RÉGIE DE L'ÉNERGIE

FIXATION D'UN MONTANT EN CENTS PAR LITRE AU TITRE DES COÛTS D'EXPLOITATION QUE DOIT SUPPORTER UN DÉTAILLANT EN ESSENCE OU EN CARBURANT DIESEL

DOSSIER : R-3787-2012

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me MARC TURGEON
Mme SUZANNE KIROUAC

AUDIENCE DU 18 MARS 2013

VOLUME 2

ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE
procureur de la Régie;

PERSONNES INTÉRESSÉES :

Me MADELEINE RENAUD
procureur de Association canadienne des carburants (ACC);

Me RAPHAËL LESCOP
procureur de Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP);

Me CHRISTOPHER L. RICHTER
Me CHANELLE CHARRON-WATSON
procureurs de Costco Wholesale Canada Ltd/Les Entrepôts Costco (Costco);

Mme MARTINE HÉBERT
représentante de Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

Me PAULE HAMELIN
procureure de Pétrolière Impériale);

Me ÉRIC DUNBERRY
procureur de Suncor Énergie inc. (Suncor);

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

Me STEVE CADRIN
procureur de Ville de Saint-Jérôme (la Ville).

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE DE L'AQUIP	9
LUC HARNOIS	11
SONIA MARCOTTE	11
RENÉ BLOUIN	11
INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER	125

LISTE DES PIÈCES

PAGE

C-AQUIP-0050 : Réponses aux questions de la Régie. 10

C-AQUIP-0051 : Plan de présentation du panel de AQUIP 10

C-AQUIP-0052 : Plan descriptif des régions administratives du Québec. 25

C-AQUIP-0053 : Extrait de la décision D-2003-126 55

C-AQUIP-0054 : Extrait du mémoire de Costco, janvier 2005, présenté à la Commission de l'économie du travail. 56

C-AQUIP-0055 : Tableau - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre 60

C-AQUIP-0056 : Tableaux - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre 60

C-AQUIP-0057 : Données de la Régie de l'énergie (2010). Données estimées par l'AQUIP (2011) 82

C-AQUIP-0058 : Extrait de la décision D-99-13 101

C-AQUIP-0059 : Communiqué, 14 août 2000, « Une première au Québec - De l'essence chez Costco. 113

C-AQUIQ-0060 : Extrait des notes sténographiques de l'interrogatoire de M. Pierre Riel, audition du 3 avril 2003, dossier R-3499-2002. 113

C-COSTCO-0055 : PÉTRO-T. Profil. La force d'un réseau 142

C-COSTCO-0056 : CIDREQ de Pétroles Cadeko inc. en date du 17 mars 2013

145

L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dix-huitième (18e) jour du mois de mars :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18) mars deux mille treize (2013), dossier R-3787-2012. Fixation d'un montant en cents par litre au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître Louise Rozon, présidente de la formation, de même que maître Marc Turgeon et madame Suzanne Kirouac. Le procureur de la Régie est maître Jean-François Ouimette.

Les intervenants sont :

Association canadienne des carburants, représentée par maître Madeleine Renaud;

Association québécoise des indépendants du pétrole, représentée par maître Raphaël Lescop;

Costco Wholesale Canada Ltd, représentée par maître Christopher L. Ritcher et maître Chanelle Charron-Watson;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,

représentée par madame Martine Hébert;

Pétrolière Impériale, représentée par maître Paule Hamelin;

Suncor Énergie inc., représentée par maître Éric Dunberry;

Ultramar Ltée, représentée par maître Louis P. Bélanger;

Ville de Saint-Jérôme, représentée par maître Steve Cadrin.

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

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame la Greffière. Alors, la Régie vous souhaite à tous la bienvenue. Nous allons donc aujourd'hui étudier le dossier qui a été initié par la Régie de l'énergie et qui porte sur les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. Je tiens tout d'abord à vous présenter les membres de l'équipe

qui assistent la formation dans le traitement de cette demande. Alors, cette équipe est composée de madame la greffière, Johanne Lebuis; de la chargée de projet, madame Christine Lafleur; ainsi que des spécialistes suivants, mesdames Patricia Dépot et Esther Falardeau et monsieur André Chapdeleine. Notre procureur, comme l'a mentionné madame la greffière, c'est maître Jean-François Ouimette.

Costco nous a informé qu'il ne comptait pas présenter de témoins dans le cadre de la présente audience. Dans ces circonstances, Maître Richter, pouvez-vous déposer un affidavit de votre client au soutien de votre preuve puisque, normalement, les témoins attestent de la véracité de leur preuve au moment de leur présentation? Alors, si c'était possible pour demain au plus tard de nous déposer un tel affidavit.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Nous allons évidemment discuter de ça avec nos clients, et je suis sûr que ce n'est pas un problème.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Donc, on va attendre cet affidavit demain. Autre petite information. En fait, ce que la Régie aimerait dans le cadre de vos plaidoiries, peut-

être que vous allez de toute façon le prévoir, mais on tenait à le préciser, on vous invite à porter une attention aux objectifs qui sont poursuivis par l'encadrement juridique en matière de produits pétroliers. Donc, la Régie devra, dans le cadre de son analyse, porter une attention particulière à ces objectifs. Et donc, la décision qui devra être rendue devra nécessairement en tenir compte. Alors, on vous invite en fait de nous faire part selon vous quels sont ces objectifs qui sont poursuivis par la législation en matière de produits pétroliers.

Alors, tel qu'annoncé dans notre correspondance du quatorze (14) mars, nous allons débuter l'audience avec la présentation de la preuve de l'AQUIP. Maître Lescop, est-ce que vous êtes en mesure de déposer immédiatement les réponses à la dernière demande de renseignements de la Régie?

PREUVE DE L'AQUIP

Me RAPHAËl LESCOP :
Donc, oui, nous sommes en mesure de déposer les réponses. Donc, j'en produis cinq auprès de la...

C-AQUIP-0050 : Réponses aux questions de la Régie.

9 h 10

LA PRÉSIDENTE :

Alors, Maître Lescop, la parole est à vous.

Me RAPHAËL LESCOP :

En fait, avant de débuter la présentation, j'aimerais remettre un autre document. Simplement un plan de présentation du panel de l'AQUIP. Ça va vous permettre, peut-être, de suivre... de prévoir ce qui sera discuté devant vous aujourd'hui. Donc, un document qu'on pourra coter AQUIP-0051.

C-AQUIP-0051 : Plan de présentation du panel de AQUIP

Donc, je crois qu'il va dans l'ordre des choses de commencer la présentation du panel de l'AQUIP en présentant les membres du panel de l'AQUIP. Donc, j'aimerais peut-être commencer par Sonia Marcotte. Donc, Sonia Marcotte qui a déjà témoigné devant la Régie de l'énergie, qui a été qualifiée à titre

d'économiste par la Régie de l'énergie.

L'an deux mille treize (2013), ce dix-huitième (18ième) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

LUC HARNOIS, conseiller spécial en optimisation de processus, Groupe Harnois, ayant une place d'affaires au 80, Route 158, St-Thomas, J0K 3F0;

SONIA MARCOTTE, économiste et présidente directrice générale de l'Association québécoise des indépendants du pétrole, ayant une place d'affaires au 7811, boulevard L.-H. Lafontaine, bureau 206, Montréal;

RENÉ BLOUIN, conseiller principal, ayant une place d'affaires au 7811, boulevard Louis-Hippolyte-Lafontaine, suite 206, Montréal;

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

INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP :

Q. [1] Donc, Madame Marcotte, votre poste au sein de l'AQUIP, quel est-il?

R. Je suis présidente-directrice générale.

Q. [2] Au plan des études universitaires, quelles ont été vos études universitaires?

R. J'ai une maîtrise en économique de l'Université de Sherbrooke.

Q. [3] Vous êtes à l'AQUIP depuis combien de temps?

R. Depuis quatre-vingt-dix-sept (97).

Q. [4] Et PDG depuis quelle année?

R. Depuis deux mille trois (2003).

Q. [5] De façon générale, vos fonctions à titre de PDG à l'AQUIP, quelles sont-elles?

R. Je suis responsable de l'élaboration des plans stratégiques, je suis responsable également du personnel. Je suis responsable, là, de la bonne marche des dossiers qui nous sont confiés par le conseil d'administration. Et je suis membre d'office, là, de tous les comités de l'AQUIP.

Q. [6] Est-ce que vous avez été impliquée dans l'ensemble des dossiers de la Régie, depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), en matière de pétrole?

R. Oui, depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), j'ai été impliquée dans tous les dossiers qui ont été devant la Régie de l'énergie.

Q. [7] Et vous avez témoigné à combien de reprises devant la Régie?

1 R. À une reprise, en deux mille huit (2008).
2 Q. [8] Et vous avez été qualifiée, lors de cette
3 audience-là, à quel titre?
4 R. D'économiste.
5 Q. [9] D'accord. Donc, eu égard a madame Sonia
6 Marcotte, je pense que la présentation est
7 suffisante, du moins, de mon point de vue.
8 J'aimerais, avant de passer à monsieur Harnois, de
9 pouvoir la... que madame Marcotte puisse être
10 qualifiée à titre d'économiste aux fins du présent
11 dossier.
12 Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
13 Pas d'objection.
14 LA PRÉSIDENTE :
15 Q. [10] Il n'y a pas de difficulté, donc la Régie
16 reconnaît votre titre d'économiste.
17 Me RAPHAËL LESCOP :
18 Maintenant, monsieur Harnois, qui, lui également, a
19 témoigné devant la Régie dans le cadre d'audiences
20 portant sur le pétrole et qui a été également
21 qualifié à titre d'homme de métier. Donc, suite à
22 la présentation de monsieur Harnois, je vais vous
23 faire la même demande que celle que j'ai faite par
24 rapport à madame Marcotte, j'aimerais que monsieur
25 Harnois puisse être qualifié d'homme de métier.

Q. [11] Donc, Monsieur Harnois, est-ce que vous pouvez, premièrement, décrire quelles sont vos fonctions actuelles et vos tâches actuelles?

R. Au Groupe Harnois mon titre c'est conseiller spécial en optimisation des processus. En fait, ma fonction principale c'est de voir où il y a des besoins spéciaux dans l'entreprise et de contribuer à améliorer les processus et d'améliorer ces processus-là afin de rendre l'entreprise la plus efficace possible. Mon titre est aussi vague et aussi précis que ça.

Q. [12] Et vous êtes chez Groupe Harnois depuis quelle année?

R. Je suis au Groupe Harnois depuis mil neuf cent quatre-vingt-six (1986).

Q. [13] O.K. Et, au fil du temps, quelles ont été vos fonctions et de quelle façon ont-elles évolué?

R. Bon, de quatre-vingt-six (86) à aujourd'hui, j'ai... bon, pour résumer, je pourrais dire que j'ai tout fait. En fait, j'ai été répartiteur, camionneur. J'ai été responsable du crédit, des ressources humaines, informatique, l'administration. À tour de rôle, j'ai rempli toutes ces fonctions-là. J'ai même, pendant une certaine époque, été directeur général,

conjointement avec mon frère. Maintenant je suis rendu à l'optimisation des processus.

9 h 17

Q. [14] Et au plan académique, quel est votre parcours au plan académique?

R. J'ai fait un bac en génie, une maîtrise non complétée, et ensuite j'ai toujours oeuvré au sein du Groupe Harnois.

Q. [15] Le Groupe Harnois, est-ce que vous pouvez le décrire, s'il vous plaît? Donc, est-ce que vous pouvez décrire le Groupe Harnois du début jusqu'à aujourd'hui?

R. En fait, le Groupe Harnois c'est une entreprise qui oeuvre dans la distribution en gros et au détail de produits pétroliers, qui est une... qui a eu une progression constante au cours des trente (30) dernières années. Le nombre, pour le sujet qui nous intéresse plus particulièrement ici, le Groupe Harnois est un distributeur, vente en gros, pour un réseau de cent soixante-treize (173) stations-service.

Q. [16] Quelles sont les bannières sous lesquelles vous opérez, le Groupe Harnois?

R. Le Groupe Harnois vend à un réseau de distribution qui opère sous deux bannières, soit la bannière

1 Harnois et la bannière Esso, réparties à peu près
2 également. Il y a actuellement quatre-vingt-sept
3 (87) stations-service sous la bannière Harnois et
4 quatre-vingt-six (86) sous la bannière Esso.
5 Q. [17] O.K. Et est-ce que vous pouvez décrire votre
6 relation avec, la relation Harnois et Esso?
7 R. En fait, le Groupe Harnois est un distributeur qui
8 achète son produit sur le marché et le vend à
9 travers son réseau de distribution. Et pour une
10 partie de son réseau, c'est-à-dire le réseau sous
11 la bannière Esso, nous avons une entente
12 d'approvisionnement avec Esso, et nous achetons
13 notre produit presque de la même façon que si nous
14 étions complètement, que pour le réseau Harnois, en
15 fait. Par contre, il y a certains services de
16 distribution qui sont fournis par Esso, comme
17 marketing national, système de récompenses, et ces
18 services de distribution-là sont en... On les paie,
19 en fait, en payant notre produit légèrement plus
20 cher que si nous étions complètement indépendants.
21 Q. [18] O.K. Et vous avez dit qu'il y avait environ,
22 il y avait cent soixante-treize (173) postes
23 d'essence dans le réseau Harnois. Combien Harnois
24 en opère-t-il certains des cent soixante-treize
25 (173)?

R. Sur les cent soixante-treize (173) postes d'essence qui sont dans notre réseau de distribution, nous sommes aussi détaillants opérateurs pour trente et un (31) de ces postes-là. C'est-à-dire, pour ces trente et un-là (31) nous sommes les employeurs et les gestionnaires du poste.

Q. [19] Puis, et les autres?

R. Les autres, en fait, nous sommes tout simplement, nous agissons tout simplement à titre de distributeur. Les cent quarante-deux (142) postes d'essence qui restent sont opérés par des détaillants indépendants à qui nous vendons de l'essence.

Q. [20] O.K. Vous êtes membre du comité des affaires économiques de l'AQUIP depuis combien d'années?

R. Depuis l'an deux mille (2000), donc ça fait treize (13) ans.

Q. [21] Est-ce que vous avez déjà témoigné devant la Régie de l'énergie?

R. Oui. Les dernières audiences, j'étais... Pour la fixation des coûts d'exploitation, j'étais témoin.

Q. [22] O.K. Et quel statut vous a été attribué lors de ce témoignage-là?

R. J'ai été... Mon statut était homme de métier.

Q. [23] Parfait. Donc, ça complète la présentation de

monsieur Harnois, et donc j'aimerais que la Régie puisse reconnaître le statut d'homme de métier à Luc Harnois.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Aucune objection.

LA PRÉSIDENTE :

Q. [24] Aucune difficulté, la Régie reconnaît votre statut d'homme de métier, Monsieur Harnois.

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait. Finalement, Monsieur Blouin.

Q. [25] Donc, quel est votre rôle à l'AQUIP depuis juin quatre-vingt-seize (96), en fait?

M. RENÉ BLOUIN :

R. J'ai été d'abord conseiller en communications, et au début de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) je suis devenu président-directeur général de l'AQUIP jusqu'en deux mille trois (2003). Depuis deux mille trois (2003) jusqu'à aujourd'hui, je suis conseiller principal à l'AQUIP, c'est-à-dire que je collabore avec madame Marcotte dans les secteurs des communications et des relations gouvernementales, ainsi que dans tout dossier qu'elle souhaite me confier.

Q. [26] Et entre quatre-vingt-dix-sept (97) et deux mille trois (2003), alors que vous étiez p.-d.g.,

les tâches qui ont été décrites par madame Marcotte, est-ce qu'elles étaient les mêmes à l'époque?

R. C'est ça. Oui.

Q. [27] Oui. Et eu égard aux audiences de la Régie, est-ce que vous avez été impliqué dans toutes les audiences de la Régie depuis quatre-vingt-dix-neuf (99) ayant trait au pétrole?

R. Dans toutes les audiences, oui.

Q. [28] Parfait. Est-ce que vous avez déjà témoigné devant la Régie de l'énergie?

R. Oui. J'ai témoigné jusqu'en deux mille trois (2003).

Q. [29] D'accord. Donc, il n'y a pas de statut particulier à monsieur Blouin que j'aimerais lui accoler. Maintenant qu'on a présenté les membres du panel de l'AQUIP, je pense qu'il faut maintenant présenter l'AQUIP en soi. Donc, Madame Marcotte, est-ce que ce serait possible, en quelques mots, de décrire l'AQUIP, et décrire ses fonctions au Québec?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui. L'AQUIP représente les indépendants québécois du secteur pétrolier. Ses membres distribuent plus de quatre-vingts pour cent (80 %) du volume des

1 produits pétroliers offerts par les indépendants.
2 Les ventes au détail des entreprises à propriété
3 québécoise totalisent annuellement plus de deux
4 milliards de dollars (2 G$).
5 L'Association québécoise des indépendants
6 du pétrole regroupe les entreprises pétrolières à
7 intérêts québécois. Leur champ d'activité est lié à
8 l'importation, la distribution, la vente au détail
9 de carburant, de mazout de chauffage et de
10 lubrifiants. L'Association représente mille cinq
11 cent cinquante (1 550) entreprises à propriété
12 québécoise, qui comprend les essenceries. Donc,
13 elle regroupe les distributeurs et, le cas échéant,
14 les détaillants constituant leur réseau, qui
15 s'étendent sur l'ensemble du territoire québécois.
16 Q. [30] Donc, madame Marcotte lisait un extrait, en
17 fait, du site internet de l'AQUIP, lorsque l'AQUIP
18 est présentée dans la rubrique « Présentation ».
19 Donc, c'est la présentation de l'AQUIP qui se
20 trouve sur son site Internet.
21 9 h 23
22 Au sein de l'AQUIP il y a plusieurs
23 comités, dont celui qui est pertinenten l'espèce,
24 le comité des affaires économiques de l'AQUIP, qui
25 est décrit à la page 11, dont les membres sonr

décrits à la page 11 du mémoire de l'AQUIP. Donc, Madame Marcotte, en fait, est-ce que vous pouvez généralement décrire le rôle, les fonctions du comité des affaires économiques de l'AQUIP?

R. Le comité des affaires économiques répond là aux demandes du conseil d'administration, il répond aux questions qui touchent le commerce de carburant qui préoccupe nos membres, évidemment, dont le dossier de la Régie.

Q. [31] Et les membres du comité de l'AQUIP, ils sont énumérés au deuxième paragraphe de la page 11, mais je pense que pour le bénéfice de la Régie et pour les bénéfices de l'audience, peut-être simplement énumérer les membres du comité, tout en indiquant combien de postes d'essence chacun d'eux représente.

R. Oui, il y a plusieurs membres du comité des affaires économiques, dont monsieur Richard Bédard de Couche-Tard qui opère, qui représente 325 postes d'essence. Monsieur Jean-Claude Clément, de Pétro-T, qui représente 1500... euh... 152 postes d'essence. Monsieur Pierre Crevier, de Pétrole Crevier, avec 250 postes d'essence. Monsieur Jérôme Dufresne, de EKO, avec 95 postes d'essence. Monsieur Luc Harnois et Louis Trahan, du Groupe

Harnois, qui représentent 172 postes d'essence. Et monsieur Benoit Roch, de Sonic, qui représente 161 postes d'essence. Ce qui représente un total de 1155 postes d'essence.

Q. [32] D'accord.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Peut-être un petit complément de réponse. C'est que la différence entre le 172 et le 173 de monsieur Harnois, qu'il a évoqué aujourd'hui, c'est le fait que ça peut changer à chaque jour là le nombre total.

Q. [33] D'accord. Et donc vous avez expliqué de façon générale quelles sont les fonctions du comité des affaires économiques de l'AQUIP. Maintenant spécifiquement dans ce dossier-ci, quelle a été la mission confiée au comité des affaires économiques de l'AQUIP?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. C'était de déterminer les coûts d'exploitation efficace pour les détaillants. Donc ce que nous avons fait, c'est que nous avons évalué, disons, le marché du Québec. On a considéré trois zones, trois zones qui étaient représentatives des marchés québécois. Donc on a commencé par déterminer le volume moyen pour ces trois zones-là, comme nous le

1 décrivons un peu plus loin là dans notre mémoire.
2 Par la suite, une fois qu'on a trouvé les volumes
3 moyens pour chacune des zones, on a déterminé le
4 modèle efficace de référence pour atteindre ce
5 volume-là. Et par la suite, nous avons déterminé
6 chacun des coûts d'exploitation, afin de déterminer
7 les coûts d'exploitation les plus efficaces pour
8 chacun des items.
9 Q. [34] O.K. Et de quelle façon vous vous y êtes pris
10 pour obtenir un coût d'exploitation par... item par
11 item?
12 R. Le comité se réunissait et on étudiait item par
13 item. Et le comité tentait de déterminer le coût le
14 plus bas, le plus efficace pour chacun des items.
15 Donc souvent il y avait des discussions et on
16 arrivait à un coût. Et parfois même il pouvait y
17 avoir un membre du comité qui disait : bien moi
18 j'arrive même plus bas, je suis capable d'avoir un
19 coût plus bas. Alors à ce moment-là, on prenait le
20 coût le plus bas qui ressortait dans les
21 discussions.
22 Q. [35] O.K. D'accord. Donc, nous sommes ici dans le
23 cadre de la détermination que la Régie de l'énergie
24 doit faire en vertu de l'article 59 de la Loi sur
25 la Régie, qui dit que la Régie à tous les trois ans

doit fixer les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence et en carburant diesel. Plus tard, un peu plus loin dans la disposition de l'article 59, on voit que c'est un détaillant qui exploite de façon efficace. Et au sein de cette même disposition-là, on voit également que la Régie a le pouvoir de déterminer des zones à travers... qui s'appliqueraient à travers le Québec.

Donc, avant d'y aller point par point et dans le détail, sommairement, les conclusions de l'AQUIP ce serait je pense apprécié que vous les exposiez en faisant référence à l'endroit où elles se trouvent dans le mémoire de l'AQUIP.

R. Alors à la page 10, au tableau 6, nous avons les trois zones avec les coûts d'exploitation de chacune de ces zones. Nous avons une première zone qui est la zone 1, la zone de l'agglomération métropolitaine de transport, avec un volume de quatre point quatre millions de litres (4,4 M). Et avec un coût d'exploitation de quatre point neuf cents le litre (4,9 ¢/l).

Par la suite, nous avons la zone 2, le Québec central. Donc toute les régions qui sont situées entre... qui touchent, disons, à la région

métropolitaine de transport et aux régions éloignées. Donc c'est les régions entre les deux. Avec un volume de deux point neuf millions (2,9 M) - j'arrondis les chiffres là - avec un volume de deux point neuf millions de litres (2,9 M). Et avec un coût d'exploitation de cinq point cinq cents le litre (5,5 ¢/l).

Par la suite, nous avons la zone 3, les régions éloignées. Les régions éloignées sont principalement représentées justement là par une zone où il y a un rabais de taxes de supplémentaire puisque ce sont des zones plus loin des grands centres. Et un volume de un point huit million de litres (1,8 Ml), avec un coût d'exploitation de six point deux.... six point six cents par litre (6,6 ¢/l).

Q. [36] D'accord. Puisqu'on parle de zone, puis on va y venir comme on peut le voir dans le plan de présentation, puisqu'on parle de zone, je trouve approprié de déposer tout de suite, simplement un outil de référence pour bien illustrer les zones que nous proposons. Donc un document en fait qu'on pourra déposer sous la cote 52, c'est ça?

C-AQUIP-0052 : Plan descriptif des régions

administratives du Québec.

9 h 30

Donc l'article 59 de la Loi, paragraphe 2, indiquant que les coûts d'exploitation devant être déterminés par la Régie étant celui d'un détaillant qui exploite de façon efficace, la première notion qui doit être établie est quel est le modèle de référence du poste d'essence à l'égard duquel les coûts d'exploitation sont évalués et donc la première question que j'ai pour vous c'est quel est le modèle de référence choisi par l'AQUIP?

R. C'est un libre-service dépanneur où on peut justement faire le partage de coûts.

Q. [37] Donc pourquoi justement, peut-être avoir un peu plus de détails, pourquoi le libre-service avec dépanneur est le modèle de référence qui est le plus efficace selon vous?

