

PRÉSENTS :

M^e Catherine Rudel-Tessier, LL.M.

M. André Dumais, B. Sc.A.

M. Jean-Noël Vallière, B. Sc. (Écon.)

Régisseurs

La liste des intervenants apparaît à la page suivante

Décision

**Audience sur les coûts d'exploitation que doit supporter
un détaillant en essence ou en carburant diesel**

Listes des intervenants :

Action réseau consommateur (ARC) (anciennement la Fédération nationale des associations de consommateurs du Québec (FNACQ)) et Option Consommateurs

Association des services de l'automobile Inc. du Québec (A.S.A.) et Association des ateliers de réparation d'automobiles de Québec Inc. (A.A.R.A.Q.)

Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP)

CAA-Québec

Centre d'étude sur les industries réglementées (CEIR)

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)

Groupe Gaz-O-Bar

Institut canadien des produits pétroliers (ICPP)

M. Jean-Marc Nadeau

Petro-Canada

Pétrolière Impériale

Produits Shell Canada

Ultramar

Ville de Jonquière

TABLE DES MATIÈRES

1.	INTRODUCTION	5
2.	RAPPEL DE LA DÉMARCHE	7
3.	CADRE LÉGISLATIF	13
4.	QUESTIONS À DÉBATTRE	17
5.	TOILE DE FOND	19
5.1	Le produit	19
5.1.1	L'essence	19
5.1.2	Le carburant diesel	22
5.2	La composition du marché	23
5.2.1	L'évolution de l'essencerie	23
5.2.2	L'évolution du marché	24
5.2.3	Le portrait du marché	26
5.3	Les éléments influençant la concurrence	30
5.3.1	La productivité des essenceries	30
5.3.2	Les avancements technologiques	32
5.3.3	Les barrières à l'entrée	33
5.3.4	Les barrières à la sortie	33
5.3.5	Les entrants potentiels	34
5.4	Les besoins du consommateur	35
5.4.1	La capacité de dépenser	35
5.4.2	Le temps de magasinage	36
5.5	L'opinion de la Régie	37
6.	DÉTERMINATION DES COÛTS D'EXPLOITATION	38
6.1	Faire le commerce de façon efficace	38
6.1.1	Le mode d'exploitation	39
6.1.2	Les commerces complémentaires	39
6.1.3	Les heures d'ouverture	41
6.1.4	Le volume efficace	41

6.2	Positions des intervenants	43
6.3	Les composantes des coûts d'exploitation	48
6.3.1	La liste des composantes	48
6.3.2	Les exclusions	50
6.4	Le quantum des coûts d'exploitation	55
6.5	L'opinion de la Régie.....	63
7.	DÉTERMINATION DES ZONES	64
7.1	Les zones.....	64
7.2	L'opinion de la Régie.....	65
8.	OPPORTUNITÉ DE L'INCLUSION.....	67
8.1	L'inclusion.....	67
8.2	La non-inclusion.....	69
8.3	L'opinion de la Régie.....	71
9.	DEMANDES DE FRAIS	74
9.1	Le pouvoir de la Régie en matière d'adjudication de frais.....	74
9.2	Les demandes reçues par la Régie.....	74
9.2.1	La demande de l'AQUIP.....	74
9.2.2	La demande de l'A.S.A./A.A.R.A.Q.....	75
9.2.3	La demande d'ARC/Option Consommateurs	75
9.2.4	Les arguments des pétrolières.....	76
9.3	L'opinion de la Régie	77

DISPOSITIF

LISTE DES REPRÉSENTANTS

ANNEXE

1. INTRODUCTION

Depuis l'entrée en vigueur de l'article 59 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*¹, le 11 février 1998, la Régie de l'énergie (Régie) fixe annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant d'essence et de carburant diesel. Les montants peuvent être différents selon les régions et la Régie apprécie l'opportunité de retirer ou d'inclure ce montant dans les coûts que doit supporter un détaillant, pour une période ou pour une zone déterminée. La Régie doit, dans l'exercice de ses pouvoirs, assurer la protection des intérêts des consommateurs.

Aux fins de l'application de l'article 59, la Régie établit quels sont les coûts raisonnables et nécessaires pour faire le commerce au détail d'essence et de carburant diesel de manière efficace. Pour cela, elle détermine les diverses composantes des coûts d'exploitation et vérifie, dans son analyse d'opportunité, l'effet qu'aurait, sur les consommateurs et sur le marché pétrolier, le fait d'ajouter un montant additionnel à ceux déjà définis à l'article 139 de la Loi pour la fixation du coût minimum de vente de ces produits pétroliers.

Un processus d'audience publique s'est déroulé du 2 avril 1998 au 25 mai 1999. La Régie possède maintenant les éléments requis pour rendre une décision portant sur les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel.

Première du genre au Canada, cette audience a compté sur l'apport d'un grand nombre de spécialistes. Elle a permis à la Régie d'évaluer adéquatement les enjeux présents et ainsi de rendre une décision éclairée.

Le présent document est composé de neuf sections. Après un rappel de la démarche et du déroulement de l'audience, le cadre législatif de la présente audience ainsi que les questions débattues sont présentés. À la suite de la détermination des coûts d'exploitation à la section 6, la Régie communique ses décisions aux sections 7 et 8 concernant, d'une part, la détermination de zones et, d'autre part, l'opportunité de l'inclusion d'un montant au titre des coûts d'exploitation.

¹ L.R.Q., chapitre R-6.01, ci-après la « Loi ».

La Régie conclut, à la section 9, avec ses commentaires et décisions quant aux demandes de paiement de frais soumises par l'AQUIP, l'A.S.A.-A.A.R.A.Q. et ARC/Option Consommateurs.

2. RAPPEL DE LA DÉMARCHE

Le 2 avril 1998, la Régie de l'énergie décidait, par le biais de sa décision procédurale D-98-21², et comme l'article 25 de sa loi constitutive l'y oblige, de tenir une audience publique sur les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel et ce, conformément à l'article 59 de la même loi.

Dans cette décision, la Régie annonçait notamment la tenue d'une séance d'information au siège social de la Régie pour toutes les personnes ou groupes intéressés à participer à l'audience et invitait ceux-ci à lui faire parvenir leur demande de statut d'intervenant et, le cas échéant, de paiement de frais préalables. Une rencontre préparatoire était également prévue au calendrier afin de clarifier les questions à débattre et planifier les journées d'audience.

Par la suite, dans sa décision D-98-24 rendue le 28 avril 1998, la Régie accordait le statut d'intervenant à treize parties intéressées et octroyait le paiement de frais préalables, jusqu'à un montant maximum de 20 000 \$, à ARC/Option Consommateurs. Par ailleurs, elle rejetait une demande similaire soumise par l'A.S.A./A.A.R.A.Q., au motif que les sociétés à but lucratif et les associations formées de sociétés à but lucratif ne peuvent être admissibles au paiement de frais préalables, compte tenu que celles-ci ont accès à des sources de financement.

RENCONTRES PRÉPARATOIRES

La Régie a tenu une rencontre préparatoire le 5 mai 1998. Cette rencontre devait permettre d'aborder plusieurs sujets, notamment les règles de procédure, la clarification des questions à débattre, l'échéancier de l'audience, les frais des participants et la confidentialité de la preuve. Mais c'est d'abord une question d'éthique qui fut soulevée par le procureur de l'Institut canadien des produits pétroliers (ICPP). Celui-ci, en effet, a alors allégué, sans toutefois présenter à la Régie de requête en récusation, l'existence d'une situation concernant le régisseur Garry Garcin qui pouvait, selon le procureur, affecter l'impartialité de celui-ci.

² Banc composé de Me Catherine Rudel-Tessier, M. André Dumais et M. Garry Garcin.

Le régisseur Garcin a alors déclaré qu'il n'avait enfreint à aucun moment les règles de déontologie, mais que, dans l'intérêt public, il avait tout de même décidé de se retirer du dossier. La rencontre préparatoire a ainsi été remise à une date ultérieure afin que la formation de trois régisseurs soit complétée.

Le 20 mai 1998, Monsieur Jean-Noël Vallière était nommé régisseur en surnombre à la Régie de l'énergie et assigné au dossier³.

Cette nomination a permis la tenue d'une seconde rencontre préparatoire le 8 juin 1998. Outre les questions déjà prévues à l'agenda de la rencontre du mois de mai, la Régie a entendu alors deux requêtes déposées par le Centre d'études des industries réglementées (CEIR). Elle rendait par la suite, le 11 juin 1998, la décision D-98-40 dans laquelle elle reconnaissait, malgré leur retard, deux autres demandes de statut d'intervenant, soit celle de la Ville de Jonquière, représentée par Monsieur Daniel Giguère, et celle de Monsieur Jean-Marc Nadeau, propriétaire d'une essencerie.

La Régie motivait cette décision sur la base de ses règles de procédure souples et précisait que ces deux nouvelles demandes n'auraient que peu d'impact sur le déroulement des audiences et l'efficacité du processus.

Dans cette même décision, la Régie s'est prononcée sur les requêtes déposées par le CEIR, en date des 1^{er} et 4 juin 1998. La première requête demandait à la Régie d'exercer le pouvoir prévu à l'article 126 de la *Loi sur la concurrence*⁴ et d'inviter le Directeur des enquêtes et recherches du Bureau de la concurrence à présenter des observations et à soumettre des éléments de preuve concernant l'état de la concurrence au Québec. La deuxième requête visait à mettre en cause le Procureur général du Québec au motif, d'une part, qu'il possédait des informations sur la commercialisation de l'essence au Québec et, d'autre part, pour rétablir l'équilibre des intervenants en présence, notamment pour prendre la défense des intérêts des consommateurs.

La Régie a rejeté la première requête au motif que le type d'expertise qu'aurait pu apporter le Bureau de la concurrence pouvait être fourni par les intervenants reconnus lors de la présentation de leur preuve, particulièrement lors des discussions sur la toile de fond de l'audience, soit la concurrence dans le marché de la vente au détail d'essence ou de carburant diesel. La Régie a rejeté également

³ Décret 683-98, 20 mai 1998 G.O. II, 10 juin 1998, page 3037.

⁴ L.R.C., 1985, c.C-34.

la seconde requête notamment parce que le rôle de protecteur des intérêts des consommateurs pouvait, selon elle, être assumé adéquatement par les intervenants déjà au dossier. De plus, la Régie considérait que les questions juridiques et économiques soulevées dans le cadre de l'audience ne nécessitaient pas la présence du Procureur général.

DEMANDES DE RÉVISION

Des requêtes en révision de la décision D-98-24 du 28 avril 1998 ont, parallèlement au processus d'audience, été étudiées par la Régie. En effet, Pétrolière Impériale, Produits Shell Canada Limitée, Petro-Canada et Ultramar Ltée ont déposé le 7 mai 1998, en vertu de l'article 37 de la Loi, des requêtes visant la révision de la décision de la Régie d'octroyer des frais préalables à ARC/Option Consommateurs. Pétrolière Impériale a également sollicité la révision de la décision D-98-21. Les requérantes ont fait valoir trois motifs à l'encontre de ces décisions:

- l'absence de compétence de la Régie de l'énergie pour octroyer des frais et, par extension des frais préalables, dans cette audience publique relatives aux produits pétroliers;
- un processus vicié par l'absence d'audition des parties, avant que la décision D-98-24 ne soit rendue;
- des décisions frappées de nullité suite à la récusation d'un régisseur.

Par sa décision D-98-55 rendue le 21 juillet 1998, la Régie a rejeté les quatre demandes en révision.

Pétrolière Impériale, Petro-Canada et Ultramar Ltée ont alors déposé chacune une requête en révision judiciaire à la Cour supérieure. Par cette requête, ils demandaient :

- l'annulation de l'article 30 du Règlement sur la procédure de la Régie⁵;
- la cassation des deux décisions de la Régie, soit la D-98-24 octroyant des frais préalables en faveur de ARC/Option Consommateurs et la D-98-55 rejetant les requêtes desdits distributeurs en révision de la décision D-98-24;

⁵ Règlement sur la procédure de la Régie, (1998) 7 G.O. II, 1244 et s. (art. 26).

- une déclaration que le chapitre VII, *Paiement des frais*, dudit règlement est inapplicable et inopérant.

Le 15 mars 1999, la Cour supérieure rejetait toutes ces requêtes en révision judiciaire⁶. La décision n'a pas fait l'objet d'un appel.

DEMANDES DE RENSEIGNEMENT ET CONFIDENTIALITÉ DE CERTAINS DOCUMENTS

Tel qu'indiqué dans sa décision D-98-40, la Régie a tenu une audience le 23 juillet 1998 pour entendre les objections de la part de certains intervenants, relativement au dépôt de renseignements additionnels ainsi qu'à des demandes de confidentialité de certains documents. La Régie a statué sur ces sujets dans sa décision D-98-61 du 29 juillet 1998.

La Régie a d'abord décidé des questions auxquelles les intervenants devaient répondre. Pour ce faire, elle a retenu les objections suivantes afin d'éliminer certaines demandes de renseignements :

- les objections relatives à des questions qui ne sont pas de simples demandes de précisions, de clarifications ou de références;
- les objections à des questions sur des sujets jugés non pertinents à l'audience;
- les objections à répondre à des questions reliées à la preuve déposée par les autres intervenants;
- les objections à répondre à des questions abordant d'autres sujets que ceux traités par l'intervenant;
- les objections à répondre à des questions nécessitant des recherches ou des études non disponibles aux intervenants;
- les objections à répondre à des questions reliées à des données stratégiques pour l'intervenant⁷.

Quant aux demandes de confidentialité de certains éléments de preuve, l'AQUIP informait la Régie, lors de cette même audience, de son désir de ne déposer certains « *documents que si elle est assurée qu'ils ne seront dévoilés à personne d'autres qu'aux*

⁶ Dossiers de la Cour supérieure 500-05-044031-985, 500-05-044060-984, 500-05-044124-988.

⁷ Décision D-98-61, page 10.

seuls régisseurs ». ⁸ La Régie a considéré confidentiels certains éléments relatifs aux montants liés aux diverses composantes des coûts d'exploitation de certains détaillants indépendants, les déclarations assermentées y afférentes, ainsi que les contrats liant certains distributeurs et raffineurs. Par ailleurs, elle a permis le dépôt à certaines conditions de la liste provenant du Ministère des Ressources naturelles, comprenant l'ensemble des essenceries du Québec par municipalité ainsi que les volumes vendus en 1996.

AUDIENCE PUBLIQUE

L'audience publique a duré au total 37 jours. Celle-ci a débuté le 31 août 1998 et s'est poursuivie pendant 12 jours en septembre, 7 jours en octobre, 10 jours en décembre, 3 jours en février 1999, 1 journée en mars, et 3 jours en avril 1999. La preuve a été déclarée close le 19 avril 1999. Par la suite, les intervenants ont eu jusqu'au 14 mai 1999 pour déposer à la Régie leur argumentation écrite. Finalement, le 25 mai 1999, la Régie a entendu la réplique orale des intervenants.

Lors de cette audience, la Régie a entendu la preuve de quatorze intervenants⁹ représentant les intérêts, entre autres, des grandes pétrolières, des détaillants, d'entreprises indépendantes et des consommateurs. Quatorze experts et une vingtaine de témoins ordinaires, dont certains cumulaient de nombreuses années d'expérience dans le marché des produits pétroliers, ont comparu devant elle.

La Régie a aussi pris connaissance de près de 700 pièces, notamment des mémoires, des rapports d'experts, des tableaux, des graphiques et diverses études. Elle a pu se référer à trente neuf volumes de notes sténographiques, représentant plus de 10 000 pages de témoignages et d'argumentations.

Durant tout le processus d'audience, les intervenants ont eu l'opportunité d'interroger tous les témoins ordinaires et experts, sans aucune restriction de temps. En effet, puisque c'était la première fois qu'un tel débat avait lieu dans le cadre d'une audience publique, la Régie a jugé important que des règles de procédure souples soient favorisées afin de permettre aux intervenants de lui apporter, en vue de ses délibérations, un maximum d'éclairage.

⁸ Décision D-98-61, page 6.

⁹ Le Groupe de recherche appliquée en macroécologie et Union pour le développement durable (GRAME/UDD) se sont désistés le 20 juillet 1998.

La Régie a été amenée également à trancher, le plus souvent séance tenante, les très nombreuses objections soulevées par les intervenants tout au long des audiences. Celles-ci avaient trait notamment à la qualification des témoins, à la recevabilité, la pertinence ou la confidentialité de certains éléments de preuve et ont, dans plusieurs cas, suscité de longues argumentations.

FRAIS DES INTERVENANTS

Le 4 juin 1999, la Régie recevait de la part de l'A.S.A./A.A.R.A.Q. une demande de remboursement des frais encourus au cours de la présente audience. Les 7 et 8 juin 1999, la Régie recevait des demandes similaires de la part de l'AQUIP et de ARC/Option Consommateurs.

Dans les jours qui ont suivi, Pétrolière Impériale, Petro-Canada, Produits Shell Canada et Ultramar faisaient parvenir à la Régie leurs objections concernant le remboursement de tels frais.

3. CADRE LÉGISLATIF

Aux fins de l'application de l'article 45.1 de la *Loi sur l'utilisation des produits pétroliers*¹⁰, ajouté par le biais de l'article 139 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*, la Régie, en vertu de l'article 59 de cette dernière loi, doit fixer annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. Elle doit, par la suite, décider de l'opportunité de retirer ou d'inclure ce montant dans le prix minimum qu'une entreprise doit supporter lors de toutes ventes au détail d'essence ou de carburant diesel. Ces articles se lisent ainsi :

« **59.** Pour l'application de l'article 45.1 de la *Loi sur l'utilisation des produits pétroliers* (chapitre U-1.1) :

- 1° la Régie fixe annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel; elle peut fixer des montants différents selon les régions qu'elle détermine;
- 2° la Régie apprécie l'opportunité de retirer ou d'inclure ledit montant dans les coûts que doit supporter un détaillant; la Régie précise la période et la zone où sa décision s'applique;
- 3° la Régie peut déterminer des zones.

Aux fins du paragraphe 1°, les coûts d'exploitation sont les coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace.

Dans l'exercice de ses pouvoirs, la Régie doit assurer la protection des intérêts des consommateurs. »

« **139.** Cette loi [*Loi sur l'utilisation des produits pétroliers*] est modifiée par l'insertion, avant le chapitre V, du suivant :

« CHAPITRE IV.1
« PRATIQUE ABUSIVE DANS LA VENTE DE
L'ESSENCE ET DU CARBURANT DIESEL »

¹⁰ L'article 45.1 de la *Loi sur l'utilisation des produits pétroliers* (LUPP) est devenu l'article 67 de la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers* (LPEP). L.Q. 1997 c.64.

« **45.1.** Lorsque dans une zone, une entreprise vend au détail de l'essence ou du carburant diesel à un prix inférieur à ce qu'il en coûte à un détaillant de cette zone pour acquérir et revendre ces produits, cette entreprise est présumée exercer ses droits de manière excessive et déraisonnable, contrairement aux exigences de la bonne foi, et commettre une faute envers ce détaillant.

Le tribunal peut condamner l'auteur d'une telle faute à des dommages intérêts punitifs.

Pour l'application du premier alinéa :

1° les coûts que doit supporter le détaillant sont la somme :

a) du prix minimal à la rampe de chargement indiqué dans le périodique désigné par le ministre dans un avis publié à la Gazette officielle du Québec;

b) du coût minimal de transport du produit, lequel s'entend de ce qu'il en coûte à un détaillant pour acheminer le produit depuis la raffinerie jusqu'à l'essencerie par le moyen de transport le plus économique;

c) des taxes fédérales et provinciales;

d) du montant que la Régie a fixé au titre des coûts d'exploitation en vertu de l'article 59 de la Loi sur la Régie de l'énergie (1996, chapitre 61), sauf décision contraire de la Régie ;

2° la zone est le territoire d'une municipalité locale ou, le cas échéant, celui d'une zone de vente déterminée par la Régie de l'énergie. » »

Au terme de cet exercice entrepris en 1998, la Régie doit donc, non seulement fixer un montant au titre des coûts d'exploitation qui peut être différent selon les régions, mais elle doit aussi décider de l'opportunité de l'inclure dans le prix minimum du carburant, pour une période ou pour une zone qu'elle peut déterminer. Elle doit, ce faisant, assurer la protection des intérêts des consommateurs.

