

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

AUDIENCE SUR LES COÛTS D'EXPLOITATION  
QUE DOIT SUPPORTER UN DÉTAILLANT EN ESSENCE  
OU EN CARBURANT DIESEL

DOSSIER : R-3499-2002

RÉGISSEURS : M. JEAN-NOËL VALLIÈRE, président  
Me BENOÎT PEPIN  
M. MICHEL HARDY

AUDIENCE DU 30 AVRIL 2003

VOLUME 7

JEAN LAROSE  
STÉNOGRAPHE OFFICIEL

Dossier R-3499-2002  
30 avril 2003  
Volume 7

COMPARUTIONS :

Me PIERRE RONDEAU  
procureur de la Régie

LES INTERVENANTS :

Me IVANHOE CHALIFOUX  
procureur de Association des services de l'automobile  
inc. (ASA);

Me ÉRIC BÉDARD  
Me JEAN-FRANÇOIS HÉBERT  
procureurs de Association québécoise des indépendants du  
pétrole (AQUIP);

Me PIERRE TOURIGNY  
procureur de CAA-Québec et Option consommateurs (CAA/OC);

Me PAULE HAMELIN  
M. PIERRE DESROCHERS  
représentants de Compagnie Pétrolière Impériale

(Pétrolière Impériale);

Me CHRISTOPHER L. RICHTER  
Me CHRISTIAN IMMER  
procureurs de Les Entrepôts Costco (Costco);

Me STEVE CADRIN  
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise  
indépendante (FCEI);

Me ÉRIC DUNBERRY  
procureur de Institut canadien des produits pétroliers  
(ICPP);

M. SERGE PARENT  
représentant de les Pétroles Irving inc. (Irving);

Me SOPHIE PERREAULT  
M. RENÉ LEMIRE  
représentants de Pétro-Canada;

Me MADELEINE RENAUD  
procureure de Produits Shell Canada (Shell);

Me CLAUDE TARDIF  
Mme MANON LACHARITÉ  
représentants de Union des consommateurs (UC);

Me LOUIS P. BÉLANGER  
procureur de Ultramar Ltée (Ultramar).

Dossier R-3499-2002  
30 avril 2003  
Volume 7

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES . . . . .	6
ANDRÉ DUMAIS	
PATRICK VANASSE	
INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY . . . . .	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC BÉDARD . . . . .	46
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me IVANHOÉ CHALIFOUX . . . . .	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CLAUDE TARDIF . . . . .	167

---

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
AQUIP-22 : Consommation par habitant et volume moyen par essencerie aux États-Unis en 2001 . . . . .	9
CAA-OC-14 : Document de Richard Doyle de Kent Marketing à Patrick Vanasse	38
CAA-OC-15 : Comparaison USA-Québec, nombre de véhicules versus nombre de citoyens . . . . .	44
AQUIP-23 : Ventes au détail (pompes) au Québec . . . . .	64
AQUIP-24 : Comparaison des marges de raffinage et de détail . . . . .	85
AQUIP-25 : Prix au détail moyen, essence ordinaire, libre-service, sans taxes . . . . .	89
AQUIP-25A : Prix au détail moyen, essence ordinaire, libre-service, sans taxes (2003) . . . . .	98

Dossier R-3499-2002  
30 avril 2003  
Volume 7

AQUIP-26 : Courrier électronique de MPSI . 132

AQUIP-27 : Volume d'essence vendu et volume  
moyen aux États-Unis en 2001 . . 141

AQUIP-28 : Courriel de John Moritz à Claude  
Béland en date du 16 avril 2003 196

---

(14 h)

L'AN DEUX MILLE TROIS, ce trentième (30e) jour du  
mois d'avril :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Audience du trente (30) avril 2003, dossier R-3499-  
2002, audience sur les coûts d'exploitation que doit  
supporter un détaillant en essence ou en carburant  
diesel.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont monsieur  
Jean-Noël Vallière, président, monsieur Michel Hardy  
et maître Benoît Pepin.

Le procureur de la Régie est maître Pierre Rondeau.

Les intervenants sont :

Association des services de l'automobile inc.,  
représentée par maître Ivanhoé Chalifoux;

Association québécoise des indépendants du pétrole,  
représentée par maître Éric Bédard et maître Jean-  
François Hébert;

CAA-Québec et Option consommateurs, représentés par  
maître Pierre Tourigny;

Compagnie Pétrolière Impériale, représentée par

maître Paule Hamelin et monsieur Pierre Desrochers;  
Les entrepôts Costco, représentés par maître  
Christopher L. Richter et maître Christian Immer;  
Institut canadien des produits pétroliers, représenté  
par maître Éric Dunberry;  
Les Pétroles Irving inc., représentées par monsieur  
Serge Parent;  
Pétro-Canada, représentée par maître Sophie Perreault  
et monsieur René Lemire;  
Union des consommateurs, représentée par maître  
Claude Tardif.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
désirent présenter une demande ou faire des  
représentations au sujet de ce dossier? Je  
demanderais par ailleurs aux parties de bien  
s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
les fins de l'enregistrement, et également de vous  
assurer que votre cellulaire est fermé durant la  
tenue de l'audience. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour tout le monde. Bienvenue à la reprise de  
l'audience après trois semaines de délai. Ne vous  
sentez pas coupable, Maître Bédard. La Régie remercie  
aussi tous les intervenants pour les accommodements  
pour avoir réussi à trouver deux demi-journées pour  
compléter la preuve. Puisqu'on parle d'intendance, on

va annoncer tout de suite que la suggestion de maître Dunberry que, demain, la reprise soit à quatorze heures trente (14 h 30) est acceptée.

Toujours la suggestion de maître Dunberry, pour les dates au niveau des argumentations et réplique, là, règle générale, les intervenants sont plutôt d'accord à augmenter les délais, ça fait que la Régie prend pour acquis... juste pour dire que la Régie fait son travail, on va en changer une, c'est que ça va être le vingt (20) au lieu du dix-neuf (19), parce que le dix-neuf (19), c'est un congé férié. Donc, le vingt (20) mai pour le dépôt des argumentations et le vingt-trois (23) pour la réplique. Dans ce cas-ci, au cas où certains auraient des intentions, il n'y aura pas de réplique-réplique. Donc, avec la réception des répliques, la Régie considère que le dossier est pris en délibéré et les envois ultérieurs ne seront pas considérés.

Au niveau des engagements, est-ce que c'est sur ce sujet-là, Maître Bédard?

Me ÉRIC BÉDARD :

Il m'en reste un, je pense, qui est celui de vérifier la consommation par habitant aux États-Unis en indiquant les documents sources pour en arriver à la conclusion, qui est l'engagement numéro 2 qui a été



pris à l'égard de Costco, si mon souvenir est bon.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ÉRIC BÉDARD :

Le document source, en fait, les calculs sont là, et  
les documents sources sont au verso.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me ÉRIC BÉDARD :

Sous AQUIP, prochaine cote.

LE PRÉSIDENT :

AQUIP-22.

AQUIP-22 :           Consommation par habitant et volume  
                          moyen par essenceerie aux États-Unis en  
                          2001.

Me ÉRIC BÉDARD :

Toujours au niveau de l'intendance, Monsieur le  
Président, les pièces qui ont été déposées lors...  
parce que nous avons déposé lors des argumentaires  
sur les questions préliminaires d'information, et

caetera, un certain nombre de... lorsque nous avons demandé la production de documents ou des demandes d'informations nous étaient adressées, nous avons déposé un certain nombre de pièces. Est-ce que je les considère comme produites au dossier? J'imagine qu'elles sont au dossier de la Cour, mais est-ce qu'il faut que je les cote?

J'avais déposé, je pense que j'ai déposé un ou deux extraits de témoignage et j'avais déposé une pièce qui avait été déposée dans l'audition de Québec concernant les Kent Marketing. Je sais qu'ils sont déjà au dossier, mais ils sont juste pas cotés, là. Ça fait que ce que je vais faire, je prendrai les cotes AQUIP qui restent puis je les coterai à la suite puis je vous enverrai peut-être la liste de ces...

LE PRÉSIDENT :

Oui, seulement la liste qui... exemple qui pourrait devenir en vrac AQUIP-23 et la série de documents qui a été déposée.

Me ÉRIC BÉDARD :

Parfait. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Au niveau des engagements, la Régie avait,

considérerait que les trois engagements de Costco étaient remplis. Et ça complète les six engagements de l'AQUIP. Ça fait qu'il ne semble pas y avoir d'engagements résiduels. On peut y aller.

Me PIERRE TOURIGNY :

Pierre Tourigny pour CAA-Québec, Option consommateurs. Pendant qu'on est à l'intendance, j'ai réalisé que les réponses aux questions des intervenants et de la Régie n'avaient jamais été vraiment cotées quant à nous. Vous vous rappellerez que, lors de mon contre-interrogatoire, nous en étions rendus à CAA-OC-12.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me PIERRE TOURIGNY :

Je demanderais donc que les réponses aux questions en vrac soient cotées comme CAA-OC-13, pièce 13.

LE PRÉSIDENT :

Incluant la réponse additionnelle qui avait été omise de répondre.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui. Vous pouvez procéder à l'assermentation des témoins.

L'AN DEUX MILLE TROIS, ce trentième (30e) jour du  
mois d'avril, ONT COMPARU :

ANDRÉ DUMAIS, ingénieur, ayant son adresse d'affaires  
au 862, rue des Hérons, Longueuil (Québec);

PATRICK VANASSE, responsable du Service de recherche  
et de représentation pour Option consommateurs, ayant  
son adresse d'affaires au 2120, rue Sherbrooke Est,  
bureau 604, Montréal (Québec);

LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
solennelle, déposent et disent comme suit :

INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY :

- 1 Q. Messieurs, pourriez-vous tour à tour, peut-être  
monsieur Vanasse pour commencer, vous présenter à la  
Régie et donner un peu votre « background »  
personnel. Et, Monsieur Vanasse, je me permets de  
vous faire remarquer que vous avez une tendance à  
parler vite, je vous connais bien, alors, parce que  
notre sténographe vieillissant a de la misère parfois  
à suivre, si vous pouviez ralentir votre tempo.

M. PATRICK VANASSE :

- R. Bonjour, Monsieur le Président, messieurs les  
régisseurs. Mon nom est Patrick Vanasse, je suis  
responsable du Service de recherche et de

représentation pour Option consommateurs. Mon rôle dans ce dossier a été de superviser l'ensemble de notre preuve, l'ensemble de notre preuve ainsi que la coordination aussi avec CAA. Donc, je suis responsable du mémoire et aussi, je suis responsable de... j'ai été responsable aussi, en accord avec le comité énergie d'Option consommateurs, d'établir la stratégie ainsi que le déroulement de la fabrication de notre preuve.

- 2 Q. Monsieur Dumais, peut-être pourriez-vous nous rappeler un peu votre carrière. Je pense que, à part ça, vous n'avez pas besoin de beaucoup de présentation ici.

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. Merci, Monsieur le Président, messieurs les régisseurs. Je suis gradué ingénieur civil de l'Université Laval en mil neuf cent soixante et onze (1971). J'ai joint Shell Canada à cette époque, et j'ai travaillé pendant vingt-six (26) ans au sein de Shell Canada. À l'intérieur de la période, j'ai passé trois ans en Angleterre pour travailler pour le groupe Shell à la section Planification.

Ça m'a amené au cours de ces années-là à travailler dans différents postes, distribution, administration, ventes, stratégie corporative, pratiquement... surintendant de la raffinerie à Montréal-Est, et

avant d'atteindre le dernier niveau ici, dans la région de l'est, qui était vice-président pour les régions du Québec et des Maritimes. Par la suite, je me suis joint à un tribunal administratif pendant quatre ans. Et depuis deux ans, je jouis de ma « Liberté 55 » et d'autres agréments.

3 Q. Pourriez-vous nous rappeler votre rôle dans l'élaboration de la preuve, Monsieur Dumais?

R. Certainement. Mon rôle a été, un, d'expertise, appelons ça dans ce contexte-là, pour orienter les recherches et l'analyse dans les endroits pertinents et utiles pour assister la Régie dans sa décision. Mon rôle a été aussi celui que je pourrais appeler de « Pétrole 101 » pour les autres gens de Option consommateurs, qu'est-ce que ça veut dire, comment regarder certains tableaux, comment rechercher, quelle est l'information spécifique qu'il faut aller chercher à certains endroits; orienter les points d'action dans certains cas.

Les recherches ont été effectuées par tous les membres du comité de travail; en fait, certaines ont été faites par madame Paula Landry; certaines ont été faites par monsieur Vanasse, maître Tourigny et moi-même; s'assurer que tout allait dans la bonne direction pour pas perdre notre énergie à chercher des informations à la mauvaise place ou pour rien. Et par la suite, d'intégrer ce genre d'information-là,

de faire une... une suggestion ou un squelette de plate-forme, là, de qu'est-ce que ça peut vouloir dire. Et par la suite, permettre à CAA et Option consommateurs de voir leur position à l'intérieur de ça.

- 4 Q. Merci. Messieurs, ayant tous les deux travaillé au mémoire, aux réponses, aux demandes de renseignements et au complément de preuve, je donne ici les références, le mémoire est classé comme CAA-OC-1; le complément de preuve étant CAA-OC-7, et les réponses comme nous avons vu ce matin étant CAA-OC-13.  
D'abord, Monsieur Vanasse, est-ce que vous faites vôtre ces différents documents?

M. PATRICK VANASSE :

R. Oui.

- 5 Q. Monsieur Dumais, la même chose pour vous?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Oui.

- 6 Q. Alors, ces pièces sont votre témoignage ici aujourd'hui.

M. PATRICK VANASSE :

R. Oui.

- 7 Q. Bon.

Alors ces messieurs ont une présentation. Aussi, je

les laisse la faire.

M. PATRICE VANASSE :

- R. Permettez-moi tout d'abord de vous informer de notre approche lors de la rédaction de notre mémoire.

Sur la base de certaines prémisses de départ et uniquement selon des données publiques et accessibles à tous, nous avons analysé quantitativement l'évolution de l'efficacité du réseau québécois de vente d'essence au détail relativement à la cible établie par la Régie dans sa décision D-99-133.

Cette analyse méthodique à partir de faits quantitatifs a généré certaines observations qui ont résulté aux recommandations que CAA-Québec et Option consommateurs vous soumettent aujourd'hui.

Pour commencer, nous aimerions vous rappeler quelques, nos prémisses de départ. Premièrement, concernant le modèle de station efficace reconnu, CAA-Québec et Option consommateurs considèrent que le modèle efficace reconnu par la Régie dans sa décision D-99-133 doit, pour le présent dossier, être maintenue, soit un libre-service jumelé à un dépanneur ouvert dix-huit heures (18 h) par jour. Concernant le montant unitaire des coûts



d'exploitation, nous sommes d'avis que toute discussion sur les coûts doit obligatoirement comprendre des réflexions sur le volume des ventes annuel moyen et que la liste des composantes du coût d'exploitation de la décision D-99-133 doit demeurer inchangée et que seules les augmentations de coûts des salaires et d'avantages sociaux devraient être tenues en compte.

Concernant le volume de ventes annuel moyen retenu à titre de cible d'efficacité réaliste et réalisable, nous croyons que la Régie doit non seulement utiliser le volume de ventes moyen atteint dans les marchés déjà restructurés dont l'Ontario pour établir un volume annuel de référence mais elle doit aussi ajuster le volume retenu comme cible afin de refléter l'amélioration obtenue dans son marché de référence au cours des dernières années.

Maintenant, concernant le rappel de la décision D-99-133 qui se retrouve à la page 30 de notre mémoire, dans la décision D-99-133, soulignait sur la base des données mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) de Kent Marketing Services, que le Québec se situait en neuvième position quant au volume des ventes annuel moyen des stations canadiennes et qu'il était même en-deça de la moyenne canadienne.

Elle illustre dans sa décision, citant des données Kent de mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), que l'efficacité du réseau québécois était grandement inférieure à celles de voisins immédiats. Par exemple, le Québec avait un volume moyen de deux virgule zéro millions de litres par années (2,0 Ml/a) tandis que l'Ontario avait un volume moyen de trois virgule cinq millions de litres par année (3,5 Ml/a) et le Canada en entier avait un volume moyen de deux virgule huit millions de litres par année (2,8 ml/a).

La Régie indiquait que ces volumes canadiens étaient déjà en mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) inférieurs à la performance américaine qui se situait il y a huit ans à trois virgule six millions de litres par année (3,6 Ml/a).

La Régie concluait donc, à ce titre, que la poursuite de la rationalisation des essenceries au Québec était inévitable.

Dans son document de consultation de novembre deux mille deux (2002), la Régie réitère clairement que le volume annuel moyen vendu au Québec doit tendre vers ceux des marchés déjà restructurés, dont celui de l'Ontario. Elle nous rappelle d'ailleurs que c'est sur la base de la performance dix neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) du marché de l'Ontario, soit un

débit annuel moyen de trois virgule cinq millions de litres (3,5 Ml), selon les données Kent, qu'elle a établi son volume cible de référence pour la période de deux mille (2000) à deux mille trois (2003). Cette cible a déjà huit ans présentement, étant donné que les données datent de mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995).

Avec ces prémisses en toile de fond, j'attire maintenant votre attention sur les observations issues de nos analyses.

Premièrement, nous constatons que la rationalisation du réseau de vente québécois ne s'est faite qu'à un rythme très lent.

Considérant que la demande d'essence au Québec a augmenté de cinq virgule cinq pour cent (5,5 %) entre mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996) et mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), que les ventes de véhicules légers ont augmenté de dix pour cent (10 %) entre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) et deux mille un (2001), que le nombre d'automobiles et de camions légers a augmenté de cinq virgule cinq pour cent (5,5 %) et que le nombre total de véhicules a augmenté de cinq virgule neuf pour cent (5,9 %) au Québec entre mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996) et deux mille-deux mille un (2000-2001), ici, on

parle du volume du parc complet automobiles au Québec, on aurait pu croire que ces augmentations dans la demande pour l'essence aurait conduit à une amélioration notable de l'efficacité des essenceries.

Or, ce n'est pas le cas. Nous avons observé plutôt que la rationalisation des essenceries au Québec ne s'est faite qu'à un rythme très lent et que ce rythme a même ralenti de moitié depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999).

Concernant le nombre d'essenceries, d'un part, selon les données de L'Énergie au Québec qui couvrent l'ensemble du Québec, que la réduction du nombre de stations entre mil neuf cent quatre-vingt-treize (1993) et mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) qui était de moins dix-sept pour cent (-17 %), qui était de dix-sept pour cent (17 %) n'était plus que de dix pour cent (10 %) pour la période de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) à deux mille un (2001) et d'autre part, selon les données Kent Marketing qui couvrent les trente-six (36) marchés les plus importants au Québec, que le volume de ventes annuel moyen du réseau québécois n'avait progressé de deux virgule trente-quatre millions de litres par année (2,34 Ml/a) qu'il était en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à seulement deux virgule soixante et quatre millions de litres

(2,64 Ml) en deux mille deux (2002).

Ceci représente une augmentation du débit annuel pour la période de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à deux mille deux (2002), une augmentation de seulement trois cent un mille litres par année (301 000 l/a).

Si on regarde dans une perspective quotidienne dans le but d'avoir un portrait plus réaliste de la situation, sur la base d'un modèle de station ouvert dix-huit (18) heures par jour (18 h/j) et d'un plein moyen de trente (30) litres, on ne parle ici, pour l'ensemble des stations qu'une augmentation d'achalandage de un virgule cinq (1,5) plein par heure, client à l'heure ou de trois clients de plus aux deux heures. On ne peut pas parler ici d'une amélioration notable d'efficacité pour une période de plus de trois ans.

Je vais laisser la parole à monsieur Dumais.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs, si on s'attarde un peu aux données Kent, nous avons observé que l'écart entre le volume de vente moyen annuel des compagnies majeures et celui des compagnies indépendantes s'est considérablement accru

au cours des dernières années.

En mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), avec un débit annuel moyen de deux virgule quatre-vingt-quatre millions de litres par an (2,84 Ml/a) pour les majeures et de un virgule trente-quatre (1,34) pour les indépendants, cet écart était d'environ un virgule cinq millions de litre par année (1,5 ml/a).

Quatre ans plus tard, soit en septembre deux mille deux (2002), selon nos données, on remarque que le débit annuel des compagnies majeures a grimpé à trois virgule vingt-six millions de litres par an (3,26 Ml/a) et que celui des indépendants a grimpé, quant à lui, à un virgule quarante-six (1,46), l'écart est donc passé de un million et demi (1,5 M) à un million point huit par an (1,8 M/an).

Cet écart, nous avons remarqué, devient encore plus significatif, si on compare le rendement des compagnies majeures avec celui des compagnies indépendantes lorsqu'on exclut des ces données la compagnie indépendante Canadien Tire qui est reconnue en tant que telle comme une compagnie très performante.

Sans la performance de Canadian Tire, le débit annuel moyen des compagnies indépendantes a passé de un

virgule zéro six millions de litres (1,06 Ml) en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à seulement un virgule 15 millions de litres (1,15 Ml) en deux mille deux (2002).

Ainsi l'écart entre les majeurs et les indépendants, sans Canadian Tire, passe de un virgule huit (1,8) à deux virgule un millions de litres par année (2,1 Ml/a).

Devant de tels chiffres, j'attire votre attention sur le fait qu'on parle ici d'écart entre les compagnies majeures et les compagnies indépendantes, on ne parle pas des débits annuels moyens de ces compagnies-là. C'est très significatif.

Nous avons aussi observé à partir des données Kent pour les périodes mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) et deux mille deux (2002), que l'amélioration du débit moyen annuel le plus importante s'est manifestée chez les compagnies majeures.

Nous notons que les compagnies majeures se sont améliorées de quatre cent vingt-deux mille litres par an (422 000 l/a) et que les compagnies indépendantes, même avec les données de Canadian Tire incluses dans leurs chiffres, elles ne se sont améliorées que de cent dix-sept mille litres par an (117 000 l/a), soit

trois virgule six (3,6) fois moins que l'amélioration observée chez les compagnies majeures.

Cette lacune dans le rythme d'accroissement de l'efficacité des compagnies indépendantes, efficacité exprimée ici en termes de volume annuel, est encore plus préoccupante si on regarde ces mêmes données mais en excluant les données de la compagnie Canadian Tire, comme je mentionnais plus tôt.

L'amélioration observée pour les compagnies indépendantes, sans Canadian Tire, ne devient alors qu'un très faible ou anémique quatre-vingt-dix mille litres par an (90 000 l/a), soit cinq fois moins que celle observée pour les compagnies majeures.

De même que l'a fait monsieur Vanasse, pour illustrer ce chiffre dans une perspective quotidienne, sur les mêmes bases que celles utilisées précédemment, les essenceries indépendantes, sans Canadian Tire, n'auraient amélioré leur efficacité depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) que d'environ un client additionnel aux deux heures.

Si cette amélioration était concentrée uniquement sur quatre heures d'ouverture, ne pas s'étendre sur les dix-huit heures (18 h), on parlerait alors sur ces quatre heures d'ouverture d'environ deux clients



additionnel à l'heure. Encore là, on ne parle pas d'une amélioration notable.

A la lumière de ces premières observations, on peut certes se demander si le montant actuel de trois cents du litre (3 ¢/l) établi à titre de coût d'exploitation aurait pu avoir pour conséquence indirecte de maintenir en place la presque totalité des essenceries et ainsi empêcher toute restructuration significative.

Nos analyses des données Kent ont démontré également, toujours de façon très préoccupante, que l'écart entre le volume de ventes annuel du Québec et celui de l'Ontario se creuse au lieu de se rétrécir comme le souhaitait la décision D-99-133.

D'un écart de un million et demi de litres par an (1,5 Ml/a) en mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), entre le deux millions de litres (2 Ml) comme débit du Québec et de trois millions et demi de litres (3,5 ml) de l'Ontario, cet écart s'est élargi à près de un million virgule neuf litres (1,9 Ml) en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) et atteint présentement en deux mille deux (2002) ou a atteint en deux mille deux (2002) deux millions virgule quatorze millions de litres par an (2,14 Ml/a) avec le Québec, avec un débit annuel de deux virgule

soixante-quatre (2,64) et l'Ontario qui est rendu à un débit annuel de quatre millions soixante et dix-huit par an (4,78 ml/a).

Ces observations nous amènent à conclure que le marché ontarien a non seulement continué de se restructurer mais qu'en plus il a amélioré son efficacité beaucoup plus rapidement que le Québec a pu le faire avec son propre réseau.

On note que de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à deux mille deux (2002), le Québec n'a amélioré son débit moyen que trois cent mille litres par an (300 000 l/a) au total, basé sur les données Kent, alors que l'Ontario même plus avancée dans sa restructuration a fait presque deux fois mieux en augmentant ses ventes annuelles moyennes par station de près de cinq cent soixante mille litres par an (560 000 l/a).

Or, c'est le réseau québécois qui devrait être en mode accéléré pour améliorer son efficacité. Une fois de plus, nos observations nous portent à penser que le présent montant de trois cents du litre (3 ¢/l) semble favoriser plutôt le maintien du statu quo et de ce fait, ralentir le rythme de la restructuration comme en témoigne cette augmentation de l'écart entre les volumes moyens du Québec et de l'Ontario.

M. PATRICE VANASSE :

R. Donc, si nous poursuivons, l'analyse des données financières fournies par la Régie nous incitent à penser que le marché serait en mesure de dégager des bénéfices suffisants pour maintenir en place la presque totalité des essenceries, pour attirer de nouveaux compétiteurs et aussi pour permettre l'utilisation de stratégies d'apparence coûteuses.

En effet, nous notons l'arrivée de nouveaux joueurs dans le marché québécois, nouveaux compétiteurs qui semblent privilégier leur stratégie aux bas prix.

Par exemple, premier exemple, nous avons l'exemple de Flying J qui est à Vaudreuil, qui se dit capable de vendre l'essence à dix cents (10 ¢) sous le prix des concurrents, tel que cela a été rapporté dans les journaux récemment. Nous avons aussi le cas de Costco qui est présent sur le marché de Saint-Jérôme avec une stratégie axée sur les bas prix laquelle a même amené la Régie à intervenir.

Deuxièmement, nous constatons que tant les compagnies majeures qu'indépendantes semblent être en mesure d'offrir et de financer des campagnes de promotions qui nous apparaissent coûteuses.

Premièrement, nous avons des promotions où les prix

sont de valeur très appréciables, comme par exemple, une voiture à vie chez Canadian Tire. Nous avons aussi des coupons-rabais d'essence de un dollar (1 \$) avec un plein de vingt-cinq litres (25 l), un tel coupon représente en fait une réduction de quatre cents du litre (4 ¢/l) sur le prix de vente affiché, c'est le cas de Couche-Tard. Nous avons aussi le programme « Mini plein » de Eko à Québec, qui fait accumuler de l'essence gratuite à chaque plein, à chaque achat.

Nous avons aussi Ultramar qui baisse le prix du Super de trois cents du litre (3 ¢/l) tous les jeudis et qui donne deux pour cent (2 %) de rabais sur l'essence pour ceux qui utilisent la carte MasterCard Ultramar.

Nous avons aussi les « Pétro Points » de Canada qui permettent d'acheter d'autres produits dans les stations. Nous avons aussi les « Air Miles » de Shell. Nous avons aussi Esso qui offre la carte « Esso Extra » et qui donne des points pour chaque achat dans leurs points de service avec en plus, le double des points lors de l'achat d'essence avec la carte de crédit Esso émise par la Banque Royale du Canada.

Nous avons l'offre de coupons Canadian Tire qui donne

jusqu'à sept fois plus de coupons, une valeur de coupons de sept fois supérieure lors d'utilisation des ces coupons-là pour l'achat d'essence sur un plein d'à peine vingt litres (20 l).

Nous avons aussi l'utilisation chez Canadian Tire de la multiplication de l'argent Canadian Tire dans le cas de l'utilisation de la carte de crédit Canadian Tire ou Canadian Tire Option.

Troisième point. Nous notons aussi que les écarts hors-taxes entre les prix affichés et le prix minimum estimé par la Régie semblent avoir été suffisants pour maintenir en opération la plupart des essenceries et ainsi empêcher la restructuration souhaitée par D-99-133.

Si on prend en considération l'escompte de volume généralement offert à la rampe et estimé à zéro virgule huit sous (0,8 ¢) dans la décision D-99-133, nous observons que la moyenne d'écart hors-taxes pour la période deux mille (2000) à deux mille deux (2002) aurait été de six virgule une cents par litre (6,1 ¢/l). Devant le peu de sorties de marché, on doit conclure que ce montant aurait été probablement suffisant pour maintenir le statu quo et même permettre l'offre de promotions coûteuses que nous avons énoncée auparavant.

