres. Ce n'est pas tout le monde qui a ces revenus-là, ce n'est pas tout le monde qui a le même volume.

Une station-service, vous savez, ça a sensiblement les mêmes frais fixes, que vous vendiez 7 millions de litres ou que vous en vendiez 2: vous avez besoin d'une personne, de l'éclairage, un téléphone, déneigement, des pompes. Donc, plus votre volume est élevé d'essence, plus vous pouvez vous permettre de réduire votre marge pour attirer de la clientèle. Si en plus vous avez des revenus de dépanneur, de restauration, de lave-auto, ça vous donne un autre incitatif pour baisser les prix. Je vous l'ai expliqué, le consommateur, il est attiré par le prix, premièrement. Oui, le lieu, la location, la gentillesse du personnel, s'il y a un lave-auto, s'il y a des services additionnels, mais le prix est un outil, et c'est toujours l'outil que quelqu'un se sert pour tenter d'attirer, en espérant que son voisin ne suivra pas. Donc, bien que ce soient les mêmes bannières, bien qu'Ulramar est représentée à Sherbrooke, Drummondville, Trois-Rivières, ma concurrence n'est pas la même, les stratégies ne sont pas les mêmes. C'est pour ça qu'il y a des variances d'une région à l'autre.

M. Charbonneau: Donc, vous me dites que plus la concurrence est élevée, plus le prix va être bas. C'est ça que vous me dites.

M. Forget (Louis): Oui, c'est un facteur.

M. Charbonneau: Bien, je pourrais vous dire qu'il y a bien des villages que le prix est plus bas que dans les grandes villes. C'est ça que je ne comprends pas, là. C'est ça que j'ai de la misère à comprendre. Pourtant, il n'y a aucune concurrence, les prix devraient être plus hauts.

M. Forget (Louis): Bien, ça dépend. Ce détaillant-là a possiblement d'autres revenus qui sont générés, une politique et une stratégie différentes. Vous savez, je vous l'ai dit tantôt, on est plusieurs intervenants dans ce secteur-là. Donc, chacun a sa stratégie, chacun a une stratégie de prix différente, de commercialisation différente, chacun a un volume différent, des revenus différents. Ce n'est pas faux, ce que vous dites, c'est possible.

La Présidente (Mme Morissette): Ça met fin malheureusement au bloc de temps qui a été alloué à l'opposition officielle. Alors, on passe maintenant au deuxième groupe d'opposition pour le 13 minutes qui a été entendu. M. le député de Jonquière.

M. Gaudreault: Merci, Mme la Présidente. Avez-vous pensé, M. Forget, vu que le ministre veut avoir des informations sur les variations de prix, à appeler 14 000 fois par mois à son cabinet?

M. Forget (Louis): Non, je ne pense pas que le ministre voudrait qu'on fasse ça.

M. Gaudreault: Vous devriez peut-être.

M. Forget (Louis): Non. On ne lui en veut pas à ce point-là.

M. Gaudreault: Et, vu que le ministre... On va finir par croire qu'il a voté à la course au leadership, au PQ, là, parce qu'il connaît bien le système. Mais, à force de vouloir faire des références à *Star Académie* et au vote par téléphone, est-ce qu'on doit conclure que c'est une solution qui vous apparaît simpliste pour comprendre la hausse ou les variations du prix de l'essence?

M. Forget (Louis): Ah! je vous dirais, comme mon collègue qui m'a précédé: Ce n'est pas une émission que je suis. Donc, pour moi, le fonctionnement de *Star Académie*, j'en ai entendu parler, mais je vous dirais que c'est simpliste un peu, là, comme approche. C'est beaucoup plus complexe que ça, là.

M. Gaudreault: Pourquoi?

M. Forget (Louis): Bien, écoutez, je ne sais pas, je n'ai pas vu l'équipement que *Star Académie*... Je pense que c'est TVA qui diffuse ça. Je n'ai pas vu l'équipement dont ils disposent, je ne sais pas combien d'appels ils reçoivent en même temps. Vous savez, tout dépend du nombre d'appels qui est fait. *Star Académie*, j'imagine, l'émission, c'est, quoi, une fois par semaine?

M. Gaudreault: Je ne le sais même pas, je ne l'écoute pas non plus.

M. Forget (Louis): Donc, les gens, j'imagine, appellent une fois par semaine. Nous, c'est tous les jours. Nous, c'est tous les jours, M. le député, là, que les prix changent. C'est sept jours par semaine, là. Donc, les appels vont se faire... La personne va faire quoi si ça fait trois fois qu'il appelle, puis il tombe sur la ligne engagée? Il va dire: Bof! hein, c'est fini. Premièrement, est-ce qu'on va avoir une police qui va faire le tour puis qui va surveiller et s'assurer que tout le monde appelle pour justifier son augmentation? Le petit détaillant sans bannière de grande pétrolière qui est à Kamouraska ou à Rimouski puis qui augmente ses prix, lui, qui dit: Moi, je n'appelle pas, pas besoin, Esso va le faire, Ulramar va le faire, est-ce que, lui, on va le surveiller? Comment on va mettre ça en place, le mécanisme pour s'assurer que tout le monde a justifié son augmentation...

M. Gaudreault: Et que c'est la bonne justification.

M. Forget (Louis): ...et que c'est la bonne justification? Puis ça, c'est autre chose. Donc, c'est pour ça qu'on vous dit que c'est lourd et que ça n'apportera

que de la confusion et de la frustration aux consommateurs, rien de nouveau.

M. Gaudreault: Envisagez-vous une formation à vos employés pour ce faire? Est-ce qu'un employé, par exemple, d'Ultramar qui devra appeler devrait suivre un cours de géopolitique?

● (17 h 10) ●

M. Forget (Louis): Ils connaissent déjà les territoires sur lesquels ils sont assignés. Non, mais on va devoir leur expliquer le fonctionnement. Si jamais le projet de loi va de l'avant, la réglementation, j'imagine, sera plus précise. On espère que ça n'ira pas de l'avant parce qu'on croit que c'est une lourdeur administrative qui n'apportera rien aux consommateurs. Vous avez, au Québec, les prix les plus bas. Pourquoi vous voulez changer quelque chose qui est à l'avantage de vos consommateurs? Je comprends que c'est un sujet facile à dire: Je vais vous défendre, puis on va les avoir, les grandes méchantes pétrolières. Mais ça ne marche pas comme ça, là. Je vous l'ai dit, nous, le pétrole, on l'achète, puis il fluctue tous les jours. On achète du pétrole brut pour la raffinerie de Lévis—Saint-Romuald à tous les jours, puis, une journée, on paie 2 \$ de plus le baril, une journée, on paie 1 \$ de moins, une journée, on peut payer 10 \$ de plus. Les fluctuations, on les a, nous, là. Il faut les repasser au prix de gros. Puis, à un moment donné, le prix à la pompe reflète ça, on ajuste nos prix.

Les consommateurs québécois bénéficient du marché le plus dynamique, le plus concurrentiel. Vous voulez mettre en place quelque chose qui va fausser ce marché-là puis qui risque de faire en sorte que les consommateurs vont payer plus cher. Ils en ont la preuve, les gouvernements de l'Atlantique l'ont fait, les études récentes démontrent que les consommateurs maintenant des provinces de l'Atlantique paient l'essence plus cher. On veut ça pour les consommateurs du Québec?

M. Gaudreault: Donc, il faut comprendre que le ministre cherche à se donner des réponses pour les journalistes.

M. Forget (Louis): Ce n'est pas à moi à répondre à ça.

M. Gaudreault: Comment vous comprenez l'article qui est modifié, là, dans le projet de loi n° 41, l'article 76.2? On dit qu'on doit transmettre un avis à la régie pour toute modification. Puis, au deuxième alinéa, on dit: «...l'avis doit faire état de motifs justifiant cette hausse...» Alors, comment vous voyez la nuance entre l'avis pour les modifications et l'avis avec motifs? Alors, je comprends que le deuxième alinéa, ça, c'est l'alinéa *Star Académie*.

M. Forget (Louis): Ma compréhension, notre compréhension, c'est qu'on doit communiquer tout changement de prix à la hausse ou à la baisse, sauf que, les hausses, il faut les justifier.

M. Gaudreault: Et, dans votre mémoire, il y a une des annexes, là, une annexe — il y a beaucoup de tableaux, là; ce n'est pas numéroté — *Marge de raffinage sur l'essence*, le cent par litre...

M. Forget (Louis): En dollars canadiens.

M. Gaudreault: En dollars canadiens, oui. La marge de raffinage moyenne sur l'essence est de 0,095 \$ le litre sur 12 mois.

M. Forget (Louis): Oui, les 12 derniers mois.

M. Gaudreault: Alors, je comprends que, si on veut vraiment... Parce que vous dites à la page 9 de votre mémoire, vous dites au troisième paragraphe: «Ultramar a toujours appuyé l'objectif du gouvernement du Québec d'assurer une plus grande transparence des prix...» Alors, je comprends que vous n'êtes pas contre la transparence, vous autres aussi, mais que l'explication se trouve davantage dans les marges de raffinage. Alors, pouvez-vous nous expliquer en quelques éléments, là, c'est quoi qui explique cette variation moyenne, là, qui fait en sorte que la moyenne est de 0,095 \$ le litre sur 12 mois dans la marge de raffinage? Comment ça s'explique, ça, ces variations?

M. Forget (Louis): Bien, les variations, la marge de raffinage, c'est ce que je paie pour le pétrole brut, mes coûts de raffinage, et ce que je peux le vendre à la rampe de chargement. Maintenant, ça, c'est sur un produit. Il ne faut pas regarder la marge de raffinage d'une entreprise juste sur un produit. Proviso, lorsqu'il regarde la rentabilité de son entreprise, il ne regarde pas la marge de raffinage juste sur le lait ou juste sur la viande, il regarde son rendement sur tout ce qui se vend dans son épicerie, son magasin.

La marge de raffinage qu'il faut regarder, quand on parle de marge de raffinage pour une pétrolière, c'est la page précédente, quand on dit «marge de raffinage pour tous les produits», parce que notre raffinerie, elle ne produit pas que de l'essence. Il n'y a aucune raffinerie au monde qui ne peut produire que de l'essence. Vous produisez de l'essence, des distillats. Vous pouvez faire le maximum si vous avez des unités de cokéfaction qui vont briser les molécules puis éliminer le pétrole lourd, si on veut, mais, disons, nous, environ 85 % de notre production, ce sont des produits légers. Le reste, c'est du mazout lourd ou des gaz, du propane, du butane. Donc, notre marge de raffinage, à Ultramar, elle est de 0,045 \$ pour les derniers 12 mois et elle est de 0,042 \$ sur les derniers 10 ans. Si ça, c'est excessif, 0,04 \$, là... On fait 0,04 \$ du litre de marge de raffinage.

Je vous l'ai dit, je pense que j'ai eu la chance de vous le dire, ça, on fait la moyenne des cinq dernières années, profit net, tous produits vendus, profit net, 0,019 \$ le litre. On vend un produit actuellement à la pompe, là, qui varie, 1,09 \$, 1,15 \$. C'est le prix du brut! On n'a aucun contrôle sur le prix du brut, on n'a aucun contrôle sur le 0,40 \$ de taxes au Québec. C'est une décision sociale, les taxes. Il faut comprendre, les consommateurs doivent le comprendre aussi, il y a des coûts dans une société. Puis je pense qu'ils ne le réalisent pas beaucoup, mais, à l'étranger, en Europe, les taxes sont beaucoup plus élevées. Sauf que la problématique qu'on vit ici, au Québec, c'est que, l'Ontario, les taxes sont plus basses, les États américains voisins du Québec, les taxes sont de 0,15 \$ le litre.

M. Gaudreault: Donc, que faudrait-il expliquer aux consommateurs pour plus de transparence?

M. Forget (Louis): Pour plus de transparence, comme je vous le disais, il faut leur donner accès à des outils que sont la Régie de l'énergie et *Info-Carburant*. Il faut les informer. Probablement le meilleur outil, c'est par le biais du journal, une fois par mois, faire un blitz où le gouvernement va les référer, va leur dire: Écoutez... Au lieu de dire qu'on cherche à attraper quelqu'un puis à trouver qu'il a fait quelque chose de pas correct, on est bien mieux de lui expliquer la réalité de la vie de tous les jours. Je veux dire, la réalité des prix de l'essence, là, c'est le prix du pétrole brut, sur lequel personne n'a de l'influence ici, au Canada. Les taxes, c'est un choix de société. La différence, là, l'industrie pétrolière, elle joue à peu près avec 0,10 \$, 0,15 \$ brut par litre.

Il faut construire la raffinerie ou il faut l'entretenir, il faut construire des stations-services, il faut les entretenir. On essaie de faire du profit aussi. Puis, quand on regarde nos profits, les profits, vous savez, ça ne se calcule pas en milliards ou en millions, ça se calcule en rendement sur les actifs. Parce que, de faire 1 milliard de profit, si vous avez fait 2 % de rendement, vos actionnaires ne vous aimeront pas tellement. La population va penser que vous en faites beaucoup, mais les actionnaires, 2 % de rendement, là, ils n'aiment pas ça. Puis on est tous des actionnaires, vous savez, parce qu'on a tous des fonds de pension. On est très heureux quand nos fonds de pension performent bien. On est malheureux quand on voit que les compagnies de qui on achète font par contre des gros profits ou des gros rendements.

M. Gaudreault: J'aimerais vous amener sur une autre annexe de votre document, qui est un tableau, là, après vos... tableau comme ça, là, O.K., avec les mois, là. C'est parce que vous n'avez pas numéroté vos annexes. Si on prend l'exemple de Montréal et Québec, là, pour 2007, c'est la variation des prix par mois. Ce qui choque le consommateur, là, M. Forget, c'est, par exemple, si on prend Québec, là, au mois de janvier, 0,563 \$, février, 0,565 \$, mars, 0,684 \$, 0,699 \$ en avril, et là 0,761 \$ au mois de mai, 0,727 \$ en juin, justement quand les gens commencent à prendre leurs vacances, 0,740 \$ en juillet, puis là, à la fin des vacances, là, woups! ça commence à redescendre quand les gens utilisent moins leurs voitures.

M. Forget (Louis): M. Gaudreault, je vous ai expliqué au début le jeu de l'offre et de la demande, économie 101. Quand la demande est plus forte que l'offre, les prix montent; quand la production est plus forte que la demande, les prix chutent. Quand consomme-t-on le plus d'essence? L'été. C'est l'été qu'on voyage le plus. C'est l'été, la période des vacances. Donc, c'est un marché continental. Ce n'est pas unique au Québec, là, c'est mondial. C'est l'offre. Pourquoi le carburant diesel est plus cher en hiver? Parce que le carburant diesel, c'est un distillat, c'est aussi du mazout domestique pour chauffer. Ça ajoute à la demande. Quand la production ne rencontre pas la demande, les prix sont à la hausse. C'est aussi simple que ça. En économie, là, ça fonctionne comme ça pour tous les produits.

M. Gaudreault: Qu'est-ce que vous êtes prêts à faire...

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste deux minutes, pour votre information.

M. Gaudreault: Pardon?

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste deux minutes, pour votre information.

M. Gaudreault: Qu'est-ce que vous êtes prêts à faire, comme multinationale du pétrole, pour que le consommateur comprenne ça?

M. Forget (Louis): Je pense qu'on est prêts à travailler avec la Régie de l'énergie à tenter de trouver un moyen d'utiliser l'information qu'elle détient, d'utiliser l'information que le gouvernement fédéral publie par le biais d'*Info-Carburant* pour tenter de renseigner les gens puis de leur dire: L'information que vous cherchez, elle est déjà accessible et disponible, plutôt que d'afficher toutes sortes d'informations en station qui vont ne porter qu'à confusion et frustration pour les consommateurs.

M. Gaudreault: Donc, vous êtes ouverts, comme compagnie, à contribuer, là, à une plus grande transparence.

M. Forget (Louis): On l'a dit d'entrée de jeu, M. Gaudreault, oui, mais on ne pense que la façon de faire de la loi n° 41 est la bonne façon.

M. Gaudreault: Merci.

M. Forget (Louis): C'est moi qui vous remercie.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup à vous deux, M. Forget, M. Houle, pour votre présence et votre présentation.

Nous allons donc suspendre les travaux jusqu'à 20 heures, ce soir. Pour votre information, nous démissionnons, on s'en va à la salle du Conseil législatif, à 20 heures, donc le salon rouge. Alors, ne laissez rien sur place. Bon appétit, tout le monde. À tout à l'heure!

(Suspension de la séance à 17 h 19)

(Reprise à 20 h 4)

La Présidente (Mme Morissette): Alors, on va être prêts à commencer, M. le ministre est parmi nous.

Des voix: ...

La Présidente (Mme Morissette): S'il vous plaît! On va commencer.

Une voix: ...

La Présidente (Mme Morissette): M. le député de Johnson... Ha, ha, ha!

