



ASSEMBLÉE NATIONALE

CINQUIÈME SESSION

TRENTE-DEUXIÈME LÉGISLATURE

Journal des débats

Commissions parlementaires

Commission permanente de l'économie et du travail

Examen des orientations, des activités
et de la gestion de SOQUIP

Le mercredi 4 septembre 1985 — No 46

Président : M. Richard Guay

QUÉBEC

Table des matières

Organisation des travaux	CET-2189
Motion proposant que la commission tienne une séance de travail sur la Société nationale de l'amiante (SNA)	CET-2189
Exposé du président de SOQUIP	
M. Richard Pouliot	CET-2194
Présentation audiovisuelle	CET-2196
Période de questions	CET-2200
Politique énergétique	CET-2201
Pétrole et gaz naturel	CET-2207
Hydrocarbures et autres sources d'énergie	CET-2209
Uniformisation des tarifs du gaz	CET-2220
Fonds gouvernementaux	CET-2229
La distribution	CET-2231
Acquisitions	CET-2233
La distribution (suite)	CET-2234
L'achat de Sundance Oil	CET-2235
Projet d'approvisionnement en LGN à Montréal	CET-2238
Remerciements	CET-2244

Autres intervenants

M. Jean-Paul Bordeleau, président
M. Pierre-C. Fortier, président suppléant
M. Gilles Grégoire
M. Guy Bisaillon
M. Roger Paré
M. André Bourbeau
M. Roland Dussault
M. Laurent Lavigne
M. John Kehoe
Mme Joan Dougherty
M. Jacques Le Blanc

- * M. Pierre Boivin, SOQUIP
- * M. Jean R. Lajoie, idem
- * M. Jean A. Guérin, idem
- * M. Jacques Plante, idem
- * M. Yves Rheault, idem
- * M. René Bédard, idem

* Témoins interrogés par les membres de la commission

Le mercredi 4 septembre 1985

Examen des orientations, des activités et de la gestion de SOQUIP

(Dix heures douze minutes)

Le Président (M. Bordeleau): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'économie et du travail est réunie, à la suite d'un mandat d'initiative qu'elle s'est elle-même donné, pour examiner les orientations, les activités et la gestion de SOQUIP, tel qu'il a été convenu à une séance de travail de la commission du 19 juin dernier.

Je demanderais au secrétaire de vérifier les remplacements, s'il y en a.

Le Secrétaire: M. le Président, on m'a informé qu'il n'y avait pas de remplacement pour cette séance.

Organisation des travaux

Le Président (M. Bordeleau): Parfait! Cela veut donc dire que nos membres sont intéressés. Comme ordre du jour, c'est assez simple. Il s'agira de s'entendre peut-être, dès le début, sur un processus ou une façon de faire avec l'aide du vice-président de la commission. Normalement, il y a toujours les mots d'ouverture. Est-ce qu'on pourrait, dès maintenant, définir le temps dont on pense avoir besoin, l'ensemble des parlementaires de la commission, les membres de la commission, pour faire le travail qu'on s'est donné comme mandat? Oui, M. le vice-président.

M. Fortier: M. le Président, je pense qu'on devrait s'entendre pour partager le temps peut-être motié-moitié en principe. C'est seulement en principe. Si on n'a rien à dire, bien sûr, on se tait, mais, en principe, je pense que les deux côtés de la commission devraient avoir le droit d'intervenir pour la moitié du temps.

Par ailleurs, je crois que le plus simple serait, lorsque nous commencerons nos travaux, d'entendre SOQUIP. Je ne sais pas si quelqu'un du côté ministériel est intéressé à prononcer quelques mots avant le début de nos travaux. Par la suite, nous pourrions commencer la discussion.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va. Est-ce que je comprends que, de part et d'autre, il n'y aurait pas de discours préliminaires ou de discours d'ouverture? Oui, M. le député de Frontenac.

M. Grégoire: M. le Président, avant

qu'on adopte l'ordre du jour et avant qu'on passe aux discussions avec SOQUIP, je voudrais faire valoir un point. Lors de notre dernière séance de travail, la commission avait des propositions pour étudier deux sociétés d'État: SOQUIP et la Société nationale de l'amiante. Au sujet de la Société nationale de l'amiante, c'était pour poser des questions sur le contrat à intervenir pour former une société en commandite entre la SNA, Campbell Resources et Asarco. Comme ledit contrat n'était pas encore signé, on a décidé d'attendre que le contrat soit signé pour décider de convoquer ou non la SNA.

Aujourd'hui, ce contrat est sorti, il a été publié par le ministre de l'Énergie et des Ressources, pour former une société en commandite. Il n'est pas encore signé.

Le Président (M. Bordeleau): Ce sont deux problèmes.

M. Grégoire: Je vais me conformer complètement aux règles.

Le Président (M. Bordeleau): J'aimerais savoir où vous voulez en venir. On est ici pour discuter avec SOQUIP. On l'a invitée et ses représentants sont là. Je ne vous laisserai pas parler de SNA toute la journée.

M. Grégoire: Je parle de l'ordre du jour.

Le Président (M. Bordeleau): Il faudrait bien s'entendre sur le mandat, je l'ai ici. Effectivement, on a parlé aussi de la SNA à cette réunion, mais, on a décidé de parler de SOQUIP aujourd'hui.

Motion proposant que la commission
tienne une séance sur la SNA

M. Grégoire: M. le Président, je discute de l'ordre du jour parce que je veux terminer avec une motion pour ajouter, justement, un point à l'ordre du jour. Le contrat à cette société en commandite pose de nombreux problèmes, soulève de nombreuses questions et cela semble confus pour tout le monde. C'est pourquoi je propose d'ajouter ceci à l'ordre du jour que la commission se réunisse aujourd'hui en séance de travail pour étudier l'opportunité de convoquer d'ici quinze jours la Société nationale de l'amiante.

Ma motion est donc de proposer une

séance de travail de la commission. Cette séance de travail pourrait avoir lieu à l'heure du midi. J'exposerai alors toutes les raisons qui peuvent m'amener à faire convoquer la Société nationale de l'amiante. Je crois que cela serait à l'avantage du gouvernement parce que cela permettrait alors d'exposer les recherches faites grâce à l'initiative du gouvernement actuel, qui ont entraîné des résultats et qui devraient influencer la formation de cette société en commandite, par exemple, le phosphatage de l'amiante qui, selon la SNA, va changer tous les marchés de l'amiante dans le monde, les termes de l'entente signée et les réserves présumées de Campbell Resources Inc.

Le Président (M. Bordeleau): Ne discutez pas sur le fond, M. le député de Frontenac.

M. Grégoire: Pardon?

Le Président (M. Bordeleau): Si vous avez une motion pour amener un autre sujet, ne commencez pas à expliquer le sujet.

M. Grégoire: M. le Président, j'ai fait la motion.

Le Président (M. Bordeleau): La motion est faite, à ce que je sache.

M. Grégoire: Je peux parler sur ma motion aussi et dire pourquoi je voudrais...

Le Président (M. Bordeleau): Il faudrait d'abord la recevoir.

M. Fortier: M. le Président, sur une question de règlement.

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. le vice-président.

M. Fortier: Je voudrais juste rappeler que, si le député de Frontenac propose sa motion telle qu'elle est, soit un ajout à l'ordre du jour, je ne suis pas sûr que ce soit recevable. Maintenant, s'il propose aux membres de la commission qu'à l'heure du lunch on se réunisse en séance de travail et que, par consentement, nous le fassions, je crois qu'à ce moment-là le député atteindrait ses objectifs, soit qu'il y ait discussion. Je ne suis pas sûr que de la façon dont il le fait présentement ce soit tout à fait recevable. Le but de son intervention, comme je l'ai compris, c'est que les membres de la commission se réunissent en séance de travail si possible à l'heure du lunch pour nous permettre de statuer sur ce sujet.

Je lui ferais remarquer, d'autre part, qu'aujourd'hui nous sommes réunis, comme l'a dit le président, pour entendre SOQUIP.

C'est une obligation qui est faite aux membres de la commission qu'une fois par année, au moins, une société d'État soit étudiée. Je ne suis pas sûr non plus que ce qu'il propose, soit de le faire lors de la séance de travail, soit la bonne façon parce que, s'il veut étudier l'ensemble de l'entente qui a été rendue publique dernièrement, au lieu de se prévaloir de l'article du règlement qui nous impose l'obligation d'entendre une société d'État, on serait mieux d'invoquer l'article du règlement que le secrétaire va me donner pour se donner un mandat d'initiative afin d'étudier l'ensemble du dossier de l'amiante parce qu'en plus de la Société nationale de l'amiante, je crois qu'on devrait entendre également la société Lac d'amiante qui est partie prenante. Si c'était limité à la Société nationale de l'amiante, il se pourrait fort bien que l'article 149 nous impose des limites. Il dit: "Toute commission peut, sur motion d'un de ses membres, se saisir d'elle-même d'une affaire. Cette motion doit être adoptée à la majorité des membres de chaque groupe parlementaire." C'est pour cela que je voulais faire ces remarques-là au député. Si on était d'accord pour en discuter lors de la réunion de travail, pas de l'évoquer dans le sens d'entendre une société d'État, mais de se donner un mandat d'initiative qui nous permettrait de demander à tous les intervenants de venir, pas seulement à la Société nationale de l'amiante, ceci nous permettrait de dresser un tableau beaucoup plus complet.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Sainte-Marie.

M. Bisailon: M. le Président, je ne pense pas que les objectifs qui étaient poursuivis par le député de Frontenac étaient de discuter du fond de cela ce matin, c'était plutôt d'alerter les membres de la commission sur la nécessité d'une séance de travail, comme l'a souligné le député d'Outremont? Si on avait la certitude que cette séance de travail pouvait se tenir quand même aujourd'hui, on pourrait regarder quelle est la meilleure façon de répondre aux attentes du député de Frontenac et, en même temps peut-être, ajouter à ce que le député de Frontenac veut proposer. Quelle sera la meilleure façon sur le plan technique? On pourra voir cela au moment de la séance de travail, si tout le monde convient qu'on peut avoir une séance de travail aujourd'hui.

Le Président (M. Bordeleau): C'est cela. Ce qu'il s'agit, donc, de faire, c'est convenir qu'il peut y avoir séance travail si l'ensemble de membres...

M. Grégoire: M. le Président, étant

l'auteur de cette motion, je concours à ce qu'ont dit le député d'Outremont et mon collègue de Sainte-Marie, et je propose qu'une séance de travail de la commission de l'économie et du travail ait lieu aujourd'hui pour étudier l'opportunité de convoquer la Société nationale de l'amiante non seulement pour la transaction de la société en commandite, mais, comme je crois que l'annonce faite par le ministre de l'Industrie et du Commerce concernait également Norsk Hydro, l'installation d'une usine de magnésium-métal à Bécancour, cela devrait également faire l'objet de la discussion. Je propose que la commission de l'économie et du travail se réunisse aujourd'hui pour étudier l'opportunité de la convocation de la SNA.

M. Fortier: À 13 heures?

M. Grégoire: À 13 heures.

Le Président (M. Bordeleau): Cela conviendrait-il aux membres de la commission? M. le député de Shefford.

M. Paré: Quant à moi, c'est non. Ce n'est pas que je ne veux pas qu'on discute de cela, sauf qu'on est en commission pendant deux jours complets et c'est sûr qu'on a d'autre boulot à faire aussi. Moi, je suis pris de 13 à 15 heures. Je ne pourrais pas y être. Je ne suis pas contre le fait qu'on en discute, sauf que, ce matin, on n'est pas ici pour cela. On n'avait pas prévu, non plus, que, à l'heure du lunch, on ne serait pas disponible pour travailler à d'autres dossiers parce qu'on pourrait être retenu en séance de travail. On est ici ce matin pour étudier le dossier de SOQUIP. On devrait procéder comme cela et, à la fin de la journée, on pourrait s'entendre pour discuter d'une séance possible de travail. Pour le moment, le mandat qu'on s'est fixé aujourd'hui, c'est l'audition d'une société d'État. D'une part, je ne serais pas prêt à être ici de 13 à 15 heures et à annuler les rendez-vous que j'ai déjà pris à l'heure du lunch.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Châteauguay.

M. Dussault: M. le Président, c'est exactement la même préoccupation que j'ai. Je pense que, normalement, quand on est convoqué en séance de travail, c'est parce qu'il s'est fait un travail préalable; on est un peu au fait de ce qui s'en vient, et cela nous permet de prévoir un agenda en conséquence. Là, on est pris un peu au dépourvu et, personnellement, je pense qu'il vaudrait mieux qu'on puisse prendre une telle décision, bien sûr, aujourd'hui, mais plutôt vers la fin de la séance de ce matin ou de

cet après-midi, de façon qu'on soit en mesure d'adapter notre agenda, mais pas comme cela, M. le Président. Ce n'est pas sérieux, en tout cas, de cette façon-là.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Sainte-Marie.

M. Bisailon: Je comprends que les ministériels n'ont peut-être pas eu le petit papier qui leur disait quoi dire sur le sujet, mais il me semble qu'il n'y a pas de danger à ce qu'on se réunisse une demi-heure aujourd'hui, peu importe le moment. Si cela ne fait pas à 13 heures, qu'on convienne de se réunir aujourd'hui en séance de travail une demi-heure. Cela vous donnera le temps d'aller chercher les directives et de savoir quoi dire sur le sujet par la suite. Je blague.

M. Dussault: Tant mieux, M. le Président, si notre collègue de Sainte-Marie blague, parce que cela veut dire que ce n'est pas très sérieux, ce qui se passe, non plus. Je pense que le sérieux de mon intervention, c'est de dire que j'aimerais bien avoir du temps devant moi pour pouvoir adapter mon agenda. C'est exactement ce que mon collègue de Shefford disait aussi. Pour cela, il faudrait qu'on puisse prendre une décision là-dessus plus tard durant la journée. C'est ce que je demande, moi, M. le Président, et je n'ai ni petit mémo, ni petit papier à recevoir de personne à ce sujet-là.

Le Président (M. Bordeleau): Boni Alors...

M. Grégoire: M. le Président...

Le Président (M. Bordeleau): Non, non, s'il vous plaît! On va d'abord voir si on peut s'entendre, mais, de toute façon, je ne prends pas cela comme une proposition formelle.

Il y a déjà un ordre du jour. Mais je veux voir si l'ensemble des membres de la commission peut décider de se réunir à la fin de la séance d'aujourd'hui, par exemple...

M. Dussault: M. le Président, si on nous demande...

Le Président (M. Bordeleau):... si cela convient.

M. Dussault:... de prendre immédiatement une décision, moi, personnellement, je vais devoir voter contre, et ce ne sera pas sur le fond. Cela va être sur la forme, malheureusement.

Le Président (M. Bordeleau): Non, mais est-ce qu'on peut...

M. Fortier: Vers la fin de la séance,

autrement dit.

Le Président (M. Bordeleau): Oui.

M. Fortier: Nous sommes programmés pour entendre SOQUIP jusqu'à 18 heures, mais, si on finissait avant 18 heures, est-ce qu'on pourrait convenir, aussitôt que les travaux seront terminés, de se muter en séance de travail jusqu'au plus tard à 18 heures?

Le Président (M. Bordeleau): Bon! Est-ce que cela irait?

M. Fortier: Parce que, de toute façon, nous sommes programmés pour terminer nos travaux à 18 heures ce soir.

Le Président (M. Bordeleau): Dans ce sens-là?

M. Dussault: Oui, M. le Président. Dans ce sens-là, ce ne poserait pas de problème.

Le Président (M. Bordeleau): Bon!

M. Grégoire: M. le Président...

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. le député.

M. Grégoire:... j'ai un problème. Est-ce qu'on peut dire qu'à 18 heures on commencerait la séance de travail, que c'est terminé avec SOQUIP automatiquement?

Le Président (M. Bordeleau): Ce n'est pas ce qu'on a dit. On a dit qu'immédiatement après avoir terminé le mandat d'aujourd'hui, soit de discuter avec les gens de SOQUIP, on se réunirait en séance de travail. Cela peut être à 16 h 30, 17 heures, 17 h 30 ou 18 heures.

M. Grégoire: Cela peut être à 18 heures?

Le Président (M. Bordeleau): On ne pourra pas fixer une heure.

M. Grégoire: Cela peut être de 18 heures à 18 h 30? Très bien. Alors, il est adopté que, d'ici ce soir, nous ferons une séance de travail.

Le Président (M. Bordeleau): Il y a un consentement des membres pour se réunir en séance de travail à la fin de l'étude de SOQUIP.

M. Grégoire: C'est bien. J'accepte cela, M. le Président.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va. Bien. Nous revenons alors à notre ordre du

jour normal.

M. Fortier: Sur l'ordre du jour, M. le Président...

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. le député d'Outremont.

M. Fortier:... est-ce qu'on peut demander au président de SOQUIP de quelle façon il avait l'intention de procéder pour éviter qu'il n'y ait un monologue de trois heures et qu'on ne commence à en discuter ensuite? Est-ce que la présentation se fera par étapes? Lors de la séance de travail, nous avons indiqué que l'on voulait entendre SOQUIP. On avait aussi indiqué qu'il y avait plus particulièrement trois sujets que l'on voulait aborder, mais je pense bien que, de la façon dont le mandat a été fait, on peut discuter de tout sujet qui touche SOQUIP d'une façon générale; le secrétaire peut le confirmer.

Une voix: Oui.

M. Fortier: Mais il y avait trois sujets plus particulièrement. De quelle façon SOQUIP entend-elle procéder pour que cela ne soit pas seulement un monologue de trois heures, mais que l'on puisse peut-être l'arrêter à certains moments pour poser des questions et avoir des réponses?

Le Président (M. Bordeleau): Je demanderais à M. Pouliot de nous présenter les gens qui sont avec lui et, ensuite, de nous résumer un peu le scénario qu'ils avaient prévu. Si cela reçoit l'accord des membres, à ce moment-là, nous pourrions suivre cette direction. M. Pouliot.

M. Pouliot (Richard): M. le Président, évidemment, nous sommes à la disposition des membres de la commission parlementaire. Quant à la façon de procéder, nous nous sommes préparés pour faire d'abord une présentation générale de SOQUIP et, tel que le secrétaire nous invitait à le faire dans sa lettre, vous faire une petite présentation audiovisuelle de ce qu'est SOQUIP à l'heure actuelle. Plus particulièrement, nous avons remis - et j'espère que les membres de la commission l'ont reçu à temps - un document portant sur les trois thèmes précis qui avaient été proposés par le secrétaire dans sa lettre. Par conséquent, nous avons prévu une présentation d'une vingtaine de minutes qui faisait à peu près un tour d'horizon, y compris les trois sujets, quitte ensuite à répondre à toutes les questions que les membres de la commission auraient à poser.

M. Fortier: Et, par la suite, d'entamer chacun des trois sujets plus en détail?

M. Pouliot: À votre convenance, si vous souhaitez le faire, oui.

M. Fortier: C'est parce que je voudrais comprendre. La présentation que vous ferez au début sera une présentation générale. Pour les trois sujets qui avaient été mentionnés, est-ce que, par la suite, vous ferez des présentations plus succinctes ou plus particulières?

M. Pouliot: En réalité, la présentation que l'on a préparée recouvrait également les trois sujets...

M. Fortier: D'accord.

M. Pouliot:... mais de façon très générale. Si vous souhaitez par la suite revenir sur chacun des sujets en particulier...

M. Fortier: D'accord. Cela va.

M. Pouliot:... ou plus en détail, on pourra le faire volontiers.

Le Président (M. Bordeleau): D'accord. M. le député de Frontenac.

M. Grégoire: M. le Président, avant de commencer la présentation, j'avais demandé, par l'entremise du secrétaire de la commission de l'économie et du travail, la comparution, en même temps que SOQUIP, de M. Antoine Théoret, d'Hydro-Québec, qui est plus spécialement versé dans le domaine de l'hydrogène liquide et de la filière énergétique électricité-hydrogène. Je sais que SOQUIP dépense des fortunes pour équiper le Québec en gaz naturel, mais, selon le Groupe de l'industrie de l'hydrogène et selon la firme d'ingénieurs internationale SNC, que mon collègue d'Outremont doit bien connaître également, l'avenir du domaine énergétique est basé sur la filière électricité-hydrogène.

J'ai ici le rapport de la firme SNC et le rapport du Groupe de l'industrie de l'hydrogène, et c'est sur ces rapports que je me suis basé pour demander la réunion de la commission afin de pouvoir faire une comparaison entre les deux sources d'énergie et voir où notre argent peut être le mieux dépensé, où l'argent du Québec peut être le mieux dépensé pour assurer l'avenir énergétique du Québec. J'avais demandé la convocation de M. Antoine Théoret; est-ce que cela a été fait; sinon, quelles sont les raisons pour lesquelles cela n'a pas été fait?

Le Président (M. Bordeleau): Je vous rappelle essentiellement, M. le député de Frontenac, que le mandat de la commission a été défini et que nous l'avons défini ensemble lors d'une séance de travail le 19 juin dernier. À ce moment-là, à ma

connaissance, en tout cas, je ne me souviens pas que vous ayez, vous ou d'autres membres de la commission, indiqué un intérêt pour ajouter un accessoire à ce qu'on s'est donné comme mandat, c'est-à-dire les trois grands thèmes qu'on a demandé de pouvoir développer avec SOQUIP aujourd'hui. L'ordre du jour a été établi ainsi; je ne vois pas comment on peut maintenant y ajouter autre chose.

Une voix: C'est complètement différent du mandat.

M. Grégoire: M. le Président, c'est tout à fait dans le sujet, parce que SOQUIP dépense des fonds publics pour équiper le Québec en gaz naturel. Or, d'après le Groupe de l'industrie de l'hydrogène et la firme d'ingénieurs SNC, l'avenir énergétique du Québec et son indépendance énergétique passeraient par la filière électricité-hydrogène plutôt que par le gaz naturel, tant au point de vue de l'hydrochimie, qui pourrait remplacer un secteur de pétrochimie, qu'au point de vue du transport et autres. C'est pourquoi je voulais que l'on convoque quelqu'un de ce domaine afin de voir où l'argent du Québec serait le mieux placé. Je crois que c'est tout à fait dans le sujet. Si on a un choix à faire, s'il y a une science qui se développe...

Le groupe SNC dit que le Québec pourrait acquérir une couple d'expériences dans ce monde industriel telles qu'il pourrait en devenir le site de base mondial et être un exportateur net de la technologie et des équipements reliés à ce domaine jusqu'à au moins la fin du siècle. C'est dans le domaine de l'hydroélectricité que le Québec possède des avantages très nets, tant au point de vue canadien qu'au point de vue nord-américain et même jusqu'à un certain point mondial. C'est dans ce secteur et dans des activités industrielles qui en découlent que l'on devrait concentrer les efforts.

Si SNC a raison, il serait bon de faire entendre des spécialistes à ce sujet afin de réorienter nos capitaux là où cela deviendra vital pour le Québec.

(10 h 30)

Le Président (M. Bordeleau): M. le député... Bon!

M. Grégoire: Si on a peur d'entendre un autre point de vue, M. le Président, qu'on nous le dise. Alors, bouchons-nous les yeux et fermons-nous les oreilles!

Le Président (M. Bordeleau): Bien non! Vous vous écarterez très largement du sujet. De toute façon, je pense que vous parlez plutôt d'une politique énergétique. À ce moment-là, bien sûr, la commission pourrait étudier un projet de politique énergétique ou je ne sais pas quoi. C'est un autre mandat

beaucoup plus large.

M. Grégoire: C'est de la politique énergétique.

Le Président (M. Bordeleau): On est ici dans le cadre d'un mandat d'initiative pour étudier une société d'État qui s'appelle SOQUIP, aujourd'hui, et on va s'en tenir à cela.

M. le député de Sainte-Marie.

M. Bisailon: M. le Président, je m'en voudrais de vous contredire et de contredire aussi le député de Frontenac.

Le Président (M. Bordeleau): Ce ne serait pas la première fois.

M. Bisailon: On n'est pas ici sur un mandat d'initiative, mais sur un mandat d'analyse ou d'étude d'une société d'État.

Le Président (M. Bordeleau): Excusez-moi. C'est un mandat qu'on s'est donné.

M. Bisailon: Ce mandat que chaque commission doit prendre annuellement est fait pour examiner la mission des sociétés d'État, leurs orientations, leur administration, la gestion de leurs ressources à la fois financières et humaines. C'est là l'objectif de la commission.

Ce que le député de Frontenac vise n'entre pas dans le cadre de cette étude-là. Cela ne veut pas dire qu'en étudiant la mission de SOQUIP il ne peut pas attaquer le sujet dont il parle et vérifier pour voir si la mission de SOQUIP ne pourrait pas être ou bien élargie ou bien réduite. Il a la possibilité de faire cela, mais ce n'est pas un endroit où on doit faire comparaître toute une série d'autres experts pour parler à l'encontre ou dans le même sens que la société d'État dont on doit examiner la gestion. C'est dans ce sens-là que je diffère d'opinion avec le député de Frontenac.

Le Président (M. Bordeleau): Je pense que vous avez assez bien résumé la situation, M. le député de Sainte-Marie. Est-ce qu'on peut maintenant procéder? Je demanderais au président-directeur général de SOQUIP de présenter ses collègues, les gens qui l'accompagnent et de nous faire la présentation générale de SOQUIP telle qu'il voulait la faire.

Exposé du président de SOQUIP

M. Richard Pouliot

M. Pouliot: M. le Président, madame, messieurs les membres de la commission de l'économie et du travail, permettez-moi, d'abord, de vous remercier

d'avoir invité la direction de SOQUIP à faire une présentation de ses objectifs et de ses activités.

Je crois savoir que SOQUIP est la première société d'État que la commission ait choisi d'entendre en vertu des nouveaux pouvoirs conférés aux commissions parlementaires par le règlement de l'Assemblée nationale. Je m'en réjouis d'autant plus que c'est la première fois aussi qu'à titre de président et chef de la direction de SOQUIP j'ai l'honneur de me présenter devant les membres de cette commission.

Avant d'aborder les thèmes qui font l'objet de cette réunion, j'aimerais rapidement vous présenter mes principaux collaborateurs. D'abord, à ma droite, M. Yves Rheault, qui est vice-président et secrétaire de SOQUIP; à sa droite, M. Jean Guérin, qui est vice-président à la planification; à ma gauche M. Jean Lajoie qui est vice-président aux finances; M. Pierre Boivin, qui est directeur de l'administration et des affaires publiques chez SOQUIP; derrière, parce qu'il n'y a pas suffisamment de place, M. René Bédard qui est vice-président, chargé des affaires juridiques chez SOQUIP; enfin, M. Jacques Plante qui est vice-président à l'exploration-production.

M. le Président, dans la lettre de convocation qu'il m'adressait, le 27 juin dernier, le secrétaire de la commission demandait d'informer cette commission sur trois sujets spécifiques: premièrement, le regroupement de Gaz Métropolitain Inc. et de Gaz Inter-Cité Inc. et ses implications sur la distribution du gaz naturel; deuxièmement, les activités de SOQUIP Alberta à la suite de l'acquisition de la société Sundance Oil, à la fin de l'année dernière; enfin, troisièmement, le projet d'approvisionnement en liquides de gaz naturel dans le but de soutenir le développement de l'industrie pétrochimique montréalaise. À sa demande, comme je le disais tout à l'heure, nous avons fait parvenir à tous les membres de cette commission un texte qui visait à répondre dans les grandes lignes aux préoccupations des parlementaires sur les sujets précités. J'y reviendrai, d'ailleurs, dans quelques instants.

Auparavant, cependant, nous avons cru qu'il serait utile de faire, sous forme audiovisuelle, une rétrospective des activités principales de SOQUIP, laquelle vous donnera non seulement une vue d'ensemble de ce que nous faisons, mais également une vue de l'évolution des activités du mandat de SOQUIP dans le temps. Ce tableau permettra aussi de situer les trois thèmes principaux retenus pour étude aujourd'hui.

Depuis sa création, en 1969, le développement de SOQUIP a été largement dominé par la poursuite de trois objectifs principaux: la recherche d'hydrocarbures au Québec, l'expansion du réseau gazier et l'utilisation du gaz naturel et, enfin,

l'approvisionnement du Québec en hydrocarbures.

La recherche d'hydrocarbures au Québec fut dans le passé et demeure encore aujourd'hui une préoccupation constante même si, au terme d'une analyse des quinze dernières années d'explorations effectuées sur le territoire du Québec dans l'estuaire et dans le golfe du Saint-Laurent, nous sommes arrivés à la conclusion que les chances de trouver et d'exploiter des gisements sur une base économique sont faibles dans les conditions actuelles de la technologie. Néanmoins, SOQUIP poursuit ses efforts, en particulier à Joly actuellement où, en association avec des capitaux privés, elle effectue un forage pour confirmer la présence de gaz naturel et l'utilisation éventuelle d'un réservoir pour y effectuer du stockage de gaz. Il en est de même, d'ailleurs, à Pointe-du-Lac.

La décision prise par les gouvernements, à la fin des années soixante-dix, de promouvoir, d'une part, une utilisation accrue du gaz naturel au Québec et, d'autre part, de procéder à l'extension vers l'est du réseau de transport de gaz amena SOQUIP à jouer un rôle majeur dans la distribution du gaz naturel. Cette implication se traduisit, au cours de la période de 1981 jusqu'à la fin de 1984, par plus de 1 400 000 000 \$ d'investissements dans le transport et la distribution et ce, sans compter les investissements réalisés par les consommateurs eux-mêmes pour effectuer les conversions au gaz naturel.

Actuellement, comme on le sait, le gaz naturel occupe environ 13 % du bilan énergétique du Québec. C'est donc dire que sa part a doublé dans notre bilan énergétique en moins de dix ans. Même s'il reste beaucoup à faire pour atteindre, voire même dépasser l'objectif que nous nous sommes fixé pour 1990, l'expansion du gaz naturel a déjà produit des effets bénéfiques pour l'économie du Québec sur la base des investissements, d'abord - je l'indiquais tout à l'heure - et sur la base également des emplois. Ces investissements auront permis durant la construction de créer ou de soutenir environ 4000 emplois directs et 6000 emplois indirects par année.

Sur la base de la structure industrielle du Québec, ces investissements auront permis à des sociétés d'ingénieurs-conseils et à des firmes de construction de développer une nouvelle expertise dans un secteur jusqu'alors inexistant au Québec.

Sur la base des économies régionales, ces investissements auront été répartis dans la plupart des régions du Québec. Sur la base, enfin, de la compétitivité et des prix, la présence accrue du gaz naturel aura joué un rôle significatif dans la stabilisation des prix de l'énergie au Québec et dans l'amélioration de la compétitivité de nos entreprises

industrielles. La plupart des grandes entreprises au Québec ont profité des programmes gouvernementaux et de ceux des distributeurs pour s'équiper de manière à diversifier leurs sources d'approvisionnement énergétique et, ce faisant, pour réduire leur facture énergétique globale. Il existe maintenant un plus haut degré de concurrence entre les différentes formes d'énergie au Québec et c'est en grande partie la présence du gaz naturel qui a contribué à créer cette situation de marché.

Enfin, à partir du milieu des années soixante-dix, SOQUIP s'est graduellement impliquée dans l'exploration et la production d'hydrocarbures en dehors du Québec. Essentiellement, il s'agissait de développer une meilleure connaissance de l'industrie et, dans un second temps, de devenir un participant actif dans cette activité pour éventuellement tirer avantage de notre position et également tirer parti des bénéfices économiques reliés à la production d'hydrocarbures.

Les efforts de SOQUIP ont, par conséquent, porté sur l'exploitation de type conventionnel dans l'Ouest canadien et sur l'exploration en région frontalière dans une perspective à plus long terme. SOQUIP détient maintenant dans l'Ouest canadien un intérêt dans des réserves prouvées et probables de plus de 228 000 000 000 de pieds cubes de gaz naturel et de 9 000 000 de barils de pétrole ou de liquides associés au gaz naturel, sans compter 400 000 hectares de terrain dont le potentiel nous apparaît important et susceptible d'être développé dans l'avenir.

Par ailleurs, dans l'Atlantique, par l'entremise de PAREX, une société qui est une filiale à laquelle participe SOQUIP, SOQUIP a participé à trois découvertes importantes dont le potentiel, évidemment, reste encore à définir. Il s'agit de Terra Nova qui est à 30 kilomètres au sud-ouest d'Hibernia, la découverte de Whiterose au nord-est et celle de Trave. Au moment où on se parle, SOQUIP, avec des partenaires, participe également à deux forages dans la baie d'Hudson.

Pour conclure ces remarques préliminaires, j'aimerais, M. le Président, ajouter que la situation financière de SOQUIP s'est améliorée considérablement au cours des dernières années, passant d'une perte de plus de 2 000 000 \$ en 1981-1982 à un bénéfice de 7 600 000 \$ en 1984-1985 grâce, en grande partie, aux revenus découlant de la production d'hydrocarbures et des placements effectués dans la distribution gazière.

Cela dit, j'inviterais maintenant M. Pierre Boivin, directeur de l'administration et des affaires publiques, à vous faire la présentation audiovisuelle qui vous donnera, en fait, visuellement un peu plus de détails sur ce que je viens d'énoncer quant à

l'évolution de SOQUIP depuis ses origines.

M. Boivin (**Pierre**): M. le Président, nous avons préparé un document audiovisuel d'une durée d'environ douze minutes qui, par son texte et ses images, vise à résumer les principales activités de SOQUIP depuis sa création en 1969, ainsi que son évolution au cours des 16 dernières années.

J'invite donc les membres de cette commission à diriger leur attention vers les deux moniteurs qui sont situés à l'avant de cette salle.

Présentation audiovisuelle

1969. Sur un ton de rock and roll et de Beatles en fin de carrière, c'était au choix, une promenade sur la lune pour Armstrong et Aldrin ou encore une quatrième coupe Stanley en cinq ans pour les Canadiens de Montréal. Mais c'était aussi, devant la persistance des signes de tension au Moyen-Orient et dans le golfe Persique, le sentiment de l'imminence d'une crise pétrolière mondiale rendue plus évidente encore en raison des difficultés de négociation entre les grandes pétrolières et les membres de l'OPEP.