R. Bien l'important c'est que, ayant jumelé notre essencerie avec un dépanneur, ceci permet justement de faire un partage de coûts. Par exemple, on peut partager le salaire des employés. Il y a beaucoup de coûts comme ça où on peut partager les coûts et c'est la méthode la plus efficace pour vendre de

1 l'essence, faire un partage de coûts.
2 Q. [38] En termes de représentatitivé de ce modèle au
3 Québec, si je vous réfère à un document qui a été,
4 qui fait déjà partie du dossier, le rapport sur les
5 portraits du marché québécois de la vente au détail
6 des centres de carburant diesel, qui est un
7 document qui a été produit par la Régie elle-même,
8 donc Madame Marcotte, si je vous réfère à la
9 page...
10 LA PRÉSIDENTE :
11 Maître Lescop, juste peut-être nous donner la
12 référence, ça va être plus facile pour nous de
13 retracer rapidement le document. Donc la pièce,
14 c'est...
15 Me RAPHAËL LESCOP :
16 C'est 19..
17 LA PRÉSIDENTE :
18 0019? Parfait. Merci.
19 Me RAPHAËL LESCOP :
20 Q. [39] Si je vous réfère à la page 28, donc les
21 données qui se trouvent au Tableau 7 intitulé
22 « Modèles commerciaux présents au Québec », qu'est-
23 ce que ça vous dit par rapport à la
24 représentativité, premièrement, du modèle poste
25 d'essence avec dépanneur?

R. Il y a deux mille quatre-vingt-dix-huit (2 098) postes d'essence avec dépanneur donc ceci représente soixante et onze point huit pour cent (71,8 %) des postes d'essence et quatre-vingt-trois point six pour cent (83,6 %) en volume de ventes.

Q. [40] O.K. Et maintenant, si vous allez à la dernière ligne du tableau, la représentativité du modèle poste d'essence libre-service plus dépanneur, qu'est-ce que les données issues du tableau vous indiquent?

R. On retrouve mille six cent soixante-cinq (1 665) essenceries libre-service avec dépanneur, ce qui représente cinquante-six point neuf pour cent (56, %) en termes de nombre d'essenceries mais soixante-treize pour cent (73 %) en termes de volume de ventes. Et ceci est représenté partout au Québec.

Q. [41] O.K. Et si je vous, ensuite, réfère à la page 30, un peu plus loin, la représentativité en fait du modèle de référence dans les régions administratives du Québec, qu'est-ce que les données justement vous révèlent-elles?

R. Bien on retrouve ce modèle-là de référence partout au Québec dans chacune des régions administratives et on constate très bien qu'elles sont très bien

représentées dans chacune d'entre elles, et pour beaucoup là, c'est au dessus de cinquante pour cent (50 %). Je dirais même la majorité.

Q. [42] Je vous réfère au paragraphe 28 b) du mémoire de Costco où Costco, concernant le modèle de référence libre-service avec dépanneur, note que ce n'est pas le modèle de référence qui a connu la plus grande expansion. Et elle réfère à un Tableau 5 qui était joint à la décision procédurale de la Régie, à votre décision procédurale. Donc je répète là maintenant qu'on s'est retrouvé dans nos documents, donc Costco, au paragraphe 28 b) note que depuis deux mille (2000) le modèle libre-service avec dépanneur n'est pas celui qui a connu la plus grande expansion. Est-ce que vous avez un commentaire par rapport à ce passage?

R. Écoutez, quand on regarde les données en mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), déjà le modèle avec dépanneur était le modèle le plus, bien, un modèle très représenté au Québec alors que le modèle avec restauration rapide était très marginal. Alors c'est beaucoup plus facile d'avoir une progression rapide quand on a un modèle très marginal alors que celui qui est déjà très représenté c'est difficile de doubler à ce moment-

là.

Q. [43] O.K. Maintenant il y a eu, la Régie a posé des questions à l'AQUIP et aux autres parties en fait, concernant un modèle qui inclurait un service de restauration. Donc pour fins de référence en fait l'AQUIP y a répondu aux paragraphes 1 à 3 de ses réponses du vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012) mais, puisque nous sommes en audience, est-ce que vous pouvez expliquer pourquoi le service de restauration n'est pas un ajout qui serait nécessaire, en fait, pour en faire un modèle de référence?

M. LUC HARNOIS :

R. Je vais répondre à cette question-là. En fait, l'ajout d'un restaurant à un poste d'essence ne vient pas changer l'efficacité du poste d'essence. Il s'agit tout simplement d'un investissement supplémentaire qu'on ajoute à côté d'un poste d'essence. Cet investissement-là lui-même on le justifie, s'il est rentable, on le fait, s'il n'est pas rentable, on ne le fait pas. Et d'ailleurs, si on revient au Tableau 5...

Q. [44] Un instant, juste pour précision.

R. Oui.

Q. [45] Le Tableau 5 qui est joint à votre décision

procédurale D-2012-050 qui est à l'onglet, bien qui est coté 7. Vous pouvez continuer.

R. Je voulais apporter une précision, en tout cas, une constatation au niveau du Tableau 5. Le Tableau 5 dit que le nombre d'essencerie avec restaurant a beaucoup augmenté. Bon, ce que ce tableau ne dit pas, ce qu'on ne sait pas, est-ce que ce sont des essenceries avec restaurant ou avec restaurant et dépanneur? En fait, mon expérience à moi me montre qu'en général ce qui s'est passé au cours des dernières années c'est que ce sont des sites avec dépanneur puis il y en a quelques uns qui ont greffé des restaurants à côté du dépanneur. Donc ce n'est pas une régression du nombre de dépanneurs et ça, ce n'est pas un modèle nouveau. C'est le même modèle qu'avant et pour certains d'entre eux il y a un service supplémentaire qui est offert à côté du dépanneur.

Mais dans un cas de restaurant, il n'y a aucun, la raison pour laquelle ce n'est pas vraiment un modèle, c'est un service de plus qui a un coût et il n'y a aucun partage de coûts entre une opération d'essence et une opération de restaurant. Dans un restaurant, dans la très grande majorité des sites d'essence qui ont des

restaurants, ce n'est même pas le même employeur qui emploie les employés du restaurant que celui qui emploie les employés du dépanneur avec poste d'essence. Donc c'est des opérations distinctes, il n'y a aucun partage de coûts.

Q. [46] Et donc là, on a traité de la question donc du service de restauration. Une autre... un autre élément qui a été discuté dans le cadre du dossier c'est : est-ce que le modèle de référence pourrait être unique à un grand commerce? Comme le suggère notamment Costco dans son mémoire aux s 14 à 18 et 27 a).

Donc monsieur Harnois, vous avez traité pourquoi on n'ajouterait pas un service de restauration. Est-ce que vous pouvez maintenant traiter de la question du grand commerce?

R. C'est assez similaire. La réponse va être assez similaire à celle que j'ai donnée concernant le service de restauration. Il est possible d'avoir un magasin grande surface qui est à côté d'un poste d'essence, mais ce sont des opérations distinctes qui sont une à côté de l'autre. Il n'y a aucun partage de coûts, donc il n'y a aucun gain d'efficacité à avoir ces deux commerces-là un à côté de l'autre.

Q. [47] Madame Marcotte, je vous réfère au paragraphe 28 c) du mémoire de Costco, où elle écrit :

> L'arrivée des grandes surfaces est la tendance lourde dans l'industrie de la vente au détail de l'essence.

J'aimerais que vous commentiez ce passage-là en lumière, à la lumière du récent rapport de la Régie de l'énergie, portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de novembre deux mille douze (2012), à la page 28. Bien à la page, à la page... à la page 28.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui. On peut voir que les magasins avec grandes surfaces, il y en a quarante et un (41) au Québec, donc - selon le rapport de la Régie de l'énergie - ce qui représente un point quatre pour cent (1,4 %) des essenceries au Québec et deux point huit pour cent (2,8 %) en termes de volume. Alors c'est un type de commerce qui est très, très marginal et qui n'est pas représenté non plus dans toutes les régions administratives du Québec.

Q. [48] Et votre dernier... O.K. Et termes des... une autre caractéristique qui a été traitée, peut-être pas en détail dans ce dossier-ci, mais qui a déjà été traitée dans les audiences en matière de

pétrole, pourquoi le modèle de référence ne serait pas tout simplement un gaz bar?

R. Un gaz... pour un gaz bar...

Q. [49] Et donc... avant de répondre à ma question, peut-être juste définir la notion de gaz bar, puis ensuite répondre à ma question.

M. LUC HARNOIS :

R. Un gaz bar, c'est un poste d'essence où on ne fait que vendre de l'essence, sans autres services connexes, pas de dépanneur. Et donc, pour la même raison que j'expliquais tantôt, un poste d'essence avez gaz bar va coûter inévitablement plus cher à opérer qu'un poste d'essence avec dépanneur. Parce qu'on ne peut pas partager les coûts avec un commerce comme un dépanneur.

Q. [50] Est-ce que le modèle de Costco, comme par exemple celui à Saint-Jérôme, est-ce que c'est qualifié de gaz bar?

R. Tant qu'à moi, oui. C'est un gaz bas qui opère à côté d'un magasin à grande surface.

Q. [51] Et en termes de représentativité de ce modèle, Madame Marcotte, si je vous réfère à la même page que nous avons regardée tantôt du rapport récent de la Régie à la page 28, est-ce que vous pouvez indiquer à la Régie quelles sont vos constatations

1 par rapport à la représentativité de ce modèle?
2 Mme SONIA MARCOTTE :
3 R. Bien les gaz bar représentent seulement que quatre
4 point sept pour cent (4,7 %) des essenceries au
5 Québec et quatre point cinq pour cent (4,5 %) du
6 volume total.
7 Q. [52] L'autre question que j'ai pour vous, c'est :
8 pourquoi n'inclut... euh... la Régie ne devrait pas
9 inclure également les activités de distribution?
10 Donc les coûts, en fait, et aussi les avantages
11 qu'un distributeur a, qui sont en lien en fait avec
12 lui? Donc premièrement, peut-être pour répondre à
13 cette question-là, j'aimerais que vous définissiez
14 donc c'est quoi un distributeur versus un
15 détaillant. Vous avez déjà touché à cette question-
16 là en introduction. C'est peut-être bien de le
17 décrire puis ensuite peut-être faire référence à la
18 loi.
19 M. LUC HARNOIS :
20 R. Dans l'industrie pétrolière on peut séparer les
21 activités en quatre grands secteurs, c'est-à-dire
22 l'exploration pétrole brut, le raffinage, la
23 distribution, la vente au détail. La distribution,
24 c'est une de ces étapes-là, qui est de prendre le
25 produit à la sortie de la raffinerie et l'acheminer

jusqu'à un détaillant. Un distributeur, c'est comme le Groupe Harnois, achète du produit en gros, assume des frais de distribution, et caetera.

Q. [53] O.K. Et donc, Madame Marcotte, est-ce que les frais de distribution, les coûts de distribution, les activités de distribution ont déjà été considérés par la Régie jusqu'à présent dans...

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Non. Jusqu'à présent la Régie n'a jamais considéré les frais de distribution puisque, bon. Par exemple à l'article 59 de la loi sur la Régie de l'énergie, on retrouve justement, la Régie doit fixer à tous les trois ans un montant par litre à titre de coût d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence et non pas un distributeur. Donc c'est vraiment, la loi regarde vraiment ce que ça coûte à un détaillant.

Q. [54] O.K. Et quels seraient les coûts liés à la distribution? Est-ce que vous pouvez les décrire dans un certain détail s'il vous plaît.

(9 h 45)

R. En fait, un distributeur doit distribuer le produit et offrir tous les services connexes à la distribution de produit à ses détaillants, donc siège social, les employés au bureau, les services

1 administratifs pour les comptes à recevoir, la
2 gestion du crédit pour la solvabilité des clients.
3 Il y a des programmes, en général, d'image de
4 marque. Des systèmes de carte de crédit. On a une
5 équipe de représentants qui doit s'occuper d'offrir
6 le service à ces détaillants-là. Donc, tout ça mis
7 ensemble, c'est ce qu'on appelle les frais de
8 distribution ou les frais généraux.
9 Q. [55] Au paragraphe 27 c) et 56 à 59, du mémoire de
10 Costco, Costco prétend que la Régie doit considérer
11 les rabais de rampe dans le calcul... dans la
12 détermination qu'elle doit faire dans le cadre du
13 présent dossier. Monsieur Harnois, premièrement,
14 est-ce que vous pouvez définir la notion de rabais
15 de rampe?
16 R. Le rabais de rampe c'est un rabais dont bénéficie
17 un distributeur par rapport de rampe pour... à
18 l'acquisition de son produit.
19 Q. [56] O.K. Donc, est-ce que... le détaillant
20 indépendant, est-ce qu'il bénéficie des rabais de
21 rampe?
22 R. Bon. Dans mon expérience, vingt-sept (27) ans, je
23 n'ai jamais vu un détaillant qui profitait d'un
24 rabais de rampe.
25 Q. [57] Les rabais de rampe sont fonction de quoi, en

fait?

R. En fait, l'entreprise pétrolière qui possède une raffinerie, un point de distribution, peut décider de faire de la distribution jusqu'aux détaillants, auquel cas elle va assumer les frais de distribution, et, selon ma perception, elle va vendre aux détaillants au prix de rampe. Si elle vent à un distributeur, comme au Groupe Harnois, elle n'a pas à assumer les frais de distribution, donc elle est mesure de vendre à un distributeur à un prix inférieur au prix de la rampe, c'est le rabais de la rampe. Par contre, le distributeur, là, lui doit assumer les frais de distribution.

Q. [58] Donc, si je vous lis le paragraphe 56 du mémoire de Costco :

> De plus, la Régie ne peut s'en remettre qu'à considérer les « coûts » qui s'additionnent dans l'exploitation des essenceries, alors que les détaillants d'essence, même indépendants, profitent de rabais à la rampe qui varient selon les détaillants et les fournisseurs.

Donc, est-ce que... quel est votre commentaire par rapport à ce paragraphe?

1 R. Mon commentaire c'est que, moi, je ne connais pas
2 de détaillant qui profitent de rabais de rampe. Il
3 existe des... peut-être que Costco confond
4 détaillant et distributeur. C'est peut-être de là
5 que provient leur affirmation. Mais, moi, je ne
6 connais aucun détaillant qui profite d'un rabais de
7 rampe.
8 Q. [59] Donc, on vient de parler des grandes
9 caractéristiques du modèle de référence. Maintenant
10 j'aimerais qu'on aille peut-être plus dans le
11 détail sur les installations du modèle de
12 référence. Donc, Monsieur Harnois, je vous réfère,
13 en fait, à la page 8 de notre mémoire, mémoire de
14 l'AQUIP, je vous réfère également au tableau 11.
15 Donc, on voit que... je ne sais pas à partir de
16 quelle page vous pouvez témoigner, Monsieur
17 Harnois, je suis à la page 8 et le tableau 11...
18 R. Préférablement le tableau 11.
19 Q. [60] O.K. Parfait. Donc, le tableau 11. Donc, le
20 comité des affaires économiques de l'AQUIP a fait
21 développer des installations distinctes pour
22 chacune des trois zones. Donc, j'aimerais, un, que
23 vous décriviez chacune des trois installations,
24 également expliquer pourquoi il y a des différences
25 entre chacune des trois zones.

R. Je vais reprendre, partiellement, le témoignage de madame Marcotte, qui explique le cheminement qui a mené à l'établissement de ces trois modèles-là. En fait, ces modèles-là ont été déterminés par les membres du comité des affaires économiques comme étant les modèles les plus efficaces pour atteindre les volumes moyens, tels qu'ils sont connus et publiés par la Régie, pour chacune des zones qui ont été déterminées par l'AQUIP. Notre expérience fait en sorte que, par exemple, pour la zone 1, pour être capable de vendre un volume de quatre point trois millions (4,3 M) de litres, nous avons besoin de tout l'équipement qui est listé dans... sous la colonne zone 1 du tableau 11, à la page 14. Par exemple, ça prend trois pompes... trois îlots avec des pompes doubles. Une de ces pompes-là... c'est marqué « pompes distributrices (2X3+0 et 1X3+1) », en fait, les 3+0, ce sont des pompes trois produits, on vend les trois produits d'essence. Et la pompe 3+1, c'est trois produits d'essence plus un diesel. Donc, dans ce type d'installation là, une seule des trois pompes offre le diesel aux clients, les deux autres pompes offrent seulement les trois autres produits d'essence. Donc, dans un marché normal, c'est une

installation suffisante, une seule pompe qui offre le diesel.

(9 h 51)

Et on a les prix de ces pompes-là. Deux pompes à dix-sept mille huit cents dollars (17 800 $) et celle qui offre le diesel est à dix-huit mille huit cents dollars (18 800 $). Bon. Ensuite, les composantes électroniques. Là on voit les différences, surtout au niveau des réservoirs. On aurait besoin... des réservoirs de soixante-cinq mille (65 000) litres, réservoirs double paroi, et réservoirs cinquante mille (50 000) litres compartimentés. Le soixante-cinq mille (65 000) litres c'est pour le produit qu'on vend le plus, l'essence ordinaire, et le cinquante mille (50 000) litres, séparé en deux parties : une partie pour l'essence super, et une partie pour l'essence diesel.

Un peu plus haut c'est mentionné qu'on vend trois produits d'essence, c'est là que je vous ai dit qu'on en stocke seulement deux. C'est que l'essence intermédiaire, en fait, on n'en stocke pas, c'est le troisième produit qu'on vend, et la pompe fait un mélange d'essence super et d'essence ordinaire pour vendre de l'essence intermédiaire au

consommateur.

Bon. Ensuite on parle des pompes submersibles. Ce sont des pompes souterraines qui poussent le produit jusqu'au distributeur, qui est sur les îlots. Contrôle d'inventaire électronique à dix-neuf mille dollars (19 000 $), bon.

Les marquises, marquises et luminaires, bon. Les marquises, c'est le toit qui recouvre les pompes, et vont dans chacune des trois zones. Si on va jusqu'à la zone 1, on voit qu'on a mis moins de pompes, parce que moins de pompes sont nécessaires pour vendre moins de volume. Et, évidemment, la marquise dans la zone 1, c'est la plus grande, parce qu'on a mis plus de pompes, donc c'est la plus chère. Donc, la marquise dans la zone 1, nécessaire pour abriter les trois îlots avec les trois pompes, c'est vingt-quatre (24) pieds par quatre-vingts (80) pieds, pour un coût de soixante-quinze mille dollars (75 000 $). Et l'installation de tout cet équipement-là par le contracteur, on a évalué ça à cent trente-deux mille dollars (132 000 $).

Bon. Et je vais vous faire grâce des autres équipements, là, ce sont des équipements que vous pourriez être capables de comprendre à la lecture.

Si vous avez des questions, cependant, ça va me faire plaisir d'y répondre.

Et pour chacune des autres zones, on a distribué... on a établi le nombre de pompes nécessaires pour atteindre les volumes moyens. Dans la zone 2, à ce moment-là on a dit qu'on avait seulement besoin de deux pompes : une fois trois produits, et une fois... Je dis des pompes, là, mais ce sont des distributrices. C'est... déformation, excusez-moi. Une distributrice de trois produits d'essence, et une autre distributrice de trois produits d'essence plus un diesel. Ça c'est pour la zone 2. Et les réservoirs requis sont légèrement plus petits que dans la zone 1. La marquise de même est légèrement plus petite. On parle de vingt-quatre (24) pieds par cinquante (50) pieds.

Et finalement, dans la zone 3, on parle aussi de deux pompes, mais avec une installation physique moins chère que dans la zone 2. Au lieu de mettre les îlots côte à côte, on les met en ligne. Ça permet un moins grand débit que dans la zone 2, mais quand même suffisant pour rencontrer les besoins dans la zone 3, et ça coûte un peu moins cher d'installation.

Et je vais porter votre attention sur la ligne - Console, la troisième ligne. La zone 1 et 2, on a mis des montants assez importants, treize mille neuf cents dollars (13 900 $), et dans la zone 3, seulement trois mille neuf cents dollars (3 900 $). La différence s'explique, parce que dans les marchés, zones 1 et 2, pour atteindre les volumes mentionnés, dans l'industrie, le consensus, ce qu'on croit, c'est qu'il faut offrir le service de paiement à la pompe. Pour que le client puisse payer lui-même directement à la pompe. Dans la zone 3, on pense que ce n'est pas nécessaire. Les équipements requis pour être capable d'effectuer des ventes avec paiement à la pompe nécessitent des caisses enregistreuses plus intelligentes, qui sont en mesure de communiquer avec les pompes, qui sont capables de lire que le client a introduit une carte de crédit dans la pompe, et ces mêmes caisses-là sont capables de communiquer avec les banques pour acheminer la transaction de carte de crédit.

Ces équipements-là, c'est l'obligation d'avoir ces équipements-là qui fait en sorte qu'on met un coût de treize mille neuf cents dollars (13 900 $) pour les consoles et caisses pour les

zones 1 et 2, alors que dans la zone 3, nous croyons que le paiement à la pompe n'est pas requis, ce qui réduit de beaucoup l'investissement, et on pense qu'à ce moment-là, seulement une console pour gérer les pompes, trois mille neuf cents dollars (3 900 $), fait la job.

Q. [61] Pourquoi, aux yeux du comité des affaires économiques, c'était important d'avoir des installations en lien avec le volume que chacune des zones est susceptible de vendre?

R. Bien, en fait, ça prend... Le modèle simple, ça aurait été de mettre la grosse installation, comme on a prévu dans la zone 1, la mettre partout. Mais là ça aurait augmenté les coûts. Si on met une installation plus grosse que nécessaire, ça fait inévitablement augmenter les coûts. Et si on avait, de l'autre côté, tenté d'utiliser le modèle que nous avons proposé pour la zone 3, avec ce modèle-là, il est impossible de vendre quatre millions point... quatre point huit millions (4,8 M) de litres par année.

Donc, pour être le plus efficace possible, ça prend une installation qui correspond aux besoins du marché. Si on met une installation trop grosse on augmente les coûts, si on met une

installation trop petite on n'atteint pas le volume.

(9 h 56)

Q. [62] Je vous réfère aux paragraphes 32 à 35 du mémoire de Costco. Donc qui, à ces paragraphes, Costco décrit ce qui devrait être un modèle de référence. J'aimerais qu'on y aille ligne par ligne obtenir vos commentaires par rapport à certaines des propositions de Costco. Donc,

> L'essencerie efficace est aménagée afin de vendre le plus grand volume d'essence. Elle est de type libre-service avec méthode de paiement à la pompe. Une ou plusieurs des principales cartes de crédit et les cartes de débit sont acceptées. Aucun argent comptant ou chèque n'est accepté. Les postes de ravitaillement sont facilement accessibles sur des îlots, chacun de ces postes a un débit moyen d'au moins trente-sept virgule cinq (37,5) litres par minute. La superficie de l'essencerie est suffisamment grande pour permettre au consommateur de s'approvisionner

rapidement. Les boyaux sont très longs (quatorze (14) pieds) et permettent ainsi le ravitaillement des deux côtés du véhicule afin d'accélérer la circulation.

Par rapport à ce paragraphe-là est-ce que vous voulez commenter certaines des propositions faites par Costco?

R. Oui, il y a quelques affirmations que j'aimerais bien commenter. Concernant l'affirmation qui dit que le paiement par carte de crédit réduit les coûts, ma compréhension c'est que c'est faux parce que les paiements par carte de crédit coûtent plus cher que les paiements comptants. Les paiements comptants coûtent beaucoup moins chers. Donc si on n'acceptait pas les paiements comptants, on vient d'augmenter la proportion de clients qui vont payer par carte de crédit donc, inévitablement, ça va coûter plus cher que si on acceptait le comptant. Donc prétendre qu'accepter seulement la carte de crédit réduit les coûts c'est au contraire, ne pas accepter le comptant augmente les coûts.

On dit que les postes de ravitaillement sont facilement accessibles. Bon, c'est vrai mais ce n'est pas mieux que la concurrence. La

concurrence c'est vrai aussi.