C'est donc bien, en plus de son pouvoir de surveillance des prix, une compétence relative au *prix plancher* de la vente au détail de l'essence que le législateur a donné

à la Régie¹¹. Aux trois éléments déjà compris dans le prix minimum publié par la Régie¹², en deça duquel un commerçant est présumé avoir exercé ses droits de manière excessive et déraisonnable et avoir commis une faute sanctionnable par un tribunal, la Régie a donc le pouvoir de décider d'ajouter un montant au titre des coûts d'exploitation.

La rédaction de l'article 59 de la Loi donne une grande latitude à la Régie pour déterminer quels sont ces coûts nécessaires et raisonnables. Elle doit décider des coûts qu'elle considérera, soit notamment les coûts directs, les coûts à court terme ou encore les coûts marginaux.

La Régie doit également définir ce que signifie *faire le commerce de façon efficace*.

Mais ce qui, de l'avis de la Régie, se dégage de façon particulièrement claire de la lecture de la Loi¹³, c'est que le législateur avait un objectif clair, soit la protection des intérêts des consommateurs et non celle des intérêts commerciaux des détaillants d'essence.

La Régie estime que le législateur n'a pas voulu, par sa modification à la *Loi sur l'utilisation des produits pétroliers*, assurer un profit à des entreprises de commerce au détail. Il n'a pas voulu protéger les concurrents, mais bien la concurrence. Pour ce faire, il a cru nécessaire, selon la Régie, d'empêcher que certaines entreprises, par des prix de vente sous le coût d'acquisition des produits, forcent des entreprises moins solides financièrement, ou ne disposant pas d'autres sources importantes de revenus, à quitter le marché.

Le législateur québécois a ainsi voulu éviter que cette manifestation de concurrence *imparfaite* nuise aux intérêts des consommateurs en diminuant de façon importante, par exemple, le nombre de concurrents dans le marché. Par contre, il a aussi voulu éviter d'*inhiber le mécanisme normal de sortie du marché d'un concurrent inefficace ou rendre illégale la vente sous le coût d'un détaillant inefficace*¹⁴.

Certains intervenants ont prétendu qu'« *il découle de tout le contexte législatif ayant mené à l'adoption de la Loi que l'inclusion des coûts d'exploitation est la mesure naturelle à adopter*

¹¹ En vertu du nouvel article 67 de la LPEP.

¹² « Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec » publié sur le site Internet de la Régie.

¹³ Article 59 in fine.

¹⁴ Argumentation écrite de l'intervenante ARC/Option Consommateurs page 12.

pour faire droit à l'intention poursuivie par le législateur ¹⁵. » Puisque l'inclusion serait selon eux le principe, il appartiendrait à ses opposants de convaincre la Régie des motifs devant l'amener à ne pas inclure les coûts d'exploitation dans le prix minimum.

La Régie ne partage pas cette opinion et, au contraire, considère important de souligner, dès à présent, qu'elle n'a pas à être convaincue hors de tout doute de l'opportunité d'inclure ou non un montant à ce titre au prix minimum déjà fixé et, de plus, qu'aucun fardeau de preuve ne repose sur les épaules des opposants à l'inclusion. Si le législateur avait voulu insérer à sa loi un tel fardeau, il aurait employé des termes clairs. Seule une preuve prépondérante sur l'opportunité de l'inclusion ou de la non-inclusion justifiera une décision, dans le meilleur intérêt des consommateurs.

Quant au pouvoir de la Régie de déterminer des zones autres que les territoires des municipalités locales, il doit s'exercer également à partir d'une preuve prépondérante quant au besoin d'une telle détermination.

¹⁵ Argumentation écrite finale de l'AQUIP page 4.

4. QUESTIONS À DÉBATTRE

La Régie identifiait, dès la séance d'information du 8 avril 1998, les questions qui seraient abordées lors de l'audience sur les coûts que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel :

- situation du marché québécois comparativement à d'autres marchés de vente au détail en Amérique du Nord;
- coût d'exploitation : définition et composantes des coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce de façon efficace;
- répartition de ces composantes de coûts entre les diverses opérations commerciales existant sur un même site;
- avantages et désavantages pour les consommateurs, l'industrie en général et les intervenants pétroliers d'ajouter un montant additionnel à ceux déjà inclus dans le prix de vente minimum publié par la Régie, soit le prix minimal à la rampe de chargement, le coût minimal de transport et les taxes fédérales et provinciales;
- situations réglementaires du marché au détail de l'essence dans d'autres juridictions et l'impact de celles-ci sur les consommateurs, le marché et les divers intervenants;
- critères pour déterminer des zones de vente où un tel montant, à titre de coût d'exploitation, pourrait être ajouté au prix de vente minimum existant.

Par la même occasion, la Régie identifiait les sujets non recevables lors de cette audience :

- la remise en cause des articles 59 et 139 de la Loi;
- le marché au détail de l'huile à chauffage;
- les stratégies commerciales des divers intervenants pétroliers;
- les projets d'acquisition ou de fusion entre intervenants.

À la demande des intervenants, la Régie précisait, dans une décision, les questions qui pourraient ou ne pourraient pas faire partie de la preuve. À cet égard, la Régie, dans sa décision D-98-61 rendue le 29 juillet 1999, indiquait qu'elle jugeait non pertinents à sa prise de décision, ou comme n'étant pas de sa compétence, notamment les éléments de preuve ayant trait :

- au commerce au détail de l'huile à chauffage;

- à des comportements présumément illégaux ou à des stratégies commerciales des divers intervenants;
- aux politiques d'investissement, d'utilisation de leurs bénéfices ou d'emploi des compagnies pétrolières;
- aux litiges particuliers existant entre divers intervenants.

En conséquence, la Régie informait alors les intervenants qu'elle ne permettrait en audience aucune allégation, insinuation ou accusation reliée à ces sujets.

La Régie a également précisé, lors de la rencontre préparatoire du 8 juin 1998 et lors de l'audience du 9 septembre 1998, que l'examen du coût d'exploitation des installations commerciales de vente de carburant diesel de type « Card lock » ou de relais-routier n'était pas inclus dans le cadre de l'audience¹⁶. La Régie a motivé cette décision en indiquant qu'elle étudiait seulement, tel qu'indiqué à l'article 59, le *commerce au détail d'essence ou de carburant diesel*, en conséquence ce qui est vendu dans les essenceries.

Selon la Régie, la vente par l'entremise de sites commerciaux de type « Card lock » ne constitue pas de la vente au détail, d'autant plus que le fonctionnement de ce secteur d'affaires est totalement différent compte tenu notamment des escomptes de volume applicables et des caractéristiques des réseaux impliqués.

¹⁶ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 142 et du 18 septembre 1998, volume 11 pm, pages 158 à 164 (AQUIP).

5. TOILE DE FOND

Dans ses décisions D-98-40 et D-98-61, la Régie précisait que la situation de la concurrence dans le marché du commerce au détail de l'essence et du carburant diesel au Québec constitue la toile de fond pour déterminer s'il y a opportunité ou non d'inclure un montant au titre des coûts d'exploitation¹⁷.

À cette fin, la Régie considère approprié et important d'illustrer l'évolution de la concurrence dans le marché québécois au cours des dernières années. De la preuve présentée en audience publique, la Régie choisit de regrouper les éléments de la toile de fond en fonction des quatre thèmes suivants :

- le produit;
- la composition du marché;
- les éléments influençant la concurrence;
- les besoins du consommateur.

5.1 LE PRODUIT

Un carburant se définit comme un mélange volatile d'hydrocarbures pouvant être utilisé dans divers moteurs à combustion interne et pour différents usages.

Le marché de la vente au détail de carburant pour le transport routier se compose principalement de deux produits : l'essence et le carburant diesel. Ces deux produits possèdent une utilisation quasi unique¹⁸, soit le fonctionnement de moteurs à combustion dans le domaine du transport. Les automobiles et les camions légers utilisent principalement l'essence alors que le diesel sert notamment de carburant dans le domaine du camionnage¹⁹.

5.1.1 L'essence

Le marché de l'essence au Québec constitue un volet important de son économie. Les ventes annuelles de plus de 7 milliards de litres génèrent des revenus

¹⁷ Décision D-98-40, page 3.

¹⁸ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 11 et suivantes; notes sténographiques du 1^{er} octobre 1998, volume 15, page 83(CEIR); pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 14.

¹⁹ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 123(AQUIP); AQUIP-31, page 33.

d'environ 4 milliards de dollars. Le Rapport du Comité spécial d'examen de la situation du marché de l'essence au Québec (RCSE) estime qu'en moyenne chaque essencerie au Québec emploie quatre personnes, ce qui signifie pour l'ensemble du Québec un total de plus de 17 300 emplois²⁰.

Bien que plusieurs produits substitués ou alternatifs soient considérés, il est généralement convenu que, à court et moyen termes, l'essence devrait demeurer le principal carburant utilisé par les automobilistes. Malgré des efforts importants de recherche sur divers carburants de remplacement, l'essence demeure un produit très peu substituable²¹. Étant principalement utilisé pour le transport, l'essence devient donc un produit essentiel pour une majorité de personnes qui doivent utiliser leur véhicule pour subvenir à leurs besoins de déplacement, soit pour leur travail, leur approvisionnement ou leur loisir.

L'essence n'ayant encore aujourd'hui que peu de substitués économiquement acceptables, souvent seul le transport en commun peut, dans certaines circonstances, offrir une alternative acceptable²². Cette solution a tout de même ses limites puisqu'une bonne partie du territoire québécois est encore peu ou mal desservie par de tels services. Conséquemment, l'essence demeure de toute évidence un produit particulièrement essentiel en région²³.

Suite aux témoignages entendus lors de l'audience, la Régie considère que l'élasticité de la demande par rapport au prix pour les carburants reste faible ou inélastique. En d'autres termes, un changement au niveau du prix n'aura, toutes choses étant égales par ailleurs, que peu d'influence sur la consommation totale, l'ensemble des clients demeurant relativement captif au produit lui-même en regard de ses obligations de déplacement.

Par ailleurs, il en est autrement en ce qui concerne l'essencerie ou le détaillant auprès duquel un consommateur particulier peut choisir de s'approvisionner. Le client peut en effet, au gré de ses choix et critères et face à la visibilité des prix, orienter ses achats où bon lui semble ou encore changer de fournisseurs aussi souvent qu'il le désire.

²⁰ Pièce U-9, RCSE, page 45.

²¹ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 11 et suivantes; notes sténographiques du 1^{er} octobre 1998, volume 15, page 83(CEIR); pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 14.

²² Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 20; pièce FCEI-1, mémoire de la FCEI, page 11.

²³ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 18.

Les caractéristiques de l'essence les plus connues sont la tension de vapeur et l'indice d'octane. La tension de vapeur varie selon les saisons. Elle est plus élevée en hiver, pour faciliter le démarrage à froid, et plus faible en été pour réduire les pertes de produit dues à l'évaporation.

De façon générale, on retrouve sur le marché trois grades d'essence sans plomb. Bien que de nouveaux produits à base d'éthanol aient également fait leur apparition au cours des dernières années, leur classification est commercialisée en termes d'indice d'octane et sous une grande variété de noms selon les compagnies impliquées. Alors que l'essence *ordinaire sans plomb* a un indice d'octane minimum de 87, les essences intermédiaires se situent à environ 89 et les essences supérieures à 91 ou plus.

Toutes les essences sur le marché contiennent des détergents et divers additifs pour permettre le bon fonctionnement des systèmes d'alimentation et de combustion. On retrouve ainsi généralement un anti-oxydant, un désactiveur de métal, un anti-corrosion, un dispersant et un anti-cognement. Dans un effort de marketing et pour se démarquer de leurs concurrents, certaines compagnies vont aussi ajouter divers autres types d'additifs ou encore une quantité plus abondante de détergent.

Malgré tous ces efforts de différenciation, pour plusieurs consommateurs l'essence constitue, à peu de chose près, un produit homogène et, aux dires mêmes de la majorité des intervenants, une *commodité*²⁴. Contrairement à d'autres produits de consommation, le client ne voit pas le produit lors de son achat. Il ne le perçoit qu'au travers de son utilisation, soit celle de faire fonctionner son véhicule et faciliter ses déplacements. Face à une telle apparence d'homogénéité, il a donc peu tendance à différencier les produits offerts par les divers concurrents²⁵. Pour la Régie, ces trois éléments confirment que l'essence correspond effectivement à la définition économique d'un produit en tant que *commodité*.

Bien que l'essence fasse partie intégrante du quotidien des consommateurs, ce produit demeure dangereux et nocif. La Régie rappelle que son transport, sa distribution et sa vente au détail sont soumis à plusieurs règlements liés tant à la sécurité des équipements qu'à la protection du public et de l'environnement.

²⁴ Notes sténographiques du 7 octobre 1998, volume 19, page 24(ICPP).

²⁵ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 14; preuve de Petro-Canada, page 42; pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 5 à 17.

5.1.2 Le carburant diesel

La Régie note que la preuve sur ce sujet est peu volumineuse. Le produit diesel est disponible sous deux formes, soit clair ou coloré. Les véhicules doivent utiliser le diesel clair à titre de carburant alors que l'usage du diesel coloré est restreint à la machinerie fixe, mines et forêts, et à la machinerie agricole. Même s'il s'agit d'un seul et même produit, une distinction importante s'impose à des fins de taxation²⁶; en effet, les consommateurs de diesel coloré ne payent pas la taxe provinciale de 16,2 ¢ le litre²⁷.

Dans le cas de la vente au détail du diesel, la Régie considère que ce produit possède les mêmes caractéristiques génériques que l'essence, c'est-à-dire un produit homogène et peu substituable, tout en étant un bien essentiel et une commodité.

Par contre, la Régie croit approprié de souligner les points suivants :

- contrairement à l'essence qui est distribuée au Québec à partir d'un réseau de vente au détail d'environ 5 000 essenceries, le diesel est principalement mis à la disposition des transporteurs à partir de postes commerciaux spécialisés et dédiés au camionnage de type « Card lock »;
- dans ces centres de distribution, le prix n'est pas affiché. Les clients usagers détiennent des ententes contractuelles avec le distributeur établissant un prix particulier. En général, les transactions sont effectuées de façon autonome grâce à l'utilisation d'une carte magnétique identifiant les conditions de vente de chacun;
- de par sa situation géographique, l'économie du Québec est intimement liée à la mobilité des marchandises où le transport par camion demeure un moyen privilégié;
- les gros transporteurs disposent de capacité d'entreposage de diesel pouvant aller jusqu'à 1 000 litres et jouissent donc d'une grande autonomie d'approvisionnement en carburant. Cet avantage leur permet d'adapter leur ravitaillement aux différentes situations concurrentielles existant entre les fournisseurs, non seulement d'une même région, mais également d'autres régions, provinces ou états limitrophes.

²⁶ Article 9 de la Loi concernant la taxe sur les carburants, L.R.Q., c. T-1.

²⁷ Notes sténographiques du 4 septembre 1998, volume 6, pages 80 à 83(AQUIP).

5.2 LA COMPOSITION DU MARCHÉ

5.2.1 L'évolution de l'essencerie

Durant la période de 1950 à 1980, de nombreuses essenceries se sont établies au Québec, en regard d'une forte croissance de la demande. À cette époque, une essencerie typique consistait principalement en une section de vente avec service de carburant et en un atelier mécanique. Les débits annuels de vente par essencerie étaient en général peu élevés et l'approche de commercialisation de l'essence était basée principalement sur la fidélisation en fonction soit du produit, soit de la bannière de la compagnie²⁸.

Vers la fin de cette période, soit dans les années 70, l'ensemble de l'activité économique a été affecté par deux chocs pétroliers, soit en 1973 et en 1979²⁹. On a vu alors les prix du pétrole brut et de l'essence augmenter de façon importante. Devant ces hausses des coûts de la matière première, diverses mesures ont été appliquées pour tenter de réduire la dépendance et la forte consommation des produits pétroliers, notamment en instaurant des programmes d'efficacité énergétique.

Le secteur de la distribution des carburants n'a eu d'autre choix que de s'adapter lui aussi à cette nouvelle dynamique et il a dû trouver divers moyens pour réduire ses coûts et ainsi préserver sa clientèle. C'est alors, qu'entre autres, l'essencerie libre-service et divers autres changements technologiques³⁰ ont fait leur apparition.

Alors que l'essencerie traditionnelle, essence et atelier mécanique, avait à s'adapter à ce changement majeur dans l'offre d'essence, son secteur atelier mécanique a dû, lui, composer avec l'arrivée d'ateliers spécialisés et l'amélioration du service après vente chez les concessionnaires automobiles. Plusieurs détaillants ont ainsi subi une perte de clients aux dépens de franchises spécialisées dans la vente de pneus, silencieux, transmissions, vitres, etc. Les consommateurs achètent des véhicules ayant de plus en plus d'éléments technologiques, couverts par des garanties prolongées et nécessitant peu d'entretien; ils ont de plus en plus déplacé

²⁸ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 5 et 14; pièce Esso-1, page 14.

²⁹ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 36.

³⁰ Pièce Esso-1, page 15.

également leur intérêt, pour les mises au point routinières et les bris majeurs, chez leur concessionnaire³¹.

Les essenceries libre-service devenant au fil des ans de plus en plus présentes, divers services ancillaires s'y sont greffés pour, d'une part, répondre aux besoins des consommateurs de plus en plus exigeants et, d'autre part, générer des revenus additionnels en provoquant une synergie entre les diverses opérations sur un même site³². Pour satisfaire cette clientèle grandissante et mobile, le besoin pour certains sites d'être en opération 24 heures par jour et 7 jours par semaine s'est également graduellement manifesté.

Tous ces changements illustrent clairement que l'industrie a dû et doit constamment s'adapter pour répondre aux besoins des consommateurs. La Régie constate ainsi que, bien qu'elle existe encore, l'essencerie traditionnelle, suite au déplacement de sa clientèle, est en nette régression. À l'aube de l'an 2000, différentes façons d'opérer une essencerie et de nouveaux types de commerce au détail sont utilisés, démontrant ainsi que l'offre a su et a pu s'adapter à l'évolution constante expérimentée dans ce marché de détail.

5.2.2 L'évolution du marché

Après plusieurs années de croissance, le réseau de distribution de l'essence est devenu, principalement au cours des deux dernières décennies, sujet à une restructuration et au repositionnement des entreprises. En effet, le nombre de points de vente a constamment diminué, les parts de marché ont changé et plusieurs concurrents sont disparus alors que de nouveaux ont introduit leurs approches et stratégies de commercialisation.

Selon les données citées dans le mémoire de l'ICPP³³ et tirées de *Énergie au Québec*, le nombre d'essenceries au Québec est passé de 7 332 en 1981 à 5 059 en 1997, soit une diminution de 31 % du nombre de points de vente. Les réseaux de vente au détail des compagnies majeures, ayant été développés principalement autour d'un concept d'offre élargie, nécessitent des débits annuels plus importants en regard de leurs coûts d'opération plus élevés. Une première vague de

³¹ Pièce CAA-1, page 7; pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 36.

³² Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 188(AQUIP).

³³ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 27 et 28. *Énergie au Québec*, de 1981 à 1997.

rationalisation des sites moins performants s'en est suivie afin de tenter de consolider les volumes de ventes à un nombre réduit d'essenceries.

Plusieurs sites ayant été ainsi rendus disponibles par les compagnies majeures³⁴, ont été alors repris en très large proportion par les détaillants indépendants sous leurs bannières. De plus, les marges commerciales étant relativement acceptables durant cette période, on notait dans le marché un écart de prix en faveur des détaillants indépendants. Ces deux éléments ont eu pour conséquence une augmentation substantielle de la part de marché des indépendants, passant de 16,1 % en 1984 à 31,4 % en 1993³⁵. Depuis 1993, l'industrie pétrolière, principalement les compagnies majeures, a entrepris une seconde vague de rationalisation.