Les gouvernements prenaient alors conscience de l'importance vitale qu'allait représenter bientôt pour leur pays la sécurité en matière d'approvisionnement énergétique et ils mesuraient l'impact que les coûts de l'énergie auraient sur leur développement économique.

Le gouvernement du Québec, soucieux de ces réalités, créait alors SOQUIP, la Société québécoise d'initiatives pétrolières. En effet, en 1969, près des trois quarts de l'énergie consommée au Québec provenaient du pétrole. Le gaz naturel albertain ne satisfaisait que 4 % des besoins et l'électricité ne représentait que 18 % du bilan énergétique.

Le Québec dépendait alors entièrement des importations pour satisfaire ses besoins pétroliers malgré la présence ici d'environ 20 000 000 d'hectares de terrains sédimentaires potentiellement pétrolifères qui n'avaient pas été explorés de façon exhaustive. À l'époque, SOQUIP était considérée comme une structure d'accueil chargée de promouvoir des initiatives industrielles et commerciales susceptibles d'accroître la sécurité de notre approvisionnement pétrolier et d'en réduire les coûts.

En 1977, le gouvernement du Québec créait un ministère de l'Énergie et s'engageait à préparer un livre blanc sur sa politique énergétique. Publiés en 1978, ses principaux objectifs visaient l'accroissement de l'autonomie énergétique du Québec, ainsi que le renforcement de la sécurité de ses approvisionnements.

Une transformation en profondeur du bilan énergétique allait s'opérer jusqu'en 1990 dans le sens d'une plus grande diversification des sources d'approvisionnement et des formes d'énergie. Dans cette optique, SOQUIP voyait son mandat étendu en septembre 1980 pour lui permettre d'acheter, d'importer, de transporter, de faire raffiner, de commercialiser ou de vendre des hydrocarbures. SOQUIP devient, par la suite, un organisme aux activités plus diversifiées recouvrant aussi bien l'exploration et la production pétrolière et gazière sur terre et en mer que l'approvisionnement et la distribution du gaz naturel.

Au cours des premières années de son existence, SOQUIP consacra la plus grande partie de ses ressources à l'exploration systématique des bassins sédimentaires du Québec. En 1978, après neuf ans d'activités, l'exploration était bien avancée dans les Basses-Terres du Saint-Laurent, mais seul en 1975 le gisement de Saint-Flavien situé à 50 kilomètres de Québec avait été découvert. Il fallait donc reconnaître que, même si la Gaspésie, ainsi que le golfe et l'estuaire du Saint-Laurent offraient encore des perspectives intéressantes, les efforts d'exploration de SOQUIP au Québec n'auraient vraisemblablement pas un impact majeur sur son approvisionnement en hydrocarbures. L'élargissement des activités d'exploration de SOQUIP à l'extérieur du Québec, et notamment en Alberta en 1975, traduisait la volonté du gouvernement d'utiliser sa société pétrolière pour jouer un rôle accru dans la sécurité des approvisionnements en hydrocarbures plutôt que seulement pour promouvoir l'exploration des bassins sédimentaires du Québec.

(10 h 45)

Les premiers revenus de production de SOQUIP dans l'Ouest canadien étaient modestes, mais il était prévu qu'ils allaient croître au fur et à mesure du développement des gisements gazifères albertains de la société. Depuis, dans le contexte de l'implication de SOQUIP dans la distribution du gaz, les réserves de la société dans l'Ouest canadien se sont considérablement accrues suite à l'accroissement des activités d'exploration et à l'acquisition de propriétés de Murphy Oil Company Ltd en 1982 et de Sundance Oil Co., en 1984.

Tous les actifs de SOQUIP dans cette région ont été transférés à SOQUIP Alberta. Cette filiale à part entière dont le siège social est situé à Calgary a pour mission de maximiser la production des réserves actuelles et d'en acquérir des nouvelles pour l'approvisionnement du marché québécois.

La côte atlantique du Canada renferme une des plus grandes richesses pétrolières non encore exploitée au monde. Situé près du Québec, ce territoire peut s'avérer, à plus long terme, une source importante

d'approvisionnement en hydrocarbure.

En décembre 1982, SOQUIP s'engageait dans la première étape d'un programme d'exploration par l'acquisition et le traitement d'un relevé de 40 000 kilomètres de données géophysiques dans les régions à plus fort potentiel.

La société d'exploration PAREX, issue de l'entente intervenue en septembre 1983 entre SOQUIP Aberford Resources Ltd de Calgary, et Denison Mines Limited, de Toronto verrait à intervenir dans l'exploration de régions particulièrement riches en hydrocarbures au large des côtes de Terre-Neuve et de Nouvelle-Écosse.

Suite à une série d'accords particulièrement avec Petro-Canada, Bow Valley Industries Ltd et Esso Resources Canada Limited, PAREX a pu acquérir un domaine minier offshore important comprenant, entre autres, un intérêt dans le champ de Terra Nova, une découverte significative de pétrole.

PAREX, c'est au total près de 200 000 kilomètres de relevés géophysiques en cours d'interprétation. C'est aussi l'analyse de près de 100 puits sur la côte est par une équipe de professionnels de SOQUIP à Québec, engagée dans cette activité en vertu d'un contrat de services réalisé pour PAREX.

Enfin, depuis 1981, Exploration SOQUIP, une autre filiale à part entière de SOQUIP, est engagée dans un programme d'exploration dans la baie d'Hudson à la suite d'un accord d'amodiation avec Sogepet Ltd. Ce programme couvre un vaste territoire adjacent au Québec.

Dans le domaine de l'approvisionnement, SOQUIP franchissait en mars 1983 une importante étape dans son développement en obtenant un premier permis du gouvernement de l'Alberta l'autorisant à exporter du gaz vers les marchés du Québec.

En janvier 1984, SOQUIP effectuait ses premières ventes de gaz naturel à Gaz Inter-Cité Québec pour satisfaire les besoins de l'Estrie et des Bois Francs. SOQUIP a depuis obtenu une deuxième autorisation du gouvernement albertain. L'expansion du gazoduc vers le Saguenay—Lac-Saint-Jean a permis à SOQUIP d'élargir son marché au Québec. Le rôle de SOQUIP dans l'approvisionnement gazier devrait aller en s'accroissant au cours des prochaines années.

En 1975, le gaz naturel ne représentait que 6 % du bilan énergétique du Québec alors que, à titre d'exemple, il atteignait 29 % en Ontario. Le pétrole satisfaisait alors 71 % de nos besoins.

En décembre 1981, l'Assemblée nationale autorisait SOQUIP et la Caisse de dépôt et placement du Québec à détenir conjointement un intérêt majoritaire dans deux sociétés de distribution: Gaz Métropolitain Inc. et Gaz Inter-Cité Québec Inc.

La part du gaz naturel atteint maintenant 13 % grâce aux efforts de SOQUIP, des distributeurs et à des investissements de 1 400 000 000 \$ au Québec. SOQUIP estime qu'en 1990 elle devrait passer à environ 17 %.

L'usage du gaz naturel, qui était jusqu'en 1980 limité à la région de Montréal, s'étend maintenant sur un territoire qui regroupe plus de 80 % de la population du Québec. D'ici peu, le secteur industriel consommera plus de gaz naturel que de produits pétroliers. Cet intérêt tient aux qualités techniques indéniables du gaz naturel, telles la propreté, la rapidité de chauffe, la capacité de maintenir une température constante, éléments majeurs dans de nombreux procédés de fabrication. Le gaz naturel permet, de plus, de réduire la pollution atmosphérique et de minimiser les retombées de pluies acides.

Dans un autre secteur de la distribution du gaz naturel, SOQUIP effectuait le 31 mars 1980 la première livraison de gaz naturel comprimé à partir des puits de Saint-Flavien jusqu'à l'usine Brique Citadelle Limitée, de Beauport. Depuis, SOQUIP a continuellement amélioré cette technologie. Aujourd'hui, plusieurs industries importantes sont alimentées quotidiennement par les fardiers de SOQUIP dont la flotte s'est accrue de plusieurs unités. La desserte de clients industriels s'effectue également à partir du gazoduc principal grâce à des installations des plus modernes situées à Saint-Élie-d'Orford, près de Sherbrooke. Enfin, il faut signaler que cette technologie du gaz naturel porté devrait connaître des débouchés au plan international.

Enfin, la création de GNC Québec Limitée, en 1982, par SOQUIP, CNG Fuel Systems et Gaz Métropolitain vise la commercialisation du gaz naturel comprimé comme carburant pour les véhicules.

Aujourd'hui, SOQUIP est devenue une société d'énergie diversifiée et en pleine expansion. Depuis sa création, les investissements et la force financière de l'entreprise se sont accrus considérablement. Ses actifs, ajoutés à ceux de ses sociétés associées, dépassent maintenant 1 000 000 000 \$.

Les efforts consentis ont largement contribué au développement d'une solide expertise qui garantit à SOQUIP une influence croissante sur le marché de l'énergie au Québec et au Canada et lui permettent de participer à la croissance économique du Québec. SOQUIP, au total, c'est la présence sans cesse affirmée du Québec dans l'un des secteurs clés de notre économie.

(Fin de la présentation audiovisuelle)

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. Pouliot.

M. Pouliot: Pour terminer, M. le Président, à ce stade-ci, j'aimerais rapidement revenir sur les trois sujets qui ont été mentionnés dans la lettre du secrétaire. Premièrement, quant au regroupement de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité, il nous apparaissait inévitable à terme et, dans l'ensemble, nous estimons qu'il sera bénéfique pour les consommateurs du Québec. Dans le cadre des discussions actuelles sur la déréglementation du secteur gazier au Canada et, par la suite, lorsqu'il s'agira de négocier des volumes et des prix du gaz naturel dans un environnement concurrentiel, il nous apparaissait important de constituer au Québec, un groupe majeur dans ce secteur. L'entreprise regroupée, incluant les actifs de Gaz Inter-Cité et de Gaz Provincial du Nord, comptera des actifs de près de 1 000 000 000 \$, ce qui la situera au quatrième rang des distributeurs du gaz au pays.

Cela dit, j'aimerais peut-être inviter M. Jean R. Lajoie, qui est vice-président aux finances à SOQUIP, à vous faire un tour d'horizon, une synthèse rapide du texte que vous avez eu - qui est le premier texte ou le deuxième texte dans le document qu'on vous a transmis - sur ce regroupement entre Gaz Métropolitain et Gaz Inter-Cité.

M. Lajoie (Jean R.): M. le Président, je vais essayer d'être assez bref. Vous avez, à la page 10 du mémoire que nous vous avons soumis, des textes qui portent sur le regroupement des entreprises. Permettez-moi de vous rappeler succinctement les objectifs.

SOQUIP a procédé à la fusion des distributeurs gaziers largement parce qu'on voulait consolider les infrastructures des deux distributeurs gaziers, ce qui nous amènerait à améliorer notre position concurrentielle en réduisant les coûts et cela au bénéfice des consommateurs de gaz au Québec.

Il va sans dire qu'en tant qu'investisseurs nous étions convaincus également que la réunion des deux entreprises réduirait les risques pour les investisseurs puisqu'on pouvait effectivement marier deux distributeurs qui avaient une clientèle quelque peu variée. Inter-Cité ayant une clientèle largement axée à 80 % vers l'industriel présentait, jusqu'à un certain point, un déséquilibre qui pouvait être corrigé par la fusion avec Gaz Métro.

Je vais vous demander de regarder le tableau 4, à la page 13, qui porte sur les aspects financiers de la transaction. Nous constatons que Gaz Métro a payé 74 500 000 \$ pour reprendre 100 % des actions de Gaz Inter-Cité. SOQUIP, à ce point, avait un intérêt de 49 % dans Gaz Inter-Cité qui avait une valeur aux livres d'environ 33 000 000 \$. Par ailleurs, ICG de Winnipeg, qui était l'un de nos partenaires dans Gaz Inter-Cité, avait aussi 49 % et la

Caisse de dépôt détenait un intérêt de 2 % dans les actions ordinaires de Gaz Inter-Cité.

Gaz Métro, dans le cadre de cette acquisition, en a également profité pour acheter Gaz Provincial du Nord qui est une petite franchise dans le Nord-Est du Québec et Champion Pipeline qui appartenait également à Northern and Central Gas. Le coût total de la transaction, pour Métro, se chiffrait à 74 500 000 \$ et SOQUIP a touché 34 000 000 \$ lors de la vente de ses actions, SOQUIP ayant reçu la valeur comptable de ses titres, plus une prime de 1 000 000 \$ et SOQUIP recevant également un autre bénéfice qui pourrait être quantifié, à savoir un contrat de livraison de gaz vers Gaz Métro à compter du 1er novembre 1985.

Gaz Métropolitain a financé tout récemment, d'ailleurs, cette acquisition en procédant à une émission d'actions ordinaires de 103 000 000 \$, je crois. On parle dans le texte de 100 000 000 \$. À toutes fins utiles, les courtiers avaient une option d'émettre 3 000 000 \$ de plus de titres, qu'ils ont exercée d'ailleurs. SOQUIP, pour maintenir sa position traditionnelle qu'elle avait dans Gaz Métro à 20, 1 % des actions comportant droit de vote, s'est portée acquéreur d'un même pourcentage de titres dans la nouvelle émission, ce qui représente, pour SOQUIP, un coût de 23 000 000 \$ et ce qui a pour objet de maintenir sa participation à 20, 1 %.

Vous avez ensuite des tableaux à la page - cela semble être une page qui n'est pas numérotée - 15, d'après ce que je peux voir, qui indiquent comment se résument les intérêts dans Gaz Métro après la transaction. C'est l'essentiel. Je m'en tiens à cela. On serait prêt à répondre à vos questions.

M. Pouliot: Le deuxième... À moins que vous ne vouliez, M. le Président...

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. Pouliot.

M. Pouliot:... procéder tout de suite sur cette question, je vais continuer à faire une présentation des deux autres sujets.

Le Président (M. Bordeleau): Oui. On serait d'accord pour entendre vos présentations et, après cela, on pourrait peut-être vous questionner par secteur.

M. Fortier: Faites-le brièvement et on reviendra spécifiquement sur cela.

M. Pouliot: Le deuxième sujet qui avait été proposé concerne les activités de SOQUIP en Alberta et particulièrement l'acquisition de Sundance Oil en 1984. Cette acquisition visait à renforcer la présence de SOQUIP dans l'approvisionnement en gaz naturel et à tirer avantage des bénéfices

économiques reliés à la production d'hydrocarbures. Cette opportunité apparaissait d'autant plus souhaitable que SOQUIP était en mesure de négocier des contrats avec les distributeurs québécois pour des volumes qui atteindront 22 000 000 000 de pieds cubes par année à la fin de cette année-ci si l'Alberta donne suite à la demande de permis qui est actuellement à l'étude. Cette demande de permis est la troisième dans la séquence des permis que SOQUIP a demandés à l'Alberta pour le retrait du gaz albertain.

L'acquisition de Sundance Oil offrait également l'avantage de détenir des droits dans des propriétés comportant un potentiel de réserves considérables qui, une fois en production, contribueront à satisfaire les besoins additionnels du Québec au cours des prochaines années.

Je vais également demander à M. Lajoie de vous résumer rapidement ce que vous avez à l'onglet 3 du document que nous vous avons transmis.
(11 heures)

M. Lajoie : À la page 3 de cet onglet, vous avez un petit tableau qui résume les sources d'approvisionnement en gaz naturel au Québec. J'attire particulièrement votre attention à la dernière colonne "novembre 1985". Le tableau démontre que, si SOQUIP obtient un nouveau permis qui est présentement demandé en Alberta, elle et ses associés pourront contrôler l'approvisionnement d'environ 13 % de tout le gaz consommé au Québec. Ce chiffre de 13 %, nous le voulons croissant.

Nous savons que Gaz Métropolitain dans les années 1990 - plus particulièrement, je crois, en 1995 - doit renouveler des contrats considérables d'approvisionnement de gaz. Cette société, Gaz Métropolitain, s'approvisionne dans le moment auprès de Trans Canada Pipe Lines et de Pan Alberta. SOQUIP ayant donc identifié une stratégie d'approvisionner les marchés du Québec, a été amenée à conclure qu'elle devait être propriétaire de nombreuses ressources en Alberta.

La transaction Sundance a donc été faite dans ce contexte. SOQUIP savait fort bien qu'elle devait avoir dans l'Ouest une entité qui pouvait, en utilisant les fonds autogénérés provenant de la vente d'hydrocarbures, financer un programme d'exploration pouvant nous permettre de découvrir suffisamment de ressources pour au moins prendre une large part dans les renouvellements de contrats. Nous n'avons pas la prétention de pouvoir remplacer tous les volumes, même en 1995, parce que vous devez savoir que, lorsque vous livrez 1 000 000 000 de pieds cubes de gaz, vous devez avoir des réserves de quinze fois ce montant pour pouvoir obtenir un permis d'exportation de l'Alberta. Nous croyons

plutôt que, vers 1995, GMI à elle seule vendra environ 185 000 000 000 à 200 000 000 000 de pieds cubes de gaz par année. Quinze ans de réserves, c'est quinze fois ce chiffre; cela représente des réserves de gaz que seules les multinationales ont présentement. C'est considérable.

Néanmoins, pour, évidemment, prendre la plus grande part possible dans ces volumes, SOQUIP a procédé à l'acquisition de la Sundance Oil Company. Je vous demanderais de regarder le tableau à la page 8, le tableau 4, qui démontre les réserves prouvées et probables de notre filiale SOQUIP Alberta. Ce qui est particulièrement intéressant, c'est de voir la part dans ces réserves qui est attribuable à l'acquisition de Sundance. Nous remarquons qu'à la fin, au 31 mars cette année, en 1985, nous avions des réserves prouvées et probables de gaz naturel de 228 700 000 000 de pieds cubes. Pour donner un ordre de grandeur, Gaz Métropolitain cette année consomme environ 140 000 000 000 de pieds de cubes de gaz de sorte qu'en termes simplistes nous n'avons pas tout à fait deux ans de volume de gaz. Nos réserves, si vous voulez, représentent un an et demi environ de la consommation annuelle de Gaz Métropolitain. Néanmoins, on voit que la part attribuable à Sundance dans ces réserves est d'environ 556 000 000 000 de pieds cubes et, si on regarde du côté des pétroles et des liquides associés au gaz naturel, on se rend compte que nous avons maintenant 9 000 000 de barils de pétrole dont 7 500 000 sont attribuables à l'acquisition de Sundance.

On pourrait aussi regarder - ce qui est très intéressant, d'ailleurs - le domaine minier maintenant en Alberta, à la page 10. Un facteur important dans l'acquisition de Sundance, c'était justement la qualité des terrains non explorés que détenait Sundance en Alberta. On se rend compte que, présentement, SOQUIP a environ 438 000 hectares de terrains non développés en Alberta, dont 315 900 hectares sont attribuables à l'acquisition de Sundance. Nos réserves pour l'avenir viendront essentiellement de ces terrains et c'est largement pour cette raison que SOQUIP a procédé à l'acquisition. Je m'en tiens à cela pour le moment et je serais prêt à répondre à vos questions.

M. Pouliot: En dernier lieu, M. le Président, SOQUIP avait reçu le mandat du gouvernement de regarder la possibilité d'approvisionner Pétromont en liquides de gaz naturel de façon économique, tout en procurant un avantage par rapport au prix des charges d'alimentation actuelles. Jusqu'à tout récemment, l'approvisionnement de Pétromont était principalement composé de naphte provenant des raffineries de Montréal. Plus récemment, Pétromont convertissait une

partie de ses installations pour utiliser également le butane et est en voie de le faire également pour le propane. Or, sur le marché de Montréal, ces produits ne sont disponibles que pendant certaines périodes de l'année et en quantités limitées. La seule alternative consiste à transporter à partir de Sarnia par chemin de fer ou par camion les volumes nécessaires aux besoins de Pétromont. Dans ce contexte, le manque d'infrastructures entre Sarnia et Montréal pénalise l'industrie pétrochimique montréalaise. Le projet, par conséquent, dont la presse a fait largement écho, consiste à approvisionner l'industrie pétrochimique de Montréal en liquides tirés du gaz naturel, en modifiant la ligne actuelle d'alimentation appartenant à IPL, Inter-Provincial Pipeline, de manière à pouvoir transporter des liquides en même temps que les bruts. Puisque ce projet prendra environ trois ans pour sa réalisation effective, il implique, pendant la période intérimaire, l'approvisionnement sur le marché international.

Bien que les discussions sur ce projet progressent selon l'échéancier prévu, plusieurs conditions seront nécessaires et restent posées à l'heure actuelle pour sa réalisation effective. Encore une fois, je tiens à préciser qu'il ne s'agit, pour l'instant, que d'un projet et ses conditions essentielles me paraissent être les suivantes: d'abord la disponibilité de liquides non fractionnés à des prix inférieurs aux prix des produits spécifiques; deuxièmement, l'aménagement des infrastructures par le transporteur; troisièmement, l'implication de partenaires du secteur privé; enfin, la conclusion d'ententes de commercialisation des produits spécifiques une fois le fractionnement effectué à Montréal.

Cela dit, je demanderais à M. Jean Guérin de vous faire une présentation un peu plus détaillée du projet qui est décrit à l'onglet 4 de votre document. Nous avons une maquette là-bas, mais je ne sais pas si les micros vont permettre de capter le son. En tout cas, il serait peut-être mieux de la présenter d'ici.

M. Guérin (Jean): Je pouvais résumer le projet et, ensuite, je pourrai me déplacer vers la maquette.

L'étude que nous avons faite avec Bechtel conclut qu'il y a moyen de mettre de l'avant un projet d'approvisionnement en liquides de gaz naturel pour Montréal, mais principalement pour Pétromont, qui serait à la fois techniquement et économiquement réalisable. Quel est ce projet exactement? Il s'agit d'acheter sur le marché de l'Ouest, en Alberta principalement, un mélange de liquides de gaz naturel, principalement les butanes et les propane, à raison d'à peu près 20 000 barils par jour, et de faire transporter ces liquides mélangés sur le

réseau d'IPL, qui est montré sur la maquette que vous avez là.

Pour mettre en place ce réseau d'approvisionnement, SOQUIP doit construire des installations de stockage à Edmonton, des installations de stockage le long de la route, principalement à Superior, Wisconsin, et à Sarnia en Ontario, et enfin des installations de réception, de stockage et de fractionnement à Montréal. L'ensemble de ces investissements pour le projet SOQUIP est de 200 000 000 \$, en dollars d'aujourd'hui. Vous avez environ 100 000 000 \$ pour la région de Montréal seulement. Le reste est réparti en réservoirs le long de la ligne.

Pour que le projet se réalise, un des éléments importants est le réseau IPL. IPL doit faire des investissements, financés par cette compagnie à même l'ensemble des usagers du système, pour augmenter, d'une part, la capacité entre Edmonton et Sarnia et, d'autre part, convertir ou adapter la ligne entre Sarnia et Montréal, parce que, présentement, entre Sarnia et Montréal, on ne peut pas transporter de manière efficace des liquides de gaz naturel, c'est-à-dire les propane et les butanes, parce que la ligne n'est pas faite pour transporter ce genre de produits. Elle ne transporte présentement que des pétroles bruts. Pour donner un exemple du manque d'infrastructures, en termes économiques, il en coûte 1, 16 \$ pour faire transporter un baril de liquide d'Edmonton à Sarnia, là où est le centre pétrochimique ontarien, et il en coûte 4 \$ par baril pour faire le petit bout de chemin entre Sarnia et Montréal, parce qu'il faut prendre le train. Le projet repose sur l'adaptation de cette partie de la ligne et il devrait être soumis à l'ONE par la compagnie IPL au cours de l'automne prochain.

En gros, l'investissement est de 200 000 000 \$; la rentabilité calculée par IPL et revue par nous est très bonne et est capable d'attirer des investissements privés. C'est environ 15 % sur le total du capital, après impôt. Je peux vous montrer la maquette, si cela vous intéresse.

Le **Président (M. Bordeleau):** Nous pourrions peut-être suspendre pendant quelques minutes pour permettre aux membres de regarder la maquette. À moins que l'on ne passe aux questions immédiatement.

Période de questions

M. Fortier: C'est ce que je voulais proposer, M. le Président. On a eu un exposé assez vaste et j'allais proposer de revenir sur chacun de ces sujets, un par un. Je pense bien que, si les membres de la commission sont d'accord, il y a un premier sujet qui touche l'ensemble de la politique énergétique. Ensuite, nous pourrions prendre un par un les

trois autres sujets. Je ne sais pas si c'est le moment opportun d'aller plus en détail maintenant, parce que, si on saute d'un sujet à un autre, je pense qu'on va être un peu mêlés.

Le Président (M. Bordeleau): Oui. Nous avons trois grands sujets.

Politique énergétique

M. Fortier: Oui, et avec votre permission, M. le Président, si c'est l'occasion, je voulais justement aborder le premier de ces sujets qui était contenu dans l'exposé qu'on a eu. Je voudrais remercier M. Pouliot, le nouveau président, et lui souhaiter bonne chance, puisqu'il est le chef de la direction depuis le 2 juillet. Je voudrais le remercier de la présentation qu'il nous a faite. Je crois que le temps est propice pour une évaluation de vos activités et c'est la raison pour laquelle les membres de la commission ont souhaité vous entendre aujourd'hui, d'autant plus que nous avons eu l'occasion de vous entendre il y a deux ans, justement, lorsque nous avons étudié la politique énergétique, au mois de mars et au mois de septembre. Au mois de mars, nous avons étudié l'aspect gazier, je crois, et à l'automne nous avons étudié l'aspect pétrolier. Vous nous aviez fait, à ce moment-là, des remarques très pertinentes et je crois qu'il faut prendre avec beaucoup de sérieux tout ce que nous dit SOQUIP parce qu'elle a une capacité de prévisions qui dépasse les capacités de bien des personnes au Québec.

Je vous donne un exemple. La semaine dernière, Gulf annonçait la fermeture de sa raffinerie. J'ai ici un titre daté du 9 septembre 1983 qui dit ceci: "La raffinerie Gulf de Montréal pourrait fermer ses portes." C'était, justement, après que les membres de la commission eurent entendu SOQUIP, et c'était M. Martin, président de SOQUIP, qui avait élaboré auprès des représentants de la presse son point de vue à ce sujet et qui avait évoqué cette fermeture très possible de Gulf. Comme de raison, ce qui m'a surpris par la suite, c'est que les gens de SOQUIP paraissaient mieux informés que les gens du gouvernement parce que le gouvernement a semblé très surpris de cette annonce la semaine dernière alors que les gens de SOQUIP, eux, le savaient depuis deux ans. C'est un sujet extrêmement sérieux puisque, avec la fermeture de Gulf, un déséquilibre va suivre du côté pétrochimique; par ailleurs, c'est une consolidation, une rationalisation qui est beaucoup plus poussée au Québec qu'en Ontario et qu'ailleurs au Canada.

À ce moment-là, vous aviez aussi fait état d'un tableau qui nous annonçait, même pour l'année 1985 - c'était le tableau 8 - un déficit d'approvisionnement. Autrement dit,

en 1985, selon le tableau que vous aviez présenté, on consommerait plus de produits pétroliers dans l'ensemble que ce qui serait produit au Québec. Bien sûr, la société Ultramar était venue nous dire que peut-être la capacité de sa raffinerie, que vous aviez évoquée lors de cette présentation à l'automne, était un peu plus grande que ce que vous aviez escompté. Je crois que c'était M. Guérin qui avait fait les calculs.

Mais il reste que, avec la fermeture de Gulf et si on reprend la même information que vous nous aviez donnée, tout en considérant le fait que peut-être Ultramar a une capacité un peu plus grande que celle que vous aviez évoquée lors de votre présentation en commission parlementaire, il semblerait qu'on se trouve à ce moment-ci, en 1985, et peut-être en 1986, dans une situation déficitaire de production de produits pétroliers et d'autant plus qu'il y a eu déréglementation à peu près totale. D'ailleurs, le ministre de l'Énergie et des Ressources du Québec s'est dit complètement d'accord avec la politique de Mme Carney à ce sujet.

Une dernière statistique assez révélatrice a été produite le mois dernier par le ministère de l'Énergie et des Ressources, une statistique assez surprenante établissant que les importations de produits pétroliers depuis deux ans avaient augmenté d'un facteur de 7. Autrement dit - c'est une statistique qui date de juillet 1985, c'est tout récent - alors qu'en 1982 on importait de l'étranger 2 839 000 barils de produits pétroliers de toutes sortes, en 1984, nous importions 3 158 100 barils. Bien sûr, nous avions des exportations, mais les exportations vers les autres provinces canadiennes ou vers l'étranger étaient à peu près stables.

C'est donc dire qu'on se trouve peut-être dans la situation que vous aviez décrite il y a deux ans et j'aimerais vous entendre là-dessus. Est-ce que vous avez fait le point sur la situation pétrolière du Québec? Est-ce qu'à la suite de la fermeture de Gulf on se trouve dans la situation que vous aviez appréhendée en 1983? Si c'est le cas, de quelle façon envisagez-vous l'avenir et quelles sont vos recommandations?

Le Président (M. Bordeleau): M. Pouliot.

M. Pouliot: M. le Président, c'est une question très large. Je vais demander à M. Guérin de vous donner quelques indications sur la situation telle que nous la voyons à ce moment-ci et j'aurai quelques remarques à faire par la suite sur la question que vous avez posée.

(11 h 15)

M. Guérin: Si je me souviens bien, la prévision que nous avons faite il y a deux

ans concernant la fermeture d'une autre raffinerie au Québec - il avait été mentionné que cela pourrait être Gulf et cela est arrivé - était basée sur le fait que, quand on regarde l'équilibre entre la demande de produits pétroliers au Québec et la capacité de production, on voyait là matière à une autre fermeture parce qu'il y avait encore un surplus de capacité par rapport à l'évolution de la demande de produits pétroliers, qui décline d'année en année.

On a regardé, à la suite de la fermeture de Gulf, l'évolution récente de la demande de produits pétroliers. On constate qu'en 1984 le Québec était un importateur net de produits pétroliers. Pour les deux premiers trimestres de 1965, le Québec est, cette fois-ci, un exportateur net de produits pétroliers et, même avec la fermeture de Gulf, il reste une capacité de production au Québec, selon les chiffres qu'on a obtenus tout récemment, suffisante pour répondre à la demande québécoise. Cela dépendra, bien sûr, à la suite de la fermeture de Gulf, du genre de contrat de façonnage qui sera conclu avec les raffineries du Québec par rapport aux raffineries de l'extérieur du Québec.

Par exemple, si le réseau de Gulf passait entre les mains d'une autre compagnie qu'une compagnie ayant une raffinerie au Québec, ce façonnage pourrait être fait à l'extérieur du Québec au lieu d'être fait par une raffinerie. En théorie, la capacité de raffinage au Québec présentement, même après la fermeture de Gulf, est suffisante pour répondre à la demande québécoise. Cela est dû au fait que chaque année la demande de produits pétroliers baisse de manière très, très importante.

M. Fortier: Vous dites que la capacité de production est suffisante. Vos chiffres de 1983 étaient plus pessimistes et, avec la fermeture de Gulf, cela diminue la production d'environ 30 000 000 barils par année. Dans le moment, est-ce que vous faites l'hypothèse que le contrat qui liait Texaco à Gulf serait fait au Québec, autrement dit, cette partie du contrat étant prise en charge par Petro-Canada? Je crois que le syndicat des employés de Gulf nous dit qu'il n'est pas du tout certain que ce sera fait par Petro-Canada, à Montréal. Cela pourrait être fait par Petro-Canada en dehors de la province. Est-ce qu'il y a eu des déclarations publiques là-dessus? Avez-vous reçu certaines informations à cet effet?

M. Guérin: Dans nos calculs, M. le député, je ne fais aucune hypothèse sur qui va façonner ces produits-là. Tout ce que je dis, c'est qu'une capacité de production, après la fermeture de Gulf, de 315 000 barils-jour est suffisante pour répondre à une demande qui est de l'ordre de 287 000

barils-jour. La capacité est donc suffisante pour tout façonner au Québec. Cela dépendra des ententes que Texaco passera avec Pétro-Canada ou une autre et cela dépendra de qui achètera le réseau d'Ultramar.

M. Fortier: Le réseau d'Ultramar?

M. Guérin: C'est-à-dire le réseau de Gulf.

M. Fortier: Pas d'Ultramar. On a compris.

Le Président (M. Bordeleau): M. Pouliot.

M. Pouliot: J'aimerais faire un certain nombre de remarques additionnelles concernant les contrats de façonnage. Quand Petro-Canada a acquis la société BP, celle-ci avait déjà une entente de dix ans avec la compagnie Shell pour faire raffiner la part de sa production nécessaire à son réseau de distribution au Québec, si bien qu'à l'heure actuelle il y a une partie importante du réseau de Petro-Canada qui continue d'être alimentée par Shell, compte tenu de ce facteur-là. Le contrat de Texaco - les dirigeants de Petro-Canada l'ont d'ailleurs déclaré dans la Presse - sera repris par Petro-Canada qui est certainement en mesure d'assumer ce contrat.

Cela dit, sur l'équilibre entre l'offre et la demande au Québec, c'est vrai que, lorsqu'on regarde la situation du marché aujourd'hui et pour les années qui viennent, la demande se situe au Québec à peu près au niveau de 315 000 ou 320 000 barils-jour. La fermeture de Gulf ramène notre capacité de production autour de 325 000 barils par jour. Donc, théoriquement, il y a un équilibre, mais celui-ci suppose que vos raffineries sont en mesure de fonctionner à 100 % de leur capacité, ce qui n'est généralement pas le cas. Une raffinerie doit nécessairement, à un moment donné, arrêter ses opérations pour faire des travaux d'entretien. Tout le problème réside dans la possibilité, pour les raffineries, de fonctionner à 100 % en moyenne pendant l'année.

Vous faisiez référence à Ultramar tout à l'heure. Certaines raffineries, sinon toutes, peuvent, à l'occasion, fournir plus que leur capacité nominale. Cela dépend de la qualité et de la disponibilité des bruts qu'elles raffinent au Québec. Cela dit, il y a quand même une certaine fragilité dans cette situation.