Alors, la Commission de l'économie et du travail est prête à reprendre ses travaux. Je demanderais encore une fois à toutes les personnes dans la salle de bien vouloir éteindre ou du moins fermer la sonnerie de vos téléphones cellulaires, s'il vous plaît.

Et je vous rappelle que la commission est réunie afin de tenir des auditions publiques dans le cadre de la consultation particulière sur le projet de loi n° 41, Loi

favorisant la transparence dans la vente de l'essence et du carburant diesel.

Alors, nous avons deux groupes ce soir. Nous allons débiter avec le groupe Canadian Tire, et ensuite on aura l'Association québécoise des indépendants du pétrole.

La façon de fonctionner: dans un bloc d'une heure, vous aurez 15 minutes pour présenter votre mémoire et/ou autres, et ensuite le temps est partagé de la façon suivante: 17 minutes pour les députés et le ministre du côté du Parti libéral, 15 minutes du côté de l'opposition officielle et 13 minutes du côté de la deuxième opposition.

Alors, si vous êtes prêts, vous voulez vous présenter et présenter la personne qui vous accompagne? Vous avez 15 minutes devant vous.

Canadian Tire

M. Knapp (Craig): Mesdames et messieurs, my name est Craig Knapp, et je suis le vice-président de Division marketing à la Division pétrolière de Canadian Tire. Je tiens d'abord à m'excuser de mon unilinguisme. M. Yves Vaillancourt fera la présentation en français, et je répondrai ensuite aux questions en anglais.

M. Vaillancourt (Yves): Merci, Craig. Bonsoir, tout le monde. Donc, mon nom est Yves Vaillancourt, et je suis le gérant régional pour le territoire de Québec-Est, pour la Division pétrolière de Canadian Tire. Bonsoir.

Alors, Canadian Tire est une société cotée en Bourse qui est très active au Québec. Elle est composée de cinq entreprises distinctes, quoiqu'interdépendantes. La plus visible et la plus connue est évidemment les magasins Canadian Tire. Il y a aussi les Services financiers Canadian Tire, qui incluent la Banque Canadian Tire et les cartes de crédit MasterCard Options et Advantage Essence de Canadian Tire. Il y a aussi PartSource, une chaîne de pièces automobiles, il y a aussi l'Équipeur, Mark's Work Warehouse, une chaîne de vêtements et d'accessoires, et finalement, la raison pour laquelle nous sommes ici, aujourd'hui, la Division pétrolière de Canadian Tire.

Laissez-moi vous parler un peu de la Division pétrolière de Canadian Tire. Nous sommes le plus grand détaillant d'essence indépendant au Canada, avec 265 postes d'essence et des ventes de plus de 1,6 milliard de litres en 2006. Nous gérons des exploitations très performantes. En moyenne, nous vendons le double du volume de l'industrie par poste d'essence. La Division pétrolière de Canadian Tire est aussi le plus grand détaillant indépendant d'essence au Québec. Le Québec est notre deuxième plus grand marché. Nous exploitons actuellement 58 postes d'essence et 13 lave-autos un peu partout dans la province, et nos 54 agents emploient environ 700 personnes. Nos agents sont des gens d'affaires indépendants qui sont bien implantés dans la province. En 2006, nous avons vendu plus de 300 millions de litres d'essence au Québec.

Avant que je n'entre dans les détails du sujet que nous discutons aujourd'hui, je désire vous exprimer notre sincère appréciation des efforts que le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, M. Béchard, a faits en vue de soutenir les détaillants d'essence indépendants. Il en a résulté l'introduction du projet de loi n° 57 qui aborde les inquiétudes que nous avions concernant la mise en oeuvre de la redevance au Fonds vert. Je désire aussi reconnaître le soutien des partis de l'opposition pour

cette initiative, sans lequel ceci n'aurait été possible. Je vous remercie tous d'avoir reconnu la situation intenable dans laquelle se seraient trouvés les indépendants si rien n'avait été fait.

Le but de ce mémoire est de présenter à la commission nos inquiétudes envers la structure actuelle du projet de loi n° 41 proposé, une loi favorisant la transparence dans la vente de l'essence et du carburant diesel. Bien que nous ayons quelques inquiétudes avec certains aspects du projet de loi proposé, comme nous le décrirons, nous soutenons l'intention du gouvernement de favoriser des aspects de transparence en ce qui concerne les prix de l'essence.

Le projet de loi n° 41 soulève un certain nombre d'inquiétudes qui selon nous nécessitent des éclaircissements. Nous anticipons travailler avec vous afin de faire en sorte que ce projet de loi soit aussi pratique que possible pour les détaillants d'essence comme nous.

Regardons, premièrement, les exigences qui nous sont imposées sous le nouvel article 76.1 de la Loi sur les produits pétroliers. Sous cet article, nous devons maintenant «afficher, dans un endroit bien en vue sur le site de l'essencerie, le total du coût de l'essence ou du carburant diesel livré au détaillant» ainsi que les composantes du coût, incluant le «montant des taxes fédérales et provinciales applicables à la vente au détail, tel qu'estimé par la Régie de l'énergie».

Nous devons définir clairement ce que signifie «sur le site de l'essencerie». Est-ce à l'intérieur ou à l'extérieur du poste d'essence? Et y a-t-il un format requis pour cette affiche? Si oui, quel est-il? Devons-nous le faire pour tous les types d'essence? À quelle fréquence devons-nous changer le prix? De quelle manière ce coût estimé nous sera-t-il fourni? Il s'agit de questions simples qui soulèvent des défis importants de logistique pour notre personnel de première ligne et qui doivent être éclaircies.

Nous présumons que le total du coût de l'essence ou du carburant diesel livré au détaillant que nous affichons est le coût tel qu'estimé par la Régie de l'énergie et pas notre coût réel. L'industrie de la vente au détail de l'essence est extrêmement concurrentielle. Il ne serait pas sensé de publier notre coût détaillé, pour des raisons concurrentielles, une information qui est commercialement très sensible. De plus, le gouvernement n'exige pas ce type de divulgation d'aucun autre secteur de la vente au détail. Nous espérons que vous confirmerez que l'intention est de publier le total du coût et des composantes tel qu'estimé par la Régie de l'énergie.

● (20 h 10) ●

Nous sommes aussi préoccupés que cette exigence d'affichage créera une certaine confusion auprès de nos clients. Nos agents devront former plus amplement leurs employés afin qu'ils puissent expliquer adéquatement toute différence qu'il pourrait y avoir entre le prix à la pompe et le prix estimé par la régie. Si la différence est à l'avantage des consommateurs, nous n'en entendrons probablement pas parler, car pas beaucoup de consommateurs ne s'en plaindront. Cependant, les employés devront traiter avec des clients choqués qui voient une différence dans les prix lorsque le prix à la pompe est supérieur au prix estimé. Ce sera un défi difficile pour nos agents, car ce sera plus difficile pour eux de trouver et de conserver des employés pour exploiter leurs postes d'essence. Leur rôle sera plus difficile que ce qui est

maintenant connu typiquement comme un emploi de débutant.

Les exigences de transmission sous le nouvel article 76.2 de la Loi sur les produits pétroliers soulèvent aussi un certain nombre de questions. Dans le cadre de cet article, nous devons informer la régie de tout changement de prix, et, en cas d'augmentation, la raison de cette augmentation devra être expliquée. Nous comprenons l'objectif du gouvernement, qui est de mieux comprendre les changements de prix au sein de l'industrie. Cela dit, nous ne croyons pas que ces nouvelles obligations atteindront cet objectif.

En tant qu'indépendant, Canadian Tire n'établit généralement pas les prix dans les marchés où elle est établie mais répond à l'activité de ses concurrents. À ce titre, le fait de transmettre ceci comme raison normale à la régie ne semble pas fournir beaucoup de valeur aux clients. Nous ferons également face aux mêmes inquiétudes des employés, car, dans plusieurs cas, cette transmission devra être faite par des employés subalternes qui ne sont pas aussi bien équipés pour décrire nos actions d'établissement des prix à la régie.

L'article 76.2 soulève aussi un certain nombre de questions de sécurité pour notre entreprise. Cette information, si elle atterrit dans des mauvaises mains, pourrait être dommageable à la position de concurrence de notre entreprise. Il est nécessaire que des mécanismes de sécurité formels soient inclus avant que nous puissions être à l'aise de partager de l'information de ce genre. Comment la régie saura-t-elle d'où provient l'information, qui la fournit et en fait si elle est même exacte?

En plus des inquiétudes relatives à la sécurité, cet article soulève un certain nombre de problèmes de logistique. Ces obligations pourraient être très difficiles pour nous à mettre en oeuvre. Nous sommes certains que le gouvernement ne désire pas créer plus de paperasserie qui pourrait potentiellement se traduire en des augmentations de coûts pour nous et par conséquent mener à des augmentations de prix pour nos clients. C'est la raison pour laquelle nous devons considérer attentivement la manière dont nous partagerons de tels renseignements avec la régie.

On nous demande de transmettre les augmentations de prix au cours de la même journée. Qu'arrive-t-il si les changements de prix surviennent à plusieurs reprises au cours de la journée, comme c'est souvent le cas? Devrions-nous communiquer avec la régie une fois par jour ou chaque fois qu'un changement survient? De quelle manière devons-nous transmettre cette information? La transmission des données sera-t-elle sécuritaire? Que fera le gouvernement avec cette information et comment sera-t-elle utilisée? Y aura-t-il une manière de déterminer qui la transmettra réellement?

Nous sommes aussi inquiets que le fait d'avoir à transmettre les augmentations de prix avec une raison pour l'augmentation pourrait mener à des mesures d'établissement de prix défavorables qui ne profiteraient pas aux consommateurs. Les entreprises pourraient hésiter à descendre le prix ou ne pas être pressées à effectuer une baisse de prix négligeable ou à court terme, puisqu'elles devront transmettre une justification lors de la prochaine augmentation.

Comme vous pouvez le constater, il y a des défis quant à l'aspect opérationnel de cet article. Nous sommes convaincus qu'en travaillant de près avec la régie nous

pourrons atténuer certaines de ces inquiétudes, mais beaucoup de travail doit être fait à ce sujet.

Finalement, nous désirons vous partager nos préoccupations concernant la modification que cet article apporte à la Loi sur la Régie de l'énergie, et plus particulièrement au nouvel article 59.2. Comme vous le savez, cet article donne au ministre le pouvoir d'imposer un prix maximum auquel une entreprise vend au détail de l'essence dans une région. Pour un détaillant indépendant comme nous, étant donné que nous ne contrôlons pas notre coût, le prix du gros occasionnel, et que nous n'avons aucun contrôle sur le prix de détail, notre petite marge pourrait disparaître instantanément. Il serait donc très difficile pour les indépendants de rester en affaires.

Nous croyons que toute autorité régissant la réglementation des prix doit être établie soigneusement. En ce moment, nous ne savons pas dans quelles circonstances le ministre peut utiliser son autorité, pour quelles raisons ou de quelle manière le prix sera établi. Un ensemble de règles ou de procédures claires doit être établi pour que le ministre utilise de tels pouvoirs. Un système de prix maximum enlève l'élément de concurrence de l'équation. Nous croyons fermement que le consommateur ne profitera pas d'un mécanisme de prix maximum. Le marché de l'essence, au Québec, est déjà extrêmement concurrentiel, et ce, sans réglementation additionnelle.

En terminant, nous désirons souligner aux membres de la commission que nous sommes prêts à travailler avec le gouvernement afin d'identifier les manières d'améliorer cette législation, même si nous ne sommes pas convaincus que le gouvernement atteindra ses objectifs avec ce projet de loi. Des considérations sérieuses doivent être données à tout pouvoir de réglementation de prix maximum conféré au ministre. Des questions doivent aussi être répondues sur les aspects opérationnels des obligations qui nous sont imposées.

Nous vous remercions encore d'avoir invité la Division pétrolière de Canadian Tire à vous présenter nos points de vue et sommes disponibles pour répondre à toute question que vous pourriez avoir.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup, M. Vaillancourt. Alors, nous passons dès maintenant au bloc ministériel. M. le ministre, 17 minutes devant vous.

M. Bécharde: Oui. Merci beaucoup. Bienvenue. C'est un plaisir de vous avoir, M. Vaillancourt, M. Knapp. Merci.

Écoutez, à la lecture de votre mémoire et dans la suite de ce qu'on a fait aujourd'hui, il y a évidemment un certain nombre de questions qui me viennent à l'esprit, puis je vous dirais que, la première des choses, moi, qui me frappe, là, on en est au troisième groupe, et il n'y a encore personne qui a dit qui était celui ou celle, ou la pétrolière, ou peu importe, qui part le bal quand il y a une augmentation de prix. Je vous le dis un peu de façon ironique, parce que tout le monde dit qu'il suit ce que l'autre a fait, mais on a hâte de voir c'est qui et on a hâte d'entendre... Il y a quelqu'un quelque part, à un moment donné, qui prend la décision, ça ne peut pas juste être des gens qui sont en réaction. En tout cas, je vous laisse évidemment le bénéfice du doute.

Mais je suis heureux d'entendre que vous êtes prêts à travailler avec le gouvernement sur un certain nombre

de choses et je veux vous rassurer aussi sur certains des points que vous amenez. Par exemple, à la page 2, quatrième paragraphe, troisième paragraphe complet, quand vous voulez savoir ce que ça signifie, le lieu d'affichage, de quelle façon ça va être affiché, ça, oui, la Régie de l'énergie est prête à travailler avec l'industrie sans aucun problème pour trouver la façon la plus pratique.

Puis, il y a un élément sur lequel je veux enlever aussi de l'incertitude. Moi, j'ai la conviction qu'à partir du moment où ça va être affiché de façon systématique, le prix minimum estimé par la régie — ce qui n'est pas votre coût réel, là, pour répondre aux questions de l'autre paragraphe après, c'est vraiment le coût estimé qu'on a actuellement puis qu'on estime — ça va devenir... Nous, ce qu'on souhaite, c'est que ça devienne comme la culture des gens de connaître la signification de ce prix-là. Probablement qu'au début, oui, il y aura des efforts à faire, il y aura de la pédagogie à faire, mais, à un moment donné, les gens vont voir ce prix-là puis ils vont dire: Bon, bien, voici, c'est le prix minimum estimé aujourd'hui. Ce n'est pas le prix de vente, ce n'est pas le prix du diesel, ce n'est pas le prix du super sans plomb ou ce n'est pas le prix de la journée rabais de telle et telle entreprise, qui semblait beaucoup inquiéter mon collègue tantôt, précédemment, là, les jeudis où il peut payer son essence moins cher, là, que ce ne soit pas vu comme ces prix-là, mais que ce soit vu vraiment comme quelque chose qui est connu par tous.

Mais, moi, depuis le début de la commission, je suis assez intéressé au mécanisme qui mène aux augmentations de prix, et, vous, vous me dites que ce n'est pas vous, que vous suivez finalement la compétition, que vous suivez... Vous dites à la page 3 que vous répondez à l'activité de vos concurrents. Comment ça se passe quand vient le temps d'augmenter les prix? On n'a pas eu de réponse claire des autres avant vous, alors je veux savoir un peu, là, chez vous comment ça se passe, là, à partir du moment où le prix augmente, puis on recule, on regarde... Qui prend la décision? De quelle façon ça se fait? Est-ce que c'est par régions? Est-ce que c'est par stations, par endroits? Comment tout ça se fait?

M. Vaillancourt (Yves): Oui. Dans notre cas à nous, le prix se fait... c'est vraiment par stations. Ce n'est pas par régions, ni par provinces, ni par grands secteurs, c'est vraiment par stations. Et, nous, on a un mécanisme qui est vraiment clair pour chacune des stations, qu'on appelle une philosophie de prix. Nous, quand on dit qu'on ne monte pas le premier puis qu'on... on établit vraiment notre prix avec le marché, O.K., vraiment le marché, le micromarché d'une station, et chaque station a son propre, je dirais, son propre profil de mouvement de prix, malgré que la base, c'est la même, mais, pour chacune des stations, on va émettre une philosophie de prix, qu'on appelle. On va dire: Bon, bien, on établit la liste des compétiteurs dans le secteur et on dit, s'il y a une augmentation de prix, comment elle doit se faire. Et c'est clairement identifié sur chacune des feuilles de philosophie de prix, dans chacun des sites que nous possédons, qu'on ne monte jamais les premiers, et ça...

● (20 h 20) ●

M. Bécharde: Comment ça marche, M. Vaillancourt? Vous dites: On regarde... Je ne sais pas, moi, si vous êtes à Montmagny ou si vous êtes ici, dans Lebourgneuf, ou peu importe, là, vous regardez autour qu'est-ce qui se

passé. Comment ça fonctionne, là, pratiquement? Il y a quelqu'un le matin qui regarde les autres autour, si c'est...