En général, la consommation de carburants suit d'assez près l'évolution de l'activité économique, alors qu'à l'intérieur d'une même année les facteurs saisonniers modulent la consommation³⁶. Par contre, en faisant abstraction des facteurs saisonniers et conjoncturels, l'analyse des tendances montre au cours des dernières années une croissance annuelle inférieure à 1 %³⁷. La plupart des intervenants s'entendent pour dire qu'un taux similaire, en terme de croissance annuelle moyenne, devrait caractériser les années à venir. Une conclusion s'impose donc d'elle-même : le marché au détail de la vente d'essence et de carburant diesel est, somme toute, un marché mature où la consommation annuelle ne varie que très peu.

D'une part, les fabricants d'automobiles introduisent sur le marché des véhicules de plus en plus performants; d'autre part, on note un engouement pour les véhicules récréatifs de type mini-fourgonnette, réputés comme étant plus « énergivores ». Le bilan net devient donc le quasi-équilibre. La seule approche disponible pour un détaillant d'essence visant à augmenter ses ventes consiste donc à gruger la part de marché de ses concurrents³⁸. Un détaillant doit donc offrir non seulement un prix intéressant mais aussi jumeler cette activité avec une offre d'autres produits et services afin de bénéficier d'économies d'échelle³⁹.

³⁴ Preuve de Petro-Canada, page 19; notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 202(AQUIP).

³⁵ Pièce AQUIP-31, page 6.

³⁶ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 25.

³⁷ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 25; preuve de Petro-Canada, page 16.

³⁸ Pièce Esso-1, pages 20 et 21; notes sténographiques du 24 février 1999, volume 32, pages 101 et 102 (Esso).

³⁹ Notes sténographique du 9 septembre, volume 8, page 188(AQUIP).

On observe une grande volatilité des prix sur le marché de la vente au détail⁴⁰. En partant du principe que tous les intervenants, sur un même marché, connaissent la sensibilité du consommateur face aux prix et compte tenu de la prééminence de ces prix affichés, il apparaît évident que la réaction de la concurrence à tout changement de prix sera immédiate, spécialement durant des périodes où les prix sont volatiles. C'est ainsi que, pour fidéliser leur clientèle, plusieurs intervenants ont opté pour diverses techniques⁴¹, dont, entre autres, les Petro-Points, Air Miles, Club Z, Valeur Plus, Milli-Plein, divers coupons rabais, etc⁴².

5.2.3 Le portrait du marché

Le rapport du Comité spécial d'examen de la situation du marché de l'essence au Québec, rendu public en octobre 1996, constitue une source appréciable d'informations. La Régie s'en inspire largement dans la présente section.

Le marché de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel comprend principalement deux groupes d'intervenants : les compagnies majeures et les compagnies indépendantes.

On considère comme une compagnie majeure les entreprises suivantes⁴³ : Pétrolière Impériale (Esso), Shell, Petro-Canada, Ultramar et Irving. Les trois premières sont considérées comme intégrées et sont présentes sur l'ensemble du territoire canadien. Ces compagnies exercent leurs activités tant dans le secteur de l'exploration et de la production de pétrole brut que dans celui du raffinage, de la distribution et de la vente des produits pétroliers. Quant à Ultramar et Irving, ces compagnies sont identifiées comme des raffineurs régionaux, opérant dans l'est du Canada et uniquement dans le secteur amont, soit le raffinage et la mise en marché des produits pétroliers.

En regard du nombre restreint de participants, les secteurs du raffinage et de la distribution des produits pétroliers sont considérés comme des secteurs à tendance oligopolistique. De plus, pour un bien de consommation courante, c'est un des rares secteurs où un producteur est actif également dans la distribution et

⁴⁰ Pièce ESSO 33.

⁴¹ Pièce U-9, RCSE, page 71.

⁴² Pièce AQUIP-63; pièce FNACQ-1; pièce Nadeau-4; pièce U-32, 52 et 53; pièce Esso-3, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 15 et 16.

⁴³ Pièce U-9, RCSE, page 45.

dans la vente au détail du produit. Par ailleurs, sur la base du lien contractuel entre fournisseurs et détaillants, l'ICPP estime que dans 82 % des cas au Québec, le détaillant a la décision finale sur la fixation du prix affiché à la pompe⁴⁴. Pour l'ensemble du Canada, une étude interne de Petro-Canada soutient que 72 % des détaillants décident eux-mêmes du prix affiché⁴⁵.

RÉSEAUX DE VENTE AU DÉTAIL

Le réseau de vente au détail des compagnies majeures fonctionne généralement selon les modes d'opérations suivants⁴⁶ :

- essenceries exploitées directement par les compagnies majeures, soit à salaire ou à commission : sites corporatifs;
- essenceries exploitées par un locataire;
- essenceries exploitées par un détaillant propriétaire sous la bannière principale;
- essenceries exploitées sous une bannière secondaire, selon un des trois modes d'opération ci-haut mentionnés.

Le second groupe actif dans la vente au détail d'essence est celui des compagnies indépendantes. Celles-ci exercent leurs activités comme distributeurs/revendeurs et/ou comme réseaux de détaillants. On compte au Québec une quarantaine de bannières indépendantes dont : Canadian Tire, Couche-Tard, Eko, Pétroles Crevier, Pétroles Therrien, Gaz-O-Bar, Olco, Sonic, Supergaz, etc⁴⁷. Ces entreprises s'approvisionnent en général, soit d'une raffinerie locale, soit d'un importateur (Norcan) ou de ces deux sources, selon les conditions de prix offertes.

Le réseau de vente au détail des distributeurs indépendants opère, en général, selon les modes suivants⁴⁸ :

- les sites corporatifs, employés à salaire ou agents à commission;
- les essenceries exploitées par un locataire;
- les essenceries exploitées par un détaillant propriétaire.

⁴⁴ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 20.

⁴⁵ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 20.

⁴⁶ Pièce U-9, RCSE, pages 73-74.

⁴⁷ Pièce U-9, RCSE, page 45.

⁴⁸ Pièce U-9, RCSE, page 75.

Selon les données provenant de la Direction des produits pétroliers au Ministère des Ressources naturelles, il y avait au Québec, en 1995, 4706 essenceries. À ce nombre, il fallait ajouter quelque 250 dossiers en cours de traitement, de sorte qu'il y avait à cette époque environ 4950 sites où il était possible de faire le plein d'essence. Sur ce total de 4706 essenceries, 2930 affichaient alors les bannières des compagnies majeures, soit 62,3 %, alors que les 1776 autres étaient identifiées aux couleurs des indépendants.⁴⁹

En ce qui concerne les parts de marché, selon des données plus récentes de la publication *Énergie au Québec*, édition 1998, on note en effet que les compagnies majeures détiennent au Québec 72,7 % des ventes au détail d'essence, comparativement à 27,3 % pour les compagnies indépendantes. On peut donc conclure que les essenceries opérées par les compagnies majeures affichent un meilleur débit moyen de ventes annuelles.

APPROVISIONNEMENT

Trois raffineries sont en opération au Québec. La capacité totale de raffinage s'établit à 385 000 barils par jour⁵⁰ et se répartit de la façon suivante :

- Ultramar 160 000 barils/jour;
- Shell 130 000 barils/jour;
- Petro-Canada 95 000 barils/jour.

Le taux d'utilisation de cette capacité de raffinage en 1998 s'établit à environ 90 %⁵¹ et la production d'essence représente environ 40 % de ce total⁵². Sur la base de ces chiffres, la production d'essence domestique se situerait donc à environ 8 milliards de litres annuellement, faisant ainsi du Québec un exportateur net de ce produit.

Le prix à la rampe de chargement ou le prix de gros à la raffinerie constitue le prix de référence pour toute transaction commerciale. Le produit de l'essence étant sujet à la globalisation des marchés, il existe plusieurs opportunités d'importer de

⁴⁹ Pièce U-9, RCSE, pages 46,47 et 52

⁵⁰ *Énergie au Québec*, Édition 1998, page 77.

⁵¹ Notes sténographiques du 12 avril 1999, volume 36, page 144 et 13 avril 1999, volume 37, page 157(ARC).

l'essence au Québec à partir du marché international. Les raffineurs doivent s'assurer, pour écouler leurs produits, d'être compétitifs avec les prix à l'importation des produits pétroliers⁵³.

Plus spécifiquement pour le prix de l'essence à l'importation, le prix de gros au port de New York constitue l'indice de référence pour tout le bassin de l'Atlantique Nord⁵⁴. En pratique, il s'agit d'un prix à la rampe de chargement sous l'angle d'un importateur de produits pétroliers. Dans cette optique, le prix de l'essence importée a ainsi une influence déterminante sur les prix domestiques. Si un raffineur s'écartait trop du prix de gros offert au port de New York, l'alternative de l'importation pourrait alors devenir une option économiquement intéressante. Il existe donc des forces du marché pour maintenir en quelque sorte les prix domestiques à un niveau concurrentiel avec ceux du marché international⁵⁵.

Deux entreprises québécoises oeuvrent principalement dans ce créneau d'importation de produits pétroliers. Il s'agit des compagnies Olco⁵⁶ qui importe du produit exclusivement pour l'usage de son réseau et de Norcan Inc., un regroupement d'actionnaires incluant, entre autres, trois importants distributeurs indépendants. Olco et Norcan possèdent des installations de transbordement et d'entreposage de produits pétroliers⁵⁷.

Lors de l'audience publique, le président de Terminal Norcan Inc. a indiqué qu'au cours des dernières années un volume variant de 443 à 591 millions de litres avait transité annuellement dans leurs installations.⁵⁸

La Régie considère donc qu'au cours des dernières années le prix aux rampes de chargement du Québec est demeuré très compétitif par rapport au prix de gros offert au port de New York, si l'on en juge par le fait que l'option d'importation aurait été moins rentable durant cette période.

⁵² Notes sténographiques du 9 décembre 1998, volume 26, page 224(Ultramar).

⁵³ Pièce AQUIP-31, page 12.

⁵⁴ Notes sténographiques du 1^{er} septembre 1998, volume 3, pages 299 à 301(AQUIP).

⁵⁵ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 17.

⁵⁶ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 6, page 75(AQUIP).

⁵⁷ Notes sténographiques du 4 septembre 1998, volume 6, page 75(AQUIP).

⁵⁸ Pièce AQUIP-40.

5.3 LES ÉLÉMENTS INFLUENÇANT LA CONCURRENCE

Les sections précédentes ont permis d'établir un certain nombre de caractéristiques concernant la vente au détail de l'essence et du carburant diesel : une certaine captivité de la clientèle⁵⁹, la quasi-inexistence de substituts⁶⁰, une élasticité faible⁶¹, un produit essentiel qui est également devenu une *commodité*⁶².

La Régie retient aussi un certain nombre d'observations quant au marché lui-même :

- il s'agit d'un marché à maturité⁶³;
- l'offre d'essence au Québec excède la demande⁶⁴;
- le débit moyen annuel des essenceries des compagnies majeures est plus élevé que celui des compagnies indépendantes.

On retrouve donc tous les éléments nécessaires pour générer un niveau de concurrence élevé entre les divers participants. Pour progresser et survivre économiquement dans ce marché très compétitif de la vente au détail, deux options seulement semblent exister : réduire ses coûts d'opération et/ou augmenter sa part de marché.

5.3.1 La productivité des essenceries

Selon les données de la firme *Kent Marketing Services* qui analyse les marchés des municipalités de 10 000 habitants et plus, le Québec présentait, pour l'année 1995, la productivité moyenne des essenceries, en terme de débit annuel, la plus faible au Canada⁶⁵. En comparaison avec ses voisins, le débit annuel moyen en millions de litres (ML) au Québec est nettement inférieur :

- États-Unis 3,6 ML/an;
- Ontario 3,5 ML/an;

⁵⁹ Notes sténographiques du 30 septembre 1998, volume 14, pages 36 et 79(Giguère).

⁶⁰ Notes sténographiques du 30 septembre 1998, volume 14, pages 36 et 79(Giguère).

⁶¹ Pièce FCEI-1, page 11.

⁶² Pièce U-0, page 8.

⁶³ Pièce U-9, RCSE, page 13; pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 19.

⁶⁴ Pièce U-9, RCSE, page 57.

⁶⁵ Pièce U-9, RCSE, page 46.

- Canada 2,8 ML/an;
- Québec 2,0 ML/an.

Des données plus récentes de la même firme ont confirmé que le débit annuel moyen au Québec, pour l'année 1997, se retrouve à la neuvième place parmi les provinces canadiennes, dépassant seulement celui du Nouveau-Brunswick⁶⁶.

Selon des informations déposées par l'ICPP, le processus de rationalisation est présent au Québec depuis 1981. En effet, le nombre d'essenceries est passé de 7 332 en 1981 à 5 059 en 1997. Le tableau 1 ci-après présente l'évolution du nombre d'essenceries au Québec durant cette période. On note que de 1981 à 1997, alors que le nombre total d'essenceries diminue de 31 %, le nombre d'essenceries libre-service a presque doublé, passant de 827 en 1981 à 1 521 en 1997⁶⁷.

TABLEAU 1

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE STATIONS-SERVICE AU QUÉBEC DE 1981 À 1997⁶⁸			
ANNÉE	LIBRE-SERVICE	AVEC SERVICE	TOTAL
1981	827	6 505	7 332
1982	905	6 276	7 181
1983	943	6 104	7 047
1984	1 049	5 739	6 788
1985	1 083	5 543	6 626
1986	1 109	5 415	6 524
1987	1 106	5 448	6 554
1988	1 132	4 940	6 072
1989	1 197	4 877	6 074
1990	1 232	4 853	6 085
1991	1 266	4 786	6 052
1992	1 299	4 795	6 094
1993	1 410	4 667	6 077
1994	1 366	4 432	5 798
1995	Données non disponibles		
1996	1 429	3 774	5 203
1997	1 521	3 538	5 059

Source : Énergie au Québec, Ministère des Ressources naturelles.

⁶⁶ Pièce ESSO-1, page 8.

⁶⁷ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 27 et 28.

⁶⁸ Idem

À l'instar de plusieurs intervenants, la Régie considère que la poursuite de la rationalisation du parc d'essenceries est inévitable. De plus, la Régie fait sien l'argument de l'ICPP qui note que : « *la rationalisation du secteur de la vente au détail de l'essence que l'on observe au Québec est une réponse normale aux nouvelles contraintes de l'environnement de marché*⁶⁹. »

Comme une large partie des coûts d'exploitation est fixe, si la rationalisation permet effectivement d'augmenter le « litrage » annuel moyen, les coûts unitaires s'en trouveront donc forcément réduits⁷⁰. Par contre, comme le souligne l'AQUIP, le total des coûts d'exploitation doit également tenir compte de la hausse de certains coûts engendrée par cette augmentation d'activités⁷¹.

5.3.2 Les avancements technologiques

Parallèlement à la rationalisation du réseau, les participants du secteur de vente au détail de l'essence et du carburant diesel ont fait preuve d'initiative et de créativité pour développer ou adapter des technologies à leur secteur d'activité. Ainsi, au fil des ans, la station-service a subi plusieurs changements, tant au niveau du positionnement des pompes⁷², permettant l'augmentation du nombre de clients par unité de temps⁷³, que sur les types de pompes utilisées : pompe multiservices⁷⁴, modes de paiement⁷⁵, etc.

La notion de service a elle aussi évolué et on a assisté à l'introduction de plusieurs innovations permettant de satisfaire de façons différentes les besoins des clients. On peut penser aux divers types de services offerts (libre-service, avec service ou super-service) et à l'offre globale de l'essencerie intégrant maintenant des services ancillaires de toutes sortes (épicerie, restauration rapide, nettoyeur, services bancaires, club vidéo, etc.).⁷⁶

Pour la Régie, la multiplicité des types d'offres et de services représente un indice de vive concurrence où chaque compétiteur tente effectivement de se distinguer

⁶⁹ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 29 et 30.

⁷⁰ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 29 et 30.

⁷¹ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, pages 25 à 60.

⁷² Pièce PC-38.

⁷³ Notes sténographiques du 3 décembre, volume 22, pages 97 et 98(Petro-Canada).

⁷⁴ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 pm, page 63(AQUIP).

⁷⁵ Notes sténographiques du 28 septembre 1998, volume 12, page 215(Nadeau).

⁷⁶ Preuve de Petro-Canada, page 17.

de son concurrent afin, d'une part, de protéger sa part de marché et, d'autre part, d'attirer de la clientèle additionnelle.

5.3.3 Les barrières à l'entrée

Les barrières à l'entrée peuvent être de différentes natures⁷⁷, dont :

- réglementation gouvernementale;
- économies d'échelle non applicables aux nouveaux entrants;
- différenciation artificielle du produit;
- accès au capital;
- manque de connaissance;
- accès à la technologie;
- accès aux réseaux de distribution;
- coûts pour un client qui désire changer de fournisseur.

Toutefois, selon les intervenants, le secteur de la vente au détail d'essence et de carburant diesel est considéré comme ayant des barrières à l'entrée peu élevées, si ce n'est que l'accès au capital peut s'avérer plus difficile pour certains. En effet, la vive concurrence dans l'ensemble du commerce au détail de même que les risques environnementaux associés à ces opérations peuvent résulter en l'exigence de garanties additionnelles de la part des institutions fournissant le financement nécessaire.

5.3.4 Les barrières à la sortie

Les barrières à la sortie peuvent influencer directement un marché en empêchant certains joueurs de délaisser ou céder leurs activités⁷⁸ à leur gré. Ces barrières peuvent prendre différentes formes dont⁷⁹ :

- actifs spécialisés;
- coûts fixes de sortie;
- restrictions gouvernementales.

⁷⁷ Pièce PC-7, pages 22 et suivantes.

⁷⁸ Pièce PC-7, page 26.

⁷⁹ Pièce ASA-13.

La conséquence de telles barrières à la sortie est de maintenir dans un marché des joueurs non efficaces et d'ainsi créer un surplus d'offre difficilement résorbable. On peut même imaginer que, dans certains cas, des barrières à la sortie pourraient devenir également des barrières à l'entrée et empêcher certains investisseurs de pénétrer ce marché, affectant ainsi la compétitivité dudit secteur.

Quant à la vente au détail de l'essence et du carburant diesel, la Régie considère que la principale barrière à la sortie est la décontamination des sites. Si les opérations d'un détaillant ne sont pas adéquates ou si ses installations flanchent, les sommes nécessaires pour remédier à la situation pourraient mettre en péril ou même totalement annihiler la récupération du capital investi. C'est ainsi que certains concurrents vont même préférer demeurer dans le marché plutôt que se retirer et avoir à décontaminer leur propriété⁸⁰.

Devant ce constat largement partagé par tous les intervenants, la Régie ne peut que souhaiter que les discussions concernant la création d'un fonds de décontamination, tel qu'abordées durant les audiences, se poursuivent et en arrivent à une conclusion satisfaisante pour toutes les parties en cause.

5.3.5 Les entrants potentiels

Même si le commerce de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel est hautement compétitif, il n'en demeure pas moins que certains détaillants d'essence non présents au Québec et certaines entreprises opérant des grandes surfaces de vente au détail puissent être tentés par l'aventure du marché de la vente au détail d'essence et de carburant diesel, convaincus qu'ils pourraient s'y implanter de manière avantageuse⁸¹. Ce phénomène étant observé ailleurs, il peut très bien se produire au Québec également.

En effet, les grandes surfaces ont connu un succès énorme en Europe et principalement en France où les hypermarchés détiennent aujourd'hui plus de 50 % du marché de la vente au détail d'essence, comparativement à 22 % en 1986⁸². De même, aux États-Unis et dans certaines provinces de l'Ouest canadien,

⁸⁰ Notes sténographiques du 2 octobre 1998, volume 16 pm, pages 18 et 19(CAA).

⁸¹ Preuve de Petro-Canada, page 24; pièce Esso-6, page 26; pièce U-0, page 10; pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 19.

⁸² Pièce Esso-6, page 26.

on observe que les chaînes Costco et Wal-Mart⁸³ ajoutent des installations de vente d'essence à certains de leurs magasins.

Plus particulièrement au Québec, Canadian Tire offre, avec succès et depuis plusieurs années, de l'essence à plusieurs de ses sites, dont certains obtiennent les plus grands volumes de vente annuels de l'industrie⁸⁴. Lors des audiences, il a été de plus confirmé que le magasin Costco situé sur la rue Bridge à Montréal avait demandé un permis municipal pour vendre de l'essence⁸⁵.