Les désavantages que j'y vois personnellement sont, je dirais, plus du côté économique que du côté énergétique. Du côté énergétique, il n'y a pas de problème en ce qui concerne l'approvisionnement en produits au Québec. Si le raffinage ne se fait pas au Québec, il est évident qu'il faudra recourir à

l'importation. Cependant, là où on risque de perdre le plus, c'est du côté de la possibilité d'exporter du produit raffiné aux États-Unis. L'une des raisons pour lesquelles, jusqu'à la fin de 1984, le Québec était en mauvaise position sur le plan de l'exportation tenait au fait que les redevances à l'exportation sur les produits raffinés étaient plus fortes au Québec qu'elles ne l'étaient dans le reste du Canada. À partir du moment où, dans le discours sur le budget, on a éliminé, en fait, les redevances à l'exportation de produits raffinés, le Québec s'est trouvé en situation où il pouvait davantage exporter. D'ailleurs, les chiffres que nous avons pour les deux premiers trimestres de 1985 le démontrent de façon très éloquente. Cela dit, à partir du moment où vous n'avez plus la capacité de raffinage suffisante pour exporter du produit à l'étranger, il est évident qu'il y a là une perte en termes d'activité économique, encore une fois, mais pas en termes d'approvisionnement, sur le marché du Québec.

Par conséquent, ma conclusion, c'est que, de façon générale, je crois que la situation actuelle est extrêmement fragile pour le Québec. Selon ce qui se produira quant au marché de la distribution, elle pourrait également créer d'autres types de problèmes par la suite.

M. Fortier: M. le Président, si je comprends bien la situation, selon ce que vous dites, c'est qu'on est dans un marché qui est maintenant déréglementé, un marché libre qui nous permet d'exporter et d'importer. En parlant avec certains représentants des pétrolières, ils nous disent qu'ils suivent de très près les prix spot sur les marchés internationaux, ce qui peut les amener certains jours ou certaines semaines à importer. Comme nous avons le fleuve Saint-Laurent au Québec, cela nous permet d'importer et d'exporter, comme Ultramar exporte par bateaux au nord-est des États-Unis. Donc, le fleuve Saint-Laurent qui est un actif peut nous créer quand même des complications dans l'avenir, parce que, s'il fallait que le phénomène d'importation de l'étranger, même spot ou autre, se poursuive pendant cinq ou six ans, il pourrait arriver qu'une autre raffinerie - Mon Dieu, je ne l'espère pas! - mais enfin, que la capacité de raffinage soit de beaucoup en deçà de notre consommation. À ce moment-là, on serait tout à fait dépendants de l'étranger pour se retrouver dans une situation où, dans six, sept, huit ans d'ici, alors que la situation internationale du pétrole ne serait plus ce qu'elle est présentement, le Québec serait en difficulté.

La question que je voudrais vous poser est un suivi de ce qu'on avait abordé lors de la discussion sur la politique de l'énergie du Québec. Le gouvernement, à ce moment-là,

vous avait demandé de suivre très attentivement ce dossier. Vous aviez indiqué que vous aviez fait des analyses sur l'achat possible d'une raffinerie par SOQUIP, par le gouvernement du Québec. D'autant plus que, dans le dernier programme du Parti québécois, qui a été adopté au neuvième congrès national, les 8, 9, 10 juin 1984 et modifié au congrès extraordinaire du 19 janvier 1985, on dit expressément que "la politique québécoise des hydrocarbures s'appuiera principalement sur la Société québécoise d'initiatives pétrolières..." On continue pour dire: "... afin que le Québec réagisse plus rapidement quand il s'agira d'acquérir une usine de raffinage et afin qu'il s'équipe pour traiter les pétroles lourds, tout en mettant en place un réseau de stations-service gérées démocratiquement." Cela m'amène à vous poser cette question: Compte tenu de la situation politique que nous vivons présentement - de la situation économique, devrais-je dire - à la suite de la fermeture de Gulf, est-ce que le gouvernement vous a demandé de réactiver ce dossier? Est-ce que vous faites des analyses de la situation qui vous permettraient, éventuellement, de recommander au gouvernement d'acheter les stations-service de Gulf ou d'acheter la raffinerie de Gulf, ou les deux?

M. Pouliot: M. le Président, je n'ai pas eu de demande formelle de la part du gouvernement pour rouvrir ce dossier et envisager, dans l'optique dont vous parlez, l'acquisition d'une raffinerie ou d'un réseau de distribution.

M. Fortier: Est-ce que vous l'examinez présentement?

M. Pouliot: Je ne vous dis pas que je n'ai pas de propositions. Mais ce qui me paraît peut-être important à dire de ce point de vue, c'est que, dans le cas de SOQUIP ou de n'importe quelle autre entreprise, une entreprise qui serait strictement dans le raffinage et la distribution s'expose à des problèmes très sérieux sur le plan économique, compte tenu de l'évolution qu'on voit dans la prévision de la demande d'énergie au cours des prochaines années en ce qui concerne essentiellement le marché des carburants et, en particulier, celui de l'essence. Comme vous le savez, la situation économique d'une raffinerie repose essentiellement sur la production et la distribution d'essence d'automobile. Je crois que c'est entre 40 % et 45 % de la production d'une raffinerie. Ce que l'on voit dans le marché d'ici à une dizaine d'années, c'est une baisse peut-être moins dramatique que celle qu'on a connue dans un passé récent, mais quand même une diminution que le ministère de l'Énergie et des Ressources, de mémoire, établit à environ 2, 8 % ou 3 %

par année au cours des dix prochaines années.

En d'autres termes, le marché se rétrécit et vous avez plus de joueurs dans ce marché, ce qui, en fait, suppose que vous soyez en mesure de soutenir une concurrence qui sera nécessairement féroce. Si vous n'êtes impliqués que dans ce que nous appelons dans l'industrie le "downstream", c'est-à-dire le raffinage et la distribution, vous risquez d'avoir à soutenir une guerre des prix comme celles que nous avons connues, au pluriel, au cours des trois ou quatre dernières années, sans avoir la possibilité de compenser les pertes que **vous** assumeriez dans l'aval par des profits que vous pourriez retirer de l'amont, essentiellement l'exploration et la production.

D'ailleurs, si vous lisez les rapports que fait annuellement l'administration fédérale des pétroles et du gaz, vous constaterez qu'au cours - des quatre dernières années, si les entreprises pétrolières, sur une base intégrée, ont fait des profits considérables, la partie du raffinage et de la distribution a été en perte, sauf pour l'année 1984. C'était la première année depuis au moins quatre ans que ces entreprises faisaient des profits.

Par conséquent, s'impliquer dans ce secteur, à mon sens, nécessite au départ et au préalable une implication globale comme entreprise intégrée à la fois dans l'exploration et la production et dans le raffinage et la distribution.

J'ajouterai d'autres éléments également. Avant d'acheter une raffinerie, vous devez savoir ce que vous achetez et quel est l'investissement qui sera nécessaire pour la moderniser, s'il y a lieu de le faire. Si on parle de Gulf, je ne sais pas du tout dans quelle situation actuelle se trouve la raffinerie de Gulf. C'est la plus vieille raffinerie au Québec. Au cours des dernières années, je n'ai pas l'impression que la compagnie Gulf a investi des sommes considérables pour la moderniser, de sorte que je serais extrêmement prudent. Et si on me demandait de le faire, je serais porté à regarder les chiffres de très près avant de faire une recommandation positive au gouvernement sur la question.

Cela dit, je pense, quand même, qu'il y a dans le milieu, dans le secteur privé, des gens qui s'y intéressent et qui sont en train d'étudier différents scénarios possibles pour permettre, éventuellement peut-être, de récupérer cette raffinerie et son réseau.

M. Fortier: Vous avez dit, M. le Président, que vous n'avez pas eu de demande formelle de la part du gouvernement. Est-ce que vous avez eu des demandes officieuses?

M. Pouliot: Non plus.

M. Fortier: Merci. Mon Dieu, le ministre dort!

Une voix: Est-ce qu'il y a quelqu'un qui voudrait parler là-dessus?

Le Président (M. Bordeleau): Oui, oui. J'ai des demandes de l'autre côté, si vous avez terminé, dans le même sens.

M. Fortier: Je n'ai pas terminé, mais je vais laisser la chance à mes collègues...

Le Président (M. Bordeleau): Oui. Si on peut alterner, cela va peut-être permettre à plus de monde, d'intervenir.

M. Dussault: Je voulais demander la parole dans l'esprit qu'à partir d'une question qu'a posée le député d'Outremont, il y a eu une réponse qui pouvait amener une question supplémentaire. C'est dans ce sens que je souhaitais prendre la parole.

Le Président (M. Bordeleau): Oui. Allez-y.

M. Dussault: Vous disiez, M. Pouliot, que le grand désavantage que vous voyez au fait qu'il y ait fermeture de raffineries dans l'Est de Montréal vu que, à toutes fins utiles, on peut penser que, même si Texaco va être récupérée d'une certaine façon, Petro-Canada va continuer à raffiner particulièrement en Ontario, c'est que cela nous coupe du marché américain. Je suppose que vous faites allusion, étant donné sa proximité, à la Nouvelle-Angleterre. Est-ce que vous voulez dire que, dans ce territoire de la Nouvelle-Angleterre, il y a déficience, il n'y a pas vraiment d'activités fondamentales de raffinerie et qu'à ce moment, si nous avions une activité fondamentale en la reprenant sous la forme d'un Pétro-Québec ou autrement, nous pourrions effectivement avoir un marché non seulement local ici qui est en décroissance, mais un marché qui serait élargi par le fait que nous pourrions exporter en Nouvelle-Angleterre? Est-ce que c'est cela que vous voulez dire? Si c'est cela, est-ce qu'à ce moment il n'y a pas, quand même, un certain espoir qu'on ait un jour un Pétro-Québec qui est dans notre programme? On sait qu'un programme, c'est une espèce de frigidaire dans lequel il y a toutes sortes de mesures qu'on sort...

M. Fortier: C'est un frigidaire dans le moment.

M. Dussault:... quand on a besoin de s'alimenter et qu'on referme la porte quand, à un moment donné, on n'a pas besoin de l'ouvrir. C'est normal que cela se passe comme cela. En politique, cela a toujours été comme cela. Je voudrais donc savoir si

c'est cela que vous voulez dire que l'ouverture de la Nouvelle-Angleterre pourrait avoir un intérêt, bien sûr, pour une continuité de raffinerie parce que cela veut dire des emplois. C'est cela qui me préoccupe. Ce sont les emplois que nous perdons, des emplois qu'on pourrait récupérer de cette façon possiblement par un Pétro-Québec.
(11 h 30)

M. Pouliot: M. le Président, en fait, ce à quoi je faisais allusion, c'est au fait que, si actuellement la capacité théorique des raffineries est à peu près égale au niveau de la demande domestique au Québec, tout ce que je dis, avec les nuances que j'y faisais, c'est que nous n'avons que peu de capacités excédentaires pour nous permettre enfin, je dirais, de percer ou d'exporter sur le marché américain. Quand on parle du marché américain, c'est celui du nord-est puisque, comme vous le savez, depuis 1980 aux États-Unis, il s'est fermé à peu près une centaine de raffineries. Il n'existe plus à l'heure actuelle de raffineries dans le nord-est, au nord de New York, sauf une raffinerie à Albany qui est essentiellement utilisée pour la production d'asphalte. Par conséquent, il y a des possibilités d'exportation. D'ailleurs, nos raffineries l'ont fait et non seulement au Québec, mais également en Ontario.

Cela dit, est-ce qu'on peut fonder un investissement sur ce marché, disons, sur une période suffisamment longue non seulement pour amortir l'investissement, mais pour le rentabiliser? Je n'en suis pas sûr. Le marché américain est un marché extrêmement volatil et qui comporte aussi des capacités excédentaires très importantes. Je doute fort que cela puisse être suffisamment important pour nous permettre, à nous, de dire: Il y a des possibilités de faire un investissement important, compte tenu de ce qu'on vient d'évoquer. Par ailleurs, il faut dire aussi, concernant la capacité de raffinage du Québec, qu'à partir du moment où la demande québécoise est appelée également à baisser au cours des prochaines années la fragilité que j'observe à l'heure actuelle risque d'être améliorée du simple fait que notre demande va également diminuer même si, comme je le disais tantôt, la diminution, la réduction ne sera pas aussi considérable que celle que nous avons connue au cours des dernières années. Il restera peut-être une marge qui nous permettra à l'occasion d'exporter. Enfin, pour l'instant, j'en resterais là. Je ne sais pas si je réponds à votre question.

M. Dussault: Si je me fie à ce que vous dites, ce n'est pas très optimiste. C'est peut-être réaliste. À ce moment, la suggestion que faisait récemment le député de ce coin, M. Léger, le député de Lafontaine, quand il disait qu'il y aurait

peut-être lieu d'implanter dans l'Est de Montréal une zone franche, est-ce que c'est une question que vous avez étudiée? Vous avez sans doute lu les journaux comme nous. Est-ce que cela vous a frappé, cette solution que préconise M. Léger? Est-ce que vous voyez quelque chose qui pourrait être poussé plus loin?

M. Pouliot: Il m'est difficile de répondre parce que je ne suis pas familier avec la suggestion de M. Léger sur cette question de la zone franche. Il faudrait vraiment que j'aie plus d'information. Actuellement, il n'y a pas de taxe sur l'importation de produits et il n'y a plus de taxe sur l'exportation de produits. En tout état de cause, on peut dire que nous sommes déjà dans une zone franche, si je comprends bien ce que zone franche veut dire.

M. Dussault: Ce que vise M. Léger, c'est, en fait, de s'assurer qu'on attire dans ce territoire de l'Est de Montréal de l'industrie lourde qui obligerait une activité de type pétrochimique dans l'Est de Montréal, à faire en sorte qu'il y ait des avantages à s'installer là plutôt qu'à aller s'installer dans la région de Sarnia, en Ontario, où tout finit encore par profiter aux Ontariens qui sont bien gentils, mais enfin, charité bien ordonnée commence par soi-même. On devrait donc essayer nous-mêmes de trouver des solutions. Si je me fie à ce que disaient les journaux, même les dirigeants municipaux de ce coin de Montréal incitaient le ministre, incitaient les gouvernements locaux et du Québec à demander au premier ministre du Canada l'implantation d'une zone franche. Il y a une préoccupation, tout au moins, pour s'assurer de récupérer des emplois pour les emplois qu'on perd.

On peut même dire, pour répondre un peu à ce que disait tout à l'heure le député d'Outremont, que le député de Lafontaine avait l'air, lui aussi, de savoir ce qui s'en venait du côté de Gulf parce que c'est avant la fermeture de Gulf qu'il faisait sa déclaration. Il avait l'air, lui, d'être au courant. Sans doute qu'il a fait comme Petro, comme SOQUIP. Il a regardé exactement quelle était la situation du marché et il est arrivé à la conclusion qu'il y en avait une qui avait l'air d'être un peu de trop et qu'elle allait être la prochaine victime. Je pense qu'on peut tous faire ce cheminement.

M. Pouliot: Si c'est sur la pétrochimie que l'idée porte, c'est essentiellement dans le projet qu'on vous présente, enfin, dont on discutera en profondeur. L'idée d'utiliser notre position, notre ouverture sur le marché international pour importer du produit fait partie de ce projet, parce que nous avons, en fait, une voie d'eau qui nous permettra

éventuellement de profiter des occasions qui se présenteront sur le marché international. Cela rejoint essentiellement le concept que vous évoquez.

M. Dussault: On est sur la bonne voie regardant dans cette direction.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Châteauguay, avez-vous d'autres questions dans le même ordre?

M. Dussault: Pas pour le moment.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Laporte.

M. Bourbeau: Seulement une précision, M. le Président. Je ne comprends pas très bien où veut en venir le député de Châteauguay. Quand on dit: Une zone franche, franche de quoi?

M. Dussault: Ça doit vous endormir.

M. Bourbeau: Si on dit que c'est une zone franche, c'est franche de droits d'impôt, et le président nous dit qu'il n'y a pas de charges fiscales à l'entrée ni à la sortie. Donc, ce serait une zone franche. Je ne comprends pas le sens. Peut-être que le député de Châteauguay pourrait nous dire ce qu'est une zone franche puisqu'il n'y a pas d'impôt. Est-ce que vous pourriez préciser?

M. Dussault: Généralement, une zone franche... Le député de Lafontaine parle - je me fie à ce que les journalistes nous disent - d'une zone franche de douane. C'est une zone industrielle franche de douane, très précisément, pour compenser la perte des 1059 emplois directs consécutifs à la fermeture des raffineries BP, Texaco, Esso et de celle probable de Gulf, comme on le disait à ce moment. Est-ce qu'il y a une possibilité d'arriver à quelque chose qui soit spécifiquement relié à ce territoire de Montréal? C'est cela, dans le fond, qu'on demande de regarder.

M. Bourbeau: Dans la mesure où, semble-t-il, il n'y a pas de douane... Est-ce que vous pouvez confirmer qu'il n'y a pas de douane actuellement? Êtes-vous sûr de cela?

M. Pouliot: Sur les importations de produits au Canada, les produits entrent en franchise. C'est comme cela que les raffineurs...

M. Bourbeau: Ils sortent en franchise.

M. Pouliot:... peuvent importer du brut et même des produits raffinés sans qu'il y ait de taxe ou de douane sur ces produits.

Le problème qui a pu se créer, c'est la

taxe sur les carburants applicable au "jet fuel", c'est-à-dire à l'essence pour l'aéronautique. Certains raffineurs sont intervenus auprès du ministère des Finances pour demander que cette taxe soit abolie pour l'essence qui est utilisée dans le ravitaillement des appareils qui font des vols internationaux. Je ne sais pas de mémoire ce qui avait été décidé. J'imagine que le ministère de l'Énergie et des Ressources serait capable de répondre à cette question.

Dans mon esprit, une zone franche, cela veut dire que cela permet essentiellement d'éliminer la douane ou les redevances sur l'exportation, d'importer en franchise et de réexporter en franchise. Il y avait, jusqu'à tout récemment, une redevance sur les exportations de produits au Canada. Celle-ci est disparue dans le dernier budget fédéral. Sur l'importation, la seule chose qu'il y a eu au Canada depuis un certain nombre d'années, cela a été des contingentements, des quotas sur des importations surtout de mazout lourd qui venait concurrencer sur nos marchés le gaz naturel et l'électricité dans le marché industriel. Ces contingentements n'existent plus maintenant non plus, mais cela n'a rien à voir avec une zone franche.

On me confirme que la taxe sur l'essence pour l'aéronautique a été abolie récemment au Québec. Actuellement, nous sommes dans un... J'exclus, évidemment, l'impôt sur le revenu des corporations; si c'est cela qu'on vise, c'est une autre affaire.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. Cela va, M. le député de Laporte? J'avais une demande du député de Shefford. Est-ce sur un autre sujet?

M. Paré: C'est global. Ce n'est pas sur le sujet qu'on est en train de discuter.

Le Président (M. Bordeleau): D'accord. On va essayer de terminer cette partie. M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Sur ce sujet, un dernier commentaire que j'aimerais obtenir. En 1983, vous nous aviez donné des tableaux qui illustraient la consolidation dans le domaine des raffineries en Ontario et au Québec, et, de toute évidence, la consolidation s'est faite beaucoup plus forte au Québec qu'en Ontario. Avec la fermeture de Gulf, cette, entre guillemets, "rationalisation" qui se fait sur le dos des travailleurs, c'est évident que c'est beaucoup plus fort ici qu'en Ontario. Vous donniez des statistiques et la capacité de raffinage en Ontario par rapport à sa quantité d'utilisation de produits pétroliers était beaucoup plus forte qu'elle ne l'est au Québec. Au Québec, d'après ce que vous nous dites, c'est à peu près 100 % et, en Ontario, je ne sais pas, c'est autour de 140 % ou quelque chose comme cela.

Dans les circonstances, on devrait conclure que les frais d'exploitation des raffineries québécoises, si elles fonctionnent tout près de leur point de capacité nominale, doivent être très bas puisqu'en fonctionnant d'une façon constante tout près de la capacité maximale des raffineries, cela devrait donner à ces mêmes raffineries des coûts d'exploitation moindres. Quoiqu'il n'y ait pas nécessairement de conséquence, par voie de conséquence on devrait conclure que - du moins en excluant la taxe ascenseur sur l'essence - le prix de vente des produits raffinés devrait être plus bas au Québec qu'en Ontario. Or, c'est l'inverse qui se produit. Autrement dit, dans la province voisine, avec une surcapacité de production, les prix de vente au détail sont beaucoup moins élevés. Comme raison, on pourra faire le commentaire que c'est peut-être dû à la guerre des prix qui se fait à cause de la surcapacité du raffinage en Ontario. C'est justement la raison qui justifierait la baisse des prix en Ontario et pas ici.

Est-ce qu'il y a d'autres explications qui pourraient nous éclairer sur la raison de la différence de prix très marquée entre le Québec et l'Ontario, compte tenu du fait que les raffineries québécoises exploitent, comme vous l'avez dit, tout près de leur capacité maximale?

M. Pouliot: Bien, comme vous le savez, pendant une certaine période, effectivement, les prix en Ontario - les prix de l'essence surtout, j'imagine que c'est ce à quoi vous faites allusion - ont été beaucoup plus bas qu'au Québec. En grande partie, c'est le résultat des éléments que vous avez mentionnés, à savoir la surcapacité de production de l'Ontario par rapport à sa demande interne, deuxièmement, les importations importantes de produits venant des États-Unis à la frontière surtout et dans le sud-est et le sud-ouest de l'Ontario en particulier, et, évidemment, la guerre des prix qui a joué un rôle très important, mais aussi la différence dans la fiscalité en Ontario par rapport au Québec.

Au cours de la dernière année, les prix se sont considérablement raffermis en Ontario et les écarts sont beaucoup moins grands qu'ils étaient. D'ailleurs, si vous consultez le rapport qui a été fait par un comité interministériel sur les prix de l'essence au Québec, vous constaterez qu'au cours des... Enfin, je n'ai pas les statistiques, malheureusement, pour l'année 1985, mais je n'ai pas l'impression que les choses aient changé radicalement. Les écarts restent essentiellement des écarts qui ont trait aux coûts de transport et à la fiscalité, en même temps, évidemment, qu'à la surcapacité qui continue à être substantielle quoique en réduction en Ontario, également.

L'Ontario a une raffinerie qui est celle

de Petrosar, à toutes fins utiles, qui représente essentiellement une surcapacité par rapport aux besoins de l'Ontario, mais, depuis un an et demi maintenant, Petrosar a engagé un programme important d'investissements pour moderniser et convertir cette raffinerie. Par conséquent, je crois que la situation devrait aussi se stabiliser. Je ne veux pas parler pour l'Ontario, je n'en connais pas suffisamment les paramètres pour tirer une conclusion d'ensemble, mais je crois que les écarts qu'on a connus vont être moins grands dans l'avenir qu'ils ne l'étaient au cours des années 1982-1984. Malheureusement, je n'ai pas les chiffres sur l'Ontario pour regarder avec précision.

M. Fortier: Mais, quand même, qu'est-ce qui fait que les raffineries peuvent fonctionner en Ontario avec des surcapacités beaucoup plus grandes qu'au Québec? Est-ce que c'est dû au fait que, pour les grandes pétrolières canadiennes, très souvent, c'est la dernière raffinerie qu'elles possèdent, elles n'en possèdent plus d'autres, ou est-ce dû au fait que la pétrochimie est plus développée en Ontario? Avez-vous, en tête, des explications à nous fournir?

M. Pouliot: Il y a le fait également que les volumes sont beaucoup plus gros qu'au Québec. Vous avez un marché en Ontario qui est beaucoup plus considérable que celui du Québec, de sorte que, sur une base de prix unitaire, vous réussissez avec un taux d'utilisation de votre raffinerie un peu plus bas à rentabiliser quand même votre raffinerie. Il n'en demeure pas moins qu'au Québec j'imagine qu'un des effets bénéfiques de la rationalisation, si on peut en trouver, c'est la consolidation, en fait, des raffineries qui restent. Malheureusement, je ne peux pas aller beaucoup plus loin, je ne connais pas suffisamment la situation de l'Ontario pour vous donner une explication technique détaillée et satisfaisante sur le sujet.

M. Fortier: Merci.

(11 h 45)

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Beauharnois.

Pétrole et gaz naturel

M. Lavigne: Merci, M. le Président. J'aimerais savoir de l'un de vous autres, celui qui sera en mesure de faire des comparaisons... On sait que, finalement, vous êtes là pour vendre un produit qui est le gaz naturel, d'autres sont là pour vendre de l'électricité et d'autres sont là pour vendre du pétrole. Bien sûr, ce sont trois sources énergétiques qui peuvent être consommées plus ou moins selon les prix d'achat pour le consommateur. J'aimerais savoir s'il n'y aurait pas possibilité de faire une

comparaison, entre autres, entre l'exploitation du gaz naturel et toute la question de la pétrochimie? En ce qui a trait, par exemple, à l'achat des terrains qui vous permettent de forer, y a-t-il là une grande différence? En ce qui a trait aux méthodes de forage, entre forer un puits de pétrole et forer un puits de gaz, y a-t-il encore là d'énormes différences? En ce qui touche le transport, le raffinage et la distribution, est-ce que ce sont des activités comparables ou s'il y en a qui sont beaucoup plus dispendieuses dans un cas que dans l'autre, et qui font en sorte que vous avez plus de difficulté ou plus de facilité à vendre votre produit plus cher ou moins cher? Si on pouvait l'avoir, par exemple, en BTU... Finalement, pour le consommateur, pour celui qui va acheter, c'est le rendement du produit qui compte: le prix et le rendement du produit. Pour une quantité X de pieds cubes de pétrole, par exemple, va-t-on sortir autant de BTU pour la même quantité de gaz naturel? J'aimerais avoir une espèce de comparaison entre les différentes opérations de ces deux produits. Où, par exemple, l'opération pourrait-elle être plus dispendieuse dans le gaz, ce qui rendrait plus difficile la pénétration sur le marché? Vous avez quand même été agressifs dans les dernières années - on le voit dans les rapports que vous nous avez fournis - vous augmentez votre production et vos ventes comparativement aux dernières années. Le pétrole diminue et le gaz augmente, mais n'y aurait-il pas moyen de l'augmenter davantage si on pouvait arriver à découvrir d'autres façons de le transporter au de le distribuer ou de le raffiner?

M. Pouliot: Enfin, je vois plusieurs sous-questions dans votre question. La question du coût de production, c'est une chose. La question des prix sur le marché et surtout des prix au consommateur en BTU, c'est-à-dire rendu à la maison, c'est une autre affaire. Je vais demander à M. Jacques Plante de traiter un peu de la question du coût de production. Il est évident qu'il y a une différence énorme, que vous soyez assis sur un puits de pétrole au Moyen-Orient par rapport à faire un forage dans Hibernia ou dans Terra Nova, les conditions n'étant pas, comme vous pouvez l'imaginer, tout à fait les mêmes. Peut-être que Jacques pourrait parler de la question du coût de production des hydrocarbures. On reviendra après sur la question des prix parce que le mécanisme de la détermination des prix sur le marché n'est pas nécessairement relié à votre coût de production à la tête de puits.

M. Plante (Jacques): Je crois que le premier commentaire à faire, si on compare gaz et pétrole, c'est qu'il faudrait amener un autre point: restreindre la question à la

production de ces deux hydrocarbures sur terre. Si on va en haute mer ou dans les régions frontalières canadiennes, on fait appel à d'autres problèmes. Présentement, sur terre, les réserves se situent essentiellement dans l'Ouest canadien. On oublie l'Ontario, à toutes fins utiles; il y a là des réserves restreintes, surtout pétrolières. Le bassin de l'Ouest canadien qui nous a amené le pétrole conventionnel. C'est une autre restriction que je voudrais mentionner à ce point-ci: si on s'enlise dans le problème des huiles lourdes et des sables bitumineux, cela devient une comparaison inadéquate.

Donc, je veux comparer le pétrole conventionnel avec le gaz naturel dans la région principale de l'Ouest canadien. Sur le pétrole conventionnel, l'Alberta principalement, qui était le meilleur producteur ou le plus grand producteur avec les plus grandes réserves, est en période de déclin. Les deux hydrocarbures ne peuvent pas être prédits exactement et aucune compagnie ne peut, dans un budget ou dans une prévision de ses dépenses d'exploration, dire: Moi, je m'attaque strictement au pétrole conventionnel ou au gaz. Pour le pétrole conventionnel, les découvertes étant en déclin, les gens se sont naturellement dirigés un peu plus vers le gaz naturel pour obtenir du "cash-flow", pour obtenir des revenus.

Le deuxième point, c'est que les réserves et les occurrences de gaz naturel dans l'Ouest canadien sont beaucoup plus faciles à découvrir. Si vous forez un puits dans l'Ouest canadien, dans presque tous les cas vous allez avoir des occurrences de gaz. Donc, ces deux points, diminution des réserves de pétrole et augmentation des réserves de gaz naturel, que le prix par BTU à la tête de puits est souvent meilleur pour le gaz. Par contre, si vous entrez dans les infrastructures de collecte, si vous avez un baril de pétrole, vous pouvez reculer votre camion, le charger et l'amener à un point de distribution, à une raffinerie ou à un pipeline. Le gaz naturel, on ne peut penser à le liquéfier ou à le transporter par camion comme on le fait pour la distribution. Il faut une infrastructure beaucoup plus pesante, même sur terre. Je ne sais pas si cela répond... C'est une question assez complexe de comparer les deux. Au BTU, c'est entendu que le gaz naturel est beaucoup plus cher à transporter. Je crois que M. Guérin a les chiffres exacts là-dessus, par BTU, pour transporter un BTU de gaz comparativement à un BTU de pétrole. Le gaz est beaucoup plus cher.

M. Fortier: Autrement dit, ce que vous dites, M. Plante, c'est qu'à moins d'acheminer le gaz par pipeline les coûts de distribution sont très onéreux pour le gaz.

M. Plante: Même la distribution par

pipeline...

M. Fortier: C'est très cher.

M. Guérin:... est plus chère que le BTU de pétrole par pipeline. Par BTU, c'est six à sept fois plus cher.

M. Fortier: C'est six à sept fois plus cher.

M. Lavigne: Et dans le raffinage? Est-ce que le gaz se vend directement tel qu'il sort du puits? Il n'y a pas de raffinage...

M. Guérin: Oui.

M. Lavigne: Vous êtes largement avantagés par rapport au pétrole.

M. Guérin: On enlève les liquides dans les... Il y a une petite opération d'épuration. On enlève les liquides. C'est de là que vient le projet des liquides.

M. Lavigne: Mais ce n'est rien comparativement au raffinage du pétrole.

M. Guérin: Ce n'est rien à comparer au raffinage, mais c'est une petite opération de raffinage.

M. Lavigne: Et est-ce que le coût de raffinage du pétrole, qui est beaucoup plus élevé que le coût de raffinage du gaz, ne vient pas compenser pour les coûts de transport? Est-ce que cela peut s'annuler ou à peu près?

M. Guérin: Oui. En fait, pour répondre à votre question, quand on regarde les prix observés sur le marché au Québec présentement, on se rend compte que le gaz naturel est ajusté pour son contenu énergétique et ajusté pour son efficacité énergétique, parce que cela varie d'une source d'énergie à l'autre. On voit que, dans le secteur résidentiel, par exemple, le mazout se vend de 21 % à 28 % plus cher que le gaz naturel, en tenant compte de tous les coûts, production, transport, raffinage et distribution; et, dans le secteur commercial, par exemple, cela se vend à 14 % à 25 % plus cher que le gaz naturel.

M. Lavigne: Pour ce qui est du pétrole? Le pétrole est plus cher que le gaz?

M. Guérin: Oui, oui, beaucoup plus cher.

M. Lavigne: Une fois toutes les opérations terminées et rendu chez le client?

M. Guérin: Une fois toutes les opérations terminées, rendu chez le consommateur

et ajusté pour l'efficacité.

M. Lavigne: Y inclus les taxes?

M. Guérin: Y inclus les taxes.

M. Lavigne: C'est finalement la conclusion à laquelle je pensais que vous alliez arriver et c'est ce qui vous permet d'être beaucoup plus dynamiques sur les marchés et de percer le marché du gaz...

M. Guérin: C'est cela, et de pénétrer le marché rapidement, oui.

M. Lavigne:... comparativement au marché du pétrole, qui est en déclin par rapport à votre marché.

M. Guérin: Oui.

M. Lavigne: Je vous remercie.

Le Président (M. Fortier): M. le député de Frontenac, vous aviez demandé la parole?

Hydrocarbures et autres sources d'énergie

M. Grégoire: Oui, M. le Président. Je vois, par les tableaux que vous nous avez présentés, que, de plus en plus - attendez un peu, à la page 2 de la section II, vous avez trois cercles qui indiquent la répartition du bilan énergétique du Québec - le pétrole diminue et que l'électricité et le gaz naturel augmentent. Prévoyez-vous, étant donné que le pétrole est tout de même une richesse naturelle non renouvelable et qu'on est dépendant dans une forte mesure du Moyen-Orient, que le pétrole continue à baisser au cours des prochaines années, au cours des quinze ou dix-huit prochaines années d'une façon encore plus grande, peut-être pas plus rapidement, mais continue à diminuer? Quel sera le remplacement principal du pétrole? Est-ce que c'est l'électricité, le gaz naturel ou d'autres sources d'énergie qui sont à l'étude à l'heure actuelle comme l'hydrogène, la production d'hydrogène? On sait qu'à l'heure actuelle l'hydrogène est à la mode dans les grands moyens de transport, comme le transport aérospatial américain, et que les États-Unis et plusieurs pays d'Europe travaillent sur un avion qui volerait à l'hydrogène, ce qui permettrait une réduction des coûts. Qu'est-ce que vous prévoyez qui sera l'énergie dans l'an 2000 et qui remplacera tout cela, le pétrole, je veux dire?

Le Président (M. Fortier): M. Pouliot.

M. Pouliot: M. le Président, pour ce qui est de la part du pétrole dans le bilan énergétique, il y a une analyse qui a été faite récemment par le ministère de

l'Énergie et des Ressources et, si ma mémoire est fidèle, cette analyse donne en 1995 au pétrole une part d'autour de 35 % du bilan énergétique par rapport à quelque chose qui est autour de 50 %, peut-être un peu moins, à l'heure actuelle. Par conséquent, sur l'horizon des dix prochaines années, il y a encore une diminution ou une réduction du pétrole, mais le pétrole reste très important. Un pourcentage de 35 % du bilan est quand même très important en 1995.