(14 h 30)

Donc, cette apparente stabilité générée par le prix minimum estimé de trois sous par litre (3 ¢/l) peut être observée en effet par une diminution de l'amplitude de la variation entre le prix affiché et le prix minimum estimé. En effet, une telle diminution d'amplitude résulte, effectivement, en une augmentation des bénéfices car c'est le prix plancher qui a augmenté. Donc, l'amplitude vers le bas est réduite.

D'une amplitude entre les moyennes pondérées régionales la plus basse et la plus élevée de six virgule deux sous par litre (6,2 ¢/l) en deux mille (2000), cette amplitude a été réduite à cinq virgule cinq sous (5,5 ¢/l) en deux mille deux (2002). C'est une réduction d'amplitude et une amélioration de la stabilité de prix de plus de onze pour cent (11 %).

Nous concluons de ces observations que le montant actuel de trois sous par litre (3 ¢/l) a probablement agi comme un seuil virtuel dans le marché, et dès lors, qu'il a probablement empêché l'arrivée d'autres nouveaux joueurs sur le marché et à tout le moins, il a limité la compétitivité de certains, et qu'il a reporté dans le futur la mise en place de nouveaux modes de concurrence plus efficaces et plus près des attentes des consommateurs.

Maintenant, concernant la détermination du montant unitaire des coûts d'exploitation. Le montant unitaire des coûts d'exploitation est le résultat d'une équation coûts sur le volume. Concernant les coûts. CAA-OC reconnaît que certains coûts ont effectivement augmenté, entre autres, les salaires et les avantages sociaux s'y rattachant. Le salaire minimum est passé de six et quatre-vingt-dix (6,90 \$) de l'heure à sept et trente (7,30 \$) depuis la dernière décision.

Nous croyons dans un marché ouvert que seules les augmentations reliées au salaire minimum décrétées par la Loi et aux avantages sociaux s'y rattachant devraient être considérées par la Régie. Selon nous, toutes autres variations de coûts dues soit à l'augmentation de l'inflation, soit à d'autres facteurs, devraient être traitées dans le même esprit que stipule la décision D-99-11, c'est-à-dire que dans un contexte hautement concurrentiel, de telles augmentations devraient être absorbées par les distributeurs. Donc, les coûts totaux pour le modèle efficace devraient passer de cent cinq mille six cent soixante-cinq dollars (105 665 \$) à cent huit mille deux cent soixante-cinq dollars (108 265 \$).

Concernant maintenant le volume de vente efficace. Nous observons, tant sur la base des données de

l'Énergie au Québec que sur celles de Kent Marketing, nos observations nous permettent de conclure que le montant actuel de trois sous par litre (3 ¢/l) n'a pas permis de générer un rythme souhaité et souhaitable pour la restructuration du marché québécois de la vente au détail d'essence.

Nos observations ont révélé que le volume efficace utilisé par la Régie dans sa décision D-99-133, soit le débit annuel de l'Ontario de mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), n'est plus pertinent aujourd'hui. En effet, ce volume de ventes moyen ontarien a continué d'accroître son efficacité et atteint maintenant quatre virgule soixante-dix-huit millions (4,78 M) de litres par année. Donc, le volume de référence de trois virgule cinq (3,5) est maintenant rendu à près de quatre virgule huit millions de litres.

Nous recommandons donc à la Régie d'établir au minimum comme cible un volume de ventes efficace de quatre virgule cinq millions (4,5 M) de litres par année. Ce nouveau volume cible tiendrait compte des progrès réalisés au cours des dernières années dans le marché de référence utilisé par la Régie.

En conclusion. Bien que le résultat mathématique de l'équation pour déterminer un montant unitaire donne,



selon les chiffres mentionnés précédemment, un montant de deux virgule quatre sous par litre (2,4 ¢/l), CAA-OC invite la Régie à initier un réel momentum de restructuration en établissant le montant unitaire retenu à titre de coût d'exploitation stratégiquement à deux sous par litre (2 ¢/l).

Nous croyons que c'est seulement ainsi qu'une augmentation substantielle du taux d'efficacité du réseau québécois pourra être atteinte et cela, pour le plus grand bénéfice des consommateurs. Merci.

Me PIERRE TOURIGNY :

- 8 Q. Quelques questions. Monsieur Vanasse, notre confrère de l'AQUIP avait semblé se plaindre à un moment donné du fait que personne chez nous ne pouvait répondre de la façon dont Kent Marketing faisait ses « surveys » pour en arriver à ses chiffres. Est-ce que vous avez posé des questions à Kent Marketing?

Me ÉRIC BÉDARD :

Bien, là! Là, ça ne fonctionne pas, là.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui, oui, ça fonctionne ici.

Me ÉRIC BÉDARD :

Non, non. Je dis, c'est ce que vous faites qui ne

fonctionne pas. Là, ce que je comprends que vous dites au témoin, vous avez déposé des Kent; déjà que l'accès a été restreint quand j'ai demandé des documents additionnels, je ne pense pas qu'on va réciter la conversation de monsieur Kent avec monsieur Vanasse pour m'expliquer la compilation des chiffres. Là, on est au double ouï-dire, puis le document parle par lui-même. Je vais vivre avec ce que j'ai comme document. Mais, là, je n'y vais pas en plus avec une complétion du document que j'avais demandé qui ne m'a pas été fourni, puis qui m'est fourni par témoin, qui n'est pas là pour se faire contre-interroger. Je vais vivre avec le document tel qu'il est, sans les additions que j'ai demandées. Mais je pense que le reste est un petit peu loin de ce qui est admissible devant un tribunal administratif.

Me PIERRE TOURIGNY :

On s'est plaint effectivement du fait que personne ne répondrait de ça. Et afin d'éclairer et la Régie et nos collègues, appelons-les adversaires ou ceux qui ont tendance à être plus de notre côté, nous avons cru bon justement de demander comment cela était fait puisqu'on semblait s'en inquiéter. C'est tout. Ça a été fait. C'est disponibles.

Me ÉRIC BÉDARD :

Bien, c'est d'autant plus injuste. Normalement, j'aurais dû l'avoir. T'sais, si on était arrivé à une situation... Un, on m'a dit que ce n'était pas disponible; deux, on m'a dit, on me dit aujourd'hui, regarde, on va te relater la conversation téléphonique que j'ai eue avec un tel qui donne réponse aux questions; puis, trois, on ne voulait pas me fournir les documents à l'époque qui complétaient les tableaux que j'avais demandés.

Écoutez, on va vivre avec les tableaux tels qu'ils sont. Mais, là, je pense que cette preuve-ci, à ce stade-ci, est non seulement du oui-dire, en plus elle est tardive puis elle est inadmissible.

Me PIERRE TOURIGNY :

Je me permets une dernière remarque. D'abord, ce n'est pas une conversation téléphonique puisqu'on a demandé des questions par écrit et qu'on a eu des réponses, d'une part, mais ce n'est pas qu'on ait refusé. Ce qu'on a refusé, c'est de donner l'accès. La Régie a en partie accueilli la demande et en partie en conséquence rejeté notre objection. Mais... Voilà! C'est tout.

Me ÉRIC BÉDARD :

Monsieur le Président, y a-t-il des éléments là-dedans qui n'étaient pas prévisibles, puis qu'on

vient ajouter à la dernière journée comme ça?  
Écoutez! On vient de dire, c'est juste qu'on a refusé l'accès.. Tout ça est entièrement prévisible. Il y a de cela très longtemps. Et au pis aller, mon confrère a envoyé des compléments de preuve. Là, m'arriver avec ça aujourd'hui, je pense que ce n'est pas conforme au droit.

LE PRÉSIDENT :

Un instant! La Régie accepte les questions prenant pour acquis, comme l'a mentionné maître Bédard, à partir du moment où il y a une certaine partie de oui-dire, la Régie va y accorder la valeur probante.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien sûr.

LE PRÉSIDENT :

Au mérite.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien sûr.

LE PRÉSIDENT :

On prend aussi pour acquis que cette information-là additionnelle, c'est un complément d'information et non pas une preuve, pour permettre à maître Bédard d'argumenter ou de contre-interroger. Il faut que ce

soit quand même limité comme information  
additionnelle.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, écoutez, la meilleure chose, c'est peut-être de  
la...

LE PRÉSIDENT :

De la consulter, oui.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui, c'est ça. En fait...

Me ÉRIC BÉDARD :

Est-ce qu'on peut me la montrer avant?

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui, oui, certainement. Ça a trois pages. Ça couvre,  
par exemple, les méthodes; ça couvre les  
municipalités. Parce qu'on sait qu'il y a trente-six  
(36) municipalités. Lesquelles? Elles sont listées  
dans ça. Ça couvre autre chose de ce genre-là aussi.  
À savoir, est-ce qu'ils font...

LE PRÉSIDENT :

Maître Tourigny, est-ce que ça termine?

Me PIERRE TOURIGNY :

Non, ça ne termine pas. J'ai une question encore pour monsieur Dumais.

9 Q. Monsieur Dumais... c'est déposé. J'ai cru comprendre.

Me ÉRIC BÉDARD :

Une seconde!

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien sûr, il y aura peut-être d'autre chose après. Alors, si la Régie l'acceptait, ça serait CAA-OC-14.

CAA-OC-14 : Document de Richard Doyle de Kent  
Marketing à Patrick Vanasse.

10 Q. Monsieur Dumais, vous êtes au courant évidemment que...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Un instant, Maître Tourigny. Il y a maître Bédard qui...

Me PIERRE TOURIGNY :

Pardon.

11 Q. Alors, vous êtes au courant, Monsieur Dumais, que les gens de l'AQUIP, lors de leur présentation, avaient fait référence au National Petroleum News qui est un journal, une publication américaine et qu'on avait

fait... j'avais fait établir qu'il y avait, selon la même... d'autres pages du même rapport, sept cent quatre-vingt-sept (787) véhicules par mille (1000) citoyens aux États-Unis. Avez-vous fait les mêmes calculs pour le Québec et quelles sont vos conclusions?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Oui, effectivement, on a fait des calculs en conséquence. Peut-être juste une introduction au départ. Dans toute analyse, un analyste est libre de faire autant de rapports ou de ratios qu'il peut essayer de faire. En termes absolus, une statistique est valable pour ce qu'elle vaut en termes absolus.

Par contre, lorsque vous voulez prendre ce calcul ou cette statistique et la comparer de façon quantitative, de faire un certain « bench marking » avec d'autres données, c'est là que la donnée ou la statistique elle-même doit être épurée ou clarifiée de façon à vouloir signifier quelque chose de pertinent et d'utile.

Dans ce contexte-là, lorsqu'on prend la statistique du nombre de citoyens par essencerie en tant que tel, en termes absolus, c'est une statistique qui est intéressante. Là où elle devient dangereuse ou pernicieuse même, c'est si on décide de comparer le

nombre de citoyens par essencerie avec un autre marché. Ce qu'il faut garder en mémoire, c'est que les stations-services, les essenceries, leur rôle n'est pas d'approvisionner les clients, leur rôle est d'approvisionner les automobiles qui sont la propriété des clients.

Pour avoir une comparaison ou un « bench marking » équitable entre ces deux données-là, si vous voulez prendre uniquement les données et statistiques, nombre de citoyens par essencerie, il faut vous assurer que le nombre de véhicules par citoyen est le même dans les deux marchés. Si ce n'est pas le cas, vous rentrez un biaisement à l'intérieur de la statistique, volontairement ou involontairement, mais dans un sens de pertinence, la statistique n'est plus valable.

Dans ce contexte-là, juste pour illustrer mon point, si on prend la statistique utilisée par l'AQUIP à partir du NPN, qui indiquait qu'aux États-Unis, en l'an deux mille (2000), il y avait sept cent quatre-vingt-sept (787) véhicules par mille (1000) citoyens, ce qu'on peut conclure, ce qu'on peut trouver à l'intérieur des données déjà déposées à la Régie, soit le CAA-OC-10, qui est le nombre de véhicules en circulation, on peut déterminer à l'intérieur de cette pièce-là qu'il y avait en deux mille un (2001)



au Québec quatre millions deux cent un mille neuf cent douze (4 201 912) véhicules sur nos routes.

Pour juste clarifier la recherche des données. En fait, on prend la pièce numéro 10 puis on a pris le total de véhicules qui étaient quatre millions sept cent soixante-deux mille six cent quatre-vingt-onze (4 762 691) et on a déduit le nombre de véhicules hors réseau. Ce qui nous donne le chiffre de quatre millions deux cent mille (4,2 M) véhicules au Québec.

Si on prend par la suite la pièce CAA-OC-8, qui parle de l'évolution de la population par région administrative, superficie, densité au Québec, qui est une statistique ou une pièce issue de l'Institut de la statistique du Québec, on note sur cette pièce qu'en deux mille un (2001), au Québec, il y avait sept millions quatre cent dix-sept mille sept cent trente-deux (7 417 732) citoyens au Québec en deux mille un (2001).

On peut donc conclure à l'intérieur de ces deux pièces-là que, au Québec, il y avait sur la même base, mettons en termes absolus, cinq cent soixante-six (566) véhicules par mille (1000) citoyens au Québec. Donc, on compare sept cent quatre-vingt-sept (787) par mille (1000) citoyens aux États-Unis avec cinq cent soixante-six (566) par mille (1000)

citoyens au Québec. Là, je viens d'introduire l'élément du milieu dans mon équation.

Donc, pour ces années de comparaison, il y avait en fait trente-neuf pour cent (39 %) de plus de véhicules par mille (1000) citoyens aux États-Unis qu'au Québec. Dans toute comparaison sur la base du nombre de citoyens entre ces deux marchés, il faut donc utiliser un coefficient correcteur qui tienne compte de cette disparité-là si vous voulez comparer des pommes avec des pommes, comme j'ai pu voir dans les notes sténographiques, quelqu'un qui faisait dans le jardinage, que les pommes avec les pommes, puis les oranges avec les oranges, si on veut les comparer, il faut rentrer un coefficient à l'intérieur de ça. Le coefficient va se calculer avec :  $k = 1/1.39$ . Donc un coefficient de point soixante-douze (,72).

Selon le mémoire de l'AQUIP, en deux mille un (2001), le Québec desservait avec ses quatre mille cinq cent quarante-huit (4548) essenceries environ le même nombre de citoyens par essencerie. Ça, c'était à l'intérieur du mémoire de l'AQUIP qui disait qu'il y en avait mille sept cent huit (1708) au Québec pour mille six cent quatre-vingt-dix (1690) aux États-Unis. Donc, relativement le même montant.

Si on applique le coefficient qu'on vient de parler, ce coefficient suggère donc que le Québec pour être égal aux États-Unis si on veut comparer des pommes avec des pommes, aurait dû avoir en place un nombre d'essenceries de : k fois 4548. C'est-à-dire qu'il aurait dû avoir en place pour comparer les deux marchés et être capable de dire qu'ils sont sur une base comparables, ils sont aussi efficaces un que l'autre, le Québec aurait dû avoir trois mille deux cent soixante-quinze (3275) essenceries au total.

Ce qu'on constate, c'est que cette base de comparaison, utilisant le nombre de citoyens par essencerie, on doit donc conclure que le réseau québécois, pour avoir ou pour atteindre ou espérer avoir la même efficacité que le réseau américain, aurait eu en deux mille un (2001) un excédant de mille deux cent soixante-treize (1273) stations. Si on enlève mille deux cent soixante-treize (1273) stations au Québec, on peut alors dire qu'effectivement, le nombre de citoyens par essencerie serait égal, mais avec mille deux cents (1200) stations de moins.

Me PIERRE TOURIGNY :

Ces calculs ont été effectivement couchés sur un document d'une page que nous voudrions déposer.

LE PRÉSIDENT :

Ça facilite la compréhension, parce que monsieur Dumais a cité beaucoup de chiffres. Ça fait que, dans la mesure où ça résume le propos de monsieur Dumais puis tous les chiffres, ça va être plus facile de suivre l'analyse.

Me PIERRE TOURIGNY :

En fait, tous les chiffres, sauf le dernier, le résultat de sa division ou de son opération, tous les chiffres sont déjà au dossier, vous l'avez bien compris, je suis certain. Ce serait numéro 15.

CAA-OC-15 : Comparaison USA-Québec, nombre de véhicules versus nombre de citoyens.

(14 h 50)

Me ÉRIC BÉDARD :

Pour ce qui est du document, Messieurs les Régisseurs, manifestement, je veux dire, je n'aurai pas le choix là, vous l'admettez sous réserve. Je tiens cependant à faire plusieurs remarques. C'est-à-dire, le document en profite pour introduire un paquet de choses qui sont du témoignage clair. D'autre part, j'aurais eu plusieurs questions à poser eu égard aux erreurs qui ont déjà été démontrées dans les données Kent dans les années antérieures puis je

suis pris avec le document qui est là, sans avoir la personne dans la boîte pour la contre-interroger, alors qu'on a déjà démontré des erreurs qui allaient jusqu'à cent pour cent (100 %) sur les volumes de stations pour Kent Marketing. Alors, je pense qu'il aurait été de bonne guerre, ce document-là quand on regarde le texte, il est arrivé le dix-sept (17) mars, il aurait été de bonne guerre d'en faire parvenir une copie avant aux parties.

LE PRÉSIDENT :

Ça ressemble un petit peu à de l'argumentation parce que la Régie a déjà tranché là-dessus.

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui, mais...

LE PRÉSIDENT :

D'ailleurs, c'est à vous à contre-interroger.

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Maître Bédard, cinq minutes de pause?

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui, un petit cinq minutes.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC BÉDARD :

Bonjour, Monsieur Dumais, bonjour, Monsieur Vanasse.

M. PATRICE VANASSE :

R. Bonjour.

12 Q. Alors, Monsieur Dumais, je comprends que vous avez travaillé, vous avez passé votre carrière chez Shell Canada essentiellement?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Durant les vingt-six (26) ans en fait dans le groupe Shell parce que j'ai travaillé Shell Canada et Shell International qui m'a amené à travers bien des compagnies, à travers le monde, plusieurs autres compagnies.

13 Q. Non, mais dans le Groupe de Shell?

R. Dans l'organisation Shell, effectivement.

14 Q. Je comprends que depuis que vous n'êtes plus chez Shell et aux fins de la rédaction de ce rapport-là, vous n'avez pas eu accès pour les fins de ce rapport-là à des données de compagnies majeures sur les coûts d'exploitation? C'est exact?

R. Ah, définitivement. Les seules données utilisées ont été les données publiques.

15 Q. O.K.

R. Et je n'ai pas de chiffres, mettons, de coûts d'opération actualisés, si c'est ça que vous faites référence.

16 Q. D'aucune société...

R. Non.

17 Q. ... quelles qu'elles soient?

R. Non, non.

18 Q. Je comprends également que vous n'avez pas non plus d'étude sur les structures de coûts, vous n'avez pas non plus étudié les structures de coûts de ces sociétés-là depuis que vous avez quitté Shell?

R. Depuis que j'ai quitté Shell?

19 Q. Oui.

R. Effectivement, votre réponse, mettons, votre question serait en deux volets. Si vous parlez des derniers, mettons, depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) où est-ce que je me suis joint à un tribunal administratif ou les derniers vingt-quatre (24) mois grosso modo, effectivement, je n'ai pas été impliqué dans de tels...

20 Q. C'est ce que je veux dire.

R. Par contre, un peu pour la même raison qui m'avait amené dans ce tribunal administratif-là, si vous prenez ma carrière antérieure, sur les vingt-six (26) ans, j'ai été impliqué comme analyste, comme analyste senior, comme directeur de planification...

21 Q. Mais, ma question était depuis que vous avez quitté Shell?

- R. Depuis deux ans, absolument pas. Vous avez raison
- 22 Q. En fait, depuis que vous avez quitté Shell Canada?
- R. Depuis que j'ai quitté Shell, je n'ai pas fait d'analyses, j'avais assez d'ouvrage dans ce tribunal administratif-là.
- 23 Q. Je comprends également qu'en ce qui concerne Costco, vous n'avez pas fait de vérifications quant aux coûts particuliers de la société Costco? Dans le domaine pétrolier?
- R. Ce que j'ai fait avec Costco, en fait, je me suis servi, c'est un peu, c'est un peu le réflexe, comment je dirais ça, un mauvais réflexe naturel, même si ça fait quatre ans ou, bien en fait, six ans que je suis parti de Shell, je ne peux pas m'empêcher après huit ans comme vice-président en charge des ventes au détail de me promener sur la rue sans regarder le prix de l'essence et c'est un mauvais réflexe mais c'est un peu la même chose qui se passe lorsque je lisais les notes sténographiques des audiences, des journées antérieures, lorsque j'entendais ou lorsque je lisais, c'est-à-dire une question concernant les coûts, je vais vous dire un peu, mettons, répondre peut-être plus rapidement...
- 24 Q. Moi, je vous parle aux fins de la rédaction de votre mémoire là?
- R. Pour la rédaction du mémoire, non, mais je l'ai fait personnellement quand j'entendais un million (1 M\$) ou quatre cent mille dollars (400 000 \$), j'ai fait



mes propres calculs là.

25 Q. Ça, on y reviendra...

R. Pour le mémoire, non, il n'y a aucune référence de mémoire dedans.

26 Q. ... aucune référence, vous avez fait aucune étude?

R. Non.

27 Q. Sur cette question-là?

R. C'est là que je fais la nuance, Maître Bédard, en ce moment.

28 Q. Pour le mémoire?

R. Pour le mémoire, non. Parce que dans le mémoire, il y a aucune référence là-dessus non plus.

(15 h)

29 Q. Je comprends aussi, donc, et je vous amène tout de suite à la page 4 du mémoire, quand vous marquez prémisse : « Qui rendent leurs installations encore... », je suis au deuxième paragraphe du titre 1.1. Vous dites :

CAA/OC note que le modèle de commerce semble être aujourd'hui exploité avec plus de vigueur, tant par les compagnies majeures qui rendent leurs installations encore plus gigantesques que par des compagnies indépendantes.

Donc ce que je constate, ce que vous dites là-dedans c'est qu'ils ont pris des installations existantes et

qu'ils les ont agrandies, c'est exact?

- R. Pas exclusivement. Dans certains cas, si je prends mettons l'exemple que je mentionne Couche-Tard, comme je disais tout à l'heure, moi je ne peux pas me promener, moi, sur l'autoroute ou sur la rue sans remarquer qu'est-ce qui se construit ou se démolit ou se rénove. Deux, à la mémoire, Couche-Tard qui est situé à Saint-Basile c'est un site complètement neuf, très beau, très efficace, qui n'existait pas avant, qui est accouplé avec un centre d'achat puis mettons un marché d'alimentation. Par contre, si vous allez prendre un café à Saint-Luc au Tim Horton's où il y a une station Shell à côté, vous voyez l'autre bord de la rue qu'il y a Pétrole Maurice que lui a rénové sa vieille station qu'il avait sur ce côté-là. Ça fait que tu es assis en train de prendre un café, puis oups! tu remarques que ça a été rénové.

Dans le cas des stations majeures, dans les dernières années dans les fonctions que j'avais, chaque année il y avait une revue stratégique de tout le réseau Shell et aussi du réseau de la concurrence, donc tu remarques les stations qui sont en place et automatiquement lorsque tu te promènes, tu vois que certains ont fait des rénovations. Boulevard Taschereau à Longueuil, Esso a rénové une de ses grosses stations, Shell a fait la même chose avec l'image, Pétro-Canada la même chose. Donc il y a des

observations factuelles.

30 Q. Donc vous constatez des investissements importants dans le réseau?

R. C'est ça. Astheure, l'ampleur ou le chiffre ça n'a pas été mentionné dans le mémoire non plus.

31 Q. Ces investissements importants-là, bon, c'était ma question suivante, vous n'êtes pas capable de les chiffrer. Vous savez par expérience que ce sont des investissements importants.

R. Bien, quand vous prenez une station, que vous faites un investissement très visible dessus, aujourd'hui les dollars vont assez rapidement, là.

32 Q. Vous n'avez pas non plus évidemment vérifié quel volume additionnel était nécessaire pour rentabiliser ces investissements-là, là où vous les avez notés, c'est exact?

R. Si vous parlez d'avoir vérifié avec les compagnies directement.

33 Q. Exact.

R. Absolument pas, non. Je ne pense pas qu'ils auraient répondu à ma demande.

34 Q. Je ne pense pas qu'ils vous l'auraient dit non plus.

R. Pas plus Couche-Tard que Pétrole Maurice. Avec raison aussi.

35 Q. J'imagine que Shell et Esso non plus?

R. Je suis assuré encore plus.

36 Q. Bon. Vous ne connaissez donc pas les coûts d'exploitation de ces stations-là, c'est exact?

R. Je ne connais pas leurs coûts d'exploitation en cent par litre. Quand tu regardes le coût de réinvestissement, mettons je suis encore capable avec mon expertise je peux me tabler dessus à mettre un chiffre dessus.

37 Q. Là je vais vous arrêter ici parce qu'évidemment, votre expertise il n'y a pas eu d'introduction de ce qu'était votre expertise. Je ne sais pas qu'est-ce que mon confrère entend témoigner. Moi je vous pose des questions de faits bien bien précises, là.

R. O.K.

Me PIERRE TOURIGNY :

Votre confrère n'entend pas témoigner.

Me ÉRIC BÉDARD :

38 Q. Il n'entend pas témoigner comme expert.

Me PIERRE TOURIGNY :

C'est pas ça que j'ai dit.

Me ÉRIC BÉDARD :

alors très bien. Alors je veux juste des réponses de faits.

R. Mes connaissances.

39 Q. Votre connaissance factuelle. Donc je comprends qu'aux fins de la rédaction du mémoire, puis je vous invite à éviter les opinions, juste répondre à des faits; donc aux fins de la rédaction du mémoire, vous ne connaissez pas les coûts d'opération de ces

stations-là, c'est exact?

R. Je ne connais pas les coûts des installations autres que ceux qui ont été mentionnés dans les notes sténographiques, pour Costco, par exemple, à quatre cent mille dollars (400K \$) ou encore celui de monsieur Crevier qui a parlé peut-être de quatre-vingt-dix mille dollars (90K \$) pour augmenter des pompes. Mais là où il faut faire une nuance aussi c'est qu'il y a des coûts d'investissement et il y a le coût d'amortissement qui s'en va dans le coût d'opération. Ce n'est pas la même chose.

40 Q. Monsieur Dumais, je vous pose une question bien claire. Vous connaissez les règles du jeu ici.

R. La réponse est non.

41 Q. La réponse est non. Vous voyez votre témoin la connaît.

R. C'est ça.

42 Q. Alors on va vivre dans les règles du jeu.

R. Pas de problème.

43 Q. Ça va. Donc je comprends que votre mémoire, en termes de faits, est fait dans l'abstraction de coûts réels d'exploitation, c'est exact?

R. En fait, la réponse est oui, et c'est pour ça que ça a été introduit comme des observations.

44 Q. Merci. Vous avez indiqué en pages 4 et 5 de votre mémoire. Vous avez parlé du marché. J'imagine que c'était le marché de Saint-Jérôme puisque vous avez parlé de Costco à la fin de la page 4 et au début de

la page 5. Je comprends, et on se limite aux faits, là, puis je veux que ça soit bien clair. En termes de faits, vous n'avez pas étudié le marché de Saint-Jérôme comme tel outre la décision de la Régie, c'est exact?

R. Exact. Outre la décision et les audiences...

45 Q. C'est ça.

R. ... qui ont encouru ça. C'est ça.

46 Q. Exact. Vous n'avez pas non plus étudié, aux fins de la rédaction de ce mémoire-là, j'entends, et comme question de faits, de façon précise les installations de Costco à Saint-Jérôme, c'est exact?

R. C'est exact.

47 Q. Avez-vous étudié les avantages dans cette guerre de prix qui résultaient des avantages fiscaux de taxation dans cette région-là?

R. Dans le cadre du mémoire, non.

48 Q. Comme question de faits, non. Vous indiquez : « La requête est dérangeante pour certains. » Qu'est-ce que vous voulez dire?

R. En fait, à quel endroit?

49 Q. Page 4 en bas de la page : « La présence de Costco est dérangeante pour certains. »

R. En fait, c'est une observation assez simple qui porte tout lecteur des activités de la Régie à voir qu'il y avait eu une audience demandée par certains concernant la présence de Costco à Saint-Jérôme. Donc si ça a amené certaines parties à poser des questions

ou à demander l'inclusion, c'est peut-être parce qu'il y avait un aspect dérangent. C'est dans ce sens-là.

50 Q. Donc il n'y a aucun côté péjoratif là-dedans. C'est simplement le fait que ça a amené des acteurs à réagir. C'est ce que vous voulez dire?