On parle d'un débit moyen de trente-sept point cinq (37,5) litres par minute, ça, trente-sept point cinq (37,5) litres par minute, mais en fait c'est un standard dans l'esprit. Poids et mesures Canada réglemente les pompes, on n'a pas le droit d'avoir des distributeurs qui vendent plus que trente-huit (38) litres par minute donc la marge de manoeuvre ne peut pas dépasser ça, c'est que les pompes sont rendues... toutes les pompes sur le marché sont capables d'avoir un débit de trente-sept point cinq (37,5) litres par minute. Donc ce n'est pas une nouveauté par rapport aux concurrents.

On parle de boyaux très longs de quatorze (14) pieds. En fait, quatorze (14) pieds je qualifierais ça de court parce que, dans l'industrie, dans les stations-services que je connais, moi, c'est quinze (15) pieds partout. On n'a pas le droit plus que quinze (15) pieds puis tout le monde utilise le quinze (15) pieds. Au-delà de quinze (15) pieds, ce n'est pas réglementaire donc ce n'est pas une innovation non plus d'avoir des boyaux de quatorze (14) pieds.

Et, bon, ils mentionnent qu'on peut faire

le plein sur les deux côtés parce qu'il y a un boyau de quatorze (14) pieds. Dans l'industrie, ceux qui ont des boyaux de quinze (15) pieds permettent aussi de faire le plein des deux côtés. Faire le plein des deux côtés, ça veut dire que si on stationne du mauvais côté, il faut passer le boyau par dessus, c'est possible, mais c'est très désagréable. En général, quant un client stationne du mauvais côté il va changer de place au lieu de passer le boyau par dessus.

Q. [63] O.K. Je vais vous lire le paragraphe 33 maintenant.

> L'essencerie efficace vend uniquement de l'essence ordinaire sans plomb et du super-carburant sans plomb. Il est impossible pour des clients d'y laver leurs vitres de voiture ou même d'y gonfler leurs pneus. La circulation est à sens unique et les allées sont très larges pour permettre aux véhicules d'entrer et de sortir rapidement, même en période de grande circulation.

Donc même chose, est-ce que vous avez des commentaires par rapport à ça?

R. Bien je ne comprends pas comment en ne vendant que deux types d'essence ça augmente l'efficacité. On a vu le client, s'il choisit de prendre de l'intermédiaire au lieu de, ça ne ralentit pas, ça n'accélère pas la vente, c'est juste un service de moins d'offert au client et, selon ma perception des choses, un service de moins c'est un moins bon ser... ça ne va pas optimiser l'offre à la clientèle, donc ça ne va pas optimiser le rendement d'un poste d'essence. Donc le fait de ne pas offrir l'essence intermédiaire je ne comprends pas comment, la prétention qui dit que ça diminue les coûts. Il est impossible au client de laver les vitres de voiture, gonfler les pneus. Gonfler les pneus, dans les sites, ça ne réduit pas les ventes non plus parce que quand on offre un service de gonflage de pneus c'est à côté de l'îlot de vente d'essence, ce n'est pas au même endroit donc ça ne vient pas faire d'obstruction ou du ralentissement.

Q. [64] Paragraphe 34,

> Un seul employé est nécessaire sur le site. Les heures d'ouverture sont réduites aux périodes achalandées, par exemple, de 8h00 le matin à 9h00 le soir du lundi au vendredi, de 8h00 à

18h30 le samedi et de 8h00 à 17h30 le dimanche. L'employé ne porte aucun uniforme.

R. Bon, la grande différence entre ce qui est proposé par Costco comme étant un modèle efficace, ils mentionnent qu'un seul employé est nécessaire, et le modèle proposé par l'AQUIP, c'est qu'à l'AQUIP c'est un seul employé est nécessaire pour deux commerces, dépanneur et poste d'essence, donc le coût des employés attribué au modèle, attribué aux coûts d'exploitation par le modèle proposé par l'AQUIP c'est un demi-employé, donc c'est la moitié des frais d'employés que ceux suggérés par Costco. Donc je ne comprends pas non plus l'affirmation qui dit que ça coûte moins cher par rapport à leur modèle.

Q. [65] Par contre, juste pour clarifier cette dernière réponse, en heure de pointe le modèle de référence?

R. À l'heure de pointe, bon, j'y suis allé rapidement dans mon explication. En heure de pointe dans le modèle de référence il y arrive, certaines heures, où ça prend deux employés dans le dépanneur donc, à ce moment-là, deux employés, si la moitié sont affectés au dépanneur et l'autre moitié affectée au

poste d'essence, là on monte jusqu'à un employé. Donc ça varie de une demie à un employé pour gérer le poste d'essence selon les heures d'affluence.

Q. [66] Et, eu égard aux heures d'ouverture proposées par Costco?

R. Les heures d'ouverture, c'est certain que si on se restreignait aux heures d'ouverture qui sont proposées par Costco, on ne pourrait pas atteindre les volumes qui sont mentionnés dans nos modèles, qui sont les volumes moyens de chacune des régions. Ces heures d'ouverture-là ne correspondent pas aux besoins de la population.

Q. [67] Les paragraphes 32 à 35 du mémoire de l'AQUIP sont complétés par la pièce, leur pièce CWC-29, qu'on va analyser plus en détail plus tard au cours de la journée. Cependant, c'est là qu'il est dit... après le tableau, essenceries... donc, le modèle de référence, c'est qu'une essencerie libre-service avec quatre pompes et huit becs verseurs offrant essence régulière et super avec transactions par mode de crédit ou débit seulement, volume dix point cinq millions (10,5 M) par année et heures d'ouverture limitées. En fait, je faisais référence à ce document-là parce que c'est seulement là qu'on voit que le modèle de référence de Costco comporte

quatre pompes avec huit becs verseurs. Monsieur Harnois, avec quatre pompes et huit becs verseurs... Bien, premièrement, est-ce que vous voulez expliquer justement les quatre pompes et les becs verseurs, peut-être nous définir un peu c'est quoi, puis ensuite expliquer, est-ce que c'est possible d'atteindre dix point cinq millions (10,5 M) avec des pompes en question... proposées par Costco?

R. En fait, bon, quand on a dit quatre pompes, c'est la même erreur que j'ai faite tantôt en utilisant le mot « pompe », on utilise souvent le mot « pompe » au lieu d'utiliser le mot « distributeur ». Le distributeur, c'est la grosse boîte, ce qu'on appelle communément la pompe. Huit becs verseurs, c'est que chaque distributeur a généralement deux becs verseurs qui peuvent être utilisés simultanément, un à gauche, un à droite. Deux clients peuvent faire le plein simultanément.

Q. [68] Et donc, la question, donc avec quatre pompes et huit becs verseurs, est-ce que c'est possible, selon vous, d'atteindre un volume annuel de dix point cinq millions (10,5 M) de litres?

R. Mon expérience me montre qu'on ne peut pas atteindre un tel volume avec une installation comme

celle-là. Je n'ai jamais vu de station-service qui peut faire ces volumes-là. D'ailleurs, quand on propose des modèles, on a regardé, nous, on a dit, ça prend trois pompes pour faire quatre point cinq millions (4,5 M) de litres. Ça prend environ... Pour chaque distributrice, on compte à peu près un million et demi de litres par année.

Q. [69] En fait, je vous réfère à la pièce CWC-20.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez, Maître Lescop, est-ce que l'AQUIP-20?

Me RAPHAËl LESCOP :

Non, c'est la pièce de Costco.

LA PRÉSIDENTE :

De Costco.

Me RAPHAËl LESCOP :

Où Costco y explique de quelle façon elle prétend que, avec huit distributrices, il est possible d'atteindre dix point cinq millions (10,5 M) de litres.

M. LUC HARNOIS :

R. Bon. Ça, c'est un modèle théorique où...

Q. [70] En fait avec huit distributeurs, donc huit becs verseurs.

R. En fait, c'est simplement une opération mathématique qui donne le volume qu'on pourrait

vendre s'il y avait de façon constante des clients à chacun des boyaux. Dans la vraie vie, ce n'est pas comme ça. Les clients n'arrivent pas quand on leur demande, ils arrivent quand ils ont besoin de faire le plein. Et dans un commerce normal, il y a des périodes plus achalandées que d'autres. Ce volume-là serait atteignable seulement si, durant toutes les heures d'ouverture, il y avait un client qui part, un autre qui arrive, un autre client, un autre qui arrive. Ça n'existe pas dans la vraie vie. Avec un modèle comme ça, on se retrouverait avec des périodes d'achalandage où il y a des clients qui... il y aurait des files d'attente qui partiraient. Donc, notre pompe ne peut pas être utilisée cent pour cent du temps, c'est impossible. Ça n'existe pas dans le marché ça.

Q. [71] Donc d'où l'explication qu'il faut davantage...

R. Oui, oui.

Q. [72] ... de pompes?

R. Quelqu'un qui connaît le marché ne peut pas compter comme ça.

Q. [73] J'aimerais produire deux documents supplémentaires.

C-AQUIP-0053 : Extrait de la décision D-2003-126

(10 h 09)

Et un deuxième document. Donc, la pièce l'AQUIP-0054, un extrait du mémoire de Costco, de janvier deux mille cinq (2005), présenté à la Commission de l'économie et du travail.

C-AQUIP-0054 : Extrait du mémoire de Costco, janvier 2005, présenté à la Commission de l'économie du travail.

Je vous prierais donc, Monsieur Harnois, de reprendre la pièce de Costco, CWC-29, où on y voit clairement, après le tableau, que, selon le modèle de référence de Costco, il s'agit d'une essencerie libre-service avec quatre pompes et huit becs verseurs. J'aimerais attirer votre attention sur un extrait. Donc, après le tableau, on y voit que l'essencerie libre-service avait quatre pompes et huit becs verseurs, c'est le modèle de référence de Costco. J'aimerais maintenant attirer votre attention à la page 16 de la décision D-2003-126, de la Régie de l'énergie, où la Régie reprend, en

fait, les représentations de Costco eu égard à l'essencerie efficace en deux mille trois (2003), qu'elle avait présentées à la Régie, et elle y dit, au troisième paragraphe de la page 16 :

> L'essencerie Costco est conçue pour vendre plus de 10,5 M d'essence. Elle a été configurée afin de donner un accès direct au stationnement du magasin. Il s'agit d'un livre-service vendant uniquement de l'essence. Elle est constituée de douze postes de ravitaillement répartis sur trois îlots avec méthode de paiement à la pompe.

Est-ce que... douze (12) postes de ravitaillement, est-ce que c'est davantage un nombre de postes qui permet de vendre un nombre appréciable d'essence?

R. Bien, c'est sûr qu'avec douze (12) postes et six distributeurs, on peut en vendre plus qu'avec quatre distributeurs. Donc, c'est sûr que le volume maximum atteignable est supérieur à celui dont on parlait tantôt, avec huit distributeurs.

Q. [74] Et, entre deux mille trois (2003) et aujourd'hui, est-ce que l'efficacité des pompes a augmenté du fait qu'on peut avoir moins de pompes à

essence pour vendre plus d'essence?

R. En fait, non, le débit est le même, c'est toujours trente-sept point cinq litres (37,5) minute.

Q. [75] Et donc, maintenant, dans le mémoire de Costco, simplement pour compléter l'analyse, au début de la page 11 :

> Douze postes de ravitaillement sont accessibles sur trois îlots, chacun de ces postes ayant un débit moyen de trente-sept virgule cinq litres (37,5) par minute.

En fait, je n'ai pas nécessairement de question par rapport à ce point-là, mais c'est simplement un autre endroit où nous avons pu voir qu'en deux mille cinq (2005), Costco, selon ses représentations, qu'il fallait douze (12) postes de ravitaillement pour vendre dix point cinq millions (10,5 M) de litres alors qu'aujourd'hui, elle est à huit postes de ravitaillement.

M. RENÉ BLOUIN :

R. En fait, ce qu'on veut souligner aussi c'est que Costco, dépendamment des années, présente un poste différent, mais toujours avec le même volume. Alors, cette année, ils ont décidé, je ne sais pourquoi, de diminuer le nombre de distributeurs

mais avec le même volume alors qu'ils prétendaient précédemment que ça en prenait plus. Alors, c'est une incohérence qu'on n'arrive pas à s'expliquer.

Q. [76] Bon. Nous sommes rendus donc, au point E de notre représentation.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lescop, peut-être que je vais vous proposer qu'on puisse prendre une pause de quinze (15) minutes. Donc, nous allons revenir vers... en fait, à dix heures trente (10 h 30).

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(10 h 38)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lescop, nous allons donc poursuivre.

Me RAPHAËl LESCOP :

Avant de poursuivre, j'aurais deux documents supplémentaires que j'aimerais produire puisque nous sommes rendus à cette étape-ci du témoignage du panel de l'AQUIP. Un document intitulé - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre, et le document qui

va avec... 55.

C-AQUIP-0055 : Tableau - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre

Et le document qui va avec le document 55, c'est simplement un document de support permettant à la Régie de faire le tableau qui est présenté sous la cote 55.

C-AQUIP-0056 : Tableaux - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre

Donc, à titre introductif... Je vais attendre.

(Distribution de documents)

Q. [77] Donc, il y a trois propositions de Costco qui reviennent souvent dans son mémoire et ainsi que dans ses réponses subséquentes. Je vais faire référence à trois paragraphes précis du mémoire de Costco, que j'aimerais ensuite que l'AQUIP puisse commenter. Premièrement, au paragraphe 3 du mémoire

de Costco :

Jusqu'à présent, le processus de régulation instauré en vertu de la Loi a eu généralement pour effet de permettre aux détaillants de maintenir ou d'augmenter leurs marges au détail, marges qui sont encore plus importantes en ce qui a trait à l'essence super.

Ensuite, le paragraphe 4 suivant :

L'inefficacité relative et la surcapacité d'offre des essenceries au Québec dans le marché actuel ne sert pas les intérêts des consommateurs québécois, qui doivent payer leur essence plus cher, alors que les commerçants dégagent des marges au détail importantes.

Et en dernier lieu au paragraphe 25 du mémoire :

Malgré ce qui précède, Costco note que la part de marché et la croissance des détaillants d'essence à haut volume/bas prix ont été jusqu'à présent handicapées par le montant exagéré fixé au titre des coûts

d'exploitation qui représente un modèle d'essencerie peu efficace. Le modèle de référence actuel crée un frein à l'innovation et crée des barrières aux nouveaux entrants, causant préjudice aux consommateurs qui ne peuvent bénéficier des services de détaillants plus efficaces aptes à opérer leurs essenceries à un coût moindre que le 3ø par litre historiquement fixé par la Régie au titre des coûts d'exploitation. En l'absence de la régulation actuelle, les changements du marché auraient pu être beaucoup plus significatifs, et auraient ainsi pu grandement bénéficier aux consommateurs.

Donc, eu égard à ces trois passages que je viens de lire du mémoire de Costco, en utilisant premièrement le tableau 2A joint à la décision procédurale de la Régie du vingt-six (26) avril deux mille douze (2012), Madame Marcotte, est-ce que vous pouvez commenter les propositions de Costco?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. On peut constater qu'il y a eu une diminution de la marge de détail, là, si on veut, à partir de quatre-vingt-dix-neuf (99). Bon. Ça a diminué. Ça a varié un petit peu, mais il y a quand même eu une diminution globale. Puis par la suite, ça a augmenté légèrement, là. On ne peut pas dire qu'il y a eu une augmentation de la marge, mais plutôt une diminution. Si on se compare aussi, par exemple si on prend AQUIP-9...

Q. [78] Donc la pièce AQUIP-9.

R. Si on regarde les prix hors taxes...

Q. [79] Il faut juste laisser le temps à tout le monde d'avoir accès à la pièce. Donc, AQUIP-9 à laquelle on réfère dans notre mémoire, en haut de la page 4 de notre mémoire.

R. Si on prend AQUIP-9, on peut constater que les prix hors taxes au Québec sont plus bas qu'ailleurs au Canada. Donc, au Québec, avec la réglementation, on atteint des prix hors taxes plus bas au Québec qu'ailleurs au Canada. Ce qui est très intéressant. Par la suite, on peut regarder aussi pour ce qui est des prix hors taxes de l'essence super. Le document qu'on vient de vous passer, AQUIP-55. On arrive aussi avec des prix hors taxes inférieurs.

1 Et là, c'est encore plus considérable. On arrive
2 avec des prix hors taxes inférieurs au Québec par
3 rapport aux autres grandes régions canadiennes.
4 C'est un autre élément intéressant.
5 Q. [80] Est-ce que vous pouvez peut-être passer plus
6 en détail le tableau?
7 R. Oui. Bien, si on prend...
8 Q. [81] C'est la première fois que la Régie le voit.
9 R. Si on prend seulement l'année deux mille douze
10 (2012). Donc, on arrive avec... Bon. Au Canada, le
11 prix hors taxes, si je prends la moyenne annuelle
12 était de quatre-vingt-dix-huit point cinq cents
13 (98,5 ¢); pour l'Ouest canadien, de un dollar point
14 deux (1,2 $); pour l'Ontario, quatre-vingt-dix-neuf
15 point une cents (99,1 ¢) le litre; pour le Québec,
16 quatre-vingt-quatorze point huit cents (94,8 ¢); et
17 pour l'Atlantique, quatre-vingt-seize point trois
18 sous (96,3 ¢). Donc, le marché réglementé du Québec
19 a permis d'avoir de meilleurs prix qu'ailleurs au
20 Canada. Et on peut retrouver la même dynamique dans
21 les années précédentes.
22 (10 h 46)
23 Q. [82] Dans le tableau 2 de notre mémoire, le mémoire
24 de l'AQUIP?
25 R. Oui. Qu'on retrouve à la page 4? Alors, si on

regarde le prix hors taxes seulement que pour la plus grande ville canadienne, qui est Toronto, et la ville de Montréal, on arrive avec des marges, des prix hors taxes inférieurs à Montréal qu'à Toronto. Alors, c'est encore un phénomène intéressant. Même avec la réglementation, et à Toronto il n'y a pas de réglementation, on arrive avec des prix hors taxes plus bas à Montréal qu'à Toronto. Et...

Q. [83] Et dernièrement, si je vous réfère à la pièce AQUIP-30?

R. AQUIP-30, bon. On peut regarder les marges, les marges de détail de l'essence ordinaire pour plusieurs grandes villes canadiennes, on aurait pu le faire pour toutes les grandes villes canadiennes, on a tout simplement pris les plus grandes villes canadiennes pour se comparer à Montréal, et on voit aussi, bon, que c'est... Bon. À Montréal, on a les marges de détail les plus basses par rapport aux autres grandes villes canadiennes, et, fait intéressant à noter, c'est qu'il y a une diminution des marges un peu partout au début, là, à partir de quatre-vingt-dix-sept (97), mais après ça ça augmente. Ça augmente à Montréal, mais ça augmente aussi ailleurs au

Canada. Pourtant il n'y en a pas de réglementation à l'ouest du Québec.

Alors, même s'il n'y a pas de réglementation à l'ouest du Québec, il y a une augmentation de marge de détail. Et, fait à noter aussi, c'est qu'il y a eu des guerres de prix très sévères, par exemple à Vancouver et à Toronto, et on se retrouve par la suite avec des marges beaucoup plus importantes que celles du Québec.

Q. [84] Peut-être plus particulièrement eu égard à la proposition de Costco, au paragraphe 28 de son mémoire, à l'effet que le processus de régulation crée des barrières aux nouveaux entrants qui sont capables d'opérer à moins de trois sous (3¢), faisant référence au modèle au volume bas coût, donc, peut-être que j'aimerais que vous fassiez l'exercice de comparer le nombre de postes d'essence Costco par rapport... au Québec et en Ontario, par rapport à leur population respective, peut-être pour remettre les choses dans leur juste perspective.

Donc, en fait, si je vous réfère, premièrement, au paragraphe 28 h) du mémoire de Costco, donc, en deux mille douze (2012), au tableau, donc, qui se trouve à la page 7, Costco a

cinq postes d'essence au Québec. Madame Marcotte, est-ce que vous n'avez pas dit qu'il y avait un sixième poste qui avait été...

R. Oui, Costco a ajouté une pièce, là, qui disait qu'il y avait six postes d'essence...

Q. [85] O.K.

R. Six essenceries...

Q. [86] Six essenceries.

R. Au Québec, oui. Si on le compare avec, par exemple, l'Ontario, où il y en a neuf, c'est quand même un rapport de deux pour trois, par exemple, entre l'Ontario et le Québec, alors que la population est près du double. Plus importante en Ontario. Alors, normalement on devrait retrouver le double de postes d'essence Costco en Ontario par rapport au Québec, si on se fiait, justement, au fait que... par rapport à la population.

Pourtant, la réglementation n'a pas freiné l'entrée des postes Costco, puisqu'il y en a plus, toutes proportions gardées, par rapport à la population.

Q. [87] Au Québec.

R. Au Québec.

Q. [88] Au Québec. Les neuf postes d'essence en Ontario, la source, c'est au paragraphe 28 g) du

1 mémoire de Costco.
2 Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
3 Correction. Ça c'est neuf qui ont été ouverts dans
4 les trois dernières années.
5 R. Bien, il n'y en avait pas avant.
6 Q. [89] Il faut lire le paragraphe.
7 Me RAPHAËL LESCOP :
8 Mais il n'y en avait pas...
9 R. Il n'y en avait pas avant. Si on regarde vos
10 documents, là, que vous avez déposés.
11 Q. [90] Donc, si vous prenez votre pièce CWC-14, donc
12 la compilation des postes d'essence, si vous allez
13 à la page 2 de 12, on voit que pour la compilation
14 deux mille huit (2008), il n'y avait aucun poste
15 d'essence Costco en Ontario. Et si vous allez à
16 CWC-13, qui est la compilation deux mille dix
17 (2010)...
18 LA PRÉSIDENTE :
19 Est-ce que c'est CWC, ou...
20 Me RAPHAËL LESCOP :
21 Oui, c'est... CWC.
22 Q. [91] Donc, entre deux mille huit (2008) et deux
23 mille dix (2010), vous voyez que quatre se sont
24 ajoutés. De toute façon, maître Richter pourra,
25 s'il le veut, préciser exactement le nombre de

postes d'essence au Québec et en Ontario. Il a l'information. Mais, donc, en fonction des données que nous avons au dossier, ce sont les comparables que nous sommes en mesure de faire.

(10 h 51)

Eu égard aux populations respectives de la province du Québec et de l'Ontario, je vous réfère à la pièce AQUIP-3, où la population du Québec et de l'Ontario se trouve. Sur le même sujet, en fait, eu égard à l'évolution du nombre de postes d'essence Costco en Ontario et au Québec, Madame Marcotte ou Monsieur Blouin, donc si vous faites référence donc à la pièce CWC-16, à la page 2, où on voit, troisième ligne, le nombre de postes de Costco répertorié en deux mille quatre (2004), donc est-ce que vous pouvez peut-être faire état à la Régie de vos constatations puis on va y aller année par année par la suite.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Oui, alors en deux mille quatre (2004) Costco avait deux postes d'essence en Colombie-Britannique et un poste au Québec. En deux mille six (2006) ils en avaient...