Cela ne dit pas grand-chose, cependant, si vous ne regardez pas les utilisations du pétrole comme tel. Quand vous excluez le secteur du transport, la part du pétrole dans le bilan énergétique au Québec va être, je ne dirais pas infime, mais va être modeste. On va se retrouver avec une part probablement combinée d'environ 15 %, peut-être même pas 20 % dans l'ensemble des utilisations en dehors du secteur du transport. Là où le pétrole demeure important, c'est dans le secteur du transport. Jusqu'ici, on n'a pas trouvé de façon économique, malgré toutes les technologies, et celle que vous mentionniez est une de celles, dans mes fonctions antérieures, à laquelle je me suis intéressé personnellement... Il n'y a aucune technologie qui à l'heure actuelle permet de croire qu'à court terme et même à moyen terme on puisse remplacer le pétrole comme carburant, sinon pour certaines utilisations spécifiques. Cela ne veut pas dire que, pour revenir à la question sur l'hydrogène, l'hydrogène n'a pas un rôle à jouer. Actuellement, l'hydrogène joue déjà un rôle très important dans plusieurs secteurs de notre économie sur le plan industriel. D'ailleurs, l'hydrogène, à 80 % dans le monde, est fabriqué à partir du gaz naturel.

La technologie sur laquelle Hydro-Québec travaille est une nouvelle technologie fondée sur l'électrolyse de l'eau et qui, éventuellement, et c'est le pari, j'imagine, fait par Hydro-Québec, deviendra une technologie commerciale, c'est-à-dire concurrentielle par rapport à la production actuelle d'hydrogène. Il n'est pas du tout impensable que cela soit le cas, mais est-ce que, d'ici 1995 ou même l'an 2000, cette technologie permettrait éventuellement de transformer la technologie dans le transport pour essentiellement aller vers des véhicules qui ne seront plus des véhicules comme on les connaît aujourd'hui mais qui seront des véhicules électriques, finalement, avec des piles à hydrogène? Les experts dans ce domaine sont extrêmement prudents. Ce qu'ils disent, cependant, c'est que, même dans le secteur du transport, surtout pour les gros transports - vous avez parlé de l'aéronautique, mais cela peut être vrai aussi pour le transport ferroviaire, pour l'utilisation de moyens de transport comme les autobus - l'hydrogène pourrait éventuellement jouer un rôle

important.

Le problème de l'hydrogène est que cela prend des réservoirs très considérables pour vous donner la même énergie, même si le système est éventuellement plus efficace probablement que les systèmes actuels. Par conséquent, la question de l'utilisation de l'hydrogène électrolytique dans le transport est une technologie nouvelle. C'est une technologie qui est appelée à se développer, mais il n'y a personne actuellement qui prévoit que, d'ici l'an 2000, elle sera suffisamment développée pour permettre un remplacement, si c'était votre question, du pétrole dans les utilisations actuelles. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas y travailler parce que, encore une fois, il y a énormément d'autres utilisations. Même dans les réseaux électriques, je l'ai déjà dit, par exemple - je ne veux pas entrer dans des questions qui regardent bien plus une autre société d'État que la nôtre - pour des questions touchant les lignes de transmission à très haut voltage, éventuellement, l'hydrogène pourrait peut-être suppléer à la construction de lignes de transmission. Mais on parle d'une technologie qui est en voie de développement et qui va prendre plusieurs années avant de devenir vraiment commerciale ou concurrentielle.

M. Grégoire: Justement, la firme SNC, dans son rapport sur l'hydrogène liquide, qu'elle a présenté conjointement avec le Conseil de l'industrie de l'hydrogène, mentionne deux secteurs du transport, dont le gros transport, soit le train, les bateaux, les camions, l'avion... Elle mentionne que l'hydrogène pourrait facilement prendre la place et qu'Hydro-Québec travaille sur un hydrogène concentré, tout comme vous autres, avec le gaz naturel, travaillez sur le gaz naturel comprimé. L'hydrogène comprimé, de la même façon, tout en étant plus léger, coûterait moins cher pour ces genres de transport, d'autant plus que le Québec, d'après SNC, serait nettement en avance sur tout ce qui existe au monde à l'heure actuelle pour la fabrication de l'hydrogène. Comme je le disais tout à l'heure, il pourrait même en arriver à posséder des avantages très nets tant au point de vue canadien qu'au point de vue nord-américain et même mondial, au point de vue du développement économique. Ceci mettrait le Québec à la fine pointe de la technologie de l'énergie et du transport. (12 heures)

Pour ce qui est du transport de plus petite dimension, comme l'automobile ou l'automobile compacte, on reconnaît facilement que l'hydrogène ne serait peut-être pas la solution. Vous parlez de pile électrique ou d'électricité. J'ai assisté, il y a quatre ans, à un congrès interaméricain sur l'énergie, justement, et sur le pétrole. Il y avait des

spécialistes du gouvernement américain, du gouvernement canadien et du gouvernement québécois. Cela a eu lieu aux États-Unis. On nous disait que la grosse difficulté de la pile électrique pour l'automobile n'était pas le rayon d'action, parce qu'on pouvait en fabriquer à grand rayon d'action, à rayon d'action normal. La preuve en est que depuis 25 ans il y en a qui jouent au golf et qui se promènent dans une petite poussette électrique. Si cela fonctionnait il y a 25 ans sur un rayon de 15 milles, il n'y aurait pas de raison pour qu'au bout de 25 ans on ne l'ait pas développé pour un rayon de 300 milles. Tout comme l'avion a commencé par faire 100 milles à l'heure et fait maintenant 2000 milles à l'heure, il n'y aurait pas de difficulté à développer le rayon d'action d'une poussette de golf de 15 à 20 milles et le transférer à une petite automobile qui aurait un rayon d'action de 300 milles.

On nous disait que la grosse difficulté provenait du fait que les citoyens américains, en arrivant chez eux à 17 heures ou à 23 heures, se connecteraient tous ensemble pour recharger leur batterie. Le réseau de distribution électrique aux États-Unis comme au Canada n'est pas fait pour cela et cela ferait sauter les transformateurs; on prévoyait là de grosses difficultés. La solution proposée était que l'on puisse changer de batterie à une station-service comme lorsqu'on fait le plein d'essence afin que les batteries soient rechargées dans les stations-service munies d'installations spéciales de distribution d'électricité. Cela résulterait en un moindre coût et le nombre actuel de stations-service offrirait un service de pile qui résoudrait le problème.

Est-ce que la baisse du raffinage du pétrole, de la vente du pétrole, est-ce que le développement de l'hydrogène grâce à l'électrolyse produite par Hydro-Québec - qui s'en vient avec des solutions dans ce domaine - et est-ce que la pile électrique pour l'automobile ne mettront pas le gaz naturel au même niveau que le pétrole pour, dans quinze ou vingt ans, les rendre un peu périmés par rapport aux nouvelles sources énergétiques de pointe que seront l'hydrogène, pour l'ensemble de l'énergie, et la pile électrique pour la petite automobile, le transport en automobile?

M. Pouliot: Il n'y a rien que j'aimerais mieux, personnellement, que de voir un jour la technologie électrolytique de l'hydrogène s'imposer. Je vous avouerai très franchement que cela ne pose aucun problème en ce qui concerne la position du gaz naturel parce que, par rapport aux utilisations auxquelles vous faites allusion, nous ne sommes pas dans le même marché du tout. Le gaz naturel dans le transport va probablement prendre une partie du marché, mais cela reste quand même très faible et je doute...

Enfin, rien n'est impensable, mais je doute fort qu'il y ait une préoccupation de vouloir remplacer le pétrole par le gaz naturel dans le secteur du transport ou l'éliminer complètement.

Je crois qu'il y a aussi une question de coût économique. S'il fallait, du jour au lendemain, remplacer quelque chose comme 25 % ou 30 % de notre bilan qui est dans le secteur du transport à l'heure actuelle pour faire fonctionner celui-ci à l'électricité, il faudrait certainement aménager des installations considérables, beaucoup plus considérables que celles que nous avons. Ceci dit, en termes de coût, je suis persuadé que le pétrole resterait très compétitif dans ces conditions par rapport à l'électricité, aujourd'hui, dans l'état actuel de la technologie. Dans quinze ans ou vingt ans, ce sera une autre affaire. Malheureusement, je ne suis pas en mesure de dire comment cette technologie va évoluer mais, ceci dit, je suis persuadé qu'elle a un avenir. L'étude de SNC à laquelle vous avez fait allusion, j'y ai participé moi-même. Je pense qu'il y a pour le Québec un avantage indéniable et que le Québec doit s'en prévaloir et faire tout en son pouvoir pour maîtriser, détenir et maintenir l'avantage qu'il a et qui tient essentiellement au développement de la technologie des électrolyseurs à ce moment-ci. Il est évident que dans le secteur de la technologie on a une avance pendant un certain temps mais on risque de la perdre. Il faut, j'imagine, continuer à développer et à investir dans cette technologie pour maintenir notre avance. Je suis persuadé qu'il y a pour le Québec un filon intéressant dans ce domaine-là mais, encore une fois, je n'ai aucune crainte en ce qui concerne la concurrence avec le gaz naturel pour au moins les 10 ou 15 prochaines années.

M. Grégoire: Dix ou 15 ans, ce n'est peut-être pas tellement long non plus, M. le Président. Je suis heureux de voir que vous avez participé à cette étude qui est très optimiste quant à l'avenir du Québec s'il se lance dans ce secteur d'énergie.

Cela me ramène à une autre question. Quand on parle de développer la phase II de la Baie James à 12 000 mégawatts et que cela prend énormément d'électricité pour produire de l'hydrogène en gaz ou en liquide, est-ce que le Québec ferait une bonne affaire en vendant à long terme, c'est-à-dire sur une période de 40 ou 50 ans, l'électricité produite par la phase II de la Baie James si, dans 12 ou 15 ans... Vous avez participé - ce sont les échéanciers que vous donnez, 8, 10 ou 12 ans, il y a déjà deux ans - à l'arrivée de l'hydrogène commercialisé sur le marché. Cela est dans le rapport de la SCN. Est-ce que ce serait un avantage pour le Québec de vendre son électricité sur des échéances de 45 ou 50 ans alors que s'en viennent de

nouvelles technologies comme celles-là qui mettraient le Québec à la pointe? Vous dites même dans le rapport de SNC que, si Mirabel était le premier aéroport à s'équiper à l'hydrogène liquide, toute la marchandise cargo intercontinentale de New York à Toronto viendrait aboutir à Montréal et que, si le Québec prenait le devant dans la construction d'un aéroport à l'hydrogène, c'est lui qui, à l'avenir, pourrait être le maître d'oeuvre du développement de la technique des aéroports à hydrogène liquide.

Si cette technologie doit être à point dans 8, 10 ou 12 ans, est-ce qu'il serait prudent pour le Québec de construire des lignes à haut voltage pour aller vers les États-Unis, ce qui entraîne des ventes d'électricité sur 50 ou 55 ans? J'aimerais avoir votre point de vue là-dessus, surtout si vous avez participé à l'élaboration de ce rapport.

Le Président (M. Bordeleau): M. Pouliot.

M. Pouliot: Vous comprendrez, M. le Président, que c'est un peu difficile dans ma position actuelle de faire des commentaires sur les objectifs et la stratégie d'Hydro-Québec en matière de construction de barrages ou d'exportation. Tout ce que je me permets de dire c'est que la technologie de l'hydrogène est certainement une technologie intéressante. Le Québec a un avantage en ce domaine. Éventuellement des utilisations pourront certainement être intéressantes à développer pour le Québec. Quant à savoir si c'est une énergie de remplacement aux énergies actuelles, cela me paraît beaucoup plus problématique.

Même dans le transport aéronautique je me permets de préciser qu'il y avait, il y a quelques années, un comité international ad hoc pour l'hydrogène dans le transport aérien. C'était un organisme privé que les compagnies aériennes internationales avaient mis en place. L'une des difficultés c'est que vous ne pourriez pas très franchement avoir un seul aéroport équipé pour faire fonctionner des avions à l'hydrogène. Si vous voulez avoir un avenir là-dedans, il faut que vous ayez un réseau qui inclurait, au fond, les grands aéroports du monde, équipés avec des infrastructures vous permettant d'alimenter votre appareil là où il se destine. De sorte qu'il y a des difficultés inhérentes de caractères technique, économique et financier à l'extension rapide de cette technologie à l'heure actuelle.

Je ne vous dis pas qu'il n'y a pas un avenir, je vous dis simplement que les choses progressent dans ce dossier-là, que le Québec a certainement des avantages comparatifs et qu'il doit s'y intéresser, mais aller plus loin que cela à ce moment-ci serait de la spéculation de ma part et j'hésite à en faire devant la commission.

Le Président (M. Bordeleau): D'accord.

M. Grégoire: M. le Président, quand on parle de vendre notre électricité avec des contrats de 50 et 60 ans, c'est plus loin que l'immédiat, c'est à très long terme. À ce moment-là est-ce qu'on sera content d'avoir vendu notre électricité si, justement, cette nouvelle filière énergétique qu'on appelle électricité-hydrogène est prête à être mise en place si le Québec a pris les devants, s'il est à... Surtout que c'est une richesse qu'on retrouve au Québec. Vous dites dans votre rapport que le Québec est en mesure, plus que n'importe quel autre pays, de fabriquer l'hydrogène à partir de son électricité et peut être à la tête du progrès dans le domaine du transport de l'hydrogène. Non pas que je sois contre le développement de la phase II de la Baie James, au contraire j'ai toujours été pour ça, mais je me dis que, lorsqu'elle sera construite, on sera prêt à mettre quasiment en pratique la nouvelle filière énergétique électricité-hydrogène. Vous hésitez peut-être parce que c'est une question politique. Je voudrais la dépolitiser simplement pour voir quel est l'avenir du Québec. Évidemment, je connais moins cela que le domaine de l'amiante. Mais c'est comme quand on vient me dire qu'on veut passer un contrat de 65 ans pour une société en commandite sur l'amiante, alors qu'un des partenaires n'a des réserves que pour 20 ans. Je me dis: Là, c'est fou. Je me dis aussi que, si on est pour construire la phase II de la Baie James et qu'on vend pour 60 ans alors que, dans 20 ans, peut arriver cette nouvelle filière énergétique électricité-hydrogène, cela donne matière à réflexion. Est-ce qu'on n'est pas en train de faire comme Terre-Neuve avec Churchill Falls? Ils braillent à chaudes larmes et se rongent les ongles jusqu'aux épaules parce qu'ils ont signé pour 60 ans. Je voudrais avoir vos commentaires là-dessus.

M. Pouliot: M. le Président...

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Frontenac.

M. Grégoire: Mais je voudrais que ce soit dépolitisé. Vous avez participé à l'étude de SNC. L'étude de SNC et du comité de l'industrie de l'hydrogène m'a laissé entendre... Je crois que tout le monde devrait la lire; c'est un document qui a été déposé ici, à la commission de l'énergie et des ressources, en 1983, sous le numéro 12M. Je crois que cela donne énormément d'optimisme au Québec pour la création d'emplois dans tous les domaines. Autant, aujourd'hui, on peut aller construire des barrages électriques ailleurs, autant ce rapport nous permet de croire qu'on pourrait aller construire des aéroports équipés à

l'hydrogène, comme vous venez de le mentionner. C'est inscrit ici.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Frontenac, cela va? Je veux simplement rappeler au président de SOQUIP que je considère que la question déborde largement le cadre qu'on s'était donné aujourd'hui. Bien sûr, vous êtes toujours libre de répondre, mais ne vous sentez pas obligé...

M. Grégoire: M. le Président, c'est de la compétition entre différentes sources d'énergie et je voudrais savoir...

Le Président (M. Bordeleau): Oui, on pourrait, bien sûr, parler de toutes sortes de sources d'énergie mais, ce matin, on parle des activités de SOQUIP. Alors, j'aimerais bien, autant que possible, sans brimer qui que ce soit, que les membres s'en tiennent au mandat qu'on a. Je vous indique également qu'on avait trois sujets précis qu'on n'a pas vraiment abordés de façon spécifique jusqu'à maintenant. Il faudrait peut-être penser à y passer.

M. Grégoire: M. le Président, si vous me le permettez...

Le Président (M. Bordeleau): Je considère que j'ai été pas mal large.

M. Grégoire:... juste pour justifier ma question en une minute. SOQUIP, c'est une compagnie d'investissements pétroliers. On nous dit que le raffinage ou la vente du pétrole peut diminuer et que cela va être remplacé par autre chose. Ce par quoi cela va être remplacé, SOQUIP peut être intéressée à cela. C'est pourquoi je pose les questions et je crois que c'est complètement dans l'ordre d'idées de la discussion.

Le Président (M. Bordeleau): Oui, oui, votre question est posée. Si M. Pouliot veut y répondre, je laisse cela à sa discrétion.

M. Pouliot: M. le Président, comme je le disais au début de mon intervention, je suis à la disposition des membres de la commission pour répondre à toutes leurs questions.

Là-dessus, je reviens à votre question, M. le député. Moi, je n'ai jamais considéré votre question comme étant une question politique. Sur le plan strictement technique, il ne faut pas oublier une chose: l'hydrogène n'est pas une source d'énergie. Il faut la produire, c'est un produit de transformation. Pour produire de l'hydrogène, même à partir de l'électricité, cela vous prend d'abord de l'électricité. Plus vous allez produire de l'hydrogène, plus vous aurez besoin d'électricité pour le produire. Ce qu'il faut

regarder, c'est quels seront les coûts de l'électricité et à partir de quoi vous allez le produire. À partir du moment où vous avez des surplus, des excédents, où vous avez une source à la base qui est de l'eau qui coule et qui ne vous coûte pas grand-chose, il est évident que vous avez un avantage. Mais pour qu'une forme d'énergie, quelle qu'elle soit - dans ce cas-ci, ce n'est pas une forme d'énergie, mais un vecteur énergétique - devienne, en fait, une solution de remplacement à ce qui existe, il ne faut pas que vous soyez le seul à bénéficier de cet avantage. Il faut que l'avantage soit réparti un peu partout dans le monde, de telle façon que votre solution s'impose. C'est là où, quand on regarde à long terme, les problèmes commencent à se poser pour l'hydrogène. Si vous regardez à 40 ou 50 ans - encore une fois, je parle d'hydrogène électrolytique - il y a d'autres façons de le produire, il faudrait commencer à parler du solaire et des possibilités éventuelles de faire de l'électricité directement à partir de l'énergie solaire. Mais là, cela déborde un peu le cadre de la discussion de ce matin.

Une voix: Oui.

M. Pouliot: Je tenais simplement à faire cette précision, parce que les problèmes qui se posent pour l'hydrogène sont essentiellement de caractère économique et technique à ce moment-ci.

Le Président (M. Bordeleau): Alors, en espérant que ce sera la fin de la discussion générale, la parole est au député de Châteauguay, ensuite au député de Shefford et, enfin, à la députée de Jacques-Cartier.

M. Kehoe: J'aurais juste une question plus ou moins spécifique. Vous avez parlé des trois objectifs de notre commission parlementaire, à savoir le regroupement des différentes compagnies, l'acquisition de Sundance Oil et la fermeture d'une compagnie de gaz naturel à Montréal. D'ailleurs, dans l'ensemble, la situation de SOQUIP dans la société québécoise... (12 h 15)

Une des choses que vous avez mentionnées, c'est que le gaz naturel représente actuellement environ 13 % de l'utilisation de l'énergie québécoise. D'ici 1990, cela va augmenter à 17 %. Un des usages que vous faites du gaz naturel au Québec, c'est pour des véhicules. Vous avez mentionné qu'actuellement le transport est un usage très important du pétrole dans la société québécoise. Quand vous parlez de l'usage du gaz naturel dans les véhicules, j'ai vu dans le rapport annuel de SOQUIP, à la page 17, les différents facteurs qui motivent l'usage du gaz naturel, soit le prix, l'importance de marché potentiel du Québec

et la croissance remarquable des réseaux de distribution. Voici la question que je me pose, avec tout cela. Pour quelle raison n'utilisons-nous pas plus le gaz naturel, que ce soit pour des flottes de taxis, des compagnies de transport majeur, la CTCUM? Dans l'ensemble, on dirait que l'usage du gaz naturel dans les véhicules, les véhicules lourds ou ordinaires, cela n'a pas fait une percée majeure dans le marché québécois. Pour quelle raison? Avez-vous un programme spécifique ou avez-vous un marché, un marketing pour augmenter cela? Y a-t-il des raisons majeures qui empêchent que le gaz naturel s'approprie une partie plus importante du marché?

M. Pouliot: M. le Président, je vais demander à M. Yves Rheault, qui est vice-président et secrétaire de la compagnie et qui suit les activités de GNC Québec, de répondre à cette question.

M. Rheault (Yves): En fait, ce que je devrais mentionner c'est que, avant tout, cette entreprise n'est active que depuis le milieu de 1983. Ce que la compagnie visait avant tout, c'est de s'adresser au marché des flottes de véhicules, comme la flotte des véhicules-taxis dans les grandes villes, Montréal et Québec.

Le rythme de conversion est fonction en bonne partie d'un réseau d'approvisionnement. Le réseau d'approvisionnement de la compagnie en question commence à s'élargir. Il y aura probablement, d'ici la fin de 1985, une quinzaine de postes d'approvisionnement publics, lesquels postes d'approvisionnement publics sont ouverts avec la participation financière des grandes compagnies pétrolières comme Gulf, Ultramar, Shell.

A ce stade-ci, cependant, se pose toujours, dans le cas du gaz naturel, ce problème fondamental qui est lié à sa nature. Il est difficilement stockable. C'est ce qui fait que dans le cas des voitures-taxis, même si au niveau du prix les économies sont significatives, il se pose le problème de la flexibilité de l'approvisionnement. Actuellement, en fait, les voitures-taxis, pour prendre cet exemple, sont dotées de deux cylindres qui vont permettre aux véhicules d'avoir une capacité d'emménagement correspondant à l'équivalent de neuf gallons d'essence. Alors, les voitures-taxis ou d'autres véhicules doivent régulièrement se retrouver à des postes d'approvisionnement. Comme le réseau est peu développé, cela crée de ce côté, en fait, des problèmes sérieux.

En 1984 le nombre de véhicules qui avaient été convertis était de 400. Cette année, GNC Québec prévoit que les conversions vont se situer autour de 1500. Une des choses que l'on peut dénoter, c'est que le rythme de conversion est beaucoup

sensible au programme de commercialisation fait par GNC Québec et Gaz Métropolitain. Gaz Métropolitain a beaucoup d'intérêt à suivre le développement de ce marché puisque c'est une avenue de développement de son marché qui peut présenter de l'intérêt.

M. Kehoe: Seulement une dernière question. Actuellement, y a-t-il des autos américaines ou européennes qui sont construites spécifiquement pour l'usage du gaz naturel ou s'il y en aura? C'est une chose de l'avenir. Est-ce que ce sont seulement des conversions des autos actuelles qui se font ou s'il y a des autos qui vont être construites spécifiquement pour l'usage du gaz naturel?

M. Rheault: À ma connaissance, il n'y a qu'un seul fabricant d'automobiles, soit la compagnie Ford, qui, l'an dernier, a produit une cinquantaine de camions de type Ranger, lesquels étaient spécifiquement conçus pour l'utilisation du gaz naturel.

M. Kehoe: Y a-t-il une raison pour laquelle compte tenu de tout le prix et...

M. Rheault: La raison fondamentale, c'est le stockage.

M. Kehoe: Pardon?

M. Rheault: Le stockage; avant tout, l'approvisionnement. Si le gaz naturel pouvait être stocké plus facilement dans le véhicule, je pense que cela améliorerait considérablement le potentiel du marché. Je pense aussi que la technologie se doit d'évoluer en fonction de l'évolution des voitures américaines qui sont de plus en plus, au plan de la carburation, munies d'équipements électroniques. Jusqu'à maintenant, la technologie qui était utilisée était une technologie italienne qui est maintenant adaptée au contexte nord-américain, mais ce que l'on peut constater, c'est que l'évolution de la technologie ne se fait pas au même rythme qu'évolue la technologie des véhicules nord-américains. Je dirais que les deux problèmes sont les suivants: S'assurer que la technologie suit bien l'évolution de la conception des véhicules nord-américains et, d'autre part, voir si on ne peut pas améliorer la capacité de stockage de gaz naturel dans les véhicules.

M. Kehoe: Est-ce que c'est un problème majeur, le stockage de gaz naturel?

M. Rheault: À mon avis, cela en est un au même titre que celui que l'on mentionnait tout à l'heure, c'est sept fois moins coûteux de transporter du pétrole que du gaz naturel, même par pipeline. Je dois dire que, de ce

côté, il y a des études qui se poursuivent afin de trouver des façons d'emmagasiner dans un même cylindre plus de gaz naturel et à une pression moins élevée que présentement.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va. M. le député de Shefford.

M. Paré: Merci, M. le Président. Je dois d'abord vous remercier pour les documents que vous nous avez fait parvenir. Ils sont courts et clairs. Cela répond à plusieurs questions qu'on se posait au départ, plus la présentation audiovisuelle. Quant à moi, c'est vraiment un commentaire préliminaire et global qui rejoint un peu une préoccupation du député de Frontenac, par contre. Si on a décidé, nous autres, comme mandat, d'étudier SOQUIP, il y avait plusieurs facteurs qui intervenaient et qui justifiaient, à mon avis, que ce soit notre choix comme commission. Il y avait entre autres que c'est le secteur énergétique. Il en est question depuis tellement longtemps. Je pense qu'il va en être question encore passablement longtemps. Il y avait le fait qu'on est mis au courant que SOQUIP a des investissements très importants, donc en période de croissance, qu'il y a beaucoup de placements qui se font aussi à l'extérieur du Québec. À la lecture et aux commentaires qu'on a entendus, c'est à l'avantage des Québécois, mais c'est quand même des investissements qui se font à l'extérieur.

Il y a les fusions qui étaient toutes récentes au moment où on a décidé d'entendre SOQUIP, qu'on parle de Gaz Métropolitain, Gaz Inter-Cité, Provincial Nord, et tout cela. Il y a aussi un courant qui fait qu'au Québec étatisation par rapport à privatisation, et SOQUIP est une société d'État... Il y avait tous ces facteurs qui faisaient en sorte qu'il fallait, je pense, comme gouvernement, et c'est notre rôle, je pense, gouverner c'est prévenir et prévoir... Cela va bien, tant mieux, sauf que, sans vouloir faire de mauvaises comparaisons, j'espère que vous allez être capables de me convaincre du contraire. Dans d'autres sociétés d'État, il y a aussi eu des moments de progression pas mal formidables à certains moments où l'avenir était rose. On pouvait investir par centaines de millions sans s'énervier.

Malheureusement, on a des résultats - le député de Frontenac sait de quoi je parle - qui ne sont pas toujours à la mesure des prévisions qu'on avait faites au moment de la progression de l'entreprise ou des entreprises du secteur comme tel. Je pense qu'il est important comme commission et comme gouvernement de s'assurer qu'on est dans la bonne voie dans les investissements qu'on fait dans un secteur aussi névralgique que l'énergie. Cela rejoint un peu ma

préoccupation sauf que ma question va être différente. Si gouverner c'est prévoir, c'est prévenir - dans un secteur aussi névralgique que celui-là, on n'a pas le choix, le secteur énergétique - on a quand même certaines données... Si on reprend les tableaux qu'on prenait tantôt - je pense que c'est le député de Chapeau - on y dit: Le gaz naturel va prendre de plus en plus une place dans le secteur énergétique québécois. Par contre, dans le même graphique, on s'aperçoit que de 1975 à 1990, par exemple, on va passer de 1339 pétajoules à 1330. Donc, une diminution. On augmente notre place dans le marché, mais le marché d'énergie diminue, lui, globalement. Il va y avoir diminution d'énergie. Il va y avoir une plus grande variété d'énergie qui va se rajouter aux énergies nouvelles. Donc, c'est un secteur où on investit beaucoup, mais on sait au départ qu'on s'en va vers un secteur en diminution, une diminution qui n'est pas sur le seul gaz naturel, mais une diminution globale d'énergie, donc, saturation à un moment donné et probablement, comme dans tous les secteurs, déclin ou maintien, en espérant que ce soit maintenant.

Je ne suis pas contre le fait qu'on prenne notre place et qu'on profite de ce secteur économiquement, qu'on en profite comme société, au contraire; sauf que je voudrais qu'on me rassure - je suis bien ouvert à cela - que les perspectives sont bonnes, que c'est un choix qu'on a fait comme société où on a une certaine sécurité et que si ce n'est pas... Je dois dire que j'ai l'impression que j'y réponds un peu en disant cela.

À la lecture des documents et à l'audition, tantôt, autant lors de la présentation qu'il y a eu que des commentaires que j'ai entendus, on a une place du marché à prendre comme société. Cela nous échappait totalement. Maintenant, on va la prendre. Donc, est-ce que les perspectives d'avenir pour SOQUIP, c'est de prendre une place du marché qu'on va contrôler et dont on va pouvoir bénéficier comme entreprise, comme société, en étant propriétaires, donc, décider un paquet d'affaires et en profiter au niveau des profits? Est-ce que la perspective, c'est de prendre une place du marché comme cela ou s'il y a des perspectives plus larges qui soient l'exportation ou autre chose?

Mais ma crainte, ma question, en tout cas, c'est un peu dans le sens des propos du député de Frontenac. On sait d'avance que ce secteur va être saturé et on investit beaucoup là-dedans. Est-ce que, dans le temps, on tombe bien ou si on tombe mal? On tombe bien... Beaucoup d'autres se sont lancés dans ce domaine probablement dans les années soixante-dix, au moment où le prix du pétrole était à la hausse, où le problème énergétique était majeur dans le monde. Maintenant, on est rendu en 1985 et

on s'en va vers 1986; on trouve des solutions de rechange et le prix du pétrole - on n'a qu'à regarder les conférences des pays de l'OPEP - est à la baisse. Puis que ce sont les voies alternatives qu'on est en train de regarder, est-ce que, maintenant que le prix du pétrole est à la baisse, nous, on arrive dans un moment opportun ou si on arrive au moment où le secteur est plutôt en déclin? Je suis prêt à me faire rassurer et j'espère l'être.

M. Pouliot: La question m'apparaît évidemment fondamentale. Je voudrais peut-être, avant d'y répondre, corriger deux perceptions. Je ne veux pas vous faire dire des choses que vous n'avez pas dites, mais, en tout cas, en termes de perception, tout d'abord en ce qui concerne les investissements de SOQUIP dans le temps, 80 % - c'est un ordre de grandeur - des investissements générés par SOQUIP ou réalisés par SOQUIP ont été faits au Québec. Bien sûr, dans l'optique de la diversification des approvisionnements, du fait que nous avons une présence dans le gaz, les implications dans la production devenaient importantes et, là où il y a du gaz naturel, malheureusement - j'aimerais bien mieux que ce soit au Québec, quant à moi, mais ce n'est pas au Québec - nous avons pensé que c'était une bonne stratégie de s'impliquer dans la production, encore une fois dans l'idée que c'était important sur le plan économique d'être intégrés dans ce secteur.

La deuxième impression ou perception que je voudrais corriger, c'est sur l'évolution du bilan énergétique. Vous avez dit qu'entre 1975 et 1990 on s'aperçoit que la consommation énergétique au Québec diminue. C'est vrai, si vous prenez cela sur toute la période. Cependant, si vous décomposez la période en sous-périodes, on se rend compte d'une chose, c'est qu'entre 1975 et 1979 la consommation énergétique au Québec a augmenté. Elle a diminué considérablement depuis la deuxième crise du pétrole jusqu'en 1983-1984 et ce à quoi on assiste à l'heure actuelle, c'est au fond à une remontée de la consommation énergétique qui a une tendance à suivre grosso modo l'évolution de la croissance économique. Par conséquent, d'ici 1990 et même au-delà, ce n'est pas impensable de penser, malgré les prévisions des scientifiques dans la matière, que la consommation énergétique, au fond, suive grosso modo, sinon dépasse même dans certaines occasions l'évolution de la croissance économique.

Ceci dit, quant à l'activité de SOQUIP et à la question du "timing" par rapport à l'évolution du prix du pétrole, il est évident que, si l'idée était d'amener SOQUIP à investir massivement dans la production du pétrole à ce moment-ci, il faudrait sans doute se poser des questions sur la

rentabilité de l'investissement qu'on fait et sur l'horizon dans lequel on pourrait être en mesure d'escompter l'amortissement de cet investissement et le rendre rentable.
(12 h 30)

Notre calcul est fait de la façon suivante: quand vous regardez le bilan énergétique du Québec, cela sera de plus en plus vrai, nous avons une part importante d'importations nettes de produits énergétiques, si je puis dire, et la balance commerciale du Québec, malgré nos exportations importantes d'électricité, demeure déficitaire et largement déficitaire. Le ministère de l'Énergie et des Ressources a calculé que c'était d'environ 4 500 000 000 \$ par année. C'est à peu près le niveau où on se situait en 1975, compte tenu de l'évolution des prix du pétrole.

Depuis la déréglementation des prix, il est probable et même plus que probable qu'une part importante de notre approvisionnement énergétique, surtout le pétrole, viendra de l'étranger. De sorte que nous avons deux paramètres sur lesquels on joue. Essentiellement, c'est le fait que nous avons une balance commerciale qui est largement déficitaire; c'est donc de l'argent qui sort de l'économie du Québec. Deuxièmement, c'est un fait que nous allons retourner à la situation que nous avons connue il y a quelques années, dans une dépendance importante - il restera à la situer - elle ne sera peut-être pas à 100 % comme cela a déjà été le cas, mais elle pourrait être de plus de 50 % vers l'importation de pétrole brut de l'étranger.