R. Ça a amené des acteurs à être dérangés ou à réagir en même temps, là. Parce que s'ils n'avaient pas été, si ça avait été totalement, comment je dirais ça, non dérangent, il n'y aurait certainement pas eu d'audiences à la Régie.

51 Q. Donc ce que vous entendez par dérangent c'est le fait que certains ont déposé une requête, c'est ça?

R. Ça fait référence à ça, je pense. Peut-être que monsieur Vanasse pourrait...

M. PATRICK VANASSE :

Oui, c'est en plein pour ça.

Me ÉRIC BÉDARD :

52 Q. C'est ça?

R. Oui, c'est en plein pour ça.

53 Q. O.K. À la page 5 en haut, vous parlez de compétitivité. Toujours sur une base purement factuelle, c'est le premier mot de la page 5.

Me PIERRE TOURIGNY :

Est-ce que vous pouvez donner la référence précise, quelle ligne?

Me ÉRIC BÉDARD :

Le premier mot de la page 5. Je viens de le dire. Il

y a le mot « compétitivité ».

54 Q. Juste sur une base factuelle et indépendamment des joueurs visés, par le mot « compétitivité », j'imagine que vous entendez capacité de produire un meilleur rapport coût par rapport à la quantité produite, le coût par unité est meilleur?

M. PATRICK VANASSE :

R. On se base sur l'observation d'un prix bas. On pense que si tu es capable de vendre à un prix bas, c'est parce que tu es compétitif.

55 Q. Parce que pour le consommateur ce qui compte effectivement c'est le prix payé?

R. C'est ça.

56 Q. Donc oublions toute question de marge parce que le consommateur n'en a pas nécessairement connaissance des marges. Vous êtes d'accord avec moi, Monsieur Vanasse?

R. Oui.

57 Q. Donc pour lui ce qui importe c'est le prix effectivement payé, c'est exact?

R. C'est exact.

58 Q. Bon. Dans la réalité des choses, n'ayant pas fait d'étude sur la question, je comprends le processus que vous m'avez dit mais je parle en terme réel, vous êtes dans l'incapacité de nous dire, outre la question du salaire minimum qui a augmenté, quels sont les prix qui, dans la réalité, dans l'exploitation d'une station-service, ont réellement



monté ou ont baissé, c'est exact?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. C'est exact à l'exception de l'électricité qu'on sait que le prix a été gelé.

59 Q. À l'exception de l'électricité?

R. Mais les uniformes, le déneigement, on a aucune donnée là-dessus.

M. PATRICK VANASSE :

R. De toute façon, nous ne sommes pas des hommes de métier. Nous on ne peut pas tabler avec exactitude sur ces coûts-là.

60 Q. Je vous invite maintenant à la page 10. J'ai écouté attentivement le témoignage de monsieur Vanasse et du monsieur Dumais. À la fin de la page 10, vous dites essentiellement, puis je lis au texte parce que j'aurai des questions par la suite. Vous dites :

De ces analyses, CAA/OC conclut que la demande croissante pour les produits d'essence observée au cours des trois dernières années aurait dû contribuer de façon significative à l'amélioration du taux d'efficacité du réseau québécois, exprimé en termes de volume de ventes annuel moyen. À tout le moins, tous les intervenants devraient convenir qu'une telle hausse de la demande d'essence ne peut

qu'avoir un impact positif sur le débit moyen. En d'autres mots, la table aurait dû avoir été mise pour être en mesure de constater une amélioration appréciable de ce débit.

Puis si je continue à la page suivante, vous indiquez :

Malheureusement pour les consommateurs québécois, la réalité est toute autre et une telle amélioration ne s'est pas concrétisée au niveau souhaité. Au contraire, le réseau québécois, malgré ces éléments favorables, a plutôt vu son taux d'efficacité ne s'améliorer que très marginalement...

Puis je vous fais grâce du reste. Quand vous faites référence à ces éléments favorables, puis j'écoutais votre témoignage tout à l'heure, on réfère plus particulièrement, je pense, aux trois tableaux qu'on retrouve avant, Monsieur Vanasse, c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

61 Q. Le tableau 1, le tableau 2 et le tableau 3.

R. En plus, la pièce CAA/OC 10 sur le nombre de véhicules total au Québec.

62 Q. Ça, je vais y revenir tout à l'heure parce que ça

c'est dans votre complément de preuve. Ce n'est pas dans ce document-là, c'est dans votre complément de preuve.

R. O.K.

63 Q. Moi je parle juste aux fins de ce document-là, je comprends que ces éléments-là ce sont les trois tableaux précédents, mais je vais revenir avec vos compléments de preuve. Est-ce qu'on est d'accord là-dessus que ce sont les trois tableaux?

R. D'accord. Oui.

64 Q. Bon. Donc je comprends que vous nous invitez à dire qu'en toute bonne foi, en fait vous créez un lien direct entre cette hausse de la consommation et une augmentation de volume attendue, la hausse des ventes au détail, en fait, et une augmentation de volume attendue, c'est exact?

R. C'est exact.

65 Q. Le renouvellement de la flotte et le volume attendu, c'est exact?

R. Oui.

66 Q. Ça c'est le tableau 2, je pense.

R. Sur la tableau 2, mais nous accordons une plus grande importance au tableau 1 parce que si on regarde la consommation intérieure de produits énergétiques, donc pour l'essence, les chiffres parlent d'eux-mêmes.

67 Q. O.K. Ça, vous dites que c'est le plus important?

R. Oui.

68 Q. Parfait. Alors le tableau 2, celui-là, vous lui accordez une importance aussi en disant, bien, écoutez, il y a eu un renouvellement de la flotte, puis je comprends qu'en fait le tableau 2 s'explique aussi par le tableau 3. Vous dites qu'il y a eu des SUV là-dedans, ça augmente la consommation puis, dans le fond, il devrait y avoir une hausse du volume d'essence vendue en raison de cela qui devrait se traduire par une hausse du volume par station?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Factuellement, il y a plus de consommation, plus de SUV, plus d'automobiles, donc il va y va y avoir plus de débit dans les stations.

69 Q. Il y a un lien directe à tenir?

R. C'est ça.

70 Q. C'est exact. Et inversement, si les tableaux démontraient le contraire, il y aurait aussi un lien direct à tenir, c'est exact?

R. S'il y avait moins de demandes.

71 Q. Oui.

R. Si la demande avait été en baisse de dix pour cent (10 %).

72 Q. Ça militerait plutôt pour un maintien du volume, c'est ça?

R. Factuellement, vous avez raison.

(15 h 15)

73 Q. Bon. Je vais prendre... Vous avez dit que le tableau 1 était le plus important parce que dans le fond la

consommation totale, c'est probablement ce qui reflète le plus ce qui devrait arriver au volume moyen par station, en fait dans la station efficace. C'est exact, ça, Monsieur Vanasse?

M. PATRICK VANASSE :

R. C'est exact. Mais sauf ce n'est pas...

74 Q. Non, mais dans les trois facteurs.

R. Ça n'enlève pas l'importance des autres aussi.

75 Q. Non, non, je comprends. Mais des trois facteurs, c'est celui que vous estimez le plus important?

R. Celui qui parle le plus.

76 Q. C'est ça. Vous savez que la décision de la Régie...

Vous avez pris la consommation intérieure totale. Je pense, Monsieur... Je ne sais pas si vous êtes familier avec cette donnée-là. C'est plus large un peu que les ventes au détail. Êtes-vous d'accord avec ça, Monsieur Vanasse?

R. Je ne suis pas vraiment au courant...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. La réponse est oui, mais c'est de là le besoin de prendre toujours la même base.

77 Q. Je comprends.

R. Parce que, à l'intérieur de ça, tu peux avoir des ski-doo, tu peux avoir...

78 Q. Je comprends parfaitement. Mais on est d'accord, Monsieur Dumais, que c'est un peu plus large que la

vente au détail?

R. Un peu plus large, malheureusement, parce que Énergie Québec ne donne plus les mêmes données que v'là dix ans.

79 Q. Exact. Maintenant, vous savez que la décision de la Régie date de quatre-vingt-dix-neuf (99), juillet quatre-vingt-dix-neuf (99), et vos données se terminent en quatre-vingt-dix-neuf (99). Avez-vous essayé de voir quelle était l'évolution des ventes au détail depuis quatre-vingt-dix-neuf (99)?

R. En fait, ce que vous avez, ce qu'on a sorti d'ici avec l'édition deux mille un (2001), à ma connaissance, lorsque le mémoire a été fait, c'était la donnée la plus récente; c'est une des failles de Énergie Québec en termes de - comment je dirais ça - de données actuelles. Ils sont toujours plusieurs mois à l'arrière. Puis quatre-vingt-dix-neuf (99) était la plus récente qu'on pouvait retrouver.

80 Q. Je comprends que ce tableau-là présente deux problématiques, une qui est plus légère qui est le fait que la consommation est plus large que les ventes au détail faites dans les stations-services, dans un premier temps?

R. Marginalement, par exemple.

81 Q. Non, je disconviens avec vous. Marginalement. Mais d'autre part, que les données arrêtent à quatre-vingt-dix-neuf (99) et que vous n'en avez pas consulté d'autres par après, c'est exact?

R. En fait, à moins que vous en ayez avec vous, là, mais lorsque le mémoire a été écrit, la donnée la plus récente que l'on pouvait mettre la main dessus à Énergie Québec, c'était quatre-vingt-dix-neuf (99). Et quatre-vingt-dix-neuf (99) à quatre-vingt-seize (96), c'est la même donnée, c'est les mêmes composantes qu'il y a à l'intérieur.

82 Q. Avez-vous lu le mémoire de l'AQUIP?

R. Oui, je l'ai, oui.

83 Q. Pouvez-vous prendre l'annexe 7, des pièces au support du mémoire de l'AQUIP?

R. Excusez, à quelle page vous m'envoyez?

84 Q. Le gros document.

R. Je n'ai pas reçu ça, moi.

LE PRÉSIDENT :

C'est l'AQUIP-2.

Me ÉRIC BÉDARD :

85 Q. On ne vous a pas donné les pièces.

R. Si vous me donnez la page ou... Le tableau 128-003 de Statistique Canada sur les disponibilités et l'écoulement d'énergie primaire et secondaire en unités naturelles. Ici, on a les essences à moteur, carburant diesel, carburant diesel, essence à moteur, carburant diesel. C'est typiquement les ventes au détail. Vous êtes d'accord avec moi, Monsieur Dumais?

R. C'est la première fois que je vois cette donnée-là.

En fait, ce n'est pas la même chose que Énergie  
Québec. Ça fait que les chiffres...

86 Q. Non, non.

R. Si vous me dites que c'est ça, je vous crois, là.  
C'est marqué « ventes au détail (pompes) » en haut.

87 Q. Alors, c'est typiquement ça pour la région du Québec.  
Je vais, aux fins de notre examen regarder un petit  
peu avec vous...

LE PRÉSIDENT :

AQUIP-23.

AQUIP-23 : Ventes au détail (pompes) au Québec.

Me ÉRIC BÉDARD :

AQUIP-23. AQUIP-23 est constitué, si vous voulez,  
c'est un extrait du tableau.

88 Q. Monsieur Dumais, juste avec vous, je veux juste  
regarder ça un petit peu avec vous. Si ces données-là  
sont exactes... Prenez le temps de les regarder.

Me BENOÎT PEPIN :

Je m'excuse, Maître Bédard. Pendant que le témoin le  
regarde. Les chiffres romains I, II, III, IV, ce sont  
des quartiles ou, qu'est-ce que c'est ça?

Me ÉRIC BÉDARD :

Ça, ça doit être les... c'est ça, les quartiles, les



trimestres, trois mois par trois mois.

Me BENOÎT PEPIN :

C'est ça.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Les données, les unités sont quoi, Maître Bédard, là-dessus? Excusez!

Me ÉRIC BÉDARD :

89 Q. Qu'est-ce que vous voulez dire « les unités sont quoi »?

R. Bien, si je prends les données d'Énergie Québec, c'étaient des TEP équivalents, là, des tonnes équivalentes en pétrole. Ici, si je regarde dans le rapport que vous m'avez montré dans votre donnée, on parle... le rapport de Statistique Canada, c'est des mètres cubes par mille... mille fois mètres cubes. Et si j'essaie de faire la corrélation entre mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) et mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999)...

90 Q. C'est en mètres cubes. Mais de toute façon, pour les fins de mon questionnement, ce n'est pas nécessaire parce que, comme vous l'avez bien dit vous-même au niveau des données de la Régie, on va comparer des pommes avec des pommes.

R. O.K.

91 Q. Ça va toujours rester la même chose. Donc, on a les

ventes au détail. Ici, c'est marqué en mètres cubes.

R. D'accord.

92 Q. Alors, on a les ventes au détail en mètres cubes pour les années quatre-vingt-dix-neuf (99), deux mille (2000) et deux mille un (2001). Malheureusement, deux mille deux (2002), on a essayé, mais elle n'était pas encore sortie. Mais ça va venir au mois de mai, je pense. Tout à l'heure, on a convenu ensemble d'un certain nombre de choses. On a convenu d'abord que la consommation était la donnée la plus importante pour pouvoir par la suite quantifier le volume qui devrait avoir cours pour le fixer au cours des présentes auditions. Deuxièmement, on a quantifié qu'il y avait un lien direct entre la consommation totale et l'augmentation... l'augmentation de la consommation totale et l'augmentation ou non du volume qu'on devrait retenir ici. Je vous invite à regarder le tableau. Peut-être... Vous avez votre calculatrice avec vous. Vous pouvez vérifier mes données, mais je vous suggère que, pour les années qui nous occupent, la tendance que vous aviez notée de quatre-vingt-seize (96) à quatre-vingt-dix-neuf (99) ne s'est pas poursuivie, et qu'il y a eu à toutes fins utiles un gel de la consommation totale.

R. Ce sont vos données. Nous autres, celles qu'on a utilisées, on a arrêté en quatre-vingt-dix-neuf (99).

93 Q. Mais donc...

R. C'est votre preuve, là.

94 Q. Oui, oui, mais je suis en contre-interrogatoire. Vous connaissez les règles.

R. Selon les règles de l'art.

95 Q. Vous connaissez les règles aussi.

R. Vous me demandez de commenter sur votre preuve.

96 Q. Je vous demande... Bien, je vous demande de commenter sur un document que je vous expose, puis ensuite une affirmation qui est faite dans le rapport. Donc, je comprends que si on établit ce lien direct-là, que vous avez établi avec moi il y a quelques minutes...

R. Est-ce que vous avez...

97 Q. ... la conclusion directe, ce serait de dire que si le volume suit l'augmentation de la consommation et que la consommation n'augmente pas, le volume ne devrait pas augmenter?

R. En fait, si je peux me permettre, si on voudrait comparer, il faudrait avoir les données de quatre-vingt-seize (96) à deux mille un (2001) pour voir si la tendance... parce que, là, de quatre-vingt-dix-neuf (99), vous dites, O.K., il y a une autre tendance de quatre-vingt-dix-neuf (99) à deux mille (2000), deux mille un (2001), mais est-ce que vous avez les données de quatre-vingt-seize (96) à...

98 Q. Ça, je pourrai... Mais c'est...

R. Parce que, nous autres, on n'a pas...

99 Q. ... parce que, comme vous le savez, la Régie marche de trois ans en trois ans, hein. Elle a rendu sa dernière décision en quatre-vingt-dix-neuf (99).

J'imagine qu'à ce moment-là, elle connaissait les tendances qui existaient avant. Mais depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), les seules données disponibles, c'est celles-là?

R. C'est ça. Ils sont deux ans en arrière, Énergie Québec, là.

100 Q. Je veux juste... Je ne veux pas argumenter avec vous, là. Le point est que si ce sont les seules données disponibles et qu'on suit le raisonnement que vous m'avez donné tantôt, puis je pense qu'il faut être logique aussi, là, à ce moment-là, le volume devrait rester stable?

R. En fait, ce qu'on remarque ici, c'est une légère, à peine, quoi, virgule six pour cent (,6 %) d'augmentation ou...

101 Q. Virgule zéro cinq (,05 %).

R. Virgule zéro cinq huit (,058 %), là, pour... en tant qu'ingénieur. Et dans ce contexte-là, la demande a été relativement stable. Donc, si on prend à partir de là, puis il n'y a pas eu de rationalisation de stations-services en tant que telle, c'est un argument qui est maintenu pareil, là. La demande n'a pas été réduite.

102 Q. Non, mais je vous demande de poursuivre l'argument que vous avez fait tout à l'heure. Vous pouvez ne pas vouloir le faire avec moi, mais vous l'avez fait tantôt. On peut se relire, là.

R. S'il y avait eu une baisse de dix pour cent (10 %),

si vous voulez reprendre mes mots...

103 Q. Non, non, attendez ma question. Moi, je pose les questions.

R. O.K.

104 Q. Vous répondez. Tout à l'heure, on a établi ensemble que la hausse de la consommation, c'est votre argument, que la hausse de la consommation était en lien direct avec la hausse de volume auquel vous étiez en droit... que vous pouviez demander. Donc je... Et que, je vous ai même fait dire que si c'était stable, à ce moment-là, le volume devrait demeurer stable. Vous me l'avez dit tout à l'heure. Je vous montre que c'est stable.

M. PATRICK VANASSE :

R. Je vais répondre à ça.

105 Q. Est-ce que vous changez la réponse? Oui, mais c'est parce que monsieur Dumais a répondu tantôt. J'aimerais juste qu'il complète sa réponse. Puis après ça, Monsieur Vanasse, si vous voulez compléter, vous complétez.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, si on regarde l'argumentation, ce qu'on dit, c'est que si le volume dans les stations-services a légèrement augmenté ou marginalement augmenté, mais à tout le moins n'a pas baissé, dans un contexte où la Régie recherche une restructuration, il y aurait dû

avoir une baisse de stations-services, parce que personne ne pouvait invoquer la baisse de volume dans l'industrie pour a contrario justifier une augmentation du débit dans les stations. Et, là, on réalise que... Ce que vous apportez, c'est que, même de quatre-vingt-dix-neuf (99) à deux mille un (2001), il n'y a pas eu de baisse de volume. Donc, durant ces années-là, il n'y a pas eu d'augmentation de débit non plus dans les stations.

106 Q. Monsieur Dumais, dans votre mandat, pensez-vous que la Régie recherche une restructuration ou la Régie recherche les coûts d'un détaillant efficace?

R. Dans mon mandat à moi?

107 Q. Dans le mandat pour lequel vous avez rédigé ce rapport-là.

R. Ce qu'on recherche, nous autres, à l'intérieur de ça, c'est le modèle le plus efficace pour avoir un réseau québécois qui était...

108 Q. Pas nécessairement une restructuration.

R. Bien, je crois que...

109 Q. Elle recherche le modèle efficace dans le réseau québécois. C'est exact?

R. Un modèle efficace... En fait, un des objectifs de la décision D-99-133 était de permettre au réseau québécois d'atteindre un niveau d'efficacité égal à celui des grands marchés restructurés au Canada. Si le Québec a atteint ce niveau-là présentement, peut-être qu'il peut se satisfaire.

- 110 Q. Mais on est d'accord...
- R. Ce qu'on argumente, c'est qu'il l'est pas, il est pas rendu là.
- 111 Q. On est d'accord tout à l'heure, puis monsieur Vanasse en a parlé, l'important pour le consommateur, c'est le prix qu'il paie, exact?

M. PATRICK VANASSE :

- R. Exact.
- 112 Q. Si le consommateur paie un bon prix au Québec, on va... vous êtes d'accord avec moi qu'on ne va pas se transférer en alchimiste pour savoir qu'est-ce qui n'est pas ou pas bon de la manière dont on lui livre l'essence dans son auto. Vous êtes d'accord avec ça?
- R. Oui.
- 113 Q. Oui, Monsieur Vanasse?
- R. Oui.
- (15 h 30)

- 114 Q. O.K. Alors, on va passer maintenant au tableau numéro 2, juste quelques questions de précision. Oui, à la page 9. Vous nous invitez à conclure que de nouveaux véhicules, en fait, ont remplacé les anciens puis, corrigez-moi si je me trompe là, que de nouveaux véhicules ont remplacé les anciens et qu'ils ont une consommation importante et que de ce fait, il en découle une hausse de la consommation qui devrait se traduire dans le volume moyen des stations-service, c'est exact?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, partiellement, c'est exact. Si on le prend « a contrario », c'est que parce que même s'il y a eu une augmentation de volumes, ça s'est traduit avec l'intégration de S.U.V. et autres qui fait que la consommation moyenne par véhicule, comme on le remarque au tableau 3 n'a pas baissé. Ça fait qu'au bout de la ligne, il n'y a pas eu de baisse de la demande au Québec.

115 Q. Quand vous dites que la consommation moyenne d'un véhicule n'a pas baissé, au tableau 3, compte tenu du fait que, parce que si elle avait baissé, évidemment, là, l'argument ne tiendrait plus, on est d'accord?

R. Si la consommation, bien là, comme vous voyez dans les chiffres au tableau 3 là, si on regarde dans les trois dernières années, elle s'est maintenue.

116 Q. Mais si elle avait baissé, l'argument ne tiendrait plus, c'est-à-dire qu'on ne pourrait pas tirer la conclusion que vous en tirez, c'est-à-dire que puisque la consommation augmente légèrement parce que c'est ce que vous dites dans votre mémoire à la page 10, à la un, deux, trois, quatre, cinquième ligne, lorsque vous parlez des S.U.V. :

On retrouve au cours des deux dernières années une hausse de cette moyenne de consommation, témoignage éloquent de l'appétit de plus en plus



vorace des nouveaux véhicules  
utilitaires et camions légers se  
joignant à la flotte.

Et puis, si on va un petit peu, un petit peu plus  
bas, vous dites que de tout ça, on conclut que les  
volumes moyens devraient augmenter, c'est exact?  
Évidemment, si la consommation moyenne par véhicule  
baissait, on ne pourrait pas tirer cette conclusion-  
là, vous êtes d'accord avec moi?

R. En fait, on pourrait tirer la conclusion complètement  
inverse.

117 Q. Exact.

R. A l'effet qu'il y a beaucoup trop de stations, encore  
beaucoup plus, beaucoup trop de stations au Québec  
parce que le débit moyen aurait baissé encore par  
station.

118 Q. Donc, si je vous suis, si la consommation par  
véhicule augmente, il y a trop de stations puis si  
elle baisse, il y a encore trop de stations?

R. Si, ce qu'on vous dit, présentement, Maître Bédard,  
c'est que présentement avec le nombre de demandes qui  
est quasiment au même niveau ou marginalement un peu  
plus haut, c'est que les données, les observations  
démontrent que déjà il y a beaucoup trop de stations  
au Québec. « Astheure », si vous me dites que la  
demande va baisser...

119 Q. Monsieur Dumais...

R. ... il va y en avoir beaucoup plus...

120 Q. Je vous arrête là-dessus, Monsieur Dumais. Ça, il y a beaucoup trop de stations au Québec, je comprends, vous nous l'avez dit, moi, je veux que vous, ce que je vous questionne, c'est sur le tableau, il n'est pas question de nombres de stations là, il est question de consommations par litre par véhicule?

R. C'est ça.

121 Q. En litre par véhicule. Le fait qu'il y a trop de stations, vous nous l'avez dit, j'ai compris que c'est votre objectif, il y a trop de stations. Ça, on y reviendra après. Maintenant, on va regarder l'argument que vous faites pour justifier qu'il y a trop de stations parce que ce que vous me dites quand je lis ce document-là, c'est qu'au cours des deux dernières années, une hausse dans la moyenne de consommation témoigne de l'appétit vorace des nouveaux véhicules, et caetera, puisque de ça, donc on devrait conclure qu'il faut qu'il y ait plus de volumes par station. Donc, vous dites parce qu'il y a une légère hausse de la consommation, il devrait y avoir plus de volumes par station, c'est exact? Bien, c'est comme ça que je lis votre...

R. En théorie, oui.

122 Q. C'est vous qui l'écrivez? Ce n'est pas moi.

R. Oui, oui. En théorie, oui, ce qu'on dit, c'est que...

123 Q. Donc, à l'inverse...

LE PRÉSIDENT :

Laissez monsieur Dumais ajouter les nuances, si nécessaire.

Me ÉRIC BÉDARD :

O.K.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En théorie, oui, ce qu'on dit à l'inverse, c'est que vu que la demande a augmenté, ça ne peut pas être invoqué comme une raison pour dire que la rationalisation ou le taux d'efficacité du réseau québécois augmente parce qu'il n'y en a pas de fermeture qu'on a notée nous autres, peut-être qu'il y en a qui ont été notées ailleurs mais si vous me dites sur l'autre bord que la demande, si la demande aurait baissé, O.K., si, mettons, les automobiles demain matin consommaient la moitié de litres ou gallons qu'elles consomment aujourd'hui, bien, il n'y a pas de doute qu'il y aurait une relation factuelle à dire qu'il y a peut-être un peu trop d'essenceries quelque part.

124 Q. Dans les faits, Monsieur Dumais, puis là, je vous amène toujours à la page 10. A la page 10, vous nous parlez d'impact sur le débit moyen. Est-ce que j'ai raison de vous suggérer que la relation que vous nous invitez à faire à la page 10, c'est de nous dire comme au cours des deux dernières années, il y a une

hausse dans cette moyenne de consommation, le débit moyen devrait être augmenté? C'est exact?

R. En théorie, vous avez raison.

125 Q. C'est ce que vous nous invitez...

R. Oui.

126 Q. ... à tirer comme conclusion?

R. C'est ce qu'on dit. Et ce qu'on dit également, c'est que personne peut argumenter que, mettons, s'il y avait eu une baisse, en fait, ce qu'on essaie de démontrer ici, s'il y avait eu une baisse de volume, les gens auraient pu argumenter avec raison que la baisse de volume, c'est ça qui a eu un impact sur la baisse de débit moyen par station. Là, on démontre que le volume a été relativement le même. Donc, si le volume, si le débit moyen des stations n'a pas augmenté, c'est parce qu'il n'y a pas une recherche d'efficacité.

127 Q. Si vous prenez 80, la décision de 99 de la Régie, s'est prise sur des données de, votre connaissance, des données de quatre-vingt-dix-huit (98) à peu près parce qu'on est assez d'accord là-dessus?

R. Je ne pourrais pas vous répondre honnêtement là.

128 Q. Vous ne pourriez pas me répondre de ça?

R. Non.

M. PATRICE VANASSE :

R. Qu'est-ce que je pourrais dire, c'est qu'il y a une partie des données de la décision qui datent des

données Kent de mil neuf cent quatre-vingt-quinze  
(1995)...

129 Q. Quatre-vingt... oui, puis quatre-vingt-quinze (95,  
quatre-vingt-seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97),  
quatre-vingt-dix-huit (98) mais on est d'accord qu'il  
y en a probablement pas beaucoup après quatre-vingt-  
dix-huit (98), vous êtes d'accord avec ça?

R. Oui.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Les Kent, oui et Énergie Québec a le même délai dans  
ce temps-là qu'aujourd'hui.

130 Q. Si je regarde quatre-vingt-dix-huit (98), même  
quatre-vingt-dix-neuf (99) là, pour les fins de la  
discussion, puis je compare à aujourd'hui, est-ce  
qu'on note une hausse de la moyenne de consommation  
ou une baisse de la moyenne de consommation?

R. Excusez, vous regardez quoi au juste?

131 Q. Si je regarde dans votre tableau, depuis la  
dernière...

R. Quel tableau?

132 Q. ... décision de la Régie, le tableau 3...

R. Ah, 3.

133 Q. Depuis la dernière décision de la Régie parce que  
vous le savez, la Régie marche par trois ans, est-ce  
qu'on note une hausse comme il est indiqué dans le  
texte là, de la moyenne de consommation ou une  
baisse? Ça serait plutôt une baisse de la moyenne de

la consommation?

R. Vous regardez mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), neuf virgule quatre (9,4)?

134 Q. Ou quatre-vingt-dix-huit (98) ou même quatre-vingt-dix-sept (97)?

R. C'est ça.

135 Q. Est-ce que j'ai raison de constater avec vous que ce n'est pas une hausse, c'est plutôt une baisse?

R. C'est une baisse sensible, effectivement, oui.

136 Q. Bon. Maintenant, j'aimerais vous amener, avez-vous vérifié le nombre de véhicules par habitant, la donnée du nombre de véhicules par habitant?