M. Vaillancourt (Yves): Effectivement, et on appelle ça des sondages de prix de la compétition. Ayant notre prix affiché sur le bord de la rue, on n'a pas le choix de vérifier qu'est-ce que le compétiteur fait. C'est un marché qui est très, très sensible, on le sait tous, et, oui, plusieurs fois par jour, on demande à nos agents de vérifier, en sortant, en allant faire leurs dépôts, en allant faire leurs commissions... On les sensibilise à être eux-mêmes sensibilisés aux prix qui pourrait bouger dans leurs secteurs, soit à la baisse ou soit à la hausse, et, ces gens-là étant sensibilisés... Parce que, l'industrie pétrolière, on n'a pas le choix de suivre le prix, que ce soit à la hausse ou à la baisse, parce que ça peut affecter notre business, notre rendement commercial directement. Donc, c'est comme ça, c'est vraiment de visu que ça se fait. On le valide à chaque jour, à chaque moment de la journée. On regarde s'il y a quelque chose qui change dans le secteur, dans le marché.

M. Bécharde: Et le but, vous, c'est d'être au même niveau que les autres, d'être à peu près au même prix que les autres? Un petit peu plus bas? Un petit peu plus haut? C'est quoi?

M. Vaillancourt (Yves): Non. Notre but, c'est d'être compétitifs, c'est-à-dire au même prix. On cherche à être au même prix que les autres. Et, comme je vous disais, M. Bécharde, nous, on n'initie pas de hausse de prix, c'est clairement identifié.

M. Bécharde: Vous êtes conscients qu'on va avoir un problème tantôt, là. Il n'y a jamais personne, d'après ce qu'on a entendu aujourd'hui, qui initie le mouvement, là. Alors, moi, je vous crois, là, je n'ai pas aucune raison de remettre ça en doute, mais j'ai bien hâte de voir c'est qui, là. On a vu qu'il y a des gens qui ont des politiques du meilleur prix et tout, mais j'espère qu'il y a quelqu'un, à un moment donné, qui va me dire c'est qui qui part les prix. Puis d'ailleurs c'est pour ça qu'on veut collecter l'information, pour savoir ça part d'où, ça part de quelle façon. Parce que tout le monde suit, mais c'est qui qui le part et où?

Mais, puisque vous dites que vous le faites station par station et qu'à chaque endroit vous le faites de visu, les gens sont sensibilisés à ça, donc j'imagine que ce ne serait pas compliqué pour vous, en même temps qu'il y a ça, que vous le prenez, le téléphone, que vous lâchez un petit coup de fil à la Régie de l'énergie pour dire: Bien, voici, on est à tel prix. Puis ce n'est pas plus compliqué que ça, on fait un 1 800 puis on dit: Voici, on entre notre prix aujourd'hui.

C'est parce que je voyais plus loin que vous aviez des interrogations sur le fait que ça tombe entre de mauvaises mains ou quoi que ce soit. Je pense qu'on peut s'asseoir là-dessus puis le travailler, mais la Régie de l'énergie, soit avec un NIP, un numéro de code, numéro de détaillant, peu importe, là, on peut facilement en arriver à un bon élément. Puis l'élément pour lequel on veut faire ça, c'est que, si, vous, vous êtes dans un endroit où vous me dites: Bon, bien, regardez, moi, je suis le marché, je suis à tel prix, je suis ce qui se passe chez nous,

nous, c'est d'en arriver, après, je ne sais pas, cinq mois, six mois, à voir c'est quoi, la tendance, qui part le bal. Moi, je vous le dis bien franchement, il y a beaucoup de gens qui nous la posent, la question: Qui part le bal? C'est pour ça qu'on veut monter cette banque de données là.

La deuxième chose, au niveau de la justification, dans ces cas-là, ce que j'en comprends de vous et de la façon dont vous fonctionnez, c'est qu'à chaque endroit il faudrait que la personne appelle à la Régie de l'énergie et dise, parmi les choix de réponses... Puis ça, on est prêts à s'asseoir avec vous aussi pour rendre ça le plus simple possible — il n'y aura pas de paperasse, il n'y aura pas rien de compliqué là-dedans — rendre ça le plus simple possible pour qu'on sache les raisons qui justifient... Mais ce que je comprends de votre présentation, c'est que, vous, la raison qui reviendrait systématiquement pour justifier les augmentations, ce serait tout simplement un ajustement à la concurrence pour être compétitifs.

M. Vaillancourt (Yves): Définitivement. Notre réponse serait, la plupart du temps: c'est un ajustement vraiment avec le marché, qui est soit un compétiteur, ou même des fois deux, ou même des fois trois compétiteurs qui ont bougé, et là, à ce moment-là, on va bouger, nous. Ça dépend des micromarchés, mais, oui, effectivement, ce serait souvent la réponse.

Et, pour vous répondre à votre première question, M. Béchar, oui, on est d'accord pour travailler avec le gouvernement et la commission pour trouver des outils efficaces. Est-ce que c'est le coup de fil? Peut-être. Est-ce que ça peut être efficace? Si ça l'est...

M. Béchar: Moi, écoutez, je ne veux pas... Juste pour vous mettre dans le bain de ce qu'on discutait avant les fêtes, il y a un parti politique qui a élu un chef avec un système comme ça, alors on doit être capables de...

Une voix: ...

M. Béchar: Bien, c'est vrai, M. le député. Alors, on doit être capables de vérifier les prix de l'essence de cette façon-là aussi.

La Présidente (Mme Morissette): Oui, M. le député de Jonquière.

M. Gaudreault: ...règlement, là. J'en ai ultramarre des allusions partisans du ministre.

Des voix: Ha, ha, ha!

M. Gaudreault: Alors, moi, je pense que nous sommes dans un esprit ici pour améliorer la loi, améliorer la transparence, et on essaie toujours de situer ça dans un contexte non... en tout cas non partisan ou... politique, bien sûr, mais je pense que ça fait quatre fois que le ministre le dit, là. On a compris la blague. Mais là, moi, j'en ai ultramarre de ses allusions.

La Présidente (Mme Morissette): Je ne sais pas quel article du règlement vous soulevez, M. le député de Jonquière, mais je pense que le ministre a compris, là, que vous n'aimez pas son humour.

M. Béchar: Mais, pour revenir à ce qu'on disait, si on a un système...

La Présidente (Mme Morissette): ...les gens devant vous.

M. Béchar: Oui, oui. Je n'ai pas... Là, je pensais juste qu'un peu d'humour, ça détendrait l'atmosphère après souper. Mais je veux juste revenir sur un fait, c'est que le but n'est pas de mettre en place quelque chose de compliqué. Moi, ce que je recherche, c'est que je veux que vous vous mettiez un peu à notre place. C'est que ça devient un petit peu tannant, pour prendre le bon mot, quand on a toujours la perception que les prix augmentent et que... Moi, je dis toujours: Si c'est justifié, s'il y a de bonnes raisons, s'il y a... Les gens nous ont dit, là, après-midi: Il y a peut-être toujours quatre, cinq raisons qui reviennent puis qui sont là. Je me dis: Il me semble que ce n'est pas compliqué. Moi, j'aimerais ça être capable, un après-midi, de dire: Bien, voici, là, suite aux informations qu'on a eues, la tendance est partie à tel endroit par telle entreprise, puis voici les raisons qu'ils m'ont données. Ça, si c'est une bonne raison, les gens sont capables de comprendre. Si ce n'est pas une bonne raison, les gens jugeront, les gens choisiront, iront à une autre entreprise.

Mais ça, selon vous, là, si on réussit à s'entendre sur quelque chose de simple pour vous, ce n'est pas quelque chose, ça, qui est très, très compliqué et très, très demandant de demander à vos gens qui prennent la décision de faire varier le prix d'appeler, puis de signaler le numéro, le NIP, puis d'entrer, dans les deux, trois choix de réponses, la bonne réponse qui justifie, puis d'entrer le prix du litre au moment où il est affiché, là. Il me semble que ce n'est pas quelque chose de compliqué, ça. Ça ne devrait pas être trop difficile. Ce n'est pas de la paperasse, ce n'est pas des lettres que vous devez justifier, c'est quelque chose de relativement simple.

M. Vaillancourt (Yves): Oui, ça ne semble pas compliqué comme ça, effectivement. Il faudrait vraiment peut-être amener un mécanisme en place puis l'essayer, j'imagine. Le prix change plusieurs fois par jour, à certains micromarchés. Est-ce que ça peut engendrer trop de données, trop d'informations? Je ne le sais pas. C'est nouveau, ce que vous amenez, c'est bien, mais, nous, dans notre marché, en tout cas, je le répète encore, nous, on ne fait qu'acheter le produit et le revendre. Notre influence, notre volume aussi n'est pas majeur comme...

M. Béchar: Moi, ce que je veux régler avec vous, là, moi, ce que je veux détruire avec vous, là, c'est le mythe du «c'est compliqué», tu sais. Puis, moi, là, ça ne me rentre pas dans la tête, là, qu'on me dise que c'est compliqué de prendre le numéro de téléphone, même si vous êtes un détaillant, là, même si vous êtes tout seuls, vous n'êtes pas une pétrolière, vous n'êtes pas intégrés ou quoi que ce soit, de prendre le téléphone, de signaler un numéro 1 800, puis de choisir parmi quatre, cinq choix de réponses, puis de donner... Il me semble que ça, ce n'est pas quelque chose de compliqué. Même, à la limite, quand les gens disent: Bon, bien, le prix de l'essence varie 1,4 fois par jour, même si vous faisiez ça deux fois par jour, ce n'est pas quelque chose qui empêche quelqu'un de dormir, là, il me semble. Vous le dites vous-mêmes,

vous sortez puis vous sensibilisez vos gens à aller voir les prix, à regarder ce qui se passe puis à vous le ramener. Alors, je me dis, en même temps, là, ce n'est pas quelque chose qui est harassant.

Et parfois j'entends mes collègues, c'est presque comme si on venait d'inventer un nouveau ministère au complet. Moi, il me semble dans ma tête que je le vois de façon très simple. Puis en plus on est ouverts, avec la Régie de l'énergie, à s'asseoir pour trouver les quatre, cinq, six bons choix de réponses, qui ne seront pas compliqués, puis il me semble... Moi, j'ai la conviction qu'on serait gagnants face au consommateur si on était capables de lui dire...

Ce n'est pas vrai que les gens doivent être plus de bonne humeur le vendredi après-midi, avant une fin de semaine de trois jours, quand l'essence vient d'augmenter de 0,05 \$, 0,06 \$ puis qu'ils ne savent pas pourquoi. Ils ne sont pas plus de bonne humeur là qu'ils le seraient si on leur donnait la raison pour laquelle ça vient de bouger. Je ne sais pas, vous en voyez, du monde, là. C'est quoi, vos réactions à ça? Vous en avez, des gens qui vont chez vous.

M. Vaillancourt (Yves): Absolument. Et puis on parle aussi de confidentialité d'information, M. Béchar. On parlait de NIP puis... J'ai travaillé avec d'autres corporations pétrolières, et puis on avait aussi des NIP parce qu'on s'échangeait de l'information, et ces NIP là... Bon, un employé qui travaille le soir, c'est un jeune préposé qui travaille le soir, il a son NIP. Qu'est-ce qu'il fait avec son NIP? Il y a ça aussi, là, il y a cette interrogation-là. Et je n'essaie pas d'être l'avocat du diable, mais je veux juste...

● (20 h 30) ●

M. Béchar: Mais on s'entend sur le fait que ce n'est pas quelque chose de majeur, là. Il y a une différence entre contrôler un NIP et contrôler qui donne l'information et dire, là, que ça va être une apocalypse de papier puis qu'on va s'y perdre. Je pense qu'on est capables de voir qu'il y a des systèmes qui peuvent être mis en place, qui vont être efficaces.

Je veux revenir sur un point pour vous l'éclaircir, en même temps avoir certaines informations peut-être de votre part là-dessus. Au niveau du prix maximum, je veux vous dire que le gouvernement, le ministre a déjà le pouvoir de fixer le prix maximum. C'est arrivé en 1988-1989. M. Ciaccia, je pense, dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, avait fixé le prix, puis ça l'indique dans la loi, c'est très clair. Le but, là, ce n'est pas d'arriver à toutes les semaines puis de dire: Dans telle région, on écrase un tel, un tel ou un tel, là, ce n'est pas ça du tout, mais c'est vraiment de circonscrire des situations potentiellement abusives. C'est vraiment un pouvoir exceptionnel qui est là, qu'on simplifie, parce qu'à date il était assez compliqué à appliquer.

Mais vous avez des stations un peu partout au Canada. Est-ce que vous en avez dans les Maritimes aussi? Là où il y a des prix maximums, est-ce que vous pouvez nous dire un peu... Puis je veux vous dire que ce n'est pas du tout la même chose qu'on vise. Eux, ça a été le prix maximum, puis ils le fixent à toutes les semaines; nous, c'est une mesure exceptionnelle. Mais juste pour vous entendre peut-être sur l'effet qu'a eu la mise en place du prix maximum, les bons, les mauvais côtés, dans les Maritimes ou ailleurs, si vous avez quelques expériences là-dessus.

M. Vaillancourt (Yves): Je peux peut-être essayer de traduire la question à M. Knapp.

M. Béchar: Oui.

M. Vaillancourt (Yves): Parce que, moi, comme je suis représentant de la province de Québec, Québec-Est, l'effet de ce qui se passe aux Maritimes, peut-être que vous auriez une meilleure opinion de M. Knapp.

In fact, they would like to know what is the impact of the roof price in the Maritimes.

M. Knapp (Craig): In what way? To us or to the market?

M. Vaillancourt (Yves): To the market.

M. Knapp (Craig): I think the market place has liked it to a degree because it has made it more stable. However, it's not as competitive as it is in Québec. Québec is one of the, if not, the most competitive market places we have in the country.

M. Béchar: But what is the impact on the consumer? What was the reaction of the consumer where there's a maximum price?

M. Knapp (Craig): I think my perception is that the consumer feels as though there's more stability because there's not as much volatility with the price.

M. Béchar: ...on the price?

M. Knapp (Craig): It's...

M. Béchar: O.K. So, do you think that we should do it here or we should keep it with the things that we have in our bill?

M. Knapp (Craig): I don't think it's in the public's interest to do that.

M. Béchar: O.K.

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste environ deux minutes, pour votre information.

M. Béchar: Oui. Mais je veux revenir sur le fait que le prix maximum est vraiment une mesure exceptionnelle. On n'envisage pas de le mettre en place, mais c'est vraiment pour des situations, des endroits où, je ne sais pas, moi, dans deux régions où à peu près tous les indicateurs sont comparables, on se rend compte qu'il y a un prix qui est beaucoup élevé, puis ce qu'on se rend compte: c'est drôle, parfois, juste d'en parler, ça a un impact sur les prix. Juste d'avoir cet outil-là, ça a un impact sur les prix.

Mais, juste peut-être en conclusion, là, je comprends qu'il y a certains points, vous pouvez avoir certains doutes, mais on est tous d'accord sur le fait que plus il y a de transparence, plus on est capables de donner l'information aux gens, de dire pourquoi les prix ont varié, pour quelles raisons. Ce n'est pas mauvais pour le consommateur, puis, vous, ça vous ne renverse pas,

puis vous n'avez pas... Comme on l'a entendu cet après-midi, il y a des gens qui disent que les consommateurs vont être encore plus frustrés s'ils connaissent les raisons que s'ils ne les connaissent pas, là. Vous, ce n'est pas quelque chose qui vous... Plus les gens le savent, plus ils connaissent les raisons, mieux que c'est, là.

M. Vaillancourt (Yves): Excusez. Non, non, on n'est pas... Je m'excuse, j'ai perdu le fil, là. Mais on est absolument pour la transparence, nous. Comme on vous disait, on est prêts à travailler dans ce sens-là, définitivement.

M. Bécharde: Donc, je peux vous dire que, le projet de loi, là, si on réussit à convaincre nos collègues d'en face de l'adopter, je pense qu'on a les bonnes bases puis je pense qu'avec les discussions qu'on a, avec les discussions qu'on peut encore avoir avec la Régie de l'énergie on n'est pas loin de les convaincre. Juste à les regarder, je les sens ébranlés après chacune des présentations qu'on a, alors c'est toujours agréable.

Des voix: ...

M. Bécharde: Alors, un grand merci.

La Présidente (Mme Morissette): ...la fin, M. le ministre.

M. Bécharde: Merci.

La Présidente (Mme Morissette): Ça met fin au bloc du côté ministériel. Alors, à l'opposition officielle, M. le député de Chambly, vous avez 15 minutes devant vous.

M. Merlini: Merci beaucoup, Mme la Présidente. Merci, M. Vaillancourt. Thank you, Mr. Knapp, for the presentation. I think that it raises the right questions that need to be asked, because we feel that this proposal for a legislation raises more questions than it gives answers. And the first question that I would have for your group is: What is transparency in fuel prices and how do we make a fuel price more transparent than it is?