Quand on regarde l'horizon à terme, on se dit Pourquoi ne pas essayer dans une stratégie, avec les moyens que nous avons et qui sont nécessairement modestes, de voir si on ne peut pas récupérer une partie de ces transferts d'argent, en d'autres termes, d'investir pour récupérer une partie de la rente économique reliée en fait à la production des hydrocarbures en particulier? C'est la raison pour laquelle nous avons investi en Alberta et que nous continuons à investir dans des ressources en régions frontalières dans l'espoir un jour d'être en mesure de participer à l'approvisionnement du Québec et de récupérer, comme je le disais, une partie des bénéfices économiques reliés à cette activité. Cela ne veut pas dire qu'on serait en mesure de remplacer ou de redresser la situation de la balance commerciale du Québec, mais je crois que le fait de participer à cette activité économique nous permet d'envisager en fait des bénéfices économiques importants pour le Québec.

Par ailleurs, en termes de "timing", au cours des dernières années, les politiques gouvernementales ont favorisé cette activité. Les crises que nous avons connues sur le

plan international, la politique canadienne depuis 1980, qui comportait une politique de remplacement du pétrole, ont largement favorisé l'implication de SOQUIP dans le gaz naturel, tant dans la distribution que dans l'exploration ou dans la production. Par conséquent, je crois qu'en termes de "timing" ce que nous avons fait me paraissait tout à fait juste par rapport au contexte énergétique. Évidemment, ce contexte va changer et il faudra s'ajuster en conséquence. Mais, dans la mesure où notre optique est de dire qu'il nous en coûte 5 000 000 000 \$ par année pour nous approvisionner en hydrocarbures, pourquoi n'investirait-on pas pour récupérer une partie de cette rente économique, pour redresser la balance économique, pour créer ou générer des emplois dans ce secteur? Je crois que notre pari est bon.

M. Paré: Juste une dernière question rapide.

M. Pouliot: Oui.

M. Paré: Est-ce qu'il serait correct de penser qu'au niveau des objectifs poursuivis par SOQUIP cela signifierait une économie pour le consommateur, parce qu'on suscite une bonne concurrence, on participe au développement pétrochimique par le projet actuel entre autres, on fait de la récupération, vu le fait qu'on est très dépendants, pour un montant de 4 000 000 000 \$ de déficit énergétique, et on participe aux profits? Si on développe ce secteur comme on peut le lire dans le volume, finalement, on court la chance de profiter des exportations dans le secteur nord-est américain? Est-ce que ce seraient les objectifs qu'on se fixe comme société pour non seulement rentabiliser mais faire profiter l'argent qu'on investit là-dedans?

M. Pouliot: Je crois que cela fait certainement partie de nos objectifs et de notre stratégie. Comme je le disais tantôt, il est important d'essayer d'améliorer et de générer le plus possible d'activité économique au Québec, compte tenu de l'importance qu'ont les hydrocarbures dans notre bilan énergétique. Deuxièmement, il est aussi important de penser en termes d'approvisionnement. À l'heure actuelle, en termes d'approvisionnement, il n'y a pas vraiment de problème de sécurité d'approvisionnement au Québec. Il y a des surplus d'électricité; il y a des surplus de pétrole; et il y a aussi des surplus de gaz.

Mais la situation énergétique a tellement évolué et va tellement évoluer encore que personne ne peut vraiment prévoir qu'il n'y aura jamais de crises ou plus de crise, sur le plan des approvisionnements, comme celles qui ont pu être appréhendées à la fin

des années soixante-dix. C'est donc un élément important.

La troisième dimension est une dimension technique ou enfin une dimension qui vise essentiellement à essayer de faire participer les Québécois à un secteur de pointe et à leur faire acquérir une expertise dans ce domaine. Nous avons des gens qui sont formés en génie ou ailleurs, que nous pouvons utiliser pour faire des travaux et mieux prévoir l'avenir d'un domaine qui est quand même très important. Les ingénieurs ou les géologues que nous avons mandatés sur des travaux que nous faisons dans l'"offshore" avec d'autres ou ceux que nous faisons en Alberta acquièrent une expérience qui est non négligeable et importante pour le Québec. Par conséquent, je crois que les retombées économiques seront certainement très importantes en dehors du fait que sur le plan énergétique... J'ai oublié un élément que vous avez mentionné au passage, la question de la compétitivité ou, en d'autres termes, essayer de voir si on ne peut pas réduire les coûts de la production économique au Québec.

Nous avons des coûts de production élevés au Québec et l'une des façons de les améliorer, surtout pour des industries où l'énergie constitue un pourcentage élevé du coût de production, la façon de rendre ces industries plus compétitives serait de travailler sur les coûts d'approvisionnement énergétique. C'est peut-être un peu prétentieux de le dire, mais l'un des éléments importants des dernières années au Québec a été de créer un marché de l'énergie, d'avoir des sources d'énergie qui soient concurrentielles, ce qui a amené nos entreprises industrielles à s'équiper pour être en mesure d'utiliser l'électricité à bon prix lorsque c'était possible, d'utiliser le gaz également et d'autres sources d'énergie. Je crois que cela est important et que cela a considérablement amélioré la compétitivité de plusieurs de nos entreprises industrielles au Québec. Par conséquent, si la contribution de SOQUIP est telle, à mon sens, l'ensemble de l'économie du Québec y gagnerait dans l'avenir.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. Mme la députée de Jacques-Cartier, toujours sur la discussion générale.

Mme Dougherty: Oui. Vous prévoyez que, dans cinq ans, vous aurez peut-être 17 % du marché énergétique du Québec. J'aimerais savoir où est le potentiel; je n'ai pas vu, dans la documentation que nous avons reçue, une ventilation de vos prévisions à cet égard. Est-ce un marché domestique, est-ce un marché industriel, est-ce un marché commercial ou si c'est un marché des produits du gaz naturel, des produits secondaires comme, par exemple, le projet

prévu LGN?

M. Pouliot: Si vous me le permettez, M. le Président, je vais demander à M. Guérin de faire des commentaires sur cette question et j'en aurai également à faire après. M. Guérin.

Le Président (M. Bordeleau): Oui, M. Guérin.

M. Guérin: Sur le marché qui reste à pénétrer, l'objectif de 17 % correspond à 210 000 000 000 de pieds cubes. Aujourd'hui, en 1984, on est à environ 180 000 000 000 de pieds cubes et les 30 BCF additionnels se répartissent à peu près également sur le territoire de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité. C'est largement ce que l'on appelle de l'"infill", c'est-à-dire que, le long des conduites principales, on va rejoindre des consommateurs de type résidentiel, petit commercial - c'est là où se trouve principalement le potentiel - une fois que les gros clients ont été desservis les premiers, parce qu'ils permettent de payer rapidement la conduite qui a été construite. Alors, c'est ce que l'on appelle de l'"infill", c'est-à-dire du remplissage autour des conduites et du réseau existant, principalement à destination de petits consommateurs.

Mme Dougherty: Est-ce que le coût de conversion constitue un obstacle?

M. Guérin: Le coût de conversion est certainement un élément qui va changer avec l'abolition des subventions du gouvernement fédéral, qui rend la conversion plus difficile. Cependant, l'avantage économique par rapport au mazout est encore substantiel. J'ai parlé tantôt de 20 % à 25 % dans certains cas; cela permet de justifier économiquement encore beaucoup la conversion, mais n'ayant plus de subvention...

Mme Dougherty: L'avantage économique est de 25 %?

M. Guérin: Cela dépend des secteurs, cela varie entre 10 %, 25 % et 30 % dans certains secteurs, oui, par rapport au mazout.

Mme Dougherty: Sans compter le coût de conversion?

M. Guérin: Sans compter le coût de conversion, juste le coût de l'énergie.

Mme Dougherty: Pour poursuivre la question de mon collègue sur les véhicules, vous avez soulevé le problème de l'efficacité du stockage. Est-ce que SOQUIP est impliquée dans la recherche pour trouver une façon de stockage plus efficace et dans la

technologie en général que vous avez mentionnée qui vient d'Italie? Est-ce que vous vous impliquez dans la recherche de ce secteur ou est-ce que vous dépendez toujours d'une technologie qui vient d'ailleurs? Troisièmement, est-ce rentable, sinon, est-ce que SOQUIP doit se préoccuper de la recherche elle-même?

M. Rheault: Si vous me permettez, je vais y répondre. D'abord en ce qui concerne le stockage, SOQUIP s'est impliquée dans un projet de recherche avec l'Université du Québec à Trois-Rivières, dans lequel est également impliqué le ministère de la Science et de la Technologie. C'est un programme de recherche de deux ans qui vise à trouver un adsorbant dans le domaine physique qui permettrait d'emmagasiner du gaz naturel en plus grande quantité et à plus faible pression. Ces études sont déjà amorcées par des physiciens de l'Université du Québec à Trois-Rivières, qui travaillent en collaboration avec le Collège militaire de Kingston, qui s'était déjà penché sur la question de l'adsorbant et par l'Université Penn. State, qui travaillait déjà sur ces questions-là.

Les orientations qu'ont prises les physiciens de l'Université du Québec à Trois-Rivières, c'est de pousser un peu plus loin la recherche qui avait déjà été réalisée dans d'autres universités au Canada et aux États-Unis. Comme je l'ai dit, c'est un programme de deux ans qui vise à améliorer le problème d'approvisionnement, à lui donner plus de flexibilité.

Quant à la technologie, SOQUIP et Gaz Métropolitain sont partenaires dans GNC Québec avec une compagnie qui s'appelle CNG Fuel Systems et qui, jusqu'à maintenant, a été la pionnière au Canada dans le domaine de la technologie pour la conversion des véhicules au gaz naturel.

Le constat que Gaz Métropolitain et SOQUIP peuvent faire de la situation, c'est que les deux compagnies devraient maintenant tenter de prendre en charge cette recherche pour que la technologie puisse évoluer plus rapidement et, s'il y a lieu, non seulement profiter des forces de recherche qui peuvent exister au Québec mais les conjuguer avec les entreprises italiennes qui sont déjà impliquées dans la fabrication de ces équipements.

Dans le cas du stockage, nous sommes impliqués dans la recherche et, dans le cas de la technologie, nous sommes conscients que nous devrions nous impliquer nous-mêmes dans la recherche parce que, comme on le mentionnait tout à l'heure, la part du transport dans le bilan énergétique est très importante. Je pense que les objectifs de GNC Québec étaient peu ambitieux mais, tout en étant peu ambitieux, ils représentaient une partie importante de la

consommation actuelle du gaz naturel. Si les recherches du côté de la technologie et du stockage donnaient les résultats escomptés, je pense que ce serait une avenue en termes de potentiel de marché qui serait très intéressante pour Gaz Métropolitain.

Quant au prix, le gaz naturel n'a pas besoin d'être raffiné, ce qui fait que le consommateur est déjà avantagé quant au prix du gaz naturel au litre par rapport à l'essence.

Mme Dougherty: Une troisième question générale qui touche notre troisième sujet aussi.

Est-ce que ce serait plus économique... Par exemple, j'ai entendu dire que, lorsque ces produits seront disponibles, ce serait plus économique pour Pétromont d'utiliser ces produits, au lieu peut-être du butane prévu au projet LGN. Est-ce que c'est vrai? La question est: Est-ce que la disponibilité des produits des explorations sur la côte est va changer tout l'équilibre de vos prévisions en ce qui concerne le marché du gaz naturel?

M. Pouliot: Madame, en d'autres termes, si j'ai bien compris, vous voulez savoir si les prix pour les liquides qui sortiraient de la côte est risquent d'être concurrentiels par rapport aux prix de l'Alberta puisque ce projet, comme vous le savez, comporte...
(12 h 45)

Mme Dougherty: À cause du transport, peut-être.

M. Pouliot: Oui. Je vais demander à M. Guérin de faire quelques commentaires. J'en aurai un à faire également là-dessus.

M. Guérin: Oui, Mme la députée, vous avez raison. À long terme, c'est une source d'approvisionnement qui va contribuer aux besoins de la région de Montréal et aux besoins du projet dans son ensemble. Mais on ne pense pas que la région de Venture, par exemple, qui recèle beaucoup de gaz et de liquides de gaz naturel, va se développer avant 1995 ou plus tôt. Avant l'an 1995 ou l'an 2000, cela ne sera pas une source qui va venir combler une partie des besoins que vise le projet. Deuxièmement, quand on regarde les quantités en cause, les chiffres qu'on a discutés, par exemple, avec le principal producteur potentiel dans cette région, Mobil, nous donnent des quantités d'environ 10 000 à 12 000 barils-jour de liquides qui pourraient être disponibles dans un besoin que nous avons identifié à environ de 20 000 à 25 000. Ce serait pour une partie des besoins et c'est à long terme. Certainement qu'à ce moment-là cela devient une source concurrentielle, oui.

Mme Dougherty: Merci.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. M. le député d'Outremont, sur le même sujet?

M. Fortier: Non, je voulais aborder...

M. Grégoire: J'aurais juste une question supplémentaire au sujet de l'augmentation de l'utilisation. Il avait été prévu au tout début que le pipeline se rendrait jusqu'à Thetford. Tout à coup, cela n'était plus dans vos projets. Est-ce qu'on peut vous demander ce qui se produit? Est-ce que cela sera fait éventuellement? Est-ce que c'est encore à l'étude? Est-ce que cela doit être ajouté au réseau?

Le Président (M. Bordeleau): Juste avant que vous répondiez, on pourrait dès maintenant entreprendre l'étude de ce volet, qui est la distribution du gaz naturel au Québec. Je permettrai ensuite à M. Pouliot de répondre, s'il n'y a pas d'autres questions d'ordre général. Est-ce que les membres sont d'accord pour qu'on aborde immédiatement le point II de la table des matières du document de SOQUIP, qui est la distribution ou la fusion des différentes sociétés de gaz?

M. Grégoire: J'aurais une autre question d'ordre général.

Le Président (M. Bordeleau): Et on pourrait...

M. Grégoire: D'accord, on va attendre au deuxième volet.

Le Président (M. Bordeleau): Oui.

M. Grégoire: J'aurais une autre question d'ordre général. SOQUIP et Hydro-Québec sont deux sociétés d'État. L'une travaille avec le gaz naturel, l'autre fait d'énormes recherches sur l'hydrogène. Le gaz naturel nous provient de l'Alberta, de la Baie d'Hudson ou de l'Atlantique. Ce n'est donc pas sur notre territoire. Si on fait des recherches pour faire marcher le camion lourd ou le train, l'avion ou les systèmes lourds de véhicules au gaz naturel, ce sont les propriétaires du gaz naturel qui, à un moment donné, en auront le contrôle, c'est-à-dire l'Alberta ou les Territoires du Nord-Ouest, pour tout ce qui est dans la Baie d'Hudson. Nous n'aurons aucun contrôle, sauf de l'importer ici, mais la source ne sera pas à nous. Cela sera comme le pétrole en définitive, alors qu'Hydro-Québec fait des recherches depuis longtemps, justement sur le stockage. Elle a trouvé des solutions au stockage de l'hydrogène. La richesse première, la source provient de notre territoire et c'est chez nous. Est-ce qu'on ne serait pas moins la victime des crises économiques si on se lançait vers l'hydrogène plutôt que vers le gaz naturel pour faire

marcher les camions lourds, les trains, les bateaux?

Une voix:... une décision, M. le Président?

M. Pouliot: Comme je le disais tantôt, cela dépend de l'horizon temporel qu'on vise. Le mien est peut-être un peu plus à court terme que le vôtre. C'est peut-être un défaut, M. le député, mais, encore une fois, les techniques d'utilisation de l'hydrogène dans le transport ne sont pas au point où elles permettraient vraiment d'envisager à court terme cette solution.

M. Grégoire: On mentionne huit ans, dix ans, dans le rapport SNC.

M. Pouliot: Oui.

M. Grégoire: Cela n'est pas à long terme.

M. Fortier: Les ingénieurs-conseils sont toujours optimistes.

M. Pouliot: Là-dessus, je me permettrais de dire qu'à l'époque où le rapport avait été fait - cela date de 1982, je crois - les prix qui étaient imaginés pour l'évolution du pétrole en particulier n'étaient pas du tout ceux qu'on imagine aujourd'hui dans le temps, de sorte que l'étude elle-même... Je ne dis pas que l'étude n'est pas valable, je dis simplement que les modèles utilisés faisaient des hypothèses sur l'évolution des prix pour essayer de calculer la rentabilité d'une source de remplacement qui mériterait d'être mise à jour.

Évidemment, la technologie évolue pendant ce temps et il y a peut-être moyen de réduire l'écart. Mais, essentiellement, je vous avoue que c'est difficile de répondre à cela parce que vous avez affaire à une technologie qui est en voie de développement et dont on ne sait pas très bien encore à quel moment elle sera vraiment au point où on peut l'utiliser de façon commerciale, de sorte que c'est très difficile dans l'état actuel, enfin dans mes connaissances, d'évaluer si oui ou non c'est avantageux. Je crois qu'il faudra encore attendre quelques années pour voir les résultats des recherches actuelles et nous prononcer de façon un peu plus claire.

M. Grégoire: Mais, quant à mettre de l'argent dans les recherches, ne trouvez-vous pas qu'il est plus avantageux de le mettre dans des recherches sur des matières premières qui sont chez nous avant de le mettre sur des matières premières qui sont ailleurs, ce qui nous rend plus vulnérables devant les crises économiques, comme on l'a été plus que l'Alberta, par exemple, au cours

de la dernière crise du pétrole?

M. Pouliot: Je veux bien répondre rapidement. Encore là, je pense que c'est évident qu'on a avantage à investir chez nous le plus possible. Je crois que le Québec l'a fait largement en ce qui concerne l'électricité. L'investissement dans le gaz n'a jamais été envisagé dans le but de remplacer l'électricité, mais dans le but de diminuer notre dépendance vis-à-vis du pétrole importé, donc d'apporter un complément à notre situation énergétique et éventuellement essayer de récupérer, comme je le disais tantôt, une partie de la rente économique qui est utilisée dans les hydrocarbures.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. Oui, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Première des choses, j'aimerais rassurer le président, je suis tout à fait d'accord avec la poursuite des objectifs de SOQUIP. Même si j'ai travaillé chez SNC, je peux dire que je suis d'accord avec les énoncés du président de SOQUIP à savoir que le développement de l'hydrogène c'est une chose qui viendra d'ici 20 ans, 25 ans.

M. Grégoire: On parle de huit à dix ans dans le rapport de SNC.

M. Fortier: Oui, mais comme le président de SOQUIP l'a dit, en tout cas, je ne veux pas reprendre la discussion, il est évident que personne n'avait prévu la baisse des prix du pétrole en particulier. On en a discuté, d'ailleurs, M. le député de Frontenac, lors de la commission parlementaire sur les politiques énergétiques. Même si les gens qui veulent faire le développement de l'hydrogène sont très optimistes, il reste qu'il s'agit d'une technologie qui est pour plus tard et, dans une perspective énergétique, il faut quand même avoir des stratégies à court et à moyen terme et à très long terme, avoir d'autres stratégies. Cela ne veut pas dire qu'on doit négliger le développement de l'hydrogène. Ce n'est certainement pas, au moment où on se parle, l'état de la question, et l'état de la question n'est certainement pas assez affirmatif pour remettre en question les objectifs de SOQUIP.

Uniformisation des tarifs du gaz

Pour ma part, je voulais aborder tout de go, avant d'aller luncher, la distribution du gaz et la fusion qui a été faite de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité. En fait, on peut même se poser la question, cela semble tellement naturel qu'on peut se poser la question: Pourquoi y a-t-il eu à l'origine deux compagnies? Enfin, celle de l'Abitibi,

ça se comprend, parce que ça s'est développé d'une façon séparée, mais en ce qui concerne Gaz Métropolitain et Gaz Inter-Cité, dans les documents que vous avez donnés et dans certains tableaux que vous nous avez communiqués, il y a des économies d'échelle qui sont importantes et qui devraient nous profiter, du moins en ce qui concerne le coût de l'administration, parce que le coût du gaz provient de l'Alberta et il inclut le coût du transport. Mais, en ce qui concerne le coût de l'administration, semble-t-il, d'après les documents que vous nous avez donnés, il va y avoir des économies d'échelle appréciables. Bien sûr, la régie a statué que la fusion pouvait se faire. J'ai ici devant moi la décision de la régie, l'ordonnance G-422, qui permet la fusion, mais tout en maintenant les franchises telles qu'elles existent. Par ailleurs, j'ai un autre document de la régie qui compare les tarifications des deux ou trois compagnies qui existent présentement au Québec. On note, que ce soit le service général, le domiciliaire ou l'institutionnel, que les tarifs de Gaz Métropolitain sont plus bas que ceux de Gaz Inter-Cité. On peut se poser la question de la même façon que lorsque le gouvernement libéral du temps, le gouvernement Lesage, a nationalisé les compagnies privées. Enfin, le but était une intégration de toutes les sociétés qui produisaient de l'électricité. De la même façon ici, il y a une fusion qui va se faire, qui se fait présentement, de Gaz Métropolitain et Gaz Inter-Cité. On aurait dû prendre avantage de cette fusion pour faire bénéficier les résidents de la ville de Québec, de la ville de Trois-Rivières, du Lac-Saint-Jean de rabais tarifaires qui proviendraient d'une uniformité des tarifs. Je ne suis pas trop sûr, M. le Président, qu'on doive blâmer la Régie du gaz et de l'électricité d'avoir statué dans le sens où elle l'a fait, parce que je crois que la régie essaie d'opérer à l'intérieur des franchises qui ont été données par le gouvernement du Québec. Le gouvernement du Québec avait donné une franchise pour l'Abitibi, une franchise pour la région de Montréal et une franchise pour Gaz Inter-Cité, et les règles que suit la régie sont de calculer les coûts et de s'assurer que les coûts encourus dans chacune de ces franchises soient répartis pour les utilisateurs de chacune de ces franchises. Voici donc la question que j'aimerais poser à SOQUIP, puisqu'elle est une société d'État - et plus qu'une société d'État, elle est un mandataire de la couronne, donc assez près ou même très près du gouvernement du Québec: Au moment où SOQUIP est intervenue, puisque, de toute évidence, il a dû y avoir des discussions avec le gouvernement du Québec, ou du moins le ministre de l'Énergie et des Ressources, pour vous permettre d'acheter un bloc d'actions ou

pour vous permettre de faire la transaction que vous avez faite, est-ce que la question de la tarification a été discutée? Pour quelle raison n'y a-t-il pas eu une déclaration publique du gouvernement à savoir qu'il devrait y avoir une uniformisation des tarifs de gaz? De toute évidence, il s'agit d'une décision politique, et cela ne revenait pas à la régie de statuer dans ce sens-là, cela revenait au gouvernement du Québec de statuer dans ce sens-là et de l'exprimer publiquement. Est-ce que ces sujets ont été discutés et, comme les tarifs de Gaz Inter-Cité sont plus élevés, je dirais, d'au moins 10 % que les tarifs de Gaz Métropolitain, pour quelle raison... Avez-vous demandé vous-même au gouvernement du Québec d'intervenir publiquement dans ce sens-là et quelles ont été les discussions que vous avez eues pour permettre aux utilisateurs, pas seulement domiciliaires, mais industriels de la région de Québec et de la région du Lac-Saint-Jean de bénéficier de tarifs plus bas qui viendraient d'une tarification uniformisée dans tout le Québec? Et comme il s'agit d'un point extrêmement important pour le développement économique de la région de Québec et de la région du Lac-Saint-Jean, comment se fait-il que ce sujet n'a pas été abordé? Est-ce que cela a été abordé par SOQUIP et est-ce qu'il y a des décisions qui ont été rendues par le gouvernement du Québec en relation avec les sujets que je viens d'énoncer?

M. Pouliot: Je vais peut-être juste répondre en partie à votre question et demander à M. Guérin d'intervenir, si vous le permettez. Quant à une demande que SOQUIP aurait pu faire au gouvernement sur la question d'uniformisation de la tarification sur toute l'étendue du territoire, il n'y a pas eu de demande de faite par SOQUIP au gouvernement. Comme vous le savez, la tarification gazière est décidée par la régie. C'est la régie qui décide, en vertu de sa loi, en dernier recours. Le gouvernement n'a pas de juridiction, en vertu de la loi de la régie, pour décider de la tarification comme telle du gaz.

Ceci dit, je crois comprendre que l'ordonnance de la régie serait temporaire. Là-dessus, je vais demander à M. Guérin, d'intervenir pour expliquer la position de Gaz Métro et l'ordonnance de la régie telle que nous la comprenons à ce moment-ci. Comme vous le savez, la décision rendue est un peu lapidaire, la régie réservant ses motifs pour un avenir qu'on espère prochain de sorte que, lorsque les motifs de la régie seront connus, on saura exactement comment interpréter la décision qui a été communiquée le 15 juillet dernier. Ceci dit, peut-être que M. Guérin pourrait apporter des précisions additionnelles.

M. Guérin: Ce qu'on croit savoir de la décision de la régie, c'est que la condition qui est émise de ne pas intégrer pour l'instant les grilles tarifaires et de respecter les coûts des services régionaux, c'est temporaire et c'est à la demande de l'acheteur, Gaz Métropolitain, que cette décision a été rendue, sujette à cette contrainte. Les grilles tarifaires vont être fusionnées en fonction d'un nouveau coût de service pour l'ensemble de la nouvelle entreprise lors de la déposition de Gaz Métropolitain pour la nouvelle grille tarifaire. C'est conforme à ce que Gaz Métropolitain avait demandé.

M. Fortier: Je ne sais pas la raison, mais c'est malheureux que la demande ait été faite par Gaz Métropolitain et non pas par SOQUIP. C'est Gaz Métropolitain qui est intervenant et nous avons invité le président de Gaz Métropolitain, qui s'est excusé. Sans faire injure à notre invité, on doit dire que c'est malheureux, parce que le président de SOQUIP - je ne voudrais pas lui faire injure - je ne crois pas qu'il soit autorisé à parler au nom de Gaz Métropolitain. Vous n'êtes qu'un actionnaire de Gaz Métropolitain et, contrairement à vous, M. Martin était à la fois président du conseil de Gaz Métropolitain et président de SOQUIP; il avait un certain mandat, alors nous sommes un peu en porte à faux. Je le déplore, du moins en ce qui concerne la fusion parce que, pour les autres sujets, bien sûr, le président de SOQUIP est tout à fait autorisé pour parler au nom de SOQUIP.

À ma connaissance, la demande d'une fusion totale avait été faite. J'ai ici devant moi la décision de la régie, qui disait que la fusion était possible à la condition qu'il y ait le maintien des deux règlements tarifaires régionaux. On ne dit pas que c'est sur une base temporaire. Vous avez raison de dire que, dans l'état actuel des choses, le gouvernement ne peut donner de directive, puisque cela fait plusieurs années que le président de la régie a demandé que la loi sur la régie soit modifiée. M. Cloutier avait présenté un mémoire au gouvernement en 1977. On me dit que des représentations ont été faites au gouvernement pour permettre, comme c'est le cas en Ontario et comme c'est le cas pour l'Office national de l'énergie, au gouvernement de donner certaines directives à l'intérieur desquelles la Régie du gaz et de l'électricité pourrait fonctionner.

Il reste que je dois comprendre que la décision de la régie se défend dans le sens qu'on dit: "La fusion de Gaz Métropolitain et de Gaz Inter-Cité est autorisée à la condition qu'elle maintienne les deux règlements tarifaires régionaux qui reflètent les coûts des services fournis par l'entreprise regroupée dans les territoires couverts par

les franchises des deux distributeurs concernés." Il faut se rappeler que ce n'est pas la régie qui donne les franchises, c'est le gouvernement qui les donne, et la régie doit fonctionner à l'intérieur de cela. Si le gouvernement avait une intention politique tout à fait raisonnable et tout à fait normale de dire à la régie, même si normalement la loi sur la régie n'a pas été modifiée: En prenant votre décision, vous devriez prendre en considération que notre intention politique est d'en faire profiter les utilisateurs de Gaz Inter-Cité au Québec, au Lac-Saint-Jean, je crois qu'il aurait été beaucoup plus facile pour les régisseurs de la régie de prendre en considération un objectif tout à fait politique et économique dans ce sens-là. C'est la raison pour laquelle je demandais si ce sujet-là avait été discuté, parce qu'il s'agit quand même d'un sujet assez important; même si on me dit que c'est temporaire, j'ai ici le document de la régie qui ne dit nullement que ce soit temporaire.

M. Pouliot: Dans les considérants, M. le député, de cette ordonnance, la régie indique - excusez, je n'ai pas la page devant moi - à la page 10: "Considérant que la régie juge qu'il y a lieu de maintenir en vigueur, jusqu'à la prochaine cause tarifaire..." Quant à nous, notre interprétation - remarquez bien que c'est notre interprétation, je ne dis pas nécessairement que c'est celle de la régie - c'est que, au fond, ce qui suit découle de ce considérant, à savoir "jusqu'à la prochaine cause tarifaire". C'est pour cela que je disais tout à l'heure que notre interprétation de cette décision qui a été rendue le 15 juillet, à défaut d'avoir les motifs qui, j'imagine, vont éclairer tout cela, c'est que c'est effectivement jusqu'à la prochaine cause tarifaire de Gaz Métropolitain que la régie a maintenu la structure tarifaire actuelle, tout en précisant que les bénéfices retirés par le regroupement devraient être retransmis aux consommateurs, dans le cas de GICQ, dans la franchise de Gaz Inter-Cité. C'est bien notre intention, en tout cas pour en avoir discuté avec Gaz Métropolitain et comme actionnaire de cette compagnie, de nous assurer que ce regroupement apporte des bénéfices aux consommateurs.

Ceci dit, quant aux franchises, la loi sur la régie prévoit effectivement que c'est le gouvernement qui, à l'origine, attribue les franchises, mais la régie a juridiction pour modifier les franchises une fois qu'elles sont attribuées. Par conséquent, dans le cas présent, il s'agirait de modifications de franchise et c'est à la régie de décider si elle peut ou doit les modifier en fonction des intérêts des consommateurs. C'est pour cela, à mon sens, que nous n'avons pas formellement saisi le gouvernement des hypothèses auxquelles vous faisiez référence,

en attendant de voir d'abord quelle position la régie prendrait là-dedans. Si j'interprète bien ce que nous avons comme décision, au fond, elle attend la prochaine demande tarifaire de Gaz Métropolitain regroupé. Nous serons en mesure à ce moment-là de voir avec la régie et le gouvernement ce qui arrivera des franchises.

M. Fortier: Les prochaines demandes viendraient normalement...

M. Pouliot:... au cours de l'automne normalement, pour...

M. Fortier: Cela est pour l'année suivante.

M. Pouliot:... l'année 1986. Gaz Métro devrait se présenter à la régie - je ne sais pas si la date est déjà arrêtée - au cours des prochaines semaines.

M. Guérin: Au cours de l'automne. J'aimerais rappeler que, bien sûr, l'objectif de la fusion de ces compagnies, c'est bien d'intégrer les grilles tarifaires en fonction d'un coût de service réparti sur l'ensemble des territoires et c'est ce qui sera fait lors de la prochaine cause tarifaire. La régie le reconnaît dans ses considérants.

Le Président (M. Bordeleau): Je vous remercie. On va donc suspendre nos travaux jusqu'à 15 heures.

(Suspension de la séance à 13 h 5)

(Reprise à 15 h 12)

Le Président (M. Bordeleau): À l'ordre, s'il vous plaît! La commission de l'économie et du travail reprend donc ses travaux. Nous les avons suspendus à 13 heures, alors que nous étions en discussion avec SOQUIP. Simplement pour faire le point, je pense que nous en étions au premier des trois points, soit la distribution du gaz naturel au Québec. Est-ce que vous aviez terminé vos questions, M. le député d'Outremont? Non?

M. Fortier: Non, mais on avait fait état des tarifs. SOQUIP nous indiquait que s'il n'en tenait qu'à elle, il était éventuellement de son intention, en tant qu'actionnaire du moins, de s'assurer qu'il y ait une tarification unique qui serait à l'avantage de la clientèle commerciale, industrielle et résidentielle de Gaz Inter-Cité, qui touche principalement la ville de Québec et la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean.

J'aimerais aborder un autre sujet qui a trait aux autres implications de cette transaction. En ce qui concerne le coût de la transaction, vous donnez à la page 13,

tableau IV, les montants qui ont été payés par Gaz Métropolitain. Pour Gaz Inter-Cité, c'est un montant de 70 000 000 \$. De quelle façon ce montant peut-il se justifier? Est-ce que c'est à peu près équivalent à la valeur aux livres? Est-ce que vous pourriez nous expliquer sur quelle base il a été établi? De quelle façon peut-on le justifier, compte tenu des actifs et des dettes de la compagnie?

M. Pouliot: Je pense que je vais demander à M. Jean Lajoie de répondre à la question, s'il vous plaît.

M. Lajoie: Si on se réfère au prix que SOQUIP a reçu, je pense que c'est un bon critère, parce qu'on voit que SOQUIP a reçu 34 000 000 \$. Or, les 34 000 000 \$ sont la valeur aux livres des actions, plus 1 000 000 \$. Donc, par déduction, on en arrive à dire que la part de SOQUIP à la valeur aux livres était de 33 000 000 \$. Par le fait même, la part de ICG était de 33 000 000 \$.

À toutes fins utiles, cela revient à dire que SOQUIP a reçu finalement toutes les mises de fonds qu'elle avait investies dans la société, y compris sa quote-part des légers bénéfices qu'a pu faire Gaz Inter-Cité, dans les derniers mois d'opération. À toutes fins utiles, SOQUIP a presque fait une opération blanche en ce sens que l'argent investi dans Gaz Inter-Cité est récupéré par Gaz Métro. Gaz Métro, par ailleurs, est satisfaite qu'en payant ce prix, elle peut non seulement rentabiliser les opérations mais faire reconnaître la légère prime qui a été payée par la régie comme étant un coût justifiable pour faire l'acquisition, sans pour autant faire en sorte que les consommateurs du Québec soient pénalisés par la tarification.

M. Fortier: Mais, compte tenu - et corrigez-moi si je fais erreur - que la valeur des actions cotées en Bourse a augmenté à la suite de l'annonce de cette transaction, est-ce que cela ne signifiait pas en toute objectivité que la valeur des actions était plus élevée que les montants que vous avez reçus?

M. Lajoie: C'est-à-dire que ce sont les actions de Métro qui ont augmenté parce que les actions d'Inter-Cité, elles, n'étaient pas inscrites à la cote. D'ailleurs, si on s'arrête deux secondes pour y penser, vous avez raison, les actions de Métro, à la suite de l'annonce de l'acquisition, ont progressé en Bourse, à tel point que...