R. Pour quel pays?

137 Q. Pour le Québec.

R. Pour le Québec? C'est ce qu'on a calculé, c'est ce que j'ai calculé tout à l'heure dans le document.

138 Q. O.K. C'est beau, je vais y revenir tout à l'heure.

R. O.K.

139 Q. C'est parce qu'excusez-moi, je n'ai eu le temps de le lire encore.

R. En fait, on l'avait, initialement, on ne l'avait pas calculé, c'est lorsqu'on a vu votre mémoire qu'on a...

140 Q. Je vais y revenir.

R. ... été alertés à ce point-là.

141 Q. Je vais vous inviter maintenant, j'aimerais aborder maintenant avec vous le thème de ce que vous nous avez dit tout à l'heure, c'est-à-dire ce qui est

important, le consommateur ne connaît pas les marques, pour lui, ce qui est important, c'est le prix qu'il paie?

M. PATRICE VANASSE :

R. C'est ça.

142 Q. Alors, est-ce que vous avez comparé, parce qu'évidemment le marché, c'est quelque chose qui est un peu impalpable là, c'est parce que je vous vois, l'enregistrement ne prend pas les signes de tête, le marché est un peu impalpable, vous êtes d'accord, Monsieur Vanasse?

R. Oui.

143 Q. Et est-ce que vous avez comparé ce que le consommateur paie au Québec par rapport à ce qu'il paie en Ontario?

R. Nous n'avons pas fait cette comparaison-là.

144 Q. Vous n'avez pas fait cette comparaison-là. Est-ce que vous savez qu'il y a plus de véhicules par stations en Ontario qu'au Québec?

R. Je ne le sais pas.

145 Q. Vous ne le savez pas, Monsieur Dumais le savez-vous?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Je n'ai pas fait les chiffres, je ne sais pas si vous avez fait les calculs, vous, non?

146 Q. Non. je vous pose la question. Vous ne le savez pas?

R. On fait le simple calcul pour le Québec.

147 Q. Est-ce que vous savez si le volume moyen est plus grand en Ontario par station-service? Votre évaluation, c'est que le volume moyen est plus grand par station-service en Ontario, c'est exact, Monsieur Dumais?

R. Nous autres, on a eu les données sur Kent...

148 Q. Sur le Kent.

R. ... et vous autres, vous avez calculé, vous autres, excusez, l'AQUIP, vous avez calculé, je pense, dans votre mémoire...

149 Q. Les données complètes.

R. ... les données où est-ce que vous comparez l'équivalent, mettons, du Québec avec Énergie Québec, vous avez fait le même calcul à votre tableau 8 ou 9, je pense là.

150 Q. En fait, vous êtes d'accord que ça représente une globalité plus grande des stations, vous êtes d'accord avec ça, Monsieur Dumais? Le calcul qu'on fait? Kent est plus un échantillonnage par rapport au calcul qu'on fait, vous êtes d'accord avec ça?

R. Pas de la manière que vous formulez là.

151 Q. Je vais y revenir, mais je vous parle juste en termes de chiffres bruts. La conclusion qu'on en tire, ça, c'est autre chose?

R. Si vous prenez l'ensemble des chiffres...

Me PIERRE TOURIGNY :

Je remarque, Messieurs, que chaque fois que les



témoins, ils disent « non », on essaie de les empêcher continuer la réponse, laisse-la finir.

Me ÉRIC BÉDARD :

Je n'ai pas eu l'impression d'empêcher personne de parler.

LE PRÉSIDENT :

Jusqu'à date, je pense ça allait là.

Me ÉRIC BÉDARD :

Merci.

152 Q. Moi, je remarque que vous avez dit non, mais là...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, O.K...

153 Q. Alors, juste pour les chiffres brut là...

R. O.K.

R. ... je comprends que vous n'êtes pas d'accord avec les conclusions qu'on en tire, ça, on y reviendra, mais en termes de données brutes, vous êtes d'accord avec le calcul?

R. Le calcul lui-même mathématique, il est indéniable. Dans votre tableau 3, c'est un peu ce qu'on répondait à une des questions, je pense de l'Union des consommateurs lorsqu'on regarde, à notre connaissance, il y a deux sources d'information de volumes et de stations de service. Il y a Énergie

Québec avec ses limitations et son délai dans le temps et il y a Kent qui représente trente-six (36) marchés avec aussi ses limitations. Par contre, Kent, vous pouvez l'acheter sur une base trimestrielle. « Astheure », si vous comparez le nombre de stations, je pense que les données Kent représentent quelque chose comme trente (30 %) ou quarante pour cent (40 %) des stations alors qu'il représente les deux tiers du volume. Et à partir de ces deux données-là, bien là, vous pouvez décider où, mettons, faire votre argumentation...

154 Q. C'est intéressant ce que vous dites.

R. ... dans où que vous voulez aller.

155 Q. Vous me dites...

R. Ce que qu'on dit aussi, excusez, dans l'intérieur du contexte, c'est s'il est pour avoir une augmentation d'efficacité du réseau québécois, il est fort probable, évidemment, et fort souhaitable probablement que cette recherche d'amélioration-là, toujours, quand je parle d'efficacité là, c'est toujours en termes de débit moyen, que cette efficacité-là soit faite dans les places où il y a le plus de stations de service et où il y a le plus de volumes, donc les données Kent deviennent drôlement pertinentes. « Astheure », ce sont deux données différentes qui a chacune mathématiquement arrive avec des chiffres précis.

156 Q. Monsieur Vanasse, est-ce qu'on sera d'accord pour

dire que le consommateur, comme on le disait tout à l'heure, ce qui lui importe, c'est le prix qu'il paie, puis le nombre de stations tant qu'il paie le bon prix, ça lui importe peu, est-ce qu'on est d'accord pour dire ça?

Là, j'aimerais que l'avocat ne fasse pas de réponse à son témoin quand je pose des questions.

Me PIERRE TOURIGNY :

Est-ce que j'ai fait une réponse?

Me ÉRIC BÉDARD :

Monsieur Tourigny, mais je vous...

M. PATRICE VANASSE :

R. Qu'est-ce qui est important, c'est que nous, le trois cents par litre (3 ¢/l) là, nous, qu'est-ce que ça fait, c'est que ça empêche le nombre de stations de diminuer et nous, on croit que si le cent par litre diminuait, ce qui aurait une incidence directe sur le coût au consommateur, ça amènerait une diminution des stations dont l'objectif, c'est d'avoir un prix plus bas possible et on pense que si la Régie a un coût, un cent par litre (1 ¢/l) inférieur, donc est-ce qu'elle encourage, si elle amène un cent par litre (1 ¢/l) inférieur, donc c'est pour, c'est justement, c'est pour diminuer le nombre de stations.

157 Q. Mais êtes-vous d'accord avec moi dans l'absolu que le

nombre de stations pour le consommateur, ça a une importance relative, l'important, c'est le prix qu'il paie? Qu'il paie le juste prix?

R. Ça a quand même une importance parce que si le nombre... si les stations sont plus efficaces, elles vont pouvoir vendre moins cher.

158 Q. Vous pensez?

R. Oui.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Si je peux apporter juste un complément, peut-être à la réponse de monsieur Vanasse, vous avez pris le mot « relative » et le seul moyen que le consommateur peut se satisfaire que le prix qu'il paie parce qu'effectivement, c'est le prix affiché à la rue, le seul moyen qu'il peut se satisfaire que relativement parlant, il paie un bon prix, c'est à travers ce que lui-même peut voir en termes de compétition.

159 Q. Hum, hum.

R. Parce qu'il n'y a pas de Régie pour déterminer comme, mettons, à l'Ile-du-Prince-Edouard, le prix est tant et je me fais garant que consommateur, vous payez un bon prix. Dans les marchés ouverts, la seule garantie qu'il y a, c'est la compétition. Donc, le consommateur, oui, il veut payer le meilleur prix mais aussi en même temps, c'est pour ça qu'il magasine à gauche et à droite avec sa qualité rapport-prix, il va peut-être chercher les

promotions, il va peut-être chercher un meilleur prix mais il a l'avantage contrairement à bien d'autres marchés, le consommateur a l'avantage de voir le prix affiché avec des panneaux de quatre pieds (4 pi.) sur le bord du trottoir.

160 Q. Je vais vous suggérer que le consommateur à Montréal, si vous ne connaissez la donnée, de toute façon, je vais vous la donner tout de suite, elle est dans la pièce de l'AQUIP, dans le rapport de l'AQUIP, vous la retrouver au tableau, c'est le tableau 4.

(15 h 45)

Je vous suggère que consommateur ontarien, pas ontarien, torontois...

Me BENOÎT PEPIN :

Je m'excuse, Maître Bédard, pour la transcription...

Me ÉRIC BÉDARD :

La coter.

Me BENOÎT PEPIN :

C'est ça, s'il vous plaît.

Me ÉRIC BÉDARD :

24, je crois.

Me BENOÎT PEPIN :

Oui.

Me ÉRIC BÉDARD :

AQUIP-24.

AQUIP-24 : Comparaison des marges de raffinage et de détail

1 Q. Je vous suggère que le consommateur québécois, pas québécois, pardon, montréalais paie son essence hors taxe moins chère que le consommateur torontois, sur une base continue depuis quatre-vingt-dix-huit (98), malgré le trois cents (3 ¢). Est-ce que ça vous surprend, Monsieur Vanasse?

R. Je ne suis pas assez connaissant du marché pour vous dire c'est quoi la dynamique du marché de Toronto. Je n'ai pas assez de connaissances pour pouvoir répondre à cette question-là. Peut-être que monsieur Dumais pourrait...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Peut-être deux éléments, parce que là vous rentrez dans un des éléments que la Régie, je pense, ne veut pas rentrer, mais vous avez mis la marge de raffinage. Il faut que vous rentriez dans les composantes du prix. Automatiquement, dans les composantes du prix il y a la marge de raffinage, il y a le coût de transport, et cetera. Ce que je dirais, par contre, c'est que pour le consommateur sur la rue à Montréal, c'est un peu...

Je vais prendre un exemple. Lorsqu'on se présentait à la Commission parlementaire et essayait de convaincre ou informer le gouvernement à l'effet que le prix au Québec était beaucoup moins cher que le prix payé en Europe, c'est intéressant à connaître. Mais lorsque tu vas faire le plein à cinq heures (17 h), ça n'aide

pas ton budget. Ça fait que c'est un peu le même contexte ici.

Le consommateur québécois ou montréalais, pour prendre dans votre contexte, il ne va peut-être pas comparer le prix que vous voyez ici, mais il va peut-être porter beaucoup plus attention à ce qu'il entend d'un Flying J ou d'un Costco ou d'un Super Gaz ou d'un autre qui va faire baisser le prix dans son coin de rue.

2 Q. Mais, vous, votre position, par contre, c'est de le comparer avec l'Ontario? C'est votre position, c'est exact?

R. Bien, montrez-moi dans notre mémoire à quelle place qu'on compare avec l'Ontario.

3 Q. Vous avez parlé depuis le début de votre témoignage du marché fort de l'Ontario. Pour vous c'est le marché restructuré sur lequel on doit tendre.

R. On a simplement cité la décision de la Régie, Maître Bédard. Le marché-cible...

4 Q. Mais est-ce que c'est votre position aussi?

R. Le marché-cible de la Régie répété par le document, la réflexion, était le marché de référence de l'Ontario à trois millions virgule cinq millions (3,5 Ml) de litres par année. Là s'arrête notre comparaison avec l'Ontario. Nous on a pris, à partir de ces données-là on a regardé qu'est-ce qui s'était passé au Québec.

- 5 Q. Sans vérifier si ça avait un impact pour le consommateur?
- R. L'impact pour le consommateur de faire baisser les prix.
- 6 Q. Mais ce n'est pas ce qui semble apparaître de ce tableau-là?
- R. Ce que vous essayez de dire c'est qu'en Ontario ils ont un débit beaucoup plus élevé par station parce qu'ils paient plus cher à la pompe?
- 7 Q. Non. Moi j'essaie, je n'ai rien dit.
- R. J'essaie de voir la relativité de votre question.
- 8 Q. Bien, ça n'est pas un problème, ça je le ferai quand j'argumenterai. Mais moi ce que je comprends c'est que dans le marché fort de Toronto, qui est le marché le plus rationalisé, selon vos termes, en termes de volume en Ontario. Vous êtes d'accord avec ça, Monsieur Dumais?
- R. Toronto est certainement un des marchés qui est assez rationalisé.
- 9 Q. O.K. Je vais vous donner un nouveau graphique, en fait qui est un extrait du tableau qu'on retrouve à l'annexe 11 de la preuve de l'AQUIP. Et je dois pour compléter ce tableau, parce que l'annexe 11, on va le coter, excusez-moi.
- R. Excusez, vous parlez de l'annexe 11. C'est dans le gros livre, c'est ça. J'essaie de voir le complet de ça.
- 10 Q. Je vais la passer avec vous l'annexe 11. On va la



regarder.

R. J'ai les villes mais je n'ai pas les provinces.

11 Q. O.K. Prenons l'annexe 11. D'abord, excusez-moi, je vais juste, si ça ne vous fait rien, coter le tableau pour commencer puis après ça je vais vous revenir à l'annexe 11. Donc j'aimerais introduire ce tableau sous la cote AQUIP-25. AQUIP-25.

AQUIP-25 : Prix au détail moyen, essence  
ordinaire, libre-service, sans taxes

Alors, regardez, Monsieur Dumais, vous disiez que vous ne le voyez pas. Si vous prenez l'AQUIP 11, la première page, vous voyez c'est tout sur des colonnes de chiffres. Vous l'avez, Monsieur le Président, cette page-ci, la première page. Si vous la tournez la première page, Monsieur Dumais. Vous connaissez monsieur Ervin. C'est une connaissance de la Régie et de l'industrie pétrolière, n'est-ce pas?

R. C'est un monsieur très connu en effet, oui.

12 Q. Mais regardez à la fin. Ça c'est les données deux mille deux (2002) de monsieur Ervin. À la fin complètement, quand vous avez tourné la page, vous voyez les moyennes. Les voyez-vous, Monsieur Dumais?

R. Oui, oui. La page, là, en arrière de la page?

13 Q. Oui, oui, c'est ça.

R. Québec average.

14 Q. Vous voyez Western average, quarante point huit

(40,8), à Ontario average trente-huit point 1 (38,1), Québec average trente-six point un (36,1), Atlantic average trente-neuf point neuf (39,9). Alors êtes-vous d'accord avec moi pour conclure que dans ces marchés plus restructurés auxquels vous nous invités à tendre en termes de volume, il semble que le prix moyen payé par le consommateur est plus élevé?

R. Bien, en fait vous m'amenez de droite à gauche en passant par un paquet de chemins.

15 Q. Je vous demande juste de répondre à ma question.

R. Je ne peux pas conclure ce que vous dites. O.K.

16 Q. Bon.

R. Parce que si vous voulez faire ça, il faudrait qu'on compare toutes les composantes du prix parce que là vous arrivez puis vous comparez le prix affiché. Je présume que c'est le prix affiché ça?

17 Q. C'est le prix hors taxes.

R. Hors taxes. Donc c'est le prix affiché sans les taxes?

18 Q. C'est ça.

R. Bon. Bien le prix hors taxes inclut beaucoup de données à l'intérieur de ça.

19 Q. Oui, mais moi je vous parle du consommateur. On a établi ensemble tantôt que pour le consommateur ce qui compte c'est le prix hors taxes.

R. Oui. Effectivement, mais si moi je pars en automobile de Montréal puis je m'en vais à Vancouver, bien je vais les regarder les prix un peu partout, là, puis

je vais peut-être faire le calcul. Mais ce que vous faites comme comparaison, statistiquement elle est peut-être valable mais je ne comprends pas où est-ce que vous voulez en arriver avec. Parce que le marché du Québec en tant que tel recherche une efficacité pour permettre à ses consommateurs d'avoir un meilleur prix. Astheure si le prix du Québec peut descendre. Il n'y a personne en Alberta, par exemple où est-ce que j'ai vécu quatre ans de temps, il n'y a personne en Alberta qui se sent coupable parce qu'il paie beaucoup moins cher qu'en Ontario ou au Québec. C'est les taxes.

20 Q. C'est les taxes.

R. Mais le pétrole est pas mal plus proche aussi. Mais il y a bien des facteurs qui vont rentrer en ligne de compte. C'est ça.

21 Q. Il y a beaucoup de composantes dans le coût. Ce n'est pas ça que je vous dis.

R. Vous pourriez mettre des comparaisons l'Europe.

22 Q. On a établi tantôt que pour le consommateur ce qui compte, le consommateur, lui, si c'est le loyer, si c'est les taxes, le consommateur ce qui compte... Parce que les taxes on est tous d'accord, nous autres on n'a pas de contrôle là-dessus. Mais le consommateur, ce qui compte c'est le prix qu'il paie avant taxes.

R. Ça, vous avez entièrement raison, dans son marché d'achat.

23 Q. Bon.

R. Et ce qui fait que les consommateurs vont changer de station pour un dixième de cent du litre. Ce n'est pas parce qu'à Toronto, parce que sur la même rue il y a une variation.

24 Q. Monsieur Dumais, je vous invite maintenant à regarder avec moi les tableaux. Puis ce qu'Option

consommateurs dit c'est : « Écoutez, pour tendre à des meilleurs prix pour le consommateur, il faudrait avoir un marché qui, en termes de volume, est restructuré comme celui de l'Ontario. » C'est exact? Bien, c'est comme ça que j'ai compris votre mémoire.

R. Oui, mais on n'a peut-être pas été assez clair dans ce contexte-là.

25 Q. Ah!

R. Ce qu'on dit c'est que le Québec, pour être capable d'offrir un meilleur prix à ses consommateurs, son réseau québécois devrait atteindre un niveau d'efficacité...

26 Q. De?

R. ... qui se situe autour de celui du niveau d'efficacité du réseau ontarien.

27 Q. En termes de volume?

R. En termes de volume.

28 Q. Bon. Et moi...

R. Et si le Québec est capable d'atteindre ce niveau-là et d'avoir des stations efficaces, d'avoir une structure de coût moindre, il va être capable

d'offrir des prix moindres à ses consommateurs.

29 Q. L'avez-vous étudié le marché de l'Ontario comme tel?

R. Si vous me posez une question générale, la réponse est oui.

30 Q. Non, non, je parle aux fins de votre rapport.

R. O.K. Pour le rapport ici...

31 Q. Oui.

R. ... ce qu'on a pris de l'Ontario c'est le volume actuel. Ce qu'on a vu de l'Ontario c'est qu'ils étaient à trois point cinq (3,5), à quatre point un (4,1), à quatre point huit (4,8). Le Québec est stagnant.

32 Q. Je veux juste constater un certain nombre de choses.

Malgré ces augmentations de volume-là, ce que je veux constater avec vous, puis sur le plan statistique, pour l'intérêt du consommateur. Je veux constater que la moyenne du marché québécois, puis dites-moi si j'ai tort, et c'est ce qui se reflète dans le tableau AQUIP-25, mais elle est plus détaillée à l'annexe 11. Elle est non seulement plus basse que l'Ontario, mais c'est la plus basse au Canada. Et je vous invite aussi à constater que pour deux mille deux (2002), elle est même plus basse que la moyenne des grands marchés. On exclut les petits marchés. Juste les grands marchés canadiens, elle est plus basse que cette moyenne-là. Est-ce que vous faites cette constatation avec moi?

R. Bien, là, je vous suis verbalement, là. Parce que

foncièrement, je ne peux pas arriver philosophiquement à la conclusion que vous arrivez avec. Donc je me fie sur vos chiffres.

33 Q. Je comprends qu'en termes de philosophie vous ne pouvez pas, mais moi je vous invite à le faire en terme de statistiques, là.

R. O.K. Mais si les chiffres démontrent que le prix est plus bas, vous pouvez dire que les prix sont le plus bas. Par contre, dans toute statistique que vous calculez il faut que vous regardiez la relativité et la pertinence.

34 Q. Comme celle de quatre point cinq millions (4,5 M) par exemple?

R. Ça c'est une cible qui avait été établie par la Régie en mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) basée sur une cible trois ans antérieurs.

35 Q. Sur une statistique.

R. Pas une statistique. La Régie a déterminé que c'était la cible de référence qu'elle voulait atteindre.

36 Q. Non, je parle du quatre point cinq millions (4,5 M), moi.

R. Ce qu'on propose...

37 Q. C'est une statistique.

R. En fait, le trois point cinq millions (3,5 M) en quatre-vingt-quinze (95) était la donnée Kent. Celle-ci a été utilisée en quatre-vingt-dix-neuf (99) par la Régie pour dire si l'Ontario est capable de faire ça, la Régie ne comprend pas pourquoi le Québec

devrait se satisfaire d'être en neuvième ou dixième position au point de vue canadien. Il devrait tendre vers un niveau standard ou un niveau déjà atteint par l'Ontario.

Ce qu'on dit présentement c'est que ce niveau-là de trois point cinq millions (3,5 Ml) de litres a non seulement été maintenu mais il a été augmenté à quatre virgule huit millions (4,8 M). Est-ce que la Régie, aujourd'hui, devrait se satisfaire d'un taux d'efficacité atteint par l'Ontario en mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995), alors qu'on est huit ans plus tard.

38 Q. Le taux en Ontario a augmenté en quatre-vingt-dix-neuf (99), en deux mille (2000), en deux mille un (2001) puis en deux mille deux (2002).

R. C'est ce qu'on démontre, c'est ça.

39 Q. Moi ce que je veux juste voir avec vous, là on vient de voir deux mille deux (2002), je vous invite à tourner la page pour faire deux mille un (2001). Vous allez voir, on a la même donnée Western, Ontario, Québec, Atlantic enlarged market. Sur la plan statistique, je vous invite à conclure avec moi qu'en encore une fois, dans cette année-là, le Québec affiche le prix hors taxes, malgré son volume plus bas qu'en Ontario, plus bas que l'Ontario et plus bas que les plus grands marchés à plus grand volume au Canada. Êtes-vous d'accord avec ça?

R. Disons, si vous le dites, Maître, je vous crois sur parole. Les chiffres sont là pour le donner. Ce que je répète c'est que cette donnée, le Québec n'est pas ici pour se satisfaire d'être plus bas en termes de prix à la pompe que d'un autre marché ou d'un autre marché. L'objectif du présent dossier c'est de s'assurer que le montant est en fonction d'une cible de référence qui va permettre au réseau québécois d'augmenter son efficacité. Astheure si le réseau québécois aujourd'hui, par un concours de circonstances ou un paquet de données exogènes, arrive avec un prix à la pompe hors taxes plus bas que le marché de l'Ontario ou des États-Unis ou de l'Europe, oui c'est un fait, mais ce n'est pas ça l'objectif.

40 Q. Mais ce que vous appelez « par un concours de circonstances », je vous invite à constater que c'est le cas de façon ininterrompue depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999). Ce concours de circonstances-là existe depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) non seulement par rapport à l'Ontario mais par rapport à l'ensemble des marchés canadiens et par rapport à, parmi ces marchés, seulement les plus grands marchés. Non seulement le Québec a des prix à la pompe plus bas que tous les autres, mais plus bas que la moyenne de leurs grands marchés.

R. Donc ce que vous dites dans le fond c'est une bonne



nouvelle.

41 Q. Bien oui.

R. Parce que si le Québec était capable d'avoir un taux d'efficacité aussi bon que celui de l'Ontario, les prix seraient encore plus intéressants pour les consommateurs.

42 Q. Mais peut-être que le marché est différent. Peut-être qu'il y a d'autres données exogènes. C'est vous qui me suggérez.

R. Puis là vous les comparez en disant qu'ils sont pareils.

43 Q. Non.

R. Puis quand je vous dis qu'ils devraient être meilleurs, vous me dites qu'ils sont différents.

44 Q. Moi je suis en contre-interrogatoire.

R. Oui, c'est ça.

45 Q. Je verrai après ça qu'est-ce que je tire de vos réponses. Moi je peux avoir le même argument mais je ne l'aurai pas. Mais vous savez que vous êtes en train de me faire l'inverse. Mais ceci étant dit, de toute façon ce que je vous invitais à voir et à conclure, on l'a fait. Je vais passer à un autre élément de votre mémoire.

(16 h)

Pour compléter, excusez-moi, pour AQUIP-25, parce que, dans le tableau 11 de l'AQUIP, il n'y avait que les données jusqu'à trente et un (31) décembre deux mille deux (2002). Puis j'ai deux mille trois (2003),

là. Alors, juste pour fournir une information la plus à date possible à tout le monde, je vais vous fournir deux mille trois (2003).

LE PRÉSIDENT :

C'est évidemment les quatre premiers mois.

Me ÉRIC BÉDARD :

C'est ça. C'est sous AQUIP-25A, appelons-le 25A parce qu'il est lié vraiment au tableau. C'est ce qu'on avait de disponible.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. C'est simplement un ajout à 11, c'est ça?

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui, oui, c'est le 11, mais pour les premiers mois de deux mille trois (2003), Monsieur Dumais.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Je n'avais pas eu la chance d'avoir ces données-là.

M. MICHEL HARDY :

Maître Tourigny, c'est 25A.

AQUIP-25A : Prix au détail moyen, essence  
ordinaire, libre-service, sans taxes  
(2003).

Me ÉRIC BÉDARD :

- 46 Q. Je vais revenir maintenant à mon interrogatoire sur votre mémoire. Avez-vous étudié le nombre de fois sur le marché québécois que les prix de l'essence affichés avaient consenti une marge inférieure à trois cents (3 ¢) au détaillant?

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. La seule chose qu'on a regardée réellement sur les prix, ça a été les données fournies à travers le document de réflexion.
- 47 Q. O.K.
- R. Et nos observations ont été, par dessein, factuelles sur les données que vous retrouvez dans le mémoire.
- 48 Q. Donc, vous n'aurez pas fait de vérification pour savoir, dans les faits, combien... si ça arrivait souvent ou pas que le prix descendait en bas du trois cents (3 ¢)?
- R. Les seules données qu'on a eues, c'est le document de réflexion, on n'est pas retourné dans le site de la Régie.
- 49 Q. Donc la réponse est non?
- R. La réponse est non.
- 50 Q. O.K. Avez-vous fait la vérification pour savoir si, en Ontario, les prix descendaient souvent en bas du trois cents (3 ¢), qu'on consentait souvent une marge de détail inférieure à trois cents (3 ¢)?
- R. Très affirmativement, je pourrai vous répondre non.

51 Q. Donc, vous ne pouvez pas établir de comparaison pour savoir si...

R. On n'a pas fait...

52 Q. ... c'est pire au Québec qu'en Ontario ou mieux au Québec qu'en Ontario?

R. Ce n'était pas le - comment je dirais ça - le squelette du mémoire comme vous pouvez le constater à la lecture.

53 Q. Maintenant, j'aimerais aller avec vous à la page 19, à la page 20 de votre mémoire, l'amplitude des prix. Avez-vous vérifié... À moins que je me trompe, là, ce que vous nous invitez à conclure, c'est de dire, il y a moins d'amplitude, donc c'est moins bon pour les consommateurs, c'est exact?

M. PATRICK VANASSE :

R. C'est exact parce que qu'est-ce qui arrive, c'est que, quand il y a moins d'amplitude, c'est toujours vers le bas qu'il y a moins d'amplitude parce que les consommateurs, le marché fait... c'est que le plafond, un moment donné, le prix n'est pas augmenté.

54 Q. Vous m'en avez donné assez pour ma question. Comment vous avez vérifié ça que c'était juste vers le bas que l'amplitude ne variait pas?

R. Qu'est-ce qu'on voit, c'est que, en tant que consommateur, en observant aussi les... en faisant des observations dans les... les différentes stations, ce qu'on observe, c'est que la façon que ça

semble fonctionner, c'est qu'il y a une augmentation subite du prix suivie d'une baisse tranquillement.

- 55 Q. Mais comment vous savez qu'il y a juste par en bas que ça ne baisse pas plus? Vous ne l'avez pas vérifié. Vous m'avez dit que vous n'avez jamais fait de vérifications si ça allait en bas de trois cents (3 ¢).

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. Un instant, là. Dans le sens que... Dans le sens que, à partir du document de réflexion de la Régie, vous pouvez prendre la moyenne pondérée mensuelle la plus basse et la plus élevée, et dans le marché, il n'y a pas une moyenne pondérée la plus élevée qui est fixée à neuf point zéro mettons, là. Ce n'est pas un marché réglementé. Mais lorsque vous regardez la série des, comme on prenait la moyenne, deux mille (2000), deux mille un (2001), deux mille deux (2002), ce que vous voyez, c'est que le bas a tendance à remonter, tandis que le haut varie relativement à l'intérieur des mêmes balises.

- 56 Q. Vous dites deux mille (2000), deux mille un (2001), deux mille deux (2002), le bas a tendance à monter. Comment est-ce que vous pouvez tirer ça du chiffre qui passe de quatre point trois (4,3) à quatre point deux (4,2)?

R. En fait, c'est le tableau 8.

- 57 Q. Oui.