5.4 LES BESOINS DU CONSOMMATEUR

Pour cerner les besoins du consommateur et leur évolution dans le temps, cette section examine les contraintes auxquelles ce dernier fait face. Afin d'effectuer ses achats de produits et services, le consommateur débourse des sommes d'argent et investit du temps. Quelles sont donc les contraintes affectant sa capacité de dépenser et sa disponibilité de temps de magasinage⁸⁶?

5.4.1 La capacité de dépenser

La capacité de dépenser d'un ménage est directement proportionnelle à ses revenus provenant d'un emploi rémunéré ainsi qu'à son niveau d'endettement. On apprend que le revenu disponible en dollars constants d'une famille québécoise passe de 26 605 \$ en 1981 à 24 355 \$ en 1996 soit une baisse de 8,5 %⁸⁷. Même si, au cours de la période, le niveau de scolarité de la population et le taux d'activité des femmes mariées sont en hausse⁸⁸, le ménage moyen québécois doit donc composer avec une contrainte importante, soit de disposer d'un revenu annuel à la baisse en dollars constants. De plus, depuis 1984, le taux d'endettement canadien demeure en progression constante⁸⁹.

Les données mises en preuve montrent également que le taux d'épargne personnel se situe à un creux historique de 1,8 % en 1997, comparativement au sommet de

⁸³ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 19.

⁸⁴ Pièce U-0, page 11.

⁸⁵ Pièce Esso-11.

⁸⁶ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 11.

⁸⁷ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 18.

⁸⁸ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 16 et 22.

⁸⁹ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 19 et 20.

18,5 % en 1982⁹⁰. En somme, il s'agit d'un portrait peu reluisant : revenu disponible en baisse, taux d'endettement en progression et taux d'épargne personnel faible.

5.4.2 Le temps de magasinage

Le temps de magasinage des ménages canadiens est affecté négativement par deux facteurs : l'augmentation du taux de participation des femmes mariées sur le marché du travail et la nouvelle composition des ménages⁹¹.

Au Québec, le taux d'activité des femmes mariées est passé de 28 % en 1971 à 47 % en 1981, pour continuer de progresser jusqu'à 60 % en 1991⁹². Le nombre de femmes mariées sur le marché du travail a plus que doublé au cours de cette période. Bien que ce taux d'activité génère des revenus additionnels pour combler les besoins du couple, il diminue par contre considérablement le temps disponible pour le magasinage et les activités discrétionnaires du ménage⁹³.

De même, l'évolution de la composition des ménages au cours des dernières décennies a accentué la contrainte sur le temps disponible. D'une part, le nombre de personnes par ménage a diminué de 3,7 qu'il était en 1971 à seulement 2,5 en 1995 et d'autre part, la proportion de ménages composés de une ou deux personnes est passé de 35 % à 58,7 % et le pourcentage de familles monoparentales a grimpé de 10,2 % à 15,9 %. On constate ainsi que pour une large proportion des ménages canadiens, l'organisation de leurs activités discrétionnaires devient de plus en plus difficile⁹⁴.

Le consommateur d'aujourd'hui ayant à sa disposition moins d'argent et de temps pour effectuer ses achats, il n'est pas étonnant de constater qu'il est plus sensible aux prix affichés, qu'il recherche un meilleur rapport qualité/prix et qu'il est attiré par les concepts de vente au détail qui lui permettent de réduire son temps de magasinage, tout en satisfaisant l'ensemble de ses besoins. Le *one stop shopping* est donc recherché de plus en plus.

⁹⁰ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 22.

⁹¹ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 23.

⁹² Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 14 et 23 à 25.

⁹³ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 23.

⁹⁴ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, pages 24 et 25.

5.5 L'OPINION DE LA RÉGIE

Compte tenu de ce qui précède, la toile de fond a permis de préciser le contexte concurrentiel dans lequel évolue le marché de l'essence et du carburant diesel au Québec.

En ce qui concerne le produit, la Régie retient les caractéristiques suivantes :

- essentiel pour la majorité des besoins de déplacement;
- peu substituable à court et moyen terme;
- inélastique par rapport au prix, le client étant captif;
- réglementé au niveau de la sécurité des équipements.

La façon de vendre de l'essence a évolué au rythme des développements technologiques et du contexte économique. Pour répondre aux besoins évolutifs du consommateur, la tendance lourde en ce domaine veut que l'on utilise plusieurs formes de jumelage de commerces, d'une part, pour réduire le coût unitaire et, d'autre part, pour créer une synergie entre les divers types d'opération.

De l'ensemble de la preuve, la Régie conclut que le marché de la vente d'essence et de carburant diesel est en général compétitif et à l'avantage des consommateurs. Comme le marché est à maturité, avec des hausses annuelles estimées à $\pm 1\%$ à long terme, la seule façon pour un détaillant d'essence d'augmenter sa part de marché repose donc sur l'offre d'un prix compétitif pour l'essence, jumelée à la vente d'autres produits et services.

Au plan de l'offre, la Régie note que la faible productivité du parc québécois d'essencerie, en terme de volume moyen annuel, devrait faire en sorte que les efforts de rationalisation se poursuivent. Par contre, cette réduction du nombre de participants dans l'industrie de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel ne devrait pas affecter la compétitivité de ce secteur pour deux raisons : d'une part, il s'agit d'un domaine où les barrières à l'entrée sont, somme toute, réduites et, d'autre part, certains entrants potentiels sont déjà identifiés et obligent les compétiteurs actuels à en tenir compte dans leurs stratégies.

6. DÉTERMINATION DES COÛTS D'EXPLOITATION

Le premier paragraphe de l'article 59 de la Loi énonce clairement que :

« La Régie fixe annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel; elle peut fixer des montants différents selon des régions qu'elle détermine ; »

Le législateur précise également que :

« Aux fins du paragraphe 1, les coûts d'exploitation sont les coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace. »

Cet exercice est effectué en quatre étapes. Premièrement, la Régie caractérise ce qu'elle entend par faire le commerce de façon efficace puis, en second lieu, elle détermine quels sont les coûts nécessaires et raisonnables pour l'exploitation de ce commerce de référence. Par la suite, la Régie évalue les diverses méthodes de calcul proposées par les intervenants, pour finalement fixer un montant au titre des coûts d'exploitation.

6.1 FAIRE LE COMMERCE DE FAÇON EFFICACE

Il existe plusieurs types d'essenceries en opération au Québec : du simple gaz-bar, en passant par le dépanneur libre-service jusqu'aux grandes surfaces avec point de vente pour l'essence. Chaque mode possède une structure de coûts représentant une réalité économique et financière qui lui est propre⁹⁵. La Régie devra donc d'abord déterminer quel type d'exploitation représente, selon elle, une opération efficace pour desservir les consommateurs québécois.

Le concept d'efficacité fut débattu longuement au cours de cette audience. La Régie retient à ce titre la définition suivante : *l'efficacité se définit comme étant la production d'un certain niveau de biens ou services au moindre coût possible*⁹⁶.

⁹⁵ Pièce U-0 , page 5; preuve de Petro-Canada, page 28.

⁹⁶ Preuve de Petro-Canada, mémoire de Robert Gagné, page 5.

6.1.1 Le mode d'exploitation

Plusieurs catégories de services sont offertes par les essenceries en opération au Québec. Sur la base des données Kent Marketing de 1997 pour le Québec⁹⁷, 51 % des stations étaient avec service, 43 % libre-service et 6 % offraient le service à titre facultatif. Entre 1989 et 1997, la proportion de stations avec service a diminué de 13 %; cette diminution a profité largement aux stations libre-service qui ont vu leur part augmenter de 11 % durant la même période. Bien que 51 % des essenceries offrent encore aux clients un service complet, le volume total de celles-ci ne représente que 35 % des volumes totaux du Québec; 54 % des ventes d'essence sont effectuées par des stations libre-service⁹⁸.

La Régie constate que le mode d'exploitation libre-service satisfait grandement les attentes des consommateurs tout en permettant l'atteinte de hauts volumes de vente du point de vue des détaillants. Grâce à ces résultats, ce mode d'opération rend donc possible la diminution du coût total unitaire, par la diminution de certains coûts importants tels les salaires⁹⁹.

La Régie, pour ces raisons, retient le **libre-service** comme mode d'exploitation efficace à titre de référence.

6.1.2 Les commerces complémentaires

Plusieurs intervenants ont fait remarquer à la Régie l'importance pour l'exploitant d'une essencerie de profiter d'offres ancillaires sur un même site¹⁰⁰. En fait, tous les modèles présentés par les intervenants lors de l'audience bénéficiaient d'une forme de jumelage. Certaines essenceries étaient simplement associées avec des mini-dépanneurs¹⁰¹ ou des ateliers mécaniques, alors que d'autres profitaient d'offres multiples telles que dépanneurs, lave-autos, etc. Les offres ancillaires peuvent prendre plusieurs formes. Selon les données Kent Marketing pour 1997, 38 % des stations étaient jumelées à des ateliers d'entretien, 31 % à des dépanneurs, 22 % à des lave-autos et 2 % à des services de restauration rapide¹⁰².

⁹⁷ Pièce Esso-1, page 17.

⁹⁸ Pièce Esso-1, page 17.

⁹⁹ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, page 36.

¹⁰⁰ Pièce U-0, page 5; pièce Esso-1, page 21; preuve de Petro-Canada, page 21.

¹⁰¹ Notes sténographiques du 18 septembre 1998, volume 11 pm, page 42(A.S.A.)

¹⁰² Pièce Esso-1, page 19.

Le premier avantage d'un tel jumelage est de permettre aux commerces d'économiser certains coûts communs. Les économies d'échelle ainsi réalisées permettent la production d'un service à un coût total inférieur à ce qu'il serait si les commerces le produisaient de façon séparée¹⁰³. Deuxièmement, le jumelage crée des synergies entre les différents commerces. Il accroît donc l'achalandage et permet d'augmenter, entre autres, les volumes de vente d'essence¹⁰⁴.

Cette façon de faire permet aux consommateurs de retrouver en un même endroit une multitude de biens et services de consommation courante. Cela permet également de développer une offre mieux adaptée aux besoins des consommateurs et de répondre à leurs multiples attentes en leur proposant une approche basée sur un *one stop shopping*. Le résultat net pour le site est un achalandage accru¹⁰⁵.

La majorité des intervenants a proposé à la Régie le modèle essencerie avec dépanneur comme commerce efficace. En fait, toujours selon les données Kent Marketing¹⁰⁶, le nombre d'essenceries avec dépanneur est passé de 454 en 1989 à 668 en 1997, soit une augmentation de 47,1 %. Le nombre de stations avec des lave-autos a aussi augmenté au cours de la même période; d'un niveau moindre, leur nombre est passé durant la même période de 443 à 467 pour ainsi atteindre 22 % du marché en 1997.

Pour leur part, les ateliers d'entretien et les postes d'essence non-jumelés de type gaz-bar ont vu leur présence diminuer respectivement de 12 % et 5 %¹⁰⁷.

Compte tenu des synergies inhérentes au jumelage de différents commerces, du partage des coûts et de l'attrait des consommateurs pour le *one stop shopping*, la Régie retient à titre de commerce complémentaire la présence d'un dépanneur. Pour la Régie, le commerce au détail d'essence et de carburant diesel s'effectue de façon efficace lorsqu'un **dépanneur** est jumelé à un débit d'essence de type libre-service.

¹⁰³ Preuve de Petro-Canada, page 3.

¹⁰⁴ Pièce U-0, page 5.

¹⁰⁵ Pièce Esso-1, mémoire de JoAnne Labrecque, page 28.

¹⁰⁶ Pièce Esso-1, page 19.

¹⁰⁷ Pièce Esso-1, page 19.

6.1.3 Les heures d'ouverture

Les heures d'ouverture des essenceries peuvent varier énormément selon les exigences des marchés et les besoins des consommateurs. En effet, alors que certaines peuvent être accessibles à la clientèle durant seulement quelques heures de la journée, d'autres opèrent sans interruption¹⁰⁸.

La Régie considère que les ventes d'essence sont très limitées la nuit¹⁰⁹ et que, par surcroît, des primes de nuit sont généralement accordées aux employés¹¹⁰. Compte tenu des coûts engendrés par une opération de 24 heures par jour et des faibles gains qu'un tel commerce peut tirer de cette situation sauf en des cas très précis, la Régie retient à titre de commerce de référence une opération accessible aux clients de 06:00 heure à 24:00 heure, soit un total de **18 heures d'ouverture** par jour.

6.1.4 Le volume efficace

Le mode d'exploitation n'est pas la seule composante de l'efficacité d'une essencerie. Le volume de vente annuel de celle-ci est aussi très important puisque les coûts se subdivisent en coûts fixes et en coûts variables¹¹¹.

Un coût est considéré comme fixe lorsqu'il demeure constant peu importe les volumes vendus¹¹². Ainsi, plus une essencerie a un débit moyen annuel élevé, plus ses coûts fixes peuvent être répartis sur un plus grand nombre d'unités ou de litres. Les coûts fixes unitaires, c'est-à-dire les coûts fixes par litre vendu, diminueront alors proportionnellement selon l'accroissement des débits¹¹³.

Quant aux coûts variables, ceux-ci dépendent directement du volume vendu¹¹⁴ avec comme conséquence que le coût variable unitaire fluctue avec une augmentation du débit de la station¹¹⁵.

¹⁰⁸ Notes sténographiques du 25 février 1999, volume 33, page 205(Esso).

¹⁰⁹ Pièce Esso-36.

¹¹⁰ Notes sténographiques du 26 février 1999, volume 34, page 268(Esso).

¹¹¹ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9; pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

¹¹² Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9.

¹¹³ Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3; pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9.

¹¹⁴ Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

¹¹⁵ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 10; pièce CAA-2, mémoire de C. Constantatos, p. 3.

Il a été démontré lors de l'audience que dans le commerce de la vente au détail de l'essence, les coûts sont majoritairement fixes¹¹⁶, certains intervenants les situant même à environ 70 % des coûts totaux¹¹⁷. Dans la recherche de coûts unitaires moins élevés, l'accroissement du volume annuel d'une essencerie devient donc un élément important et recherché par tous les détaillants pour améliorer la rentabilité de leur entreprise.

En pratique, cette situation demeure vraie tant que la capacité maximale des installations n'est pas atteinte. Par contre, une fois atteinte, toute augmentation de volume nécessitera alors certains investissements pour améliorer les équipements. Il en résultera donc une augmentation des coûts pour laquelle de nouveaux volumes additionnels devront être une fois de plus recherchés¹¹⁸.

Les intervenants ont soumis à la Régie plusieurs suggestions de volume de vente annuel pour illustrer le critère d'efficacité recherché à titre de référence. Certains de ces volumes se situaient sous la moyenne provinciale de 2 ML par an¹¹⁹, alors que d'autres atteignaient des niveaux de 5, 6 et même les 11 ML annuellement¹²⁰.

Pour caractériser un commerce de vente au détail efficace, la Régie doit retenir un volume qui soit représentatif d'une taille minimale efficiente¹²¹, c'est-à-dire, la taille qui maximise les économies d'échelle et qui permet de répartir les coûts fixes sur un large volume.

Comme mentionné auparavant, il ressort de la preuve déposée devant la Régie que le marché québécois de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel est en situation de surplus d'offre¹²². Cet état affecte donc le volume moyen vendu. Le Québec, avec sa moyenne par essencerie de 2 ML par an en 1995¹²³, était déjà nettement en retard sur la moyenne nationale qui se situait à cette époque à 2,8 ML/an¹²⁴. Les données Kent Marketing pour 1997 ont rappelé que la position du Québec ne s'était pas améliorée alors qu'il se retrouvait, en terme de

¹¹⁶ Pièce Esso-35.

¹¹⁷ Notes sténographiques du 3 décembre 1998, volume 22, page 52(Petro-Canada).

¹¹⁸ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8 AM, page 91(AQUIP).

¹¹⁹ Preuve de Petro-Canada, page 16.

¹²⁰ Pièce U-0, page 20.

¹²¹ Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

¹²² Preuve de Petro-Canada, page 16.

¹²³ Preuve de Petro-Canada, page 16.

¹²⁴ Preuve de Petro-Canada, page 16.

volume de vente annuel moyen par essencerie, à la neuvième place sur les 10 provinces canadiennes¹²⁵.

Retenir les ventes actuelles moyennes du Québec comme volume efficace ne serait donc pas représentatif de l'efficacité que le consommateur est en droit de souhaiter du marché québécois. Utiliser le volume moyen du Québec ne permettrait pas à l'essencerie de référence de profiter des économies d'échelle qu'offrent des volumes moyens plus importants. En effet, bien que la moyenne québécoise soit particulièrement faible il a été démontré que bon nombre d'essenceries avaient des volumes annuels de trois, quatre ou cinq ML¹²⁶.

À titre de référence pour un commerce de vente au détail efficace, la Régie retient un **volume annuel de 3,5 ML**, puisqu'elle considère que ce volume permet de réaliser des économies d'échelle substantielles tout en étant réalisable dans l'ensemble du Québec¹²⁷. La Régie considère également que le volume annuel moyen vendu au Québec doit tendre vers ceux des grands marchés déjà restructurés ; la Régie croit que la population de la province devrait lui permettre de se classer, en terme de débit moyen annuel, parmi les plus performantes à l'échelle nationale¹²⁸. L'Ontario, première au pays avec ses 3,5 ML/an¹²⁹, démontre que le volume de référence est réaliste et réalisable.

6.2 POSITION DES INTERVENANTS

Afin d'éclairer la Régie, plusieurs intervenants ont proposé diverses méthodes de calcul pour déterminer les coûts d'exploitation nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail de l'essence ou du carburant diesel de façon efficace.

A.S.A. et A.A.R.A.Q.

L'A.S.A./A.A.R.A.Q. propose une méthode basée sur les coûts d'exploitation réels¹³⁰ de deux stations avec service exploitées par Les Pétroles Maurice Enr. : la première étant située à Dollard-des-Ormeaux et la seconde à St-Luc. Toutes deux

¹²⁵ Pièce Esso-1, page 8.

¹²⁶ Pièce Esso-15 et 38; pièce PC-43.

¹²⁷ Pièce PC-43; pièce Esso-15.

¹²⁸ Pièce Esso-1, page 7.

¹²⁹ Pièce Esso-1, page 8.

¹³⁰ Pièce A.S.A.-2, affidavit de Denis Dauray, page 18.

sont jointes à un mini-dépanneur¹³¹ mais la station de St-Luc opère aussi de façon conjointe un lave-auto¹³².

Au niveau de la répartition des coûts entre les deux commerces, l'A.S.A./A.A.R.A.Q. impute la totalité des frais d'exploitation à l'essence. Par contre, tous les revenus provenant de la vente de cigarettes, de propane, d'antigel et d'huile à moteur sont soustraits des coûts totaux des deux stations¹³³.

AQUIP

L'AQUIP a proposé deux méthodes pour déterminer les coûts d'exploitation d'une essencerie efficace. La première se veut une approche par zone, tandis que la seconde représente les coûts des essenceries d'Alimentation Couche-Tard (CT).

Pour l'approche par zone, les représentants de l'AQUIP ont regroupé les régions en trois zones selon leur volume moyen et leur proximité des grands marchés¹³⁴. Ces trois zones correspondent aux régions de taxation que le gouvernement du Québec a déjà retenues¹³⁵.

Pour ces trois zones, l'AQUIP a soumis un poste d'essence de type libre-service avec dépanneur¹³⁶. Afin d'isoler la partie essence de ce commerce intégré, les représentants de l'AQUIP ont généralement divisé les coûts communs en deux¹³⁷. Cette façon de répartir les coûts s'appuie sur une analyse des immobilisations nécessaires entre le commerce essence et le commerce dépanneur¹³⁸. Dans certains cas comme pour l'électricité et le chauffage¹³⁹, l'estimation des coûts est basée sur les chiffres d'un gaz-bar¹⁴⁰.

¹³¹ Notes sténographiques du 18 septembre 1998, volume 11 pm, page 42(A.S.A)

¹³² Notes sténographiques du 18 septembre 1998, volume 11 pm, page 147(A.S.A)

¹³³ Notes sténographiques du 11 septembre 1998, volume 10, page 368(A.S.A.).