M. Fortier: Elles ont augmenté de combien?

M. Lajoie: L'émission récente a été faite à 11, 50 \$ au moment où la transaction

a été annoncée, je vous avoue franchement que...

Une voix: 9 \$.

M. Lajoie: 9 \$?

Une voix: Elles étaient à 9 \$.

M. Lajoie: Elles étaient à 9 \$. Ce qui arrive à toutes fins utiles, c'est que la prime qui a été payée par Gaz Métro aux trois anciens actionnaires, SOQUIP, ICG et la Caisse, a été plus que compensée par le fait qu'ils ont payé pour ces actions avec une émission d'actions à prime. En d'autres mots, ils ont reçu une prime à l'émission et ils ont payé une prime à l'achat. Pour eux, cela s'équivalait à peu près et ils sont peut-être même légèrement gagnants.

M. Fortier: Le fait que les actions de Gaz Métro ont augmenté signifie que la transaction était bénéfique pour Gaz Métro. S'il y a une augmentation de 2, 50 \$, cela signifie qu'en acquérant les actions de Gaz Inter-Cité, c'est une bonne affaire pour Gaz Inter-Cité. Ce que vous me dites - et je n'en doute pas nécessairement - c'est que vous avez vendu pour la valeur aux livres ou à peu près, même si vous saviez, si vous pouviez supposer ou si quelqu'un pouvait supposer que la valeur sur le marché pouvait être un peu plus élevée.

M. Lajoie: C'est-à-dire que le marché a interprété la fusion comme étant à long terme bénéfique, c'est-à-dire que les profits seraient supérieurs pour les actionnaires de Métro. Cela ne veut pas dire pour autant que SOQUIP aurait dû recevoir, lors de la vente des actions de Gaz Inter-Cité, ce bénéfice-là. SOQUIP d'ailleurs étant prenante dans l'émission d'actions qui a été faite récemment, pour 20 % - parce qu'on en a quand même pris 23 000 000 \$ - on se trouve à avoir aussi payé la prime à l'acquisition...

M. Fortier: Oui, vous l'avez payée.

M. Lajoie:... pour garder une position institutionnelle à 20 % que la stratégie de SOQUIP lui imposait.

M. Fortier: Vous avez racheté des actions de Gaz Métro, mais vous les avez rachetées à 11, 50 \$.

M. Lajoie: Oui.

M. Fortier: C'est donc dire que SOQUIP a été - entre guillemets - "pénalisée" indirectement par le succès de la fusion.

M. Lajoie: Oui et non, parce que...

M. Fortier: Je n'en fais pas un plat mais c'est simplement pour constater...

M. Lajoie: Non, non, non...

M. Fortier:... que vous avez vendu à la valeur aux livres et que vous n'avez pas nécessairement vendu à la valeur du marché, puisque celui-ci a révélé qu'au lendemain de la transaction il y a eu une augmentation. Les faits sont là pour prouver que vous n'avez pas vendu à la valeur du marché mais à la valeur aux livres.

M. Lajoie: Ce que nous avons vendu, ce sont des actions de Gaz Inter-Cité et ce qu'on a racheté ce sont des actions de Métro. Il y a une petite nuance à faire, mais il faut comprendre que SOQUIP a reçu quand même 1 000 000 \$ de plus que la valeur aux livres parce que le chiffre de 34 000 000 \$ qui est ici, c'est la valeur aux livres, plus 1 000 000 \$. Si vous remarquez la note au bas de la page, SOQUIP a aussi conclu avec Métro une entente à savoir que, dès novembre 1984, Gaz Métro prendrait du gaz de SOQUIP Alberta, un nouveau contrat pour 2, 5 BCF par année. D'ailleurs, notre demande de permis devant l'ERCB en Alberta, qui est présentement pendante, tient compte de ce nouveau contrat que nous croyons pouvoir remplir à partir du mois de novembre.

Ce contrat de 2 500 000 \$ est pour 15 ans. Comme le dit la note ici, cela représente 6 000 000 de pieds cubes par jour ou 2 200 000 000 de pieds cubes par année à compter du 1er novembre 1985 et pour quinze ans. Normalement, on en retirera un bénéfice substantiel.

M. Fortier: Est-ce que cette transaction qui a fait que vous avez obtenu une livraison additionnelle de 2 000 000 000 de pieds cubes s'est faite entre actionnaires? Est-ce que Inter-City Gas de Winnipeg est impliquée? Est-ce elle qui diminue son approvisionnement pour en faire bénéficier Gaz Métro?

M. Lajoie: Non, absolument pas. D'ailleurs c'est un des avantages de la fusion en ce qui nous concerne. Comme vous le savez, Inter-City Gas de Winnipeg avait 49 % de la franchise d'Inter-Cité. Il y avait une entente non écrite avec Inter-Cité qui datait de quelques années à savoir qu'on partagerait avec elle les marchés de gaz pour le Québec parce que, à toutes fins utiles, les ventes de gaz allaient vers ses filiales à 49 %. Inter-City Gas étant achetée par Métro, comme nous l'avons été dans cette transaction, elle a accepté désormais de ne plus partager les volumes de ventes destinées vers le Québec.

Dans tous les nouveaux contrats qui

seront signés entre SOQUIP Alberta, notre filiale en Alberta, et Métro maintenant, SOQUIP les aura, à toutes fins utiles, à 100 %. Quand je dis SOQUIP, il faut entendre SOQUIP et les gens avec qui SOQUIP fait affaires en Alberta, les autres producteurs qu'on amène dans nos contrats pour fournir...

M. Fortier: En moyenne quel est le pourcentage de la participation de SOQUIP dans ces "joint ventures"?

M. Lajoie: Cela varie.

M. Fortier: Est-ce 20 %?

M. Lajoie: C'est au-dessus de...

M. Fortier: Étant donné que Gaz Métropolitain consomme désormais, d'après votre tableau, en 1985, 182 600 000 000 de pieds cubes...

M. Lajoie: En page 5?

M. Fortier: En page 4, qu'est-ce qui empêche SOQUIP et ses associés de revendre à Gaz Métropolitain 182 600 000 000 de pieds cubes? Vous avez indiqué une contrainte tout à l'heure à savoir que l'Alberta exigeait qu'il y ait des réserves pour 14 fois ou 15 fois les ventes...

M. Lajoie: Quinze années de réserve pour chaque...

M. Fortier: Est-ce que SOQUIP possède présentement en Alberta des réserves suffisantes pour vendre 182 600 000 000 de pieds cubes?

M. Lajoie: Absolument pas.

M. Fortier: Qu'est-ce qui fait... Quel est l'état de la question à ce sujet?

M. Pouliot: Là-dessus, M. le Président, peut-être que je pourrais répondre à la question. Pour ce qui est du contrat de 2, 2 BCF, nous avons les réserves déjà approuvées qu'il s'agit simplement de sortir de terre pour combler, en fait, ces besoins, puisque Brightview, l'un des champs que nous avons acquis dans la transaction de Sundance, comporte des réserves approuvées de 45 BCF. Alors, il n'y a aucun problème pour répondre aux besoins additionnels qui font partie, en fait, du troisième permis que nous avons demandé à l'Alberta au mois de juillet. Cela dit, si on parle de 182 BCF, multipliez cela par 15, divisez par la moitié et cela vous donnera une idée de l'investissement qu'il faut faire pour aller s'assurer d'avoir les réserves. Cela représente plusieurs centaines de millions de dollars, sinon

plusieurs milliards dans le cas présent. C'est donc dire que nous n'avons pas, à l'heure actuelle, les réserves qui nous permettraient de le faire si on voulait le faire tout seul, la règle du jeu étant que, généralement, on ne le fait pas tout seul. Nous avons au-delà d'une trentaine de partenaires qui sont associés dans la livraison des contrats de gaz, de sorte que nous utilisons les contrats pour nous associer à d'autres partenaires en Alberta qui ont également du gaz à vendre sur le marché du Québec.

M. Fortier: Sur une base théorique, compte tenu de vos réserves et selon les règles de l'Alberta, quelle serait la quantité maximale en pieds cubes que vous pourriez revendre annuellement?

M. Pouliot: Si vous prenez les chiffres du tableau I... Évidemment, je vais exclure, si vous voulez bien, les terrains que nous avons acquis, parce qu'ils ne sont pas développés.

M. Fortier: Le tableau I, à quel endroit?

M. Pouliot: Le tableau I est à la page 3 de l'onglet II - de l'onglet III, plutôt - dans le document que vous avez. Essentiellement, nous avons actuellement des contrats au Québec qui vont être de l'ordre de 22 BCF par année. Nous avons des permis qui permettent de combler à peu près 14 BCF de ces contrats. SOQUIP détient à peu près 50 % de ces permis. Si vous ajoutez 50 % aux 2, 2 BCF, nous arrivons à peu près 6 BCF par année. Multipliez cela par 15, cela vous donne à peu près l'ampleur de ce que nous sommes capables de livrer à partir de SOQUIP Alberta, c'est-à-dire autour de 80 ou 90 BCF sur la période de 15 ans. Au-delà de cela, je reviens à ce que je disais à l'instant, à savoir que nous avons acquis une société qui possède à peu près 400 000 hectares de terrains qui ne sont pas développés. Il est évident qu'à ce moment-ci, ce serait un peu présomptueux de mettre des chiffres sur ce qu'on peut tirer comme gaz de ces terrains. Mais nous savons qu'il y a un potentiel certain dans ces terrains.

M. Fortier: Mais, présentement, les 182 600 000 000 de pieds cubes, pourriez-vous m'expliquer le tableau 1 que vous avez cité en me disant d'où viennent ces 182 600 000 000 de pieds cubes?

M. Pouliot: Alors, les 182 600 000 000 de pieds cubes, c'est la projection des ventes globales de gaz naturel au Québec à la fin de l'année 1985.

M. Fortier: Prenez 1984. Prenons 1984, qui était de 148 400 000 000 de pieds

cubes. Je voudrais savoir quelle est l'origine du gaz que nous consommons présentement?

M. Pouliot: Dans le moment, si vous prenez l'année 1984, en prenant le tableau 1, vous avez là-dedans les ventes à Gaz Métro et à Gaz Inter-Cité, ce qui vous donne un total de 166 900 000 000. Les gros contrats là-dedans, M. le Président, sont de 121 200 000 000 à la première ligne en haut dans le tableau qui sont essentiellement des volumes contractés par GMI avec TCPL.

M. Fortier: TransCanada PipeLines.

M. Pouliot: TransCanada, et c'est ce contrat qui se termine en 1995.

M. Fortier: Autrement dit, c'est déjà contracté.

M. Pouliot: C'est déjà contracté. On n'y peut rien. La deuxième ligne, le chiffre de 12 500 000 000 évidemment est partagé, mais il y a également une part de ce contrat qui est contractée avec Pan Alberta. Vous avez Pan Alberta sur la deuxième ligne, le volume annuel. Pardon, ce n'est pas 12 500 000 000, c'est 13 400 000 000. Cela est également contracté pour une période qui se termine autour de 1992.

Par conséquent, notre marge de manoeuvre, c'est dans la troisième ligne, les 22 BCF annuels qui représentent à toutes fins utiles les demandes additionnelles de gaz en plus des contrats qui sont déjà signés pour une certaine période.

M. Fortier: Alors, l'augmentation de 2 000 000 000 de pieds cubes dont vous parliez provenait de cette augmentation pour laquelle Inter-City Gas de Winnipeg n'était plus preneur, parce qu'elle n'était plus actionnaire.

M. Pouliot: C'est exact. Plus des volumes additionnels de Gaz Métropolitain.

M. Fortier: Est-ce que vous pourriez nous dire maintenant, grâce à cette fusion de Gaz Métropolitain avec Gaz Inter-Cité, quelle est l'importance de cette société par rapport à d'autres compagnies de distribution de gaz au Canada?

M. Pouliot: Concernant les actifs, selon notre estimation et compte tenu de l'acquisition que Inter-City Gas a faite de Northern and Central Gas, Gaz Métropolitain regroupé serait le quatrième distributeur en termes d'actifs au Canada.

M. Fortier: Uniquement dans le domaine de la distribution du gaz.

M. Pouliot: Uniquement dans le domaine

de la distribution.

M. Fortier: Parce que les autres compagnies sont en amont.

M. Pouliot: Exact.

M. Fortier: Pourriez-vous m'expliquer quel est l'avantage? Vous avez dit que vous aviez acheté un certain nombre d'actions pour maintenir votre position. Étant donné la position de la Caisse de dépôt, quel est l'avantage qu'il y a pour l'État du Québec de maintenir sa position en tant qu'actionnaire? Compte tenu du fait que, de toute évidence, la vente qui a été faite dernièrement des actions de Gaz Métropolitain a été un succès fulgurant et que, selon les courtiers à qui on peut parler, tous et chacun d'entre nous, on s'aperçoit qu'ils auraient pu en vendre 50 % de plus, même 100 % de plus très facilement, quel est l'avantage pour l'État québécois de maintenir sa position alors que, de toute évidence, il y aurait eu un tas de gens qui, pour leur REA, auraient bien voulu en acheter davantage? Et quel est l'avantage pour le Québec, sur le plan économique, pour le développement économique, de maintenir une position de SOQUIP dans Gaz Métropolitain alors que tout le monde parle de privatisation? Vous n'êtes pas obligé de répondre.

M. Pouliot: Je vais répondre. Je pense que c'est important de répondre à cela parce que remarquez bien que nous aussi on s'est posé la question avant même, je dirais, de justifier auprès de notre conseil d'administration la recommandation que nous avons faite. Je crois qu'il y a plusieurs avantages, le premier étant que SOQUIP est une société d'État. Au cours des dernières années, SOQUIP a été la seule entreprise qui a obtenu des permis de retrait ou des permis d'exportation de gaz naturel en Alberta pour le marché domestique canadien. Je ne parle pas du marché d'exportation. L'avantage d'être une société d'État est de pouvoir en fait avoir accès à des discussions au niveau gouvernemental puisque les permis sont octroyés par le gouvernement de l'Alberta sur recommandation d'une agence gouvernementale de l'Alberta. Maintenir notre position, à l'heure actuelle, est, il me semble en tout cas, nécessaire, compte tenu du fait que les règles du jeu au Canada en ce qui concerne le gaz naturel ne sont pas changées.

Je ne voudrais pas présumer ni préjuger de ce qui adviendra dans les discussions actuelles qui ont lieu au niveau des gouvernements comme au niveau de l'industrie pour ce qui est des règles du jeu du gaz naturel au Canada, mais mon impression, c'est que ces règles du jeu risquent de demeurer les mêmes pour encore

un bon bout de temps, tant et aussi longtemps, en tout cas, qu'il n'y aura pas un consensus entre les principaux acteurs dans ce domaine.

Il n'y a aucun doute, sur ce plan, que SOQUIP a eu l'avantage de pouvoir discuter avec des interlocuteurs au niveau gouvernemental albertain, pour toute une série de raisons qui ont trait à la politique énergétique de l'Alberta et à la politique énergétique du Québec, au fait qu'il y avait des convergences entre les intérêts de l'Alberta et les intérêts du Québec dans le passé et que ces convergences demeurent. Je crois que c'est un avantage important qui nous a permis de faire ce que nous avons fait et qui nous permet de croire que nous n'aurons pas de difficulté à obtenir le troisième permis que nous avons demandé. (15 h 30)

Il y a également d'autres avantages. C'est le fait que, bien qu'on dise que nous avons fait la pénétration du gaz au Québec, il reste tout de même que, quand nous regardons le chemin à parcourir, il est presque aussi important que celui que nous avons parcouru. Quand ce ne serait qu'en termes de pourcentage du marché, nous sommes partis de 6 % du marché, nous en sommes à 13 %, notre objectif, c'est d'aller au moins à 17 %. Par conséquent, comme je le disais, le chemin qui reste à faire est aussi important que celui que nous avons fait. Il y a, en d'autres termes, un travail à faire et ce travail n'est pas encore terminé.

Troisièmement, comme je le disais ce matin, du point de vue de la politique énergétique du Québec, nous pensons toujours qu'il est important de rechercher la possibilité de récupérer une partie de la rente économique qui est issue de l'exploitation ou de la production d'hydrocarbures. Le fait d'une implication de SOQUIP dans la distribution nous permet également de poser certains gestes au niveau de la production et de l'exploration. Je ne dis pas qu'une entreprise privée ne pourrait pas le faire, mais ce que je comprends des règles du jeu et de la situation en Alberta, c'est que le fait que nous soyons une société d'État, encore une fois, nous a donné des facilités que nous n'aurions pas eues autrement.

Si on regarde, dans le passé, ce qui s'est fait historiquement au Québec en ce qui concerne la pénétration du gaz, qui était à l'époque privatisée et complètement privatisée, l'expansion du gaz naturel ne s'est jamais réalisée. Elle s'est faite au moment où les gouvernements - ce n'est pas seulement le gouvernement du Québec qui a décidé de la faire - se sont impliqués dans cette opération.

Je crois également qu'il y a des considérations d'implication dans une industrie où nous n'avions aucune espèce d'expertise et dans laquelle c'est important

qu'il y ait une expertise québécoise, compte tenu des enjeux qu'elle représente sur le plan énergétique et compte tenu des bénéfices qu'on peut en retirer sur le plan économique.

J'ajouterai un dernier élément. Pour SOQUIP, l'implication dans la distribution, donc dans Gaz Métropolitain, représente des revenus pour l'entreprise qui est au fond un rendement tiré sur l'investissement que le gouvernement a fait dans la distribution gazière au Québec. Nous pensons qu'il est important pour SOQUIP de maintenir, pour l'instant en tout cas, sa position là-dedans quand ce ne serait que pour rentabiliser l'investissement que la société québécoise a fait dans la distribution du gaz.

M. Fortier: Là-dessus, M. le Président, je suis le premier à dire que la stratégie qui a été poursuivie par SOQUIP depuis 1980 est positive et on aurait pu commencer un peu avant parce, que dès 1977 et 1978, on savait fort bien qu'il n'y avait pas de pétrole ni de gaz au Québec, mais on a pris deux ou trois ans pour continuer à perdre de l'argent alors que, de toute évidence, il aurait fallu poursuivre la stratégie actuelle. Cette stratégie-là a donné de bons résultats. On ne serait pas rendu au point où l'on en est, n'eût été de l'action de SOQUIP. Loin de moi toute idée de critiquer ce qui s'est fait jusqu'à maintenant.

Pour revenir au premier point que vous avez soulevé, vous avez dit: Le fait qu'on était une société d'État, cela a facilité les choses. Pour avoir parlé à ces mêmes gens, je pense qu'il est bien évident que les gens de l'Alberta ont vu dans le Québec - société d'État ou pas - un partenaire extraordinaire pour mousser la vente du gaz au Québec et que plusieurs de leurs décisions proviennent de ce partnership non officiel qui fait que cela fait l'affaire de l'Alberta de vendre plus de gaz et que cela fait l'affaire du Québec de l'avoir à des conditions qui lui permettent d'augmenter la rente économique du gaz que nous consommons.

Je pense bien que le fait que SOQUIP soit impliquée en amont et l'achat de Sundance, en particulier, n'ont jamais été perçus - en tout cas, par notre formation politique - comme étant négatifs. Au contraire, nous croyons que c'est une stratégie qui a marqué des points et qui permet aux Québécois de bénéficier de la consommation d'une énergie que nous ne possédons pas, mais comme par hasard on est propriétaire indirectement d'une partie du gaz que l'on consomme, c'est donc une bonne affaire.

Je me pose quand même des questions, à savoir - comme raison, c'est un peu hypothétique pour le moment - si SOQUIP n'avait pas maintenu sa position ou même si on pouvait rêver d'une plus grosse société privée impliquant et les activités de SOQUIP

et de Gaz Métropolitain, n'arriverait-on pas aux mêmes résultats? Compte tenu du succès de l'entreprise et compte tenu du fait qu'il y a des acheteurs au Québec pour ce genre d'actions, est-ce que cela pourrait ne pas fonctionner? Cela me fait plaisir de constater, dans le rapport financier de 1984, que vous avez fait 3 372 000 \$ de profits et en 1985, 7 500 000 \$. Si on descend un peu plus bas, on s'aperçoit, dans la provenance des fonds, que l'État québécois a acheté des actions de SOQUIP pour 30 000 000 \$ en 1984 et pour 39 900 000 \$ en 1985. D'ailleurs, j'ai une sous-question, je ne vois pas beaucoup où se trouvent les dividendes? Vos dividendes devraient entrer dans la provenance des fonds. Or, ne les voit pas, les dividendes qui proviennent de Gaz Métropolitain.

Enfin, c'est une question très générale et ce n'est peut-être pas à SOQUIP d'y répondre comme telle, c'est une question plus générale, pour quelle raison était-il nécessaire de maintenir la propriété de Gaz Métropolitain à plus de 50 % par le public? Je pense bien que c'est la question fondamentale.

M. Pouliot: Remarquez bien, M. le Président, que si nous combinons la participation actuelle de SOQUIP avec celle de la Caisse de dépôt dans Gaz Métropolitain, de façon réunie, notre position ou la position, disons, du secteur public dans Gaz Métropolitain a diminué depuis l'émission d'actions. Auparavant, nous étions à au-delà de 50 %, maintenant, on se retrouve autour de 42 %. Par conséquent, il y a une dilution, si vous voulez, du secteur public. Je n'ose pas qualifier la Caisse de dépôt de société d'État dans Gaz Métropolitain.

M. Fortier: C'est un mandataire de la couronne.

M. Pouliot: C'est un mandataire de la couronne. Quant à votre question sur l'idée d'avoir une société privée qui pourrait faire la même chose, c'est évidemment très difficile de répondre à cette question-là parce qu'au fond, c'est l'actionnaire de SOQUIP et le gouvernement du Québec, et c'est à l'actionnaire de décider ce qu'il entend faire de ses actions. Pour l'instant, ce que je peux dire, c'est que, dans un passé récent, la participation de SOQUIP dans la distribution, comme d'ailleurs dans la production de gaz, a été très importante et significative, compte tenu du fait que les relations avec l'Alberta étaient ce qu'elles étaient. Pour l'avenir, il est difficile de prévoir ce qui va se produire. Au moment où on se parle il y a des négociations à tous les niveaux concernant le cadre général du gaz naturel au Canada, tant sur les prix que sur la réglementation actuelle. Notre position

nous permet d'avoir accès et d'avoir la possibilité de discuter avec des interlocuteurs de l'Alberta comme du gouvernement fédéral ou du gouvernement provincial dans ces domaines. Je doute qu'une entreprise privée pourrait avoir cette possibilité-là.

M. Fortier: Lorsque vous étiez sous-ministre au ministère de l'Énergie et des Ressources... J'imagine que quelqu'un a pris votre place comme sous-ministre à ce ministère et que cette personne-là a l'avantage d'avoir les contacts dont vous parliez. Est-il nécessaire qu'en plus on ait une société d'État dans le même domaine, du moins dans l'avenir, en ce qui concerne ces conversations? Je ne mets pas en question l'existence de SOQUIP comme telle, mais vous venez de parler des relations privilégiées lorsqu'on parle aux gens de l'Alberta. La question que je pose, c'est: est-ce que le ministère de l'Énergie et des Ressources, avec un sous-ministre de ce ministère, ne maintient pas justement ce genre de relations qui lui permet d'aller chercher une information privilégiée peut-être auprès des dirigeants de l'Alberta?

M. Pouliot: Je dirai que l'avantage de SOQUIP dans ces discussions, c'est d'avoir à la fois le pied du côté de l'entreprise privée, de savoir ce qui se passe, de connaître davantage les préoccupations des producteurs, de connaître évidemment les préoccupations des distributeurs et non pas seulement ceux du Québec, mais nous sommes aussi très étroitement en relation avec les distributeurs de l'Ontario qui ont des préoccupations similaires ou parfois divergentes des nôtres. C'est un peu d'avoir la possibilité de savoir essentiellement quelles sont les préoccupations de tous les acteurs dans ce milieu-là. Il est évident que des conversations ont lieu au niveau des gouvernements et entre fonctionnaires sur la politique énergétique. C'est une chose qui se passait quotidiennement dans le passé; je suppose que cela se fait encore aujourd'hui.

M. Fortier: J'ai seulement une sous-question, je vais laisser la chance à mes collègues de poser des questions. Dans l'état financier consolidé de SOQUIP, étant donné que vous êtes actionnaire de Gaz Métropolitain, où se trouvent les dividendes qui sont payés par Gaz Métropolitain? Devrait-on les trouver dans la provenance des fonds? Y a-t-il une ligne?

M. Lajoie: Quelle est votre source, le rapport annuel?

M. Fortier: Oui.

M. Lajoie: Probablement qu'ils sont intégrés dans la quote-part des bénéfices

des... Attendez un peu.

M. Fortier: C'est sur une base de la caisse. La provenance des fonds, c'est plutôt le mouvement de caisse, peut-être que je n'ai pas une bonne vue, mais je ne le vois pas comme tel. Normalement, je n'ai pas l'habitude de porter des lunettes.

M. Lajoie: Vous avez le poste qui s'appelle "Participation dans les résultats nets des compagnies satellites..."

M. Fortier:... dans...

M. Lajoie:... déduction faite des dividendes versés".

M. Fortier: À quel endroit lisez-vous?

M. Lajoie: Je regarde dans l'évolution de la situation financière dans le rapport annuel. C'est à la page 22.

M. Fortier: Non, je parlais de la provenance des fonds.

M. Lajoie: D'accord, c'est cela. Provenance des fonds: vous avez le bénéfice net de 7 500 000 \$, d'accord?

M. Fortier: Oui, oui.

M. Lajoie: Le bénéfice net de 7 500 000 \$ comprend notre quote-part dans l'ensemble des profits de GMI. Ce qu'on fait par après, c'est qu'on soustrait ce qui n'est pas des dividendes de sorte que pour y arriver, à toutes fins utiles, il faudrait... Attendez un peu, est-ce qu'on les a d'une façon isolée?

M. Fortier: Ce n'est pas une provenance de fonds, bien oui c'est une provenance de fonds.

M. Lajoie: Regardez en haut dans l'état des résultats, vous avez: Participation dans les résultats nets de compagnies satellites: 8 357 000 \$, d'accord? Puisqu'on a repris dans l'état de l'évolution de la situation financière consolidée le bénéfice net de 7,5 % qui comprend ce montant de 8 300 000 \$, on soustrait ensuite ce qui n'est pas dividende.

M. Fortier: C'est cela. Merci. C'est correct. Cela arrive à 3,3 %.

M. Pouliot: D'ailleurs, pour plus de précision, si vous prenez la page 26, vous avez là les placements de SOQUIP et vous aurez les détails. À la note 5 a), vous avez les détails concernant les dividendes reçus de Gaz Métropolitain.

Fonds gouvernementaux

M. Fortier: Pour terminer, parce que je ne voudrais pas prendre le monopole de la discussion... Compte tenu de vos besoins financiers dans un avenir immédiat, soit pour 1986-1987, est-ce que SOQUIP a besoin d'aller quérir de l'argent auprès du gouvernement du Québec?

M. Pouliot: Ma réponse à cela est qu'il n'y a pas d'intention de la part de SOQUIP de demander, pour couvrir en fait les besoins internes de l'entreprise, des fonds additionnels ou une participation additionnelle au capital-actions. Les fonds qui normalement sont attendus du gouvernement sont des fonds qui ont été commis lors de la transaction de Sundance. Ce ne sera pas pour l'année financière actuelle mais pour l'année financière 1986-1987, parce que dans la transaction de Sundance, le gouvernement s'était commis pour un montant de 25 000 000 \$. Il y avait là-dedans un montant de 20 000 000 \$ qui a été payé au moment de la transaction et un montant de 15 000 000 \$, qui a été séparé en trois tranches de 5 000 000 \$, étalé sur trois années financières. La tranche pour l'année 1985-1986 a déjà été versée par le gouvernement; il reste donc un montant de 10 000 000 \$ en deux tranches qui viendra dans les deux années financières à venir.

En outre, il est évident qu'avec le projet des liquides, parce qu'une chose dont je n'ai pas parlé tout à l'heure c'est qu'une des activités de SOQUIP ou, en tout cas, qu'on espère voir se développer, c'est de générer des projets dans le sens du développement industriel du Québec. Nous avons demandé au gouvernement la possibilité de faire un investissement pour permettre au projet de démarrer et de maintenir SOQUIP pour l'instant dans ce projet, parce qu'on suppose des contacts avec l'Alberta, le gouvernement fédéral, l'Office national de l'énergie et le gouvernement du Québec, évidemment. Ceci dit, nos conversations avec le gouvernement ne sont pas terminées, de sorte qu'il pourrait peut-être y avoir éventuellement une participation du gouvernement à ce projet.

Mais pour ce qui est des activités de SOQUIP, notre objectif très net et avoué depuis déjà maintenant un an et demi, c'est de produire suffisamment de revenus pour nous permettre de couvrir nos besoins en termes de fonctionnement et de développement d'entreprises.

M. Fortier: J'ai terminé pour le moment.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. J'aurais une petite question. Comme on est toujours dans les transactions et dans les

opérations de fusion, votre rapport indique effectivement ce dont on a parlé tantôt, à savoir l'achat d'un certain nombre de sociétés dont Gaz provincial du Nord, qui concerne l'Abitibi-Témiscamingue. Même si SOQUIP est partenaire, je ne vous demande pas de répondre au nom de Gaz Métropolitain qui est maintenant propriétaire. Donc, il y a eu achat des actions pour un montant de 3 200 000 \$. Quand on sait par exemple que Gaz provincial du Nord s'alimentait à partir du nord de l'Ontario, qui demeure donc une région qui n'est pas reliée au reste du réseau québécois...

M. Fortier: C'est meilleur marché...

Le Président (M. Bordeleau): Possiblement. Tant mieux. Mais c'est quand même très limité. C'est peut-être meilleur marché mais cela dessert une très petite partie de l'Abitibi-Témiscamingue, soit essentiellement Rouyn-Noranda. Je voulais vous demander, M. Pouliot, ou d'autres, s'il y a des projets à partir de là, c'est très récent, mais s'il y a des projets de développement du réseau en Abitibi-Témiscamingue ou, en tout cas, des offres de service à certaines entreprises qui ne sont pas actuellement branchées, enfin, dans le sens de développer un réseau pour l'ensemble de la région...

M. Pouliot: Dans le comté d'Abitibi-Est, de préférence?

Le Président (M. Bordeleau): Non. Cela pourrait être dans l'ensemble des comtés, parce qu'il y a plusieurs petites municipalités et petites villes qui ne sont pas desservies. (15 h 45)

M. Pouliot: M. le Président, pour bien spécifier, il n'y a pas, à ma connaissance, de projet précis à ce moment-ci. Ce que nous voulons faire cependant avec Gaz Métropolitain, c'est regarder d'ici à quelque temps l'ensemble du marché québécois à la suite du regroupement et passer carrément région par région pour voir quelles sont les possibilités de développement qui restent à venir en termes de pénétration accrue du gaz naturel, y compris le gaz porté qui, pour nous, constitue en fait une source d'appoint sur le plan des revenus. J'aimerais être plus explicite que je ne le suis à ce moment-ci mais, comme je le disais, nous voulons faire une évaluation de l'ensemble du potentiel région par région au cours des prochains mois.

Le Président (M. Bordeleau): Est-ce que, par exemple, dans le domaine minier, on peut trouver des avantages à alimenter certaines sociétés minières en gaz plutôt qu'en l'électricité ou souvent en pétrole comme cela se fait actuellement?

M. Pouliot: Je vais laisser la parole à M. Rheault parce que je crois que la chose a déjà été regardée dans le passé. Cela ne veut pas dire que ce qui a été fait dans le passé est nécessairement bon pour l'avenir mais je vais lui laisser la parole car je crois qu'il sera en mesure de vous apporter des précisions sur le sujet.

M. Rheault: On a, en fait, regardé, je ne dirais pas de façon systématique mais sur une base exploratoire les possibilités d'étendre, par fardier, la distribution du gaz naturel à partir de Rouyn dans la région de Val-d'Or, dans la région d'Amos. Les conditions, les prémisses essentielles pour que l'on puisse songer à une extension de la distribution reposent sur la présence de clients...

Le Président (M. Bordeleau): Je m'excuse, je n'ai pas compris votre dernière phrase.

M. Rheault: L'extension de la distribution du gaz naturel dans votre région, M. le député, repose essentiellement sur la présence de clients consommant de forts volumes, pour pouvoir tout au moins justifier soit la construction d'infrastructures par gazoduc ou encore la mise sur pied d'un réseau de distribution par fardier. Or, il s'est avéré qu'une des régions qui auraient pu être desservies à partir de Rouyn était la région d'Amos et l'usine qui était visée était évidemment la papeterie d'Amos, sauf que, comme moi, vous savez sans doute qu'elle s'autosuffit avec les copeaux de bois, de telle sorte que la desserte de la ville d'Amos n'a pas été considérée pour le moment.

Du côté des mines, une question qui se pose lorsque vient le moment de songer à une distribution par pipeline ou par fardier, c'est l'importance de la consommation et la stabilité de la consommation durant une période annuelle, de telle sorte qu'à première vue, pour nous, en ce qui a trait à la distribution par fardier, cela représentait dans un premier temps un intérêt économique qui n'était pas certain. Mais comme maintenant Gaz Métropolitain est impliqué dans Gaz provincial du Nord, je suis convaincu qu'ils feront à nouveau des études de marché de façon plus détaillée et qu'ils pourront sûrement se faire une idée plus précise du potentiel de marché qui existe véritablement dans votre région.

Le Président (M. Bordeleau): Donc, on ne peut pas vraiment comparer les coûts, il faut regarder chaque entreprise au mérite, selon...

M. Rheault: Il faut véritablement, avant tout, pour étendre le réseau ou songer à desservir par fardier une région donnée,

s'assurer de la présence de clients qui sont de forts consommateurs d'énergie et qui ont une consommation passablement stable au cours de l'année.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va, merci.

J'ai reconnu le député de Shefford et ensuite le député de Chapleau.