R. Oui, c'est ça.

58 Q. Comment vous pouvez me dire ça, à partir des données que vous donnez?

R. Non, vous avez raison, je ne peux pas le dire.

59 Q. Alors...

R. On va arrêter l'argumentation.

60 Q. On va arrêter de tourner en rond.

R. C'est ça. Mais quand vous regardez le delta entre les deux...

61 Q. Hum, hum.

R. ... le delta diminue. « Astheure », de façon... dans

le marché en tant que tel, demain matin, quelqu'un peut arriver puis afficher un prix équivalent à ce que vous avez identifié comme les marchés les plus élevés à travers le pays, mais il ne pourra pas rester là longtemps, parce que ses voisins, ses compétiteurs immédiats vont afficher un prix...

62 Q. L'avez-vous vérifié le delta ailleurs au pays qu'est-ce qu'il donnait?

R. Non. Ça, c'est la connaissance personnelle mettons.

63 Q. O.K. Avez-vous vérifié en deux mille deux (2002) le delta en Ontario pour les différents marchés? Vous pourriez le faire à partir des données que l'AQUIP a données dans son mémoire.

R. Bien, je n'avais pas ces données-là.

64 Q. Vous ne les aviez pas?

R. Puis ce n'était pas la nature de...

65 Q. Je vous suggère que... Faites-le puis... Non.

R. Je vous remercie pour l'invitation.

66 Q. Bon. J'en ai assez avec ce que vous m'avez dit.  
Alors, si je pouvais vous demander un ajournement de cinq minutes, cinq, dix minutes en fait. Je ferais le tour avec mes clients. Il me reste peut-être quinze minutes de questions après, puis j'aurai terminé.

LE PRÉSIDENT :

Ça va être la pause de l'après-midi de toute façon.  
On reprend vers seize heures quinze (16 h 15).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

---

REPRISE DE L'AUDIENCE

Me ÉRIC BÉDARD :

67 Q. Alors on va continuer. J'aimerais vous amener à la page 4 de votre complément de preuve. Lorsque vous parlez du nombre de... En fait, excusez-moi, c'est la page 5. Lorsque vous parlez du nombre de véhicules par essencerie... oui, c'est ça, par essencerie. J'aimerais juste regarder avec vous. Vous avez fait référence évidemment à la pièce d'Ultramar. Avez-vous fait un total plus récent du nombre de véhicules par essencerie aux États-Unis que celui qui nous est fourni par U-13 de l'ancienne audition?

Me PIERRE TOURIGNY :

Aux États-Unis?

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui. Vous aviez déposé, je pense... Là, je ne l'ai pas avec moi.

- 68 Q. Votre chiffre du nombre de véhicules par... aux États-Unis, là, par station-service, il représente... Je pensais que vous l'aviez. Vous l'avez votre U-13, Monsieur?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. U-13, oui. C'est la pièce... en fait, c'est CAA-OC-8... 9.

- 69 Q. Donc, ça date de la fin des années quatre-vingt (80), c'est ça?

R. C'est ça, c'est la page 35 d'un document qui avait été déposé par Ultramar dans ce temps-là.

- 70 Q. C'est ça. C'est ce que j'ai aussi, là.

R. C'est ça.

- 71 Q. Mais avez-vous des données... Avez-vous compilé des données plus récentes?

R. Factuellement, pour prendre vos mots, non. De mémoire, je ne suis pas sûr si je ne l'ai pas vu en feuilletant le NPN quelque part. Mais je ne pourrais pas vous donner le chiffre parce que je n'ai pas conservé... En fait, c'est une belle bible d'informations, ça, que vous avez déniché.



72 Q. On va y revenir tantôt.

R. Et il y a beaucoup d'informations à l'intérieur de ça.

73 Q. Oui.

R. Mais je ne peux pas vous répondre. Je n'ai pas les chiffres. Si vous l'avez, je n'ai pas fait le calcul, moi.

74 Q. Vous, ce que vous nous dites, dans le fond, c'est... c'est qu'il faudrait que le marché québécois, idéalement, si on prenait le volume total vendu divisé par le nombre d'essenceries, que ça nous donne quelque chose autour de quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres. Est-ce que c'est à peu près... ça résume assez bien votre position pour le bénéfice des consommateurs?

R. Non, je pense que, ce qu'on dit, si vous reliez ça avec les chiffres qui sont ici, là, mettons... ça, c'est en réaction...

75 Q. Je parle de la position...

R. De façon générale?

76 Q. Générale.

R. Bien, j'aimerais mieux laisser monsieur Vanasse répondre en premier.

77 Q. O.K.

M. PATRICK VANASSE :

R. Pouvez-vous répéter la question?

78 Q. De façon générale, ce que vous pensez qu'il serait

souhaitable d'obtenir, là, c'est un volume moyen comparable à celui de l'Ontario d'environ... celui que vous estimez pour l'Ontario d'environ quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres, c'est exact?

R. C'est exact, c'est ce qui était écrit dans le mémoire.

79 Q. Volume qui sera obtenu par la division tout simplement des ventes totales de détail par le nombre de stations, c'est exact?

R. C'est exact. Quatre point...

80 Q. Excusez, là, si vous avez une objection à faire, levez-vous puis faites-la!

Me PIERRE TOURIGNY :

Qu'on réfère à notre preuve et qu'on nous dise d'où vient le quatre millions cinq cent mille (4,5 M), qu'on demande au témoin où il a pris ça, et qu'est-ce que ça représente comme marché, je n'ai pas de problème. Là où j'ai des problèmes, c'est qu'on prend un chiffre et qu'on sait très bien que ça s'applique à un marché qui n'est pas nécessairement le marché complet. Alors, demandez vos questions sans piège...

Me ÉRIC BÉDARD :

Woh! Woh! Un instant! Est-ce que j'ai une admission que le quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres, ce n'est pas le marché de l'Ontario?

Me PIERRE TOURIGNY :

Demandez-le!

Me ÉRIC BÉDARD :

Non, non, mais... Là, je n'ai pas entendu d'objection à ma question.

LE PRÉSIDENT :

De toute façon, je pense que ça va assez bien, là. Le quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres, là, est quasi calqué sur le marché ontarien qui, lui, est à quatre millions huit (4,8 M). Mais pour les fins du mémoire, le CAA-OC propose à la Régie quatre millions cinq (4,5 M).

Me ÉRIC BÉDARD :

- 81 Q. Donc, je reprends la question à laquelle vous répondiez oui tantôt. Donc, ce vers quoi on devrait tendre, là, dans l'intérêt des consommateurs, je comprends de la position, c'est qu'on devrait arriver à une moyenne autour, mettons, pas exactement, là, mais autour de quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres, c'est exact?

M. PATRICK VANASSE :

- R. Le quatre millions cinq cent mille (4,5 M) litres est une cible pour Option consommateurs.
- 82 Q. Donc, c'est la cible que vous souhaiteriez que le

marché québécois obtienne, c'est exact?

R. Exact.

83 Q. Si on reprend votre statistique de... Je vais y revenir tout à l'heure. Monsieur Dumais, quand vous avez fait à la page 5 du complément de preuve, puis je ne veux pas vous induire en erreur, là, allez directement à la page 5...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Oui.

84 Q. Je pense, je pense qu'il y a une petite erreur dans votre calcul. Je ne veux pas vous...

R. Allez-y! C'est humain.

85 Q. Oui, c'est ça. Alors, je ne veux pas vous prendre en défaut, là.

R. Non, non.

86 Q. Je comprends que le huit cent soixante et un (861) véhicules par essencerie québécoise, vous l'avez obtenu comment?

R. Bien, en fait, vous avez l'explication sur le paragraphe précédent, là.

87 Q. C'est parce que je n'ai pas trouvé dans votre preuve le... peut-être que c'est parce que ça ne m'a pas été transmis ou peut-être que ça a été transmis puis je ne l'ai pas vu, là.

R. C'est là que vous avez besoin de la pièce 10, hein.

88 Q. Oui, qui est le...

R. La pièce 10, c'est... ça vient de la SAAQ, le

dossier...

- 89 Q. Je ne l'ai pas trouvée. Je ne l'ai pas trouvée, mais j'imagine que c'est ce que vous avez sous AQUIP-27. Moi, je ne l'ai pas trouvée au...

LE PRÉSIDENT :

J'ai remarqué tantôt que, dans la liste des pièces, on passait de 9 à 11, là, CAA-OC...

Me ÉRIC BÉDARD :

Il n'a pas été produit.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, c'est une...

Me ÉRIC BÉDARD :

Regardez, Monsieur, je vais vous éviter d'avoir à la produire, d'en faire une copie. Je pense que c'est ce qu'on retrouve à AQUIP-27. Bien, en fait, à l'onglet 27 des pièces de l'AQUIP.

(16 h 50)

Me BENOÎT PEPIN :

Bien, Maître Bédard, si je regarde les pièces CAA-10 et votre annexe 27, ça semble tirer du même document, mais ce n'est pas le même tableau.

Me ÉRIC BÉDARD :

O.K. Bien, parce que moi, je ne l'ai pas, je ne l'ai pas le...

Me BENOÎT PEPIN :

C'est ça.

Me ÉRIC BÉDARD :

... le document 10 de OC, je ne l'ai pas.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, le tableau qu'on fait référence, nous autres, c'est ça, je regarde le dossier, c'est le tableau 85 et dans votre mémoire, vous faites référence aux tableaux 84 et 63 et 87, ça fait que.. le tableau 85, celui qu'on utilise, il est intitulé « Nombres de véhicules en circulation selon le type d'utilisation et le type de véhicule de 1996 à 2001 ».

90 Q. Bon. Alors, expliquez-moi comment vous avez fait ce, quels chiffres vous avez tenus dans votre total?

R. Bon, bien, en fait, je viens de retrouver des chiffres qui vont permettre des références. Si vous allez à votre propre tableau, tableau 84?

91 Q. Oui.

R. O.K.?

92 Q. Ça, c'est mon tableau à moi là?

R. Oui. Votre tableau à vous. La première ligne, c'est

« automobiles et camions légers », vous avez trois millions quatre cent cinquante-neuf mille deux cent soixante et dix (3 459 270)...

93 Q. O.K.

R. Je vais retourner à mon texte là, pour être sûr là, qu'est-ce que j'ai fait comme mathématique. Ça fait qu'on a pris cette première ligne-là...

94 Q. O.K.

R. ... après ça, on a pris ce qu'ils appelaient les véhicules à utilisation institutionnelle, professionnelle ou commerciale, automobiles et camions légers, moi, le chiffre que j'ai dans le tableau 85, c'est quatre cent cinquante mille trois cent cinquante-sept (450 357).

95 Q. C'est ça, le même chiffre que moi.

R. Et vous avez, O.K. Vous avez quatre cent cinquante mille (450 000)?

96 Q. Trois cent cinquante sept (357).

R. Trois cent cinquante sept (357).

97 Q. Même chiffre, c'est beau.

R. Et après ça, on a additionné les taxis, le huit mille quarante-huit (8 048), O.K.? Et huit mille quarante-huit (8 048) taxis, je ne sais pas si vous l'avez dans ça? Taxis, oui, vous l'avez à la quatrième ligne du bas.

98 Q. Parce que quand...

R. En fait, le tableau 80...

99 Q. Quand je lis, « Automobiles, camions légers,

motocyclettes et cyclomoteurs », je ne vois pas de taxis là, dans votre...

R. Non, dans votre 84, en fait c'est le tableau est fait différemment. Moi, j'ai eu le 85 là.

100 Q. O.K. C'est beau. C'est beau, c'est correct.

R. O.K. Et quand j'additionne ces trois chiffres-là, ce qu'on a exclu du grand, grand total, ce sont les autobus, les autobus scolaires, les camions et tracteurs routiers.

101 Q. Qui ne s'approvisionnent pas dans les stations-service?

R. Effectivement, O.K. Ça fait que même à ça, quand on regarde ces quatre items-là, ça fait un total environ peut-être cent soixante mille (160 000) véhicules, ça fait que ce n'est pas ça qui va faire changer la statistique.

102 Q. O.K. Mais on ne fera pas le calcul là, mais je pense qu'il y a une différence de calcul...

R. O.K.

103 Q. ... qui nous amènerait au Québec à huit cent quatre-vingt-six (886) véhicules plutôt qu'à huit cent soixante et un (861) là, je vais vous fournir moi-même la feuille puis je le dis pour la Régie puis je ne veux pas prendre le témoin en défaut là. Moi, j'ai... si vous prenez le 84, Monsieur Dumais, dites-moi si ça serait correct? J'ai pris le trois millions quatre cent cinquante-neuf mille (3 459 000) plus, c'est parce que vous avez exclu les, je pense, que



c'était les motocyclettes et les cyclomoteurs, vous les avez marqués mais vous ne les avez jamais inclus dans le calcul?

R. Si vous regardez le texte qu'on a là, le chiffre est correct, O.K.?

104 Q. Hum, hum.

R. Si vous additionnez les montants que j'ai mentionnés là, les véhicules de promenade, les véhicules à utilisation institutionnelle, professionnelle et commerciale et les taxis, ça fait bien trois millions neuf cent dix-sept (3 917 000).

105 Q. Mais c'est parce que dans votre texte, vous marquez les motocyclettes et les cyclomoteurs également? Ça, ça fait pour au-delà de cent mille (100 000) véhicules là?

R. Ah.

106 Q. Qui sont oubliés?

R. Ah, O.K. Bien oui, le texte là, c'est ça. Ça fait qu'en fait...

107 Q. Il faut ajouter les cyclomoteurs et les motocyclettes, je veux juste, c'est pour ça que je vous l'ai dit d'avance, je ne veux pas vous, je pense que c'est un oubli?

R. Oui, il serait dans le total, effectivement. Ça fait qu'en fait...

108 Q. Il faudrait ajouter quatre-vingt-douze mille (92 000) plus quatre cent soixante-douze (472) plus dix-sept mille cent quatre-vingt-dix (17 190) plus trois (3)?

Ce sont des chiffres qu'on retrouve au tableau 84?.

R. Ça ferait un total de quatre millions...

R. Moi, j'ai quatre millions vingt-huit mille deux cent trente-deux (4 028 232)?

R. Tu vois, moi, j'arrive à quatre millions vingt-sept sept cent cinquante-sept (4 027 757), ça fait que, c'est pour dire que des bons analystes...

109 Q. O.K. Mais ça change...

R. Mais ça ne doit pas changer grand-chose, hein?

110 Q. Ça ajoute vingt (20) véhicules là, mais, je ne veux pas, je voulais juste savoir où vous aviez pris les chiffres, c'est pour ça que je vous l'ai dit, je n'ai pas...

R. On arrive à huit cent quatre-vingts (880), avec mes chiffres, j'arrive à huit cent quatre-vingt-cinq (885).

111 Q. Oui, c'est ça.

R. Écoutez, Maître Bédard, en fait, si je prends mes chiffres, au lieu de huit cent soixante et un (861), ça serait huit cent quatre-vingt-cinq (885).

112 Q. O.K.

R. Et je vous remercie pour la correction et je m'en excuse.

113 Q. Bien non, il n'y a pas de, mais je voulais attirer... Maintenant...

R. En fait, je me demande pourquoi je ne les ai pas mis à l'intérieur de ça là. C'est peut-être, ce n'est peut-être pas un oubli là, parce que là, je retourne

avec mon, je vais marcher ma cassette rationnel en  
arrière là.

114 Q. Bien, c'est parce que je regarde votre texte,  
Monsieur Dumais.

R. O.K. Mais, oui, oui. Et en fait, ce qui aurait dû  
être fait, c'est de barrer le texte « motocyclettes  
et cyclomoteurs » parce que une motocyclette en  
termes de consommation ne peut pas se comparer avec  
une automobile ou un taxi. C'est que si vous  
l'utilisez comme une unité, il faut faire la  
division. Quand je parlais de rapport de  
consommation, c'est définitivement différent entre  
une automobile puis une motocyclette. Ça fait que  
c'est pour ça que je ne les avais pas inclus, moi,  
dans le chiffre. Ça fait qu'il faudrait retenir  
plutôt, c'est barrer à la page 5, quatrième ligne  
« motocyclettes et cyclomoteurs » et conserver le  
total et le chiffre parce que c'est la consommation  
de ces bicycles à deux roues-là ne sont pas, ça aide  
la division là, mais ce n'est pas représentatif.  
Alors, puis ça marche juste en été en passant,  
l'hiver, ils ne sont pas là, donc c'était logique mon  
affaire.

115 Q. O.K. Donc, si on voulait faire une comparaison avec  
les États-Unis donc, il faudrait également retirer du  
total américain les mêmes véhicules? Les cyclomoteurs  
et les motocyclettes?

R. En pratique, oui, sauf que, à moins que vous le

trouviez quelque part, moi, la seule référence que j'avais, c'était la donnée de Ultramar de quatre-vingt-dix-neuf (99).

116 Q. O.K. La donnée AQUIP-22 que j'ai déposée ce matin vous donne cette information-là.

R. Ah, je ne l'ai pas vue celle-là non plus là.

117 Q. Hum, hum.

R. Vous avez déposé ça au début de l'audience? C'est ça?

118 Q. Oui. C'est une réponse à un engagement.

R. O.K. Je ne l'ai pas... je n'ai pas eu l'opportunité de la voir.

119 Q. Je peux comprendre.

R. Le chiffre est combien?

120 Q. Aux États-Unis, il y en a sept cent vingt mille trois cent quatre-vingt-douze (720 392). Des motocyclettes, vous voulez dire?

R. Mais, est-ce que ça change le chiffre de consommation?

121 Q. Ah, bien là, je vais faire les calculs.

R. Ah, O.K.

M. PATRICE VANASSE :

R. J'aimerais ajouter un petit point à la pièce CAA/OC-9, à la page 35, l'avant-dernier point, c'est écrit :

During the nineteen eighty's (1980's)  
the average number of cars per U.S.  
outlet...

it's written "cars", so, ça veut dire qu'on parle d'automobiles ici.

- 122 Q. Il n'y a pas de problème, je veux juste comparer, moi, ça ne me fais rien, c'est parce que moi, je me fiais à votre texte, de votre rapport qui disait que vous incluiez les cyclomoteurs et les motocyclettes, je me suis fié à votre mémoire, c'est pour ça, peut-être...

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. Donc, si on enlève motocyclettes et cyclomoteurs, on retombe sur la même base.
- 123 Q. Donc, je comprends que vous avez enlevé, donc, c'est parce que moi, éventuellement, j'ai déposé mes pièces, je ferai mes comparaisons en temps opportun...
- R. C'est ça.
- 124 Q. ... mais mes comparaisons américaines excluront également, à ce moment-là, les...
- R. C'est probablement pour ça qu'on ne les avait pas inclus dans notre chiffre là, mais on l'avait inclus dans le texte, malheureusement.
- 125 Q. Là, j'avais fait mes calculs avec les motocyclettes et les cyclomoteurs.
- R. Moi, pareil tout à l'heure.
- 126 Q. Je suis mal placé pour continuer mon contre-interrogatoire mais je peux vous dire, enfin, pour les fins de discussions que vous allez voir que

depuis la fin des années quatre-vingts (80), ça n'a pas varié aux États-Unis?

R. Si je peux juste me... le marché, de mémoire, de ce que j'ai pu voir, c'était douze cents quoi? Quatre-vingt-sept (1 287) c'est ce qu'ils disaient, douze cent quatre-vingt (1 080) puis ce que j'ai pu recouper rapidement dans NPN, je pense, j'étais autour du même chiffre.

127 Q. C'est à peu près le...

R. En fait, le point qu'on soumettait en complément de preuve, en réponse au mémoire, c'était plutôt pour indiquer quel était le chiffre, quand on a été alertés avec ce genre d'information-là, c'est quoi le chiffre au Québec bien là, on partit la machine pour faire le calcul.

128 Q. Donc, en fait, c'était, c'est à peu près ça.

Maintenant, si je reviens à ce que monsieur Vanasse me disait tantôt, si le Québec tendait, oublions le, juste pour les fins de la discussion, oublions le quatre millions (4 M), bien prenons-le pour commencer, le quatre millions cinq cent mille litre (4,500 Ml), si on l'atteignait cette cible-là là, compte tenu des données qu'on a, est-ce que vous avez une idée, en prenant votre statistique que vous jugez importante là, du nombre de véhicules par station que ça donnerait?

R. Honnêtement, non. Absolument pas. Personnellement, je n'ai pas été si loin que ça dans les calculs. Je ne

sais pas si monsieur Vanasse s'est amusé à le faire là.

M. PATRICE VANASSE :

R. Non, je ne l'ai pas fait moi non plus.

129 Q. Ça donne à peu près, en fait, ça donne exactement deux mille cent quatre-vingt-douze (2 192) véhicules par essencerie, ce qui est à peu près le double là, grosso modo là, mille (1 000) véhicules au-dessus de la moyenne américaine. Savez-vous qu'est-ce que ça fait à trois millions cinq cent mille litres (3,500 Ml) qui est la donnée actuelle du marché pour laquelle le trois cents (3 ¢) est fixé?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Pouvez-vous expliquer qu'est-ce que vous avez fait au juste pour arriver à votre chiffre?

130 Q. De ce qu'on a fait tantôt. Si le marché atteignait cette donnée-là, cette moyenne-là, de quatre millions cinq cent mille litres (4,500 Ml) moyen, bon, ce n'est pas compliqué, c'est une opération arithmétique assez simple là. Pour avoir une moyenne de quatre millions cinq cent mille litres (4,500 Ml), c'est le marché total divisé par le nombre de stations, ça vous donne le litrage moyen, on est d'accord là-dessus? Alors, quand vous avez...

R. Dans les marchés Kent là, qu'on parle, à ce jour?

131 Q. Oui. Alors mais, qu'est-ce que vous voulez me dire

sur les marchés Kent? Avez-vous quelque chose à me dire? Ce que j'ai compris tout à l'heure, puis vous l'avez...

R. Non, mais ce que vous parlez, c'est, vous parlez...

132 Q. Oui.

R. ... des marchés Kent?

133 Q. Mais là, on a parlé du marché, c'est parce que la Régie, ici, elle décide pour le marché québécois, elle ne décide pas uniquement pour les grands marchés, on est d'accord là-dessus?

R. La cible qui a été établie par la Régie a été établie à partir des données de l'Ontario quatre-vingt-quinze (95) dans les marchés Kent.

134 Q. Oui, mais la...

R. Cette cible est la cible qui sert pour le calcul du montant retenu au titre de coût de l'opération...

135 Q. Vous convenez avec moi que la décision... excusez-moi.

R. Retenu au montant retenu au titre des coûts d'exploitation de la station. « Astheure », mathématiquement, disons, réellement ce n'est pas toutes les stations au Québec qui vont être à quatre millions cinq (4,5 M), ça, vous êtes d'accord avec moi?

136 Q. Mais vous comprenez que la décision de la Régie, elle s'applique aux consommateurs partout au Québec? Aux stations partout au Québec, pas juste dans les grands centres?



- R. La décision de la Régie s'applique dans la détermination du montant, mettons, retenu au titre là. Ça fait que si, effectivement, la Régie retient la recommandation de CAA/OC...
- 137 Q. Hum, hum.
- R. ... et elle utilise deux sous du litre (2 ¢/l), ce deux sous (2 ¢) ou deux point quatre sous (2,4 ¢) ou le chiffre qu'elle va retenir va être quoi, basé à partir d'un calcul. Elle va déterminer les coûts qu'elle retient puis elle va y retenir un volume et à partir de là, c'est ça qui devient le montant de référence pour permettre une activation, ce n'est pas...
- 138 Q. Peut-être je me suis trompé mais tantôt, je vous ai entendu dire que Kent, ça regroupe à peu près trente pour cent (30 %) des stations? Est-ce que c'est ça que vous m'avez dit?
- R. Ça retient trente-six (36) marchés puis je l'ai...
- 139 Q. Non, mais tout à l'heure, vous m'avez dit un chiffre à peu près là, puis je ne veux pas vous...
- R. Oui, bien, je vais vous le donner le chiffre précis, de même vous allez être capable de me citer de façon...
- 140 Q. L'ICPP a un chiffre assez précis dans ses données.
- R. Si me donnez juste une seconde, je sais que je l'ai écrit quelque part.
- 141 Q. À vue de nez vous m'avez dit, à peu près, entre trente (30 %) et quarante pour cent (40 %) puis

soixante pour cent (60 %) du volume, si je me souviens bien, c'est à peu près.... Deux tiers du volume? Soixante et six (66).

M. PATRICE VANASSE :

R. Si on se réfère à la page 14 de notre mémoire, pour deux mille deux (2002), selon Kent, est-ce que j'ai les nombres de stations, non, excusez, je me suis trompé.

142 Q. A la page 14, excusez-moi, sur votre mémoire...

R. Non, je me suis trompé dans mon évaluation.

143 Q. Bien, de toute façon, Monsieur Dumais...

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Oui, je l'ai dans une de mes...

144 Q. Je ne vous tiens pas rigueur à un pour cent (1 %) près là, tout à l'heure, vous m'avez dit puis est-ce que vous êtes pas mal là-dedans, autour de trente-cinq pour cent (35 %) et autour de deux tiers des volumes?

R. Le soixante et six pour cent (66 %) des volumes, ça, là, de mémoire, visuellement, je suis capable de le statuer. C'est l'autre chiffre là, en termes de pourcentage, en fait, ce n'est pas compliqué, on prend à peu près deux mille (2 000) stations sur c'est peut-être quoi, quarante (40 %), trente-cinq (35 %), quarante pour cent (40 %) des stations mais si vous voulez continuer, je fais feuilleter puis je

vais le trouver.

145 Q. Bien, c'est parce que ma prochaine question est pour vous.

R. Ah.

146 Q. Ça fait que vous ne pourrez pas continuer à feuilleter en même temps. Aux États-Unis, ça m'amène à vous amener à CAA/OC-12, prenez-le donc avec vous? Le NPN là?

R. O.K. Oui.

(16 h 45)

147 Q. Est-ce que vous l'avez, Monsieur Dumais?

M. PATRICK VANASSE :

R. Nous sommes en train de faire les calculs pour la question précédente. On a trouvé des chiffres.

LE PRÉSIDENT :

Je n'avais pas l'impression que la question de maître Bédard était d'arriver à un chiffre précis.#

Me ÉRIC BÉDARD :

Non, non.

LE PRÉSIDENT :

C'était un ordre de grandeur.

Me ÉRIC BÉDARD :

Je me satisfais de ce qui a été dit. C'est correct,

là.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Je pense que c'est un ordre de grandeur qui est reconnu un peu partout. Je vais le trouver.

Me ÉRIC BÉDARD :

CAA ou C-12.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Il y avait deux, trois pages je pense qui avaient été déposées, si je me fie aux notes. Je pense que ça incluait la page, votre page aussi, je pense, la page 100.

Me ÉRIC BÉDARD :

148 Q. Dans votre complément de preuve, gardez CAA dossier 12 avec vous, là, parce qu'on va en avoir besoin tantôt. Dans votre complément de preuve à la page 6, vous nous indiquez, je vous invite au deuxième paragraphe à la troisième ligne : « ... américaine était déjà en quatre-vingt-quinze (95) de trois point six millions (3,6M) par an... » Ça, ça vient d'où?

R. Ça, ça avait été mentionné, si je me rappelle bien, je pense qu'on le retrouve, bien une place qui est sûre c'est on le retrouve dans le rapport d'enquête sur les fluctuations et sur l'Abitibi, là.

149 Q. Ça c'est le rapport que vous avez écrit?

R. Que j'avais été impliqué dedans, oui. Qui est public

aussi. Il a été mentionné aussi dans la décision D-99-133.

150 Q. Mais il y a une donnée Kent, d'ailleurs c'est marqué dans votre propre document que vous nous avez soumis ce matin, Kent ne fait pas de données aux États-Unis.

R. Effectivement, à ma connaissance.

151 Q. O.K. Parce que la source qui est indiquée c'est Kent Marketing. Ça vient d'où ce trois point six millions-là (3,6M)?

R. Où c'est marqué Kent Marketing?

152 Q. Bien, j'ai regardé dans le rapport que vous avez rédigé.

R. La ligne dit : « Nous constatons aussi que la productivité du réseau de l'Ontario se situait pour cette même période... »

153 Q. Non, non, la note 5, CAA/OC 11.

R. O.K. Bien, en fait, ce n'était pas ça. Je ne sais pas si vous voulez l'avoir pareil ce que la ligne disait.

154 Q. Non, mais la ligne je le sais. C'est parce que la ligne vous nous renvoie en note 5 à CAA/OC 11. Je prends l'extrait de CAA/OC 11. Là, quand je le lis c'est à 5.1.4, Monsieur Dumais.

R. O.K., là je vous suis, là.

155 Q. O.K.

R. O.K.

156 Q. Puis vous dites :

Kent Marketing qui analyse les marchés de

dix mille (10 000) habitants et plus est  
nettement inférieur, États-Unis 3,6M,  
Ontario...