M. Knapp (Craig): I'm not sure you can make it much more transparent, we have the price in front of everyone of our stations every day. I mean, the price is displayed, it's an open, free market, and we compete aggressively and competitively every minute of every day.

M. Merlini: Mr. Vaillancourt said that you are in favor of a better transparency in fuel prices. Vous cherchez à dire que justement vous êtes pour la transparence. Mais comment qu'on rend des prix à l'essence, les prix de consommation, plus transparents? Comment faites-vous, chez Canadian Tire, pour...

M. Vaillancourt (Yves): En fait, ce qu'on dit... Je m'excuse.

M. Merlini: ...à part d'afficher le prix, là?

M. Vaillancourt (Yves): Oui. En fait, ce qu'on dit, c'est qu'on est d'accord de travailler... Si l'enlèvement

est de travailler pour avoir plus de transparence, on est prêts à travailler dans ce sens-là. On n'est pas contre ça. Qu'est-ce qu'on a comme idée pour être plus transparents? On ouvre la radio, on ouvre la télévision, on parle de tout ce qui fait changer le prix déjà, que ce soit un manque d'inventaire, que ce soit la marge de profit qui est rendue trop mince et qui porte à une augmentation de prix, le froid aux États-Unis. Je ne nommerai pas les raisons, mais le marché, cette industrie-là a déjà un niveau de transparence. Je pense qu'on peut être d'accord là-dessus, tout le monde, il y a déjà un niveau de transparence qui est atteint. Est-ce qu'on peut aller plus loin? Probablement. Comment? C'est une bonne question. On est là à en discuter, comment on pourrait le faire.

M. Merlini: Les mesures qui sont annoncées dans le projet de loi n° 41, qu'est-ce que ça représente pour un détaillant indépendant comme vous soit au point de vue formation ou au point de vue... Vous parliez tantôt de sécurité des NIP, ces informations-là. Qu'est-ce que ça représente? Et avez-vous été capables d'en évaluer l'impact sur vos opérations?

M. Vaillancourt (Yves): C'est difficile d'évaluer l'impact. On pense que c'est certain que ça prend plus de formation, on remet une responsabilité entre les mains des opérateurs de station. Et, quand je dis «opérateurs», ça peut être l'employé qui travaille le soir, l'employé qui a 17 ans. On lui remet entre les mains une responsabilité assez majeure, je crois, de gérer cette portion de l'entreprise. C'est simplement dans ce sens-là qu'on pourrait être un peu inquiets à dire: Bon, bien, oui, il faut qu'on travaille sur la formation, ensuite on remet une bonne responsabilité entre les mains d'un jeune préposé.

Comment on peut vivre ça? C'est difficile de prévoir comment ça va être. C'est difficile de prévoir les coûts. Est-ce que ça va être des coûts exorbitants de formation? On ne pense pas, mais, qu'est-ce que ça peut être, on ne le sait pas, on ne l'a pas vécu encore. Puis qui parle de coûts augmentés, bon, bien, parle de prix augmentés. On ne sait pas si on peut aller jusque-là, mais on peut le penser.

M. Merlini: Vous avez soulevé dans votre mémoire que vous pensiez qu'il est possible que les gens ou que les gens de l'industrie vont être moins tentés à une concurrence ou d'être plus compétitifs dans un certain marché; autrement dit, que les prix baissent en faveur des consommateurs puisque, veux veux pas, éventuellement la hausse va revenir, le retour à la normale va revenir. Dans le fond, quels bénéfices pourrait apporter aux consommateurs ce projet de loi là si, à ce moment-là, il n'y a plus cette compétitivité-là, cette compétition-là que vous avez parlé tantôt?

M. Vaillancourt (Yves): O.K. En fait, la compétitivité va rester. Ce qu'on disait tantôt, des changements de baisse mineurs qui, aujourd'hui, sont apportés, est-ce que, demain, avec ce projet de loi là, ils vont l'être, apportés, encore? Quand on sait que ça baisse, le marché fait ça comme ça, on sait que, demain ou après-demain... Je dis «on sait», on peut prévoir que le marché peut descendre, on peut penser qu'il peut remonter après, il peut y avoir des baisses temporaires, je ne le sais pas.

Je dis ça sous toutes réserves, c'est un... Il n'y a rien de fondé dans ce que je dis, c'est une supposition. Si une baisse, un effondrement du marché est mineur et on sait que ça va se reprendre une semaine après, est-ce qu'on va l'accorder, la baisse? Est-ce que le marché, l'industrie va la donner, cette baisse-là, sachant que, dans deux jours, on va le remonter, le prix, et qu'on va devoir refournir des explications? C'est simplement dans ce sens-là qu'on disait: Est-ce qu'il y a des baisses? On a apporté la question, en fait: Est-ce que ces minibaisses-là, ces microbaisses-là vont être faites? Est-ce qu'elles vont être faites dans le marché, et qui, aujourd'hui, sont faites présentement et qui font bénéficier le consommateur?

M. Merlini: I'd like to know, Mr. Knapp, a little bit more about the ceiling prices that were put in place in the Maritimes. And here, in Québec, we have a floor price, a bottom price. How does that affect a competitive market? And how does that benefit the consumer, whether it's a floor price or a ceiling price, in your opinion?

● (20 h 40) ●

M. Knapp (Craig): Well, I think, when there's a ceiling price, it limits how much volatility there can be in the market place. So when there's a ceiling price, there's a tendency, I think, there to be close to that ceiling price because there isn't as much room to go higher than... well, you can't go higher than it, and there's only so low that you want to go, such that you can at least break even in your business.

When you have no restriction on the upside but you just have a restriction on the downside, you'll never go below cost as we do in other markets. Now, that stops people... some companies from being pressured by competition, so you don't get the predatory pricing where the market may go too low, and then an independent may be susceptible to the pressures of a larger competitor who's trying, you know, to put them out of business. However, there isn't as much move in the marketplace, so it's not as volatile.

M. Merlini: Would there be a mechanism in the fluctuation... what aggravates consumers such as ourselves is the fluctuation in prices. Mr. Vaillancourt talked about when the price goes down, it tends to go down a lot slower than when it goes up. Is there a mechanism that you could see, a potential mechanism that would say a price increase that would reflect only the... voyons! l'indice des prix à la consommation, consumer prices, or would there be something that is an extraordinary circumstance... The Minister said that in an extraordinary circumstance he would put a maximum ceiling price. Could there be such a mechanism to render, to have more transparency in fuel prices?

M. Knapp (Craig): I'm not sure that gives you transparency. You know, personally, I'm not an advocate for having a ceiling price. I think you're better to let the market dictate what prices are and let the competition within the market, you know, generate the price that the public will eventually accept. I mean, ultimately the prices in Québec, as I said before, are the most competitive in the country. So, I'm not sure it's a...

You know, I understand that the volatility is difficult for consumers because it's difficult for them to

understand what's going on on the supply side, but ultimately it's the best format to have the most competitive prices for consumers.

M. Merlini: So, having the reasons or having the justifications given to the consumer, will that give him an added benefit? Because if the prices are this competitive, if the market is this competitive in Québec, it does give the consumer quite the benefit. But would having the reasons for the price hikes give him an additional benefit, in your opinion?

M. Knapp (Craig): I'm not sure it would give them any additional benefit. The prices will be what the prices are. Maybe it'll help them understand, but there's so many dynamics that are going on, I'm not sure that there's some centralized, you know, bulletin board that could be set up that could display the price as much as every single one of our sites having to do that.

M. Merlini: O.K. Mme la Présidente, mon collègue de Jean-Lesage aurait une question.

La Présidente (Mme Morissette): Oui. M. le député de Jean-Lesage, allez-y.

M. Gosselin: Merci, Mme la Présidente. Le gouvernement actuel, le gouvernement libéral, c'est le gouvernement du faire semblant, puis le projet de loi n° 41 en est un bon exemple parce que le ministre nous dit travailler pour les consommateurs. Ce que j'entends dire...

Une voix: ...

La Présidente (Mme Morissette): Un instant.

M. Gosselin: ..des représentants de l'industrie aujourd'hui...

La Présidente (Mme Morissette): J'ai une question de règlement qui est soulevée. Je vous demanderais de...

M. Béchar: Sur la question de règlement, il n'a pas le droit de prêter des intentions. Ça va bien, à date, là. On peut-u maintenir ça comme ça?

M. Gosselin: O.K., je retire...

Des voix: Ha, ha, ha!

La Présidente (Mme Morissette): Oui, c'est ça.

Des voix: Ha, ha, ha!

Une voix: Continue donc.

La Présidente (Mme Morissette): C'est moi qui préside, laissez-moi deux secondes, là. Ha, ha, ha!

Une voix: ...

La Présidente (Mme Morissette): Je comprends. Je comprends. Vous êtes plein de bonnes intentions. S'il

vous plaît, c'est vrai que l'ambiance était très bonne, on va rester dans le même...

M. Gosselin: Non, mais le ministre aime bien une touche d'humour une fois de temps en temps, là.

La Présidente (Mme Morissette): Bon.

M. Gosselin: O.K. C'est correct quand le ministre fait de l'humour, mais, quand, nous, on en fait, ce n'est pas correct?

M. Bécharde: Vous appelez ça de l'humour?

M. Gosselin: Pardon?

M. Bécharde: Vous appelez ça de l'humour?

La Présidente (Mme Morissette): S'il vous plaît! M. le député de Jean-Lesage, on va garder la même ambiance, là. L'important, c'est les gens qui nous rendent visite, ce n'est pas les commentaires. S'il vous plaît!

M. Gosselin: O.K. O.K. Ce que j'entends dire des représentants, Mme la Présidente, de l'industrie, c'est que non seulement le projet de loi n° 41 n'améliorera pas le prix à la pompe, mais le coût additionnel sera refilé aux consommateurs. Contrairement au ministre, ce qui intéresse notre formation politique, c'est que le consommateur paie moins cher l'essence à la pompe.

Ma question: Pouvez-vous me dire à combien de reprises le ministre vous a rencontrés pour discuter de pistes de solution afin que le consommateur paie l'essence moins cher à la pompe?

M. Vaillancourt (Yves): Je pense que je devrais donner la question à M. Knapp, si vous êtes d'accord.

M. Gosselin: I can ask it in English if you want.

M. Vaillancourt (Yves): O.K. You can ask it in English? O.K. Please.

M. Gosselin: Can you tell me how many times did the Minister ask to meet with you to discuss possible solutions to decrease the price the consumer pays at the pump, the price of gasoline?

M. Knapp (Craig): Not that I'm aware, we haven't talked about that.

M. Gosselin: Are you sure? Because the Minister, you know, within these walls, every time we ask him a question, he says that he's working hard daily, on a daily basis for the consumers, for the consumers, you know, to pay less. So, you know, when you meet with him, how many times did he ask you to meet and discuss possible solutions to decrease the price consumers pay at the pump?

M. Knapp (Craig): We haven't met with the Minister to talk about that. We are not a price maker in the market place, we are a competitive force in the market place.

M. Gosselin: Thank you. C'est beau.

La Présidente (Mme Morissette): Vous n'avez plus d'autre question?

M. Gosselin: Non.

La Présidente (Mme Morissette): Parfait. Alors, on peut passer au deuxième groupe d'opposition. M. le député de Jonquière.

M. Gaudreault: Merci, Mme la Présidente. Bonsoir.

Des voix: Bonsoir.

M. Gaudreault: Alors, merci d'être venus. J'aimerais être sûr de bien comprendre et de bien vous suivre parce que je sens des contradictions par rapport à ce que vous avez exprimé par votre mémoire et ce que vous semblez répondre aux interventions du ministre. Tout à l'heure, je vous ai entendus répondre à une question ou une intervention du ministre que, l'idée du *Star Académie*, là — on va le dire comme ça parce que c'est l'expression consacrée maintenant, là — donc l'information à la régie via un système téléphonique avec une série de choix de réponses, là, vous sembliez dire que ça pouvait être une idée intéressante. En tout cas, j'ai compris ça. Mais en même temps, dans votre mémoire et dans votre présentation, et vous êtes revenus là-dessus après, vous dites, par exemple — et vous me direz si je comprends bien, là — que, dans la Division pétrole de Canadian Tire au Québec, vous avez 58 postes d'essence et que vos agents sont des gens d'affaires indépendants qui sont bien implantés dans la province. Et, par vos explications, je comprends également que c'est chacun d'entre eux, qui est indépendant, donc qui doit fixer les prix en fonction de sa région d'appartenance.

Plus loin, vous parlez, entre autres à la page 2: «Nous devons définir clairement ce que signifie "sur le site de l'essencerie".» Donc, vous avez des inquiétudes en ce qui concerne cet aspect de la loi. Et, en haut de la page 3, vous dites: «Nos agents devront former plus amplement leurs employés afin qu'ils puissent expliquer adéquatement toute différence qu'il pourrait y avoir entre le prix à la pompe et le prix estimé par la régie.» Vous dites également que «les employés devront traiter avec des clients choqués[...]. Ce sera un défi difficile pour nos agents, car ce sera plus difficile pour eux de trouver et de conserver des employés pour exploiter leurs postes d'essence.» Et vous avez fait référence, tout à l'heure, au fait que c'est une grosse responsabilité à confier à des étudiants, par exemple, qui travaillent la fin de semaine pour gagner un peu d'argent, là, le soir, les fins de semaine, c'est une grosse responsabilité à leur confier.

Alors là, je voudrais bien comprendre votre position parce que c'est un élément central à la fois de l'argumentaire du gouvernement concernant le projet de loi n° 41, mais aussi un aspect central de la loi sur la transparence. Alors, j'aimerais vraiment comprendre: Êtes-vous favorables ou vous trouvez que c'est vraiment très lourd pour une entreprise du type de vos stations d'essence?

M. Vaillancourt (Yves): En fait, comme ce n'est pas en place, aucun mécanisme n'est en place, ce qu'on dit, c'est qu'on est d'accord si on veut aller dans ce sens-là,

on peut travailler avec le gouvernement en place pour trouver des mécanismes. Est-ce que le mécanisme va être efficace ou pas? Je pense que l'objectif qu'il faut qu'on se donne, c'est, oui, qu'il faut qu'il soit efficace. Donc, ce qu'on dit, là, la position qu'on a, c'est ce qu'on a dit dans notre mémo: Oui, on est prêts à travailler dans ce sens-là.

Pour le fait que les gens sont indépendants, oui, nos agents sont indépendants. En fait, ils opèrent leurs business, leurs entreprises sur le point de vente Canadian Tire. Cependant, on travaille de très près avec eux. Notre rôle, c'est de les supporter, c'est de travailler avec eux, c'est de les former nous-mêmes pour qu'eux puissent former leur personnel. Qu'est-ce que ça va faire comme effet de former le personnel? On ne le sait pas non plus. Qu'est-ce que ça peut avoir comme impact? On ne le sait pas.

M. Gaudreault: Il risque d'y avoir des coûts supplémentaires qui vont se répercuter à la pompe, chez le consommateur.

M. Vaillancourt (Yves): Il peut y en avoir comme il peut ne pas y en avoir. On ne le sait pas, on ne l'a pas vécu. On pense qu'il peut y en avoir. Toute action qui porte sur le personnel ou aux opérations directement a un impact au niveau coût, c'est certain. À la fin de la journée, il y a plus d'actions à porter, il y a un coût à ça.

M. Gaudreault: Ce n'est pas coût zéro, là.

● (20 h 50) ●

M. Vaillancourt (Yves): Techniquement, non. Quant à l'inquiétude qu'on a sur le point de vente à l'essencerie même, bon, c'est des inquiétudes opérationnelles, je dirais, mais qui sont importantes pour nous parce que, quand on est dans les opérations au jour le jour, comment ça se fait, où il faut le faire, de quel format, comment on reçoit de l'information, comment on la propage et comment on la propage de façon confidentielle, c'est des points qui nous sont très chers. C'est qu'on a, pas une inquiétude, mais on veut s'assurer que ça se fasse dans le bon ordre, de façon très confidentielle. On est déjà très transparents, comme on disait tout à l'heure. Si on veut aller plus loin que ça, il faut assurer la confidentialité parce que ça peut affecter la compétitivité, la concurrence et puis, bien, la relation ou le rendement d'affaires, en fin de compte.

M. Gaudreault: O.K. Vous avez fait référence à des... Bon, vous êtes ouverts, vous êtes prêts à travailler avec la régie, avec le gouvernement pour favoriser la transparence. Vous faites référence à des outils efficaces. Pouvez-vous nous dire concrètement et assez rapidement, parce que j'aurais une foule de questions, quels seraient ces outils efficaces que vous suggérez pour plus de transparence?

M. Vaillancourt (Yves): We have some tools to suggest for more transparency? It's a question that we...

M. Knapp (Craig): I mean, I could suggest that you look at, you know, some of the prices that we, as an independent retailer of gasoline, have to buy, and if... I mean, ultimately we don't set the price that we buy from, we're just retailing it. So, if you wanted to have that as a benchmark and somehow broadcast that or make that

known to the public, that might help people to understand what retailers are dealing with, because that's a commodity price.