Q. [92] Un instant Monsieur Blouin.

R. D'accord.

Q. [93] On va juste laisser les...

R. Ça, c'est le 16, Costco 16.

Q. [94] Oui, donc, maintenant à CWC-15.

R. Maintenant à CWC-15.

Q. [95] À la page, un instant, à la page 12.

R. C'est ça, en deux mille six (2006) ils avaient deux postes en Colombie-Britannique et un au Québec encore.

Q. [96] O.K. Ensuite, à CWC-14.

R. En deux mille huit (2008) c'était la même situation encore.

Q. [97] À la page 2. À la page 2 de la pièce.

R. Donc deux en Colombie-Britannique et un au Québec.

Q. [98] Maintenant, et selon, ensuite...

R. Et maintenant...

Q. [99] En deux mille dix (2010).

R. C'est CWC-13, la pièce.

Q. [100] À la page 2 encore.

R. Alors en deux mille dix (2010) il y avait quatre postes en Colombie-Britannique, deux en Alberta.

Q. [101] Ce n'est pas huit en Alberta?

R. Huit en Alberta. J'ai dit deux?

Q. [102] Oui.

R. Je m'excuse. J'ai mal lu. Quatre en Colombie-Britannique, huit en Alberta, un en Saskatchewan,

1 un au Manitoba, quatre en Ontario, quatre au
2 Québec, pour un total de vingt-deux (22).
3 Q. [103] Et donc quelles constatations vous pouvez
4 tirer suite à l'analyse que vous venez de faire des
5 pièces?
6 R. Peut-être qu'on peut compléter par le fait qu'en
7 deux mille douze (2012), donc, le total est
8 maintenant de trente-trois (33) dont neuf en
9 Ontario, neuf en Alberta et six au Québec.
10 Q. [104] Donc ça, vous prenez ça du paragraphe 28 g)
11 du mémoire de l'AQUIP, n'est-ce pas?
12 R. Exactement.
13 Q. [105] Du mémoire de Costco.
14 R. De Costco.
15 Q. [106] 28 g). Donc quelles constatations vous pouvez
16 faire de cette évolution-là au cours des années?
17 R. Bon, alors...
18 Q. [107] Par rapport à la proposition de Costco que la
19 régulation au Québec fait en sorte de...
20 R. C'est ça.
21 Q. [108] ... freiner l'évolution.
22 R. Ce qu'on observe c'est qu'il y a un décalage
23 important entre les déclarations de Costco à
24 l'effet que la réglementation serait un frein et
25 les gestes que pose l'entreprise. Pourquoi avoir

attendu en deux mille neuf-deux mille dix (2009-2010) pour ouvrir des postes d'essence en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario alors qu'il n'y a pas de régulation dans ces provinces.

Pourquoi avoir ouvert cinq autres postes d'essence au Québec alors qu'il s'agit d'un marché réglementé? Alors on ne saisit pas très bien pourquoi après la Colombie-Britannique on a commencé par le Québec en octobre deux mille (2000) puisqu'il s'agit, évidemment, il s'agissait évidemment là, d'un marché réglementé. Alors toute ces réalités font en sorte qu'on s'interroge sur le décalage clair qu'il y a entre les affirmations de Costco et la réalité que nous impose, les gestes que pose cette compagnie.

Q. [109] O.K. Une autre proposition de Costco qui se trouve au paragraph 26 de son mémoire est à l'effet suivant :

> Les marchés qui ont connu l'implantation des essenceries associées à des magasins à grande surface (comme celui du Grand Montréal) ont pu profiter d'une restructuration entraînant une augmentation de la hausse du débit.

Q. [110] Donc en conclusion, à la lumière de ces quatre propositions-là, on comprend du mémoire de Costco que cette dernière croit que l'AQUIP - comme d'ailleurs le régime inclus dans la Loi d'ailleurs - ne cherche pas à favoriser les consommateurs, mais a plutôt à coeur les intérêts des détaillants afin qu'ils conservent ou augmentent leur marge de profit. J'aimerais vous entendre sur... par rapport à ceci.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. En fait, c'est tout faux, puisque l'objectif est clair, est connu de l'AQUIP. L'AQUIP a toujours voulu offrir aux consommateurs le meilleur prix à long terme. Et ça, grâce à la diversité d'entreprises. Ça prend une diversité d'entreprises. Si on a quelques concurrents, bien la concurrence n'est pas la même que lorsqu'on a une diversité d'entreprises qui va offrir une saine concurrence sur le marché. Et, par le fait même, offrir les meilleurs prix, les meilleurs prix concurrentiels pour le consommateur. Et ça, c'est la base de l'économie. Ça prend une diversité d'entreprises, ça prend un nombre de concurrents assez importants pour justement offrir une concurrence, une saine concurrence. Une concurrence

qui va permettre... effectivement, il peut y avoir des guerres de prix, mais des guerres de prix sporadiques. Et non pas des guerres de prix qui vont être désastreuses, qui vont être déloyales et qui vont faire sortir du marché des intervenants, comme on a pu le constater par exemple à Montréal.

Il y a eu une guerre de prix assez importante. On l'a vu, les marges ont diminué, mais après ça ont augmenté. Il y a une sortie des détaillants du marché. On a pu voir la même chose dans d'autres grandes villes canadiennes. Lorsqu'on regarde les marges de détail, après les marges de détail augmentent.

Ce qu'on veut, l'objectif de l'AQUIP, c'est de rester dans le marché, qu'il y ait une diversité d'entreprises qui reste dans le marché et qui permette une saine concurrence pour faire bénéficier le consommateur de bons prix, de prix, de bas prix là, les meilleurs prix possibles pour le consommateur, à long terme. Et non pas de façon ponctuelle. Mais vraiment à long terme.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Et d'ailleurs, c'est vrai non seulement pour le simple consommateur, mais c'est vrai aussi pour les entreprises qui sont elles aussi des

1 consommatrices. Et c'est ce que souligne la
2 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,
3 qui a produit le vingt (20) décembre dernier des
4 observations à la Régie. Et le coeur de leurs
5 observations souligne que la concurrence, c'est la
6 seule garante du maintien des prix plus bas de
7 l'essence. Et ils élaborent sur cette dynamique-là.
8 Et ça rejoint tout à fait ce que madame Marcotte
9 vient de vous présenter.
10 Q. [111] Et d'ailleurs également les données que vous
11 avez analysées - il y a quelques minutes dans les
12 pièces AQUIP-0009, dans le tableau 2 du mémoire de
13 Costco, dans les pièces AQUIP-0030 également -
14 rejoignent ce vous dites par rapport à l'objectif
15 de l'AQUIP.
16 Mme SONIA MARCOTTE :
17 R. Oui.
18 Q. [112] Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus un
19 peu? Sur le fait que les... donc les prix au
20 Québec?
21 R. Bien les prix au Québec restent les prix parmi les
22 plus bas au Canada. Et ça, c'est dû justement à la
23 réglementation qui a permis de conserver une
24 diversité d'entreprises. Et cette diversité
25 d'entreprises là permet une saine concurrence qui

1 permet aux consommateurs, en bout de ligne, d'avoir
2 les plus... les meilleurs prix. Avoir parmi les
3 meilleurs prix là, hors taxes, au Canada.
4 M. RENÉ BLOUIN :
5 R. C'était... ça a été clairement l'objectif du
6 législateur en mille neuf cent quatre-vingt-seize
7 (1996) lorsque la Loi a été adoptée. Faire en sorte
8 qu'il reste assez de concurrents, donc pour qu'il
9 reste assez de concurrents c'était d'éliminer les
10 guerres de prix déloyales. C'est pour ça que la Loi
11 a été adoptée. Pour garder un nombre de concurrents
12 significatif pour que les consommateurs, c'est ça
13 l'objectif de la Loi. Éviter les guerres de prix
14 déloyales pour que les consommateurs puissent
15 bénéficier de longs prix... de bons prix à long
16 terme.
17 Q. [113] Donc nous sommes rendus à la portion de notre
18 présentation concernant les zones. Donc, tel que
19 mentionné dans l'introduction, évidemment vous le
20 savez, mais en vertu de l'article 59 alinéa 1,
21 paragraphe 3 de la Loi sur la Régie de l'énergie,
22 la Régie a le pouvoir de déterminer des zones. Vous
23 le savez également en ayant lu le mémoire de
24 l'AQUIP.
25 L'AQUIP propose la création de trois zones.

Et nous vous avons remis plus tôt ce matin, à titre de pièce AQUIP-0052. Donc, simplement pour faciliter la compréhension là de nos trois zones, un schéma couleur qui illustre les trois zones que nous proposons. Donc, ma première question pour le panel, c'est : pourquoi l'AQUIP propose la création de trois zones?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. En fait, il est important de déterminer des zones pour mieux répondre aux réalités des marchés du Québec. Donc en même temps, il faut établir des zones parce que la réalité par exemple d'un marché comme Montréal n'est pas la même réalité qu'un marché comme Gaspé. Juste à titre d'exemple. Donc, mais pour pas alourdir le processus, il ne faut pas non plus créer trop de zones.

Ce qu'on a fait, c'est qu'on a créé trois zones qui sont, qui représentent quand même très bien le marché québécois. Donc, la zone de l'AMT, du territoire de l'agglomération métropolitaine de transport, l'agence métropolitaine de transport, c'est un territoire qui est quand même densément peuplé. C'est un territoire qui est très bien délimité aussi, qui est connu de la population. Il y a aussi le phénomène de taxation qui est là.

Donc, pour les détaillants, c'est facile aussi de reconnaître la zone puisqu'il y a une taxe supplémentaire sur ce territoire-là. Donc c'est un territoire qui est très bien délimité et qui répond à un marché spécifique.

Par la suite, on a le marché centr... la zone du Québec centrale, qui se situe quand même, bon, près de l'AMT, qui est entre l'AMT et les régions éloignées. C'est une zone où les marchés sont semblables aussi. Où il n'y a pas de, où il n'y a pas de taxes supplémentaires, mais où il n'y a pas non plus de rabais de taxes. Alors c'est facilement délimitable avec l'AMT.

Mais aussi, il y a une frontière naturelle qui existe par exemple entre la zone centrale et les régions éloignées. Dans bien des cas, par exemple le Saguenay-Lac-Saint-Jean, bien on a un parc. Pour l'Abitibi-Témiscamingue, il y a aussi un parc. Pour la Côte-Nord aussi, c'est quand même, c'est plus loin. Alors on a vraiment délimité cette zone-là, qui répond aussi à un autre marché. Les volumes sont différents, les besoins de la population sont différents, il y a beaucoup moins, la population est beaucoup moins, le territoire est moins densément peuplé aussi dans ces zones-là.

1 11 h 5
2 Et, généralement il y a aussi un rabais de taxes.
3 Ce qui est beaucoup plus... ce qui est facile pour
4 la population et les détaillants aussi d'identifier
5 cette zone-là. Alors, l'AQUIP a déterminé trois
6 zones qui sont facilement identifiables et en même
7 temps qui répondent aux marchés, à chacun des trois
8 marchés.
9 Donc, c'est simple à, c'est beaucoup plus
10 simple à administrer qu'une multitude de zones,
11 mais c'est mieux qu'une seule zone où une seule
12 zone ne répond pas aux réalités des marchés du
13 Québec.
14 Q. [114] Pour fins de référence donc, nous traitons de
15 la question... l'AQUIP traite de la question des
16 zones à la page 6 de son mémoire aux paragraphes
17 20.1 à 20.5 des réponses de l'AQUIP à la Régie du
18 vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012)
19 et aux paragraphes 11 et 12 des réponses de l'AQUIP
20 à Costco, vingt-huit (28) septembre deux mille
21 douze (2012). On vous a posé la question dans le
22 cadre du dossier : Pourquoi les zones ne seraient
23 pas établies en fonction des régions
24 métropolitaines de recensement qui, en fait, selon
25 la définition regroupent des municipalités... en

fait une région de cent mille (100 000) habitants et plus, ou une agglomération de recensement qui regroupe, selon la définition, cinquante mille (50 000) habitants et plus?

C'est d'ailleurs la proposition de Costco qui se trouve donc aux paragraphes 4.2 et 4.3 de ses réponses du vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012) à la Régie. Donc, par rapport à ces questions-là, quelle est votre position par rapport à la détermination de zones qui serait fonction de régions métropolitaines de recensement ou d'agglomération de recensement?

R. Bon. Ça fait beaucoup plus de zones à administrer. Ça vient complexifier la chose puisqu'il y aurait plusieurs zones. Les zones sont beaucoup plus difficilement représentées pour la population et les détaillants. Et en plus, on a quand même une zone, la zone de l'AMT, la zone 1 qui regroupe aussi l'agglomération de la RMR de Montréal. Donc, c'est une zone. Par la suite, la zone centrale regroupe la plupart des agglomérations de recensement de cinquante mille (50 000) habitants et plus, à exception près de Chicoutimi. Mais Chicoutimi se retrouve dans les régions éloignées.

Mais si on regarde le volume de Chicoutimi

par exemple, le volume moyen se recoupe très bien avec le volume moyen de notre zone 3. Donc, ça s'intègre très bien dans notre zone 3. Donc, c'est beaucoup plus facile. Il y a beaucoup moins de frontières aussi. Quand on a trop de zones, ça fait beaucoup plus de frontières à administrer, beaucoup plus complexe pour le consommateur, pour le détaillant. Alors que trois zones qui sont bien délimitées qui recoupent les zones de taxation. C'est beaucoup plus simple dans l'administration mais aussi dans la gestion quotidienne.

Q. [115] Vous dites qu'il y a plus de frontières... bien, en fait, il y a plus de zones, c'est plus de frontières à administrer. Quel est l'impact justement d'avoir plus de frontières au plan d'émission du prix offert par les détaillants?

R. C'est que, à un moment donné, il y a tellement de zones qu'on peut créer aussi des zones de distorsion, parce qu'il y a inclusion. Alors, c'est beaucoup plus complexe que si on en a que trois. Et c'est le même coût d'exploitation pour les essenceries de chacune des zones. C'est un coût d'exploitation. C'est beaucoup plus simple à gérer, à comprendre. Et il y a moins de distorsion. Parce que plus on met de frontières, plus on risque de

mettre des distorsions. Il y en a trois. Je pense que les trois répondent bien au marché.

Q. [116] Nous sommes rendus à la section G de notre présentation. Les volumes de ventes. Avant de débuter, j'aimerais déposer un document supplémentaire. Donc, j'aimerais déposer un document supplémentaire qui est en fait, qui est en lien avec le tableau 5 inclus dans le mémoire de l'AQUIP, à la page 8, volume moyen estimé. Donc, l'AQUIP a fait le même tableau en fonction des données réelles recensées par la Régie dans son rapport récent, qui fait partie du dossier, portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel.

C-AQUIP-0057 : Données de la Régie de l'énergie (2010). Données estimées par l'AQUIP (2011)

Donc, la première question qui va de soi, mais peut-être pour, comme question introductive et appropriée, c'est quoi l'importance de l'exercice que la Régie doit faire pour déterminer le volume moyen, le volume de ventes annuelles?

R. C'est pour répondre aux réalités du marché. Je

pense qu'il faut vraiment répondre aux réalités de chacun des trois marchés qu'on a déterminés.

Q. [117] Donc, pour faire cet exercice-là, si je vous réfère, Madame Marcotte, aux tableaux 3, 4, 5 du mémoire, qui se trouvent aux pages 7 et 8, donc est-ce que... Si je vous réfère à ces trois tableaux-là, est-ce que c'est bel et bien donc, disons, le mécanisme par lequel vous êtes arrivé au volume moyen dans chacune des trois zones?

R. Oui, effectivement.

Q. [118] Donc, je vous prierais... Bien, en fait, dans un certain détail d'expliquer l'exercice qui a été fait pour arriver au volume obtenu.

11 h 12

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Lors de l'audience de quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), nous avions accès au nombre d'essenceries par municipalité ainsi que le volume de ventes par municipalité. Donc, à ce moment-là, on avait pu déterminer le volume moyen par zone. Cependant, ces données-là ne sont plus accessibles, alors on a dû trouver un moyen d'estimer ces volumes-là selon les zones. Ce que nous avons fait c'est que nous avons regardé le taux de variation de consommation par habitant, en

quatre-vingt-seize (96), et nous avons regardé, bon, le... la consommation par habitant, en deux mille neuf (2009), les dernières données disponibles à ce moment-là. Donc, le taux de variation était de trente-cinq point un pour cent (35.1 %).

Ce que nous avons fait c'est que nous avons pris les données, là, du tableau 4, qui étaient les données lors de l'audition du quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), et nous avons fait varier la consommation par habitant de trente-cinq point un pour cent (35.1%). Ce qui nous a donné, bon, le... ce qui a permis de trouver la consommation totale pour la population en deux mille onze (2011). Et, par la suite, bien, on a tout simplement divisé avec la consommation totale, qu'on a trouvée parce qu'on avait la population pour deux mille onze (2011), on a divisé la... on a trouvé le volume total par région et ensuite on a divisé par le nombre d'essenceries pour chacune de ces zones-là. Et on est arrivés à trois volumes, dont quatre point quatre millions (4.4 M) de litres pour l'AMT, deux point neuf millions (2.9 M) de litres pour le Québec central et un point huit millions (1.8 M) de litres pour la région éloignée.

Évidemment, là j'arrondis les données.

Et quand on a repris l'exercice une fois qu'on a eu accès aux données de la Régie de l'énergie, qui a été offert sur le site, alors on a refait l'exercice avec les données de la Régie et vous le retrouvez à l'AQUIP-0057, je crois. Et les volumes estimés de l'AQUIP sont très près des volumes estimés... des volumes réels, disons, qui ont été calculés avec les données de la Régie de l'énergie. Et même, les volumes estimés de l'AQUIP sont légèrement supérieurs à ceux de la Régie. Alors, bon, on arrive quand même à des données très près de la réalité.

Me RAPHAËL LESCOP :

Est-ce que vous avez des questions peut-être plus particulières sur l'estimation faite par l'AQUIP, les tableaux 3, 4, 5, est-ce que ça...

LA PRÉSIDENTE :

Après le contre-interrogatoire de Costco, la Régie va avoir peut-être quelques autres questions, donc on aura la chance de demander des précisions, le cas échéant.

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait.

Q. [119] Je vous réfère au mémoire de Costco, au

paragraphe 36. Donc, on y lit que, selon Costco :

> L'essencerie efficace est conçue pour vendre facilement dix point cinq millions d'essence, ou trois fois le volume déterminé par la Régie dans sa décision D-99-133 comme étant le « volume efficace ».

Bon. Je vous réfère de nouveau au rapport, fort utile, de la Régie rendu en novembre deux mille douze (2012), à la page 28. Donc, le modèle de Costco se trouve où dans le tableau 28? Le tableau à la page 28?

M. LUC HARNOIS :

R. Je vais répondre à ça. Effectivement, les commerces... les modèles de Costco semblent être sur la ligne avec « grand commerce », parce que c'est le modèle qui est défendu par Costco « grand commerce avec postes d'essence », et c'est sur la quatrième ligne au tableau 28.

Q. [120] Et donc, eu égard au volume estimé de dix point cinq millions (10.5 M) d'essence, qu'est-ce que les données, se trouvant sur la ligne « modèle commercial essencerie avec grand commerce », révèlent-elles?

R. Contrairement à la prétention de Costco, les

1 données réelles, la vraie vie, avec grand commerce,
2 selon les données disponibles, c'est... le volume
3 moyenne pour ces postes-là c'est de cinq point huit
4 millions (5.8 M) de litres années. Dans la
5 troisième colonne de données du tableau à la page
6 28.
7 Q. [121] Et eu égard à la représentativité de ce
8 modèle au Québec, qu'est-ce que les données, se
9 trouvant dans les deux dernières colonnes, vous
10 révèlent-elles?
11 R. Bon. On voit qu'il y a quand même un très petit
12 nombre de postes au Québec qui opèrent selon ce
13 modèle-là, c'est un point quatre pour cent (1.4 %)
14 seulement des postes, pour un volume inférieur à
15 trois point cent (3 %) du volume du Québec. C'est
16 un modèle très marginal au Québec, qui n'est pas
17 représentatif du modèle qu'on peut généraliser à
18 travers le Québec.
19 Q. [122] J'aimerais que vous repreniez la pièce
20 CWC-20, vous en avez déjà parlé un peu plus tôt
21 aujourd'hui. En fait, de quelle façon Costco estime
22 que l'essencerie, avec les installations qu'elle
23 propose, peut obtenir dix point cinq millions
24 (10.5 M) de litres. C'est, en fait, le calcul qui
25 est fait et j'aimerais, de nouveau, que vous

expliquiez quelles sont vos impressions par rapport à ce calcul.

11 h 19

R. Bon. Je vais reprendre plus en détail l'explication que j'ai donnée tantôt. Le calcul qui est fait à la pièce CWC-20 implique que les consommateurs devraient être présents de façon constante sur le site et que tous les boyaux soient occupés de façon permanente, pour toutes les heures d'ouverture. Et là, à ce moment-là, on pourrait arriver à un volume de l'ordre de grandeur tel que celui qui est prétendu par Costco.

Mais je vous ai dit ce matin que dans la vraie vie il y a des heures de pointe, il y a plus de monde, il y a des heures plus creuses, et les installations doivent être suffisantes pour répondre aux besoins des heures de pointe, ce qui implique nécessairement une utilisation des équipements moindre en dehors des heures de pointe, ce qui va faire en sorte qu'on va vendre, pour un site donné, moins que si les installations étaient occupées de façon permanente, et les relevés de la Régie le montrent très bien : même si un site est physiquement capable de pomper dix millions (10 M) de litres par année, ça c'est s'il y avait des

clients de façon constante, dans la vraie vie on voit que c'est plus... c'est inférieur à ça. Environ cinq point huit millions (5.8 M) de litres par année pour ces postes d'essence jumelés à des magasins grande surface.

Q. [123] Et l'importance de la donnée du volume, est-ce qu'avoir un très bon volume va nécessairement impliquer d'avoir des marges de détail qui sont basses?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Non. Comme monsieur Harnois vient de le dire, si on veut avoir un grand volume, ça prend des grosses installations. Mais il faut s'assurer d'atteindre le volume le plus important pour l'essencerie, là. Parce que si on a une trop grosse installation pour le volume qu'on peut atteindre dans une région, bien, ça va nous coûter même plus cher. Pas parce qu'on a une grosse installation, si on n'est pas capable d'atteindre le volume optimal pour cette installation-là, ça va nous coûter plus cher. Il y a des paliers. Il y a des paliers d'investissement. Puis on est efficace lorsqu'on est au bout du palier, et non pas lorsqu'on est au début du palier.

Donc, si on a une installation trop grande

1 pour la capacité du marché, bien, ça va tout
2 simplement nous coûter plus cher. Même si on serait
3 capable de pomper plus, on ne le sera pas. Parce
4 que la population ne sera pas là, puis on ne veut
5 pas non plus vider tous les villages autour, là. La
6 population demande aussi un service de proximité. À
7 quelque part, on ne peut pas demander aux gens de
8 faire cinquante (50) kilomètres juste pour aller
9 faire le plein d'essence. Donc, on doit quand même
10 avoir une bonne représentativité dans le marché,
11 donc il faut avoir un poste qui convient à la
12 densité de population aussi, et c'est ce qu'on
13 retrouve dans nos trois zones et nos trois modèles.
14 Q. [124] Et lorsque vous regardez, si je vous réfère
15 au tableau 2 de notre mémoire, qui compare les prix
16 entre Montréal et Toronto, qu'est-ce que les
17 données qui s'y trouvent vous révèlent-elles
18 concernant également l'importance de ne pas
19 accorder une trop grande importance, en fait, au
20 volume?
21 R. On sait que Toronto, c'est la ville la plus
22 densément peuplée. Donc, probablement la ville où
23 les volumes de ventes sont les plus importants.
24 Pourtant, on arrive avec des prix hors taxes plus
25 élevés à Toronto qu'à Montréal. Et si on regarde

1 les marges de détail, c'est la même chose aussi.
2 Entre Toronto et Montréal, les marges de détail
3 sont plus élevées à Toronto qu'à Montréal. Même si
4 c'est la ville la plus densément peuplée, c'est la
5 métropole du Canada, mais malgré tout on arrive
6 avec de meilleurs prix hors taxes et de meilleures
7 marges au détail à Montréal qu'à Toronto.
8 Q. [125] Pour en arriver, finalement, à la question
9 principale du dossier, les coûts d'exploitation,
10 qui sont traités dans notre mémoire - dans le
11 mémoire de l'AQUIP, plutôt - de la page, à compter
12 de la page 11 jusqu'à la page 24.
13 Donc, les développements qui se trouvent à
14 ces pages ont fait l'objet de plusieurs demandes de
15 renseignements auxquelles nous avons tout répondu.
16 Il n'est pas dans notre intention, en fait, de
17 passer poste par poste les montants que nous
18 proposons. Peut-être lorsque vous aurez... Peut-
19 être que la Régie ou même Costco aura des questions
20 particulières en contre-interrogatoire par rapport
21 à ces montants-ci. Je crois, donc, pour le moment,
22 je pense que ça serait mal utiliser le temps de la
23 Cour de passer à travers chacun des points.
24 Nous voulons néanmoins insister sur, et ça
25 va faire l'objet des peut-être dix (10) à quinze

(15) prochaines minutes, sur les coûts qui ont été omis jusqu'à présent par la Régie, mais que l'AQUIP demande d'inclure aujourd'hui. Donc, pour les fins du présent dossier. Donc, nous sommes aux pages 21, 22 et 23.