¹³⁴ Pièce AQUIP-31, page 30.

¹³⁵ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 86-87(AQUIP).

¹³⁶ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page d'introduction.

¹³⁷ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif.

¹³⁸ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 8.

¹³⁹ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 3.

¹⁴⁰ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 101-102(AQUIP).

Au niveau de l'amortissement et des frais financiers, la totalité des dépenses est attribuée à l'essence¹⁴¹. Par contre, l'AQUIP a soustrait un revenu de location¹⁴² afin de réduire les coûts imputables à l'essence¹⁴³. Le revenu de location est calculé sur 100 % de la valeur de la bâtisse et 50 % de celle du terrain et de ses améliorations, le tout étant ramené sur la base de paiements mensuels sur 20 ans à un taux d'intérêt de 7,766 %¹⁴⁴.

Finalement, 0,8 ¢/litre est retiré pour tenir compte des escomptes généralement offerts à la rampe de chargement¹⁴⁵.

La méthode mise de l'avant par Alimentation Couche-Tard (CT) est quelque peu différente. En effet, CT a fait l'analyse des coûts de 29 magasins Dépan-Escompte jumelés à des essenceries. Chaque poste comptable est déterminé à l'aide de la moyenne des coûts de ces 29 sites¹⁴⁶. Les postes obtenus sont alors diminués de la moyenne des coûts de huit dépanneurs ne vendant pas d'essence¹⁴⁷. Cette méthode permet de déterminer un delta, c'est-à-dire un coût supplémentaire pour vendre de l'essence sur un site¹⁴⁸. D'un point de vue méthodologique, la Régie juge cette façon de faire intéressante. Cependant, elle émet des réserves sur le fait de ne pas tenir compte de la synergie entre les deux types d'opération.

Monsieur Jean-Marc Nadeau

Monsieur Nadeau a proposé à la Régie d'étudier les coûts d'une station intégrée à un mini-centre commercial¹⁴⁹. Le commerce en question est un dépanneur libre-service vendant 2,5 ML par an¹⁵⁰.

¹⁴¹ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 117(AQUIP).

¹⁴² Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 8.

¹⁴³ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 116(AQUIP).

¹⁴⁴ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 8.

¹⁴⁵ Pièce AQUIP-31, page 12; Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 8.

¹⁴⁶ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, page 14(AQUIP).

¹⁴⁷ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, page 14(AQUIP).

¹⁴⁸ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, page 19(AQUIP).

¹⁴⁹ Notes sténographiques du 11 septembre 1998, volume 10, page 198(Nadeau).

¹⁵⁰ Pièce Nadeau-2, page 1.

Tous les montants des coûts fournis proviennent de son propre commerce¹⁵¹. Lorsque nécessaire, monsieur Nadeau attribue 50 % des coûts communs à la partie essence du commerce pour en déterminer le coût d'exploitation¹⁵².

Ultramar

La compagnie Ultramar a présenté à la Régie les coûts de dix stations libre-service avec dépanneur¹⁵³ situées aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain¹⁵⁴. Ces sites ont été sélectionnés parmi les 143 sites corporatifs d'Ultramar au Québec¹⁵⁵. Quatre des dix sites possèdent aussi un lave-auto¹⁵⁶.

La méthode utilisée par Ultramar prend en compte la totalité des coûts du commerce intégré de laquelle sont soustraits toutes les recettes des activités connexes à l'essence¹⁵⁷. Cette opération permet de déterminer la marge requise sur l'essence pour que le commerce, dans son ensemble, atteigne la rentabilité¹⁵⁸.

Seuls les coûts par litre ont été transmis à la Régie¹⁵⁹ puisque, selon Ultramar, les volumes tout comme l'emplacement des essenceries sont de l'information de nature confidentielle¹⁶⁰. Ultramar a cependant informé la Régie que les volumes annuels des 10 stations variaient entre 2,5 ML et 11 ML par an¹⁶¹ et que leur moyenne était de 5,1 ML¹⁶².

Pétrolière Impériale

Pétrolière Impériale a choisi de présenter à la Régie des coûts d'exploitation basés sur l'opération d'un libre-service avec offres ancillaires¹⁶³. Selon l'Impériale, pour être efficace, cette station devrait vendre des volumes annuels de l'ordre de 4 ML¹⁶⁴.

¹⁵¹ Pièce Nadeau-2, page 1.

¹⁵² Pièce Nadeau-2, page 1.

¹⁵³ Pièce U-0, page 19.

¹⁵⁴ Pièce U-0, page 20.

¹⁵⁵ Pièce U-0, page 19.

¹⁵⁶ Pièce U-0, onglet 3.

¹⁵⁷ Pièce U-0, page 20.

¹⁵⁸ Pièce U-0, page 20.

¹⁵⁹ Pièce U-0, page 20.

¹⁶⁰ Pièce U-0, page 20.

¹⁶¹ Pièce U-0, page 20.

¹⁶² Notes sténographiques du 15 décembre 1998, volume 30, page 214(Ultramar).

¹⁶³ Pièce Esso-1, page 27.

¹⁶⁴ Pièce Esso-1, page 34.

La méthode de calcul retenue par l'Impériale vise à déterminer une protection qui permettrait à une essencerie de récupérer ses coûts de court terme et de demeurer en exploitation malgré une guerre de prix¹⁶⁵. Pour cette raison, l'Impériale ne considère que les coûts au comptant, directs et non-discrétionnaires¹⁶⁶ pour déterminer le coût d'exploitation.

La plupart de ses composantes sont déterminées à l'aide des normes imposées par l'Impériale à ses essenceries¹⁶⁷. Seuls les frais de services publics font l'objet d'une répartition de coûts entre les activités du commerce : 40 % sont imputés à l'essence¹⁶⁸.

Petro-Canada

Petro-Canada a choisi de déterminer les coûts d'exploitation d'une station efficace en se basant sur les coûts d'un nouvel entrant efficace sur le marché¹⁶⁹. Selon Petro-Canada, ce nouvel entrant possède déjà des établissements de vente au détail et ses activités lui permettent de recevoir les infrastructures pétrolières requises¹⁷⁰.

Deux types d'entrants furent retenus : les dépanneurs et les magasins de type grande surface¹⁷¹. Tous deux opéreraient suivant un mode d'exploitation libre-service¹⁷² et vendraient respectivement 4,5 ML et 6 ML par an¹⁷³.

Le coût d'exploitation pour chaque commerce est déterminé selon les déboursés nécessaires pour ajouter l'exploitation d'une essencerie aux activités actuelles de vente au détail¹⁷⁴.

Afin de tenir compte des coûts supplémentaires encourus pour offrir le service à la pompe, Petro-Canada suggère à la Régie d'ajouter 2 cents le litre aux coûts

¹⁶⁵ Pièce Esso-1, page 28.

¹⁶⁶ Pièce Esso-1, pages 28-29.

¹⁶⁷ Pièce Esso-47.

¹⁶⁸ Pièce Esso-1, page 34.

¹⁶⁹ Preuve de Petro-Canada, page 41.

¹⁷⁰ Preuve de Petro-Canada, page 41.

¹⁷¹ Preuve de Petro-Canada, page 44.

¹⁷² Preuve de Petro-Canada, page 44.

¹⁷³ Preuve de Petro-Canada, page 46.

¹⁷⁴ Preuve de Petro-Canada, onglet 2, annexe 6.

d'exploitation d'une essencerie offrant un tel service¹⁷⁵. Selon l'intervenante, cette majoration permettrait d'atténuer les guerres de prix¹⁷⁶.

ARC/Option Consommateurs

ARC/Option Consommateurs propose à la Régie de retenir une méthode basée sur le coût marginal à court terme, soit le coût évité. Selon le modèle proposé par leur expert, il n'est possible de faire du profit sur la vente de volumes excédentaires que si, et seulement si, le prix est supérieur au coût marginal à court terme. En théorie, si le prix du marché devient inférieur au coût marginal à court terme, le détaillant rationnel devrait à ce moment-là se retirer du marché.¹⁷⁷ Dans cette optique, le coût marginal à court terme devient une police d'assurance pour le consommateur.

Selon cet intervenant, pour établir ce coût marginal à court terme, il faut retenir le détaillant le plus efficace. À partir de la preuve des autres intervenants, l'expert de cet intervenant estime que le dit coût se situe entre 0 et 2 cents le litre.¹⁷⁸

6.3 LES COMPOSANTES

6.3.1 La liste des composantes

Au sujet des composantes du coût d'exploitation, la Régie retient la définition soumise par le professeur Naciri, expert de l'AQUIP, à savoir que les *coûts sont composés de toutes les sorties de fonds en dehors des mouvements de capitaux*¹⁷⁹. Il est logique de penser ainsi puisqu'*un entrepreneur ne peut prétendre avoir réalisé un profit quelconque que lorsque toutes les composantes de ses coûts ont été couvertes par ses revenus d'exploitation*.¹⁸⁰ Cette façon de définir les coûts correspond aux principes généralement reconnus de la comptabilité financière¹⁸¹. De plus, elle est semblable à celle pratiquée par l'American Accounting Association (AAA) telle que présentée par le professeur

¹⁷⁵ Preuve de Petro-Canada, page 48.

¹⁷⁶ Preuve de Petro-Canada, page 47.

¹⁷⁷ FNACQ-5, evidence of John Todd, page 11.

¹⁷⁸ FNACQ-5, evidence of John Todd, page 34 et notes sténographiques du 13 avril 1998, volume 37, pages 314 et 315.

¹⁷⁹ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 18.

¹⁸⁰ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 18.

¹⁸¹ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, pages 265-266(AQUIP).

Naciri. Selon l'AAA, *un coût est un terme général décrivant la sortie de fonds liée à l'acquisition ou à la création d'une ressource économique tangible ou pas*¹⁸².

À la lumière de ces précisions, la Régie détermine les composantes du coût d'exploitation, nécessaires à l'opération de son commerce efficace de référence, lesquelles doivent être couvertes par des revenus.

Le professeur Naciri a proposé une liste générale de coûts susceptibles d'être encourus par un débit d'essence¹⁸³ :

TABLEAU 2
Composantes du coût d'exploitation

Coûts des marchandises vendues
Pertes d'inventaires (évaporations, vols etc.)
Amortissements
Salaires
Avantages sociaux
Équivalent normal du salaire du propriétaire (lorsqu'il ne se paye pas de salaire)
Électricité, chauffage, etc.
Déneigement
Loyers
Assurances
Taxes, licences, permis, immatriculations
Frais de franchises
Téléphone et autres moyens de télécommunication
Autres frais généraux (courrier, carburant, siège social, représentants)
Uniformes et vêtements de travail
Entretien général et réparation
Mauvaises créances
Publicité, promotion, dons, commandites, etc.
Honoraires professionnels, comptabilité, etc.
Papeteries et autres fournitures de bureau
Frais bancaires, marge de crédit, etc.
Frais de financement des inventaires
Frais de financement à terme (équipements, bâtisse, équipement de bureau)
Frais de traitement des cartes de crédit et d'Interac
Frais de restructuration
Équivalent normal du coût du capital investi (apports et bénéfices laissés dans l'entreprise)
Autres (tous les coûts qui ne trouvent pas place dans le classement précédent)

¹⁸² Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 18.

¹⁸³ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 27.

6.3.2 Les exclusions

Bien que la Régie soit, de façon conceptuelle, en accord avec la liste établie par l'expert Naciri, cette liste doit être considérée comme étant de nature générale et nécessite, selon la Régie, un certain travail d'adaptation avant d'être appliquée au commerce efficace de référence établi précédemment. D'ailleurs, monsieur Naciri a lui-même reconnu que cette liste peut varier selon les modes d'exploitations des stations service¹⁸⁴. Voici donc les composantes apparaissant dans cette liste que la Régie considère comme soit non applicables, soit non nécessaires :

Coûts des marchandises vendues

Le coût de la marchandise est déjà inclus dans le prix minimum actuellement en vigueur au Québec¹⁸⁵. La Régie n'a donc pas à l'inclure une deuxième fois dans le calcul du prix minimum.

Équivalent normal du coût du capital investi

L'équivalent normal du coût du capital investi est *le rendement normal qu'aurait pu produire l'avoir des actionnaires s'il avait été investi ailleurs...*¹⁸⁶. En d'autres mots, il s'agit d'un coût d'opportunité¹⁸⁷.

Un entrepreneur qui désire se lancer en affaire étudie les différentes options qui s'offrent à lui. Le choix qu'il effectuera dépendra évidemment du rendement que le projet peut lui rapporter¹⁸⁸. Ainsi, s'il décide d'investir dans une station service, c'est qu'il croit être en mesure de dégager suffisamment de profits pour réaliser un bon rendement.

Le coût d'opportunité n'est en aucun cas une sortie de fonds associée à l'exploitation d'une essencerie, ce qui va à l'encontre de la définition de coût de la comptabilité financière¹⁸⁹ et du mandat de la Régie qui consiste à déterminer le coût d'exploitation d'une essencerie efficace. Pour ces raisons, la Régie ne peut inclure le rendement sur le capital investi comme étant une composante du coût d'exploitation.

¹⁸⁴ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 315(AQUIP).

¹⁸⁵ Article 67 de la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*.

¹⁸⁶ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 26.

¹⁸⁷ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 311(AQUIP).

¹⁸⁸ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 26.

¹⁸⁹ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 311(AQUIP).

Frais de financement

Les frais de financement correspondent aux charges d'intérêts lorsqu'un emprunt bancaire doit être contracté pour financer un investissement en tout ou en partie¹⁹⁰. Par contre, lorsque le montant est avancé entièrement par le propriétaire, aucune charge d'intérêt n'est réellement encourue. Dans ce cas, inclure des frais de financement reviendrait à imputer un équivalent au coût du capital investi.

La Régie considère que son modèle est financé directement par le propriétaire sans qu'aucun emprunt bancaire ne soit nécessaire. Pour les mêmes raisons ayant servi à exclure l'équivalent normal du coût du capital investi, la Régie n'inclut donc pas de frais de financement dans les coûts d'exploitation de son commerce de référence.

Équivalent salaire du propriétaire

Au sujet de la rémunération du propriétaire, le professeur Naciri note que si celui-ci s'octroie un salaire pour le travail effectué pour le commerce, il devrait être inclus dans les charges salariales. Par contre, si le propriétaire ne se verse aucun salaire, la juste valeur marchande de son travail devrait être imputée aux coûts d'exploitation. Encore une fois, la juste valeur marchande n'est pas une sortie de fonds proprement dite, mais bien un coût d'opportunité¹⁹¹.

Puisque l'équivalent salaire du propriétaire n'est pas reconnu comme un coût au sens de la comptabilité financière¹⁹², la Régie ne retient pas cette composante.

Loyer

La Régie est consciente que, lorsqu'un espace doit être loué pour opérer une station service, le loyer fait partie du coût d'exploitation¹⁹³. Par contre, lorsque la bâtisse est la propriété de l'exploitant, inclure un loyer reviendrait à tenir compte de son coût d'opportunité.

La Régie considère que la station type est la propriété de l'opérateur. Il n'est donc pas nécessaire d'inclure le loyer dans le coût d'exploitation de la station de référence retenue par la Régie.

¹⁹⁰ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 100(AQUIP).

¹⁹¹ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 311(AQUIP).

¹⁹² Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 313(AQUIP).

¹⁹³ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 23.

Frais de franchise et siège social

Bien qu'exploiter une essencerie associée à un réseau puisse comporter certains avantages¹⁹⁴, la Régie croit que ce n'est pas une nécessité et qu'il est possible d'œuvrer de façon efficace sur le marché de façon indépendante.

La Régie considère son commerce de référence comme opérant sans réseau, de sorte qu'elle ne retient ni les frais de siège social, ni les frais de franchise.

Publicité, promotion, dons, commandites, etc.

La majorité des intervenants dans cette cause a admis offrir des promotions de toutes sortes et faire de la publicité¹⁹⁵. La Régie est convaincue qu'un minimum de publicité sur le site est nécessaire afin d'attirer les consommateurs. La Régie considère pour son site de référence uniquement la publicité directement reliée au site pour en augmenter l'attrait : les coiffe-pompes, les banderoles et les affiches poteaux. Elle ne reconnaît cependant pas les dons, les commandites, les primes, etc.

Frais de financement des inventaires

Les frais de financement des inventaires surviennent lorsqu'un commerçant dépasse les termes de crédit de l'essence et du carburant diesel avec son fournisseur. Il a été reconnu que les fournisseurs accordaient généralement 10 jours¹⁹⁶ pour l'acquittement de la facture de livraison. Ainsi, aucuns frais d'intérêts, à proprement parler, ne sont réclamés avant l'expiration de ces 10 jours.

La Régie a établi le scénario suivant : si un exploitant écoule toujours la totalité de sa marchandise à l'expiration du délai de 10 jours, il recevra donc 36,5 livraisons par année. Avec des livraisons de 45 000 litres, il pourrait vendre annuellement 1 642 500 litres sans encourir de frais de financement.

D'ailleurs, l'AQUIP a fait un calcul similaire mais en tenant compte de la liquidité dégagée par les ventes effectuées tout au long des 10 jours. Ainsi, avec des livraisons de 45 000 litres, une station vendant aussi peu que 1 350 836 litres par

¹⁹⁴ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 19 am, page 135(AQUIP).

¹⁹⁵ Pièces A.S.A.-5 et 6; pièce AQUIP-61; preuve de Petro-Canada, annexe 6; pièce U-0, onglet 3; pièce Nadeau-2, annexe A.

¹⁹⁶ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 114(AQUIP).

an réussit à écouler la totalité de sa marchandise avant le délai de 10 jours¹⁹⁷ et n'encourt donc pas de frais de financement.

Comme la station de référence retenue par la Régie vend 3,5 ML par an, la Régie est d'avis que cette station peut facilement acquitter ses factures sans encourir de frais de financement sur l'inventaire. En pratique, le délai de 10 jours crée même un fonds de roulement pour l'entreprise.

Frais de restructuration

Les frais de restructuration représentent les efforts entrepris par les organisations afin d'améliorer leur efficacité¹⁹⁸.

La Régie considère que ce coût ne doit pas être considéré dans la détermination des coûts nécessaires à l'exploitation d'une essencerie. D'ailleurs, aucun intervenant n'a inclus ce poste dans son calcul des coûts d'exploitation.

Autres

Le professeur Naciri inclut dans la catégorie *Autres*¹⁹⁹, tous les coûts qui ne sont pas énumérés précédemment mais qui pourraient survenir lors de l'exploitation d'une station service.

Certains intervenants²⁰⁰ ont fait remarquer à la Régie que des provisions devraient être retenues afin de constituer un fonds à la décontamination du site. Ce fonds servirait à parer à d'éventuels déversements puisque les sols contaminés doivent être nettoyés lors de la fermeture de la station ou lors d'un remplacement de réservoir²⁰¹.

Le professeur Naciri indique que les provisions pour certaines dépenses futures sont acceptées par les normes comptables généralement reconnues²⁰². La Régie est consciente qu'il y a bel et bien un certain coût à décontaminer un site lors de la

¹⁹⁷ Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, pages 6 et 7.

¹⁹⁸ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 24.

¹⁹⁹ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Narir, page 27.

²⁰⁰ Pièces A.S.A.-5 et 6; Annexe sur les coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulée : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 4; pièce AQUIP-61.

²⁰¹ Pièce AQUIP-31; notes sténographiques du 10 septembre 1998, volume 9am, pages 29 et 30(AQUIP)

²⁰² Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 23.

fermeture ou lors de l'enlèvement des réservoirs. Idéalement, tous les détaillants devraient prévoir une provision et constituer un fonds à la décontamination.

Malgré le fait que certains intervenants affirment agir de la sorte, la Régie demeure loin d'être convaincue que cette pratique est répandue dans l'industrie. De plus, il n'y a aucune obligation à utiliser ce fonds à cette fin, ce qui laisse croire que ces réserves pourraient être utilisées à d'autres fins.

La Régie est donc d'avis, après avoir entendu l'ensemble des intervenants sur ce sujet, que les provisions pour la décontamination des sites ne constituent pas un coût nécessaire pour le moment. Advenant le cas où une telle provision deviendrait obligatoire, la Régie pourrait inclure ce montant dans le coût d'exploitation.