M. Vaillancourt (Yves): Pour compléter aussi, monsieur, il y a déjà beaucoup d'informations disponibles sur le Web. À la Régie de l'énergie, il y a une foule d'informations peut-être méconnues un peu.

M. Gaudreault: Nous sommes entièrement d'accord avec vous à cet égard, nous pensons qu'il y a déjà beaucoup d'informations sur le Web. Est-ce que ça pourrait être, par exemple, de profiter de vos circulaires de magasin pour dire: Allez consulter le Web pour connaître les prix d'essence?

Maintenant, autre sujet. Vous dites à la page 3: «...le fait de transmettre ceci comme raison normale à la régie ne semble pas fournir beaucoup de valeur aux clients.» Alors, qu'est-ce que les raisons normales auxquelles vous faites allusion? Et est-ce qu'on devrait viser ce qui est hors normes pour plus de transparence? Autrement dit, s'il y a des choses normales, dans la fixation des prix, que vous jugez inutiles à justifier outre mesure, qu'est-ce qui serait hors normes et comment devrait-on les expliquer pour que les gens puissent comprendre?

M. Vaillancourt (Yves): O.K. Pour répondre à votre question, c'est que, pour nous, étant un indépendant, donc on achète et on revend le pétrole, l'essence. Quand on dit «raisons normales», c'est que toutes les raisons qu'on pourrait donner pour une hausse de prix, exemple, à la pompe, c'est une raison de compétitivité dans notre micromarché. C'est ça qu'on appelle une raison normale: on monte parce que notre voisin a monté. Et, dans notre cas, comme j'ai mentionné en début d'intervention, et c'est même écrit à chacune des stations proprement sur une feuille, on ne monte pas les premiers. Alors, c'est toujours des raisons soi-disant normales, et je le dis...

M. Gaudreault: Qu'est-ce qui serait hors normes?

M. Vaillancourt (Yves): Je ne le sais pas. Il faudrait demander à ceux ou à d'autres qui, eux, peut-être influencent le prix d'une autre façon. Nous, en tant qu'indépendants et avec le volume qu'on a, nos raisons sont soi-disant tout le temps normales. C'est ça.

M. Gaudreault: Donc, est-ce que je me trompe si je dis qu'en visant les commerces ou les détaillants comme vous le gouvernement, par le projet de loi n° 41, se trompe de cible, parce qu'il devrait davantage viser les raffineurs ou ceux qui font le commerce du pétrole brut? C'est ça que les consommateurs veulent savoir. Est-ce que je me trompe en disant ça?

M. Vaillancourt (Yves): Dans notre cas à nous, moi, je vous dis que nos raisons sont normales. Est-ce que, dans le cas du voisin, ses raisons sont normales? Je ne le sais pas. On parle pour nous, Canadian Tire, la Division pétrolière. Nos raisons à nous sont normales. Est-ce que le...

M. Gaudreault: Hors normes, c'est, par exemple, la marge de raffinage? C'est le prix du brut?

M. Vaillancourt (Yves): Ça pourrait peut-être être ça.

M. Gaudreault: Bon. Donc, la cible devrait être ça et non les indépendants comme vous?

M. Vaillancourt (Yves): Je ne peux pas prétendre des intentions. Moi, je vous dis que, si cette loi-là est appliquée pour nous, je peux vous dire comment, nous, on va répondre, je ne peux pas dire comment eux vont répondre.

M. Gaudreault: Moi, en tout cas, je comprends de ce que vous me dites que le gouvernement, par le projet de loi n° 41, se trompe de cible en faisant croire qu'on vise les multinationales ou, par exemple, les grandes pétrolières, alors que c'est les détaillants qui sont visés. Moi, c'est ce que je comprends de vos interventions. Mais, bon, on va aller sur un autre sujet.

À la page 4, vous dites: «Qu'arrive-t-il si les changements de prix surviennent à plusieurs reprises au cours de la journée, comme c'est souvent le cas?» Pouvez-vous nous dire à quelle fréquence, dans vos stations, ce type de variation de prix peut survenir? On en a eu des exemples par vos prédécesseurs Ultramar et Esso, là. En ce qui vous concerne...

M. Vaillancourt (Yves): Malheureusement, je n'ai pas de ratio pour vous, je n'ai pas de ratio, on n'a pas fait ces calculs-là. Dans différentes régions de la province, ça change plus souvent que d'autres, d'autres régions sont plus stables. On n'a pas cette donnée-là ici. Craig, do you have the kind of average how many times... We don't have that information, hey?

M. Knapp (Craig): No, we don't.

M. Vaillancourt (Yves): Non, malheureusement.

M. Gaudreault: J'aimerais laisser mon collègue député de René-Lévesque poser une question.

M. Dufour: Oui.

La Présidente (Mme Morissette): Oui, M. le député de René-Lévesque. Allez-y.

M. Dufour: Merci, Mme la Présidente. Alors, peut-être simplement vous signifier qu'on est ici des législateurs, on va avoir à voter sur un projet de loi puis on va avoir à travailler sur l'étude détaillée du projet de loi. Alors, on a rencontré des intervenants après midi qui nous disaient qu'on se trompe de cible, que ça va être une lourdeur administrative, que ça va se répercuter sur le consommateur. Je pense que mon collègue en a parlé, lourdeur et perte de travail. Puis je regarde dans votre mémoire, parce que je l'ai lu: «L'article 76.2 soulève aussi un certain nombre de questions de sécurité pour notre entreprise.» Vous nous avez signifié dans votre argumentaire: Qu'est-ce que le travailleur va faire avec son NIP?, quand vous parlez de sécurité, là. Tu sais, j'essaie de prendre au bond ce que vous dites, mais ce que je veux vous signifier, c'est que, nous, on est des législateurs. Le ministre a déposé un projet de loi, on est là pour entendre,

en consultations particulières, les intervenants qui sont de près touchés par le projet de loi.

Est-ce que, oui ou non, vous êtes d'accord avec le libellé actuel du projet de loi? Elle est bien simple, ma question. On est là pour légiférer. Est-ce que c'est là pour être bonifié? Est-ce que vous êtes d'accord avec le libellé actuel du projet de loi ou il y a place à bonification?

M. Knapp (Craig): Well, I guess, ultimately, from our position, we question, you know, whether we need the bill at all.

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste un peu moins de deux minutes pour la fin du bloc, pour votre information.

M. Dufour: Vous parlez... Vous êtes monsieur, attendez un petit peu, monsieur...

Une voix: Vaillancourt.

M. Dufour: ...Vaillancourt. Vous parlez de négocier avec le gouvernement. Vous êtes prêt à voir certains outils pour améliorer... Vous êtes prêts à négocier quoi avec le gouvernement dans le libellé actuel du projet de loi? Il y a des articles là-dedans, vous avez parlé de 76.2 tout à l'heure. Est-ce que vous avez des petits picots, des détails que vous voudriez nous amener pour qu'on soit capables, nous, de bonifier le projet de loi? Parce que c'est nous qui allons prendre la décision, là. Là, on est en consultations particulières, après ça on s'en va en étude détaillée. Quelles sont les pistes de solution que vous avez pour bonifier ce projet de loi là, selon ce que vous émettez comme négociations avec le gouvernement pour trouver des outils nécessaires?

M. Vaillancourt (Yves): En fait, on ne parle pas de négocier, on parle de travailler avec. O.K.? On est prêts à travailler avec. Maintenant, les pistes...

M. Dufour: ...

M. Vaillancourt (Yves): Pardon?

M. Dufour: Ce qui veut dire?

M. Vaillancourt (Yves): Maintenant, travailler avec, ce qu'il veut dire, c'est... En fait, on est à la prémisse de ce travail-là, en ce qui nous concerne.

M. Dufour: Oui.

M. Vaillancourt (Yves): C'est frais, c'est nouveau, on est d'écoute, on est prêts à travailler. Quand je dis qu'on est prêts à travailler, c'est réellement ça. Maintenant, qu'est-ce qu'on a à proposer? On n'a rien à proposer pour l'instant. Est-ce qu'on a quelque chose à proposer? Do we have something to propose for now? On est prêts à travailler. Mais on a-tu des choses à proposer pour l'instant? Non.

La Présidente (Mme Morissette): Ça met fin à ce bloc d'une heure que nous avons ensemble. Je pense qu'il y avait encore des questions, mais malheureusement

c'est tout le temps qu'on avait, il y a un autre groupe qui attend, après. Alors, merci beaucoup, M. Vaillancourt. Thank you very much, Mr. Knapp.

On va suspendre quelques instants pour saluer les gens et puis que le prochain groupe s'installe.

(Suspension de la séance à 21 heures)

(Reprise à 21 h 2)

La Présidente (Mme Morissette): Alors, bonsoir. Bienvenue à l'Association québécoise des indépendants du pétrole. Je ne sais pas si vous étiez là plus tôt, quand j'ai parlé des temps de parole. Alors, tout est correct, vous avez 15 minutes devant vous pour nous faire votre présentation. Si vous voulez introduire les gens qui sont avec vous. Ça nous fait un grand plaisir de les rencontrer. A vous pour 15 minutes.

Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP)

Mme Marcotte (Sonia): Mme la Présidente, M. le ministre, membres de la commission, permettez-moi d'abord de présenter les personnes qui m'accompagnent: M. Pierre Crevier, président du conseil d'administration de l'AQUIP et président de Pétroles Crevier; M. René Blouin, conseiller principal de l'AQUIP; et moi-même, Sonia Marcotte, présidente-directrice générale de l'AQUIP.

Nous tenons à remercier les membres de la commission qui nous ont invités à venir présenter notre position sur les questions soulevées par le projet de loi n° 41. Nous le faisons au nom des membres de l'AQUIP, qui regroupe les entreprises pétrolières à intérêt québécois. Leur champ d'activité est lié à l'importation, la distribution et la vente au détail de carburants, de mazout et de lubrifiants.

Les ventes au détail des entreprises pétrolières québécoises représentent environ 20 % de l'ensemble du marché québécois. Leur présence permet de livrer une concurrence accrue aux grandes pétrolières. Les consommateurs économisent ainsi au-delà de 361 millions de dollars annuellement. Ces économies découlent de l'action concurrentielle conjuguée des distributeurs et détaillants indépendants et des importateurs indépendants de produits pétroliers. Cela fait en sorte que, comme le démontre le tableau que vous retrouverez à l'annexe 1, de toutes les régions du Canada, c'est le Québec qui, hors taxes, offre à ses consommateurs les prix les plus bas.

Le projet de loi n° 41 vise à rendre plus transparente la fixation des prix de l'essence et du carburant diesel. À cet égard, deux commentaires préalables s'imposent. Pour atteindre ces objectifs, le projet de loi doit viser les causes réelles qui engendrent les augmentations de prix des carburants. Au surplus, il nous semble plutôt malsain de mettre sur pied un mécanisme complexe qui oblige de justifier des comportements commerciaux parfaitement normaux. Nous présentons donc des propositions qui permettent de mieux cibler les objectifs visés par le projet de loi.

L'article 76.1, qui exigerait l'affichage quotidien, dans chaque poste d'essence, du prix minimum estimé par la Régie de l'énergie, créerait une grande confusion auprès

des consommateurs. En effet, le PME correspond au coût d'acquisition du carburant par le détaillant et ne doit pas être confondu avec le prix de vente au détail. Or, exiger des détaillants qu'ils affichent le PME quotidien informe mal les consommateurs sur le juste prix qu'ils doivent payer. Au surplus, nous estimons que les détaillants ne sont pas outillés pour disposer en temps utile du prix quotidien qui serait publié par la Régie de l'énergie et procéder à son affichage. Bien que cela paraisse simple, pareil affichage quotidien exige, pour les réseaux, des systèmes complexes de diffusion et de suivi des opérations. Quant aux détaillants qui fixent eux-mêmes leurs prix, ils opèrent souvent de très petits commerces et ne disposent pas des moyens requis pour assurer un affichage quotidien rigoureux. L'affichage quotidien nous semble donc inadéquat.

Puisqu'il est aisément démontrable que les abus qui affectent les prix des carburants originent des secteurs du raffinage et du marché du pétrole brut, nous estimons qu'il est inadmissible que le projet de loi ne demande aucune justification de ces secteurs et demande plutôt au secteur de la vente au détail de justifier les abus des autres. Il y a là un principe inquiétant qui, en plus d'être inéquitable, donne au public un mauvais signal. Les consommateurs vont ainsi centrer leur intérêt et leur agressivité sur le seul secteur qui n'abuse pas et qui fait en sorte que les prix qu'ils paient sont, hors taxes, les plus bas au Canada.

L'article 59.1 du projet de loi ne nous semble pas clair. Nous croyons qu'il pourrait toucher la fixation d'un prix d'affichage distinct du PME. S'il était voisin du PME, il constituerait un prix prédateur et donnerait à penser qu'il devrait s'agir du prix de vente, ce qui est contraire au principe même de la Loi sur la Régie de l'énergie, qui permet au contraire de mettre fin aux comportements commerciaux caractérisés par les ventes à perte. Comme nous le précisons plus haut, les détaillants ne sont pas outillés pour procéder à ce type d'affichage quotidien auquel nous nous opposons.

M. Crevier (Pierre): Il nous semble que le projet de loi devrait exiger des justifications touchant les hausses des marges de raffinage et des prix du pétrole du brut. Le consommateur comprendra ainsi mieux ce qui fait augmenter les prix des carburants. Toutefois, s'il advenait que le secteur de la vente au détail excède une certaine norme, la loi pourrait exiger des justifications des détaillants qui excèdent cette norme. Afin d'appliquer ce principe, un avis pourrait être transmis à la régie si le prix de vente excède le prix quotidien aux rampes de chargement plus le coût de transport du carburant depuis la raffinerie jusqu'au poste d'essence, plus 0,06 \$ le litre pour la grande région de Montréal, 0,07 \$ le litre pour le Québec central et 0,08 \$ le litre pour les régions éloignées. À ces montants il faut évidemment ajouter les taxes applicables.

Une personne qui contrevient à cette obligation d'aviser la régie recevrait un avis pour une première omission. Toute autre omission serait passible d'une amende variant entre 50 \$ et 500 \$. Ce type de sanction est mieux adapté aux petits commerçants qui opèrent des postes d'essence et à la nature relativement mineure de la faute. Il reviendra au législateur de fixer les exigences touchant les grandes pétrolières engagées dans le raffinage et/ou le commerce du pétrole brut.

Cette proposition a le mérite de ne pas exiger d'un commerçant qu'il justifie des comportements tout à

fait normaux. Elle met l'accent sur les situations hors normes, possiblement explicables, et n'entraîne donc pas d'avalanche d'avis auprès de la Régie de l'énergie. Il ne faut jamais oublier que plus de 1 500 propriétaires de postes d'essence fixent eux-mêmes les prix de pompe de leurs carburants. Au surplus, les réseaux gèrent des postes d'essence dont les prix diffèrent de l'un à l'autre selon les zones où ils sont situés. Chaque poste d'essence exige donc un traitement particulier. En somme, il faut savoir qu'une augmentation des prix aux rampes de chargement des raffineries peut aisément engendrer près de 4 000 changements de prix à travers le Québec et pourrait entraîner, en vertu du projet de loi actuel, entre 2 000 et 3 000 avis transmis à la Régie de l'énergie. Nous croyons que nos propositions permettraient d'éviter pareille dérive administrative. Voilà pourquoi notre proposition de ne pas exiger de transmission d'avis à la régie lorsque la situation ne le justifie pas nous apparaît tomber sous le sens commun.

Au surplus, puisque le gouvernement pourrait, comme nous le proposons, exiger une justification des grandes pétrolières qui auraient augmenté leurs prix aux rampes de chargement, le consommateur serait correctement informé des causes de la fluctuation à la hausse.

● (21 h 10) ●

M. Blouin (René): Le projet de loi propose de retirer les pouvoirs actuellement consentis au gouvernement pour les remettre entre les mains du seul ministre des Ressources naturelles lorsque vient le temps d'imposer un prix minimum de vente des carburants. L'option que nous proposons maintient l'utilisation de ce pouvoir plus collégiale en continuant à en référer au Conseil des ministres, ce qui est souhaitable, compte tenu des impacts de ce type de décision.

Lorsque la situation le justifierait, nous proposons que le ministre saisisse le Conseil des ministres d'une demande de fixation d'un prix maximum et d'un prix minimum. Si le Conseil des ministres ordonne pareille intervention, nous proposons que la loi prévoie à la fois le respect d'un prix minimum et d'un prix maximum. Tout détaillant qui établirait son prix de vente sous le prix minimum ou au-dessus du prix maximum serait frappé d'une amende quotidienne variant entre 500 \$ et 5 000 \$.