La distribution

M. Paré: Sur la distribution, quand on regarde les tableaux, on dit que SOQUIP fournit 22 000 000 000 de pieds cubes de la consommation québécoise qui est d'environ 174 000 000 000 de pieds cubes. Sur le tableau SOQUIP Alberta, avec l'acquisition de Sundance on retrouve en gaz naturel prouvé, 213 000 000 000 milliards de pieds cubes. Cela veut dire qu'on en a passablement plus qu'au Québec. Le reste est vendu où?

M. Pouliot: C'est presque un tiers, un tiers, un tiers entre le marché de l'exportation, le marché domestique canadien, qui n'est pas le Québec, et le Québec. Il y a peut-être quelque pourcentage en plus ou en moins sur un des marchés, mais essentiellement, cela se décompose à peu près en un tiers pour l'exportation, un tiers pour le marché domestique et un tiers au Québec.

M. Paré: Avant l'acquisition de Sundance, c'était quoi? Est-ce que la production ou la réserve de SOQUIP Alberta était totalement vendue au Québec à ce moment-là?

M. Pouliot: Non. Je pense que les proportions étaient sensiblement les mêmes, finalement, en termes de proportions. Il y avait une partie de nos réserves - modestes, à l'époque - qui servait aussi à alimenter... Le premier contrat important pour le Québec à la suite de l'acquisition de Sundance, c'est celui qui viendra au 1er novembre où là, vraiment, l'acquisition de Sundance va nous permettre de livrer au marché québécois 2, 2 BCF à partir des 45 000 000 000 de pieds cubes que nous avons acquis dans un champ qui s'appelle Brightview et qui est prêt à être mis en production dès que ce contrat sera autorisé, dès que le permis d'exportation sera donné par l'Alberta.

M. Paré: Est-ce que pour SOQUIP Alberta, c'est plus payant ce qui est vendu ailleurs que ce qui est vendu au Québec en termes d'unités?

M. Pouliot: Le prix... C'est une question, au fond, de prix à l'exportation versus les prix canadiens. Comme vous le savez, les prix canadiens, actuellement, sont

gelés jusqu'au 1er novembre 1985. Les prix sont gelés et les prix à l'exportation, évidemment, sont libéralisés depuis déjà un certain temps, sauf que la règle à l'Office national de l'énergie - parce que quand vous voulez exporter, il faut obtenir une autorisation de l'Office national de l'énergie - a été de n'accepter des contrats, sauf nuances à venir, que sur la base d'un prix à l'exportation qui correspond au prix domestique canadien moyen, c'est-à-dire, au fond, le prix de Toronto, ce qu'on appelle Toronto city gate. Ceci dit, advenant la déréglementation complète des prix canadiens, mon sentiment est que ces prix devraient sensiblement se retrouver à peu près les mêmes si le 1er novembre prochain, il y avait une déréglementation complète des prix du gaz naturel canadien. Par conséquent, nos prix à l'exportation sont à peu près les mêmes que les prix domestiques canadiens à l'heure actuelle pour le genre de gaz que nous vendons aux États-Unis.

M. Lajoie: En fin de compte - juste pour ajouter une précision - le prix étant réglementé à la frontière de l'Alberta, cela importe peu où on vend notre gaz présentement, parce que même si on le vend à l'exportation, la différence entre le prix canadien et le prix américain revient à l'ensemble des producteurs et est partagée par l'ensemble des producteurs en fonction des volumes. Donc, pour le moment, cela importe peu où on le vend.

M. Pouliot: Une autre précision, je devrais dire, par rapport à l'exportation, c'est que la différence majeure, finalement, en termes d'exportation versus la vente sur le marché domestique, ce sont les réserves que vous devez détenir. On disait tout à l'heure: Pour exporter sur le marché domestique canadien, vous devez démontrer que vous avez quinze ans de réserves pour libérer ou vendre une année de production. Sur le marché de l'exportation à l'heure actuelle, l'Office national de l'énergie exige 25 ans de réserves. Par conséquent, en termes d'investissements, il faut que vous investissiez davantage pour être en mesure d'exporter sur le marché américain. Remarquez bien que l'une des discussions actuelles dans le cadre des négociations sur les modifications des règles du jeu concernant le gaz naturel porte exactement là-dessus. Il n'est pas impensable que ces règles soient modifiées à la demande de tous les producteurs actuels, mais surtout des petits producteurs canadiens qui n'ont pas les possibilités d'investir de façon aussi massive pour se permettre soit de livrer sur le marché canadien et encore plus de livrer sur le marché américain. Mais pour l'instant, il faut que vous prouviez que vous avez 25 années en réserve avant de vendre un

contrat d'un an aux États-Unis, ce qui est très considérable.

M. Paré: Quand on parle de fournir le marché québécois, on retrouve les trois fournisseurs et on dit que pour le premier, le contrat se termine en 1995, pour Pan Alberta Gas Limited en 1992, et on espère être capable d'aller chercher une partie pour desservir par SOQUIP. Quand vous espérez prendre cette partie du marché, ce n'est pas en changeant nécessairement la destination, de le prendre sur le marché d'exportation ou le marché hors Québec, c'est en fonction des découvertes possibles de terrains qu'on a acquis. C'est bien cela?

M. Pouliot: C'est essentiellement fondé sur l'hypothèse que notre acquisition dans l'Ouest nous permettra de dégager des volumes suffisants pour avoir une partie de ces marchés. Cela dit, vous avez là un des gros problèmes dans la déréglementation du gaz au Canada. C'est essentiellement ce qu'on appelle la compétition gaz-gaz qui vient du fait que vous avez des contrats à très longs termes. La grande difficulté est d'arriver à un consensus entre les industries quant à savoir ce que l'on fait avec ces contrats à longs termes. Il est évident que ni TCPL ni la plupart des producteurs ne sont intéressés à se départir d'un contrat de 10 ou 15 ans et même, dans certains cas, de contrats qui sont beaucoup plus longs que cela.

Pour répondre à votre question, la problématique ou la stratégie que nous avons mise en oeuvre c'est de se positionner non seulement pour bien connaître les mécanismes de ce marché ou de cette industrie, mais d'être en mesure éventuellement de tirer partie de notre position et de développer des réserves qui nous permettront d'aller chercher une partie de ce marché-là.

M. Paré: Il faut planifier en fonction des découvertes des années 1992 et 1995. Tout cela implique aussi d'aller chercher des permis, étant donné que le marché est ouvert pour tant de distribution, c'est ouvert à tous les fournisseurs...

M. Pouliot: Si en 1995 les règles du jeu étaient les mêmes que celles d'aujourd'hui il faudrait effectivement, une fois que vous avez des contrats avec des distributeurs ou avec des consommateurs, retourner et demander un permis d'exportation de ce gaz de l'Alberta. Cela prend un permis pour sortir ce gaz-là de l'Alberta. Dès que vous voulez sortir de la frontière vous devez obtenir du gouvernement de l'Alberta une autorisation pour le faire.

M. Paré: Une dernière question. Pan Alberta c'est aussi une société d'État

albertaine?

M. Pouliot: Pan Alberta est une filiale de Nova dans laquelle le gouvernement de l'Alberta - je peux me tromper, à quelques pourcentages près - occupe, je pense, presque 45 % en termes de position dans l'équité de sorte que c'est, au fond, à toutes fins utiles, une filiale d'une société mixte albertaine.

M. Paré: Et le fait qu'on entre directement en compétition quant aux contrats qu'ils possèdent déjà, si la réglementation ne changeait pas en 1992, on ne prévoit pas de problème pour délivrer des permis qui iraient contre une société qui leur appartient déjà? De céder un marché?

M. Pouliot: C'est très difficile de répondre à cette question-là. Qu'est-ce qui va se passer d'ici dix ans en ce qui concerne les règles du jeu concernant le gaz naturel? Je n'en sais rien. Pour l'instant, la libéralisation recherchée est celle au niveau des prix. Éventuellement est-ce qu'il y aura une libéralisation ou une déréglementation et que l'Alberta acceptera de modifier les règles du jeu concernant ses permis, concernant son prix à la frontière? Je n'en sais rien pour l'instant.

Ceci dit, je doute fort que l'on puisse, même si on le voulait, à moins d'investir des sommes considérables, récupérer la totalité de ces contrats. Il faudra s'associer à d'autres et partager avec eux le marché que nous aurions au Québec à ce moment-là. Je vous avoue que c'est de la spéculation à ce moment-ci.

M. Lajoie: D'ailleurs j'allais ajouter que Pan Alberta a largement été - j'exagère peut-être - formée pour faire concurrence à TCPL parce qu'il faisait affaires avec un groupe limité et connu de producteurs. Certains producteurs, surtout les petits, n'étaient pas heureux de ne pouvoir passer leur gaz par les contrats de TCPL et Pan Alberta a été formée, finalement, pour permettre à un plus grand nombre de producteurs de vendre du gaz à l'extérieur de l'Alberta. C'est ce qu'on fait d'ailleurs parce que le gaz qu'on achemine vers le Québec est un gaz que SOQUIP Alberta vend, mais SOQUIP Alberta n'ayant pas toutes les réserves voulues pour conclure les permis, s'associe à de petits producteurs, un grand nombre de producteurs en Alberta, pour vendre le gaz au Québec.

Je spéculerai mais il me semble que le gouvernement de l'Alberta ne pourrait pas... et ne voit pas d'ailleurs d'un mauvais oeil la façon de procéder de SOQUIP qui a pour objet de faire en sorte que de petits producteurs acheminent leur gaz vers le Québec également.

M. Pouliot: Le Québec est le seul marché en développement au Canada. Tout le monde reconnaît les efforts qui ont été faits à tous les niveaux pour réaliser ce développement. Par conséquent, je dirais que nous avons de très grandes sympathies en Alberta. Cela ne veut pas dire que tous les producteurs sont heureux de nous voir arriver dans ce paysage-là mais ils comprennent très bien les objectifs que nous visons et, dans bien des cas, se sont associés à nous spontanément pour nous donner un coup de main. Par conséquent, dans la mesure où le Québec apparaîtra comme étant un marché en développement, je ne vois pas de difficulté majeure de ce point de vue-là.

M. Paré: Merci.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Chapleau et ensuite le député de Frontenac.
(16 heures)

Acquisitions

M. Kehoe: Une des raisons principales de la tenue de la commission parlementaire est de discuter de l'acquisition de Sundance. En 1982 SOQUIP a fait l'acquisition de Murphy Oil et en 1984, de Sundance Oil. À la page 8 de votre document, vous avez donné les critères principaux qui ont motivé la compagnie pour acheter l'actif canadien de Sundance Oil. Vous avez mentionné que c'était une compagnie qui possédait une participation élevée dans les propriétés pétrolières et gazéifières et qui possédait un nombre considérable de terrains non développés. La question que je me pose, c'est: Avec l'acquisition de Murphy Oil, de Sundance Oil et d'autres compagnies que vous avez acquises dans le passé, est-ce que, actuellement, SOQUIP est dans une position... Avez-vous suffisamment de réserves, que ce soit dans le gaz ou dans le minerai en général, pour les années à venir pour compléter votre exploitation et pour fournir le gaz naturel à la province de Québec? Avez-vous l'intention de procéder davantage à l'acquisition d'autres compagnies?

M. Pouliot: Je pense qu'il faudrait se comprendre. Dans le cas de Murphy Oil, nous ne l'avons pas acquise. Je pense que SOQUIP, malgré peut-être la présentation que nous faisons, n'aurait pas été en mesure d'acquies Murphy Oil. Nous avons acquis, en fait, des réserves de gaz de Murphy Oil et qui était au surplus "shut-in". Quant à l'avenir, comme je le disais tout à l'heure, nous avons, bien sûr, l'intention, puisque nous avons acquis une compagnie qui a 400 000 acres de terrains à développer, d'assurer le développement de ces terrains. Ce que nous recherchions, c'était une entreprise qui avait

un potentiel de développement de ce point de vue, parce que, comme on le disait ce matin, nous pensons qu'il y a un potentiel encore important de développement du gaz naturel au Québec. Notre objectif n'est pas de fournir tout ce gaz au Québec, mais de participer de façon significative aux approvisionnements de ce gaz pour le marché québécois. De quel pourcentage? Il faudrait voir. Cela dépendra de ce que nos terrains pourront nous donner et également des débouchés éventuels, parce qu'il peut y avoir d'autres débouchés. Mais, essentiellement, l'objectif de SOQUIP n'est pas de prendre la place de tout le monde dans le marché du gaz au Québec, bien au contraire. Il s'agit de s'assurer une place raisonnable qui nous permette de continuer à être présent dans ce marché sur le terrain. C'est très important d'être présent dans l'industrie, parce qu'on est en mesure d'apprécier au jour le jour les perspectives et les développements qui peuvent se produire.

Donc, pour revenir à votre question, nous n'avons pas les réserves, si je prends les chiffres tels que nous vous les avons fournis, pour satisfaire tous les besoins en gaz naturel du Québec. Nous avons, cependant, des réserves qui nous permettront de satisfaire une partie des besoins additionnels que le Québec pourra avoir au cours des prochaines années. Peut-être que M. Guérin pourrait apporter des précisions là-dessus.

M. Guérin: Peut-être que je pourrais donner un exemple. On a parlé du contrat de 120 000 000 000 de pieds cubes qui vient à échéance en 1995. Par exemple, si on devait ou si on voulait répondre à 50 % de ces besoins additionnels, c'est-à-dire 60 BCF par année, il faudrait satisfaire aux exigences du ERCB qui, lui, demande d'avoir dans le sol quinze ans de réserves. Alors, 15 fois 60 BCF, cela fait 900 BCF, soit tout près de 1 TCF. En dollars d'aujourd'hui, cela représente un investissement d'à peu près 450 000 000 \$ pour pouvoir obtenir le permis nous permettant de vendre 60 BCF durant quinze ans. Il y a une limite physique au potentiel de découverte, mais il y a une limite financière également à ce qu'on peut espérer satisfaire dans les besoins additionnels.

M. Kehoe: Lors de l'acquisition de l'actif canadien de Sundance Oil, est-ce que c'était de gré à gré, par consentement du conseil d'administration de l'autre compagnie? Est-ce qu'il y a eu des négociations? Quelle était la situation au juste?

M. Pouliot: Je pourrais peut-être demander à M. Lajoie de répondre à cela. Mais, effectivement, cela a été une transaction de gré à gré qui a été négociée

avec Sundance Oil et ses actionnaires.

M. Lajoie: Oui, effectivement, mais la transaction s'est quand même faite en plusieurs étapes. Dans un premier temps, nous avons offert aux actionnaires américains de Sundance Oil Company 10 \$ américain l'action pour toutes les actions en circulation, ce qui comprenait environ 10 600 000 d'actions. Le conseil d'administration de Sundance Oil a recommandé à ses actionnaires d'accepter notre offre, ce qui a été fait.

Par le fait même, SOQUIP devenait propriétaire à 100 % de Sundance Oil Company. Il faut dire qu'avant de rapatrier tout cela jusqu'à un certain point, nous avons vendu tous les actifs qui étaient situés aux États-Unis à une société qui s'appelle RVK Holding de Denver, de sorte qu'il ne restait plus dans Sundance Oil Company que l'actif canadien, des réserves en Alberta, essentiellement. Une fois cette transaction faite, SOQUIP, qui détenait encore la compagnie à 100 %, moins les actifs américains qui avaient été vendus, a ensuite vendu à sa filiale SOQUIP Alberta, les propriétés productives et les terrains.

Dans une transaction subséquente, SOQUIP a vendu un intérêt d'environ 50 % dans ces terrains qui étaient en production. Je ne parle pas des terrains non développés mais tout ce qui était déjà en production. Nous avons vendu un intérêt de 50 % dans ces terrains à Westmin Resources à Calgary tout simplement pour réduire la transaction à une taille que nous croyions raisonnable, compte tenu de nos moyens financiers.

Alors, c'est une transaction qui a été faite réellement en trois étapes: acquisition de gré à gré avec les actionnaires sur recommandation du conseil; vente des actifs américains, bien que je doive dire que, techniquement, la vente des actifs américains s'est faite quelques heures avant l'acquisition des actions américaines; ensuite, vous avez eu la transaction avec Westmin qui s'est faite dans un troisième temps. C'est une opération assez complexe qui a quand même... La première transaction a été faite le 21 décembre 1984.

M. Kehoe: Mais, dans l'ensemble de l'opération de l'achat, de l'acquisition des actifs, vous n'avez pas acheté les parts sur l'"open market" ou rien de cela?

M. Lajoie: Nous avons fait une première acquisition d'actions non pas sur le marché proprement dit, mais nous avons acheté un bloc d'actions qui étaient détenues par une autre société américaine à un certain moment. C'est-à-dire que les actionnaires de Sundance Oil Company étaient éparpillés partout aux États-Unis et même au Canada, mais nous nous étions

d'abord, dans un premier temps, assurés d'un bloc d'environ 10 % ou 11 %, je ne me souviens pas.

M. Pouliot: M. le Président, M. Bédard, qui est vice-président aux affaires juridiques, là-dessus a suivi évidemment la transaction et a été impliqué directement dans l'opération. Il aurait peut-être des précisions à apporter sur la transaction.

M. Bédard (René): L'accord de principe sur la transaction avec les dirigeants d'entreprises a eu lieu en septembre 1984. La transaction proposée était celle d'une fusion d'une filiale de SOQUIP, créée à cette fin avec Sundance. SOQUIP a acquis directement environ 25 % des actions.

Le conseil d'administration de Sundance, dans un prospectus, a recommandé la fusion. Il y a eu une assemblée des actionnaires où un nombre minimal était requis pour autoriser la fusion. Pour avoir participé moi-même à l'assemblée des actionnaires, je dois dire qu'il n'y a eu aucune opposition à cette fusion. C'est le lendemain que, tel que prévu, la fermeture de la transaction a eu lieu.

Peut-être que votre question visait à savoir si cela a été un "takeover bid", un "aggressive takeover bid"?

Une voix: Ou "friendly."

M. Bédard (René): Absolument pas. Cela a été de gré à gré.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va, M. le député de Chapleau?

M. Kehoe: Oui.

Le Président (M. Bordeleau): Alors, M. le député de Frontenac.

La distribution (suite)

M. Grégoire: M. le Président, sur ce deuxième point de la distribution, j'ai la même question à poser, une simple question. Dans les plans originaux, il était question de prolonger le pipeline du gaz naturel jusqu'à Thetford. Est-ce que cela doit se faire et quand?

M. Pouliot: M. le Président, la réponse à cela, que ce soit Thetford ou n'importe quelle autre destination, c'est que le problème ou la question essentielle est de savoir s'il y a suffisamment de volume pour justifier l'investissement. À l'heure actuelle, les possibilités que nous avons déjà étudiées semblent faibles. Nous avons évidemment l'intention d'examiner cela à nouveau, comme je le disais tout à l'heure, pour l'ensemble du réseau de gaz naturel au Québec, mais,

sur une base strictement économique, jusqu'ici, nous n'avons pas été en mesure de justifier suffisamment de volume pour faire l'extension, sans une participation des gouvernements dans cet investissement.

Comme vous le savez, il y avait eu une entente avec le gouvernement fédéral qui date de 1982 entre Gaz Inter-Cité et le gouvernement fédéral sur l'expansion du réseau gazier. Dans cette entente, il avait été question d'une extension de ce réseau dans cette région. Cela dit, l'entente a pris formellement fin à la fin de l'année 1984 dans le budget fédéral. Je crois comprendre que le gouvernement fédéral a toujours laissé la porte ouverte à cette possibilité, mais la possibilité me semble faible, jusqu'ici en tout cas, compte tenu de l'insuffisance de volume, je dis bien insuffisance. Il faudra voir à nouveau si nous sommes capables de justifier les volumes additionnels qui permettraient à l'investissement de se réaliser.

Remarquez, je serais très heureux qu'on puisse le faire, mais jusqu'ici, les indications, les analyses faites par GICQ n'ont pas pu les amener à la conclusion qu'il y avait suffisamment de volume pour justifier l'expansion du réseau compte tenu, en fait, de l'investissement que cela représente.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va? M. le député d'Outremont.

M. Fortier: En ce qui concerne GICQ, la pénétration du gaz naturel, les informations qu'on a veulent que... vous disiez vous-même tout à l'heure que Gaz Inter-Cité a eu un très grand succès du point de vue industriel. Vous laissiez sous-entendre que, du point de vue résidentiel, la fusion vient aider un peu parce que Gaz Métropolitain est mieux développé du côté résidentiel. Dans Québec et dans les marchés de Gaz Inter-Cité, où en est-on avec la pénétration du gaz du point de vue résidentiel et commercial?

M. Pouliot: Ce qu'on disait, c'est que, pour justifier en fait l'extension du réseau de GICQ, il fallait d'abord identifier et justifier l'existence de volumes importants. Ce qui fait que, dans la structure du marché de GICQ à l'heure actuelle, vous avez des volumes importants de gaz vendus dans le secteur industriel. Cela représente même au-delà de 80 % des volumes vendus par Gaz Inter-Cité. Une fois que le réseau est établi et fondé sur ces volumes, il est évident que, comme le tuyau se trouve à passer à certains endroits, là, le secteur résidentiel va devenir important. En d'autres termes, profiter de la présence de l'infrastructure et de la pénétration qui a été faite pour rayonner autour et essayer de développer ce marché, ce qui nous laisse croire, comme le disait M. Guérin ce matin, qu'il y a un

potentiel de développement dans la franchise de Gaz Inter-Cité, notamment, pour le secteur résidentiel.

Maintenant, peut-être que M. Guérin pourrait apporter des précisions en ce qui concerne la structure des marchés dans l'une des franchises et dans l'autre; c'est évident que la franchise de Gaz Métropolitain s'est développée depuis plus longtemps. C'est un réseau qui est rendu à maturité. Ce n'est pas tout à fait le même problème qui se pose de ce côté.

M. Guérin: Quand vous regardez à la page 16 de la section 2, vous voyez le secteur industriel, au bas du tableau 5. Vous voyez que, dans le territoire de Gaz Inter-Cité, le secteur industriel représente 82 % des ventes, ce qui est normal pour une compagnie qui est au début de son expansion. Au fil des ans, la pénétration, ce que j'appelais ce matin l'"infield", ou le rayonnement autour des conduites principales va se faire chez les plus petits clients, notamment le résidentiel et le commercial, de manière à rejoindre une part relative de 60 % industriel, 20 % commercial et 20 % résidentiel, ce qui est un ratio à peu près normal au Québec.

M. Fortier: Est-ce que vous croyez qu'en dépit de la concurrence de l'électricité avec sa mise en marché attrayante, cet objectif puisse se réaliser?

M. Guérin: La concurrence d'Hydro-Québec a été particulièrement féroce, si on peut prendre ce mot, dans le secteur des bouilloires industrielles. C'est maintenant un marché qui est pleinement desservi et par Hydro-Québec et par Gaz Inter-Cité. Concernant le secteur résidentiel, la concurrence est forte avec le système de biénergie, mais quand même le gaz est en meilleure position que c'est le cas dans le secteur des bouilloires. Dans les bouilloires, grosso modo, une bonne partie de la guerre est faite, et il y a encore une concurrence qui se fait concernant les volumes additionnels, mais la majeure partie des dégâts, si on peut dire, a déjà été faite.

L'achat de Sundance Oil

M. Fortier: Avec l'achat de Sundance, vous donnez, à la page 8 de la section 3, les réserves prouvées et probables. Cela donne 156, ce sont des milliards de pieds cubes. Comme résultat immédiat, l'achat de Sundance - je devrais vous poser la question: avec l'achat des actifs de Sundance, est-ce que vous avez acheté la compagnie? Il y a eu fusion à l'intérieur de SOQUIP Alberta. Est-ce qu'il y a des actifs qui vous donnent des revenus en dollars parce que le résultat le plus immédiat avec vos réserves, c'est de

permettre la vente de 2 000 000 000 additionnels au Québec qui vous donnent annuellement quoi? 1 000 000 \$ de plus, donc, cela fait 2 000 000 \$ par année de revenus. Autrement dit, en termes concrets, en 1985, qu'est-ce que vous donne l'achat de Sundance comme revenus concrets dans l'année courante?
(16 h 15)

M. Lajoie: Si vous me le permettez, M. le Président. L'acquisition de Sundance fait en sorte qu'en 1985-1986, si on se rend jusqu'au 31 mars prochain, nos ventes globales dans l'Ouest seront d'environ 65 000 000 \$ comparativement à des ventes d'environ 22 000 000 \$ ou 23 000 000 \$ que nous aurions connues si nous n'avions pas fait l'acquisition de Sundance. C'est un accroissement de ventes considérable.

M. Fortier: À qui ces ventes se font-elles?

M. Lajoie: Ce sont des ventes qui sont faites, comme on l'a mentionné tout à l'heure, dans la proportion d'un tiers dans le marché de l'exportation, d'un tiers dans le marché domestique canadien et environ d'un tiers au Québec. Sur les 65 000 000 \$, il faut comprendre...

M. Fortier: D'accord, sur les 65 000 000 \$. Ce sont des ventes de SOQUIP Alberta.

M. Lajoie: C'est exact, 65 000 000 \$.

M. Fortier: Cet accroissement provient des...

M. Lajoie: Des puits en production de Sundance, que nous avons acquis.

M. Fortier: Combien de revenus nets cela vous donne-t-il? Pouvez-vous faire une estimation?

M. Lajoie: La contribution est d'environ 60 % avant les dépenses. Nous projetons un revenu d'environ 2 300 000 \$ cette année dans SOQUIP Alberta.

M. Fortier: 2 300 000 \$, et cela inclut les ventes additionnelles qui seraient faites à Gaz Métropolitain ou à Gaz Inter-Cité?

M. Lajoie: Cela comprend tout...

M. Fortier: Cela comprend tout.

M. Lajoie:... y compris les... Non, je m'excuse. J'allais dire "y compris les 2 200 000 \$" qu'on vient de contracter pour le 1er novembre, mais, à toutes fins utiles, pour être conservateurs, nous n'avons pas inclus de revenus additionnels découlant de

ce contrat dans les quatre derniers mois de la présente année.

M. Fortier: Autrement dit, les revenus de SOQUIP Alberta vont être de l'ordre d'environ 2 000 000 \$ de profits.

M. Lajoie: Environ 2 300 000 \$.

M. Fortier: Il y en a une très grande partie à la suite de l'achat de Sundance.

M. Lajoie: C'est exact. C'est difficile de faire le départage, parce que...

M. Fortier: Si on compare les profits avec les coûts, vous avez 2 300 000 \$, donc il y en a une partie que vous aviez avant et il y en a une partie qui vous permet de réaliser cet objectif. Combien cela vous a-t-il coûté? C'est au tableau 3. Qu'est-ce que cela vous a coûté pour acheter les actifs?

M. Lajoie: 195 000 000 \$, effectivement. Le montant de 195 000 000 \$ représente ce que cela nous a coûté pour faire l'acquisition. Au tableau 4 de la page 8, c'est ce que cela nous a coûté pour 156, 6 BCF de gaz, réserves prouvées et probables, plus 7 500 000 de barils de pétrole et de liquides. Il faut dire aussi que cela comprend les terrains non développés qui apparaissent à la page 10 comme étant - en fin de compte, cela dépend si on parle de brut ou de net - 438 000 hectares de terrains non développés où nous croyons déceler des réserves d'hydrocarbure assez importantes.

M. Fortier: En argent frais pour SOQUIP, combien avez-vous déboursé?

M. Lajoie: Regardons cela de la façon suivante. Le gouvernement lui-même a investi 25 000 000 \$ dans la transaction au moment où on se parle. Il y a un montant additionnel de 10 000 000 \$ à venir. SOQUIP, à toutes fins utiles, a emprunté, c'est-à-dire a fait faire des emprunts à SOQUIP Alberta pour environ 154 000 000 \$.

M. Fortier: C'est environ...

M. Lajoie: D'ailleurs, vous l'avez à la page 7, l'actif acquis, c'est 195 000 000 \$ et on dit que cela a été réglé de la façon suivante...

M. Fortier: D'accord.

M. Lajoie: 179 000 \$ comptant. Il y avait un fonds de roulement et des dettes quand on a acquis Sundance, des dettes assumées pour environ 15 500 000 \$. C'est surtout du take or pay sur les contrats de vente de gaz.

M. Fortier: Mais si cela vous a coûté 195 000 000 \$ et que cela vous permet de faire un profit annuel d'environ 2 000 000 \$ ou 3 000 000 \$ par année, le retour de cet investissement va prendre du temps. Cela va prendre au moins 60 ans.

M. Lajoie: Enfin, toute la dynamique de la transaction, je pense, se trouve dans le marché du Québec, parce que, contrairement à d'autres producteurs de gaz dans l'Ouest qui ont du gaz "shut-in", nous croyons avoir un marché pour développer rapidement toutes les réserves que nous allons trouver, ce qui, à mon sens, pourra éventuellement être assez bénéfique. Le profit semble petit, mais il faut quand même comprendre une chose. Il y a énormément de financement et d'intérêts dans cette transaction. À sa face même, c'est évident. Par exemple, dans le bilan de SOQUIP Alberta, à la page 11...

M, Fortier: À la page 11.

M. Lajoie:... on voit qu'il y a un ratio dettes-équité d'environ 25-75. Je fais un calcul rapide. Il y a 75 % de dettes et 25 % d'équité.

M. Fortier: Dans le secteur privé, c'est l'inverse.

M. Lajoie: On est conscient qu'il faut absolument renforcer la situation financière de SOQUIP Alberta, soit avec du capital-actions ordinaire, soit en amenant des partenaires nouveaux dans SOQUIP Alberta, qui vont monnayer les dépenses futures d'exploration sans que SOQUIP ait à mettre de l'argent dans le développement.

M. Fortier: J'ai porté un jugement selon lequel, étant donné les emprunts que vous avez faits, le retour sur l'investissement, dans le moment, n'est pas très élevé. Il est loin d'être élevé, n'est-ce pas?

M. Lajoie: On parle de 2 300 000 \$ sur un investissement de 25 000 000 \$, parce que le propriétaire a mis 25 000 000 \$ dans l'affaire. Évidemment, vous devez...

M. Fortier: Vos 2 500 000 \$, c'est net après le paiement des intérêts? C'est ce que vous dites?

M. Pouliot: Absolument. C'est la contribution de SOQUIP Alberta aux bénéfices de SOQUIP. Il ne faudrait pas comparer 2 500 000 \$ avec les 195 000 000 \$, parce que la dette est assumée par SOQUIP Alberta et, évidemment, elle est payée par SOQUIP Alberta à même des revenus autogénérés.

Le Président (M. Bordeleau): Je pense que M. Rheault avait quelque chose à ajouter.

M. Rheault: Oui. Je voudrais simplement ajouter ceci, M. Fortier. Cette année, avec les fonds autogénérés par l'acquisition de Sundance et les actifs que détenait déjà SOQUIP Alberta, SOQUIP Alberta sera en mesure de financer un programme d'exploration de l'ordre de 10 000 000 \$ ce qui, sans l'acquisition de Sundance, nous aurait amenés à avoir un programme d'exploration beaucoup plus modeste. Et ce qu'il faut également retenir, c'est que SOQUIP Alberta s'est engagée à rembourser sa dette à long terme sur une période de sept ans. Quand on parle d'un bénéfice de l'ordre de 2 000 000 \$, il faut assumer qu'il y a environ 18 000 000 \$ de frais d'intérêts et de remboursement de capital qui sont déjà déduits de la contribution sur les ventes de SOQUIP.

M. Fortier: Ce que vous dites, c'est qu'en dépit de cela, votre profit brut est très élevé. Votre profit brut vous permet de remettre la dette sur sept ans.

M. Rheault: Nos fonds autogénérés nous permettent... Notre contribution sur les ventes nous permet de rembourser notre dette sur sept ans.

M. Lajoie: Il y a 4 400 000 \$ d'intérêts de payés, mais je pense que pour en arriver au bénéfice de 2 300 000 \$, c'était après avoir soustrait de l'épuisement de 16 000 000 \$. En d'autres mots, on dit: On a acheté une réserve de gaz et elle s'épuise parce que l'on produit cette réserve de gaz et le calcul de l'épuisement, qui est une dépense non monétaire, est de 16 000 000 \$, de sorte que cette société génère du "cash flow" ou des fonds autogénérés d'environ 19 000 000 \$. On a une somme de 19 000 000 \$ en "cash" qui est dégagée annuellement pour faire, comme mon collègue le disait, un programme d'exploration d'environ 10 000 000 \$ cette année.

M. Fortier: On va faire du bon développement économique en Alberta. C'est bon pour nous, aussi.

Une voix: Oui.

M. Fortier: On n'a pas les profits et pertes de SOQUIP Alberta. Vous avez mentionné des chiffres. Dans les documents que vous nous avez donnés...

M. Lajoie: C'est une société privée.

M. Fortier: D'accord.

M. Lajoie: Évidemment, comme vous le savez, ses résultats sont consolidés avec les résultats de SOQUIP, mais je pense qu'on n'a jamais présenté dans le public des états financiers détaillés de cette société en Alberta.

M. Fortier: Je passerais au dernier sujet, à moins qu'il y ait d'autres questions.

Projet d'approvisionnement en LGN à Montréal

Le Président (M. Bordeleau): On va vérifier s'il n'y a pas d'autres membres qui ont des questions sur le deuxième point. Alors, oui, on peut passer à l'autre sujet qui est le projet d'approvisionnement en LGN à Montréal.

M. Fortier: Liquides de gaz naturel.

Le Président (M. Bordeleau): C'est cela, liquides de gaz naturel à Montréal. Des questions? M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Vous avez fait une présentation très brève. Je ne sais pas si, à ce moment-ci, vous voulez entrer dans les détails. On vous a coupé un peu la parole ce matin, mais je pense que la question que tout le monde a en tête en ce qui concerne ce projet, c'est: Est-il relié... Il est relié directement à la pétrochimie québécoise dans un sens parce que c'est à la suite d'une étude de Bechtel et, si mon information est fidèle, cette étude avait été payée à 60 % par le gouvernement fédéral pour 300 000 \$, 10 % par la Société générale de financement pour 50 000 \$, 10 % par SOQUIP pour 50 000 \$ et 20 % par le ministère de l'Énergie et des Ressources. Donc, c'était une étude qui avait été faite à la suite des démarches ou des promesses du gouvernement conservateur pour trouver une solution au maintien et au développement de la pétrochimie québécoise. C'est relié, mais je pense que ce serait peut-être bon qu'on nous explique le projet pour nous démontrer dans quelle mesure cela pourrait être alléchant ou que cela peut maintenir les activités de la pétrochimie québécoise. Est-ce que, par ailleurs, vous pourriez nous dire si le projet pourrait exister indépendamment de cette relation avec la pétrochimie québécoise?