En résumé, selon la Régie, les composantes résiduelles telles qu'illustrées sur le tableau 3 constituent les **coûts nécessaires pour opérer de façon efficace un libre-service avec dépanneur.**

TABLEAU 3
Composantes du coût d'exploitation
Essencerie de référence

Salaires
Avantages sociaux
Uniformes
Amortissement
Taxes relatives aux équipements pétroliers
Permis
Électricité et chauffage
Déneigement et entretien paysager
Entretien et réparation
Télécommunication et terminal de point de vente
Cartes de crédit
Fournitures de bureau
Pertes d'inventaire
Frais bancaires
Assurances
Honoraires professionnels
Publicité
Total

6.4 LE QUANTUM DES COÛTS D'EXPLOITATION

Dans cette section, la Régie détermine la valeur raisonnable de chacune des composantes du coût d'exploitation pour son commerce de référence de vente au détail d'essence et de carburant diesel. Pour arriver à cette fin, la Régie utilise une approche hybride, c'est-à-dire une combinaison de plusieurs méthodes proposées dans la présente audience. Chaque composante du coût est évaluée individuellement et la méthode la plus appropriée est retenue pour la quantifier. Le détail des coûts proposés par les intervenants se retrouve en annexe.

Salaires

La preuve déposée en audience sur les salaires indique que ces derniers varient de 0 \$²⁰³ à 52 500 \$²⁰⁴ pour un dépanneur libre-service. Ce grand écart s'explique, entre autres, par la répartition des coûts entre les commerces jumelés ainsi que par le nombre d'employés requis pour opérer le site.

Petro-Canada, par exemple, n'a pas retenu de salaire puisqu'elle considère que l'ajout d'essence à un dépanneur déjà en opération ne nécessite pas l'embauche d'employés supplémentaires²⁰⁵.

L'AQUIP, pour sa part, propose deux façons de déterminer les salaires. Premièrement, par son approche Couche-Tard, elle calcule l'écart entre les salaires d'un dépanneur seul et ceux d'un dépanneur avec essence²⁰⁶. Deuxièmement, à l'aide de sa méthode se fondant sur des zones d'exploitation, l'AQUIP attribue 50 % des salaires des employés du dépanneur libre-service à l'essence²⁰⁷. Monsieur Nadeau utilise ce même mode de répartition, soit l'octroi de 50 % des salaires de deux employés à la partie essence²⁰⁸.

Pour ce qui est de l'Impériale, elle attribue à l'essence la totalité du salaire d'un employé présent toute la journée²⁰⁹.

²⁰³ Preuve de Petro-Canada, annexe 6.

²⁰⁴ Pièce Nadeau-2, annexe A.

²⁰⁵ Preuve de Petro-Canada, annexe 6.

²⁰⁶ AQUIP-61.

²⁰⁷ Annexe des coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulé : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 1.

²⁰⁸ Pièce Nadeau-2, annexe A.

²⁰⁹ Pièce Esso-1, page 33.

La Régie est d'avis que le mode d'opération intégré permet aux employés de répondre aussi bien aux clients de l'essencerie qu'à ceux du dépanneur : il est alors possible de répartir la masse salariale entre les deux commerces²¹⁰. Par contre, plus le volume d'essence vendu sera important, plus les employés du commerce intégré devront passer du temps à la vente d'essence.

La Régie a retenu un volume de 3,5 ML/an pour son commerce de référence. Pour atteindre un tel débit, le site de référence doit répondre aux besoins des consommateurs et être attrayant : les offres ancillaires et la qualité du service offert doivent donc satisfaire leurs attentes.

En considérant l'importance des volumes ainsi que la qualité du service, la Régie considère qu'il est raisonnable d'attribuer le plein salaire d'un employé à la partie essence du commerce intégré pour les deux tiers du temps d'opération, soit 12 heures. Pour l'autre tiers, soit 6 heures, le temps d'un employé est partagé à moitié avec la partie dépanneur du commerce.

Selon les normes de Pétrolière Impériale, le salaire minimum est suffisant pour rémunérer cet employé²¹¹; la Régie partage cette opinion. Ainsi, sur la base d'un taux horaire de 6,90 \$ dédié à la vente d'essence à temps plein durant 12 heures et partagé à moitié pour les autres 6 heures, la Régie considère que le salaire attribuable à la partie essence d'un dépanneur libre-service est de 38 000 \$ par an.

Avantages sociaux

En plus des salaires, l'exploitant d'une station service doit défrayer les avantages sociaux de ses employés²¹².

L'AQUIP a fourni les taux minimums requis selon la loi²¹³. Selon ceux-ci, les cotisations de la Régie des rentes, de l'assurance emploi, de la Régie de l'assurance maladie du Québec, de la Commission de la santé et de la sécurité au travail ainsi que la Commission des normes du travail totalisent 17,88 %²¹⁴. En appliquant ce taux au salaire de 38 000 \$, la Régie retient un montant de 6 800 \$ pour tenir compte des avantages sociaux.

²¹⁰ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 92 et 93(AQUIP).

²¹¹ Pièce Esso-47.

²¹² Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 21.

²¹³ Annexe des coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulé : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 1.

²¹⁴ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 94(AQUIP).

Uniformes

Dans une essencerie, les uniformes garantissent un certain standard vestimentaire²¹⁵ et sont généralement fournis par l'employeur²¹⁶. La Régie considère que les uniformes sont nécessaires afin de montrer une image de qualité et de propreté aidant un site à atteindre un débit tel que celui retenu par la Régie pour le commerce de référence. Conséquemment, la Régie retient 500 \$²¹⁷ annuellement pour les uniformes.

Amortissement

Certaines sorties de fonds d'une entreprise peuvent lui profiter durant plusieurs années²¹⁸. Les normes comptables exigent que la dépréciation, suite à l'usage de ces investissements²¹⁹, soit déduite sur plusieurs périodes²²⁰ afin de ne pas déséquilibrer les résultats financiers d'une année²²¹.

Afin de séparer la partie de l'amortissement attribuable à l'essence de celle du dépanneur, la Régie croit que la méthode du delta proposée par l'AQUIP avec son modèle Couche-Tard est la plus appropriée.

CT a calculé l'amortissement à partir de la valeur moyenne des installations pétrolières²²² totalisant 258 030 \$²²³. Ce montant comprend des équipements tels que les réservoirs, les pompes, la marquise ainsi que certains présentoirs de lave-glace et d'huile à moteur²²⁴. Il l'a ensuite réparti linéairement sur une période de 15 ans pour obtenir un amortissement de 17 202 \$ par an²²⁵.

Généralement, les stations-service Couche-Tard possèdent au moins deux réservoirs de 50 000 litres desservant quatre pompes réparties sur deux îlots. Selon la preuve entendue, la Régie est d'avis que ces équipements sont suffisants pour

²¹⁵ Notes sténographiques du 26 février 1999, volume 34, page 255(Esso).

²¹⁶ Notes sténographiques du 11 septembre 1998, volume 10, page 357; et 26 février 1999, volume 34, page 255.

²¹⁷ Pièce Esso-1, page 34

²¹⁸ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 22.

²¹⁹ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 330(AQUIP).

²²⁰ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 22.

²²¹ Notes sténographiques du 8 septembre 1998, volume 7, page 330(AQUIP).

²²² Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 pm, page 46(AQUIP).

²²³ Pièce AQUIP-61.

²²⁴ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, pages 20-21(AQUIP).

²²⁵ Pièce AQUIP-61.

atteindre le volume de 3,5 ML que la Régie a précédemment retenu pour son dépanneur libre-service de référence²²⁶.

Un montant de 17 200 \$ est donc retenu par la Régie pour l'amortissement de sa station de référence²²⁷.

Taxes relatives aux équipements pétroliers

Les entreprises sont soumises à des taxes de toutes sortes telles les taxes d'affaires, foncières, scolaires, etc.²²⁸ La Régie comprend que les essenceries sont tenues de payer ces frais. Par conséquent, elle retient 7 000 \$ comme montant pour les taxes relatives aux équipements pétroliers²²⁹.

Permis

Il est obligatoire de posséder un permis pour vendre des produits pétroliers. La nouvelle tarification qui fait suite à l'entrée en vigueur de la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers* prévoit une partie fixe, soit 65 \$, et une partie en fonction de la capacité d'entreposage, soit 20 \$ par 10 000 litres de capacité d'inventaire.

La Régie, considérant que son essencerie de référence serait équipée de 2 réservoirs de 50 000 litres, retient un montant de 265 \$ à ce chapitre.

Électricité et chauffage

L'exploitation d'un dépanneur libre-service nécessite des dépenses pour chauffer les locaux²³⁰, éclairer la marquise, actionner les pompes, etc.²³¹ En se basant sur la preuve reçue, la Régie retient, pour une essencerie vendant annuellement 3,5 ML, un montant de 9 000 \$²³² en dépenses d'électricité et de chauffage.

Déneigement et entretien paysager

Il est nécessaire pour attirer les clients que la station-service soit facilement accessible et qu'elle protège le consommateur des intempéries lorsqu'il effectue un plein. Le déneigement et le déglçage des îlots de services sont donc primordiaux

²²⁶ Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 pm, page 125(AQUIP).

²²⁷ Pièce AQUIP-61.

²²⁸ Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 23.

²²⁹ Pièce AQUIP-61.

²³⁰ Pièce AQUIP-31, page 26.

²³¹ Preuve de Petro-Canada, annexe 6.

²³² Pièce Esso-1, page 34.

à l'opération d'un libre-service dépanneur au Québec²³³. Quant à l'entretien paysager, un minimum de déboursés est aussi nécessaire²³⁴ pour conserver une image de qualité et de propreté.

La Régie retient 600 \$ au titre des dépenses de déneigement et d'entretien paysager²³⁵.

Entretien et réparation

Les équipements pétroliers doivent être entretenus et réparés afin de les maintenir en bon état de fonctionnement²³⁶. La Régie considère que les coûts d'entretien et de réparation de ces équipements sont composés d'une partie fixe par rapport au volume d'essence vendu s'élevant à 3 000 \$ et d'une partie variable qui s'élève à 600 \$ du million de litres de carburant vendus²³⁷.

Puisque la Régie a retenu un volume de carburant de 3,5 ML par an, les frais d'entretien et de réparation totalisent 5 100 \$.

Télécommunication et terminal de point de vente

Les coûts de télécommunication sont essentiels à l'exploitation d'une essencerie²³⁸ puisque l'exploitant doit communiquer avec les fournisseurs, les chargés d'entretien, etc.²³⁹ En plus des frais de télécommunication, des terminaux de point de vente sont nécessaires pour permettre aux clients d'utiliser l'Interac²⁴⁰ et obtenir des acceptations de cartes de crédit²⁴¹.

La Régie retient des frais de télécommunication et de terminal de point de vente de 900 \$²⁴².

²³³ Pièce AQUIP-31, page 27.

²³⁴ Notes sténographiques du 26 février 1999, volume 34, page 254(Esso).

²³⁵ Pièce AQUIP-61.

²³⁶ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 102-103(AQUIP).

²³⁷ Notes sténographiques du 26 février 1999, volume 34, page 257(Esso).

²³⁸ Pièce AQUIP-31, page 27.

²³⁹ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 106(AQUIP).

²⁴⁰ Pièce AQUIP-31, page 27.

²⁴¹ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 107(AQUIP).

²⁴² Annexe des coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulé : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 4.

Cartes de crédit

Plus de 20 % des transactions d'un libre-service dépanneur sont payées par cartes de crédit. Chaque fois qu'un client utilise la carte, le détaillant doit remettre 2 % de la facture à la compagnie de crédit²⁴³.

Sur la base d'un prix moyen de 60 cents le litre, la Régie obtient donc un coût de 0,24 cent le litre pour les frais de carte de crédit ; appliqué sur un volume annuel de 3,5 millions de litres, l'item *carte de crédit* totalise donc 8 400 \$.

Fournitures de bureau

Les propriétaires de station-service ont besoin de fournitures de bureau tels papeterie, formulaires ainsi que des fournitures sanitaires pour opérer leur commerce²⁴⁴. La Régie retient 2 000 \$ comme étant raisonnable pour combler ces frais²⁴⁵.

Pertes d'inventaire

La manutention de produits pétroliers provoque des pertes d'inventaire. Celles-ci sont constituées de l'évaporation de l'essence et du carburant diesel et des vols de carburant proprement dits²⁴⁶.

Les pertes constituent un véritable coût pour les commerçants²⁴⁷. Par conséquent, la Régie retient un montant de 2 200 \$ pour les pertes dues à l'évaporation et 800 \$ pour les vols de carburants²⁴⁸.

Frais bancaires

Les activités d'une essencerie provoquent divers frais bancaires par l'entremise de frais de transactions²⁴⁹, d'émission de chèques²⁵⁰ et de service de paie²⁵¹.

À ce titre, la Régie retient un montant de 1 000 \$²⁵².

²⁴³ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, pages 106 et 107(AQUIP).

²⁴⁴ Pièce AQUIP-31, page 28.

²⁴⁵ Pièce AQUIP-61.

²⁴⁶ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 110(AQUIP).

²⁴⁷ Pièce AQUIP-31, page 28.

²⁴⁸ Preuve de Petro-Canada, onglet 2, annexe 6.

²⁴⁹ Pièce AQUIP-31, page 28.

²⁵⁰ Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8, page 113(AQUIP).

²⁵¹ Pièce Esso-1, page 30.

²⁵² Pièce AQUIP-61.

Assurances

Les détaillants d'essence et de carburant diesel sont dans l'obligation de détenir des assurances pour leurs équipements pétroliers ainsi que des assurances responsabilité afin de pouvoir opérer leur commerce²⁵³. La Régie retient un montant de 1 500 \$²⁵⁴.

Honoraires professionnels

Les stations-service encourent certains frais de vérification comptable, de notaire, d'avocat, etc. lors de leurs activités commerciales²⁵⁵. La Régie retient 2 400 \$ pour les honoraires professionnels de son essencerie type²⁵⁶.

Publicité

Tel que convenu précédemment, la Régie considère nécessaire les dépenses de publicité reliées directement au site d'exploitation. Pour couvrir celles-ci, un montant de 2 000 \$ est retenu par la Régie²⁵⁷.

Le tableau 4 qui suit présente les divers montants retenus par la Régie au titre des **coûts d'exploitation nécessaires et raisonnables pour opérer de façon efficace le commerce au détail de référence** qu'elle a décrit dans les sections précédentes, soit un libre-service jumelé à un dépanneur ayant un volume annuel de 3,5 millions de litres.

²⁵³ Pièce AQUIP-31, page 26.

²⁵⁴ Pièce Nadeau-2, annexe A.

²⁵⁵ Pièce AQUIP-31, page 28.

²⁵⁶ Annexe des coûts d'exploitation de la preuve de l'AQUIP intitulé : Valeur des coûts d'exploitation : document explicatif, page 6.

²⁵⁷ Pièce AQUIP-61.

TABLEAU 4**Les coûts d'exploitation nécessaires et raisonnables**

	Dollars	Cents par litre ¹
Salaires	38 000	1,08
Avantages sociaux	6 800	0,19
Uniformes	500	0,01
Amortissement	17 200	0,49
Taxes relatives aux équipements pétroliers	7 000	0,20
Permis	265	0,01
Électricité et chauffage	9 000	0,26
Déneigement et entretien paysager	600	0,02
Entretien et réparation	5 100	0,15
Télécommunication et terminal de point de vente	900	0,02
Cartes de crédit	8 400	0,24
Fournitures de bureau	2 000	0,06
Pertes d'inventaire	3 000	0,09
Frais bancaires	1 000	0,03
Assurances	1 500	0,04
Honoraires professionnels	2 400	0,07
Publicité	2 000	0,06
Total	105 665	3,02

1 : basé sur un volume annuel de 3,5 millions de litres

6.5 L'OPINION DE LA RÉGIE

Dans cette section, la Régie a identifié les coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce de façon efficace.

Actuellement, pour faire le commerce de façon efficace, la Régie retient une essencerie de référence ayant le profil suivant :

- libre-service;
- avec dépanneur;
- ouvert 18 heures par jour;
- ventes annuelles de 3,5 millions de litres.

Par la suite, la Régie établit une liste des composantes nécessaires pour opérer une telle essencerie, excluant entre autres celles associées aux profits et aux frais généraux, tel que siège social. Pour chacune des composantes retenues, la Régie adapte des coûts d'exploitation avancés par les divers intervenants à ceux de son essencerie de référence. Tel qu'illustré sur le Tableau 4, les coûts d'exploitation raisonnables et nécessaires s'établissent à un montant que la Régie arrondit à 3,0 cents le litre.

L'alinéa 1 de l'article 59 spécifie que *la Régie fixe annuellement un montant par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel.*

En conséquence, en regard de la preuve qui lui a été soumise, la Régie **fixe le montant par litre, au titre des coûts d'exploitation, à 3 cents par litre.**

Dans l'exercice de son pouvoir discrétionnaire, la Régie a pris en compte principalement l'élément suivant : le maintien des règles du libre marché puisque, dans une économie de marché, les prix et les profits agissent à titre de signaux auprès des consommateurs et des producteurs.

7. DÉTERMINATION DES ZONES

7.1 LES ZONES

L'AQUIP propose d'établir un coût d'exploitation pour trois zones au Québec. Les trois zones sont calquées sur celles du ministère des Finances du Québec en ce qui a trait aux différentes taxes sur l'essence. Il s'agit donc de la zone AMT, zone 1, couvrant le territoire de la grande région de Montréal sous la responsabilité de l'Agence métropolitaine de transport en commun où la densité de population est la plus élevée. En d'autres termes, il s'agit du territoire où il y a une surtaxe de 1,5 cent le litre sur les carburants.

Une autre zone, zone 3, est associée aux régions éloignées, soit celles qui ont droit à un rabais de taxes sur l'essence offert par le gouvernement québécois. Il s'agit d'un vaste territoire où la densité de la population est plutôt faible. Font partie de cette zone les régions administratives suivantes : Nord-du-Québec (10), Abitibi-témiscamingue (8), Côte-Nord (9), Saguenay-Lac-St-Jean (2), Gaspésie-Île-de-la-Madeleine (11). De fait, ces régions ont droit à un rabais de 4,65¢ le litre sur la taxe provinciale sur les carburants. Enfin, la dernière, zone 2, regroupe le reste du territoire québécois.

L'AQUIP explique cette demande par les différences qui existent entre les diverses régions comme les volumes vendus, la densité de la population et la proximité des grands centres.

Enfin, l'AQUIP conclut que l'inclusion d'un montant par zone aurait la particularité de permettre aux petits détaillants régionaux de survivre et ainsi assurer un service de vente d'essence à proximité pour tous.

À titre d'administrateur d'un réseau, Couche-Tard prétend, quant à elle, que les coûts sont plus élevés en région, étant donné les frais associés à la supervision. La compagnie explique également que certains coûts peuvent être plus importants vu la difficulté de profiter des économies d'échelle, mais, par contre, que l'investissement initial est moindre²⁵⁸.

L'A.S.A./l'A.A.R.A.Q. appuient la position de l'AQUIP en ce qui concerne la détermination des zones. Cependant, le contre-interrogatoire permet de mettre en

²⁵⁸ Notes sténographiques du 14 octobre 1998, volume 21 pm, pages 23 à 25, (Couche-Tard).

évidence que les coûts d'exploitation sont plus élevés dans la zone AMT par rapport à la zone 2. Ce fait se confirme en examinant la preuve de l'A.S.A./A.A.R.A.Q.. Pour l'essencerie située à Dollard-des-Ormeaux, zone 1, le coût d'exploitation s'établit à 8,53 ¢ le litre comparativement à 6,94 ¢ le litre pour le débit d'essence de St-Luc, zone 2.

ARC/Option Consommateurs concluent qu'il serait hasardeux d'établir des zones de coûts. La conclusion de cet intervenant se base sur le fait qu'une zone n'est pas uniforme et que des stations à haut débit peuvent être présentes dans une zone considérée à faible litrage. En fait, le regroupement explique que les différences entre les zones seraient moins importantes que les incertitudes²⁵⁹.