Le prix minimum et maximum s'établirait en additionnant le prix quotidien aux rampes de chargement plus le coût de transport du carburant depuis la raffinerie jusqu'au poste d'essence, plus 0,03 \$ le litre pour le prix minimum et 0,06 \$ le litre pour le prix maximum pour la grande région de Montréal, 0,04 \$ le litre pour le prix minimum et 0,07 \$ le litre pour le Québec central, pour le prix maximum, et 0,05 \$ le litre pour le prix minimum et 0,08 \$ le litre pour le prix maximum pour les régions éloignées. Il faut évidemment, le cas échéant, ajouter les taxes applicables.

Mme Marcotte (Sonia): En résumé, nous réclamons que la transparence recherchée mette en relief les véritables causes qui provoquent les prix élevés des produits pétroliers. Nous nous opposons à l'affichage quotidien d'un prix de vente suggéré dans les postes d'essence, en outre parce que cela est pratiquement inapplicable. Quant aux avis à transmettre à la régie, notre proposition permet d'exiger des explications lorsque les comportements commerciaux s'égarer de la norme. Enfin, l'imposition d'un prix minimum et d'un prix

maximum par le Conseil des ministres permettrait de mettre fin aux situations abusives qui pourraient se présenter. Merci.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup à vous. Alors, on va passer immédiatement à M. le ministre, qui dispose de 17 minutes pour échanger avec vous. M. le ministre.

M. Bécharde: Oui. Merci beaucoup, Mme la Présidente. Mme Marcotte, M. Crevier, M. Blouin, bienvenue. Merci de nous avoir présenté ce mémoire. Je veux prendre un peu, avant d'aller dans les points plus particuliers de votre mémoire, deux, trois petits points qu'on a posés depuis le début. Est-ce qu'il arrive qu'il y a des indépendants qui partent des mouvements à la hausse? Est-ce que ça arrive qu'il y a des indépendants qui partent, dans certaines régions, des augmentations de prix de l'essence ou vous suivez? Comment ça fonctionne chez vous quand vous fixez les prix?

M. Crevier (Pierre): Chez nous, chez Pétroles Crevier, c'est sûr qu'on ne peut pas initier des augmentations de prix, on a à peine 3 % du marché québécois. C'est sûr que les gens qui peuvent initier des augmentations de prix, ce sont les gens qui contrôlent le plus de parts de marché. Vous avez quatre joueurs, qui sont les trois raffineurs plus Esso, les trois raffineurs étant Shell, Petro-Canada et Ultramar, qui à leur quatre détiennent 75 % du marché québécois. À ma connaissance, l'initiation des augmentations de prix vient de ceux qui contrôlent les grandes parts de marché.

M. Bécharde: Là, on commence à éclaircir pas mal de choses, là, parce que, sur les quatre dont vous nous parlez, il y en a deux qui nous ont dit que ce n'était pas eux autres. Alors, il reste les deux autres. Ha, ha, ha! Ça diminue. Ça fait que, là...

Une voix: ...

M. Bécharde: Oui, puis les absents ont toujours tort. Ça fait que, là, ça s'en vient, là. D'après moi, demain midi, on devrait avoir une bonne idée de qui part les hausses. Mais sérieusement, donc, pour vous, là, le fait de devoir justifier les hausses des prix, ce ne serait pas quelque chose...

M. Crevier (Pierre): Par contre, si je peux vous parler pour Montréal, ce n'est pas nécessairement toujours la même compagnie. En ce moment, si vous regardez le marché de Montréal, vous pouvez en avoir une, compagnie qui va initier une augmentation de prix dans un district, dans un secteur de Montréal, les autres autour vont augmenter. Dans un autre secteur, ce sera une autre qui augmentera.

M. Bécharde: Mais c'est parce que, moi, là... Écoutez, on a vu Ultramar, puis ils nous ont dit que ce n'était pas eux autres. Ils ont dit, Esso, qu'eux autres suivaient aussi. Là, tantôt, on a vu Canadian Tire qui nous disait que ce n'était pas eux autres non plus. Vous autres, vous me dites que ce n'est pas vous autres non plus. Vous avez dit, vous, que c'était un des quatre, puis

il y en a deux des quatre qui nous ont dit que ce n'était pas eux autres. Ça fait qu'il ne reste plus grand monde, là.

Tout ça pour vous dire, là... Je le fais un peu à la blague, mais tout ça pour vous dire que c'est exactement le genre d'élément qu'on recherche. Quand les prix augmentent, ce n'est jamais de la faute à personne puis c'est toujours l'autre d'à côté. Mais, tu sais, à un moment donné, on ne peut pas juste donner comme explication, nous, aux Québécois que c'est la faute de l'un ou de l'autre à côté. Mais c'est pour ça qu'on veut mettre en place ces éléments-là. Et donc ce que j'en comprends de vous, c'est que vous suivez, vous dites, chez vous, chez Pétroles Crevier, mais en général les indépendants donc suivent le marché, suivent ce qui se passe, avec les caractéristiques de marge qui vous touchent plus particulièrement.

M. Crevier (Pierre): C'est ça, parce que les augmentations de prix que l'on parle sont nécessaires lorsqu'il y a une augmentation puisqu'il n'y a plus de marge de détail. Donc, il y a quelqu'un qui doit l'initier. Mais, comme je vous dis, ce n'est pas toujours le même joueur puis ce n'est pas toujours à la même place.

M. Bécharde: Aimeriez-vous ça savoir c'est qui, qu'on soit capables de vous dire, là, après cinq, six mois... Vous n'aimeriez pas ça savoir c'est qui, dire: Sur — je ne sais pas, moi — 50 variations, là, sur les 50, 35 fois ça a été la même compagnie qui a parti ça?

M. Crevier (Pierre): Oui, mais je sais que, quand c'est fait, c'est parce que le marché en a besoin.

M. Bécharde: Peu importe que le marché en ait besoin ou pas, là, moi, je veux savoir ça, moi. Je veux savoir, là, c'est qui qui part les augmentations, qui décide, là, qu'à un moment donné il faut que les marges changent. Moi, j'aimerais ça savoir ça, moi, après six mois. Je pense que les gens aimeraient ça savoir ça.

Mais l'autre élément, moi, que je vois, c'est: avec ce que vous me dites...

M. Crevier (Pierre): Est-ce qu'on peut faire une petite... M. le ministre... O.K.

M. Bécharde: Juste si je peux terminer, avec ce que vous me dites, donc, quand vous dites à la page 2, là, qu'il serait «plutôt malsain de mettre sur pied un mécanisme complexe qui oblige de justifier des comportements commerciaux parfaitement normaux», en termes de mécanisme complexe — puis je sais que vous avez suivi la commission depuis qu'on a commencé, là — le mécanisme complexe n'est pas très, très complexe, c'est un numéro 1 800 avec des choix de réponses à la Régie de l'énergie pour donner, dans quatre, cinq, six choix de réponses, c'est quoi qui justifie l'augmentation. Je veux dire, bien franchement, complexité pour complexité, je trouve ça un petit peu moins complexe que certaines des formules que vous nous proposez, là. Ce n'est pas compliqué d'appeler puis de justifier ou de dire c'est quoi, la justification, à un moment donné, de l'augmentation des prix de l'essence. Si c'est justement parce qu'il faut bouger sur les marges de commercialisation, ça va être un des choix de réponses.

M. Crevier (Pierre): Bien, comme on dit plus loin dans notre mémoire, il y a plus de 1 500 détaillants différents qui doivent appeler, qui sont maîtres de leurs prix. Et Esso parle de 2 173, et ces gens-là ne sont pas conscients des augmentations des marges de raffinage, ne sont pas conscients des augmentations du brut et...

M. Bécharde: ...ils augmentent les prix de l'essence, à ce moment-là?

M. Crevier (Pierre): C'est parce, comme je vous dis, ils suivent le voisin.

Une voix: Et leur prix d'acquisition...

M. Bécharde: Et ce sera ça, la...

M. Crevier (Pierre): Et aussi le fait que leur prix d'acquisition... Quand ils reçoivent leur facture, ils réalisent qu'ils paient plus cher que ce qu'ils vendent.

M. Bécharde: Ce n'est pas compliqué de dire que c'est ça, la raison. Ce n'est pas compliqué de dire que c'est parce que, sur ma facture, le prix de livraison a augmenté. Moi, c'est parce que je m'excuse, là, mais, moi, sur l'aspect compliqué, là, puis complexe, c'est pas mal plus compliqué, expliquer aux gens puis aux Québécois pourquoi les prix augmentent quand il n'y a pas de raison évidente, que de dire pourquoi ça augmente puis d'être tout simplement transparent là-dessus.

M. Crevier (Pierre): Oui, mais vous n'avez pas besoin que le travail se fasse du détaillant à la Régie de l'énergie, la régie a toutes les composantes pour établir elle-même ce qu'elle doit faire. La régie sait s'il y a un changement du prix du brut, la régie sait également s'il y a un changement des marges de raffinage. La régie peut également déterminer l'autre cause d'une augmentation s'il y a un changement à la marge de détail. Ce sont les trois seules, c'est les trois... Et, si elle veut poser des questions auprès de ceux qui contrôlent... bien, qui ont du brut, il n'y a que deux joueurs au Québec, c'est Shell et Petro-Canada. Ceux qui ont des marges de raffinage, il n'y en a que trois: Shell, Petro-Canada et Ultramar. Donc, ce n'est pas compliqué, à la régie, d'aller chercher ces informations-là qui représentent une grande partie des augmentations.

M. Bécharde: La régie, là, ne sait pas qui, hier, à Montréal, a augmenté les prix de l'essence puis elle ne sait pas pourquoi elle les a augmentés, pourquoi cette personne-là les a augmentés.

M. Crevier (Pierre): Pourquoi vous avez besoin de savoir qui a augmenté... Le besoin est là.

M. Bécharde: Mais ça ne vous tente pas de le dire aux Québécois?

M. Crevier (Pierre): Si c'est justifié... C'est ce qu'on dit dans... Si c'est justifié, il n'y a pas besoin de savoir qui a augmenté... Ça coûte quelque chose, opérer une station-service. Ça prend une marge.

M. Bécharde: Voyons donc, là! Un instant. Le vendredi après-midi puis le jeudi après-midi, quand à l'évidence, là, pour bien du monde... Puis on est pris, nous autres, pour répondre à ça, là. Il y a bien du monde pour qui ce n'est pas justifié, les augmentations du prix de l'essence. Ce serait le fun de pouvoir leur dire: Regardez, à tel endroit, ils ont augmenté, puis voici la raison qu'ils ont donnée. Il me semble que ce serait simple puis que ce serait correct.

M. Crevier (Pierre): La régie peut faire ça, elle est capable. Elle va être capable de dire: Ça a augmenté, aujourd'hui, de 0,04 \$ parce que le prix, à New York, a augmenté de 0,04 \$. Ça a augmenté de 0,03 \$ parce que le brut a augmenté de 0,03 \$.

M. Bécharde: Ça ne vous tente pas de le dire? Il me semble que ce serait bien que les pétrolières le mentionnent.

M. Crevier (Pierre): C'est à cause de la multitude de gens à qui vous demandez de faire ça. C'est plus de 2 000 personnes à qui vous demandez ça de façon quotidienne, tandis que la régie est capable de le faire.

M. Bécharde: Je m'excuse, mais il y a bien des fois où les prix bougent, puis la régie n'est pas capable de nous le dire, pour quoi.

● (21 h 20) ●

M. Crevier (Pierre): Oui, il y a juste trois raisons: le brut, la marge de raffinage ou la marge de détail. C'est les trois seules raisons. Et la marge de détail peut partir de zéro, elle peut monter à 0,06 \$. Elle va dire: C'est une augmentation de la marge de détail justifiable. Si la marge de détail part de 0,03 \$ puis elle monte à 0,15 \$, bien là elle pourrait dire: C'est non justifié, et c'est là qu'on dit que les gens devront envoyer des explications à la régie pour leurs gestes, quand ça va en haut de marges non acceptables par rapport aux coûts d'exploitation.

M. Bécharde: Et est-ce que vous incluez là-dedans les marges de raffinage? Parce que, dans votre texte, vous n'incluez pas les marges de...

M. Crevier (Pierre): Nous, on parle de marges de détail. Les marges de raffinage, ce sera à vous, M. le ministre, à poser des questions aux raffineurs ou à la régie de le faire, et la même chose... Bien, pour le brut, ça va être plus difficile, à la régie, de poser des questions à ceux qui achètent le brut parce que c'est un contrôle mondial.

M. Bécharde: Vous avez un paragraphe, là, dans votre présentation, à la page 3, quand vous dites qu'«il est aisément démontrable que les abus qui affectent les prix des carburants originent des secteurs du raffinage et du marché du pétrole brut», et vous dites «qu'il est inadmissible que le projet de loi ne demande aucune justification de ces secteurs et demande plutôt au secteur de la vente au détail de justifier les abus des autres».

M. Crevier (Pierre): ...

M. Bécharde: Oui, mais c'est parce que, dans notre projet de loi... Puis je ne sais pas si vous avez vu,

cet après-midi, avec... On a parlé clairement et assez régulièrement qu'au niveau des marges de raffinage, si c'était une des raisons, c'était une des raisons qu'on voulait entendre aussi de la part des gens quand les prix bougent. Alors ça, je pense que, dans les choix et dans les raisons, moi, je vois, dans les justifications que devront amener les pétrolières, que devront amener certains vendeurs, que les marges de raffinage font partie des raisons qui devront être données, et je pense que la loi nous donne la marge de manoeuvre d'avoir cette raison-là.

M. Crevier (Pierre): Ce qu'on dit: ce n'est pas au détaillant à vous donner ces raisons-là, que c'est l'augmentation de la marge de raffinage.

M. Bécharde: Ce que vous dites, là, vous dites «qu'il est inadmissible que le projet de loi ne demande aucune justification de ces secteurs et demande plutôt au secteur de la vente au détail de justifier les abus des autres». Moi, ce que je vous dis, c'est que le projet de loi demande à ce qu'on justifie les hausses de prix, y compris, parce que ça le comprend, y compris au niveau des marges de raffinage. Et ça, je suis un peu surpris de voir ça, parce qu'on en a parlé tout l'après-midi, puis il me semble que c'était clair dans le projet de loi que toutes les raisons qui font en sorte que les prix augmentent, y compris les marges de raffinage, ça devrait être là. Alors, je pense que là-dessus vous devriez être contents. Le projet de loi, là, permet de savoir... S'il y a des abus au niveau du raffinage, qu'on nous le dise, que c'est parce qu'aujourd'hui, un jeudi ou quoi que ce soit, il y a eu une augmentation des marges au niveau du raffinage, et c'est pour ça que les prix vont augmenter.

M. Crevier (Pierre): Encore une fois, la régie est capable de vous le dire, M. le ministre.

M. Bécharde: Bien là, il y a un problème, tu sais. On va checker avec la régie, là, parce que, quand on le demande à la régie, ils ne sont pas capables de nous le dire.

M. Crevier (Pierre): D'une journée à l'autre, la régie est capable d'établir la marge de raffinage, tous les jours. Elle a toutes, toutes les statistiques pour ça.

M. Bécharde: Établir la marge. Elle est capable d'établir la marge de raffinage, mais...

M. Crevier (Pierre): ...qu'elle va savoir si elle a augmenté ou pas.

M. Bécharde: Bien oui, que la marge de raffinage a augmenté ou pas, mais il y a des journées où la marge de raffinage ne bouge pas puis que les prix augmentent.

M. Crevier (Pierre): C'est ça, mais là ce sera une autre raison, à ce moment-là, soit le détail soit... Mais la régie est capable de déterminer où l'augmentation... dans quel secteur, dans lequel des trois secteurs l'augmentation a eu lieu.

M. Bécharde: Et il y a des journées où les trois secteurs ne bougent pas, puis les prix bougent.

M. Crevier (Pierre): Non, ça, c'est impossible. Ça, à mon avis, c'est impossible. S'il y a ça, ça devient un quatrième qui est une exagération dans la marge de détail ou quelque chose... Mais ça n'existe pas. Dans mon quotidien, là, je ne le vois pas, ça.

M. Béchar: Mais c'est parce que tantôt on nous disait, pour expliquer... Puis je pense que c'était suite à une des questions du... oui, de ce que vous aviez posé, sur le fait que, dans les mêmes régions ou des régions qui ne sont pas loin les unes des autres, les prix changent, les prix ne sont pas au même niveau puis ils ne sont pas pareils, puis là les gens nous expliquaient: Bien, c'est parce que, dans certains cas, il y a un dépanneur, il y a plus de services; dans un autre cas, c'est une autre station qui est faite différemment puis c'est une autre stratégie d'entreprise, qui n'est pas dépendante de quoi que ce soit, là. Mon collègue disait avec raison: Je pense que c'est le jeudi, il y a une entreprise qui baisse de 0,03 \$ une de ses catégories d'essence. Ce n'est pas à cause d'une des raisons que vous mentionnez, c'est parce que c'est une stratégie d'entreprise.