Je vous suggère que Kent ne font pas ces données-là  
pour les États-Unis. D'ailleurs, ça apparaît de votre  
propre preuve de ce matin.

R. En fait, vous le voyez à la page suivante, page 37.

157 Q. O.K. Qu'est-ce que c'est?

R. Si vous regardez au tableau c'est marqué : « États-  
Unis mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) », et  
par la suite, pour les données au Canada c'est  
spécifiquement marqué : « Ontario, Kent, mil neuf  
cent quatre-vingt-quinze (1995), Canada, Kent ».

158 Q. Là, c'est parce que je n'ai pas ça.

R. Page 37.

159 Q. Peut-être juste me montrer où vous êtes.

R. En fait, la page qui suit. Il manque une page dans  
ça. Vous avez la page. En fait, il vous manque la  
page 37. C'est ça ici.

Me CLAUDE TARDIF :

C'est parce qu'ils n'ont produit qu'un extrait,  
Maître Bédard. Vous n'avez pas le rapport. Je l'ai si  
ça peut vous être utile, je l'ai.

R. Mais j'ai le rapport ici.

Me ÉRIC BÉDARD :

Donc, ça, ça n'a pas été produit.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Il y a des collants jaunes, faites attention!

Me CLAUDE TARDIF :

Partout où il y a des collants jaunes, c'est des  
bonnes questions!

Me ÉRIC BÉDARD :

160 Q. O.K. Je vois bien que c'est marqué : « États-Unis  
quatre-vingt-quinze (95) », mais la référence n'est  
toujours pas là.

R. La seule référence que j'ai prise c'est le rapport  
public. Je ne peux pas aller plus loin.

161 Q. Le rapport public ne donne aucune référence. On est  
d'accord là-dessus?

R. C'est ce qu'on retrouve, oui. C'est marqué les  
sources du tableau, la décision D-99-133.

162 Q. Dans le rapport que vous avez rédigé, il n'y en a pas  
de référence sur le trois point six millions (3,6M).  
Maintenant, je veux faire un point avec ça.

R. Bien, je m'excuse, non. Il y a une référence qui est  
ce rapport-là.

163 Q. Oui, mais je veux dire je n'ai pas la donnée  
statistique d'où ça sort ça, là.

R. Non.

164 Q. Je ne le sais pas.

- R. Concrètement, vous n'avez pas, mettons, si on veut mettre ça factuellement, vous n'avez pas le NPN de mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) qui donnerait le chiffre.
- 165 Q. La façon de le faire au Québec, on s'est entendu tout à l'heure que la façon la plus exacte d'avoir le volume par station au Québec, c'est qu'on prenait les volumes de vente au détail, on divisait par le nombre de stations puis ça nous donnait le volume moyen. On est d'accord?
- R. On s'est entendu qu'il y avait deux manière de le faire. Il y avait le Kent ou Énergie au Québec.
- 166 Q. Non, non. La manière d'avoir la donnée statistique exacte c'est quoi?
- R. Bien, ça dépend quel marché. Si vous voulez faire l'ensemble du Québec.
- 167 Q. Pour l'ensemble du Québec.
- R. L'ensemble du Québec vous prenez la donnée Énergie Québec divisée par le nombre de stations publiées par Énergie Québec, pour l'ensemble du Québec.
- 168 Q. Je vais vous suggérer en théorie vous prenez les ventes au détail divisées par le nombre de stations. Est-ce que j'ai raison de vous suggérer ça?
- R. Le volume c'est ça, oui.
- 169 Q. Bon. Avez-vous essayé de le faire pour les États-Unis?
- R. De faire?
- 170 Q. Le volume moyen par station parce que vous indiquez



trois point six millions (3,6M). Avez-vous essayé de trouver ces données-là aux États-Unis?

R. Non.

171 Q. Non. Je vais vous suggérer qu'on les a un peu trouvées finalement.

R. Pour mil neuf cent quatre-vingt-quinze (1995)?

172 Q. Non, pour deux mille deux (2002).

R. Ah! Pour deux mille deux (2002), votre question n'est pas la même. Deux mille deux (2002), oui, je l'ai trouvé.

173 Q. Ah! Vous l'avez trouvé où?

R. Définitivement. Bien, je pense que ça a été déposé. Vous avez parlé de la pièce 12.

174 Q. Bon, O.K.

R. Si vous allez à la page 103, c'est-à-dire à peu près deux pages plus loin de ce que vous avez utilisé. Bien je vais attendre votre question.

175 Q. Non, non, ma question c'est : l'avez-vous trouvé. Puis vous me dites vous l'avez trouvé.

R. Oui.

176 Q. Alors vous vous fondez, en fait, si j'ai bien compris, vous avez pris OC-12, vous êtes allé à la fin complètement puis vous avez fait l'arithmétique que votre avocat a invité mes collègues à faire devant le Tribunal, c'est exact?

R. Et j'espère que ça balance.

177 Q. C'est ce qu'on va voir.

R. Allons-y.

178 Q. Savez-vous comment c'est compilé les données? Ça ce n'est pas NPN. Les données du premier tableau c'est NPN qui sont fondées sur le Bureau of Sensus. Vous trouvez ça en bas de page, qui sont les statistiques du gouvernement des États-Unis. D'accord, on est d'accord là-dessus?

R. Oui.

179 Q. Vous avez juste à regarder c'est marqué en bas de page. Ça va, Monsieur Dumais?

R. Oui, oui.

180 Q. O.K. Maintenant, par contre, les données qu'on retrouve à la page que vous nous invitez à consulter, la source ce n'est plus le gouvernement des États-Unis. C'est une compagnie privée qui s'appelle MPSI Systems Inc. Savez-vous comment ils ramassent leurs données MPSI Systems Inc.?

R. Je ne sais pas où est-ce que vous avez trouvé cette référence-là. Moi je vais vous dire je me fie à regarder la page 100, celle que vous avez déposée, qui est la première page de la section Retail Market- Stations. O.K., page 100.

181 Q. Oui.

R. Regardez le dernier paragraphe du texte en haut qui est l'introduction à toute cette section-là.

182 Q. Oui.

R. Qui va jusqu'à la page, en fait ça va jusqu'à la page 104. Là, ils commencent à parler des C Stores.

183 Q. Allez-y.

R. Et le dernier paragraphe explique :

This survey attempts to count all facilities  
that sell retail gasoline, including  
gasoline C Stores, traditional service  
stations, truck stops...

Ça fait que ce qu'ils disent c'est que le chiffre que  
vous avez et les données de cette section-là  
compilent toutes les stations.

184 Q. Ça c'est parfait. Je n'ai aucun problème avec ça.

R. Donc si vous allez à la page 103, les données qui  
sont là c'est pour tout le marché des États-Unis,  
n'est-ce pas? Bien là, si je me fie.

185 Q. Alors c'est ma question.

R. O.K.

186 Q. Est-ce que vous avez vérifié comment cette société-là  
MPSI Systems compile ses données?

R. La réponse c'est non.

187 Q. La réponse c'est non.

R. Moi je me suis fié sur l'énoncé de l'introduction.

188 Q. Bon.

R. Je n'ai pas été voir MPSI.

189 Q. Je ne veux pas non plus... Écoutez, c'est vraiment un  
pur hasard, mais j'avais un email de MPSI sur comment  
ils compilent leurs données. Je pense que je vais me  
contenter du site Internet pour le moment.

R. Vous voulez déposer un email?

190 Q. Bien, écoutez, j'avais dit à mes clients, on ne peut pas déposer ça. Peut-être que je vais le déposer finalement. Je veux juste attirer votre attention au deuxième paragraphe. C'est juste la première page. Si vous avez d'autre chose, le site Internet est accessible. Je vous suggère.

Me BENOÎT PEPIN :

Maître Bédard, est-ce que vous désirez le coter?

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui, le coter, excusez-moi.

Me BENOÎT PEPIN :

C'est pour l'interrogatoire.

Me ÉRIC BÉDARD :

Vous avez bien raison. AQUIP-26, je crois.

AQUIP-26 : Courrier électronique de MPSI

191 Q. J'attire juste votre attention sur le troisième paragraphe, la question : « Do you have this information at the state level? » Et vous y verrez que la méthode qu'ils font c'est qu'ils prennent des marchés, des marchés particuliers puis que le reste est une estimation. Ils ne l'ont même pas à l'état de

state, donc j'en tire la conclusion qu'en termes de données brutes, ils ne doivent pas l'avoir sur une base parfaitement exacte non plus à l'égard de l'ensemble des États-Unis. Seriez-vous d'accord avec ça?

R. Je connais très bien MPSI comme compagnie.

192 Q. Oui.

R. Ce que je vous rappelle c'est à la page 100 que vous avez utilisée.

193 Q. Je ne remets pas en cause les données de la page 100.

R. Non, c'est tous les États. Les États sont tous là.

194 Q. Je ne remets pas en cause les données de la page 100.

Mais ici ce n'est pas la même source la page 100 puis MPSI. Ce n'est pas la même source. Parce que le gouvernement américain publie. Je vais vous inviter à regarder.

R. Peut-être vous avez raison. Maître, je ne le sais pas.

195 Q. Vous ne le savez pas.

R. Moi j'ai pris pour acquis honnêtement que cette section-là était basée, contenait toutes les stations de service. Astheure s'ils utilisent leur propre personnel de NPN ou une firme comme MPSI, ça, je n'ai aucune idée.

196 Q. Mais si vous prenez AQUIP-27. Est-ce que c'est 27?

Non, attendez une seconde.

M. MICHEL HARDY :

On est rendu à 26.

Me ÉRIC BÉDARD :

197 Q. Si vous prenez AQUIP-22, pardon. Prenez AQUIP-22 que

je vous ai montrée ce matin. Regardez, Monsieur  
Dumais, c'est celle-là. Vous allez voir que le  
gouvernement des États-Unis.

R. Excusez, on n'a pas AQUIP-22.

198 Q. Vous ne l'avez pas. Je n'en ai pas d'autres copies.

J'en ai donné deux copies à votre avocat ce matin.  
Bien, ce midi.

R. C'est parce qu'il n'a pas le droit de répondre pour  
nous autres.

LE PRÉSIDENT :

Maître Tardif qui a l'habitude de venir à la relève.

Me ÉRIC BÉDARD :

199 Q. Alors prenez AQUIP, le verso, regardez c'est un

tableau. J'attire votre attention item, la colonne  
« item ». Là, je vous avoue que vous avez le total du  
fuel consumed, selon les catégories de véhicules.  
Vous allez le trouver, vous voyez la colonne year.  
Vous descendez, vous allez trouver dans le sixième  
carré, sept et huitième données, fuel consumed puis  
vous avez même la source. 7 : « total fuel  
consumption figure derived from the State fuel tax

records and refleete the latest available data. » Puis la distribution est faite en fonction des milles par gallon. On reviendra après à ça. Donc si on veut avoir une donnée exacte du marché américain dans son ensemble, si on veut faire des comparables avec vous, on prendrait le total du fuel consumed pour les passengers' cars, les other. Écoutez, moi, pour les fins de mon calcul, là, je vous avoue que j'ai inclus les motocyclettes. Ça fait qu'on va les mettre aussi pour les fins de mon calcul. C'est à mon désavantage.

R. C'est votre preuve.

200 Q. C'est ça.

R. Puis votre argumentation.

201 Q. Et puis je divise par le nombre de stations.

Normalement, ça devrait me donner la moyenne de litrage par station. Vous êtes d'accord avec ça, Monsieur Dumais?

R. Bien, mathématiquement, oui. J'ai juste de la misère à vous suivre, là. Bien, disons je me fie à vous.

202 Q. Bien, c'est parce que quand on fait ces calculs-là, on n'arrive pas à trois millions six cent mille (3,6M) mais à deux millions sept cent mille (2,7M) litres. Regardez l'autre côté. Deux millions sept cent quatre-vingt-dix-huit mille (2,798,000 ), c'est deux point huit (2,8M).

R. L'endos c'est votre information à vous, c'est ça?

203 Q. Oui, oui, c'est mon arithmétique.

R. O.K.

204 Q. Mais I stand to be corrected.

R. So I was. Bien, disons c'est vos chiffres. Je ne les conteste pas.

205 Q. Bien, là, non, non, c'est ça, là, c'est mes chiffres. Je veux juste savoir, parce que, vous, vous avez pris une méthode X pour arriver à trois point six millions (3,6M). Est-ce que vous pensez que c'est une méthode qui est acceptable, ça, pour avoir le litrage par station?

R. Honnêtement, il faudrait que je vois toutes les données que vous utilisez. D'un côté, mettons, moi j'ai pris, suite à votre preuve, les données de NPN sur la base que c'était toutes les stations et tous les volumes. J'arrive avec un chiffre deux pages plus loin qui donne le montant qu'on parlait de quatre millions sept (4,7M).

206 Q. Mais c'est une estimation.

R. Et ce que je regarde c'est: est-ce que ça compare le quatre millions sept (4,7M). Parce que le quatre millions sept (4,7M), si le trois millions cinq (3,5M), en quatre-vingt (80)... quelques années. Ce trois millions cinq (3,5M) aux États-Unis était sur une base nationale. Le quatre millions sept (4,7M) aujourd'hui, en théorie selon mon estimé était sur une base nationale.

207 Q. Mais vous et moi on convient qu'on ne sait pas d'où il vient, le trois millions cinq (3,5M).

R. Bien, moi, il vient de NPN.



- 208 Q. Non, non, non, le trois millions six (3,6M) dont on parlait tantôt, on ne le sait pas d'où il vient ça. On n'a aucune idée. On est d'accord là-dessus?
- R. Disons c'est un peu vague, là, mais il vient des États-Unis, oui, c'est ça. O.K.
- 209 Q. Mais je ne peux même pas, à la lumière du rapport je ne peux même pas dire ça.
- R. D'accord, O.K. Je n'ai pas trouvé la source moi non plus. Vous l'avez sûrement cherchée.
- 210 Q. Oui. Je vous jure que oui.
- R. Astheure, si vous me dites que le chiffre qu'on devrait voir aujourd'hui est deux millions huit (2,8M), mettons j'arrondis, là.
- 211 Q. Oui.
- R. Ça veut dire que le deux millions huit (2,8M) d'aujourd'hui est sûrement beaucoup plus élevé, ça n'a certainement pas descendu aux États-Unis, mettons, depuis admettons dix (10) ans, huit dix (10) ans. Donc le trois millions cinq (3,5M) qui aurait été fait dans les années quatre-vingt-quinze (95), si je suis votre logique, aurait été fait à partir probablement de MPSI.
- 212 Q. Mais je ne vous demande pas de suivre ma logique.
- R. Je veux juste finir mon argument.
- 213 Q. Qu'est-ce que c'est ma question, Monsieur Dumais?
- R. Non, non, je veux juste essayer d'associer.
- 214 Q. Qu'est-ce que c'est ma question?
- R. J'essaie de comprendre les arbres dans la forêt, là.

215 Q. Mais ma question c'est simple puis je vous demande juste de répondre à la question. Votre avocat va revenir pour vous faire préciser après. Ma question c'est : Dans le contexte que je vous ai indiqué, si je prends le total des colonnes que je vous ai montrées, divisé par, parce que je suis d'accord avec vous, la page 100 du NPN est une donnée du gouvernement des États-Unis, ça marche, ça devrait me donner le volume moyen par station. Est-ce qu'on est d'accord?

R. Mathématiquement ce que vous dites que vous faites devrait donner ça. Astheure, est-ce que vous utilisez les bonnes données, c'est là que je continuais mon complément de réponse. C'est que présentement sur la table, je comprends, il y a trois chiffres. Il y a un trois virgule cinq (3,5M) qui avait été, trois virgule six (3,6).

216 Q. Donc on ne sait pas d'où il vient.

R. Qui avait été cité dans D-99-133 et dans le rapport, qui peut être soit de source similaire à la vôtre ou soit de source MPSI. On a aussi un chiffre de quatre millions (4M) que j'avais, quatre millions sept (4,7M).

217 Q. Oui.

R. Qui, selon vous, selon de source MPSI, et qui était perçu, selon moi, comme étant de source NPN.

218 Q. Mais c'est marqué en bas du tableau.

R. Oui, oui. Je n'argumente pas avec vous,

- 219 Q. O.K. Mais vous en convenez avec moi.
- R. Le troisième chiffre qui arrive aujourd'hui dans le décor c'est votre deux millions sept (2,7M).
- 220 Q. Deux millions huit (2,8M), deux millions huit (2,8M).
- R. Deux millions huit (2,8M). Oui, oui, je vais vous donner les quatre-vingt-dix-huit mille (98K) litres. Le deux millions huit (2,8M). Donc ce deux millions huit (2,8M) aujourd'hui est sur une base nationale.
- 221 Q. Exact.
- R. Le trois millions six (3,6M) qui était en quatre-vingt-quinze (95) ne pouvait pas être sur une base nationale.
- 222 Q. Ou était une mauvaise évaluation.
- R. Bien, je vais leur donner crédit aux États-Unis. Je ne pense pas qu'ils auraient fait.
- 223 Q. Moi aussi je donne crédit aux États-Unis. C'est juste que comme je ne connais pas la source.
- R. Le chiffre existe. O.K. Il a été pris quelque part.
- 224 Q. Je vais vous suggérer autre chose.
- R. Donc ce que je veux dire c'est que le quatre millions sept (4,7M), mettons si on l'appelle dans des normes MPSI, quatre millions sept (4,7M) aujourd'hui aux États-Unis ça se compare avec le trois millions six (3,6M) qui était en quatre-vingt-quinze (95) aux États-Unis.
- 225 Q. C'est sur que par rapport à la totalité, puisque j'ai exclu certaines colonnes, il peut y avoir une petite différence dans la consommation. Il peut y avoir des

variations, mais évidemment on essaie de tâter pour arriver au chiffre le plus exact possible. Mais je vous concède qu'il peut y avoir un certain nombre de variations. Si on faisait le même exercice qu'on a fait au Canada, qu'on a fait ensemble tout à l'heure que vous avez fait avec moi, allez à AQUIP-26.

(17 h)

226 Q. AQUIP-26, c'est le total des ventes d'essence. Je l'ai au complet. Il n'y en a plus de colonnes.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Il y en a pas mal à mon goût.

227 Q. Non, non, je comprends, mais il n'y a plus de motocyclettes, de scooters, de motos, de bus. C'est le total pour l'essence. Puis, là, je le divise par le nombre de stations. Ça, en principe, je ne devrais pas en échapper beaucoup là-dedans.

R. En fait, vous prenez toute la gazoline qui est vendue, autant dans les hors-bords...

228 Q. Je fais l'Énergie au Québec. Je fais ce que vous aviez fait, là, dans votre tableau, c'est exact?

R. Moi, je prenais ça en tonne équivalent. C'est ça.

229 Q. Mais on est d'accord...

R. En théorie, oui.

230 Q. Mais le processus, outre le fait que l'unité de mesure n'est pas la même, est le même, vous êtes d'accord avec ça?

R. Le processus est le même, oui. C'est ça.

« Astheure », il s'agit de savoir qu'est-ce qu'il y a dedans.

231 Q. On va se faciliter la vie. Puis s'il y a une erreur de calcul, il y aura une erreur de calcul, vous me le direz, mais j'ai fait ce calcul-là. En fait, je ne me donnerai pas trop de crédit, ce n'est pas moi qui l'ai fait.

Me PIERRE TOURIGNY :

Quelle surprise!

LE PRÉSIDENT :

AQUIP-27.

Me ÉRIC BÉDARD :

AQUIP-27.

AQUIP-27 : Volume d'essence vendu et volume moyen aux États-Unis en 2001.

232 Q. Là, j'ai pris le total, je n'ai pas exclu les motos, je n'ai pas exclu les hors-bords, je n'ai pas exclu rien. J'ai pris l'essence. J'ai pris le nombre de postes, NPN, sur lequel on est tous d'accord. Le nombre de gallons de « Prime Suppliers », le nombre de gallons... bon, et caetera. Et divisé par le nombre de postes.

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. En fait, si je compare vos deux feuilles, en deux mille un (2001), selon votre premier calcul, vous aviez deux millions huit (2,8 M).
- 233 Q. Deux millions huit (2,8 M), oui, mais...
- R. En deux mille un (2001), pour la même année, selon votre deuxième calcul, vous êtes rendu à deux millions neuf (2,9 M).
- 234 Q. Oui, mais, là, je n'ai plus exclu aucune colonne.
- R. Ça fait que plus qu'on trouve des données, plus que ça monte.
- 235 Q. C'est-à-dire que je concède avec vous que les données peuvent varier. Mais ce que je vous dis, c'est que, ici, j'ai le total, alors que dans l'autre que je vous ai présenté tout à l'heure, j'avais exclu un certain nombre de choses, j'ai exclu le... le « In Yard » qu'on me dit.
- R. En fait, ici, si votre deux millions neuf (2,9 M) inclut tout, tout, là, on peut... pas a contrario mais comment qu'on dit ça en latin, là, à l'inverse...
- 236 Q. Expressio, unius est exclusio alterius, ou je ne sais pas quoi.
- R. C'est ce que je voulais dire, là. C'est ce que vous démontrez, en fait, en prenant... bien, là, j'essaie de suivre votre raisonnement, là. En prenant ces deux statistiques-là, ce que vous démontrez, c'est que l'impact des motos, des bicycles à gaz, des ski-doo

et l'équivalent, dans un calcul, vous passez de deux millions huit (2,8 M) à deux millions neuf (2,9 M).

237 Q. C'est ça.

R. Ça fait qu'il y a un impact de point un sur...

238 Q. C'est un impact qui est relativement négligeable.

R. C'est comme ça que j'interprète vos chiffres.

239 Q. Mais, moi, je ne les interprète pas, parce que je sais qu'il peut y avoir des petites variations. Mais, ici, ce que je comprends, puis ce que vous m'avez déjà dit, puis ce que je voulais faire établir avec vous, c'est que j'ai fait le, évidemment à l'exception de l'unité de mesure qui n'est pas le TEP, là, mais je me suis livré au même processus que celui auquel vous vous étiez livré en utilisant les données d'Énergie au Québec dans votre rapport principal, c'est exact?

R. Ce que vous avancez, c'est que, selon vos analyses pointues, là, si je peux les appeler de même, quand vous faites le calcul, excluant les bicycles et les ski-doos, vous arrivez à deux millions huit (2,8 M) pour tout le marché des États-Unis au complet.

240 Q. C'est ça.

R. C'est ça, c'est comme ça que je comprends les données que vous mettez sur la table? C'est peut-être pas à moi à poser la question.

241 Q. Bien, c'est parce que c'est moi qui pose...

R. C'est ça.

242 Q. C'est parce que je voulais vous demander...

R. J'essaie de comprendre.

243 Q. ... vous souvenez-vous quelle question j'ai posée.  
Alors, ma question, et je la répète, et c'était  
l'unique but, en fait j'ai déjà la réponse, là, mais  
puisque vous avez continué. Ça, si j'exclus... là, je  
vous parle du dernier, là, AQUIP-27, si j'exclus le  
fait que ce n'est pas la même mesure, unité de  
mesure, vous aviez des TEP, je pense, là, c'est le  
même exercice que celui auquel vous vous étiez livré  
dans votre rapport principal avec les chiffres de  
l'Énergie au Québec, c'est exact?

R. Je pense que, mettons, honnêtement, on n'a pas fait  
de calcul sur le volume moyen total, on a cité les  
volumes qui étaient mentionnés pour l'ensemble du  
Québec.

244 Q. Non, mais, ça, c'est le volume total.

R. Oui, mais je pense qu'on a... Je ne me rappelle pas  
d'avoir fait le calcul. Peut-être que vous avez  
raison, mais... Je me rappelle de l'avoir fait sur  
Kent, mais sur le volume total, je me rappelle  
d'avoir cité...

245 Q. Mais vous avez utilisé comme donnée le volume total,  
c'est exact?

R. Pour démontrer l'augmentation ou le peu  
d'augmentation de la demande selon vos termes.

246 Q. Parfait.

R. C'est ça qu'on a fait. En fait, c'est... Sans vouloir  
poser de questions, est-ce que je peux faire un



complément de compréhension?

247 Q. Un quoi? Un complément de compréhension. Regardez, Monsieur Dumais, je vais vous poser une question à la place. Est-ce que ça s'appelle de l'argumentation?

R. Non, non, ça s'appelle de la compréhension de votre mémoire.

248 Q. Vous me demandez... Regardez, votre avocat va vous poser des questions, Monsieur Dumais. Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions pour le témoin.

LE PRÉSIDENT :

Maître Chalifoux.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me IVANHOÉ CHALIFOUX :

Ivanhoé Chalifoux pour l'ASA.

249 Q. Ma première question va s'adresser à monsieur Vanasse. Si on prend votre mémoire à la page 22. J'aimerais que vous m'expliquiez brièvement le concept d'amplitude. Je pense que j'ai peut-être mal compris de quoi il s'agissait.

M. PATRICK VANASSE :

R. Le concept d'amplitude, je ne sais pas si monsieur Dumais pourrait compléter... Qu'est-ce qu'on entend par concept d'amplitude?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, le mot « amplitude » est en relation avec, mettons point de vue statistique, avec la variation entre les plus hauts et les plus bas. O.K. Dans le terme du jargon, là, c'est la fluctuation des prix. O.K. Si on se met v'là bien des années, le prix montait très haut puis descendait très bas. Ça fait que l'amplitude, si on prend comme une modulation, la modulation était grande, l'amplitude entre le plus haut et le plus bas était élevée.

Et si vous mettez ça « astheure » dans un contexte d'industrie, si mon coût d'opération se situe mettons au tiers du chemin, si l'amplitude est assez élevée, puis elle reste longtemps en haut, bien, comme tout bon homme d'affaires, je vais mettre beaucoup d'argent dans mes poches, qui va me permettre de survivre quand ça descend en bas. Et si l'amplitude augmente encore bien haut puis, là, tu as l'effet, mettons, parachute, qui descend graduellement, bien, à chaque jour que je fais, j'empoche un delta de marge en haut de mes coûts d'exploitation, mes coûts d'opération de base, parce que l'amplitude est assez élevée, et que ça descend plus bas. Si l'amplitude diminue, bien, là, je risque d'avoir moins d'opportunité d'accumuler des fonds pour les mauvais jours. Si je peux l'imager comme ça. Ça fait que c'est ça qu'est l'amplitude qu'on voulait dire. O.K.

J'espère que ça répond à la question.

250 Q. Bien, je vais vous expliquer ce que je comprends, vous me direz...

R. Oui, oui.

251 Q. ... si j'ai raison.

R. Allez-y!

252 Q. On remarque souvent que l'essence passe disons de soixante-dix cents (70 ¢) à quatre-vingts cents (80 ¢), de soixante-dix cents (70 ¢) à soixante-dix-huit cents (78 ¢). L'amplitude, c'est le montant, c'est la différence entre le prix le plus élevé et le prix le plus bas?

R. C'est ça, l'amplitude sur les prix serait ça.  
« Astheure », vous pouvez faire le même genre de calcul sur la marge ou sur n'importe quoi que vous voulez statistiquement, là, comparer.

253 Q. Et si je me réfère au tableau de la page 22, au tableau 9, pour deux mille (2000), deux mille un (2001), deux mille deux (2002), l'amplitude a diminué?

R. C'est ça, oui.

254 Q. Elle a passé de six point deux (6,2) à cinq point cinq (5,5)?

R. Ça, c'est en prenant, selon les données de la Régie, la moyenne pondérée régionale la plus basse. On n'a pas été par marché puis on n'a pas été par région. On a pris la moyenne pondérée régionale la plus basse.  
O.K.

- 255 Q. Alors, l'amplitude est diminuée de sept dixième de cent?
- R. C'est ça.
- 256 Q. De deux mille (2000) à deux mille deux (2002)?
- R. (Signe affirmatif)
- 257 Q. Et si je vous ramène au tableau de la page 20, la moyenne pondérée annuelle, la première colonne, pour la même période, deux mille (2000) à deux mille deux (2002)...
- R. Oui, oui, je vous suis.
- 258 Q. La première colonne, deux mille (2000) à deux mille deux (2002), la moyenne pondérée annuelle est passée de cinq point trois (5,3) à quatre point huit (4,8). Alors, j'en conclus qu'une diminution d'amplitude est une bonne chose pour le consommateur. Est-ce que j'ai raison?
- R. Est une bonne chose pour pratiquement tous les intervenants dans le marché. Le consommateur peut peut-être bénéficier parce qu'il y a moins de fluctuations. Ça fait qu'il est moins frustré, au départ. Ce qu'on entend souvent : Pourquoi je paie quatre-vingts cents (80 ¢) quand je payais soixante-dix (70) la semaine passée? La frustration baisse. Mais c'est aussi une bonne chose pour l'opérateur aussi, parce que si l'amplitude est réduite dans le bon sens, c'est-à-dire que c'est le prix qui... le prix de base qui se stabilise un peu plus haut, bien, automatiquement tu es moins souvent dans des zones

négatives. Ça fait que c'est bon pour tout le monde dans le fond.