Donc, ce sont trois items qui, dans la décision de mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), avaient été retirés par la Régie, pour les raisons qui s'y trouvent, et donc l'AQUIP va maintenant expliquer pourquoi elle estime que cette décision-là de la Régie, en quatre-vingt-dix-neuf (99), devrait être révisée, et que ces trois items devraient être intégrés.

Donc, les frais de garantie bancaire, Monsieur Harnois. Donc, premièrement, j'aimerais que vous expliquiez, donc, c'est quoi un frais de garantie bancaire, puis ensuite peut-être de développer davantage là-dessus eu égard, disons, la question...

M. LUC HARNOIS :

R. Dans l'industrie pétrolière, il est d'usage très fréquent, sinon dire presque toujours, que le détaillant donne une lettre de garantie bancaire au distributeur pour garantir le paiement de l'essence qui est livré par le distributeur au détaillant. Et

ces frais-là existent réellement, là. Ce n'est pas... Ce n'est pas juste une hypothèse, là. Presque tous les détaillants au Québec paient les frais d'une garantie bancaire. Et les montants de la garantie bancaire sont détaillés dans notre mémoire.

Q. [126] Sur les frais de financement maintenant. (11 h 25)

R. Encore là, pour la même raison, ces frais-là sont réels. Dans une opération normale, un détaillant va emprunter un montant substantiel lors de l'acquisition d'un site et ça va être environ soixante pour cent (60 %) du coût d'acquisition. Les banques, en général, ne prêtent pas plus que soixante pour cent (60 %) du coût d'acquisition et il y a des intérêts à payer qui sont des frais réels. À titre d'exemple, le Groupe Harnois, nous sommes détaillants dans trente et un (31) sites et pour les sites où nous sommes propriétaires des lieux, nous empruntons, nous payons l'intérêt. Il y a quelques sites où nous ne sommes pas propriétaires des lieux, nous sommes locataires, et dans ce cas-là nous payons un loyer. Donc, évidemment, il n'y a pas de coûts de loyer d'inclus de suggérés par l'AQUIP, c'est le coût de

1 financement qui est demandé par l'AQUIP, mais s'il
2 n'y avait pas de coûts de financement, il y avait
3 un loyer et ce loyer-là serait probablement
4 supérieur aux coûts de financement qui est présenté
5 par l'AQUIP. Donc le coût de financement c'est
6 soixante pour cent (60 %) de la valeur, c'est ce
7 qui est empruntable à la banque, multiplié par le
8 taux d'intérêt courant sur le marché, divisé par le
9 volume.
10 Q. [127] Les coûts environnementaux? Peut-être bien
11 définir coûts environnementaux puisque, en fait,
12 ils ont changé au fil des années, là.
13 R. Oui, en fait, dans le passé il y a déjà eu une
14 notion qui a été avancée, donc qui a été discutée,
15 certaines entreprises prévoyaient un montant de
16 coût environnemental, c'était une réserve qu'ils se
17 gardaient en cas de frais de dépollution d'un
18 terrain, au cas où un terrain se pollué, et c'était
19 basé sur des moyennes existantes de coûts de
20 dépollution pour des terrains qui avaient été
21 contaminés.
22 Avec les nouvelles installations, telles
23 que celles proposées par les modèles de la Régie,
24 dans ces installations, les probabilités de
25 contamination sont très faibles. Il s'agit de

réservoirs en fibre de verre, double paroi, détecteur de fuite, et caetera. Cependant, il y a un coût qui est omis par l'AQUIP, mais qui est réel, qui est les coûts d'analyse de sol. Lors d'une acquisition d'un site, il faut financer ce site-là. Et pour que les banques puissent financer un site, elles doivent s'assurer que le site n'est pas pollué et exigent des frais d'analyse de sol. Et ces frais d'analyse de sol, là, c'est les frais dont on fait part ici dans les coûts environnementaux. C'est les frais d'analyse pour s'assurer que le terrain n'est pas pollué. Et même dans les cas où la banque n'exigerait pas d'analyse de sol dans le cas très rare où un propriétaire ne financerait pas, il y a de bonnes pratiques, c'est une pratique normale et raisonnable de s'assurer que le terrain n'est pas pollué et de faire une analyse de sol à chaque changement de réservoir.

Q. [128] Donc j'aimerais, si on ne passe pas à travers chacun de nos postes, j'aimerais que le poste des coûts d'exploitation, j'aimerais néanmoins qu'on passe à travers chacun des postes des montants proposés par Costco. Ceux-ci se trouvent donc dans les deux tableaux dans la pièce CWC-29. Donc, en fait Monsieur Harnois, je vais vous laisser la

1 parole là, puis j'aimerais ça que vous commentiez
2 donc les postes sur lesquels vous aimeriez
3 commenter.
4 R. Bon, premièrement, pour les taxes.
5 Q. [129] Les taxes relatives à l'usage?
6 R. En fait, ce que je constate ici c'est que Costco,
7 pour la plupart des cas, a pris les montants que
8 l'AQUIP avait mentionnés à son modèle. À l'AQUIP,
9 on a évalué les coûts d'exploitation pour les
10 modèles que nous avons proposé et même si le modèle
11 de Costco est différent du nôtre, on semble
12 prétendre que ça coûte les mêmes coûts pour
13 plusieurs de ces postes-là. Comme, par exemple, les
14 taxes relatives à l'usage pétrolier. Les taxes
15 qu'on a, ce sont les taxes municipales pour le
16 terrain utilisé par le poste d'essence. Dans notre
17 modèle, c'était un poste d'essence qui peut pomper
18 quatre point huit millions (4,8 M) de litres.
19 Q. [130] Quatre point quatre (4,4 M).
20 R. Quatre point quatre (4,4 M), c'est ça. Eux, dans
21 leur modèle, ils prétendent pouvoir pomper dix
22 point cinq millions (10,5 M) de litres. Ça prend
23 inévitablement un terrain plus grand pour pomper
24 dix point cinq millions (10,5 M) de litres que pour
25 en pomper quatre (4 M), donc je ne comprends pas

qu'on puisse prétendre payer les mêmes montants de taxe pour un terrain plus grand que celui que nous avons proposé au modèle. Donc le montant de quinze mille dollars (15 000 $) c'est évidemment pas leur évaluation, c'est la nôtre, mais pour un terrain plus petit que celui qui est nécessaire pour le modèle.

Q. [131] Électricité et chauffage?

R. Électricité et chauffage.

Q. [132] En fait, je crois que sous la colonne - Permis, c'est marqué - Services (électricité, télécom, déneigement), mais je pense qu'il y a eu une petite erreur parce qu'on voit « déneigement » à la ligne suivante et on voit « télécom » à l'autre ligne suivante.

R. O.K.

Q. [133] Donc prenons pour acquis que cette ligne-là c'est électricité et chauffage.

R. O.K. Pour la même raison que ce que nous avons mentionné, ce que j'ai mentionné précédemment, l'installation proposée par Costco étant plus grande, plus grosse, plus de pompes que celle que nous avons proposée à l'AQUIP, je ne peux pas comprendre qu'on puisse opérer ça avec des coûts semblables à ceux de l'AQUIP. À l'AQUIP, nous, on

prétend que ça coûte... c'est tout près de six mille cents dollars (6 200 $). Et eux ont une installation beaucoup plus importante que la nôtre. Je ne comprends pas comment ils peuvent s'en tirer avec six mille cinq cents (6 500).

(11 h 32)

Q. [134] Ils écrivent dans leur colonne de droite :

> Pas de dépanneur à éclairer et à chauffer. Seulement un kiosque pour le matériel informatique et un kiosque pour le préposé.

R. O.K.

Q. [135] Est-ce qu'il y a de l'électricité puis du chauffage, c'est juste pour la portion bâtisse?

R. Bon. En fait l'AQUIP, ce qu'on fait, c'est que, nous, on a séparé les coûts d'électricité pour la portion dépanneur et la portion essence. Le six mille deux cents dollars (6 200 $), c'est seulement pour la portion essence. Parce que la facture réelle d'un poste d'essence dépanneur et essence, elle était loin supérieure à six mille dollars (6 000 $). Donc, c'est seulement pour l'essence le six mille dollars (6 000 $). Donc, en disant qu'ils n'ont pas de dépanneur à chauffer, l'AQUIP non plus n'a pas de dépanneur à chauffer. Dans les dépenses

qui sont identifiées, il n'y a pas de chauffage de dépanneur.

Q. [136] Donc déneigement?

R. Déneigement aussi. Déneigement, il a mis le même montant que l'AQUIP. Premièrement, ça aussi ça me surprend qu'il puisse arriver à cette conclusion-là. À l'AQUIP, on a... sur un site dépanneur avec essence, ça nous coûte environ six mille dollars (6 000 $) de déneigement par année. Étant donné que la moitié de la... on présume qu'il y a un partage le coût entre le dépanneur et l'essence. On a mis trois mille dollars (3 000 $) le déneigement. Mais le coût réel, c'est six mille dollars (6 000 $).

Donc, je ne comprends pas comment, puis Costco a un terrain plus grand, nécessairement plus grand pour vendre dix point cinq millions (10,5 M) de litres d'essence, puisse s'en tirer avec trois mille dollars (3 000 $) de déneigement. Alors que, nous, c'est six mille (6 000 $) et on divise le six mille (6 000 $) par deux, parce qu'on partage les coûts.

Q. [137] ... les communications et terminal de points de vente, donc deux mille dollars (2 000 $). Donc, si vous comparez peut-être ... pour la Régie, si vous voulez comparer facilement ... montants de

1 l'AQUIP et de la Régie, on vous réfère au tableau 6
2 du mémoire de l'AQUIP. Donc, est-ce qu'il y a des
3 communications et terminal de points de vente?
4 R. Les communications et terminal de points de vente,
5 ça, c'est encore le même raisonnement. Nous, on
6 arrive à ce résultat-là parce qu'on a fait un
7 partage de coûts avec le dépanneur. On peut voir le
8 détail à la page 17, et dans le tableau 17 même
9 numéro du mémoire de l'AQUIP, où les frais de
10 télécommunication qu'on voit sur l'avant-dernière
11 ligne, c'est mentionné cinquante pour cent (50 %)
12 des coûts réels qui sont attribués au dépanneur et
13 l'autre cinquante pour cent (50 %) attribués à
14 l'opération pétrole. Donc, le coût réel est quatre
15 mille dollars (4 000 $). Encore là, je ne peux pas
16 comprendre comment Costco peut s'en tirer à deux
17 mille (2 000 $). Tout ce qu'ils ont fait, c'est
18 qu'ils ont pris le coût que, nous, on a mentionné,
19 deux mille (2 000 $), puis ce coût-là, c'est déjà
20 un coût partagé avec un autre commerce. Alors que
21 eux n'ont pas la possibilité de partager avec un
22 autre commerce. Frais bancaires...
23 Q. [138] Donc frais bancaires, j'aurai un document à
24 produire, un extrait de la décision D-99-133.
25

LA GREFFIÈRE :

Ce sera la pièce 0058.

C-AQUIP-0058 : Extrait de la décision D-99-13

Me RAPHAËl LESCOP :

Q. [139] Donc, frais bancaires à la quatrième colonne, Costco écrit :

> ... qu'aucun frais puisque aucune manipulation d'argent.

Avant de donner votre commentaire par rapport à cette proposition de la part de Costco, j'aimerais vous référer à la définition de frais bancaires donnée par la Régie à la décision D-99-133 à la deuxième page du document, dernier paragraphe :

> Les activités d'une essencerie provoquent divers frais bancaires par l'entremise de frais de transaction, d'émission de chèques et de service de paie.
>
> À ce titre, la Régie retient un montant de 1 000 $.

Donc, à la lumière de cette définition-là et à la lumière du commentaire de Costco, est-ce que vous pouvez émettre votre propre commentaire, la

position de l'AQUIP par rapport à ça?

R. Ça me surprendrait aussi que Costco, qu'une entreprise qui opère selon le modèle proposé par Costco n'ait aucuns frais bancaires, même si elle n'accepte pas le comptant. Je ne pense pas qu'il y ait de banque qui va offrir des services de paie gratuitement, des services d'émission de chèques gratuitement. Moi, je n'en ai jamais vu, là. Et même si les frais bancaires pouvaient peut-être être légèrement inférieurs, parce qu'ils ne prennent pas l'argent, on va voir plus loin qu'au total, ça coûte beaucoup plus cher quand on remplace la perception, quand on remplace les paiements en argent comptant par un autre mode de paiement, les autres modes de paiement sont encore plus dispendieux que les frais bancaires qui pourraient peut-être être économisés en ne déposant pas d'argent comptant.

Q. [140] La ligne suivante - Assurances, trois mille sept cent cinquante dollars (3 750 $).

R. Encore là, comme, tout comme pour le déneigement et les frais d'électricité, étant donné que c'est une installation plus grosse que celle proposée par l'AQUIP, les frais d'assurances seront presque évidemment plus chers proportionnellement à la

1 valeur des installations. Généralement, les frais
2 d'assurances sont reliés... plus c'est cher
3 d'installation, plus les frais d'assurances vont
4 être élevés.
5 (11 h 39)
6 Q. [141] Maintenant, c'est la... Oui.
7 R. Et le montant le plus important, c'est les frais de
8 cartes de crédit...
9 Q. [142] Oui.
10 R. ... estimés par Costco, un montant de quatre-vingt-
11 neuf mille dollars (89 000 $).
12 Q. [143] Donc, je vous réfère, pour répondre à ce
13 point-là il va falloir que tout le monde ait le
14 document sous les yeux. À la pièce CWC-30 qui en
15 lien avec, en fait, une des réponses de Costco à la
16 Régie, où elle écrit :
17 Costco soumet avec les présentes un
18 extrait du site web de Elavon inc.,
19 une compagnie offrant les services
20 transactionnels pour des cartes de
21 crédit à des commerçants membres du
22 Costco, sous l'onglet CWC-30.
23 Qu'on va analyser tout de suite après.
24 Elavon inc. offre ses services à des
25 frais de 1.72 % de la valeur de la

1 transaction. Il est possible de
2 souscrire aux services de Elavon inc.
3 pour les transactions par cartes de
4 crédit seulement, sans pour autant
5 retenir Elevaon inc. pour les
6 transactions par cartes de débit.
7 Donc CWC-30, vous l'avez sous les yeux?
8 R. CWC-30 c'est une lettre d'offre de services en fait
9 d'un... j'ai oublié le terme exact de ce genre de
10 fournisseur, là. Dans l'industrie des cartes de
11 crédit, il y a les émetteurs de cartes qui sont les
12 banques, et il y a les transporteurs de cartes, qui
13 sont les intermédiaires. Donc les transporteurs de
14 cartes ici chargent, offrent un service. Et le taux
15 suggéré c'est un point soixante-douze pour cent
16 (1,72 %), les frais. Mais par contre si on lit un
17 peu au paragraphe qui commence par « appl »... en
18 dessous de « Apply now », c'est marqué :
19 Premium cards, i.e. corporate and high
20 spend rates are 2.0 %.
21 Bon. Il y a... c'est des cartes, Premium ce sont
22 les cartes qui donnent des points.
23 Il y a une très grande proportion de la
24 population qui possède ces cartes-là. Donc il y a
25 quelques clients... pour quelques transactions,

l'offre de service est à un point soixante-douze pour cent (1,72 %). Mais pour une autre partie des transactions, l'offre de service est à deux pour cent (2 %). La proportion exacte, on ne peut pas la connaître, mais le taux réel, payé par un détaillant qui utiliserait les services de ce fournisseur-là pour les cartes de crédit, serait situé en quelque part entre un point soixante-douze (1,72 %) et deux pour cent (2 %). Il ne serait pas à un point soixante douze pour cent (1,72 %), tel que prétendu par Costco.

D'autre part, dans le modèle proposé par l'AQUIP, l'ensemble de services qui est équivalent de celui-là, l'AQUIP on dit que c'est deux pour cent (2 %) les frais de carte de crédit. Mais on dit aussi que c'est cinq pour cent (5 %) les frais de carte de débit. Pas cinq pour cent (5 %), cinq cents (5 ¢) la transaction. Et ici, dans cette offre de service-là, bon, les frais de cartes sont peut-être légèrement inférieurs à ceux du modèle proposé par l'AQUIP, pour les frais de cartes de crédit. Par contre, les frais de cartes de débit sont supérieurs.

(11 h 43)

Donc, est-ce que ce fournisseur-là est en

mesure de dire : « Bien, moi je vais charger un petit peu moins cher pour les cartes de crédit, mais je vais me reprendre en chargeant plus cher pour les cartes de débit? » Il faudrait faire un exercice pour voir est-ce que, au total, ce service-là revient moins cher que celui qu'on a mis dans le modèle de l'AQUIP. Ce n'est pas certain, il y a une partie des frais qui semble être légèrement moins chère, une partie des frais qui, eux, sont plus chers.

Finalement, point assez important, pour vendre... Pour atteindre les volumes mentionnés dans nos modèles, il faut accepter une panoplie de cartes de crédit. Il y a des cartes de crédit, sur le marché, qui sont émises par le gouvernement du Québec, par le gouvernement du Canada, par des grosses entreprises de flotte, comme... Je peux donner des noms ici : Capital, PHH, ce sont des émetteurs de cartes de crédit qui sont... Ces cartes de crédit-là sont utilisées généralement par des flottes de transport. Et si on veut atteindre les volumes tels que mentionnés dans nos modèles, il faut être en mesure d'accepter ces cartes de crédit-là.

Pour être en mesure d'accepter ces cartes

de crédit-là, ça prend un transporteur de cartes de crédit qui offre la technologie pour le faire. L'équivalent de ce service-là, qui est le plus répandu dans l'industrie pétrolière, est offert par une compagnie qui s'appelle Global Payment. Avec Global Payment, on paie les taux tels que mentionnés dans notre modèle, et on peut accepter ces cartes de crédit-là.

Dans le modèle, dans l'offre de service telle que présentée par Costco, il n'y a aucune mention que ces cartes de crédit-là peuvent être acceptées, et par expérience, je sais que c'est très difficile de trouver un fournisseur qui va être capable de traiter ces transactions-là. Donc, on n'est même pas certain que ce service-là est moins cher que le nôtre, parce que les cartes de débit sont plus chères, et en plus, il y a une grande partie des services dont on a besoin qui ne sont pas offerts ici.

Q. [144] Donc, si on retourne à la pièce CWC-29, à la quatrième ligne... Est-ce que vous voulez rajouter un point sur ce qu'on vient de discuter, ou...

R. On était rendu à cartes de débit...

Q. [145] Non non, ma... C'est beau. Là je vous réfère à la quatrième ligne de CWC-29, « Amortissement ».

R. Oui.

Q. [146] Vingt-neuf mille neuf cent soixante-dix-neuf dollars (29 979 $). Ce montant-là, en fait, est détaillé à la page suivante. Vous voyez le tableau d'amortissement.

R. Oui.

Q. [147] En fait, c'est l'estimation par Costco de ce que coûte construire le poste d'essence qui lui permet de vendre dix point cinq millions (10.5 M) de litres annuellement.

R. Bon.

Q. [148] Donc, de la même façon que vous avez procédé au tableau, premier tableau, pour le second tableau, j'aimerais que vous procédiez étape par étape... point par point, lorsque nécessaire, puis que vous commentiez les montants d'argent qui ont été mis par Costco.

R. Bon. En fait, pour arriver au coût d'amortissement de la page précédente, Costco évalue son coût d'investissement, qu'il amortit sur quinze (15) ans. Et tout comme on l'a mentionné depuis... pour plein d'autres points, pour pouvoir atteindre un volume tel que celui suggéré par le modèle présenté par Costco, ça prend des investissements qui coûtent beaucoup plus cher que ce que nous on a

suggéré avec le modèle de l'AQUIP.

Q. [149] Si je vous réfère peut-être au tableau 6, peut-être, pour comparer au tableau 6 du mémoire de l'AQUIP, l'avant-dernière ligne... L'avant-dernière ligne, c'est le total de l'investissement proposé par l'AQUIP pour le modèle de référence. Si vous le comparez, donc, au montant total estimé par Costco.

R. O.K. Bon. Évidemment, le modèle de l'AQUIP, nous on voit, pour dans la zone 1, le modèle qui est en mesure de vendre le plus grand volume des trois modèles suggérés, nous, ce qu'on dit, c'est que ça nous prend un investissement de quatre cent soixante-dix-neuf mille dollars (479 000 $). Il est évident que pour pomper plus du double, ça prend un investissement beaucoup plus dispendieux, qui pourrait probablement être le double.

Q. [150] Donc, si on... Donc, peut-être que donc, si on y allait point par point, les pompes.

R. Bon.

Q. [151] Donc, on voit que Costco a marqué un montant d'argent pour quatre distributrices avec deux grades. Donc, huit becs verseurs.

R. Bon. Évidemment, ça en prend, selon mon expérience, beaucoup plus que quatre distributrices pour vendre dix millions (10 M) de litres par année. Ça en

prendrait au moins, probablement sept. Donc, le... Sept ou huit, là. C'est sûr que c'est difficile à évaluer précisément. Donc, l'investissement nécessaire serait probablement plus autour de quatre-vingt-dix (90) ou cent mille dollars (100 000 $). Pour ensuite... Bon.

Les réservoirs, bon, effectivement, pour faire un exercice précis, il faudrait prendre le temps, mais avec un volume de l'ordre de dix millions (10 M) de litres, ça prend des réservoirs suffisamment grands pour assurer qu'il n'y aura pas de rupture de stock avec les délais de commande auprès de distributeurs, et il n'est pas certain que ces réservoirs qui sont là sont suffisants. Il faudrait faire l'analyse.

Q. [152] L'installation?

R. Bon. L'installation. Bon. Installation, effectivement, les frais d'installation sont, en général, directement proportionnels à la quantité d'équipement qu'on installe, au nombre de pompes, au nombre de réservoirs, la longueur du tuyau. Donc, si l'installation est... Si on a besoin du double de pompes et de réservoirs, il y a des bonnes chances que les frais d'installation soient aussi le double. Donc, cent trente-deux mille

(132 000), c'est les frais d'installation pour le modèle tel que proposé par l'AQUIP pour la zone 1. Donc, cent trente-deux mille (132 000), il est évident ici que ce n'est pas réaliste. Le vrai chiffre, c'est probablement plus entre deux cents (200) et deux cent cinquante mille dollars (250 000 $) pour les frais d'installation.

Q. [153] Est-ce que vous pouvez décrire, peut-être avec un peu plus de détails, quelle est la nature des frais d'installation?

11 h 49

R. En fait, les frais d'installation sont tous les frais qui sont payés aux contracteurs en installation pétrolière, c'est-à-dire soit la main-d'oeuvre pour faire l'installation et tous les matériaux que nous qualifions de matériaux accessoires : le sable pour le remplissage, le gravier, le béton pour couler les bases de béton pour la marquise, pour les îlots. En gros, c'est... les frais d'électricité aussi, les conduits électriques et les... pour entre l'îlot et les pompes. Au total, tout ça, ça arrive aux frais qu'on a mentionnés.

Q. [154] Et cette réponse se trouve donc, dans les demandes de renseignement supplémentaire, qui a été

remis ce matin. Donc, « flex et boîtier lumineux », est-ce que vous avez commentaire par rapport à ça?

R. Ça aussi... en fait, boîtier lumineux et... les flex et boîtier lumineux c'est, en fait, l'enseigne qui est collée sur la marquise, qui fait le tour de la marquise. Donc, si on a plus de pompes, on a une plus grande marquise; si on a une plus grande marquise, on a une plus grande enseigne qui fait le tour de la marquise et, ça aussi, les coûts qui ont été mis là sont les mêmes que ceux de l'AQUIP. Alors, ça prend nécessairement une marquise plus grande pour abriter plus de pompe pour vendre plus de volume.

Q. [155] « Asphalte et préparation »?

R. Même réponse encore, plus grand terrain, plus d'asphalte, plus cher. Plus de pompes c'est sûr que ça prend un plus grand terrain.