M. Crevier (Pierre): Et, quand il l'a remplacée... Il a remplacé cette marge, parce qu'il l'avait baissée. Le lendemain, il a remplacé la marge de détail à un taux raisonnable.

M. Béchar: Dans votre mémoire, page 3, vous indiquez la proposition dont vous nous avez parlé tantôt, qu'il devrait y avoir un avis transmis à la régie seulement dans certains cas. Entre autres, là, vous dites que c'est quand le prix de vente excède le prix quotidien aux rampes de chargement, plus le coût de transport du carburant jusqu'au poste d'essence. Dans le fond, vous dites: Il pourrait y avoir une justification, il pourrait y avoir une transmission d'information uniquement dans certains cas.

M. Crevier (Pierre): C'est ça. Et nous avons établi ces chiffres-là à partir des coûts d'exploitation que nous avons transmis à la Régie de l'énergie lors des audiences. C'est-à-dire que ces chiffres-là indiquent les coûts d'exploitation que nous avons transmis à la régie, plus environ 0,01 \$ de marge dans chacune des régions que l'on parle.

La Présidente (Mme Morissette): Il vous reste environ trois minutes.

M. Béchar: Sur votre élément quand vous arrivez au prix minimum et au prix maximum, là, il y a présentement un prix minimum qui est là, et vous arrivez avec une formule de fixation du prix minimum et du prix maximum. Si on arrivait avec une formule comme ça, je pense qu'il y en a plusieurs qui nous apporteraient certains surnoms de certains représentants de certains pays qui sont beaucoup plus à gauche. Mais pouvez-vous nous expliquer un peu la formule que vous préconisiez? Parce que dans le fond vous fixez le prix, là, vous fixez les deux côtés, prix minimum, prix maximum. Pouvez-vous nous expliquer comment ça pourrait se faire de façon quotidienne, de façon simple, de façon régulière, d'avoir cette formule-là et qui serait simple?

Mme Marcotte (Sonia): Écoutez, c'est dans le cas de mesures exceptionnelles qu'on présente ça. C'est dans le cas où le Conseil des ministres déciderait de fixer un prix maximum. Alors, à ce moment-là, on dit: Fixez un prix maximum avec une certaine marge, mais également un prix minimum avec une marge minimale de 0,03 \$, qui ne couvre pas tous les coûts d'exploitation, et ça évitera d'avoir les trop grandes variations dont vous parlez. Mais c'est vraiment dans le cas où le Conseil des ministres déciderait de fixer un prix minimum et un prix maximum, dans le cas, là, où il y aurait une exagération. Par exemple, dans une région, s'il y en avait, le Conseil des ministres pourrait le faire, à ce moment-là, exceptionnel.

M. Béchar: O.K. Pouvez-vous expliquer... Parce que vous dites qu'il faut cibler davantage des raffineurs, là. Mais on a un tableau où il arrive, de façon assez régulière... pas régulière, mais il arrive à l'occasion que les marges moyennes de commercialisation sont plus élevées que les marges de raffinage, et ça, ça arrive... Par exemple, c'est arrivé en décembre 2005, c'est arrivé en janvier 2006, c'est arrivé encore en juillet 2007 où c'était à peu près au même niveau, et il y a des... C'est parce que vous ciblez beaucoup, dans votre mémoire, le fait que, dans bien des cas, ce sont les marges de raffinage qui sont exagérées, mais on a plusieurs cas où les marges de commercialisation moyennes dépassent les marges de raffinage. Qu'est-ce que qui peut expliquer ces situations-là?

M. Crevier (Pierre): Bien, nous, les statistiques qu'on a ici de la Régie de l'énergie, c'est que les marges moyennes de détail des 10 dernières années ont donné 0,0522 \$, et les gens d'Ultramar tantôt disaient que leur marge de raffinage était de 0,095 \$. Je pense qu'en moyenne la marge de détail est inférieure à la marge de raffinage. Et les variations, dans les marges moyennes, d'une année à l'autre, sont très... dans les marges de détail, d'une année à l'autre, sont très près de la moyenne. Le plus haut est allé à 0,0669 \$ de marge moyenne en 1999, et le plus bas à 0,0452 \$, pour une moyenne de 0,0522 \$. Ce n'est pas là que sont les variations, dans la moyenne de marges. Mais c'est sûr que, pour arriver à une moyenne, il y a des journées que c'est 0,08 \$, 0,09 \$ puis il y a d'autres journées que c'est zéro ou 0,02 \$. Mais, à la fin de l'année, on n'a fait que 0,05 \$ le litre de marge de détail au Québec.

Mme Marcotte (Sonia): J'aimerais ajouter que la marge de raffinage...

La Présidente (Mme Morissette): Quelques secondes seulement, parce que ça va mettre fin au bloc.

Mme Marcotte (Sonia): La marge de raffinage, elle, a bondi depuis 1999. En 1999, la marge de raffinage pour l'essence était de 0,055 \$, alors qu'elle n'a cessé d'augmenter, et, aujourd'hui, la marge de raffinage pour l'essence, pour les 11 derniers mois de l'année 2007, se situe à 0,141 \$. Alors, la marge de raffinage, elle, n'a cessé d'augmenter, alors que la marge de détail est plutôt restée stable.

La Présidente (Mme Morissette): Merci beaucoup. Ça va mettre fin au bloc de temps du côté ministériel. On va passer tout de suite à l'opposition officielle.

M. le député de Chambly, vous allez disposer de 15 minutes.

M. Merlini: Merci beaucoup, Mme la Présidente. Mme Marcotte, M. Blouin et M. Crevier, merci pour votre présentation et votre présence ici. Vous parlez, dans votre mémoire, d'un juste prix. Pouvez-vous élaborer un peu plus sur votre concept du juste prix?

Une voix: ...

● (21 h 30) ●

M. Merlini: Page 2, quand vous parlez de l'article 76.1.

M. Crevier (Pierre): Quand on parle de juste prix, ce serait le prix qui inclurait les coûts d'exploitation, les coûts de faire des affaires, comparativement au PME, qui ne comprend aucun coût d'exploitation, aucun coût... Devant la régie, il y a 17 éléments qui avaient été discutés pour établir un coût d'opération pour une station de service: les salaires, les avantages sociaux, les uniformes, l'amortissement, les permis, l'électricité... Vous en avez 17 comme ça. Le prix minimum estimé de la régie ne comprend aucun de ces coûts-là. Donc, ce n'est pas le coût que l'on paie le produit au moment de la vente, c'est le prix qu'on paie le produit à l'arrivée à la station de service.

M. Merlini: Est-ce que pour vous le fait d'apporter plus de transparence dans les prix de l'essence, dans les prix des carburants amène un bénéfice au consommateur? Est-ce que le consommateur va bénéficier justement de voir le juste prix affiché ou non?

Mme Marcotte (Sonia): La régie fait déjà... Sur son site Internet, on peut aller voir le prix estimé par la Régie de l'énergie. Ça, tous les consommateurs peuvent aller voir le PME sur le site de la Régie de l'énergie. C'est simple et c'est clair sur le site de la régie.

M. Merlini: Dans vos stations de vos différents membres, est-ce que c'est strictement tous des indépendants ou est-ce qu'il y a des bannières, il y a des stations, qu'on pourrait dire, corporatives?

M. Crevier (Pierre): Oui. La plupart des membres ont des stations corporatives et des détaillants propriétaires qui achètent le produit.

M. Merlini: Que représentent pour vous, pour votre association, les mesures annoncées dans le projet de loi n° 41? Si le projet de loi était adopté tel qu'il est là, qu'est-ce que ça représente dans vos opérations quotidiennes? Est-ce que ça vient s'immiscer dans vos opérations quotidiennes de détail ou voyez-vous des coûts d'exploitation qui vont augmenter parce que vous devriez soit vous conformer aux mesures d'affichage ou aux informations affichées? Comment réagissez-vous à... Qu'est-ce que ça va représenter en termes concrets, là?

Mme Marcotte (Sonia): C'est sûr et certain que ça demande de l'administration pour les réseaux évidemment, là, pour informer le réseau corporatif. Évidemment, pour tout ce qui est des détaillants indépendants propriétaires, là, qui font partie des réseaux, alors, à ce

moment-là, eux ne sont pas outillés pour le faire. Ou bien il va falloir les aider et avoir une structure beaucoup plus lourde, et ça, ce n'est pas toujours évident, là, parce qu'évidemment il y a des détaillants qui n'ont ni ordinateur ni fax... Alors là, ça commence à être assez complexe pour les détaillants.

M. Merlini: Êtes-vous en mesure d'estimer ces coûts-là? Un ordre de grandeur.

Mme Marcotte (Sonia): Non.

M. Crevier (Pierre): C'est assez difficile à estimer. Je ne peux pas vous dire. Mais, pour chaque détaillant indépendant, il y aura un coût, que ce soit... Un peu comme Canadian Tire disait, ils vont être obligés de former leurs employés de fin de semaine, de soir, parce que souvent ce sont des propriétaires de garage mécanique qui, eux, sont là de 7 heures le matin à 6 heures le soir. Bien, la station est ouverte jusqu'à 11 heures, il y a un jeune qui va là, il va falloir le former pour qu'il puisse donner toutes les informations. Ça va prendre quelqu'un avec plus d'expérience, qui est capable de répondre à ces exigences-là.

M. Merlini: Mon collègue de Johnson, Mme la Présidente, aurait une question.

La Présidente (Mme Morissette): Oui. M. le député de Johnson, allez-y.

M. Charbonneau: Merci. Je reviens un peu dans le sens que le ministre tantôt parlait, au niveau de la différence de prix entre différentes stations dans un rayon donné qui est quand même relativement petit. On me dit que la marge du brut influence le prix, le raffinage, la marge bénéficiaire. On me dit aussi que généralement c'est des entreprises qui ont un plus grand nombre de stations-services qui feraient en sorte que les prix vont augmenter, quoiqu'ils disent tous que ce n'est pas eux autres qui augmentent le prix, mais on me dit que c'est ceux-là qui sont plus aptes à faire en sorte que les prix vont augmenter. Après ça, d'un autre côté, on me dit que les marchés sont petits, que c'est dans des quartiers, que c'est dans des villes... C'est pour ça qu'il y a une différence de prix entre les villes puis les régions ou entre deux villages.

Ma question: Si les marchés sont tout petits, pourquoi on dit que c'est rien que les gros qui sont capables d'influencer les prix puis pas les petits, les petits détaillants? Je ne sais pas si vous me comprenez. On me dit que les petits ne peuvent pas jouer sur le prix, mais, quand tu vas dans les régions, bien c'est eux autres... On peut donner un exemple entre deux Crevier, qu'un...

Mme Marcotte (Sonia): Bien, pour pouvoir augmenter les prix dans un marché concurrentiel comme ça, ça prend un pouvoir de marché. Alors, les petits n'ont pas le pouvoir de marché que les grandes bannières ont. Alors, c'est pour ça que c'est beaucoup plus difficile, pour les détaillants indépendants, de pouvoir initier une hausse, parce que personne ne les suit, ils n'ont pas de pouvoir de marché. Et, quand on a un pouvoir de marché, on peut le faire.

Maintenant, pourquoi les prix peuvent être différents d'un secteur à l'autre, d'une région à l'autre?

Bien, premièrement, effectivement, des fois, il peut arriver, dans un secteur, qu'il y a une guerre de prix. Alors, à ce moment-là, le secteur est affecté, les marges sont pratiquement nulles. Et, dans un autre secteur, il n'y aura peut-être pas de guerre de prix, il va y avoir une concurrence saine et normale. Mais c'est ce qui peut arriver dans certains secteurs, il y a une guerre de prix dans un secteur, il y a une concurrence saine et normale dans l'autre, et ça va varier d'un secteur à l'autre, ça peut différer. En même temps, il y a des différences de taxation d'un secteur à l'autre. Si on arrive près des frontières américaines ou ontariennes, il y a moins de taxes. Alors, déjà là, il peut y avoir des différences de taxation, également pour les régions éloignées, puis il y a également les coûts de transport qui varient d'un secteur à l'autre.

M. Charbonneau: ...mettons, un ensemble, Centre-du-Québec, Estrie, une partie de la Montérégie. Vous avez plusieurs petits villages ou petites villes qu'on dit qu'il n'y a pas vraiment de guerre de prix, il y a à peu près un ou deux détaillants par village ou un détaillant par village. Qu'est-ce qui fait en sorte que, dans le village A, il y a un prix de 0,10 \$ de différence avec le village B? C'est ça qui fait la grosse différence. On dit qu'il y a une guerre de prix, mais il n'y a pas des détaillants, il y en a rien qu'un. Des fois, c'est la même bannière, peu importe, là.

M. Crevier (Pierre): Oui, mais l'effet des prix, ça fait bouler de neige. Quand on parle de restauration de prix, plus qu'augmentation, quand c'est la marge qui est restaurée à un niveau normal, si ça part de Montréal, ça va aller sur la Rive-Sud.

Vous parliez tantôt d'Acton Vale, et tout ça. Là, en ce moment, il y a comme un arrêt à Drummondville, il y a une guerre de prix à Drummondville, et ça, ça affecte d'autres régions autour de Drummondville et certains villages. Le détaillant va dire: Moi, là, guerre de prix ou pas guerre de prix, je ne suis pas capable de vivre avec ça, je gèle mon prix. C'est sûr que ça va affecter ses ventes, parce que le consommateur suit ça d'un village à l'autre. Il y en a d'autres qui vont dire: Moi, je vais vendre à mon prix coûtant, et tant qu'il n'y a pas... Mais il va y avoir une restauration un jour parce qu'il ne pourra pas... Ces détaillants-là ne pourront pas vendre plusieurs années sans marge d'exploitation.

M. Charbonneau: Je vais passer la parole au député de Jean-Lesage.

La Présidente (Mme Morissette): Oui. M. le député de Jean-Lesage aurait une question aussi.

M. Gosselin: O.K. Merci, Mme la Présidente. Ce que j'entends dire des représentants de l'industrie aujourd'hui, c'est que non seulement le projet de loi n° 41 n'améliorera pas le prix de l'essence à la pompe, mais les coûts additionnels seront refilés aux consommateurs. Ce qui intéresse ma formation politique, c'est bien sûr que le consommateur paie le moins cher possible. Pouvez-vous nous dire à combien de reprises le ministre vous a rencontrés pour discuter des pistes de solution possibles afin de diminuer le prix de l'essence à la pompe pour les consommateurs?

Mme Marcotte (Sonia): On l'a rencontré une fois, là, au mois de juin et on avait exprimé une position, là, qui est du même ordre que celle d'aujourd'hui.

M. Gosselin: O.K. Merci.

La Présidente (Mme Morissette): M. le député de Chambly.

M. Merlini: Je vous remercie, Mme la Présidente. Vous disiez dans votre mémoire que votre association a 20 % de l'ensemble du marché québécois. Mais 20 % du marché, ça ne veut pas dire que c'est le nombre de stations aussi. Alors, combien de stations représentez-vous en fait sur le marché québécois?

Mme Marcotte (Sonia): Bien, en fait, quand on dit que les indépendants... Ce sont les indépendants qui représentent à peu près 20 %, ce n'est pas que notre association. Mais notre association représente à peu près 1 500 postes d'essence, là, indépendants.

M. Crevier (Pierre): Sur 4 000.

M. Merlini: O.K. Sur 4 000.

Mme Marcotte (Sonia): Puis 80 % du volume des indépendants.

M. Merlini: O.K. Quel impact selon vous... Parce que, dans le projet de loi, il y a une notion qui n'était pas présente au mois de juin, qui est la notion possible d'un prix maximum. Quel impact selon vous aurait un prix maximum? On a entendu les gens de Canadian Tire suggérer plutôt de ne pas aller sur cette avenue du tout parce que l'expérience a été très peu concluante dans les Maritimes. Quel impact selon vous aurait un prix maximum? Parce que vous proposez, dans les cas exceptionnels, un prix minimum et un prix maximum, mais, dans le projet de loi, on parle spécifiquement d'un prix maximum à la discrétion du ministre. Alors, quel impact jugez-vous que ça va avoir sur le marché et pour le consommateur?

● (21 h 40) ●

M. Blouin (René): Ce qui est certain, d'abord c'est que c'est difficilement comparable avec ce qui se passe dans les Provinces maritimes parce que là-bas ce n'est pas une mesure d'exception, c'est une mesure constante. Alors, dans le cas qui nous occupe, il s'agirait d'une mesure vraiment exceptionnelle avec un décret adopté par le Conseil des ministres. Alors, dans ce cas-là, nous, on dit: Oui, c'est correct de mettre un prix maximum si le gouvernement estime que, dans une zone donnée, il y a vraiment des abus, si tel était le cas. D'ailleurs, ils auraient d'abord... Et, en vertu de ce qu'on propose, ces abus-là auraient d'abord été signalés parce que les détaillants auraient dû envoyer des avis, compte tenu des abus qui pourraient se produire dans ce secteur-là, et cette accumulation d'avis là justifierait peut-être, dans certains cas, le gouvernement de décréter un prix maximum. Et nous estimons que, pour ne pas que cette situation-là, qui veut être corrigée, se transforme en guerre de prix excessive, il faudrait aussi qu'il y ait un prix minimum pour s'assurer que la concurrence puisse continuer à s'exercer et que les détaillants n'aient pas le réflexe, puisque le gouvernement

décède un prix, n'aient pas le réflexe de tous s'accoter au plafond, mais qu'il y ait encore une concurrence qui fait que les consommateurs puissent bénéficier de baisses de prix, même s'il y a un décret qui frappe cette zone-là.