259 Q. En prenant comme base que le marché du Québec est environ sept milliards de litres, et en me référant à votre tableau de la page 20, entre deux mille (2000) et deux mille deux (2002), alors que l'amplitude est diminuée, la moyenne pondérée annuelle est passée de cinq point trois (5,3) à quatre point huit (4,8), ce qui représente une diminution de cinq dixième de cent, ou une demi-cent. Jusque-là, on est d'accord?

R. Mathématiquement, là, vous ne vous trompez pas.

260 Q. Alors, à sept milliards de litres, ce que j'en conclus, c'est que les consommateurs, entre deux mille (2000) et deux mille deux (2002), ont payé trente-cinq millions (35 M\$) de moins de marge aux détaillants. Est-ce que ma mathématique est encore bonne?

R. Là, je ne pourrais pas signer ça avec vous, là, parce que ça dépend dans quel sens que l'amplitude a joué, là. Si l'amplitude a descendu carrément du haut, et le bas a baissé, oui, le consommateur y a gagné. Mais si cette diminution d'amplitude-là se reflète par une stabilisation de prix dans un contexte plus élevé, bien, là, le consommateur n'a pas bénéficié aussi souvent, si on parle crûment, là, aussi souvent, il n'a pas bénéficié de prix très bas, mettons, O.K., ou les marges sont minimes, pour prendre des mots qui choquent les oreilles de tout le monde, là.

Et si la marge descend à une demi-cent ou un sou, parce que quelqu'un est capable de fonctionner à l'intérieur de ce coût d'opération-là en théorie, bien, si le marché ne descend pas jusque-là, bien, là, le consommateur est lésé dans un certain sens parce que, avant ça, si ça descendait plus bas, il bénéficiait de zones plus basses. O.K. Les ventes du samedi matin ou du vendredi soir - on ne nommera pas personne, mais certains compétiteurs étaient capables de faire, puis attirer du monde bien rapidement, bien, là, soudainement, parce que l'amplitude se stabilise à un certain niveau, bien, le consommateur n'a plus le bénéfice de ce bas prix mettons, cette zone de bas prix.

261 Q. Mais ce qu'on a au tableau 8 est une moyenne pondérée annuelle?

R. C'est ça.

262 Q. Alors, si je prends la moyenne pondérée annuelle, en l'an deux mille (2000), l'écart hors taxes était de cinq point trois cents (5,3 ¢) annuellement, et en deux mille deux (2002) de quatre point huit cents (4,8 ¢) annuellement. Alors, pour ces deux années-là, la dépense des consommateurs en marge de détail, en paiement aux détaillants d'essence, a été de sept milliards fois une demi-cent ou trente-cinq millions (35 M\$) de moins pour l'année, pour l'an deux mille (2000) comparé à l'an deux mille deux (2002). Pour la même période, la différence d'amplitude a été de,

comme votre tableau 9 le montre, de six point deux  
(6,2) à cinq point cinq (5,5).

(17 h 20)

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, en regardant mes chiffres, en regardant les chiffres, si je vais au tableau 3 qui représente deux mille deux (2002), la moyenne pondérée mensuelle la plus élevée... Non. O.K. C'est correct. C'est moi qui me suis trompé de colonne. O.K. Oubliez ce que je viens de dire.

263 Q. Alors, est-ce que j'ai raison de dire, les consommateurs québécois, entre deux mille (2000) et deux mille deux (2002), ont payé trente-cinq millions (35 M\$) de moins en deux mille deux (2002) qu'en deux mille (2000)? Si on se fie aux chiffres de la Régie, puisque c'est la moyenne pondérée annuelle.

R. Je ne peux pas faire le lien que vous faites en faisant votre calcul. Je ne peux pas m'avancer là-dessus.

264 Q. On va passer à un autre sujet. Le deuxième est une clarification. Qui est-ce qui a rédigé entre vous deux ou une troisième personne peut-être, qui est-ce qui a rédigé, en fait, le mémoire?

M. PATRICK VANASSE :

R. La rédaction finale a été faite par moi. Sauf que, qu'est-ce qui est arrivé, c'est que monsieur André

Dumais nous a guidés dans les différentes étapes et dans les différents points à toucher.

265 Q. O.K.

R. Et a été révisé aussi par l'ensemble du groupe aussi pour les modifications finales.

266 Q. Je voudrais vous amener à la page 20... non, à la page 19, le point 2.4.2. On y est, Monsieur Vanasse?

R. Oui.

267 Q. Vous dites :

Le montant établi génère une rente appréciable.

J'aimerais que vous me définissiez le mot « rente ». J'ai de la misère à comprendre ce que vous signifiez, ce que vous voulez dire par une rente appréciable. J'ai la définition du Petit Robert ici de ce qu'est une rente, et j'ai de la difficulté à comprendre le mot « rente » dans le contexte. C'est un mot que vous avez utilisé peut-être quinze, vingt fois dans le mémoire. Alors, j'aimerais que vous rattachiez le mot « rente » à la définition du mot « rente » comme elle est généralement acceptée par le Petit Robert.

R. Qu'est-ce qu'on a entendu comme rente, c'est qu'on entendait un montant qui permettait aux stations, même les moins efficaces, moins efficaces, de pouvoir quand même... de pouvoir quand même rester en place même si cette station était moins efficace, parce que



qu'est-ce qu'on s'est rendu compte, c'est que ce trois cents par litre (3 ¢/l) là n'a pas permis une restructuration du marché. Donc, si une station d'essence a un taux, une marge suffisante, même si elle est moins efficace, elle pourrait quand même rester en opération. Donc, cette rente-là va, ce montant-là, le trois cents par litre (3 ¢/l) va permettre aux stations de, même les moins efficaces, de rester en opération. C'est ce qu'on entendait par ce terme-là.

268 Q. Je comprends le concept, mais comment pouvez-vous appeler ça une rente? En comptabilité, en général, mes connaissances sont peut-être limitées, j'appellerais plutôt ça le revenu brut de la station. Est-ce que c'est ce que vous voulez dire? Est-ce que... Est-ce que quand je lis « rente », je devrais lire « le revenu brut de la station »?

R. On pourrait parler d'un revenu global de la station, un revenu qui permet à la station de pouvoir, même si la station est moins efficace, de pouvoir survivre, pouvoir demeurer en affaires malgré son manque d'efficacité. Donc, ça permet un certain confort dans le marché qui empêche la restructuration. On parle de rente, on parle aussi de confort aussi.

269 Q. Est-ce qu'on parle du revenu que l'opérateur utilise pour payer ses dépenses? Est-ce que c'est de ça qu'on parle quand vous parlez de rente?

R. On parle de l'ensemble des revenus, non seulement

pour payer ses opérations mais pour générer un profit assez confortable pour pouvoir rester en opération, même s'il est moins efficace.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, un des items qui n'est pas inclus dans ce qui est mentionné comme rente, ça serait l'escompte de volume que, mettons, l'opérateur obtient ou le distributeur obtient. Dans la rente confortable ou le revenu, la marge commerciale totale que la personne peut se servir pour opérer, bien, il y a un élément qui lui est donné par le marché. Ici, les chiffres comparent à partir des données de la Régie.

Donc, les données de la Régie partent d'un certain niveau. Si à ce niveau-là vous ajoutez ce que vous négociez avec votre distributeur, l'ensemble de ces revenus-là permet aux joueurs de rester en position, parce qu'il n'y en a pas eu de consolidation, de sortie. Si on se remet v'là plusieurs années, il y en a eu des périodes troubles, là, que vous avez vécues probablement et que, moi aussi, j'ai vécues, où, effectivement, il y avait des prises en charge, faute de meilleur mot, de compagnies parce que, soudainement, là, si on se replace au début des années quatre-vingt-dix (90), les rentes totales devenaient beaucoup plus... devenaient inférieures aux coûts d'opération de plusieurs compagnies.

On va en nommer juste une qui est disparue, là, ça ne l'affectera pas, Sergaz est disparu du chantier; son coût d'opération, il l'a dit dans les journaux, était dix cents et demi du litre (10,5 ¢/l), et la rente totale était beaucoup moindre que ça quand est arrivé un certain indépendant de l'Ouest. Ça fait que, ça, a fait que la rente a - comment je dirais ça - réaligné tout le marché au complet. Ça fait que quand on parle de rente, il faut aussi mentalement inclure d'autres portions qui seraient, entre autres, l'escompte de volume.

270 Q. Alors, quand je lis dans le Petit Robert, là, que, « en économie », pour rente, c'est « le revenu de la productivité naturelle d'une terre, distincte de celle du travail et du capital investi ». J'ai encore de la difficulté à relier le concept de rente au concept de revenu brut d'un poste d'essence. Est-ce que vous avez des objections à ce que j'appelle ça le revenu brut plutôt que la rente pour ma prochaine question?

R. Dans un sens, oui, parce que si vous l'appellez revenu brut, il faut que vous incluiez à l'intérieur de ça l'escompte volume. Ce qui est implicitement inclus, quand on parle mettons de rente ou de revenu... Si vous dites revenu brut de façon générale, puis vous reconnaissez que, dans le revenu brut d'un détaillant ou d'un distributeur est inclus mon escompte de volume, mettons, que j'obtiens parce que j'ai un

volume que je peux négocier avec mon distributeur Crevier ou Shell ou Esso, bien, ma rente à moi va être l'écart entre les prix hors taxes plus qu'est-ce que j'ai été capable de négocier et plus mon efficacité opérationnelle. Quand je mets tout ça ensemble, il me reste une rente, moi. Mais la rente est la différence entre mes coûts et tous ces éléments-là que je viens de mentionner.

271 Q. On va prendre un exemple précis, peut-être que ça va m'aider à comprendre. Si on parle d'un volume d'un million de litres et que, pour ce détaillant-là, la différence entre son prix d'achat et son prix de vente, moyenne pour l'année, est de trois point cinq cents (3,5 ¢). Autrement dit qu'il fait un million de fois trois point cinq cents (3,5 ¢). Est-ce que son revenu brut ou sa rente serait de trente-cinq mille dollars (35 000 \$)?

R. Si le trois point cinq sous (3,5 ¢) inclut l'absence d'escompte volume ou le volume, l'escompte de volume qu'il obtiendrait, si le trois point cinq sous (3,5 ¢) inclut ça, votre point est correct.

272 Q. Eh bien! Et votre point, Monsieur Vanasse, serait que, et il a déjà été établi que le coût d'opération d'un poste d'essence est de cent cinq mille dollars (105 000 \$) dont la plupart des frais sont des frais fixes, que le fait qu'il y a un revenu de trente-cinq mille dollars (35 000 \$) aiderait la personne qui a des coûts de soixante-quinze mille (75 000 \$) ou de

quatre-vingt mille (80 000 \$) à demeurer en affaire?

- R. En fait, votre prémisse de départ est, est-ce que vous voulez protéger, puis je prends les mots entre guillemets, est-ce que vous voulez protéger la station-service qui pompe un million de litres par année? Si l'objectif est de protéger ce compétiteur-là, il n'y a pas de doute que, basé sur les chiffres de la Régie, le trente-cinq mille dollars (35 000 \$) n'est pas suffisant pour couvrir la totalité de ses coûts. Par contre, si l'objectif de la Régie est de protéger la concurrence, peut-être que la Régie, elle, ce qu'elle veut, c'est que cette station-là de un million de litres soit amalgamée ou soit achetée ou disparaisse ou soit réinvestie d'une certaine façon pour passer de un million de litres à deux ou à trois ou à cinq. C'est ce qu'on retrouve un peu partout. Mais c'est sûr que ça dépend, c'est quoi votre prémisse de base. Si vous voulez protéger le concurrent d'un million de litres, il va avoir de la misère à vivre avec trente-cinq mille dollars (35 000 \$). Ça, juste ses taxes puis ses salaires, ça va en prendre une bonne partie.

273 Q. Ça va en prendre plus que son trente-cinq mille (35 000 \$).

R. J'étais poli.

274 Q. Merci. Ce qui nous amène à la restructuration. La restructuration, si j'ai bien compris, et j'ai assisté à plusieurs des journées d'audience, c'est

une façon de dire, la diminution du nombre de postes d'essence. Est-ce que vous êtes d'accord avec ça, Monsieur Vanasse?

M. PATRICK VANASSE :

R. Oui, nous sommes d'accord avec ça.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Je vais faire un bémol positif. Moi, je le définirais comme, restructuration dans le contexte positif, c'est l'augmentation du taux d'efficacité en termes de débit de volume, débit moyen, l'augmentation du taux d'efficacité des stations-services au Québec, qui permet de non seulement offrir des services plus globaux à tous les clients, mais qui permet aussi d'avoir un coût d'opération qui est réparti sur une base volumétrique. On a parlé tout l'après-midi de volume par coût. Et c'est ça l'objectif de la restructuration. Ça s'appelle... ça peut s'appeler restructuration, ça peut s'appeler fermeture, ça peut s'appeler consolidation, ça peut aussi s'appeler investissement. Il y a bien des...

Je vais prendre un exemple qui me frappe. Quand je lisais les notes sténographiques, je ne me rappelle pas qui qui était là, mais si on se reporte dans mon ancien temps, il y avait une compagnie qui commençait ici au Québec qui s'appelait Couche-Tard, et pour les

vieux de notre âge, Maître Ivanhoé, Couche-Tard, dans ce temps-là, c'étaient les Perrette. O.K. Puis si on veut même aller plus loin que ça, Couche-Tard dans ce temps-là tout le monde riait d'eux autres, parce qu'ils n'étaient pas une force. Mais Couche-Tard, au fil des années, de restructuration, de consolidation ou d'investissement, bien, il y a quelqu'un qui l'a appelé dernièrement comme étant une multinationale, ce qu'ils sont aujourd'hui.

Puis ils sont drôlement respectés, puis respectables. Mais dans la restructuration, ce joueur-là a décidé, lui, d'investir et de s'avancer. Il y a d'autres joueurs qui n'ont pas été capables de le faire. La restructuration, pour eux autres, a voulu dire élimination. On parlait de Sergaz tout à l'heure. Il y a des nouveaux joueurs qui sont apparus. Il y a des Eko qui sont apparus; il y a des... Je pourrais en nommer. Crevier a pris une grosse place importante.

Olco, dans les années quatre-vingt (80) n'était pas dans la vente au détail; Olco a pris une opportunité dans les années quatre-vingt (80), quatre-vingt-dix (90) que les compagnies majeures se délestaient de leurs stations à un million de litres, et soudainement, Olco a commencé à prendre une place. Ça fait que restructuration ne veut pas juste dire

fermeture, veut dire aussi opportunité pour certains. Mais pour d'autres, ils vont prendre leurs billes puis ils vont concentrer leur business, puis, là, je parle mettons de mémoire, le gars qui est très bon dans la carrosserie ou très bon dans la mécanique, puis qui perd son argent avec ses pompes en avant puis il faut qu'il change ses réservoirs, bien, soudainement, il enlève les réservoirs. Mais il s'en va dans son créneau d'expertise. Ça fait que restructuration, c'est pour ça que j'ai de la misère à prendre juste la définition d'expertise.

275 Q. Je vais reprendre la question. Est-ce que vous êtes d'accord que le marché de l'essence au Québec, le marché de l'essence au détail est relativement stable, c'est-à-dire qu'on ne connaît pas de grande croissance, quinze (15), vingt pour cent (20 %) par année, ou de grande diminution, dix (10), quinze pour cent (15 %) par année, le marché est relativement stable, autour de sept milliards de litres?

R. Oui, en terme général, je pense que ça a été démontré, il est stable, relativement stable. On va prendre le mot « relativement », puis je vais prendre un autre mot d'avocat, il est relativement stable « notamment » dans la demande, notamment aussi dans le nombre de stations-services. C'est ça qu'est le point. O.K. C'est que si tu as une demande qui ne baisse pas, puis si ton objectif, c'est d'augmenter ton taux d'efficacité, bien, si tes stations ne



baissent pas ou ne se restructurent pas, ou ne sont pas - comment je dirais ça - achetées par un indépendant ou un majeur pour consolider dans plusieurs autres, c'est que ton taux d'efficacité ne monte pas, ne change pas. C'est que ad vitam aeternam tu vas toujours garder le même statu quo. Et, là, tu protèges plus les concurrents que même la concurrence. Et c'est là que ce n'est pas au bénéfice du consommateur. C'est ça qu'est le point.

276 Q. Si je vous comprends bien, la demande étant stable et l'efficacité consistant à l'augmentation du volume par station, la restructuration implique nécessairement une diminution du nombre de débit

d'essence, est-ce que vous êtes d'accord?

R. Moi personnellement, ça implique, puis je vais laisser monsieur Vanasse en parler, c'est que tu ne peux pas avoir une omelette sans casser des oeufs. O.K. « Astheure », il y a plusieurs manières de casser les oeufs. Et ça peut être, comme je vous disais, en termes fermeture, consolidation. Il y a déjà des villes que vous connaissez sûrement plus que moi qui ne permettent pas de nouveaux permis. Ça existait v'là dix ans.

Si tu voulais construire une station, par exemple, à Longueuil, il fallait que tu en fermes une ou deux pour avoir le permis de la nouvelle station. Ta consolidation, la Ville, la restructuration, elle l'a

légalement imposée. Mais est-ce que c'est négatif en termes d'industrie? Est-ce que c'est négatif en termes de consommateurs? La réponse est non. En termes de l'opérateur de cette station-là sur le coin de la rue, il n'y a pas de doute que ça l'a un impact sur sa vie et sur ses finances.

Mais, là, c'est à lui à faire le choix de continuer dans la même business et continuer de se battre avec un million de litres, mais en ayant d'autres artifices ou d'autre chose qu'il vend, ou simplement ramasser ses billes puis dire, O.K., moi, là, je m'en vais à côté. C'est exactement la même dynamique qu'on a vue dans les grandes surfaces au point de vue épicerie, dans les pharmacies, dans tous les autres secteurs de l'industrie. Restructuration implique d'un certain point consolidation et fermeture, pas de doute.

277 Q. Je vais rephraser ma question. Et si c'était possible, j'aimerais un oui ou un non. Est-ce que la restructuration implique... Est-ce que la restructuration implique une diminution du nombre de postes d'essence, quoique cette diminution soit peut-être une bonne chose?

R. La réponse est oui...

278 Q. Merci.

R. ... d'autant plus si la demande est stable.

279 Q. Merci. La demande est stable. On l'a déjà établi.

(17 h 35)

En d'autre mots, la restructuration implique une diminution de l'offre, c'est exact?

M. PATRICE VANASSE :

R. N'implique pas une diminution de l'offre en volume.

1 Q. Non, non, elle implique une... l'offre est habituellement reliée aux nombres de postes d'essence. Alors, on parle d'une diminution de l'offre quand on parle d'une diminution du nombre de postes d'essence? Est-ce que c'est exact, Monsieur Vanasse?

Me BENOIT PÉPIN :

Maître Chalifoux, je ne veux pas restreindre indûment votre contre-interrogatoire mais clairement le témoin n'a pas dit ça. Je veux dire, vous pouvez revenir avec la même question mais, si possible...

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

Mais il a été établi... le témoin m'a donné ma réponse.

Me BENOIT PEPIN :

Bien, en fait...

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

En disant que...

Me BENOIT PEPIN :

La réponse du témoin, c'est le changement de l'offre.

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

Bien, j'ai eu une réponse sur la diminution, j'ai eu un « oui » au mot « diminution » et je pense...

Me BENOIT PEPIN :

Continuez, Maître Chalifoux, mais juste vous dire là...

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

2 Q. Du nombre d'offrants?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. O.K. Si vous parlez, mais je m'en allais justement faire la nuance. Est-ce que restructuration implique une réduction du nombre d'offrants? Là, vous avez raison. O.K. Ça, c'est le concurrent. Est-ce que ça implique une diminution de l'offre? La réponse dans ma tête est clairement non parce que, un exemple simple, vous fermez deux stations sur, je vais prendre mon coin, la rue Saint-Charles à Longueuil où « astheure » le monde se promène à pied et en bicycle et vous ouvrez une station au coin d'un boulevard avec une autoroute. L'offre est bien meilleure sur le coin de l'autoroute qu'elle ne l'a jamais été sur la rue Saint-Charles mais vous avez toujours bien fermé

deux stations. Donc, vous avez fermé deux sites mais l'offre a été améliorée parce que vous l'avez mis à la bonne place. Vous avez consolidé pour que le consommateur aille à la bonne place.

C'est exactement le phénomène qui va probablement se produire ou qui s'est produit, je vais parler dans mon passé à moi. Quand j'étais en Europe, je faisais des études sur la France et l'Europe avec les grandes surfaces, exactement le même phénomène de l'offre qui se déplace mais qui s'améliore.

Me ÉRIC BÉDARD :

Moi, j'aimerais juste qu'on reste dans le témoignage de faits, par exemple, pas le témoignage d'expertise, le témoin n'est pas qualifié pour être expert.

Me PIERRE TOURIGNY :

On relate les expériences personnelles de monsieur Dumais. Ce n'est pas une opinion. Par ailleurs, on a posé une question, il répond.

LE PRÉSIDENT :

Messieurs, je pense que la remarque de maître Bédard a un petit raison sur les derniers commentaires sur l'expérience européenne. On va se centrer un petit peu plus sur ce qui se passe Québec, Ontario, États-Unis.

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

- 3 Q. Seulement pour clarifier, c'est une question que j'ai déjà posée. On est d'accord ou sommes-nous d'accord qu'une restructuration implique nécessairement une diminution du nombre de postes?

M. PATRICE VANASSE :

- R. Oui et en autant que ça augmente, que ça amène les moins efficaces à sortir.

Me IVANHOÉ CHALIFOUXX :

Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Maître Tardif. J'ai pris pour acquis que maître Immer, vous n'aviez pas annoncé de questions?

ME CHRISTOPHER L. RICHTER :

Maître Richter.

LE PRÉSIDENT :

Richter.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Exact. Et ça a été annoncé, oui.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Même chose pour maître...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Aucune question. O.K. Maître Tardif, une fois de plus, vous avez le...

Me CLAUDE TARDIF :

Le mot de la fin.

LE PRÉSIDENT :

... le mot de la fin.

Me CLAUDE TARDIF :

D'ailleurs, on m'a demandé de rassurer tout le monde en vous disant que je n'en avais pas trop long.

Me BENOIT PEPIN :

Ce n'était pas le temps d'annoncer deux heures.

Me CLAUDE TARDIF :

Ce n'était pas le temps d'annoncer deux heures, ça, c'était tant pour le Banc que pour les gens dans la salle puis pour le sous-signé aussi.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CLAUDE TARDIF :

- 4 Q. On avait un certain nombre de questions, certaines questions ont été touchés par maître Bédard, notamment toute la question de Toronto, on va le faire dans une autre optique, peut-être et j'aurais certaines questions et au risque de se répéter,

j'aimerais vous les poser.

J'aimerais et je vais m'identifier, Claude Tardif pour l'Union des consommateurs. Vous avez parlé, Monsieur Dumais, de biais de comparaison et c'est important de bien saisir et j'aimerais savoir, selon votre expérience, quels sont les biais de comparaison dont on doit tenir compte lorsqu'on, les biais qu'on doit tenir compte si on veut faire, à titre d'exemple, on a parlé et il y avait un échange entre le Québec et les États-Unis, moi, j'aimerais qu'on le fasse à deux niveaux, entre si je veux comparer le Québec et les États-Unis, de quels biais, je dois tenir compte et si je veux faire le même exercice avec l'Ontario, est-ce que ces biais-là changent ou c'est les mêmes choses qu'on doit tenir en compte pour faire des comparaison, pour comparer des pommes avec des pommes?

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. La question est large mais je vais répondre d'une façon philosophique dans un sens. Un des biais qui, mettons, qui était peut-être à mes yeux flagrant là, c'était la comparaison du nombre de citoyens par station de service. La station de service, il faut toujours se demander à quoi elle sert, O.K. Si la station de service, on avait comparé le nombre de citoyens, mettons, avec les dépanneurs, il n'y en



avait pas de biais là, parce que le client va là pour s'approvisionner. Donc, pour éviter les biais, il faut toujours s'assurer qu'il y a une relation directe de cause à effet dans un premier sens là, si vous prenez des, vous voulez faire des statistiques entre le consommateur et la source d'approvisionnement, pour un exemple.

Si vous comparez « astheure » des, mettons, des données statistiques en termes de débit de volume, bien c'est un peu la nature de l'échange avec maître Bédard, c'est qu'au départ, malheureusement, ça devient extrêmement difficile de trouver les volumes et les bons volumes. O.K. Ça, à Énergie Québec, voilà une dizaine d'années, ils nous donnaient des rapports qui étaient très précis même s'ils étaient décalés dans le temps mais tu étais capable de sortir le nombre de stations, tu avais le type de stations, les volumes qui étaient vendus dans les stations, par essence, et caetera, et pour des raisons d'économie, je pense, que le gouvernement a laissé tomber ça.

Ça fait que si vous faites des statistiques sur une base nationale, mais là, vous êtes coincé entre les données volume que allez chercher, puis on a pu voir d'un côté, l'AQUIP a utilisé Statistiques Canada, moi, j'avais utilisé Énergie Québec...

5 Q. A titre d'exemple?

R. C'en est des exemples ça, je suis convaincu que si on prenait un autre deux semaines ensemble pour réconcilier tous les chiffres, on devrait être capables de les réconcilier au litre près parce que ce sont les mêmes sources de base.

C'était aussi simple quand on a regardé le nombre d'automobiles, nous, on avait le tableau 85 qui était fait sur une certaine structure, un autre analyste va prendre ça sur une autre structure, bien là, aussi, dépendamment comment tu le regardes, tu peux faire des biais.

Si tu prends Kent, bien là, tu as les marchés, ça fait que c'est le genre de choses, c'est un peu comme des feuilles de musique, je ne sais pas si vous êtes musicien?

6 Q. On ne la joue, on ne donne pas la même intensité dépendamment si on veut jouer en la ou dépendamment...

R. Exactement. Moi, la seule affaire que je peux faire dans la musique, c'est apprécier le son que j'entends. Par contre, il y a des gens qui vont être capables de prendre la feuille de musique et la vivre la musique en la lisant. Moi, je ne suis pas capable.

7 Q. Très bien. Donc, lorsque vous...

LE PRÉSIDENT :

En parlant de musique, est-ce qu'on se rapproche,  
est-ce qu'on se rapproche du témoignage d'expertise?

Me CLAUDE TARDIF :

Non.

LE PRÉSIDENT :

Non?

Me CLAUDE TARDIF :

Moi, c'est parce que j'en arrive, j'en arrive... non,  
mais, Maître Bédard, vous avez eu la chance de poser  
vos questions puis on est restés bien sages, il y en  
avait qu'on trouvait pertinentes ou pas puis on ne  
s'est pas levés, ça fait que j'apprécierais qu'on  
n'ambitionne pas, on va se limiter à quinze (15),  
vingt (20) minutes puis on va essayer de respecter  
ça.

- 8 Q. Monsieur Dumais, vous avez participé et ça, pour moi,  
c'est important, vous avez participé à la  
méthodologie, comment chercher ces choses-là et c'est  
pour ça que moi, je vais poser la question parce que  
je veux savoir, voir quel biais qu'il pouvait y avoir  
dans les données, comment vous l'avez regardé parce  
que ce qui est important, je veux suivre votre  
méthodologie pour en arriver à votre résultat que  
CAA/OC en arrive à dire, bon, quatre point cinq (4.5)

et deux cents (2 ¢) et pour moi la méthodologie pour y arriver est importante parce que dépendamment, si j'ai bien compris, dépendamment de ce qu'on veut en tirer, on peut regarder ça d'une certaine façon puis laisser tomber de côté d'autres éléments qui auraient pu être tenus en compte, qui auraient pu faire varier votre hypothèse, est-ce que j'ai tort de croire ça?

R. Il n'y a pas de doute que dans n'importe quelle donnée que vous regardez, il y a toujours l'aspect, comme je dis, jouer rapidement ou lentement ou un contexte. C'est pour ça que dans le mémoire, on a essayé de s'en tenir le plus rigidement possible aux faits que nous, on observait. Et à partir des faits qu'on observait, tirés à travers notre lecture des feuilles de musique, qu'est-ce que nous, on en concluait ou quelle était la philosophie qu'on pouvait rechercher là-dessus. « Astheure », est-ce que ça veut dire que tout le monde va regarder les mêmes chiffres? Et qu'il va regarder la même feuille de musique et être aussi, comment je dirais ça, cristallin dans leurs conclusions que nous autres, ça serait idéal et ça ouvrirait pour moi une carrière fantastique là, mais, oui, il peut avoir des interprétations mais par contre, les faits, vous ne pourrez jamais les changer, c'est ça que je veux dire.

