

[Texte]

Mr. Kilgour: Is this a public document? Could you file it with us so that we might look at it?

Mr. Clapp: Yes, it is a public document, absolutely. I think it has been filed. I think you have a copy. It's the McGraw-Hill study. We're doing the next steps on that.

Mr. Harvey: On page 13 of your brief, the first paragraph speaks of a national program to capture the estimated 250 million litres of used motor oil that disappear into the environment annually. I was wondering which of your refining and marketing member companies now make available recycled oil.

Mr. Brouillard: A number of companies do offer recycled oil, such as Mohawk on the west coast—

Mr. Harvey: I'm sorry, but is Mohawk a member? I don't see them on the list here.

Mr. Brouillard: Mohawk was a member of the institute and is now contemplating becoming a member again. Breslube has approached the institute for membership and will be accepted as a member. Those are the two companies most likely to be joining our ranks who are offering recycled oil.

Mr. Clapp: If I could make a comment—and I think I'm putting on my own hat—Esso does market a lubricating oil product over 50% recycled. It has all of the certifications required by the automobiles.

• 1720

Mr. Archambault: Again, market forces will eventually force us into it, whether we like it or not. People will ask for it and we'll have to provide it or someone's going to have a competitive advantage over another. It's easy for me to talk, because Ultramar does not produce lubricants. We are a net buyer and we distribute only. However, if it becomes popular, and if it becomes the thing to do and if it can be dependable, then don't worry, Ultramar will sell it.

Mr. Harvey: Well, I assume that the institute is assuming that it will become popular, that by virtue of market forces or some other more satanic agency, this new product will be widely available. If that were not the case, I can't imagine that you would be anticipating spending between \$15 to \$30 million to do so.

Mr. Archambault: Exactly.

Mr. Harvey: Let me ask if you will be using current refinery capacity to deal with this oil, or will you be constructing new a specific capacity for that purpose?

Mr. Clapp: Let me try to answer the question. There is some lube re-refining capability in Canada today. It's my understanding that there are two of them. There's one shut down in Toronto. That's probably going to be sufficient to handle what we have and there's a number of different markets it can go into and then that is sold as a blending base stock into the conventional lube plants and it really backs up base lubricating oil and eventually ends up backing

[Traduction]

M. Kilgour: Ce document est-il public? Pourriez-vous nous en fournir un exemplaire que nous puissions examiner?

M. Clapp: Oui, ce document est public. Je crois que vous l'avez déjà. Il s'agit de l'étude de McGraw Hill. Nous faisons les études consécutives.

M. Harvey: À la page 13 de votre mémoire, vous parlez, au premier paragraphe, d'un programme national de récupération des quelque 250 millions de litres d'huile à moteur usée qui disparaissent dans la nature chaque année. Je me demandais quelles entreprises de raffinage et de commercialisation, membres de votre institut, produisent actuellement des huiles recyclées.

M. Brouillard: Un certain nombre d'entre elles vendent des huiles recyclées, comme Mohawk, sur la côte ouest...

M. Harvey: Excusez-moi, mais la Mohawk est-elle membre? Je ne vois pas son nom sur la liste, ici.

M. Brouillard: Mohawk a déjà été membre de l'institut et envisage de le redevenir. Breslube a exprimé le désir d'adhérer à l'institut et sera acceptée en tant que membre. Ce sont les deux entreprises les plus susceptibles de devenir membres qui produisent des huiles recyclées.

M. Clapp: Si vous me permettez une petite observation: et je crois que je parle ici au nom de ma société—Esso offre sur le marché une huile lubrifiante produite pour plus de la moitié à partir d'huile recyclée. Cette huile convient fort bien aux véhicules automobiles.

M. Archambault: Encore une fois, à cause des forces du marché, nous n'aurons pas le choix tôt ou tard, que nous soyons d'accord ou non. Les gens en demanderont, et nous devrons en fournir, ou quelqu'un d'autre profitera d'un avantage concurrentiel. Je puis certainement en parler, parce qu'Ultramar ne produit pas de lubrifiants. Nous ne faisons qu'acheter et distribuer. Toutefois, si le produit devient populaire et s'il est vendu couramment et est fiable, alors n'ayez crainte, Ultramar le vendra.

M. Harvey: Eh bien! Je suppose que l'institut tient pour acquis qu'il deviendra populaire et qu'en vertu des forces du marché ou d'autres facteurs plus sataniques, ce nouveau produit sera offert à grande échelle. Dans le cas contraire, je vois mal comment vous envisagerez de dépenser entre 15 et 30 millions de dollars pour cela.

M. Archambault: Exactement.

M. Harvey: Puis-je vous demander si vous comptez utiliser les capacités de raffinage existantes pour ce produit, ou si vous allez construire de nouvelles installations spécialisées?

M. Clapp: Je vais essayer de répondre à cette question. Certaines installations de raffinage existent déjà au Canada. Je crois comprendre qu'il y en a deux. L'une se trouve à Toronto et est fermée. Les capacités existantes peuvent sans doute répondre aux besoins; il y a un certain nombre de marchés différents pour le produit, qui peut être vendu comme base de mélange aux usines de lubrifiant conventionnel et qui sert également pour l'huile de