M. Merlini: Dans une réponse plus tôt, le ministre cherchait, par ce projet de loi, des justifications, des raisons sur les hausses de prix. Il aimerait savoir c'est quoi, les raisons des hausses, et vous avez dit, M. Crevier, que la régie a déjà toutes les composantes, toutes ces informations-là sont déjà disponibles sur les composantes des prix de l'essence.

Dans le fond, est-ce que le fait d'avoir la justification des hausses de prix qui est demandée dans le projet de loi... Va-t-elle apporter un bénéfice quelconque aux consommateurs?

M. Crevier (Pierre): Peut-être pour quelques consommateurs qui veulent savoir pourquoi ça a augmenté, mais en principe, monétairement, ça n'apportera rien d'autre que de savoir que ça a augmenté. Parce que ce qu'ils vont savoir, c'est après le fait.

La Présidente (Mme Morissette): ...2 min 30 s.

M. Merlini: 2 min 30 s? Pardon, M. Crevier?

M. Crevier (Pierre): Non, j'allais juste dire que l'important, c'est que, quand il y a une augmentation, qu'elle est justifiée, pour le consommateur, le fait de savoir qu'il y a eu une restauration dans la marge de détail parce qu'elle était à zéro et qu'elle remonte à 0,07 \$, c'est un comportement normal. Ça ne lui apportera rien, que le bénéfice d'avoir profité des baisses quotidiennes pendant peut-être une semaine où les marges sont descendues de 0,07 \$, 0,06 \$, 0,05 \$, 0,04 \$, 0,03 \$, 0,02 \$, 0,01 \$, zéro.

M. Merlini: Merci. C'est tout.

La Présidente (Mme Morissette): Terminé? Ah! Bon, parfait. Alors, on peut passer tout de suite à la deuxième opposition. M. le député de Jonquière, à vous la parole, 13 minutes.

M. Gaudreault: Oui. Merci, Mme la Présidente. Alors, bonsoir, MM. Crevier et Blouin, Mme Marcotte. Merci d'être ici, de vous être déplacés. En tout cas, une chose est sûre, si le gouvernement avait accepté notre proposition de recevoir ici, en commission, l'Institut canadien des produits pétroliers et la Régie de l'énergie, mais bien sûr dans son mandat d'enquête et de donner des avis pour connaître leur point de vue sur cette nouvelle responsabilité qu'on leur confierait, on en saurait beaucoup plus aujourd'hui, et eux-mêmes pourraient nous dire — je pense à la régie, notamment — ce qu'ils sont déjà capables de donner comme information aux consommateurs. Alors, bien sûr, nous déplorons que nous ne puissions entendre ici l'Institut canadien des produits pétroliers et la régie.

Ceci étant dit, je veux souligner votre contribution. Je trouve le mémoire constructif...

La Présidente (Mme Morissette): Juste un instant, M. le député de Jonquière.

M. Gaudreault: Pardon?

M. Bécharde: ...parce qu'on a fait des consultations particulières. On s'était entendus, tous les parlementaires, sur la liste des gens qu'on avait. C'était un consensus pour entendre les gens.

Une voix: ...

M. Bécharde: C'est ça.

Une voix: Mais ce n'est pas une question de règlement.

M. Gaudreault: Mais, écoutez, c'est parce que...

M. Bécharde: Non, non. Mais on peut commencer ça, Sylvain.

M. Gaudreault: Non, mais je voulais simplement spécifier que, nous, on avait demandé l'Institut canadien des produits pétroliers, la régie. Ça a été refusé. Alors, écoutez... Mais, si ça avait été accepté, on en saurait plus aujourd'hui.

M. Bécharde: Non, non, mais ce qui a été accepté par les trois partis, c'est la liste qui est devant nous. Vous l'avez acceptée comme nous autres.

M. Gaudreault: Bien, on l'a acceptée parce qu'à un moment donné il faut bien...

M. Bécharde: Ah! bien là, tu sais, vous ne savez plus, mais vous l'avez acceptée.

Une voix: Bien, à un moment donné, il faut bien avancer.

M. Gaudreault: Bien, c'est ça, il faut avancer, à un moment donné, mais, regardez... En tout cas.

M. Bécharde: Ah! bien, tu sais...

La Présidente (Mme Morissette): Poursuivez, s'il vous plaît.

M. Gaudreault: Ceci étant dit, ce que je voulais spécifier et souligner: c'est un mémoire constructif parce qu'il arrive avec des suggestions. Et encore une fois l'esprit de cette commission est de pouvoir bonifier, si tant est que c'est possible, le projet de loi n° 41. Et j'aime bien, dans votre page 2, là, le dernier paragraphe, quand vous expliquez au fond la nuance absolument importante entre le prix minimum estimé et le prix de vente au détail, parce qu'on dirait que le gouvernement aime... non, entretient — probablement, j'espère, à tort — la confusion entre le prix minimum estimé, qui correspond au coût d'acquisition du carburant par le détaillant, qui ne doit pas être confondu, comme vous le dites, avec le prix de vente au détail... Alors, je pense que cette distinction-là est absolument importante. Mais présentement, dans les interventions du gouvernement, et notamment du ministre, au sujet du projet de loi n° 41, il y a certainement une confusion entre

ces deux notions absolument essentielles. Alors, quand on parle de transparence et de vouloir éclairer les consommateurs, il ne faut certainement pas ajouter à la confusion déjà grande.

Maintenant, ce que je comprends également, c'est qu'il y a trois éléments qui composent le prix, au fond, qu'on pourrait résumer, c'est le brut, la marge de raffinage, qui, en passant, n'a absolument rien à voir avec le projet de loi n° 41, hein... Quand le ministre, tout à l'heure, nous disait qu'on pourrait comprendre les marges de raffinage, pourtant, moi, ce que je lis, comme tout le monde ici, à l'article 76.2, c'est: «Toute entreprise qui vend au détail de l'essence [...] doit transmettre un avis à la Régie de l'énergie faisant état du prix de vente de l'essence et du carburant diesel et de toute modification à ce prix [de vente au détail].» Alors, écoutez, il n'est certainement pas question ici de marge de raffinage.

Mais ce sur quoi je veux vous entendre surtout, c'est le troisième élément, la marge de détail. Pouvez-vous nous expliquer ici, au bénéfice des gens qui nous écoutent et des gens du gouvernement, bien entendu, les variations dans la marge au détail? Comment on peut expliquer ça? Parce qu'avec Esso, avec Ultramar, avant vous, on a compris un peu plus les variations dans le brut, dans les marges de raffinage. Maintenant, qu'est-ce qui peut expliquer les variations dans les marges de détail?

M. Crevier (Pierre): À mon avis, c'est la compétition dans le marché. Déjà, tout le monde a dit unanimement, là, depuis le début que les prix que les consommateurs paient au Québec sont les meilleurs prix. Il y en a qui ont dit «au Canada», d'autres ont dit «en Amérique du Nord». Esso a parlé d'Amérique du Nord, Ultramar, du Canada, Canadian Tire a parlé du Canada aussi. Donc, c'est la compétition. Il y a déjà une très grande compétition au niveau de la marge de détail, tandis que, les marges de raffinage et le brut, tout le monde parle du même prix partout. Que vous soyez n'importe où en Amérique du Nord, c'est le même prix à partir des points importants, qui sont New York dans un secteur qui est le Midwest, c'est Chicago dans un autre secteur, et tout part de là, au niveau de ces composantes-là.

M. Gaudreault: Donc, je comprends que, quand vous dites que ce n'est pas aux commerçants ou aux détaillants de justifier les abus des autres, autrement dit, il ne faut pas que les essenceries passent pour les coupables de cette industrie, parce que le détaillant, si je vous comprends bien, n'a pas à expliquer le brut et le raffinage, alors que c'est ce qu'il faudrait expliquer si on veut être réellement transparent.

M. Crevier (Pierre): C'est ce que l'on dit dans notre mémoire.

M. Gaudreault: Bon. Et il me semble que c'est ce qu'on entend depuis le début de la journée, mais qu'il semble y avoir un blocage.

M. Blouin (René): Parce que les données sont claires, les marges de raffinage sont passées d'autour de 0,05 \$ à 0,14 \$, le prix du brut est passé d'autour de 30 \$ à près de 100 \$ et les marges de détail sont restées stables. Alors, qu'est-ce qui affecte les consommateurs?

M. Gaudreault: Donc, il faut expliquer aux consommateurs, si on veut être réellement transparent, le brut et le raffinage, ce que ne fait pas le projet de loi.

M. Blouin (René): Bien, nous, on pense que ce serait simple parce que la Régie de l'énergie, à chaque jour, aurait deux téléphones à faire, pour ce qui est du brut, et trois téléphones à faire, au Québec, pour ce qui est du raffinage, pour connaître l'état de la situation. D'abord, elle aurait les prix, parce qu'ils sont publiés dans des publications, elle les a déjà, les marges de raffinage, mais elle pourrait appeler à ces trois endroits-là pour avoir la justification. Et tous ces problèmes-là qui causent la quasi-totalité des augmentations qui accablent les consommateurs seraient expliqués par cinq téléphones.

● (21 h 50) ●

M. Gaudreault: Au lieu de 14 000, par exemple, si on prend juste le cas d'Ultramar, là, par mois.

Deuxième élément sur lequel je veux intervenir, vous dites à la page 3, votre dernier paragraphe: «Il ne faut jamais oublier que plus de 1 500 propriétaires de postes d'essence fixent eux-mêmes les prix de pompe de leurs carburants.» Bon, plus loin: «...il faut savoir qu'une augmentation des prix aux rampes de chargement des raffineries peut aisément engendrer près de 4 000 changements de prix à travers le Québec et pourrait entraîner, en vertu du projet de loi[...], entre 2 000 et 3 000 avis transmis à la régie...»

Alors, même si j'ai fait sciences humaines sans maths, moi, au cégep, là, j'essaie de faire un petit calcul simple depuis qu'on entend les intervenants aujourd'hui. Et je suis conservateur, là. Dans les chiffres, je suis conservateur, pas en politique. Alors, Esso a parlé de 324 détaillants qui devraient téléphoner, Ultramar, 450, chez vous, l'AQUIP, 1 500, Canadian Tire, tout à l'heure, 58, ce qui fait un total de 2 332, alors que le ministre, dans sa conférence de presse du 20 novembre, au moment où il a annoncé le projet de loi, il disait: «Il y a environ seulement 70 stations d'essence, moins de 100, disons, stations d'essence au Québec qui ne sont pas directement reliées à une bannière, même les indépendants. Prenez les Crevier, ils sont tous reliés entre eux.»

Bien, moi, je suis heureux d'avoir M. Crevier en personne devant nous, ici, et j'aimerais que vous nous disiez, M. Crevier: Quand le ministre vous cite, là, hein, il dit: «Prenez les Crevier — il ne parle pas de votre famille, il parle de vos stations; prenez les Crevier — ils sont tous reliés entre eux», est-ce que c'est vrai, ça, M. Crevier?

M. Crevier (Pierre): Bien, c'est sûr que tous nos détaillants ont la bannière Crevier, mais, nous, on ne contrôle les prix que dans 10 postes sur les 300 que la bannière Crevier représente au Québec. 290 sont des détaillants propriétaires à qui l'on vend le produit, et ils sont maîtres de leurs prix.

M. Gaudreault: Donc, c'est 290 que vous ne contrôlez pas mais qui ont néanmoins la bannière Crevier.

M. Crevier (Pierre): Oui. Ils ont tous la bannière Crevier.

M. Gaudreault: ...devraient faire chacun leur appel au 1 800 *Star Académie* du ministre.

M. Crevier (Pierre): Bien, ils font partie des plus de 1 500, là, que l'on parle, oui, effectivement.

M. Gaudreault: Alors, on est loin des 70 que laissait entendre le ministre. Merci sur ce point.

Autre élément, dans vos suggestions, parce que vous en faites plusieurs, et je trouve ça intéressant, vous dites que «le projet de loi devrait exiger des justifications touchant les hausses des marges de raffinage et des prix du pétrole du brut». Bon. Et: «Le consommateur comprendra ainsi mieux ce qui fait augmenter les prix des carburants. Toutefois, s'il advenait que le secteur de la vente au détail excède une certaine norme, la loi pourrait exiger des justifications des détaillants qui excèdent cette norme.» Donc, je comprends que vous suggérez de fixer un plafond, qui serait cette norme, au-delà duquel il faudrait apporter des justifications.

Est-ce que je comprends bien? Si oui, pouvez-vous m'en parler un petit peu plus?

M. Crevier (Pierre): Au niveau des avis à la Régie de l'énergie?

M. Gaudreault: Oui.

M. Crevier (Pierre): Oui. Bien, comme je le disais un peu plus tôt, c'est qu'on a fixé ces montants maximums là sans explication parce qu'ils sont reliés avec les coûts d'exploitation des stations de service dans les différentes régions du Québec, soit le Grand Montréal, le Centre-du-Québec ou les régions.

M. Gaudreault: O.K. Oui, allez-y.

M. Crevier (Pierre): Également, comme j'ai dit un peu plus tôt, c'est que ça inclut également, ces montants-là, ça inclut environ 0,01 \$ le litre de profit au-dessus des coûts d'exploitation. À 0,06 \$, là, à Montréal, les coûts d'exploitation que l'on a déterminés à la Régie de l'énergie étaient, en 1999, de 0,049 \$ le litre.

M. Gaudreault: Donc, vous arrondissez à 0,06 \$, là, si vous ajoutez 0,01 \$, disons, de jeu.

M. Crevier (Pierre): On arrondit, oui. On arrondit. C'est ça.

M. Gaudreault: Oui. O.K. Sur le même sujet, dans votre...

La Présidente (Mme Morissette): Deux minutes.

M. Gaudreault: Il reste combien de temps?

La Présidente (Mme Morissette): Deux minutes.

M. Gaudreault: Deux minutes? O.K. Alors, je saute à un autre point que je voulais absolument aborder. C'est à la page 4, quand vous parlez de maintenir les pouvoirs du gouvernement. Ça, je trouve ça extrêmement intéressant parce que ça touche la démocratie, et on sait que les citoyens sont extrêmement intéressés et veulent se sentir plus près du pouvoir. Alors là, vous dites que vous êtes contre le fait que le ministre ait le seul pouvoir,

disons, là, de fixer un prix maximum de vente des carburants. Vous dites qu'on devrait maintenir l'utilisation du décret, si on veut, autorisé par le Conseil des ministres parce que c'est plus collégial. Alors, est-ce que je comprends bien si je dis que le ministre devrait être exemplaire? S'il exige plus de transparence de la part des pétrolières, il devrait être lui-même plus transparent, hein, au lieu de s'approprier lui-même ce pouvoir discrétionnaire, le laisser à un conseil plus large. Alors, vous dites au ministre: Soyez vous-même plus transparent en gardant une collégialité de décision au lieu de vous l'approprier vous-même. Est-ce que je comprends bien?

M. Blouin (René): Bien, je pense que notre mémoire parle de lui-même, là. On a expliqué, tout à l'heure, exactement ce qu'on entendait par là. Nous, on favorise davantage une décision collégiale dans cette situation-là, qui est une situation d'exception.

Et, si vous permettez, à moins que vous ayez une autre question, j'aurais peut-être juste une petite précision à apporter. C'est que nous tenons aussi, au-delà du débat actuel, à remercier M. le ministre ainsi que les représentants de l'opposition d'avoir adopté la loi qui exclut les indépendants du paiement de la redevance verte, puisque celle-ci est nettement supérieure à nos profits nets. Cette loi est claire, elle est bien ficelée, elle exige simplement le paiement de la redevance des entreprises qui raffinent au Québec. Puisqu'il apparaît de plus en plus clair que la redevance sera incluse au prix de gros des raffineurs, tous les litres vendus au Québec seront touchés, et aucune entreprise ne peut vraiment prétendre être traitée injustement.

M. Gaudreault: Merci.

La Présidente (Mme Morissette): Ça met fin... Ça termine sur une note positive. Ha, ha, ha! Alors, Mme Marcotte, M. Crevier, M. Blouin, merci beaucoup de vous être déplacés ce soir. Alors, on va ajourner les travaux jusqu'à demain, jeudi le 6 décembre, tout de suite après les affaires courantes, donc vers 11 heures, ici même, dans la salle du Conseil législatif. Bonne nuit, tout le monde.

(Fin de la séance à 21 h 56)