Q. [156] Sur ce dernier point, j'aimerais produire deux documents supplémentaires. Un communiqué daté du quatorze (14) août deux mille (2000), intitulé « Une première au Québec - De l'essence chez Costco, 59.

C-AQUIP-0059 : Communiqué, 14 août 2000, « Une première au Québec - De l'essence

chez Costco.

Ainsi qu'un extrait de notes sténographiques de l'audition du trois (3) avril deux mille trois (2003), dans le dossier R-3499-2002. Un extrait de l'interrogatoire de monsieur Pierre Riel.

C-AQUIQ-0060 : Extrait des notes sténographiques de l'interrogatoire de M. Pierre Riel, audition du 3 avril 2003, dossier R-3499-2002.

Monsieur Harnois, je vous réfère à l'avant-dernier paragraphe du communiqué de presse du quatorze (14) août deux mille (2000), où on y voit que le poste de Costco, à St-Jérôme... bien, en fait, je vais lire le passage :

> La station-service du magasin-entrepôt de Saint-Jérôme nécessitera un investissement de 900 000 $ et générera 6 emplois. La station comprendra 12 pompes et ce chiffre pourrait être augmenté à 16 dans l'avenir. La station-service sera en opération vers la mi-septembre.

Par la suite monsieur Riel a témoigné, notamment, sur ce communiqué à compter de la page 230. À la question... donc, à partir de la question 517 :

Q. Donc quand vous vous faisiez la comparaison tout à l'heure, là, du quatre cent mille (400 000 $) d'équipement, évidemment, ça ne comprend pas l'installation?

R. C'est l'équipement.

Q. Ça comprend, donc ça ne comprend pas l'installation de cet équipement-là?

R. Ça ne comprend pas l'installation de l'équipement.

Q. O.K., O.K., je comprends bien. Cette somme-là - je vais y revenir puis, pour ne pas vous induire en erreur - cette somme-là de neuf cent mille (900 000 $) dont il est fait état - vous connaissez le communiqué, je pense vous l'avez vu - je comprends que c'est une somme que vous avez investie pour vendre de l'essence, c'est exact? Parce que la machine enregistre.

R. C'est exact.

Q. Vous avez estimé qu'elle était nécessaire pour vendre de l'essence, c'est exact, pour faire de la vente efficace d'essence?

R. Pas, le neuf cent mille (900 000 $) était investi dans le but d'avoir de l'essence mais ne comprenait pas que les installations d'essence à cause du stationnement, comme je l'ai expliqué ce matin.

Q. Mais le stationnement, je comprends que vous l'avez modifié pour vendre de l'essence, vous nous avez indiqué que c'était pour également modifier les accès pour favoriser la vente d'essence, c'est exact?

R. Oui, la majeure partie des modifications était pour ça, oui.

Q. Donc, je comprends que, de façon générale, le neuf cent mille dollars (900 000 $) était là pour vendre de l'essence, c'est exact?

R. C'est exact.

Monsieur Harnois, à la lumière de ce communiqué de

1 presse et de l'extrait de l'interrogatoire que je
2 viens de lire, lorsque vous avez dit qu'en fait,
3 selon vos estimations, c'est plus ou moins le
4 double du quatre cent quarante-neuf mille dollars
5 (449 000 $) qu'il en faudrait à Costco pour
6 construire un modèle de référence lui permettant de
7 vendre dix point cinq millions (10.5 M) de litres
8 annuellement, qu'est-ce que vous révèlent ces deux
9 passages-là?
10 R. En fait, quand j'ai dit, plus ou moins le double,
11 c'est un estimé très grossier, là. Mais c'est
12 évident que, pour vendre beaucoup plus, ça prend
13 beaucoup plus d'investissements. Et l'information
14 divulguée par Costco correspond à mon estimé
15 grossier. Eux parlent d'un investissement de neuf
16 cent mille dollars (900 000 $), qu'ils ont dû faire
17 à St-Jérôme. Et l'installation qui a été faite à
18 St-Jérôme ressemble beaucoup au modèle proposé
19 par... sinon, pour dire, si elle n'est pas
20 identique au modèle proposé par Costco. Donc, mon
21 estimé de neuf cent mille... plus ou moins le
22 double est confirmé ici.
23 Q. [157] D'ailleurs, sur ce point-là, pour le bénéfice
24 de la Régie, au paragraphe 37 du mémoire de Costco,
25 on y lit... bien, en fait, pour vous mettre en

contexte avec le paragraphe 36. 36 :

> L'essencerie efficace est conçue pour vendre facilement dix point cinq millions d'essence, ou trois fois le volume déterminé par la Régie dans sa décision D-99-133 comme étant le « volume efficace ».
>
> Les installations de Costco à St-Jérôme pourraient servir comme exemple de ce modèle à haut débit.

11 h 57

Donc, Costco, elle-même fait référence au modèle de Costco. En fait, la seule différence notable, Monsieur Harnois, ne serait-elle pas liée au nombre de distributrices parce que le modèle, pour une raison inexpliquée à la pièce CWC-29, Costco indique qu'elle n'a que quatre pompes et huit becs verseurs. Je crois qu'à Saint-Jérôme il y en a plus que ça, d'ailleurs le communiqué en fait état.

R. Effectivement, c'est la seule différence que j'ai pu voir entre l'installation réelle qui a été faite à Saint-Jérôme, et dont ils ont fait part dans le communiqué ici, et le modèle proposé qui propose quatre pompes, huit distributeurs, au lieu de six pompes, dix distributeurs. Je n'ai vu aucune autre

1 différence.
2 M. RENÉ BLOUIN :
3 R. Au surplus, il est intéressant de se rappeler que
4 les chiffres fournis par Costco dans leur
5 communiqué et dans le témoignage de monsieur Riel,
6 ils datent de l'année deux mille (2000). Or, depuis
7 ce temps-là, il y a des coûts qui ont
8 significativement augmenté dans l'installation des
9 structures pétrolières.
10 Q. [158] Donc j'ai, à l'évidence, surévalué le temps
11 que nous avions besoin pour présenter notre mémoire
12 et j'en suis vraiment désolé. Peut-être que, je ne
13 sais pas quelles sont les intentions de la Régie
14 pour la suite de la journée, peut-être que nous
15 voudrions revenir sur certains points sur lesquels
16 le panel voudrait attirer davantage votre attention
17 mais, pour le moment, la présentation de l'AQUIP,
18 de son mémoire, est terminée.
19 LA PRÉSIDENTE :
20 D'accord. Merci beaucoup Maître Lescop. Nous allons
21 prendre la pause lunch, on va être de retour à
22 treize heures (13 h 00). Si jamais vous avez
23 d'autres éléments à nous présenter vous pourrez le
24 faire après le retour du lunch et nous suggérons à
25 Maître Richter de procéder immédiatement au contre-

interrogatoire en fait, après le lunch, à moins que vous ayez des inconvénients, mais cela permettrait de terminer plus tôt demain. Donc, voilà Maître Richter.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Évidemment, j'ai planifié selon l'horaire de la Régie de commencer demain matin. Peut-être si on peut prendre une heure de plus au lunch pour préparer je pourrai commencer tout de suite mais, évidemment, je n'étais pas préparé...

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

... pour commencer aujourd'hui. La Régie a été assez détaillée dans sa description de l'audition donc...

LA PRÉSIDENTE :

Et vous en avez pour combien de temps environ?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Bien deux ou trois heures donc...

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Je n'aurai pas nécessairement complété aujourd'hui mais...

LA PRÉSIDENTE :

Bien, écoutez, on pourrait prendre une pause à ce moment-là. Est-ce que jusqu'à treize heures trente (13 h 30) ou treize heures quarante-cinq (13 h 45) ça vous irait puis on pourrait terminer, au moins poursuivre jusqu'à quinze heures (15 h 00) et reprendre demain.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Bien ça serait mieux, oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc treize heures quarante-cinq (13 h 45).

Me RAPHAËL LESCOP :

Donc la fin de la journée c'est à quelle heure? Prévue?

LA PRÉSIDENTE :

Normalement on doit terminer à quinze heures (15 h 00), quinze heures trente (15 h 30).

Me RAPHAËL LESCOP :

O.K. Parfait.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oh, à quinze heures (15 h 00), quinze heures trente (15 h 30).

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Donc je ne compléterai pas aujourd'hui.

LA PRÉSIDENTE :

Vous n'aurez probablement pas le temps de terminer...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Mais ça va.

LA PRÉSIDENTE :

Mais...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Ça va, je vais m'arranger pour faire quelque chose d'utile cet après-midi et...

LA PRÉSIDENTE :

Compléter demain s'il y a lieu.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

... compléter demain matin.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon? Alors de retour à treize heures quarante-cinq (13 h 45).

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Merci.

Me RAPHAËL LESCOP :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 H 49)

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Alors, Maître Lescop, je comprends que votre...

Me RAPHAËL LESCOP :

Il y a eu un changement de place, parce qu'effectivement on a terminé l'interrogatoire du panel de l'AQUIP, sous réserve d'une seule question, que j'aimerais aborder en une ou deux minutes, maximum, simplement pour compléter le témoignage de l'AQUIP. Donc, est-ce que je peux...

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Allez-y.

Me RAPHAËL LESCOP :

Je peux... Parfait. Donc, en fait, Monsieur Harnois aimerait compléter son témoignage par rapport à une proposition faite par Costco concernant les frais de cartes de crédit. Et la phrase sur laquelle il aimerait parler se trouve à la page 2 de la réponse de Costco aux demandes de renseignements, la demande de renseignements numéro 1 de la Régie de l'énergie. Donc, à la page 2, je vais lire, je vais relire le paragraphe au complet, pour peut-être le bénéfice des notes sténographiques :

Costco soumet avec les présentes un

extrait du site web de Elavon inc., une compagnie offrant les services transactionnels pour des cartes de crédit à des commerçants membres du Costco, sous l'onglet CWC-30. Elavon Inc. Offre ses services à des frais de 1.72 % de la valeur de la transaction. Il est possible de souscrire aux services de Elavon Inc. Pour les transactions par cartes de crédit seulement, sans pour autant retenir Elavon Inc. pour les transactions par cartes de débit.

Donc, en lien avec ce paragraphe, il faut aller voir la pièce CWC-30, où justement il est fait état du un point soixante-douze (1.72), et à la page suivante, des transactions de cartes de débit à six sous (6 ¢).

Q. [159] Donc, Monsieur Harnois, eu égard à la dernière phrase, qu'il est possible de retenir les services de Elavon pour un service mais pas l'autre, quelle est votre position par rapport à votre expérience personnelle?

M. LUC HARNOIS :

R. Bon. On n'a jamais... Le Groupe Harnois, et je ne

connais personne d'autre non plus qui a déjà fait affaire avec Elavon, mais mon expérience de ce marché-là, c'est qu'en fait, quand un fournisseur nous offre une entente globale, comme, on a parlé ce matin de Global Payment, et avec des frais de cartes de débit à cinq sous (5 ¢) et des frais de cartes de crédit plus chers, ce matin, ce que je disais, c'est que c'est vrai, ici, que ça semble légèrement moins cher, les cartes de crédit, mais par contre, les cartes de débit sont plus chères. Un dans l'autre, ça revient peut-être au même.

Donc, par le paragraphe que vous venez de lire, on semble croire qu'on pourrait profiter du meilleur taux de cartes de crédit avec un fournisseur, et du meilleur taux de cartes de débit avec un autre fournisseur.

Mon expérience, c'est que le fournisseur avec qui nous on fait affaire, et que la plupart des gens dans l'industrie pétrolière font affaire, ne nous permettrait pas de profiter seulement de leurs bons taux de cartes de débit si on ne leur laissait pas aussi les transactions de cartes de crédit. Donc, même si Elavon offre la possibilité de faire affaire avec eux pour seulement une partie des transactions, pour ce faire il faudrait que

1 l'autre partie avec qui on fait affaire accepte la
2 même chose. Et, selon ma connaissance, ce n'est pas
3 possible.
4 Q. [160] Donc, ça complète la présentation de l'AQUIP.
5 Merci.
6 LA PRÉSIDENTE :
7 Parfait. Merci, Maître Lescop. Alors nous allons
8 donc débuter le contre-interrogatoire des témoins
9 de l'AQUIP. Maître Richter?
10
11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
12 Q. [161] Alors sur ce dernier point, Monsieur Harnois,
13 vous avez dit que vous n'avez jamais fait affaire
14 avec Elavon?
15 M. LUC HARNOIS :
16 R. Non. Jamais.
17 Q. [162] Vous ne les avez pas contactés à cet égard?
18 R. Non. Je ne savais même pas qu'ils existaient.
19 Q. [163] Est-ce que les membres du comité économique
20 de AQUIP ont contacté Elavon?
21 R. Je ne peux pas répondre à ça. Je ne suis pas au
22 courant.
23 Q. [164] Pas à votre connaissance.
24 R. Je ne peux pas vous répondre à cette question-là.
25 Q. [165] Est-ce que vous avez, dans le passé, essayé

d'avoir des services de cartes de crédit ou de cartes de débit seulement, sans avoir une entente globale?

R. Oui.

Q. [166] Oui? Et le résultat sur les cartes de débit, c'était des frais de combien?

R. En fait, la réponse est que non, je ne pouvais pas... J'ai tenté d'avoir une entente partielle, et la réponse était négative. Je ne pouvais pas avoir d'entente partielle.

Q. [167] Alors, la première fois que vous entendez de ça, c'est avec Elavon?

R. Oui.

Q. [168] Et vous n'avez pas contacté Elavon.

R. J'ai pris connaissance d'Elavon très, très, très récemment. Et, selon ce que j'ai lu, ils ne nous fournissent pas les services dont on a besoin non plus.

Q. [169] Et ça c'est pourquoi?

R. Un des services qui est très rare, c'est le transport de cartes de crédit privées. Et quand une entreprise est capable de le faire, en général elles le mentionnent dans leur publicité qu'elles sont capables d'offrir ce service-là, parce que c'est un service très difficile à obtenir. Et nulle

1 part Elavon mentionne qu'ils sont en mesure de
2 transporter des cartes de crédit privées. Donc,
3 c'est la raison pour laquelle...
4 Q. [170] Sur le...
5 R. ... je crois qu'ils ne seraient pas capables de
6 nous offrir les services dont on a besoin.
7 Q. [171] Mais vous ne les avez pas contactés.
8 R. Non.
9 Q. [172] Et sur le... Sur CWC-30, il est indiqué
10 qu'ils acceptent Visa, Master Card, Discover,
11 American Express, debit cards and corporate
12 purchasing cards. C'est exact?
13 13 h 56
14 R. Corporate purchasing cards et le prix unitaire par
15 litre. Et ça prend... le transporteur de carte de
16 crédit doit être en mesure de transporter cette
17 information-là en plus du montant. Je connais plein
18 de... de fournisseurs de transports de carte de
19 crédit qui peuvent transporter des montants pour
20 les cartes privées mais ils ne sont pas en mesure
21 de transporter le nombre de litres et le montant
22 unitaire par litre. Habituellement, c'est là que ça
23 achoppe.
24 Je ne dis pas que Elavon n'est pas en
25 mesure de le faire. S'ils étaient en mesure de le

1 faire et qui... pour eux ce serait un atout
2 concurrentiel, je suis convaincu qu'ils avaient
3 déjà frappé à la porte de tous les distributeurs de
4 produits pétroliers au Québec. Ils ne sont jamais
5 venus nous solliciter.
6 Q. [173] O.K. Mais vous n'avez pas les solliciter non
7 plus?
8 R. Non.
9 Q. [174] D'accord. Je crois, chez Harnois, vous avez
10 votre propre carte, non?
11 R. Aussi, oui.
12 Q. [175] Oui. Et vous acceptez, en plus, Visa?
13 R. Oui.
14 Q. [176] Mastercard?
15 R. Oui.
16 Q. [177] Discovery?
17 R. Oui.
18 Q. [178] Et American Express?
19 R. Mais là je... ça va jusqu'où, parce que ça c'est
20 complètement de l'information privée, là, mais.
21 Bien, cette information-là est publique, oui.
22 Q. [179] Bien, cette information-là n'est pas privée.
23 R. Non, elle est disponible sur notre site Internet.
24 Effectivement, pour American Express aussi.
25 Q. [180] Et, à la pompe, j'imagine, si je veux acheter

de l'essence...

R. Effectivement.

Q. [181] ... vous n'allez pas cacher les cartes de crédit que vous acceptez, j'espère. Alors, American Express?

R. Oui.

Q. [182] Oui. Et les cartes de débit?

R. Oui.

Q. [183] Est-ce que vous acceptez d'autres cartes de crédit que celles que nous avons listées?

R. Oui, comme je mentionnais tantôt, les cartes privées, corporatives, gouvernement du Québec, gouvernement du Canada, et caetera, il y en a plein d'autres.

Q. [184] D'accord. Alors, pour les cartes à grande consommation, comme Visa, Mastercard, la liste sur CWC-30 est pas mal complète?

R. J'ai mal compris votre question.

Q. [185] La liste, Visa, Mastercard, Discovery et American Express, ça c'est les plus grandes cartes, à grande consommation?

R. Exact.

Q. [186] Et elles sont disponibles à la banque. Je comprends que vous êtes président du Groupe Harnois depuis quatre-vingt-dix (86), c'est ça?

R. Je ne peux pas vous dire si j'ai toujours été président mais j'oeuvre au sein du Groupe Harnois depuis mil neuf cent quatre-vingt-six (1986).

Q. [187] O.K. Et, avant ça, c'était votre père, je crois, qui était président?

R. Oui, mon père est le fondateur et il est probablement demeuré président après mil neuf cent quatre-vingt-six (1986). J'ai fait mes débuts en quatre-vingt-dix (86) mais je ne suis pas devenu président.

Q. [188] On ne va pas vous tenir pour l'année exacte. Et vous avez dit, je crois, que le Groupe Harnois a pour mission de distribuer, en gros et au détail, des produits pétroliers?

R. Exact.

Q. [189] Et vous commercialisez les marques Harnois et, depuis deux mille quatre (2004), je crois, Esso aussi?

R. Harnois et Esso, oui.

Q. [190] Et vous êtes également à la tête d'une chaîne de dépanneurs?

R. Exact.

Q. [191] Qui s'appelle Le Magasin?

R. C'est ça, oui.

Q. [192] Vous dites que... sur votre site Web j'ai

noté que ça dit : « Le Groupe Harnois compte sur l'appui de plus de quatre cent cinquante (450) personnes pour offrir un excellent service à ses clients », c'est ça?

R. Oui.

Q. [193] Ça c'est quatre cent cinquante (450) employés en tout?

R. Oui, environ quatre cent cinquante (450) employés.

Q. [194] Oui, c'est un chiffre arrondi, j'imagine.

R. Oui.

Q. [195] Et ça peut fluctuer mais autour de quatre cent cinquante (450). Et ces employés-là, selon votre site Web, « sont répartis dans le réseau des dépanneurs corporatifs Le Magasin, dans la division de transport de produits pétroliers, au siège social ainsi que dans les bureaux régionaux », c'est...

R. C'est exact.

Q. [196] ... dans votre site Web. Et alors, dans cette liste-là, où sont répartis vos employés, le site Web ne mentionne pas les essenceries, évidemment. Donc, je vous demande : C'est les employés qui sont affectés aux dépanneurs qui s'occupent des essenceries?

R. Vous me dites que le site ne mentionne pas les

employés qui sont affectés aux essenceries...

Q. [197] C'est ça.

R. Bien, en fait, tous nos dépanneurs corporatifs vendent aussi de l'essence. Donc, un dépanner avec essence, c'est une essencerie, pour nous.

Q. [198] D'accord. Alors, quand vous dites :

> Elles sont réparties - « elles », les employés - sont réparties dans le réseau de dépanneurs corporatifs, dans la division de transport de produits pétroliers, au siège social ainsi que dans les bureaux régionaux.

Les employés des essenceries sont dans les dépanneurs?

R. Exact.

Q. [199] O.K. Et c'est pour ça que vous n'avez pas mentionné spécifiquement les employés des essenceries?

R. Exact.

Q. [200] Vous avez dit, je crois, que quatre-vingt-sept (87) détaillants font confiance au Groupe Harnois et arborent la bannière Harnois, actuellement?

R. Actuellement, oui.

Q. [201] Oui. Et, depuis deux mille quatre (2004),

vous avez quatre-vingt-six (86) détaillants Esso?

R. Oui.

Q. [202] Et vous avez, selon encore votre site Web, des stations-services traditionnelles, des dépanneurs avec service ou libre-service ainsi que des lave-autos et des aires de restauration rapide dans votre réseau?

R. Dans notre réseau corporatif, oui.

Q. [203] Dans le réseau corporatif. Et, le réseau corporatif, c'est les quatre-vingt-sept (87)...

R. Non, le réseau corporatif est inclus dans le cent soixante-treize (173) sites du réseau du Groupe Harnois. Parmi les cent soixante-treize (173) sites dans le réseau du Groupe Harnois il y en a trente et un (31) qui sont des sites gérés corporativement par le Groupe Harnois.

Q. [204] O.K. Dans votre site Web il y a une annonce qui dit :

> OCCASION D'AFFAIRES
> Vous désirez vous joindre au réseau Harnois? Contactez-nous. Notre équipe de professionnels saura vous guider sur les conseils techniques pour aménagement pétrolier, programmes de marketing efficaces, conseils

1 judicieux en marchandisage, programmes
2 de ventes adaptés à vos besoins.
3 (14 h 00)
4 Alors je comprends que ça c'est une annonce qui est
5 dirigée vers les personnes qui aimeraient devenir
6 propriétaire et détaillant d'une essencerie dans
7 votre réseau.
8 R. Pas nécessairement propriétaire d'une essencerie
9 dans notre réseau. Il n'y a pas d'essencerie, on ne
10 fait pas la vente d'essencerie. Si vous êtes
11 propriétaire d'une essencerie et que vous voulez
12 vous joindre à notre réseau, ce sont les services
13 qui vont être offerts par le distributeur, le
14 Groupe Harnois.
15 Q. [205] Alors vous êtes en train d'attirer des
16 détaillants indépendants d'une essencerie à faire
17 affaire avec vous dans votre réseau.
18 R. Exact.
19 Q. [206] D'accord. Et ça, c'est les services que vous
20 offrez dans votre réseau?
21 R. C'est le service auquel fait référence la
22 paragraphe que vous avez lu sur notre site web.
23 Q. [207] Et alors s'il y a cent soixante-quinze (175),
24 non, je me trompe, cent soixante-treize (173)
25 essenceries dans votre réseau en total?

R. Quand j'ai consulté l'information vendredi dernier c'était cent soixante-treize (173).

Q. [208] D'accord. Et dont trente et un gérées corporativement, ça laisse cent quarante-deux (142) qui sont des... opérés par des...

R. Détaillants.

Q. [209] ... des détaillants indépendants. O.K. Alors, et ça c'est autant sur le côté Harnois que sur le côté Esso?

R. Oui, sur les deux côtés.

Q. [210] O.K. Et dans le cas des essenceries qui sont gérées par la corporation, le Groupe Harnois, le prix, est-ce que le prix est contrôlé par le Groupe Harnois?

R. Oui, nous sommes les détaillants dans ces trente et un (31) sites-là et c'est le Groupe Harnois qui détermine le prix de vente.

Q. [211] Et dans les cent-quarante trois (143) autres, cent quarante-deux (142) autres essenceries, le prix est contrôlé par le détaillant nécessairement ou c'est...

R. Pas nécessairement parce qu'il existe deux formes de mises en marché. Ça aussi c'est disponible sur le site Internet, c'est la raison pour laquelle j'accepte de répondre à votre question. Il existe

deux formes de mises en marché ou de ventes, je dirais plutôt deux formes de relations d'affaires qui peuvent exister entre le distributeur et le détaillant. Il y en a un qui est en achat de produit et l'autre qu'on appelle en consignation. Quand c'est en achat de produit, le détaillant paie son essence du Groupe Harnois et fixe lui-même le prix de vente. Quand la formule d'affaires retenue est la formule d'affaires consignation, l'essence qui est en consignation dans la terre appartient au Groupe Harnois, légalement c'est le Groupe Harnois qui fait la vente, et le détaillant reçoit une commission. Dans ces cas-là, la consignation, c'est le Groupe Harnois qui fait la vente et qui détermine à quel prix il va faire la vente.