Les pétrolières majeures suggèrent à la Régie de ne pas déterminer de zones. En fixant un montant au titre des coûts d'exploitation différent pour une zone en particulier, on créerait, selon ces derniers, une subvention à l'inefficacité qui se traduirait par une hausse des prix pour le consommateur²⁶⁰. De plus, le modèle de commercialisation efficace, soit le libre-service dépanneur, est présent sur l'ensemble du territoire²⁶¹. Finalement, la création de zones augmenterait le fardeau administratif relié à la gestion des prix²⁶².

7.2 L'OPINION DE LA RÉGIE

La Régie est d'avis que la preuve qui lui a été soumise ne lui permet pas d'établir et de justifier des coûts d'exploitation différents pour les trois zones présentées par l'AQUIP. Les prétentions de cet intervenant ont été démenties par les coûts présentés par l'A.S.A./l'A.A.R.A.Q. De plus, la Régie est d'avis que les zones telles que définies par l'AQUIP comportent des villes et villages ayant une composition géographique et démographique fort différente, amenant ces dernières à avoir des structures de coûts différentes à l'intérieur même d'une zone.

De plus, la Régie rejette les coûts plus élevés présentés par Couche-Tard pour les régions éloignées, puisque ces derniers sont associés à un réseau. La Régie considère qu'il est possible de faire le commerce de l'essence de façon efficace sans être lié à un réseau.

²⁵⁹ Notes sténographiques du 12 avril 1999, volume 36, page 37(FNACQ).

²⁶⁰ Preuve de Petro-Canada, page 50.

²⁶¹ Pièce U-0, page 32.

²⁶² Pièce Esso-1, page 39.

Enfin, la Régie considère que la clientèle à l'extérieur des principaux centres urbains est actuellement bien servie par le marché des débits d'essence et qu'aucune mesure de protection supplémentaire n'est requise pour cette population.

8. OPPORTUNITÉ DE L'INCLUSION

Ce chapitre permet de statuer sur l'opportunité d'inclure ou non un montant au titre des coûts d'exploitation. Pour ce faire, l'exercice consiste essentiellement à diviser tous les éléments présents dans la preuve en deux groupes : les tenants de l'inclusion et ceux de la non-inclusion. La Régie émet ensuite sa décision sur la question.

8.1 L'INCLUSION

Pour tous les tenants de l'inclusion, celle-ci devrait être retenue par la Régie pour les raisons suivantes :

- assurer sur le marché de la vente de carburant au Québec une vive concurrence à long terme à l'avantage des consommateurs²⁶³;
- empêcher de fausser les règles du commerce par une situation éliminant les détaillants indépendants et laissant ainsi la place aux grandes pétrolières²⁶⁴;
- favoriser l'équilibre des forces en présence puisque tous les détaillants ont l'opportunité d'abaisser leur prix de vente alors que seulement les majeurs peuvent agir à la hausse, c'est-à-dire envoyer un signal de prix crédible dans le marché pour mettre fin à une guerre de prix²⁶⁵;
- empêcher le marché de descendre trop bas en limitant les pertes financières liées aux guerres de prix et évitant ainsi à des détaillants efficaces d'être dans l'obligation de fermer leurs portes²⁶⁶;
- conserver un nombre suffisant de détaillants pour maintenir un niveau de compétition garantissant des bas prix²⁶⁷;
- établir une ligne de démarcation empêchant les intervenants d'utiliser des pratiques de prix anticoncurrentielles ou de prédation sans pour autant mettre les détaillants à l'abri de la concurrence²⁶⁸;

²⁶³ Pièce AQUIP-31, pages 14 et 37; pièce FCEI-1, pages 1 et 19.

²⁶⁴ Observations écrites d'EKO, pages 1 et 2

²⁶⁵ Notes sténographiques du 4 septembre 1998, volume 6, pages 54 à 56 et 165 à 167(AQUIP).

²⁶⁶ Pièce AQUIP-31, pages 13 et 14.

²⁶⁷ Pièces Nadeau-1 et Nadeau-2.

²⁶⁸ Pièce CEIR-1, paragraphe 24; transcription des notes sténographiques du 1^{er} octobre 1998, volume 15, pages 42 à 44(CEIR).

- rendre impossible l'utilisation de prix d'éviction empêchant du même coup la sortie du marché de compétiteurs efficaces²⁶⁹;
- l'expérience américaine démontre que la présence des indépendants est le gage de bons prix : les états américains où les indépendants sont peu présents affichent un prix à la pompe de 5 à 10 cents de plus le gallon²⁷⁰;
- favoriser un marché pétrolier fonctionnant de façon efficace et conforme aux exigences d'un marché libre et concurrentiel²⁷¹;
- éviter la fermeture d'essenceries ce qui réduirait le service offert aux citoyens²⁷²;
- maintenir sur le marché les détaillants indépendants pour éviter un contrôle absolu sur les prix par les pétrolières²⁷³;
- effet neutre de la mesure sur les prix à la pompe puisque les coûts n'incluent ni perte, ni profit²⁷⁴;
- éviter l'impact que pourrait avoir la fermeture du terminal Norcan, soit une hausse probable de 2,5 cents le litre du prix à la rampe de chargement, soit l'équivalent du coût de transport par camions entre Montréal et Albany. Le coût supplémentaire est estimé à 325 millions \$ annuellement²⁷⁵;
- la loi actuelle n'est pas efficace puisqu'elle permet à tout détaillant d'engendrer une guerre de prix en s'ajustant sur le prix plancher actuel²⁷⁶;
- agir comme une police d'assurance en basant l'inclusion sur le coût marginal à court terme (coût évité)²⁷⁷ du détaillant le plus efficace estimé de 0 à 1 cent le litre²⁷⁸;

²⁶⁹ Pièce FNACQ-5, evidence of John Todd, pages 13 et 14.

²⁷⁰ Pièce AQUIP-31, pages 18 à 20; pièces AQUIP-20 et 30.

²⁷¹ Observations écrites de l'Association des détaillants en alimentation du Québec, pages 1 et 2.

²⁷² Pièce AQUIP-31, page 10; pièces Nadeau-1 et Nadeau-2.

²⁷³ Pièce CEIR-1, paragraphe 13.

²⁷⁴ Pièce AQUIP-31, pages 13-14 et 37.

²⁷⁵ Pièce AQUIP-31, pages 11 et 12.

²⁷⁶ Notes sténographiques du 1^{er} octobre 1998, volume 15, pages 42 à 48 et 110 et 111(CEIR).

²⁷⁷ Pièce FNACQ-5, evidence of John Todd, page 32.

²⁷⁸ Pièce FNACQ-5, evidence of John Todd, page 34; notes sténographiques du 13 avril 1999, volume 37, page 314 et 315(FNACQ).

- permettre aux consommateurs d'évaluer correctement le niveau de prix à la pompe (sans perte ni profit) et ainsi être en mesure d'exercer des pressions à la baisse dans les cas de hausses indues et injustifiées²⁷⁹;
- conserver une diversité dans l'approvisionnement des détaillants indépendants en maintenant en opération le terminal Norcan. Le prix à la rampe de chargement est tributaire du produit de remplacement et les fermetures possibles d'essenceries diminueront l'achalandage chez Norcan au point où sa survie serait remise en question (besoin minimal de 400ML)²⁸⁰;
- assurer la survie des détaillants indépendants en rétablissant les lois du marché et la saine concurrence²⁸¹.

8.2 LA NON-INCLUSION

Pour ceux qui ne souhaitent pas l'ajout des coûts d'exploitation d'une essencerie efficace au prix plancher actuel, les éléments suivants militent en faveur de leur position :

- coûts additionnels importants pour les consommateurs²⁸²;
- désavantage pour le consommateur puisque le prix de vente de l'essence à la pompe va augmenter²⁸³;
- le consommateur devrait pouvoir bénéficier des bas prix offerts par les détaillants efficaces. Pour ces derniers, la conséquence de l'inclusion serait la fin du développement du réseau, étant donné l'incapacité d'attirer de nouveaux clients nécessaires à la rentabilité²⁸⁴;
- le scénario voulant qu'une fois que les indépendants auront disparu, on assistera à une hausse substantielle des prix est improbable : l'utilisation

²⁷⁹ AQUIP-34, page 14.

²⁸⁰ Pièce AQUIP-31, page 12; notes sténographiques du 4 septembre 1998, volume 6, pages 21 à 27(AQUIP).

²⁸¹ Pièce A.S.A.-1, pages 2 et 9, notes sténographiques du 18 septembre 1998, volume 11 pm, page 90(A.S.A.).

²⁸² Observations écrites de la Chambre de Commerce du Québec, pages 1 et 2; pièce CAA-2, page 11; notes sténographiques du 2 octobre 1998, vol.16, page 18.

²⁸³ Notes sténographiques du 30 septembre 1998, volume 14, pages 65-66 et 124(Giguère).

²⁸⁴ Pièce U-0, page 25; notes sténographiques du 8 décembre 1998, volume 25, pages 128 et 129(Ultramar).

du prix plafond par le gouvernement constitue une épée de Damoclès assurant ainsi un prix compétitif à long terme²⁸⁵;

- les consommateurs sont toujours mieux desservis par le libre marché²⁸⁶;
- coût important pour le consommateur en regard de la création d'une rente pour le « producteur » de 2 à 4 cents le litre (140 millions \$ à 280 millions \$ annuellement)²⁸⁷;
- mesure superflue puisque les bas prix actuels ne sont dus qu'à la surcapacité du marché²⁸⁸;
- incitation pour de nouveaux venus à entrer dans un marché déjà saturé avec comme conséquence une réduction de la productivité moyenne par site²⁸⁹;
- création de distorsions dans le marché en faussant les signaux des règles de l'offre et de la demande²⁹⁰;
- subvention à l'inefficacité avec comme conséquence une réduction de la recherche, de l'innovation, des gains de productivité et des investissements²⁹¹;
- le prix plancher actuel est suffisant pour contrer les effets de prix discriminatoires et de conduites abusives²⁹²;
- effet dissuasif sur les nouveaux entrants efficaces puisqu'ils ne pourront s'approprier rapidement une part du marché en offrant des bas prix²⁹³;
- dans bien des cas, les prix ont augmenté davantage dans les états américains où il y a réglementation²⁹⁴;

²⁸⁵ Notes sténographiques du 8 décembre 1998, volume 25, pages 168 et 169(Ultramar), et du 25 février 1999, volume 33 pm, page 255(Esso).

²⁸⁶ Pièce Esso-1, page 2; notes sténographiques du 25 février 1999, volume 33 pm, pages 175 et 256(Esso).

²⁸⁷ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 60 et 61; notes sténographiques du 8 octobre 1998, volume 20, pages 135 et 136(ICPP).

²⁸⁸ Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 4; notes sténographiques du 2 octobre 1998, volume 16, pages 23 et 24(CAA).

²⁸⁹ Observations écrites du Conseil du Patronat du Québec; CAA-2, pages 11 et 12.

²⁹⁰ Observations écrites du Conseil du Patronat du Québec.

²⁹¹ Preuve de Petro-Canada, page 27; notes sténographiques du 3 décembre 1998, volume 22, page 29(Petro-Canada).

²⁹² Pièce U-0, page 25; notes sténographiques du 8 décembre 1998, volume 25, page 129(Ultramar).

²⁹³ Pièce Esso-1, page 26.

²⁹⁴ Preuve de Petro-Canada, pages 31 et 32.

- mesure inopportune dans le contexte d'un marché mature, de menace de nouveaux entrants, de surcapacité de raffinage et de lois protégeant déjà le consommateur²⁹⁵;
- maintien artificiel en affaire de détaillants inefficaces²⁹⁶;
- iniquité pour les compagnies qui ont investi récemment pour attirer la clientèle²⁹⁷;
- un moyen de protéger les détaillants inefficaces alors que les guerres de prix risquent de se déplacer sur les produits du dépanneur²⁹⁸;
- difficulté d'application si on se base sur les cas où ce type d'inclusion a été instauré. D'une part, la concurrence a tendance à se déplacer vers d'autres secteurs et, d'autre part, la loi doit alors tenir compte de plusieurs autres aspects tels que les investissements, les importations, les types de commerce, etc. ²⁹⁹;
- difficilement applicable puisque chaque compagnie ou chaque essencerie a sa propre structure de coûts d'exploitation, d'où la crainte d'iniquité pour ceux qui sont efficaces³⁰⁰.

8.3 L'OPINION DE LA RÉGIE

Le prix minimum actuel est composé du prix minimal à la rampe de chargement, du coût minimal de transport et des taxes fédérales et provinciales. Quant au quatrième élément prévu dans la Loi, soit un montant au titre des coûts d'exploitation, le législateur a confié à la Régie le mandat de l'établir et de décider de l'opportunité de l'inclure.

D'entrée de jeu, il apparaît utile de présenter un bref rappel du contexte ayant amené le législateur à introduire dans la *Loi sur la Régie de l'énergie*, des éléments réglementant le prix de l'essence.

²⁹⁵ Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 55 à 57; notes sténographiques du 7 octobre 1998, volume 19, page 34(ICPP).

²⁹⁶ Observations écrites de la Chambre de Commerce du Québec, pages 1 et 2.

²⁹⁷ Notes sténographiques du 3 décembre 1998, volume 22, pages 36 à 39(Petro-Canada).

²⁹⁸ Pièce U-0, pages 27 et 28 et 30 à 31; notes sténographiques du 8 décembre 1998, volume 25, pages 149 à 153(Ultramar).

²⁹⁹ Preuve de Petro-Canada, pages 13 à 15; notes sténographiques du 3 décembre 1998, volume 22, page 28(Petro-Canada).

³⁰⁰ Preuve de Petro-Canada, pages 27 à 29; pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 55 à 59.

À l'été 1996, le Québec a connu les guerres de prix des plus intenses en ce qui concerne l'importance de la baisse, la durée et la dispersion géographique. Cette situation a mis en péril des entreprises rentables dans un contexte de concurrence normale. Pour éviter que pareil scénario ne se reproduise, le législateur a cru bon de légiférer dans ce secteur fonctionnant selon les lois du marché.

En 1999, la situation concurrentielle a continué d'évoluer et on note que l'écart entre le prix à la pompe et le prix plancher établi hebdomadairement par la Régie, permet en général de couvrir les coûts d'exploitation d'une essencerie. Afin d'informer le public, la Régie publie sur une base hebdomadaire, depuis décembre 1997, la moyenne des prix à la pompe échantillonnés et les prix à la pompe minimums³⁰¹, pour chacune des régions administratives du Québec.

Après avoir déterminé les éléments compris dans les coûts d'exploitation raisonnables et nécessaires et après avoir fixé un montant de 3 cents par litre à ce titre, comme l'article 59 le prévoit, la Régie décide que la situation actuelle du marché de la vente au détail au Québec **ne justifie pas l'inclusion** de ce montant au prix minimum déjà prévu à la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*.

Après avoir soupesé les arguments à l'appui des deux thèses, la Régie considère que, pour la protection des intérêts des consommateurs, le maintien des forces du libre marché doit être encouragé dans le secteur de la vente au détail d'essence et de carburant diesel au Québec.

Pour la Régie, plusieurs éléments appuient cette position, notamment :

- coût plus élevé pour les consommateurs;
- faible productivité du réseau québécois de distribution des carburants;
- risque de monopolisation faible;
- contexte de surcapacité de l'offre versus la demande;
- faibles barrières à l'entrée;
- frein à l'innovation dans la recherche de moyens économiques pour satisfaire les besoins des consommateurs.

En effet, la preuve a démontré qu'une concurrence vive sur le marché n'a pas, dans un passé récent, empêché le prix de vente au détail de dépasser en moyenne de plusieurs cents le litre le prix minimum en deça duquel un détaillant serait

³⁰¹ Article 67 LPEP, alinéa 1 paragraphes a, b, et c.

préssumé exercer ses droits de façon excessive et déraisonnable. La Régie considère que le risque de monopolisation du marché, que certains intervenants prévoient, n'existe pas du moins à court terme et que rien ne justifie donc une inclusion.

Le coût de la police d'assurance, pour reprendre l'image employée par certains intervenants, que les consommateurs devraient assumer dans le cas d'une inclusion ne correspondrait pas au risque réel que représente la situation de concurrence actuelle sur le marché québécois. La Régie ne croit pas que la non-inclusion d'un tel montant au titre des coûts d'exploitation puisse mener à une disparition, à court ou moyen terme des détaillants indépendants ou à la fermeture des terminaux d'importation indépendants.

Bien que l'article 59 prévoit que la fixation d'un montant en cents par litre doit être faite annuellement³⁰² par la Régie, rien ne vient limiter par ailleurs son pouvoir de décider de l'opportunité d'une inclusion³⁰³ pour une période et pour une zone précise. Cela pourrait être le cas notamment s'il se produisait dans une région donnée une situation qu'elle jugerait excessive parce que, par exemple, les prix affichés demeureraient au seuil minimum durant une période continue.

Cette décision d'opportunité peut donc être prise par la Régie à tout moment. Son pouvoir de surveillance sur les prix des produits pétroliers, défini au chapitre V de la Loi, lui permet d'enquêter sur les prix exigés. La Régie peut également donner des avis au ministre ou au gouvernement sur les prix exigés par les distributeurs, elle peut sensibiliser ces derniers aux besoins et aux demandes des consommateurs et décider de toute demande qui lui est soumise en vertu de la Loi³⁰⁴.

³⁰² Article 59, alinéa 1, para. 1 de la Loi.

³⁰³ Article 59, alinéa 1, para. 2 de la Loi.

³⁰⁴ Art.31 (5)

9. DEMANDES DE FRAIS

9.1 LE POUVOIR DE LA RÉGIE EN MATIÈRE D'ADJUDICATION DES FRAIS

L'article 36 al.3 de la Loi permet à la Régie d'accorder des frais, y compris des frais d'experts *à des groupes de personnes réunis pour participer à une audience publique lorsque l'intérêt public le justifie*. L'Honorable juge Tingley de la Cour Supérieure³⁰⁵ a bien circonscrit le pouvoir de la Régie de payer ces frais ainsi que leur nature. Il a également affirmé le droit de participation au débat entourant l'adjudication de tels frais à quiconque paie la facture de la Régie selon le *Règlement sur les taux et les modalités de paiement de la redevance annuelle payable à la Régie de l'énergie*³⁰⁶.

À l'article 36 de la Loi, les conditions pour que la Régie puisse payer des frais sont énoncées de façon claire et ont été reprises dans la décision de la Régie D-98-55³⁰⁷ :

- l'intérêt public doit justifier le paiement;
- la Régie paye pour des groupes de personnes réunis;
- la Régie paye pour la participation à une audience publique.

9.2 LES DEMANDES REÇUES PAR LA RÉGIE

9.2.1 La demande de l'AQUIP

L'AQUIP au soutien de sa demande plaide que la présence des distributeurs et des détaillants indépendants *constitue un moteur essentiel à l'exercice de la concurrence dans le commerce de la vente au détail d'essence* et qu'il en va de l'intérêt public que cette présence soit préservée. Cette constatation devrait amener la Régie à conclure à *l'importance de la présence des indépendants* lors des audiences de la Régie. L'AQUIP juge sa représentativité *incontestable*.

Selon l'AQUIP, les *circonstances particulières* qui ont entouré les présentes audiences justifient que des frais lui soient octroyés. En effet, le prolongement du calendrier d'audience a eu pour conséquence de lui faire encourir *des frais de loin supérieurs à ce qu'initialement anticipé*. L'intervenante ajoute que dans l'exercice de sa discrétion,

³⁰⁵ Pétrolière Impériale et al. c. Régie de l'énergie C.S. 500-05-044031-985, 15 mars 1999.

³⁰⁶ G.O., 1/4/98, p.1813.

³⁰⁷ D-98-55, 21/7/98 (R-3404-98).

rien n'empêche la Régie d'octroyer le remboursement d'une partie de ses frais à un intervenant. Pour aider la Régie dans l'accomplissement de sa mission, l'AQUIP a investi énormément au niveau financier. Sa présence aux prochaines audiences dépendra en grande partie de la décision que prendra la Régie eu égard à sa demande de paiement de frais.

L'AQUIP souligne qu'elle représente 1400 distributeurs et détaillants québécois de produits pétroliers et en cela, constitue un groupe de personnes au sens de l'alinéa 3 de l'article 36. Elle ajoute enfin que sa participation aux audiences a été utile à la Régie et que le critère d'utilité de la participation et celui de l'intérêt public convergent.