9 Q. Dans ceux que vous avez regardés, ce sont ceux que vous avez observés en toute bonne foi?

- R. C'est ça, on a regardé les faits puis on...
- 10 Q. Et les observations que vous en tirez, les analyses que vous en faites, c'est exact de dire qu'une autre personne tenant compte de d'autres données, de d'autres éléments pourrait en arriver à des conclusions autres et ça serait possible?
- R. Je vais juste mettre un bémol sur le mot « autre », O.K.? Je vais revenir avec mes feuilles de musique. Mettons que je suis musicien et je suis capable de lire la musique. Moi, je lis la « Cinquième symphonie » de Beethoven, je suis capable de la lire. Je suis capable de vous la jouer, mettons, avec le vrai tempo mais je vais vous faire une variation, je vais vous la jouer de façon « jazzé », je vais vous la jouer de façon « rock'n'roll » mais à toutes les fois que je vais la jouer...
- 11 Q. Ça va rester Beethoven?
- R. Vous allez retrouver toujours la « Cinquième symphonie ».
- 12 Q. Parfait. Prenons un élément, la densité de population. Est-ce que ça se retrouve dans la « Cinquième symphonie » lorsqu'on regarde le marché de l'Ontario pour le comparer avec le Québec? Est-ce que ça se retrouve avec les États-Unis? Est-ce que cette notion-là, je dois en tenir compte pour faire l'analyse, pour tirer des conclusions sur les volumes, et caetera, de comparaison?
- R. Si vous voulez, regardez, mettons, le Québec et les

États-Unis versus Ontario en termes du nombre de citoyens par essencerie, bien, vous êtes obligé d'aller chercher le nombre de véhicules par citoyen en Ontario aussi parce que c'est ça qui est approvisionné là et vous allez probablement avoir là aussi, un coefficient que vous allez développer de comparaison entre le Québec et l'Ontario faire un rapport mathématique sur une même base.

13 Q. Est-ce que vous l'avez fait ce...

R. Sur l'Ontario, non, je ne l'ai pas fait.

14 Q. Vous ne l'avez pas fait?

R. On n'avait pas les données.

15 Q. Je cherchais l'Ontario et on ne l'a pas.

R. Non. On n'a pas...

16 Q. Très bien.

R. J'ai regardé dans les données qu'on avait, qui avaient été déposées là, le peu que j'avais mais je n'ai pas trouvé rien.

17 Q. Très bien. J'ai compris également, comme question de précision, que vous avez apporté une attention en précisant clairement c'est pourquoi que l'on a intitulé ou fait notre mémoire « Observation ». C'est pour ça que j'ai compris que vous utilisez le mot « observation ». Pourquoi, Monsieur Dumais, vous apportez une importance à ce mot-là, vous attachez une importance à ça. Vous avez tenu à le préciser aujourd'hui que c'est pour ça que vous l'appellez « Observation »?

R. C'est peut-être, bien, au départ on a observé, on a collecté des données. Tout le groupe de travail on s'est réparti la tâche puis on est parti. Et à partir de là, on a fait les analyses, on conclu ou observé certaines choses et on a regardé à travers le groupe de travail si on arrivait avec la même conclusion. Le mot « observation » pourrait être aussi pris dans un sens, comment je dirais ça, le niveau de témoignage. Si je témoignais ici comme un expert avec tout ce qui va avec, bien, je ne pourrais pas juste soumettre des observations, je soumettrais des conclusions avec tout ce qui va avec.

18 Q. Avec le background et tout ça.

R. C'est ça.

19 Q. De façon scientifique?

R. C'est ça. Tandis que quand on le faisait, on regardait à côté puis est-ce que quand on regarde ça puis les chiffres. Oui, oui, ça confirme ci, ça, ça. Ça fait que nos observations nous amènent à la fin à nos conclusions.

20 Q. Et c'est exact de dire que vous ne voulez surtout pas qu'on puisse prétendre que ce qui était là a été donné de façon scientifique. C'est des observations.

R. L'analyse est faite scientifique. Je m'inscrirais en faux en disant que ce n'a pas été scientifique, là. Mais l'analyse elle-même est faite de façon scientifique, elle est basée, en tout cas, sans retourner dans mon passé européen, sur peut-être dix

(10) douze (12) ans de travail scientifique avec des consultants à titre de consultant, à engager des consultants.

21 Q. Selon votre expérience?

R. C'est ça. Ça fait qu'il n'y a pas de doute qu'il y a du côté scientifique là-dedans. Quand même ça serait juste pour faire la différence entre un do et un ré.

22 Q. O.K. Quels sont les impacts, selon vous, dans le marché de votre recommandation de deux sous et de quatre point cinq millions (4,5 Ml) de litres? Quel va être l'impact, avez-vous imaginé...

R. Moi j'ai mon idée, mais je pense que je vais laisser monsieur Vanasse commencer.

M. PATRICK VANASSE :

R. Nous on croit que l'impact principal serait de faire sortir les petites stations inefficaces, toutes les un million (1 Ml) de litres, plus ou moins un million (1 Ml) de litres, et amener les stations plus efficaces soit à naître ou peut-être transformer les petites stations en stations plus efficaces, donc amener les stations moyennes avec des plus grands volumes. Donc si les stations ont des plus grands volumes, elles vont être capables d'avoir un coût de revient moins élevé du litre, donc de vendre moins cher aux consommateurs. Donc les petites stations, qui sont peu efficaces sont obligées pour survivre d'avoir une marge de profit plus grande, et ce qui



amènerait un prix plus élevé, elles disparaîtraient, et les stations qui resteraient seraient des stations qui, tout en restant compétitives entre eux autres, ça n'enlève pas la compétition, amèneraient les consommateurs à profiter d'un prix moins élevé étant donné que ces stations-là ont des volumes plus grands.

23 Q. Donc pour bien comprendre, Monsieur Vanasse, ce que vous venez de dire, je le résumerais comme suit, et corrigez-moi. Vous évaluez que l'impact va se situer au niveau des postes d'essence d'un million (1 Ml) de litres et moins annuellement, principalement?

R. Je n'ai pas fait de ligne entre, est-ce que c'est un million (1 M), un million point cinq (1,5 M), deux millions (2 M), mais toutes les stations qui ne seraient pas capables de soutenir la concurrence sortiraient du marché et les seules qui resteraient dans le marché sont celles qui sont capables de vivre avec des marges plus faibles. Et donc avec des marges plus faibles ça veut dire que les consommateurs en profiteraient. Vu que les marges sont plus faibles, les prix seraient moins élevés.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Juste peut-être mettre un complément sur cet aspect-là. Il n'y a pas de doute que dans un certain sens la station, pour prendre l'exemple de maître Chalifoux, si la station comprend un million (1 Ml) de litres,

puis demain matin le seuil virtuel, appelons ça de même, ce qu'on observe descend, bien cette station-là va avoir moins de facilité à rester en place.

Astheure, de là à conclure que les seules qui vont disparaître c'est les stations à un million (1 Ml) de litres, je pense que c'est d'aller à une étape trop loin parce que dans toute restructuration, si on prend l'exemple des Canadian Tire, il y avait des sites qui étaient à quatre millions (4 Ml) de litres, qu'ils ont réinvesti dedans pour les monter à huit (8 Ml) et neuf millions (9 Ml) de litres. Il va y avoir des stations de service qui sont à un (1 Ml) ou deux millions (2 Ml) de litres qui vont peut-être être fermées mais consolidées dans des sites plus gros ou encore vont être jusqu'à un certain point réinvesties pour aller dans l'autre game. Ça va affecter un peu tout le monde mais il n'y a pas de doute que le plus petit avec le coût, celui qui a le coût unitaire le plus élevé va être affecté.

Sur le côté consommateur, bien, si ce seuil virtuel-là descend, bien, automatiquement, ceux qui ont les moyens d'offrir un meilleur prix aux consommateurs, bien que ça soit sur n'importe quelle forme, ils vont le faire, autant un majeur qu'un indépendant.

- 24 Q. Mais ce que j'ai compris, Monsieur Dumais, mais pour Option consommateurs, est-ce que j'ai bien compris que leur analyse de la situation c'est que ça allait

rationaliser plus sur les plus faibles volumes que ceux qui ont des plus hauts volumes. C'est ce que j'ai compris. Vous maintenez ça, Monsieur Vanasse?

M. ANDRÉ DUMAIS :

Logiquement, oui.

M. PATRICK VANASSE :

R. Bien, logiquement, oui. Tout ce qu'on veut c'est que le volume moyen augmente, et si le volume moyen augmente, le prix de revient par litre moyen va diminuer, donc les consommateurs vont en profiter.

25 Q. J'en arrive à est-ce que vous avez fait une analyse, tenant compte que ça devrait se situer là, est-ce que vous avez fait une analyse où se situait, est-ce que c'est plus les indépendants qui se retrouvent dans les plus petits volumes versus les majeurs dans des plus hauts volumes? Est-ce que vous avez fait cette analyse-là avant de faire votre recommandation?

R. Au départ quand vous avons commencé, quand nous avons établi nos études, nous n'avions pas de préjugé par rapport aux petits ou aux gros. C'est simplement lors de l'analyse des données Kent qu'on s'est rendu compte que les indépendants, surtout ceux en dehors de Canadian Tire, avaient des plus faibles volumes. Mais au départ c'était pour l'ensemble du marché.

26 Q. Et tenant compte de ça, est-ce que cette conclusion-là que les indépendants ont des plus faibles volumes, est-ce qu'au niveau de CAA et de OC ça a une

importance, est-ce que vous avez tenu compte de cette situation-là de la présence des détaillants indépendants dans le marché ou pas, ou vous n'en avez pas tenu compte pour faire votre recommandation? Vous avez fait ça de façon brute sur des données brutes sans tenir compte il faut maintenir ou non une présence ou un incitatif, avoir une présence des indépendants dans le marché ou pas?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. En fait, dans votre question, la présence je pense est primordiale, c'est un des concurrents, O.K.

27 Q. Hum, hum.

R. Là, il faut faire la distinction. C'est est-ce que la présence représente les noms de A à Z qui sont là présentement.

28 Q. Ça, j'ai compris que ce n'est pas de maintenir les concurrents mais la concurrence. Ça, on se comprend.

R. C'est ça. Ça fait que dans ce contexte-là, tu peux changer en théorie, mettons, dix (10) stations indépendantes pour un Costco par exemple, qui fait dix millions (10 Ml) de litres. La concurrence est aussi forte.

29 Q. Prenant pour acquis que, justement, vous parlez de Costco. Est-ce que vous avez étudié également le fait qu'il y a des nouvelles bannières au niveau des supermarchés, exemple Loblaws qui indique dans son rapport annuel qu'elle va ouvrir des stations

d'essence, IGA, et cetera. Est-ce que vous en avez tenu compte, ça?

M. PATRICK VANASSE :

R. Non. Nous avons fait, c'est sûr qu'on ne peut pas ignorer cette situation-là. C'est sûr que si l'avènement d'un nouveau joueur important comme Loblaws ou IGA avec des stations à grand volume permettraient, bon, d'améliorer les prix aux consommateurs, on est bienvenu. Tout ce qu'on veut c'est que les prix soient le plus bas possible et qu'ils demeurent bas. On ne veut pas que la plupart des stations disparaissent et que quelques stations prennent le contrôle. Tout ce qu'on veut c'est que les prix soient bas et demeurent bas par une concurrence qui est saine puis qui demeure. On ne veut pas éliminer la concurrence parce qu'on sait très bien que, s'il y a une tendance vers le monopole, ça va avoir un impact négatif.

30 Q. Mais est-ce que j'ai bien compris que vous n'avez pas étudié les conséquences économiques que ça peut amener de soumettre deux cents et quatre point cinq millions (4,5 Ml) de litres annuellement? Combien est-ce que c'est susceptible de faire disparaître d'indépendants dans les trois prochaines années, vous ne l'avez pas étudiée cette question-là?

R. Non, pas à ma connaissance.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. On n'a pas fait le calcul disant, par exemple, mettons qui serait une réponse hypothétique. Si on amène ça à deux cents (2 ¢) il y aurait quinze pour cent (15 %) de stations qui devraient fermer.

31 Q. O.K.

R. Ce qu'on ne connaît pas puis ce qui est dur à connaître dans un marché libre comme ça c'est comment tous les compétiteurs en place vont se replacer.

32 Q. Vont se replacer.

R. Ce n'est pas nouveau ce qu'on parle.

33 Q. Non, non, je comprends, mais vous comprenez que ce que j'ai compris, puis je résumerais la position de CAA/OC, sans vouloir être hautain. C'est de dire on présuppose que ce que vous suggérez va être à la faveur des consommateurs, dans le sens de dire bien si on rationalise puis on a un plus haut volume, on devrait, j'utilise « on devrait » en bénéficiaire.

R. C'est ça.

34 Q. Mais je cherche la garantie de ça.

R. C'est la preuve par l'inverse, O.K. C'est que nos observations aujourd'hui démontrent que le trois cents (3 ¢) actuels n'a pas fait la job. Et dans ce contexte-là, selon nos observations, on dit s'il n'a pas fait la job, donc il faut faire quelque chose. Mais astheure, ça serait quoi le vrai chiffre. Mais, là, le vrai chiffre on le calcule en fonction de qu'est-ce qui se passe en Ontario ou ailleurs, en

fonction de la cible, mais pas en fonction d'un nombre déterminé de stations pour le Québec.

M. PATRICK VANASSE :

- R. C'est sûr aussi, pour compléter, que le trois cents (3 ¢) par litre c'est un prix qui est ajouté. Donc idéalement, le trois sous (3 ¢) par litre, bon, il est virtuel, mais psychologiquement il peut quand même avoir un effet sur le prix du marché. Si ce trois sous-là (3 ¢) diminue à deux sous (2 ¢) comme on le souhaiterait, bien, nous on dit que le consommateur paierait un sou (1 ¢) de moins. Et il en profiterait.

(17 h 55)

- 35 Q. Vous en arrivez, mais est-ce que vous pouvez confirmer nécessairement que c'est ça qui va se passer. Vous n'avez pas fait l'étude. Ça ne veut pas dire que, parce qu'on va baisser à deux cents (2 ¢) que le consommateur va nécessairement payer un cent de moins. Vous avez aucune preuve qui peut confirmer ça?

M. ANDRÉ DUMAIS :

- R. On n'a aucune donnée qui dirait, écoutez, dans trois ans, vous nous poserez la question, où qu'on est rendu, là sur le budget.
- 36 Q. Et d'ailleurs...
- R. A contrario, par contre, on sait que... on observe

que ça ne marche pas. Donc...

- 37 Q. Et d'ailleurs, pour reprendre l'argument, puis je veux avoir une réponse si c'est possible, vous avez donné à une question de maître Bédard qui disait, mais regardez ce qui se passe en Ontario, ils ont des plus gros volumes puis, en comparaison, sans taxes, le prix affiché à la pompe, au Québec, on paie moins cher année après année. Et donc, est-ce que j'ai bien compris que ce que Option et CAA présupposent, c'est que, en rationalisant le marché, on devrait payer encore moins que l'Ontario, on devrait...
- R. Bien, c'était l'objet de ma réponse à maître Bédard. Puis c'est un des biais qui... si vous comparez des chiffres en termes absolus, il faut que vous rentiez à l'intérieur des données ontariennes versus les données québécoises. Mais si à taux, mettons à situation égale, vous augmentez votre efficacité au Québec encore plus, puis vous payez déjà moins parce qu'il y a certaines composantes dans la structure de coût qui fait que vous payez moins, bien, si votre efficacité augmente encore plus puis les compétiteurs sont plus actifs, bien, le consommateur québécois devrait y gagner, parce que la pression va se faire sur tout le monde.
- 38 Q. Est-ce que vous... puis vous avez une raison, parce qu'on nous dit, ils ont des volumes efficaces puis par rapport prix affiché à la pompe, on est en deça sans taxes au Québec et en Ontario, est-ce qu'il y a



des raisons structurelles qui font en sorte que ce serait comme ça au Québec et en Ontario? Parce que j'essaie juste de comprendre, objectivement, juste, si on met ça deux feuilles devant les yeux comme on fait, au Québec, on paie, le prix affiché est de tant, en Ontario, le prix affiché est de tant, puis ils ont des volumes efficaces. On paie moins cher au Québec le prix affiché à la pompe que, en Ontario, le prix affiché à la pompe, exemple pour l'année deux mille (2000) ou l'année deux mille un (2001) ou l'année quatre-vingt-dix-neuf (99), selon les documents qu'on vous a montrés, que maître Bédard vous a montrés. Et, moi, je me pose comme question. Est-ce que, ça, c'est suffisant, juste de dire ça, ou il faut regarder pourquoi que c'est comme ça?

R. En fait, il faut regarder pourquoi. Juste un exemple, mettons, tout à l'heure, on a cité la marge de raffinage. O.K. Ça peut être un des éléments. Mais juste dans le contexte de brut, même si vous assumez que le brut est sur la même base mondiale...

Me ÉRIC BÉDARD :

Là, je vais faire une objection, parce que, là, on est dans le témoignage d'expertise, c'est très clair. Et le témoin n'est pas qualifié comme expert. Et, ça, ce n'est pas une question qu'il répond à une question ou pas. L'objection est dans l'intérêt de tous, puis je peux m'y opposer au nom de tous. Si on veut faire

cet examen-là, on va le faire avec des experts, parce que je vais les appeler. Le témoin n'est pas expert. Il m'a dit qu'il n'avait pas étudié le marché de l'Ontario; il m'a dit qu'il n'avait pas fait de constatation de faits; il avait même dit qu'au Québec, depuis sept ans, il en a fait plus ou moins. Alors, là, je pense qu'on va sortir de l'expertise pour rentrer dans le rapport.

LE PRÉSIDENT :

Je pense que, en principe, là, il serait préférable au niveau des questions de coller un petit peu plus au témoignage et au complément de preuve, parce que la façon dont les questions sont posées, ça, maître Bédard a raison, c'est que ça... c'est presque du témoignage d'expertise. Vous demandez plus des opinions alors qu'il faudrait coller un petit peu plus à la preuve.

Me CLAUDE TARDIF :

Très bien.

- 39 Q. Monsieur Dumais, je vais retirer la question, je vais la poser autrement. Vous allez voir qu'après vingt ans, on a appris ça assez vite. Monsieur Dumais, est-ce que, selon vous, lorsque vous recommandez, une fois que vous savez, là, qu'on vous dit que le prix affiché à la pompe au Québec est inférieur au prix affiché à la pompe en Ontario. Bon. Ceci étant...

Prenons ça pour acquis. Est-ce que vous maintenez votre recommandation au niveau de CAA-OC, est-ce que vous la maintenez d'avoir des volumes de quatre point cinq (4,5) et de deux sous le litre (2 ¢/l)? C'est ça que je veux savoir.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. La réponse est oui.

M. PATRICK VANASSE :

R. Absolument.

40 Q. Et vous êtes persuadé, OC et CAA, que si on augmente les volumes et on baisse le coût minimum par litre à deux sous (2 ¢), que les consommateurs vont profiter de ça?

R. Oui.

41 Q. Est-ce que, Monsieur Vanasse, est-ce que, vous, vous êtes d'accord que d'augmenter les volumes de trois point cinq (3,5) à quatre point cinq (4,5), est-ce que ça augmente les coûts, les coûts fixes de la station, est-ce que ça les augmente? Est-ce qu'on augmente nos coûts lorsqu'on augmente notre volume selon le modèle retenu par la Régie, bien entendu?

R. C'est assez difficile de répondre à ça. Sauf qu'on observe dans notre mémoire qu'une augmentation de trois millions... trois cent mille litres amène un client, trois clients aux deux heures ou un point cinq clients à l'heure, si on multiplie par trois,

quatre point cinq clients à l'heure de plus, ce n'est pas ça, je pense, qui va obliger à construire des nouvelles pompes.

42 Q. Ça, c'est ce que vous nous dites?

R. Oui.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Si je peux rajouter un complément.

Me ÉRIC BÉDARD :

Je vais encore m'objecter. Si on est... C'est parce que, vous savez, il y a une fine ligne, on est venu témoigner sur le rapport. Moi, je ne veux pas de témoignage d'expert sur les coûts de la station-service, j'ai passé vingt minutes à faire dire qu'il n'y avait eu aucune étude, aucun examen, aucune expertise de réalisée là-dessus, et je ne veux pas qu'on rentre là-dedans. Je pense que ça relève de l'expertise pour laquelle le témoin n'a pas été qualifié.

Me PIERRE TOURIGNY :

Ce n'est pas une question d'expertise.

Me ÉRIC BÉDARD :

Je suis d'accord avec la première question qui a été posée. Ce n'est pas ça.

Me CLAUDE TARDIF :

Moi, tout ce que je veux savoir, Monsieur le Président, c'est fort simple, parce qu'on nous garoche quatre point cinq (4,5) et deux cents le litre (2 ¢/l). Bon. Moi, je veux savoir, avez-vous tenu compte, quand vous avez demandé de passer le volume de trois point cinq (3,5) à quatre point cinq (4,5) que ça augmentait ou ça n'augmentait pas les coûts fixes. C'est juste ça que je veux savoir. Ce n'est pas compliqué.

Me PIERRE TOURIGNY :

Il n'y a eu aucun expert incidemment qui a témoigné sur ce sujet-là, et pourtant il y a des gens qui en ont parlé.

Me CLAUDE TARDIF :

Moi, je veux juste comprendre leur méthode de...

LE PRÉSIDENT :

La nouvelle formulation de maître Tardif pose beaucoup moins de problème.

Me CLAUDE TARDIF :

- 43 Q. Vous comprenez la question. Je veux savoir, est-ce que vous en avez tenu compte ou vous n'en avez pas tenu compte, quand vous suggérez de passer de trois point cinq (3,5) à quatre point cinq (4,5), est-ce

que vous tenez compte d'un facteur que les coûts vont augmenter ou vous n'en tenez pas compte d'un facteur que les coûts vont augmenter?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. On ne l'a pas fait en abstraction de prise de conscience qu'il y a certains coûts qui pourraient monter. Il n'y a pas de doute que, dans certaines stations, si les gens n'ont pas l'équipement pétrolier, les pompes nécessaires, ils vont être obligés d'investir un certain montant d'argent pour les pompes. Astheure, ce qu'il faut prendre en considération, c'est qu'il y a une différence entre le montant d'argent que tu investis et l'amortissement que tu charges à ton coût d'exploitation. Si on prend le même ratio qui a été utilisé par Couche-Tard, qui était six point sept pour cent (6,7 %), si vous prenez mettons quatre-vingt-dix mille dollars (90 000 \$) pour trois MPD, là, des pompes multiples, puis vous multipliez ça par six point sept pour cent (6,7 %) puis vous divisez ça par quatre point cinq millions (4,5 M), l'écart, l'impact est à peu près un centième de cent du litre. Donc, il y a certains aspects, oui, qui vont rentrer à l'intérieur de ça. Mais quand tu le mets sur l'amortissement, ce n'est pas ça qui va faire changer la baraque de bord.

44 Q. Est-ce que ça serait exact de dire que lorsque la

Régie a fixé à trois point cinq millions (3,5 M) de litres annuellement et le coût à trois cents par litre (3 ¢/l), est-ce que ces chiffres-là, à ce moment-là, apparaissaient comme suffisamment exigeant pour justifier une rationalisation importante dans le marché? Est-ce que c'est ce qu'on doit comprendre?

R. Là, je suis un peu...

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui.

Me CLAUDE TARDIF :

Très bien.

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. Mais la Régie est sage.

(18 h 07)

Me CLAUDE TARDIF :

On verra ça.

45 Q. Est-ce que vous avez, parce que vous parlez qu'il faut en faire sortir des joueurs, est-ce que - et nulle part dans le mémoire on a fait d'allusion quelconque au fait qu'il y avait une barrière au niveau des frais de décontamination pour les petites stations et autres. Est-ce que vous en avez regardé que les frais de décontamination étaient une barrière pour empêcher les joueurs de sortir dans le marché,

qu'il y en a qui demeureraient en opération parce que les coûts de décontamination étaient à ce point exorbitants qu'on en... Est-ce que vous l'avez regardé ça?

M. ANDRÉ DUMAIS :

R. La réponse est non, puis je vais aller plus simplement pour maître Bédard, le rassurer, on n'a pas regardé spécifiquement mais il y a des stations qui sont fermées parce que le réservoir était fini, là. Ça fait qu'après vingt-cinq (25) ans il fallait qu'ils sortent. Ça fait que...

46 Q. Et dernière question, quand je regarde les chiffres, je constate qu'il y aurait eu entre deux mille un (2001) et deux mille deux (2002) il y aurait eu cent quatre-vingt-trois (183) stations de moins, et ça je tire ça des réponses 1.1 à la Régie des données qu'on a fourni, là, puis je pourrai vous le montrer dans le document de l'AQUIP également on dit qu'il y en aurait eu cent vingt (120) en Ontario pour les mêmes années.

Est-ce que vous avez constaté le même phénomène qu'il y aurait plus de stations qui se seraient fermé en deux mille un (2001), entre le rapport deux mille un/deux mille deux (2001/2002) au Québec qu'en Ontario ou si vous ne l'avez pas regardé?

R. De mémoire, je ne sais pas si vous êtes capable de me



donner quel tableau vous avez regardé chez nous, là?

47 Q. Je pourrais vous le faire mais j'essayais d'aller rapidement. Mais je vous demande juste si vous l'avez regardé, moi si vous me dites : « On ne l'a pas regardé », je ferai les argumentations...

R. Notre analyse factuelle était concentrée sur le Québec en tant que tel, duquel on tirait les observations et on allait chercher les informations sur l'Ontario en termes de, on a été cherché l'information en termes du débit moyen qui était la seule référence qu'on...

48 Q. Vous n'avez pas regardé s'il y a eu moins ou plus de stations de fermées en Ontario qu'au Québec?

R. Non. La seule chose qu'on a constaté c'est l'augmentation du débit moyen à quatre millions huit (4,8 M).

49 Q. Merci.

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Tourigny, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me PIERRE TOURIGNY :

Non.

LE PRÉSIDENT :

On comprend que ça termine la preuve de CAA/OC?

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Messieurs Vanasse et Dumais, on vous remercie pour votre témoignage. On reprend demain à quatorze heures trente (14 h 30) avec l'ICPP et monsieur Montreuil.

Me ÉRIC BÉDARD :

Si vous pouvez me donner juste une seconde pour parler avec mon confrère?

De consentement mon collègue et moi on déposera uniquement le courriel dont je vous ai parlé ce matin qui indique d'où vient la donnée NPSI qu'on retrouve au NPN, qui est une collection d'un certain nombre de données.

Me PIERRE TOURIGNY :

Le document va parler pour lui-même, je pense, et ce qui est dit là est dit, c'est tout. Ça fait preuve non pas du contenu, mais ça fait preuve du fait que c'est ça que ça dit. Je n'ai pas de problème avec ça.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'on devrait le coter aussi?

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui, la prochaine pièce AQUIP peut-être.

Me BENOÎT PEPIN :

Mais ne bougez pas, Maître Bédard.

LE PRÉSIDENT :

La Régie à une question pour vous.

Me ÉRIC BÉDARD :

La contre-preuve?

LE PRÉSIDENT :

Oui, actuellement est-ce que... je sais que vous allez faire des réserves parce que la preuve en chef de tous les intervenants n'est pas finie...

Me ÉRIC BÉDARD :

Au moment où on se parle j'anticipe quatorze (14) minutes.

Me BENOÎT PEPIN :

Précisément!

Me ÉRIC BÉDARD :

Non, maximum une quinzaine de minutes, au moment où on se parle, puis il est possible qu'après la rencontre de ce soir on en ait plus, mais je vais le

vérifier. Je vais attendre le témoignage de monsieur Montreuil demain, mais là j'anticipe quinze (15) minutes au moment où on se parle.

LE PRÉSIDENT :

AQUIP-28, pour la pièce qui vient d'être déposée?

AQUIP-28 : Courriel de John Moritz à Claude  
Béland en date du 16 avril 2003

Me ÉRIC BÉDARD :

Oui. Est-ce que ça répond à la question?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

AJOURNEMENT

---

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe  
officiel dûment autorisé à pratiquer la sténographie  
officielle, certifie sous mon serment d'office que  
les pages ci-dessus sont et contiennent la transcrip-  
tion exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le  
tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

---

JEAN LAROSE  
Sténographe officiel