Q. [212] D'accord. Alors quand on parle d'un détaillant indépendant qui a besoin de couvrir ses coûts d'exploitation avec sa propre marge, on parle de quelqu'un évidemment qui contrôle ses propres prix.

R. Effectivement.

Q. [213] Et ces personnes qui gèrent une essencerie de cette façon, ils sont responsables pour, par exemple, les pertes dues au vol ou à l'évaporation j'imagine ça c'est des coûts qui sont...

R. Ils ont les mêmes, ils ont exactement les mêmes responsabilités que les détaillants qui sont en achat de produit.

Q. [214] Qui sont?

R. En achat de produit, qui achètent le produit à la livraison.

Q. [215] Oui, c'est ça.

R. Les responsabilités sont les mêmes.

Q. [216] Sont les mêmes qu'avec?

R. Les détaillants en consignation...

Q. [217] Oui.

R. ... ont les mêmes responsabilités que les détaillants qui ne sont pas en consignation.

Q. [218] Mais si c'est en consignation, qui assume les pertes dues à l'évaporation?

R. Là, c'est le distributeur.

Q. [219] Le distributeur. Oui. Alors ce n'est pas...

R. C'est la seule différence.

Q. [220] O.K. Mais...

R. Cependant, sur ce point-là, il faut..., non, je m'en allais dire d'autre chose mais je l'ai perdu. Je m'excuse.

Q. [221] Alors le détaillant indépendant, qui n'est pas, alors pas les sites corporatifs mais les détaillants indépendants, ils sont généralement

propriétaires de leur terrain, c'est ça?

R. En général, oui.

Q. [222] Et ils paient...

R. Ou parfois ils peuvent être locataire d'une tierce personne qui est propriétaire.

Q. [223] Et ils paient généralement eux-mêmes les taxes immobilières donc?

R. S'il est propriétaire du terrain, oui.

Q. [224] Oui. Et ils paient eux-mêmes pour l'aménagement de l'essencerie? C'est leur investissement qui est là?

R. Exact.

Q. [225] Donc les pompes, les réservoirs, marquise, tous les éléments que vous avez passé à travers ce matin?

R. Oui.

Q. [226] Ils sont responsables pour avoir des ententes avec les banques pour les cartes de crédit comme nous avons discuté?

R. C'est leur responsabilité. Cependant, dans l'industrie, les distributeurs offrent souvent une entente à laquelle les détaillants adhèrent et dans le cas du Groupe Harnois, la totalité des détaillants ont choisi d'adhérer à l'entente que le Groupe Harnois leur a offerte.

(14 h 08)

Q. [227] Et, ça, c'est une entente qui est limitée aux transactions bancaires?

R. Bancaires et débit. Cartes de crédit, cartes de débit.

Q. [228] Cartes de crédit et débit, aussi des autres aspects des transactions bancaires?

R. Non, parce que les cartes... On parle de transactions bancaires, vous parlez de dépôts, de chèques et de... Non, parce qu'il faut faire distinction. Les banques, en général, les caisses populaires et les banques n'offrent pas de service de transport de cartes de crédit. Transport de cartes de crédit comme Elavon, ça, ce n'est pas relié avec les banques. Donc, le seul service qui est offert, c'est l'équivalent d'Elavon, cartes de crédit, cartes de débit. Chaque détaillant fait affaire avec sa propre institution financière pour sa gestion des dépôts et des chèques.

Me RAPHAËl LESCOP :

J'aimerais simplement profiter de la pause pour faire une remarque. Donc, depuis le début du contre-interrogatoire, on questionne sur le groupe Harnois. Je veux juste rappeler à mon confrère qu'il s'agit... c'est un modèle de référence que

les questions sont énormément axées jusqu'à présent sur le groupe Harnois et qu'il ne s'agit pas ici de déterminer quels sont les coûts d'exploitation d'une station-service du groupe Harnois, mais bel et bien d'un modèle de référence théorique que doit traiter la Régie dans cette affaire.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Et c'est exactement la même chose pour Costco évidemment. Costco n'a pas mis de l'avant ses propres chiffres ni son propre modèle comme modèle de référence. Donc, je comprends très bien la distinction. Mais si monsieur Harnois était ici, c'est évidemment pour témoigner de son expérience. Et comme il est homme de métier, tel que qualifié par la Régie, évidemment son expérience vient de ses expériences et pas d'autre chose.

Q. [229] Et les détaillants indépendants donc, généralement, ils ont leurs propres employés?

M. LUC HARNOIS :

R. Toujours leurs propres employés.

Q. [230] Et ils sont responsables pour les frais de télécommunication, entretien, déneigement, d'autres éléments?

R. J'ai mal compris. Excusez-moi, je suis un petit peu dur d'oreille, ça peut arriver que je vous fasse

répéter.

Q. [231] Ils sont responsables pour les coûts tels les frais de télécommunication?

R. Taxes de mutation?

Q. [232] Télécommunication.

R. Communication, oui.

Q. [233] C'est peut-être ma faute. Et pour l'entretien?

R. Aussi.

Q. [234] Et le déneigement?

R. Oui.

Q. [235] J'ai noté que les membres du comité économique sont généralement des gens comme, un peu comme vous, qui ont un rôle senior dans une compagnie de distribution qui opère un réseau, c'est ça?

R. En général, oui.

Q. [236] Oui. Jean-Claude Clément, il est directeur général de PÉTRO-T. Et il y a cent cinquante-deux (152)... c'est dans son réseau apparemment?

R. Apparemment, oui.

Q. [237] Est-ce que vous êtes au courant que les essenceries PÉTRO-T sont exploitées par des détaillants propriétaires, donc ne sont pas des essenceries corporatives?

R. Bon. Je ne connais pas les détails de PÉTRO-T, mais à ma connaissance, il y a quelques corporatifs PÉTRO-T moins que chez nous. Il y en a quelques-uns quand même.

Q. [238] Quelques corporatifs ou quoi?

R. Chez PÉTRO-T, je crois qu'il y a, parmi son réseau de cent cinquante (150), il y a quelques sites qui sont opérés de façon corporative.

Q. [239] D'accord. Est-ce qu'on peut voir?

R. Et, ça, c'est une connaissance que j'ai. Ce n'est pas une information précise que j'ai.

Q. [240] D'accord. Mais nous avons un extrait de son site web. Donc, nous pouvons regarder ça.

R. Bien, si vous avez l'information sur le site web, elle est probablement plus précise que qu'est-ce que je viens de vous dire. Moi, c'est seulement une impression que je vous ai donnée.

Q. [241] Il n'y a pas de secret. Costco-55. Mais c'est CWC quelque chose d'autre, mais « anyway ».

C-COSTCO-0055 : PÉTRO-T. Profil. La force d'un réseau

Et le deuxième paragraphe, on remarque que ça dit :

Le Groupe PÉTRO-T...

Monsieur Harnois, vous l'avez?

R. Oui.

Q. [242] Dans le deuxième paragraphe, ça dit :

> Le Groupe PÉTRO-T compte un grand nombre de stations-service réparties à travers la province de Québec, qui sont, en majorité, exploitées par des détaillants propriétaires.

Alors, en majorité exploitées par des détaillants propriétaires, c'est ça?

R. Bien, c'est ce que le texte dit. En majorité, ce n'est pas en totalité.

Q. [243] D'accord. Jérôme Dufresne, il est directeur principal de Pétroles Cadeko, à peu près quatre-vingt-quinze (95) essenceries, c'est ça? Oui? Pétroles Cadeko, c'est l'actionnaire, le plus grand actionnaire, c'est Suncor?

(14 h 14)

R. Non.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Ici, on fait référence à leurs stations EKO. Et ce n'est pas la même division.

Q. [244] Ce n'est pas la même?

R. Non, c'est autre chose. C'est vraiment EKO.

Q. [245] C'est vraiment EKO?

R. Oui.

Q. [246] Mais qui sont les actionnaires de Pétroles Cadeko?

R. Pétroles Cadeko?

M. LUC HARNOIS :

R. Je ne peux pas vous répondre à cette question-là, je ne le sais pas. Je sais que c'est une entreprise familiale qui appartient à la famille Dufresne, mais c'est tout ce que je sais. Je ne connais pas l'actionnariat en détail.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Et ils étaient avec nous dans le cadre de l'entreprise EKO.

Q. [247] Je comprends très bien. Je demande qui est le premier actionnaire. Nous avons imprimé le CIDREQ de Pétroles Cadeko, et ça indique que c'est Suncor qui est le premier actionnaire. Vous n'êtes pas au courant de...

M. LUC HARNOIS :

R. Je sais que la famille Dufresne possède plus d'une entreprise. Une des entreprises, c'est Cadeko. Il y a aussi les Pétroles F. Dufresne qui opèrent un réseau de stations-service sous la bannière EKO, qui n'a rien à voir avec Cadeko. D'après moi, Suncor n'est pas dans F. Dufresne incorporée. Je ne

connais pas l'actionnariat de la famille Dufresne. Ce n'est pas ma famille. Mais ça me surprendrait que Suncor soit actionnaire de F. Dufresne incorporée.

Q. [248] Alors, vous faites la distinction entre F. Dufresne incorporée et Pétroles Cadeko?

R. C'est une information que j'ai du marché pour connaître un peu les gens du marché. Et selon mon information, c'est que la famille Dufresne possède plus d'une compagnie.

C-COSTCO-0056 : CIDREQ de Pétroles Cadeko inc. en date du 17 mars 2013

Q. [249] Alors, monsieur Dufresne, il est impliqué dans deux réseaux, vous dites?

R. À ma connaissance, oui.

Q. [250] Il y a EKO où il a un réseau de quatre-vingt-quinze (95) postes d'essence?

R. Écoutez, c'est ce qu'il a mentionné. Il faut croire que c'est ça le chiffre.

Q. [251] Et l'autre?

R. Cadeko, je ne sais pas, ils en ont plusieurs aussi.

Q. [252] Ils ont plusieurs aussi. O.K. Et ils ont leur propre bannière Cadeko?

R. Cadeko, c'est la bannière Pétro-Canada.

Q. [253] Ça, c'est Pétro-Canada. O.K. Et Pétroles Cadeko, c'est un distributeur aussi comme vous?

R. Cadeko?

Q. [254] Oui.

R. Selon ma définition, oui, Cadeko, c'est un distributeur.

Q. [255] C'est la même sorte d'organisation, c'est une chaîne qui opère, qui donne des services à un réseau qui inclut quelques essenceries corporatives et beaucoup d'essenceries opérées indépendamment?

R. Je ne suis pas en mesure de vous dire si Cadeko ont des essenceries corporatives ou non. Mais c'est un distributeur qui, comme nous, vend du pétrole à des détaillants. En fait, en termes brefs, c'est un de nos concurrents.

Q. [256] Oui, c'est un de vos concurrents. D'accord. Et un de vos collègues sur le Comité des affaires économiques de l'AQUIP?

R. Exact.

Q. [257] Monsieur Benoit Roche, un autre de vos collègues sur le Comité des affaires économiques. Premier directeur du Service aux automobilistes à la Coop fédérée ou Sonic, à peu près cent soixante et un (161) essenceries dans le réseau, c'est ça?

R. Bien, je ne suis pas en mesure de vous répondre. Je peux juste confirmer ce que vous avez lu. Je ne connais pas cette entreprise-là en détail non plus.

Q. [258] Et Sonic ou la Coopérative fédérée, c'est un des actionnaires du terminal Norcan, c'est ça?

R. Je crois que oui.

Q. [259] Oui. Est-ce que vous savez qui sont les autres deux? MacEwen?

R. MacEwen, oui. Et d'après moi, l'autre, c'est PÉTRO-T.

Q. [260] PÉTRO-T.

R. En tout cas, il l'a déjà été. Il ne l'est peut-être plus. Mais comme je vous dis, c'est le genre de question que ça irait mieux répondre, vous posez la question à Norcan.

Q. [261] D'accord.

Me RAPHAËl LESCOP :

J'aurais une intervention, parce que, avant qu'on change de sujet. Pour clarifier la question. Monsieur Harnois, est-ce que vous avez dit qu'il y a un membre de Cadeko qui est membre du Comité des affaires économiques de l'AQUIP?

M. LUC HARNOIS :

R. Ce n'est pas membre de Cadeko, c'est Jérôme Dufresne qui est membre du Comité des affaires

économiques. Jérôme Dufresne qui travaille...

Q. [262] Qui représente quel groupe?

... pour F. Dufresne et Fils.

Q. [263] Mais qui représente quel groupe, monsieur Dufresne par opposition à Cadeko?

R. EKO. La bannière EKO. F. Dufresne et Fils, c'est la bannière EKO.

M. RENÉ BLOUIN :

R. D'ailleurs, Cadeko n'est même pas membre de l'AQUIP. C'est EKO qui est membre de l'AQUIP. Et quand monsieur Dufresne vient chez nous, il parle au nom d'EKO. Et ça n'a rien à voir avec Cadeko. Alors, toutes vos questions qui concernent Cadeko, elles sont hors d'ordre.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Je vais laisser les régisseurs décider qu'est-ce qui est hors d'ordre. D'accord.

Q. [264] Vous êtes en train de dire qu'il divise son être en deux et quand il est chez vous à l'AQUIP, il ne parle que de son expérience du côté EKO...

R. Exactement.

Q. [265] ... il ne tire pas aucune de ses expériences de l'autre moitié?

R. Je suis en train de vous dire que quand il est chez nous, il parle d'EKO, qui n'est pas une entreprise

qui est reliée avec Pétro-Canada, pas du tout.

M. RENÉ BLOUIN :

L'expérience qu'il nous a apportée à nous, c'est celle qui concerne EKO, qui est un distributeur indépendant. Je vous répète que Cadeko n'est pas membre chez nous.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [266] Alors quand monsieur...

R. Il est capable de faire la distinction.

Q. [267] Il est capable de faire la distinction.

R. Oui.

Q. [268] Et quand il est chez vous, il parle de son expérience de chez...

R. EKO.

Q. [269] EKO. D'accord. Et quand le comité des affaires économiques se joint, il discute de leurs propres expériences, c'est ça?

R. Ça, ça vous a été expliqué au début. On a expliqué ça ce matin.

Q. [270] Hum, hum. Est-ce que vous, vous étiez présent, Monsieur Blouin, quand le comité des affaires économiques se rejoint?

R. Oui.

Q. [271] Alors ils parlent de leurs propres expériences, c'est ça?

R. Ils parlent de leur expérience du marché. Ils essaient de déterminer les meilleurs coûts. Puis si un dans le groupe a un coût qui est encore inférieur à ce que les autres estiment, c'est celui-là qu'on retient.

Q. [272] O.K. Ils sont aussi, j'imagine, comme monsieur Harnois a dit, ils sont des concurrents, ils sont au courant de leurs obligations en tant que concurrents.

R. Exactement.

Q. [273] Oui, alors j'imagine ils ne discutent pas du prix...

R. Pas du tout.

Q. [274] ... au détail.

R. Vous avez raison.

Q. [275] Oui. Ils savent aussi qu'ils ne devraient pas former un cartel quant aux achats.

R. Évidemment.

Q. [276] Donc, quand ils parlent des coûts, ils ne discutent pas des prix spécifiques qu'ils ont.

R. Qu'est-ce que vous voulez dire?

Q. [277] Par exemple, est-ce qu'ils partagent aussi, est-ce qu'ils disent à leurs concurrents quels sont les meilleurs prix pour un déneigement dans une telle ville?

R. Je vais répondre à cette question-là. Non. Pour deux raisons. Première raison, c'est illégal. Puis deuxième raison, ça ne fait pas partie de l'objectif du travail. L'objectif du travail c'était de déterminer les coûts d'exploitation et non les prix d'acquisition.

Q. [278] D'accord. Et là j'ai parlé de, par exemple, de contrats de déneigement. Vous avez tous une expérience dans la ville de Joliette, par exemple, est-ce que vous échangez sur le meilleur prix disponible sur le marché de Joliette pour du déneigement?

R. On ne va pas contrat par contrat. On ne pas station service par station service. On y va avec notre expérience globale. Pour un site tel que décrit, les trois modèles qui ont été établis avec une grandeur de terrain, avec un certain nombre d'îlots, combien nous, selon notre expérience, on pense que ça coûte pour un déneigement.

Q. [279] Mais sans parler des...

R. Du nom du fournisseur, du nom du déneigeur, non jamais.

Q. [280] Et sans parler de le meilleur prix disponible.

R. Meilleur prix disponible de déneigement?

Q. [281] Oui.
R. Oui. Selon notre expérience, on dit d'après nous, le meilleur prix disponible pour déneiger un terrain de la grandeur telle que décrit dans chacun des trois modèles, on disait : voici selon nous, c'est ça le meilleur prix disponible pour le déneigement.
Q. [282] O.K. Et ça c'est sur une base théorique, sans regarder la ville en particulier ou le contrat.
R. C'est sur une base, disons de notre expérience.
Q. [283] D'accord. Monsieur Blouin, j'ai raison, est-ce que vous étiez impliqué aussi dans le réseau Crevier durant une partie de votre carrière?
R. Jamais.
Q. [284] Jamais? Non. O.K. Le réseau Crevier il a, selon votre mémoire, 250 postes d'essence, c'est ça?
Mme SONIA MARCOTTE :
R. Oui, c'est ce que monsieur Crevier nous avait mentionné.
Q. [285] Et est-ce que j'ai raison que le nombre de stations corporatives est assez bas, autour de sept? Chez Crevier.
M. LUC HARNOIS :
R. La question est pour moi?

Q. [286] Oui.

R. Je ne peux pas répondre à cette question-là, en fait il faudrait se référer à l'information sur le site Web, s'ils en ont là. Je ne connais pas le nombre de stations corporatives chez Crevier.

Q. [287] Et je comprends la position de l'AQUIP actuellement c'est qu'il n'y a pas eu de changement au sein du marché depuis l'an deux mille (2000), qui justifie d'établir maintenant le commerce de référence comme étant un commerce lié avec un réseau.

R. Vous... j'ai pas compris la dernière phrase de la question. On, selon vous, si je résume la question, il n'y a pas eu de changement depuis quand?

Q. [288] Mais je vais vous référer à la réponse exacte de AQUIP. C'est la réponse à la première demande de renseignements de la Régie. Question 17.1 :

> Les membres du comité des affaires économiques ont jugé qu'il n'y a pas eu de changement au sein des essenceries qui justifie d'établir le commerce de référence comme étant lié à un réseau.

C'est ça?

R. Je comprends mal la nature de la question là. Parce

que tant qu'à moi, les activités de distribution qui impliquent le réseau et le commerce et l'opération par un détaillant de vente au détail sont des opérations distinctes.

14 h 26

Qu'un détaillant soit affilié à un réseau, comme il peut être affilié au réseau du Groupe Harnois, ou n'être affilié à aucun réseau, je pense que ça ne change absolument rien à la donne, là.

Q. [289] D'accord. Mais l'AQUIP n'est pas en train de demander un changement à cet égard cette année.

R. Exact.

Q. [290] C'est ça. Peut-être pour madame Marcotte... Évidemment, n'importe qui peut répondre s'il veut. Je comprends aussi de votre mémoire que c'est la position de l'AQUIP que vendre de l'essence à un prix inférieur au prix minimum estimé est illégal, selon la loi. C'est la description que vous avez utilisée dans votre mémoire.

Me RAPHAËL LESCOP :

Est-ce que vous pouvez référer au mémoire?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui, c'est la page 1 du mémoire. Troisième paragraphe.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui. Effectivement, c'est ce qu'on a mentionné.

Q. [291] Oui. Alors, selon l'AQUIP, les détaillants ne devraient pas vendre en bas du PME. C'est ça?

R. Exactement.

Q. [292] Oui. Et vous êtes là pour protéger les indépendants contre des détaillants qui vendraient en bas de ce prix-là.

R. On est là pour, en fait, ce que la loi dit, elle est là pour protéger la concurrence à long terme. Donc, lorsqu'on vend... Lorsqu'il y a des ventes à perte, ça fait des guerres de prix qui sont déloyales, parce que quand c'est une vente à perte en bas du prix coûtant, il n'y a personne qui est capable de couvrir ses coûts d'exploitation. Puisque c'est en bas du prix coûtant, en bas du prix d'acquisition.

Donc, l'idée en arrière de ça, c'est de protéger la concurrence, et non pas un détaillant spécifique, mais la concurrence, pour conserver une concurrence à long terme. Pour garder les meilleurs prix possibles pour le consommateur.

Q. [293] Alors, vous avez fait l'équivalence entre le PME et les ventes à perte. C'est ça?

R. Oui.

Q. [294] Oui? Pourquoi? Est-ce que ce n'est pas vrai que le PME ne prend pas en... ne tient pas compte, par exemple, des rabais qui peuvent être octroyés sur le prix d'acquisition des...

R. Le rabais n'est pas octroyé au détaillant. Est octroyé au distributeur, qui a des frais généraux à supporter. Alors ce n'est pas la même chose. C'est deux secteurs d'activité très différents.

Q. [295] Mais vous êtes... Si un détaillant en particulier a un coût d'exploitation en bas du PME, il n'aura pas de ventes à perte. On est d'accord?

R. Entendez... Par le PME, est-ce que vous incluez aussi les coûts d'exploitation dans le PME? Parce que le PME, dans un premier temps, n'a pas, ne comporte pas les coûts d'exploitation jusqu'à tant qu'il y ait inclusion.

Q. [296] Prenons les deux. Les deux cas. Commençons avec sans les coûts d'exploitation, sans inclusion. S'il y a un détaillant qui a des rabais sur le prix d'acquisition, ou sur le transport, ou... Mais les taxes, ça serait difficile. Donc, s'il y a un détaillant qui peut faire une telle économie, il n'y aura pas de ventes à perte. On est d'accord?

R. Les détaillants n'ont pas accès aux rabais de rampe. Donc, en partant, dès qu'on vend en bas du

prix d'acquisition...

Q. [297] O.K. Si... Vous dites ça, et on va y revenir. Mais s'ils avaient accès à des rabais, il n'y aurait pas de ventes à perte.

R. Écoutez, je...

Me RAPHAËL LESCOP :

Objection sur ce point-là. La prémisse n'est pas acceptée par l'AQUIP, donc je prierais... Je vais m'objecter à la question, dans la mesure où l'AQUIP, de façon claire, dit et redit dans son mémoire, et le redit dans son témoignage, qu'un détaillant ne peut bénéficier d'un rabais de rampe. Donc, la question, si le détaillant en a un, je maintiens que la question n'a plus sa raison d'être.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Je vais juste préciser que dans ma question, je n'ai pas précisé des rabais à la rampe. Évidemment, un détaillant n'achète pas à la rampe. Donc, j'ai parlé de rabais, point. Donc, j'espère qu'il n'y a pas de confusion à cet égard-là.

Me RAPHAËL LESCOP :

Mais encore faudrait-il que maître Richter, dans sa preuve, ait démontré que de tels rabais existent. Parce que jusqu'à présent maître Richter, dans sa

preuve, n'a fait référence qu'à certains... qu'à un rabais de rampe. Encore une fois, on peut questionner toute la question de la... Est-ce que c'est une preuve qui est suffisamment étoffée pour être retenue par la Régie? On pourrait y revenir en plaidoirie. Mais, donc là on parle de rabais dont on ne connaît pas vraiment l'existence, dont on ne connaît pas vraiment la nature, puis là on demande à l'AQUIP de répondre à cette question-là. Je maintiens que c'est un exercice qui est inutile, à a limite un peu déloyal envers l'AQUIP, qui n'a aucune idée des rabais dont maître Richter parle.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Mais on va y revenir. Je vais passer à autre chose et aborder... Parce que c'est un peu théorique, la question, de toute façon. Je présume que sur cette question, la Régie a compris notre position et la position de l'AQUIP, et la position de l'AQUIP étant qu'il y a une équivalence entre les ventes à perte et le PME, sans égard à, par exemple, les rabais.

14 h 31

Q. [298] Si on fait... Si on prend l'autre exemple que vous avez mentionné, en cas d'inclusion, donc avec les coûts d'exploitation, un détaillant qui a des

coûts d'exploitation moins élevés que ceux établis par la Régie peut vendre en bas du PME plus l'inclusion sans faire des ventes à perte. Par définition, c'est vrai, non?