9.2.2 La demande de l'A.S.A./A.A.R.A.Q.

L'intervenante précise qu'elle représente deux associations volontaires (550 membres en règle) et à but non lucratif qui ont pour tâche principale la défense des intérêts des détaillants d'essence et des petits garagistes du Québec. Elle demande le remboursement de la totalité des frais qu'elle a encourus pour sa participation à l'audience de la Régie et prétend que l'intérêt public le justifie.

Selon elle, les consommateurs et les détaillants sont les deux seuls groupes qui sont mentionnés à l'article 59 de la Loi. La présentation efficace de leurs deux points de vue est essentielle aux travaux de la Régie. Or non seulement doivent-ils avoir l'opportunité de se faire entendre mais encore ils doivent, concrètement, pouvoir le faire de façon complète et efficace.

L'A.S.A./A.A.R.A.Q. soutient qu'en l'absence d'un support financier provenant de la Régie, *non seulement la participation à une audience ultérieure est-elle illusoire, mais le fait est que les deux associations se seront mises dans une situation financière précaire pour de nombreuses années.*

9.2.3 La demande d'ARC/Option Consommateurs

ARC/Option Consommateurs soutient que c'est en raison de l'intérêt public que le législateur a spécifiquement prévu le financement de l'intervention de groupes ayant besoin de soutien extérieur pour participer à des débats coûteux. La Régie devra déterminer si les intervenants répondent à ce critère. L'intervenante soumet que, *pour la plupart des intervenants, l'intérêt privé prend le pas sur l'intérêt public, notamment*

en rapport avec la portion substantielle de la preuve consacrée à mettre en évidence le différend commercial existant entre les détaillants indépendants et les pétrolières.

La Régie doit prendre en compte l'utilité de l'intervention et de la preuve soumise ainsi que la capacité financière des participants. A.R.C./Option Consommateurs explique qu'il leur paraît *raisonnable que les groupes étant en mesure de se financer sans aide extérieure n'aient pas droit en totalité au remboursement de leurs frais de participation.*

9.2.4 Les arguments des pétrolières

Selon Pétrolière Impériale, l'intérêt public, dans le contexte de la présente audience, réfère aux associations de consommateurs. Elle se réfère à la décision D-98-55³⁰⁸ dans laquelle la Régie indique également que les associations à but lucratif ou les associations formées d'associations à but lucratif comme l'A.S.A./A.A.R.A.Q. et l'AQUIP ne peuvent être admissibles à des frais préalables. Le même raisonnement devrait s'appliquer dans le contexte du paiement des frais finaux d'un intervenant.

Les interventions de l'A.S.A./A.A.R.A.Q. et de l'AQUIP sont, d'après Pétrolière Impériale, strictement basées sur les intérêts économiques et corporatifs de leurs membres respectifs. De plus, l'AQUIP n'est pas constituée de groupes de personnes réunis au sens qu'a donné la Régie à cette expression notamment dans sa décision D-98-19.

Ultramar conteste aussi les demandes de paiement de frais de l'A.S.A./A.A.R.A.Q. et de l'AQUIP. Elle insiste sur le fait que la Loi vise la protection des consommateurs et non celle des détaillants indépendants. La présence de ceux-ci n'est nullement nécessaire à l'obtention par la Régie d'une preuve sur les coûts d'exploitation d'un commerce d'essence.

Le fait que les détaillants puissent être affectés par la décision que doit rendre la Régie peut leur donner le droit d'être entendu, donc d'obtenir un statut d'intervenant. Cependant, cela ne suffit pas pour donner droit au remboursement de frais en vertu de l'article 36 al. 3.

³⁰⁸ R-3404-98, 21 juillet 1998.

9.3 L'OPINION DE LA RÉGIE

L'article 36 alinéa 3 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* a permis à la Régie, depuis sa création, d'accorder des frais préalables à des groupes de personnes réunis qui n'avaient pas les ressources financières suffisantes pour lui permettre de participer efficacement à ses audiences sans cet apport de fonds. C'est en se basant également sur cet article que trois intervenants ont présenté à la Régie des demandes finales de frais. Seul le troisième alinéa de l'article 36 en effet s'applique en matière de produits pétroliers, les deux premiers ne visant que les distributeurs d'électricité et de gaz naturel.

La Régie ne peut donc, suite à ses audiences sur les coûts d'exploitation d'une essencerie, ordonner aux distributeurs de produits pétroliers de payer des frais aux intervenants mais elle peut à même son budget de fonctionnement et à partir des redevances qu'elle touche, payer de tels frais à des *groupes de personnes réunis*. Cette première condition exclut de façon claire l'AQUIP qui représente 1600 entreprises à propriété québécoise oeuvrant dans le secteur pétrolier³⁰⁹ mais qui ne s'est joint à aucun autre groupe pour participer aux audiences de la Régie.

L'A.S.A./l'A.A.R.A.Q., de même que l'ARC/Option Consommateurs, par contre, sont des groupes réunis au sens de la Loi et pourraient donc être admissibles au paiement de leurs frais sous réserve des autres conditions prescrites.

Pour ARC/Option Consommateurs, la Régie conclut, comme elle l'a reconnu en matière de frais préalables, que cet intervenant satisfait aux conditions énoncées à l'alinéa 3 de l'article 36 et a droit au paiement de ses frais, le quantum devant être établi dans une décision subséquente.

Quant à l'A.S.A./A.A.R.A.Q., de l'avis de la Régie, l'intérêt public ne justifie pas un tel octroi de frais. En effet, même si la Régie a considéré que la présence de ces associations vouées à la défense des intérêts des détaillants d'essence et des garagistes pouvait apporter une contribution d'intérêt à ses délibérations et a accepté sa demande d'intervention, elle ne juge pas, qu'au nom de l'intérêt public, ses frais doivent lui être remboursés.

En effet, ces associations de commerçants, donc de sociétés à but lucratif, ont accès à des sources de financement. La contribution de la Régie à leurs frais ne

³⁰⁹ Demande d'intervention de l'ADIP (devenue AQUIP), du 20 avril 1998.

peut se justifier au nom de l'intérêt public. Même l'allégation de l'intervenant que les deux associations se seront mises dans une situation financière précaire, ne saurait permettre le paiement de tels frais. De la même façon qu'elle a considéré dans sa décision D-98-55 qu'aucuns frais préalables ne devaient lui être versés, la Régie décide qu'aucuns frais finaux ne doivent lui être accordés.

La Loi a prévu à l'article 36 al.3 des conditions relativement au financement des groupes ayant besoin de ressources externes pour participer aux audiences de la Régie. Ce financement est limité aux groupes réunis et il n'est permis que si l'intérêt public le justifie. Or l'intérêt public peut difficilement être compatible, dans le cas présent, avec l'intérêt purement privé des membres de l'A.S.A./A.A.R.A.Q., si légitime soit-il.

De l'avis de la Régie, la Loi ne permet pas le financement de ces groupes formés de corporations ou de sociétés à but lucratif dont les intérêts privés étaient au centre des débats.

En conséquence, seule la demande d'ARC/Option Consommateurs est acceptée par la Régie.

ATTENDU que, pour l'application de l'article 67 de la Loi sur les produits et les équipements pétroliers, la Régie fixe annuellement un montant au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant d'essence ou de carburant diesel;

ATTENDU que, conformément à l'article 59 de sa Loi, la Régie apprécie l'opportunité de l'inclusion de ce dit montant dans les coûts que doit supporter un détaillant;

ATTENDU que la Régie peut décider de déterminer des zones pour l'application de la décision;

ATTENDU que, conformément à l'article 25 de sa Loi, la Régie a tenu une audience publique;

ATTENDU que la Régie a reçu des demandes de paiement de frais de la part de trois intervenants;

CONSIDÉRANT la *Loi sur la Régie de l'énergie* et son règlement sur la procédure;

CONSIDÉRANT la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*;

La Régie de l'énergie :

FIXE à 3 cents le litre le montant au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel;

DÉCIDE que, pour la protection des intérêts des consommateurs et dans la situation actuelle du marché de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel au Québec, il n'est pas opportun d'inclure ledit montant dans les coûts que doit supporter un détaillant au sens du prix minimum prévu à la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*;

DÉCIDE de ne pas déterminer des zones;

REFUSE la demande de paiement de frais de l'AQUIP et de l'A.S.A./A.A.R.A.Q.;

ACCUEILLE la demande de paiement de frais d'ARC/Option Consommateurs, le quantum devant en être déterminé ultérieurement.

M^e Catherine Rudel-Tessier
Régisseure

M. André Dumais
Régisseur

M. Jean-Noël Vallière
Régisseur

Liste des représentants :

Action réseau consommateur (ARC) et Option Consommateurs sont représentés par M^e Benoît Pépin;

Association des services de l'automobile Inc. du Québec (A.S.A.) et l'Association des ateliers de réparation d'automobiles de Québec Inc. (A.A.R.A.Q.) sont représentées par M^e Ivanhoé Chalifoux;

Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP) est représentée par M^e Éric Bédard et M^e Patrick Beauger;

CAA-Québec est représenté par Mme Paula Landry;

Centre d'étude sur les industries réglementées (CEIR) est représenté par M^e Daniel Martin Bellemare;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est représentée par M. Pierre Cléroux;

Groupe Gaz-O-Bar Inc. est représenté par M. Bernard Côté;

Institut canadien des produits pétroliers (ICPP) est représenté par M. René Migliérina;

Monsieur Jean-Marc Nadeau;

Petro-Canada est représentée par M^e Éric Dunberry et M^e Sophie Perreault;

Pétrolière Impériale est représentée par M^e Sylvain Lussier et M^e Paule Hamelin;

Produits Shell Canada Limitée est représentée par M^e Madeleine Renaud;

Ultramar Ltée est représenté par M^e Louis P. Bélanger;

Ville de Jonquière est représentée par M. Daniel Giguère;

Régie de l'énergie est représentée par M^e André Turmel et M^e Jean-François Ouimette.

ANNEXE

Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

Annexe

Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	AQUIP						Couche-Tard		A.S.A. station DDO		A.S.A. station St-Luc	
	Zone AMT (\$)	Zone AMT (¢/l)	Zone 2 (\$)	Zone 2 (¢/l)	Zone 3 (\$)	Zone 3 (¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)
Volume (litre)	2 105 145	2 105 145	1 350 836	1 350 836	1 048 606	1 048 606	1 629 498	1 629 498	1 716 712	1 716 712	3 826 592	3 826 592
Dépenses relatives au personnel												
Salaires ¹	29 660	1,41	26 384	1,95	25 110	2,39	17 032	1,05	68 800,18	4,01	106 992,38	2,80
Avantages sociaux	5 339	0,25	4 749	0,35	4 520	0,43	2 471	0,15	4 619,86	0,27	14 893,34	0,39
Vêtements et uniformes de travail	900	0,04	720	0,05	720	0,07	104	0,01	0,00	0,00	0	0,00
Frais d'occupation												
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)	22 256	1,06	19 758	1,46	15 391	1,47	17 202	1,06	4 610,00	0,27	2 700,18	0,07
Loyer									48 000,00	2,80	108 000,00	2,82
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	7 143	0,34	4 143	0,31	2 393	0,23	198	0,01				
Assurances générales et responsabilités	2 250	0,11	1 500	0,11	1 300	0,12	275 ²	0,02 ²	1 500,00	0,09	1 500,00	0,04
Entretien et réparations	5 000	0,24	3 800	0,28	3 500	0,33	1 586	0,10	3 408,00	0,20	8 822,44	0,23
Coûts reliés aux risques environnementaux	4 311	0,20	2 767	0,20	2 148	0,20	2 000	0,12	1 500,00	0,09	3 345,00	0,09
Frais financiers	34 477	1,64	29 620	2,19	19 902	1,90	20 038	1,23				
Électricité et chauffage	7 500	0,36	6 500	0,48	6 000	0,57	4 742	0,29			21 674,22	0,57
Déneigement, entretien paysager	2 100	0,10	1 125	0,08	750	0,07	340	0,02			1 800,00	0,05
Autres												
Enlèvement des déchets												
Frais de vente et d'administration												
Coûts de télécommunication	836	0,04	1 084	0,08	915	0,09	1 260	0,08	638,75	0,04	1 612,30	0,04
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	5 052	0,24	3 242	0,24	2 517	0,24	3 303	0,20	4 600,85	0,27	9 894,52	0,26
Publicité locale	1 100	0,05	700	0,05	600	0,06	2 046	0,13	2 792,86	0,16	5 867,86	0,15
Fournitures de bureau et sanitaires	2 700	0,13	2 100	0,16	1 900	0,18	1 816	0,11	588,61	0,03	891,77	0,02
Frais généraux (reliés au siège social)	24 399	1,16	15 656	1,16	12 153	1,16	15 313	0,94	9 074,93	0,53	9 074,93	0,24
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)	2 646	0,13	1 698	0,13	1 318	0,13	3 810	0,23	2 000,00	0,12	4 300,00	0,11
Frais bancaires et honoraires professionnels												
Comptabilité/honoraires professionnels	2 400	0,11	2 100	0,16	2 000	0,19	³	³	298,21	0,02	298,21	0,01
Frais bancaires	1 263	0,06	809	0,06	628	0,06	1 020	0,06	1 066,71	0,06	1 066,71	0,03
Frais de financement de l'inventaire	-1 718	-0,08	-403	-0,03	318	0,03	³	³				
Total des frais de gestion	1 945	0,09	2 506	0,19	2 946	0,28	1 020	0,06	1 364,92	0,08	1 364,92	0,04
Total des coûts	159 614	7,58	128 052	9,48	104 083	9,93	94 281	5,79	153 498,96	8,94	302 733,86	7,91
Revenus												
Revenu divers	-38 686	-1,84	-33 286	-2,46	-23 150	-2,21			-7 131,84	-0,42	-37146,43	-0,97
Escompte de volume aux rampes de chargement	-16 841	-0,80	-10 807	-0,80	-8 389	-0,80						
Coûts nets	104 087	4,94	83 959	6,22	72 544	6,92	94 281	5,79	146 367,12	8,53	265 587,43	6,94

¹ Les salaires fournis par Pétro-Canada, Ultramar et Jean-Marc Nadeau incluent les avantages sociaux.

² Le poste *Assurance* est inclus dans les frais reliés au siège social des dépanneurs Couche-Tard; ce montant apparaît dans ce tableau seulement à titre comparatif.

³ Le poste *Comptabilité/honoraires professionnels* ainsi que les *frais de financement d'inventaire* sont déjà inclus dans les coûts reliés au siège social pour les dépanneurs Couche-Tard.

Annexe

Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	ESSO		Péto-Canada (établissement grande surface)				Péto-Canada (dépanneur)				Jean-Marc Nadeau	
	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)
Volume (litre)	4 000 000	4 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	2 500 000	2 500 000
Dépenses relatives au personnel			de		à		de		à			
Salaires ¹	39 700,00	0,99	38 000	0,63	42 000	0,70	0	0,00	0	0,00	52 500	2,10
Avantages sociaux	7 400,00	0,19										
Vêtements et uniformes de travail	500	0,01										
Frais d'occupation												
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)			30 000	0,50	30 000	0,50	20 000	0,44	20 000	0,44	19 485	0,78
Loyer												
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	0	0,00	12 700	0,21	13 900	0,23	9 700	0,22	10 900	0,24	11 392	0,46
Assurances générales et responsabilités	700	0,02	800	0,01	1 000	0,02	800	0,02	1 000	0,02	1 480	0,06
Entretien et réparations	5 400,00	0,14	10 000	0,17	12 000	0,20	8 000	0,18	10 000	0,22	4 740	0,19
Coûts reliés aux risques environnementaux												
Frais financiers											21 000	0,84
Électricité et chauffage	9 000,00	0,23	10 000	0,17	12 000	0,20	8 000	0,18	10 000	0,22	7 400	0,30
Déneigement, entretien paysager	3 000,00	0,08	400	0,01	600	0,01	400	0,01	600	0,01		
Autres												
Enlèvement des déchets	1 000,00	0,03										
Frais de vente et d'administration												
Coûts de télécommunication	600	0,02	500	0,01	500	0,01	0	0,00	0	0,00	820	0,03
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	11 200,00	0,28	30 000	0,50	36 000	0,60	22 500	0,50	27 000	0,60	12 840	0,51
Publicité locale			1 000	0,02	1 000	0,02	1 000	0,02	1 000	0,02	5 400	0,22
Fouritures de bureau et sanitaires	1 800,00	0,05	2 000	0,03	2 000	0,03	2 000	0,04	2 000	0,04	1 410	0,06
Frais généraux (reliés au siège social)												
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)			4 000	0,07	5 400	0,09	3 050	0,07	4 150	0,09	1 800	0,07
Frais bancaires et honoraires professionnels												
Comptabilité/honoraires professionnels	0	0,00									7 500	0,30
Frais bancaires	800	0,02										
Frais de financement de l'inventaire											1 280	0,05
Total des frais de gestion	800	0,02	5 000	0,08	5 000	0,08	5 000	0,11	5 000	0,11	8 780	0,35
Total des coûts	81 100	1,97	106 400	1,77	119 400	1,99	80 450	1,79	91 650	2,04	149 097	5,96
Revenus												
Revenu divers												
Escompte de volume aux rampes de chargement												
Coûts nets	81 100,00	1,97	106 400	1,77	119 400	1,99	80 450	1,79	91 650	2,04	149 097	5,96

Annexe

Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	Ultramar									
	(€/l) Site 1	(€/l) Site 2	(€/l) Site 3	(€/l) Site 4	(€/l) Site 5	(€/l) Site 6	(€/l) Site 7	(€/l) Site 8	(€/l) Site 9	(€/l) Site 10
Volume (litre)										
Dépenses relatives au personnel										
Salaires ¹	4,45	6,13	3,99	1,57	3,30	2,25	2,84	6,16	1,21	1,92
Avantages sociaux										
Vêtements et uniformes de travail										
Frais d'occupation										
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)	0,38	0,96	0,34	0,70	0,02	1,01	0,49	1,07	0,39	0,70
Loyer	0,00	0,57	0,00	0,99	1,47	0,00	0,22	0,00	0,71	1,32
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	0,58	0,27	0,82	0,31	0,37	0,75	0,29	0,46	0,29	0,65
Assurances générales et responsabilités	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Entretien et réparations ⁵	0,99	1,15	0,76	1,06	0,73	1,29	1,25	1,16	0,65	0,79
Coûts reliés aux risques environnementaux										
Frais financiers										
Électricité et chauffage										
Déneigement, entretien paysager										
Autres ⁶	0,32	0,64	0,38	0,20	0,38	0,24	0,22	0,83	0,11	0,26
Enlèvement des déchets										
Frais de vente et d'administration										
Coûts de télécommunication										
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	0,48	0,50	0,39	0,44	0,34	0,22	0,29	0,47	0,43	0,45
Publicité locale	0,36	0,32	0,34	0,33	0,37	0,31	0,34	0,38	0,32	0,36
Fournitures de bureau et sanitaires										
Frais généraux (reliés au siège social)										
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)	0,02	0,06	0,02	0,02	0,07	0,10	0,27	0,08	0,04	0,07
Frais bancaires et honoraires professionnels										
Comptabilité/honoraires professionnels										
Frais bancaires										
Frais de financement de l'inventaire										
Total des frais de gestion										
Total des coûts										
Revenus										
Revenu divers ⁷	7,41	9,37	5,04	2,88	4,42	4,39	3,64	8,71	2,21	3,81
Escompte de volume aux rampes de chargement										
Coûts nets	0,24	1,31	2,07	2,81	2,70	1,86	2,63	1,98	2,01	2,77

⁵ Dans le cas d'Ultramar, le poste *Entretien et réparations* comprend entre autre les coûts suivants: entretien des équipements pétroliers et du terrain, électricité, chauffage, téléphone ainsi que ordures.

⁶ L'item Autres d'Ultramar inclut divers montants tels la papeterie, les fournitures, les uniformes, les permis, etc.

⁷ Le poste *Revenus divers*, pour les stations d'Ultramar, ont été augmentés des rabais de marchandisage et diminués des pertes de marchandise du dépanneur.