M. Pouliot: Si vous voulez, M. le Président, je vais demander à M. Guérin peut-être de traiter de la première question. Pour la deuxième, j'y reviendrai tout à l'heure parce que cela suppose plusieurs remarques.

Le Président (M. Bordeleau): M. Guérin, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Guérin: Oui. Disons que je ne suis pas un spécialiste des questions pétrochimiques, mais on peut dire que Pétromont ou l'industrie pétrochimique de Montréal fait face à trois problèmes majeurs. Le premier est le coût trop élevé de ses matières premières. C'est ce que notre projet essaie de résoudre en réduisant le coût des approvisionnements. Le deuxième problème de Pétromont est un problème de modernisation. Présentement, son type de fabrication n'est pas tellement efficace. Sur ce point, il y a un montant de 15 000 000 \$ qui est déboursé actuellement pour moderniser l'appareil de production de Pétromont. Le troisième problème de Pétromont est un problème de marché. Pétromont produit de l'éthylène et du propylène, mais disons que le plus important produit sur le marché est l'éthylène. Présentement, le marché de l'éthylène reprend parce que son client principal, Union Carbide, qui fabrique à partir de l'éthylène du polyéthylène, le marché en Chine est présentement très bon et Union Carbide a peine à répondre à la demande.

On prévoit maintenant que la situation du marché du polyéthylène, donc de l'éthylène de Pétromont, va se remettre en marche et être bon pour trois ou quatre ans. C'est vrai à un point tel qu'il y a à peine quelques mois, Pétromont fonctionnait à 37 % de sa capacité; aujourd'hui, à l'heure où on se parle, Pétromont fonctionne à 70 % de sa capacité. La situation du marché est en train de reprendre. Nous n'allons pas résoudre tous les problèmes de Pétromont. J'en ai mentionné trois, mais le problème premier est celui du coût des matières premières. On ne peut pas espérer attirer des industries nouvelles en aval de Pétromont - je pense, par exemple, à la chaîne EDC-PDC - si on ne peut pas réduire le coût de l'éthylène. Cela veut dire aussi réduire le coût des matières premières.

Présentement ou jusqu'à tout récemment, Pétromont était alimentée en dérivé du pétrole à partir des raffineries de Montréal. Principalement, elle utilisait du naphte et du gazole. Avec la fermeture des raffineries, ces matières premières sont devenues moins abondantes sur le marché local et, conséquemment, le prix s'est élevé de manière importante.

On nous a demandé de regarder si on ne peut pas approvisionner Pétromont, à partir du marché canadien, en liquides de gaz naturel de manière économique. L'étude de Bechtel conclut qu'on peut le faire de manière économique. Cela va permettre à Pétromont de réaliser des économies d'environ 15 % sur le coût actuel de son "feed stock". Ce sont donc des déboursés importants.

Le projet est donc fait pour aider Pétromont à se sortir d'affaires. Est-ce que

notre projet peut fonctionner sans Pétromont? Si vous regardez dans la section IV, l'étude ou le projet est basé sur environ 20 000 barils-jour de liquides de gaz naturel, dont 5000 barils vont à Pétromont. Il s'agit de 5000 barils de normal-butane. Si Pétromont est là comme client au début du projet, cela va nous aider considérablement. Cependant, nos études de marché montrent qu'il existe des clients intéressants qui pourraient prendre facilement jusqu'à 5000 barils de butane à des prix commerciaux dans les régions de Québec et de Montréal, mais plutôt et surtout dans les régions du New Jersey et de New York. Donc, pour lancer ce projet, il est important d'avoir Pétromont parce que cela nous donne un gros volume de base au départ, mais il y a un marché alternatif pour ces 5000 barils de butane qui ferait en sorte que si Pétromont fermait ses portes dans quelques années, on pourrait replacer ces quantités de butane normal chez des consommateurs à des prix intéressants. Est-ce que cela répond à votre question, monsieur?

M. Fortier: Merci. Est-ce qu'il y avait un deuxième volet?

M. Pouliot: En fait, comme M. Guérin l'a mentionné, je ne vais pas revenir sur ce qu'il vient de dire mais, essentiellement, comme vous l'avez indiqué vous-même, le projet a été conçu pour venir en aide à Pétromont. Par conséquent, la présence de Pétromont dans ce projet est absolument essentielle à ce moment-ci. Ce projet, à toutes fins utiles, n'aurait pas existé s'il n'y avait pas eu en fait la question de l'approvisionnement en liquides pour Pétromont à Montréal. Mais en faisant l'analyse du projet, en regardant l'ensemble du marché, Bechtel est arrivée à la conclusion que nous pourrions, en important en fait une matière première, satisfaire également d'autres besoins que ceux de Pétromont en normal-butane.
(16 h 30)

Essentiellement, le marché du propane nous paraît intéressant parce qu'à l'heure actuelle au Québec, les propaniers qui ne réussissent pas à combler tous leurs besoins à partir des raffineries du Québec, doivent faire venir du propane de Samia par camion ou par wagon-citerne. Cette industrie y gagnerait considérablement à l'existence ou à la présence à Montréal d'une usine de fractionnement, ce qui diminuerait considérablement leur coût de transport; si bien que l'économie dans l'ensemble du projet tient à la fois sur un client pour le butane, qui servirait essentiellement à la pétrochimie, mais également à l'existence d'un marché important pour le propane non seulement au Québec et dans les Maritimes mais également sur le marché américain,

d'où, en fait, le projet que nous avons regardé. La recommandation que nous avons faite à notre actionnaire mentionne que c'est un bon projet, que nous n'allons pas résoudre tous les problèmes de la pétrochimie à partir de ce projet, mais qu'il répondrait de façon commerciale à un des problèmes qui se posent à l'industrie pétrochimique montréalaise.

M. Fortier: Sur sa viabilité, je pense que dans votre analyse ici vous nous donnez certains renseignements sur les coûts d'un tel projet. Une partie serait financée par IPL, Interprovincial Pipeline, et l'autre partie par le secteur privé avec votre collaboration, semble-t-il.

M. Guérin: En termes d'investissement, si on parle de notre projet à nous, c'est environ 200 000 000 \$, comme je l'ai mentionné ce matin. Ce serait financé dans une proportion de 60-40. Le taux de rendement estimé sur l'ensemble du projet est d'environ 15 % après impôt. Si on prend un financement à 60-40, ce taux de rendement sur l'équité équivaut à plus de 20 % après impôt. C'est jugé par les milieux privés comme étant un projet digne de mention et digne de regard.

M. Fortier: Cette nouvelle possibilité d'avoir une usine de séparation des liquides de gaz permettrait de développer ces différents liquides pour lesquels il existe déjà un marché au Québec - on parle du propane en particulier. Est-ce que cela augmenterait le marché du propane ou si ce serait plutôt pour l'exportation dans le nord-est des États-Unis ou si cela diminuerait les coûts d'approvisionnement en propane pour le Québec?

Ma deuxième question: Dans quelle mesure le propane meilleur marché entrerait-il en concurrence, du moins pour les applications où le propane cherche à pénétrer, avec le gaz naturel?

M. Guérin: Disons que sur le marché, dans un premier temps certainement, le projet ne vise pas à développer de nouveaux usages pour le propane mais tout simplement à fournir aux distributeurs actuels de propane les quantités requises pour le marché existant, mais à un prix plus raisonnable, étant donné qu'on va réduire le coût de transport de manière substantielle entre Samia et Montréal en remplaçant le train par un moyen de transport plus efficace, l'oléoduc. Cela va générer des économies substantielles pour la clientèle existante.

Du fait que le prix du propane sera plus avantageux qu'il ne l'est présentement, cela va certainement permettre au propane de s'étendre davantage dans la région là où il est, face surtout au mazout et au pétrole

lourd. Mais par rapport au gaz naturel, dans les franchises où on est déjà, je ne pense pas que les écarts ou l'amélioration dont on parle va rendre la concurrence difficile entre le propane et le gaz naturel, parce que le propane est quand même, par baril ou par unité énergétique, une forme d'énergie beaucoup plus chère en termes de BTU que le gaz naturel. Alors, cela va resserrer l'écart mais il y a encore beaucoup de marge pour laisser le gaz naturel en toute sécurité dans ses franchises.

Le Président (M. Bordeleau): Dans le même ordre d'idées, si le député d'Outremont me le permet, le propane provient-il actuellement essentiellement de Samia? On n'en fait pas au Québec, autrement dit?

M. Guérin: La consommation du propane à l'heure actuelle est d'environ 10 000 barils-jour; environ 4000 sont produits localement par les raffineries de Montréal et les autres 6000 barils sont acheminés par train soit de Samia directement ou encore par train directement d'Edmonton. On imagine les coûts prohibitifs que cela entraîne pour les consommateurs du Québec.

M. Fortier: Si on vous demandait de nous donner un échéancier approximatif, puisque c'est toujours à l'étape de projet - si on veut rêver dans l'avenir, bien, rêver de façon réaliste, peut-être - quelles seraient les étapes prochaines ou un calendrier réaliste du développement d'un projet comme celui-là?

M. Pouliot: Sur ce plan, j'attirerais peut-être votre attention sur la page 11 de l'onglet III où on a essayé, en étant réalistes, de dire qu'il y a un certain nombre de conditions préalables qu'il faut réunir pour que ce projet puisse exister. La condition première était que nous soyons convaincus de l'économique - je dirais - de ce projet-là. Comme je le disais à l'instant, notre jugement de l'analyse que Bechtel a faite nous amène à la conclusion qu'il y a sans aucun doute quelque chose d'intéressant à explorer davantage, donc à poursuivre en fait les discussions.

Cela dit, pour établir un échéancier, il faut être conscient des autres étapes qu'il faut franchir dans un dossier extrêmement complexe. La première, évidemment, c'est d'avoir la disponibilité en liquides, ce qui veut dire qu'il faut arriver à mettre sur pied, à rassembler des volumes de liquides suffisants pour assurer l'approvisionnement de l'usine de fractionnement à Montréal. En termes d'échéancier, ce n'est peut-être pas ce qui prendrait le plus de temps mais la question la plus importante est l'aménagement des infrastructures de transport qui

suppose en réalité que Interprovincial PipeLine obtienne de l'Office national de l'énergie l'autorisation d'abord de modifier sa ligne actuelle entre Samia et Montréal et de procéder à ces modifications.

La troisième contrainte de ce point de vue est la construction de l'usine de fractionnement elle-même. De sorte que pour revenir à votre question, M. Fortier, je crois qu'en termes d'échéancier si nous réussissons à mettre sur pied un véhicule corporatif, que IPL, d'ici quelque temps, se présente devant l'ONE au cours de l'automne ou au début de l'année 1986 pour obtenir les autorisations, l'usine de fractionnement pourrait peut-être démarrer au cours de l'année 1986, au milieu ou à la fin de l'année...

M. Fortier: ... ou le début...

M. Pouliot: Le début des travaux.

M. Fortier: Oui

M. Pouliot: Ce qui nous permet de croire que d'ici le début ou le milieu de l'année 1989 tout le système pourrait être en place. Donc, on parle de quelque chose qui variera - on me corrigera - entre trois et quatre ans à partir du moment où on se parle.

M. Guérin: En termes d'échéancier, je pourrais peut-être ajouter, pour remettre de l'emphase là-dessus, que la cible la plus importante, c'est le dépôt de la requête d'expansion par IPL qui doit avoir lieu au cours de l'automne prochain. C'est vraiment le morceau central qui est en dehors de notre contrôle, jusqu'à un certain point, qui est le plus important. C'est ce qui commandera la suite en termes d'investissements et de travaux de construction.

M. Fortier: Cela me semble un projet extrêmement attrayant. J'imagine que pour SOQUIP, c'est un projet prioritaire, c'est le projet que vous poursuivez dans le moment. J'imagine que vous avez été autorisés, que vous avez les ressources financières. Je crois qu'un décret a été adopté pour vous permettre de faire ces études ou de les faire faire.

Sur le plan des autorisations du gouvernement du Québec, du moins au niveau des études, vous avez obtenu les lumières vertes et le financement requis pour procéder.

M. Pouliot: Oui. Nous avons obtenu du gouvernement une subvention de 555 000 \$ qui nous permet, en fait, de compléter toutes les études et de faire les démarches qu'il faut auprès de l'Office national de l'énergie pour obtenir les diverses autorisations. Ce qui reste formellement à venir,

c'est de savoir quel sera le véhicule corporatif, est-ce qu'il y aura une participation de SOQUIP dans ce véhicule et à quel niveau dans l'équité. Enfin, ce sont des choses qui viendront au cours des prochaines semaines.

Cela dit, pour nous, en termes de priorité, c'est une priorité dans la mesure où la survie et le développement de l'industrie pétrochimique au Québec sont une priorité sur le plan économique, de la part du gouvernement et de la part de l'industrie elle-même. Par conséquent, nous considérons que ce projet est une priorité dans le sens où il faut trouver des solutions même intérimaires pour permettre à l'industrie pétrochimique montréalaise de diminuer ses coûts de production le plus rapidement possible, d'où le projet qui est inclus dans cette étude Bechtel d'importation éventuelle dans une phase intérimaire de produits de l'étranger parce que, comme on le disait à l'instant, avant d'obtenir les autorisations, avant que le tuyau soit modifié et que l'usine de fractionnement soit construite, il y a une période de trois à quatre ans. Pendant ces trois années-là il faut trouver des solutions intérimaires pour amener du produit Pétromont le plus rapidement possible.

M. Fortier: Et c'est là qu'on a besoin d'une aide d'un niveau de gouvernement supérieur...

M. Pouliot: C'est exact.

M. Fortier:... pour obtenir les autorisations qu'il nous faut pour approvisionner de différentes sources Pétromont et peut-être pour payer une partie des déficits qui seront encourus - quoique ils diminuent, semble-t-il - durant les trois ou quatre prochaines années. De ce côté-là, les journaux nous ont dit qu'il n'y avait pas beaucoup de progrès. De votre côté, avez-vous des indications qui nous permettraient de croire qu'on a lieu d'être optimistes au Québec relativement à une aide du gouvernement supérieur, du gouvernement fédéral à ce sujet?

M. Pouliot: Évidemment, SOQUIP n'est pas présente aux discussions qui ont lieu entre les gouvernements sur la question de la pétrochimie. Je sais qu'il y a eu des conversations entre les deux gouvernements sur la question. Je crois qu'il y a lieu d'être optimiste, compte tenu des déclarations du gouvernement fédéral en ce qui concerne l'industrie pétrochimique montréalaise. Je n'ai pas de raison de croire, M. le Président, qu'à ce moment-ci, le gouvernement fédéral ne serait pas en mesure d'apporter son soutien à un projet du genre.

M. Fortier: Merci.

M. Pouliot: En fait, comme vous le savez, d'ailleurs, il y a déjà plusieurs mois qu'ont été créés des comités fédéral-provinciaux sur l'industrie pétrochimique pour essayer de trouver des solutions pour assurer la survie et le développement de l'industrie pétrochimique au Canada, y compris Montréal. Le gouvernement fédéral a participé directement à toutes ces analyses et aux recommandations qui ont été formulées. Par conséquent, je n'ai pas de raison de croire qu'il n'y aurait pas un soutien de la part du gouvernement fédéral dans ce projet, bien que je ne sois pas informé des détails des conversations qui ont pu être tenues.

M. Fortier: En ce qui concerne le rapport Bechtel pour lequel le gouvernement fédéral a contribué à 60 %, le gouvernement fédéral a été directement impliqué. C'était par l'entremise de quel ministère?

M. Pouliot: Par l'entremise du ministère de l'Énergie et des Ressources jusqu'ici et également celle du ministère du Développement industriel régional. Le gouvernement fédéral a, bien sûr, eu l'étude Bechtel en même temps que nous. Nous avons eu l'occasion, à plusieurs reprises, de discuter du sujet avec les fonctionnaires d'Ottawa. Ils sont très bien informés du projet.

M. Fortier: On a déjà dit - je crois que c'était le premier ministre ou d'autres personnes - que les fonctionnaires à Ottawa ne voyaient pas d'un bon oeil le développement de la pétrochimie québécoise. Même si les gouvernements changent, les fonctionnaires à Ottawa sont toujours plus ou moins négatifs face à un développement comme celui-là. Est-ce que vous avez des raisons de croire que les fonctionnaires vont être plus sympathiques à ce projet ou du moins à la proposition qui a été faite par Bechtel dans son rapport?

M. Pouliot: Je ne voudrais pas parler à leur place, mais j'imagine que même les fonctionnaires peuvent changer d'idée.

M. Fortier: Vous en savez quelque chose. Merci.

Le Président (M. Bordeleau): M. le député de Shefford.

M. Paré: Oui. On dit que le projet est directement relié à l'acceptation de la construction interprovinciale. À la suite de ce que vous avez dit au sujet d'autres sources d'approvisionnement possibles, est-ce qu'il faut dire que le projet est directement relié à cet accord, sinon on verra à avoir d'autres sources, mais que, pour vous, c'est un projet qu'on doit absolument mettre sur

piéd?

M. Pouliot: Je demanderais à M. Guérin de répondre à cette question.

M. Guérin: D'accord. Il faut distinguer les sources des systèmes de transport. Disons qu'au niveau des systèmes de transport, il y a des possibilités entre Edmonton et Sarnia et entre Sarnia et Montréal. Cependant, on commence par les plus probables pour aller aux moins faciles. Si on regarde Edmonton-Sarnia, il y a le système de Cochin qui descend en parallèle au système de IPL qu'on pourrait utiliser advenant le cas où IPL ne veut pas nous accommoder pour transporter les volumes additionnels requis par SOQUIP. Si on regarde entre Sarnia et Montréal, encore là, il y a des alternatives. La ligne de IPL peut être convertie. Je pense que c'est la façon la plus facile d'amener nos liquides, comme le recommande Bechtel. Mais il y a d'autres possibilités, il y a d'autres pipelines entre Sarnia et Montréal qui pourraient être adaptés à des coûts qu'il faudrait évaluer. Mais il y a des solutions techniques et technologiques.

Si on parle maintenant des sources, je crois que les réserves de liquide de l'Ouest canadien vont demeurer la principale source importante d'approvisionnement pour plusieurs années. La côte Est, comme je l'ai mentionné ce matin, à long terme, va devenir une source pour une partie des besoins. Je mentionnais environ 12 000 barils-jour. Tous ces 12 000 barils-jour ne viendront pas au Québec. Peut-être que 5000 ou 6000 barils pourraient venir de cette source d'approvisionnement. Dans l'interim, avant que le projet soit prêt, cela va prendre de trois à quatre ans, le marché international peut être intéressant. C'est ce qu'on est en train de faire présentement. Mais, même à très long terme, le marché international peut demeurer une source d'appoint sur laquelle on va jouer pour combler les besoins du Québec à des moments précis dans l'année. Alors, selon nous, pour les sources et les moyens de transport, il y a plusieurs possibilités.

M. Pouliot: Y compris la suggestion qui a été faite ce matin de regarder l'"offshore" canadien éventuellement. On n'exclut aucune possibilité d'approvisionnement dans la mesure où, économiquement, c'est rentable de le faire.
(16 h 45)

M. Paré: Est-ce qu'on peut affirmer que la survie de Pétromont est directement reliée à cela? Si on n'a pas cela, à cause des trois problèmes de Pétromont dont on parlait tout à l'heure, la modernisation, le marché et les coûts, mais les coûts de 4 \$ le baril contre 0, 15 \$, c'est sûr que si on ne règle pas ce premier problème, la rentabilité

de Pétromont, on est mieux de ne jamais compter là-dessus.

M. Pouliot: Écoutez, jamais est un mot très difficile à utiliser. Mais dans l'état actuel des connaissances que nous avons et dans l'état actuel des choses, je crois que l'alimentation pour Pétromont est certainement une condition essentielle à sa survie. La diversité de ses approvisionnements, surtout avec ce qui se produit en termes de raffinerie à Montréal, c'est-à-dire sa conversion et l'introduction d'une plus grande flexibilité, est certainement une condition essentielle à sa survie.

Est-ce que cela va garantir cependant la rentabilité de Pétromont sur le long terme, une fois que ce projet est réalisé? Je n'aurai pas la prétention de dire que c'est le cas. Je pense que cela va aider considérablement, mais qu'il y a d'autres problèmes reliés à la structure de Pétromont, à la taille de Pétromont, à l'activité ou à la clientèle de Pétromont, qu'il faudra également résoudre, j'imagine, avec le temps; mais notre mandat était de regarder la partie énergétique des choses. Nous présentons, en fait, une proposition dont on croit qu'elle aura l'avantage de réduire considérablement les coûts pour Pétromont, donc d'améliorer considérablement sa rentabilité dans le temps.

M. Paré: D'accord. Donc Pétromont, c'est peut-être le sujet qui apporte cela sauf qu'en regardant, on va au-delà de cela. Comme vous le disiez tantôt, c'est que c'est tout le secteur, c'est toute l'industrie pétrochimique qu'on veut aider. Pétromont est importante là-dedans. Quand on parlait tantôt de 5000 barils sur 20 000, c'est qu'il y a tout un secteur à développer. Donc, on n'y va pas seulement dans le but de sauver Pétromont, mais on y va dans le but de développer un secteur. Donc on va amener du développement économique.

M. Pouliot: On essaie de faire d'une pierre quatre coups. Je ne sais pas si cela va fonctionner. Essentiellement ce que vous dites reflète l'économie générale du projet. C'est dire bien sûr qu'il y a une nécessité d'amener des butanes, normal-butane pour la pétrochimie, donc pour Pétromont dans le cas présent, mais iso-butane peut servir également aux raffineries, surtout compte tenu des nouvelles réglementations concernant la norme de plomb dans l'essence. Le propane va aider les propaniers qui doivent, comme on le disait, s'approvisionner à prix fort, donc diminuer leur coût d'approvisionnement, améliorer leur rentabilité, peut-être développer de nouveaux marchés. Effectivement, dans l'ensemble, je pense que nous avons un projet de développement qui répondra - s'il est réalisé encore une fois, ce

n'est qu'un projet à ce moment-ci - à plusieurs préoccupations de la part de l'industrie pétrochimique à Montréal.

M. Guérin: En termes de volume, j'aimerais ajouter que la rentabilité du projet est basée sur 25 000 barils-jour d'un mélange de liquides. Mais l'usine de fractionnement est dimensionnée pour une plus grande capacité. On parle d'une capacité journalière de fractionner 36 000 barils-jour. Là-dessus, il y a place pour accommoder des demandes additionnelles.

D'autre part, quand on regarde la demande de Pétromont, Pétromont à 5000 barils-jour, c'est une petite partie de leurs besoins. Présentement, à l'heure où on se parle, Pétromont consomme 11 000 barils par jour et fonctionne à près de 70 % de sa capacité. À pleine capacité, Pétromont peut consommer jusqu'à 18 000 barils par jour.

Pour prendre un terme d'argot, si je descendais une soupe de 36 000 barils-jour, en théorie ils pourraient en prendre jusqu'à 18 000. Alors, c'est un projet qui est encore plus considérable que les chiffres qui ont servi au calcul économique du projet, mais il y a beaucoup de flexibilité là-dedans.

M. Paré: C'est presque évident que si on s'en vient enlever le principal problème à Pétromont, on lui permet de se développer et elle aussi d'aller chercher les marchés du Nord-Est américain.

M. Guérin: Oui. C'est cela. C'est la condition, ce que M. Pouliot expliquait il y a quelques minutes. Notre projet est une condition essentielle à la survie de Pétromont, mais ce n'est pas une condition satisfaisante. Si on n'a pas cette condition, cela va être difficile, quant à moi, d'essayer d'attirer des industries qui vont devenir des clients pour l'éthylène de Pétromont parce que le coût de ce produit va être trop élevé. Alors, c'est essentiel mais non satisfaisant.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va? Est-ce qu'il y a d'autres questions sur le même sujet? M. le député de...

M. Le **Blanc:** Montmagny-L'Islet.

Le Président (M. Bordeleau): Montmagny-L'Islet.

M. Le **Blanc:** Sur le même sujet qu'a abordé mon collègue de Shefford. Vous avez fait mention des approvisionnements de l'Ouest bien sûr et des approvisionnements aussi potentiels de l'Est. Il y a eu un projet qui a fait couler assez d'encre pour faire flotter un méthanier dans le cas de Gros Cacouna. C'était un approvisionnement qui venait de l'Est et qui aurait

impliqué la construction d'un pipeline de Cacouna vers Québec. Il y a aussi les puits en exploitation à l'île de Sable qui font partie de cet approvisionnement potentiel en provenance de l'Est. Je relie cela à tout le secteur rive sud de Québec, qui n'est pas approvisionné. Il y a bien sûr des projets dans l'air d'Alu-Suisse, qui nécessiteraient sans doute la traversée du fleuve avec la distribution du gaz naturel, mais quelle est cette éventualité de l'approvisionnement de l'Est?

M. Pouliot: Évidemment, vous avez fait mention du projet pilote de l'Arctique, pour avoir témoigné devant l'Office national de l'énergie au moment où ce projet a été présenté, pour soutenir en fait ce projet à l'époque. Comme vous le savez, pour l'instant, c'est un projet qui est remis pour un certain temps. Ce n'était pas du gaz de l'Est, c'était du gaz du Nord. Il n'est pas interdit de penser qu'un jour, compte tenu en fait des réserves que l'on connaît dans l'Arctique canadien, il y ait éventuellement du gaz qui vienne du Nord mais, pour l'instant, l'économique de ce projet ne permettait pas de justifier un investissement aussi considérable. Quant à l'Est, enfin, l'île de Sable, comme vous le savez, les promoteurs de ce projet ont fait une demande et vont se présenter devant l'Office national de l'énergie au cours des mois qui viennent pour obtenir l'autorisation de mettre ce gaz en valeur. C'est un gaz qui est destiné pour l'instant essentiellement à l'exportation aux États-Unis mais, dans un avenir qu'il est très difficile de prévoir à ce moment-ci, il n'est pas impensable qu'il y ait une partie de ce gaz qui approvisionne le Québec. Là, on parle d'horizons qui sont au-delà d'une dizaine d'années.

Pour ce qui est de la traversée du fleuve, je ne le relirai pas nécessairement à ces éventualités. Je crois que la question de la traversée du fleuve, pour ce qui est du gazoduc, dépend essentiellement de deux hypothèses. La première, c'est la clientèle qu'on peut desservir de l'autre côté du fleuve Saint-Laurent et par conséquent les divers projets qui sont en discussion ou en tout cas dans l'air, des projets industriels. Actuellement, il n'y aurait pas de client majeur sur la rive sud qui permettrait de justifier à elle seule la traversée du fleuve. La deuxième hypothèse, c'est l'utilisation éventuelle du réservoir de gaz que nous avons dans Lotbinière, à Saint-Flavien, pour stocker du gaz naturel. Vous savez qu'au fond l'économique du gaz naturel, c'est un peu comme l'électricité: Vous avez une charge qui varie pendant l'année et en hiver vous avez une pointe qui est très coûteuse à rencontrer. Pour la rencontrer, l'une des façons de le faire, c'est de stocker du gaz pendant la période où votre charge est moins

importante sur le réseau. Donc, pendant l'été, vous stockez le gaz que vous allez pouvoir utiliser l'hiver.

Une des façons de le faire, c'est de stocker le gaz dans des réservoirs de gaz existants. Nous sommes en train, c'est toujours en fait un projet chez SOQUIP, de regarder la possibilité éventuelle d'utiliser le réservoir que nous avons à Saint-Flavien comme réservoir pour stocker du gaz naturel, de sorte que pour répondre à votre question, si la traversée devait se faire, elle serait reliée soit à cette idée, soit encore une fois à des projets ou enfin à l'existence de clients majeurs sur la rive sud, mais pas nécessairement à l'éventualité beaucoup plus lointaine, je dirais, d'importer ou de faire venir du gaz de l'offshore canadien soit au Nord ou à l'Est.

Le Président (M. Bordeleau): M. Guérin.

M. Guérin: J'aimerais ajouter une précision également. Quand vous parlez du projet de Gros Cacouna, il s'agit de gaz naturel liquéfié, de gaz naturel provenant de l'Arctique et qui est liquéfié. Nous, notre projet concerne des liquides de gaz naturel qui sont des produits associés au gaz naturel. Ce n'est pas une opération de liquéfaction. Ce sont des produits naturellement liquides qui sont associés au gaz lorsqu'on le produit.

Le Président (M. Bordeleau): Cela va? Est-ce qu'il y a d'autres questions? Si on a épuisé notre... M. le député de Chateauguay.

M. Dussault: Ma question découle un peu de l'ensemble des travaux qui ont eu cours aujourd'hui avec nos invités de SOQUIP. Ce matin, le président a évoqué l'expertise de SOQUIP et je pense qu'il est important, quand on reçoit une société d'État, de bien voir jusqu'où les ressources humaines qui sont reliées à cette société sont valorisées de par leur travail, bien sûr, de par la perspective qui se dégage de leur travail aussi. Bien souvent on mesure un peu la valorisation de cette ressource humaine à partir de l'appel qu'on fait des services d'une société, du personnel d'une société pour des travaux extérieurs. Est-ce qu'il y a des indications chez vous, à savoir qu'effectivement cette expertise est maintenant reconnue à tel point qu'on fasse appel à des services de votre société dans ce sens-là?

M. Pouliot: M. le Président, je ne sais pas si c'est le moment de faire de la publicité pour SOQUIP, mais effectivement nous avons développé, au cours des années, une équipe géologique, en fait un certain know-how. Notre intérêt, évidemment, c'est de l'utiliser au maximum dans les travaux que nous faisons.

Pour répondre plus spécifiquement à

votre question, nous sommes en train de négocier avec certaines entreprises l'utilisation éventuelle de l'expertise que nous avons dans ce secteur sur l'étranger et essentiellement, au fond, pour exporter la technologie humaine, si je peux dire, que nous avons dans des projets pour des pays étrangers. Il y a effectivement un certain nombre de projets qui sont actuellement en discussion chez SOQUIP avec des utilisateurs éventuels.

Remerciements

M. Dussault: Merci. Puisqu'on termine nos travaux, je pense que, pour ce qui est de la partie ministérielle, mes collègues sont d'accord pour que je remercie nos invités, les représentants de SOQUIP, pour l'excellent travail qu'ils font et pour leur présentation d'aujourd'hui. Le moins qu'on puisse dire, c'est que vous avez l'air de gens qui possèdent bien leurs dossiers. On ne sera sans doute pas étonné de constater les succès qui sont atteints et qui le seront par SOQUIP dans l'avenir. Merci beaucoup pour votre apport à cette commission.

Le Président (M. Bordeleau): Merci. Le mot de la fin, M. le député d'Outremont.

M. Fortier: Simplement en conclusion. En privé, j'ai toujours eu toute l'information que je demandais, du moins l'information officielle qu'on devait ou qu'on pouvait me remettre; en public, c'est la même chose. On doit remercier SOQUIP de nous éclairer dans un dossier qui, durant les cinq et dix prochaines années, va se développer très rapidement, je crois. Comme on peut le voir par les différents plans d'action que SOQUIP nous a soumis au cours des ans, son évolution change très rapidement et à cause de cela, les membres de la commission devront toujours, que ce soit nous ou nos successeurs, M. le Président, se tenir informés de l'évolution de la question énergétique, en particulier de tout ce qui touche le gaz, le pétrole et, de plus en plus maintenant, les liquides de gaz qui auront également un impact sur le bilan énergétique du Québec.

L'intention des membres de la commission, en demandant à SOQUIP de venir nous visiter en commission parlementaire, était de nous informer de la situation actuelle eu égard aux trois sujets que nous avons mentionnés, en égard également à l'ensemble de la conjoncture énergétique. Je crois que le but que nous nous étions fixé, qui était de nous informer, nous les membres de la commission, a été atteint, et j'aimerais remercier le président de SOQUIP ainsi que les vice-présidents et son personnel qui l'accompagnent. Je vous remercie.

Le Président (M. Bordeleau): M. le

député de Frontenac.

M. Grégoire: Je veux également remercier et féliciter le président de SOQUIP et son équipe. Je m'aperçois que c'est une équipe compétente. Je ne me suis jamais spécialisé dans le domaine du gaz naturel; cela a toujours été plutôt l'amiante. J'aimerais bien qu'on nous arrive avec...

Une voix:...

M. Grégoire:... le même sourire pour ce qui est du domaine de l'amiante.

M. Pouliot:... un jour l'affilier au gaz naturel.

M. Grégoire: Malheureusement, ce n'est pas le cas aujourd'hui.

M. Fortier: Eux font de l'argent.

M. Grégoire: Oui, eux font de l'argent. Ce n'est pas le cas de toutes les sociétés d'État, malheureusement. Cela m'a fait plaisir et je vous félicite de votre beau travail et de votre compétence. J'espère que cela se transmettra à d'autres sociétés d'État que je connais bien. Merci.

Le Président (M. Bordeleau): À mon tour, je voudrais remercier les gens de SOQUIP et les membres de la commission. Je pense que pour la commission de l'économie et du travail, c'était la première fois qu'on réussissait à remplir le mandat qui nous est fixé par le règlement, c'est-à-dire d'étudier les activités d'un organisme public ou d'une société d'État. C'est une première aussi pour moi, comme président de la commission, récemment élu par mes collègues. Je pense qu'on a vraiment eu une bonne collaboration de SOQUIP et de l'ensemble des parlementaires membres de cette commission. J'espère qu'on pourra continuer encore un certain temps. Et pour nous et nos successeurs, comme le disait mon collègue vice-président, le député d'Outremont, j'espère que le même esprit continuera au sein de cette commission. Merci au président, aux adjoints au président de SOQUIP, ainsi qu'aux membres de la commission. Je pense que le mandat de notre commission est terminé pour aujourd'hui. Je demanderais donc à nos invités de se retirer. On continuera - j'en avertis les membres immédiatement - nous, en nous transformant en séance de travail. La séance est levée.

(Fin de la séance à 17 h 2)