M. RENÉ BLOUIN :

R. Monsieur Richter, oui... maître Richter, en fait, comme vous le savez très bien, le détaillant a une présomption. C'est une présomption de ventes illégales.

Q. [299] D'accord.

R. Après ça, il y a d'autres procédures et tout. Là on est en train de tout... d'essayer de nous faire donner des avis juridiques, là, je...

Q. [300] Oui, mais ces procédures-là, l'AQUIP menace régulièrement des détaillants avec des...

R. Menace?

Q. [301] Les membres...

R. Menace?

Q. [302] ... étaient au courant des mises en demeure envoyées?

R. On est au courant; une mise en demeure, ce n'est pas une menace, Maître Richter.

Q. [303] Bien...

R. C'est un avis.

Q. [304] C'est une mise en demeure.

R. C'est ça.

Q. [305] Oui.

R. Oui.

Q. [306] Alors, les mises en demeure sont envoyées chaque fois que quelqu'un va en bas du PME?

R. Je ne sais pas si elles sont envoyées chaque fois mais la loi permet au détaillant de faire ça et s'il juge qu'il doit le faire, il le fait.

Q. [307] Et l'AQUIP donc, est d'accord avec la position qu'on doit présumer qu'un détaillant ne peut pas vendre en bas du PME plus les trois cents?

R. Vous me demandez un avis juridique.

Me RAPHAËL LESCOP :

Objection, c'est... là c'est la loi, est-ce que...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Non, c'est la position de l'AQUIP.

Me RAPHAËL LESCOP :

Mais la position de l'AQUIP par rapport à la loi. Quelle est sa pertinence dans la mesure où la loi dit précisément qu'est-ce qu'elle doit dire?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Ma question n'était pas par rapport à la loi. Ma question c'est par rapport à un détaillant qui vend en bas du... un prix qui est en bas du PME plus les coûts d'exploitation. Est-ce que cette personne-là

1 devrait être présumée par l'AQUIP et par ses
2 membres de faire des ventes à perte? Est-ce qu'ils
3 font l'équivalence, encore, entre les ventes à
4 perte et qui... est-ce qu'ils croient que c'est
5 nécessairement une équivalence entre vendre à un
6 prix en bas du PME plus les coûts d'exploitation et
7 vendre à perte? Est-ce qu'il y a, oui ou non, une
8 équivalence? Est-ce que c'est nécessairement le
9 cas?
10 Me RAPHAËL LESCOP :
11 Sur ce point-là, je dirais que je vois mal la
12 pertinence de la question... dans la mesure où
13 l'exercice que nous devons faire dans le cadre du
14 présent dossier, quelle est la pertinence de savoir
15 quelle est la position de l'AQUIP sur ce point-là.
16 On n'est pas dans un dossier d'inclusion ici, on
17 est dans un dossier où est-ce qu'on fixe le coût
18 d'exploitation. Donc, quelle est la position de
19 l'AQUIP sur ce point-là? Je doute de sa pertinence.
20 LA PRÉSIDENTE :
21 Maître Richter, je partage un peu l'avis de maître
22 Lescop. Ici, on est dans une cause où on doit
23 déterminer un coût d'exploitation pour un
24 détaillant qui opère de façon efficace. Alors,
25 j'aimerais bien que vous puissiez orienter vos

1 questions en vue de nous aider, nous, en fait,
2 c'est... le contre-interrogatoire a un objectif,
3 c'est de nous aider à rendre la meilleure décision.
4 Alors, j'aimerais que votre contre-interrogatoire
5 aille dans cette direction-là. Que l'AQUIP croit
6 que, dans tous les cas, il y a vente à perte ou
7 non, sincèrement, c'est très, très peu pertinent
8 pour nous là, aux fins de la décision que nous
9 avons à rendre, qui est de fixer un coût
10 d'exploitation. C'est beau?
11 Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
12 Q. [308] L'objectif législatif selon l'AQUIP... de
13 l'article 59 est la fixation des coûts
14 d'exploitation. Est-ce que l'objectif législatif
15 est de protéger les essenceries moyennes?
16 Mme SONIA MARCOTTE :
17 R. L'objectif est de protéger la concurrence. Pour
18 préserver une diversité d'entreprises pour garder
19 les meilleurs prix possibles pour le consommateur.
20 Q. [309] D'accord.
21 R. C'est vraiment pour protéger la concurrence.
22 Q. [310] Et non pas de protéger les concurrents?
23 R. Protéger la concurrence, il faut garder une
24 diversité d'entreprises. Si on a seulement qu'un ou
25 deux concurrents, on n'a pas une très grande

concurrence, là. C'est économie 101, là, il faut avoir une diversité d'entreprises pour avoir la meilleure concurrence possible. Quelques joueurs ne suffisent pas à avoir une grande concurrence, ça prend quand même une diversité d'entreprises.

Q. [311] Ça prend jusque deux ou trois?

R. Bien, deux ou trois, c'est une oligopole là. On parle vraiment... il faut vraiment parler d'une diversité d'entreprises pour avoir une bonne concurrence sur un grand marché.

Q. [312] Dans une ville donnée, là, ça prend combien de concurrents avant qu'il y ait une saine concurrence, selon vous?

R. Bien, ça, ça dépend de chaque ville, là. Je pense que la population est différente, c'est difficile à dire. Mais je pense qu'il faut regarder ça dans... en globalité dans un marché. Si on arrive sur un coin de rue aussi, il y a juste une station d'essence, là. À quelque part je pense qu'il faut regarder le marché en globalité, il faut avoir une diversité d'entreprises dans le marché. Dans le marché actuel il y a des entreprises qui opèrent davantage dans une région, il y en a d'autres qui opèrent partout au Québec et c'est cette dynamique-là qui fait qu'on a une diversité d'entreprises qui

garantit une concurrence à long terme pour le bien des consommateurs.

Q. [313] Et on veut protéger donc, les... les essenceries qui sont efficaces, donc s'il y a des concurrents qui sont moins efficaces, la concurrence veut dire qu'ils vendent moins, non?

R. Écoutez, ça ne veut pas dire... ça dépend toujours... Est-ce qu'ils vont vendre moins? Ça c'est une chose. On peut être... l'idée c'est de garder des détaillants efficaces. On est ici aussi pour déterminer des coûts d'exploitation efficaces pour conserver une diversité à long terme.

Q. [314] D'accord. Alors, pour protéger les essenceries et promouvoir les essenceries efficaces et une concurrence entre essenceries efficaces, c'est ça?

R. Exactement. Il ne faut pas non plus... parce qu'une essencerie peut vendre beaucoup, peut faire de l'interfinancement soit avec... en aval ou, tout simplement, de l'interfinancement horizontal, ça ne veut pas dire qu'elle va être plus efficace parce qu'elle a un plus gros volume. L'efficacité c'est en termes de cents par litre, c'est en termes aussi d'installation qui est relativement de la bonne grandeur avec la densité de population et le

marché, ce qu'est capable d'accepter le marché.

Q. [315] Oui. L'objectif législatif n'est pas de protéger la concurrence actuelle contre des nouveaux entrants. Vous êtes d'accord?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. L'objectif, c'est de protéger la concurrence pour garder une diversité d'entreprises.

Q. [316] L'objectif législatif ce n'est pas de protéger les essenceries actuelles contre l'entrée des joueurs plus efficaces?

R. L'objectif c'est vraiment, la concurrence c'est de conserver une diversité d'entreprises. Peu importe.

Q. [317] D'accord avec moi.

R. Il y a plusieurs...

Me RAPHAËL LESCOP

Maître Richter essaie d'extirper une admission, là, dont je connais peu la pertinence, là. Mais...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui? Vraiment?

Me RAPHAËL LESCOP

Bien dans ce dossier-ci, oui. Je connais peu la pertinence. Donc, Madame Marcotte a bien répondu à la question, eu égard aux objectifs de la Loi. Puis je constate que depuis vos commentaires, Maître Rozon, il n'y a pas eu vraiment de changement quant

au type de contre-interrogatoire mené par maître Richter.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Vous avez demandé au début qu'on fasse état de l'objectif législatif. J'essaie de poser des questions sur l'objectif législatif. Il me semble très clair que la possibilité d'avoir des nouveaux entrants dans le marché qui sont plus efficaces que les essenceries actuelles est extrêmement pertinent. Donc, je ne comprends pas l'objection en fait.

LA PRÉSIDENTE :

En fait, c'est peut-être que madame a déjà répondu à la question au meilleur de ses connaissances.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [318] Alors vous avez dit, Madame Marcotte, dans votre mémoire que le terminal d'importation est très important pour le marché québécois.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Effectivement.

Q. [319] Oui. Et il est un des motifs pour lesquels le prix hors taxes au Québec est relativement bas, c'est ça?

R. C'est un concurrent aux raffineurs du Québec.

Q. [320] Oui. Et à part Norcan, l'autre le plus proche

vous avez dit est à Albany.

R. Bien on peut, on pourrait faire, disons, de l'importation par camion en allant s'approvisionner dans des terminaux américains comme Albany.

Q. [321] O.K. Est-ce qu'il y a un terminal indépendant d'importation en Ontario, à votre connaissance?

R. À ma connaissance, non. Je connais Norcan, là, non, pas à ma connaissance. D'ailleurs je crois que c'est au Québec là, qu'il y a un terminal d'importation. Je ne pense pas qu'il y ait ailleurs au Canada, mais c'est sous toute réserve.

Q. [322] Et c'est les compagnies de distribution, les grossistes comme monsieur, la compagnie du Groupe Harnois qui sont en lien entre le terminal d'importation et les détaillants indépendants, c'est ça?

R. Oui, c'est le client.

Q. [323] Est-ce que vous avez une idée de la proportion d'essence importée versus produite aux raffineries du Québec?

R. Non. Moi j'ai pas d'information à cet égard.

Q. [324] Est-ce que nous avons... Donc ceci est un extrait d'un rapport de Statistique Canada sur l'approvisionnement et l'utilisation des produits pétroliers au Québec. Similaire à quelque chose que

la Régie a utilisé comme source dans son sondage récemment et son rapport en novembre. Vous voyez que, en haut, pour l'année deux mille onze (2011), la production des raffineries c'est de sept mille huit cent soixante-deux milliers de mètres cubes (7 862 m3) et c'est-à-dire...

R. L'équivalent de sept point huit milliards (7,8 G) de litres.

Q. [325] Sept point huit milliards (7,8 G) de litres, c'est ça. Oui. Et que les importations sont deux point neuf milliards (2,9 G) de litres.

R. Hum, hum.

Q. [326] Donc à peu près moins que la moitié. Donc, selon vous, cette présence des importations dans le marché québécois est importante.

R. Oui. C'est un concurrent aux raffineurs, effectivement.

Q. [327] Malgré le fait que c'est moins qu'un tiers de la part du marché, c'est quand même important pour le marché.

R. Oui, c'est un joueur et de toute façon, je ne me rappelle pas, je crois qu'on l'a aussi là dans notre mémoire. Mais même le représentant de Pétro Canada était venu le dire lors des audiences de quatre-vingt-dix-huit ('98), quatre-vingt-dix-neuf

('99), où l'importateur c'était le joueur, je veux dire, c'était le prix de substitution si on veut.

Q. [328] À la page 24 de votre mémoire, comment est-ce qu'un importateur qui a tellement - je ne dirais pas petit - mais relativement petite part de marché pourrait avoir une influence aussi grande que vous le dites.

R. Bien c'est un joueur... les raffineurs doivent tenir compte de ce joueur-là effectivement pour fixer leurs prix à la raffinerie. Donc, oui, c'est un joueur, c'est une concurrence et c'est quand même pas si marginal que ça. C'est pas marginal du tout.

Q. [329] C'est plus, c'est entre... j'ai pas fait le calcul mais j'imagine c'est entre vingt et trente pour cent (20-30 %) du marché. Juste en regardant comme ça, là. Alors ce n'est pas marginal.

(14 h 17)

Q. [330] Alors ce n'est pas marginal. Je reviens à la question, cette question de concurrence. Est-ce que vous avez le rapport de la Régie en novembre deux mille douze (2012)? Je vous réfère à la page 57, à la situation de Joliette. À Joliette, selon les informations sur le tableau 11 du rapport de la Régie... Vous l'avez? Le portrait du marché

1 québécois de la vente au détail de la Régie, en
2 novembre deux mille douze (2012). Joliette avait
3 huit essenceries, pour une population de moins que
4 vingt mille (20 000) personnes. Ça c'est... Pour
5 vous, est-ce que huit essenceries pour une telle
6 population assure une concurrence?
7 R. Écoutez, là, c'est un marché global aussi, mais...
8 Q. [331] Oui.
9 R. Oui, bien, je pense qu'on peut... Il faut regarder
10 le marché dans son ensemble, là. Ce n'est pas...
11 Mais je ne connais pas spécifiquement le marché de
12 chaque municipalité, alors... Mais, dans son
13 ensemble, ça prend une diversité d'entreprises,
14 puis selon la population. Et quand on regarde le
15 marché dans son ensemble, mais je ne connais pas
16 chacune des municipalités du Québec.
17 Q. [332] Non mais je pense que vous avez dit tantôt
18 que le consommateur moyen ne voyagerait pas très
19 loin pour avoir, pour acheter son essence.
20 R. En fait, le consommateur veut avoir... C'est un
21 service de proximité. Il veut avoir quand même un
22 service autour de chez lui.
23 Q. [333] Oui?
24 R. Oui.
25 Q. [334] Oui. Donc, vous nous avez donné certains

chiffres ce matin sur les... Qu'est-ce que vous voulez dire, pour revenir à ma question avec l'exemple de Joliette. Vous voulez savoir quoi sur le... Quand vous dites il faut savoir, il faut connaître le marché global, est-ce que ça veut dire que vous voulez savoir... Vous ne connaissez pas le marché de Joliette? Ou est-ce que ça veut dire que vous voulez... ça dépend de qu'est-ce qui se passe autour de Joliette?

R. Bien, écoutez, moi je n'ai pas étudié le marché de Joliette. Je ne connais pas le marché de chacune des municipalités.

Q. [335] Oui. Et toutes les autres choses étant égales, une ville de vingt mille (20 000) habitants où il y a huit essenceries, présumant qu'ils fixent leurs prix indépendamment l'un de l'autre, comme ils doivent, il me semble qu'il y a une concurrence assez saine dans cette municipalité, non?

R. Il se peut, là. Oui. Ça dépend toujours de la densité de population et tout, mais... Je n'ai pas étudié, comme je vous dis, chacune des municipalités. Je ne connais même pas. Mais il y a quand même huit essenceries.

Q. [336] Pour une population de vingt mille (20 000).

R. Mais ça dépend toujours de la densité de

population, là.

Q. [337] La densité.

R. C'est sûr.

Q. [338] Mais la densité, on a... Pourquoi la densité, et non pas la population comme telle?

R. Bien, c'est... C'est tout ça...

Q. [339] Joliette est une ville...

R. Oui. Bien, c'est parce qu'à un moment donné, aussi, c'est vraiment...

Q. [340] S'il y a beaucoup... Bien, parce que la densité, quand vous parlez de densité, si la ville de... Si les frontières de la ville de Joliette sont telles qu'il y a beaucoup de terrains ruraux autour de la ville de Joliette, ça change quoi? Il y a quand même vingt mille (20 000) personnes dans la ville.

R. Oui. Bien écoutez, c'est parce que je ne le connais pas, le marché de Joliette, alors c'est difficile pour moi, là.

Q. [341] Non mais c'est une question plus sur... Parce que dans votre mémoire, aussi, vous avez parlé beaucoup de densité.

R. Hum, hum.

Q. [342] Au lieu de parler de la population, point.

R. Bien, la densité de population va nous permettre

peut-être d'avoir des volumes différents. Pour atteindre certains volumes, c'est plus facile quand il y a une plus grande densité. C'est pour ça qu'on a fait, on a divisé le Québec en trois zones. La zone des régions éloignées, la densité de population est beaucoup moins importante. Donc, évidemment, pour atteindre le même volume, bien, on va être obligé d'avoir une distance plus importante, là. Donc, c'est pour ça qu'on ne peut pas atteindre le même volume qu'à Montréal, par exemple, où la densité de population est beaucoup plus importante mais pourquoi ce qui est important c'est la densité et non pas la présence d'un certain nombre de population?

(14 h 53)

R. C'est important... bien, la densité va nous permettre d'avoir des volumes différents, si on veut. Mais, évidemment, c'est vrai que ça prend des concurrents mais on s'entend que dans les villages où il y a trois, quatre cents (400) habitants, on ne pourra pas avoir trois, quatre, cinq postes d'essence.

Q. [343] C'est ça.

R. Mais c'est... les volumes vont être différents, c'est sûr qu'il va y avoir quand même une

concurrence entre les villages un à côté de l'autre mais là c'est... On a étudié le marché dans son ensemble, on a regardé le marché du Québec dans son ensemble, c'est pour ça qu'on a divisé ça en trois zones, selon les marchés, selon la densité de population et on a essayé de faire les marchés le plus logiquement possible.

Q. [344] Alors, c'est au niveau de vos trois zones, au niveau des régions administratives que la densité est importante, plus que sur...

R. Bien, sur chacune des villes.

Q. [345] Parce que, moi, j'essaie de ramener ça au niveau d'une ville et vous dites : « Non, c'est plus général. » Alors, si je comprends bien, la densité c'est important quand on parle au niveau des régions administratives, par exemples?

R. Bien, c'est... oui. C'est important... entre autres, oui. Mais, comme je vous dis, on n'a pas étudié chacune des municipalités parce que là on aurait fait, je ne sais pas, moi, il y a combien de municipalités, trois mille (3 000) zones? Ce n'était pas le but non plus, là. Le but c'est d'avoir des zones qui répondent au marché en général. Évidemment, il y a... dans une même zone, ça peut différer un peu mais, globalement, ça

répond très bien au marché.

Q. [346] Sur le document que vous nous avez donné ce matin, AQUIP-56, qui est la liste des prix selon MJ Ervin. Vous l'avez mise à jour jusqu'à deux mille douze (2012). C'est la liste des prix sans taxes. Est-ce que vous êtes capable de dire quelles taxes ont été enlevées?

R. Les taxes... puis là je ne l'ai pas avec moi mais les taxes enlevées c'est la TPS, la TVQ, la taxe d'accise fédérale, la taxe routière. Évidemment, la portion de l'AMT dans le cas de l'agglomération... l'Agence métropolitaine de transport sur le territoire. Et, dans les documents de MJ Ervin, la redevance verte n'est pas enlevée mais nous l'avons enlevée pour les fins de l'exercice puisque c'est... c'est considéré comme une taxe, là, ce n'est pas le détaillant qui le garde dans ses poches mais c'est remis au gouvernement.

Q. [347] Alors, vous avez enlevé... entre les données brutes d'AQUIP-56 et votre tableau D'AQUIP-55, vous avez enlevé la redevance?

R. La redevance verte pour le cas du Québec puisque cet argent-là ne reste pas dans les poches du détaillant mais s'en va au gouvernement, donc nous l'avons enlevée pour les fins de l'exercice pour

comparer des comparables. Donc, dans les autres régions canadiennes il n'y a pas de redevance, donc... mais si on veut comparer des comparables, ce qu'il reste au détaillant une fois les taxes enlevées.

Q. [348] D'accord. Alors, ça c'est la différence entre, par exemple, pour deux mille douze (2012), Québec, quatre-vingt-quatorze point huit (94.8) versus Québec, quatre-vingt-quinze point huit (95.8)?

R. Exactement.

Q. [349] D'accord.

R. D'ailleurs, c'est indiqué au bas de notre document. La redevance verte est considérée à partir de deux mille huit (2008) et avait été soustraite.

Q. [350] O.K. A été soustraite. Et vous avez pris la moyenne pour chacune des régions en bas de la page, c'est ça?

R. Oui.

Q. [351] Qui sont « population weighted »? Le P ça veut dire « population weighted »?

R. Oui, ça se peut, là je n'ai pas le document avec moi, là, de... j'ai seulement que le tableau qu'on a fait, là, je n'ai pas... AQUIP-56 mais... Non, celle-là je l'ai. Oui. Merci. Bien, on a pris les

quatre régions dans le bas. Et, oui, c'est pondéré par le poids de la population.

Q. [352] Oui. Et, cette année-là, la moyenne pour Montréal c'était quatre-vingt-quinze point cinq (95.5)?

R. Pour quelle année?

Q. [353] Deux mille douze (2012).

R. Pour deux mille douze (2012). Pour Montréal, oui. Donc, il faut enlever la redevance verte.

Q. [354] Et Québec, quatre-vingt-seize point deux (96.2)?

R. Oui.

Q. [355] Si on regarde en haut, Kingston, c'était quatre-vingt-treize point six (93.6)?

R. Oui.

Q. [356] Kingston, c'est le marché concurrentiel donc?

R. Écoutez, je n'ai pas étudié le marché de Kingston. (15 h 00)

Q. [357] Mais vous présumez que c'est le marché concurrentiel, c'est votre... votre argument c'est que les bas prix indiquent un marché concurrentiel, c'est ça votre argument?

R. bien ça dépend, s'il y a des guerres de prix déraisonnables, je ne le connais pas le marché de Kingston, je ne l'ai pas étudié, mais s'il y a une

guerre de prix déraisonnable ça ne veut pas dire que ça va rester le plus bas prix à long terme. Ce que l'on recherche c'est avoir le plus bas prix à long terme et non pas à court terme. On peut l'avoir à court terme comme ils ont eu à Toronto. Si vous regardez les chiffres qu'on a déjà donnés, il y a déjà eu des guerres de prix à Toronto mais aujourd'hui la marge de détail est rendue plus élevée que même la moyenne québécoise, à Toronto, donc c'était à court terme. Les consommateurs ont pu bénéficier de prix à court terme mais aujourd'hui ils paient plus cher. La marge de détail est plus élevée. Alors je ne le connais pas le marché de Kingston.

Q. [358] Là, vous avez soumis pour les marges de détail une pièce que je vais trouver, je pense que vous faites référence maintenant à 30, la pièce AQUIP-30 je crois, c'est votre pièce utilisant comme source MJ Ervin, Prix au détail, Marges et composantes du prix à la pompe. Et votre tableau est intitulé « Marges de détail de l'essence ordinaire », c'est ça?

R. Oui.

Q. [359] Oui. Et les informations que vous avez utilisées sont dans les pages suivantes, c'est ça?

R. Oui, oui.

Q. [360] Et pour chacune des villes sondées MJ Ervin a décortiqué le prix et le troisième élément, pour chaque ville, est décrit comme étant « Marketing Operating Margin », marge bénéficiaire du distributeur, c'est ça?

R. C'est ce qui est écrit.

Q. [361] Alors vous avez pris la marge bénéficiaire du distributeur pour faire le tableau des marges de détail de l'essence ordinaire.

R. Si vous regardez comme il faut, c'est que le prix à la raffinerie moins le prix de détail ça donne la marge. Et ce qu'ils prennent, c'est le prix à la rampe. Donc ils prennent le prix à la rampe et après ils prennent le prix au détail, ils font la différence. Pour nous, ce calcul-là c'est la marge du détaillant. C'est juste la définition ou le titre qu'ils ont donné mais c'est le prix à la rampe de chargement publié moins le prix de détail, ce qui donne la marge. Et pour nous, c'est la marge du détaillant.

Q. [362] Alors pour vous c'est la même chose la marge de détail et la marge du distributeur, c'est la même chose.

R. Selon le calcul qui est là, oui.

Q. [363] D'accord.
R. Le titre importe peu, c'est le calcul qui est fait qui est important.
Q. [364] Oui. Et dans votre analyse, les deux marges essentiellement sont là. Entre la pompe et la rampe, c'est la marge totale qui est décrite par cette pièce?
R. Oui, c'est comme ça que c'est calculé. Le prix à la rampe de chargement, le prix affiché à la rampe de chargement, moins le prix de détail. Oui.
Q. [365] D'accord.
R. Auquel on exclut, évidemment, toutes les taxes.
Q. [366] Et on ne peut pas nécessairement voir dans ces chiffres quelle partie de la marge serait attribuée à la distribution et laquelle au détail?
R. Selon ma compréhension, c'est le prix à la rampe, donc le prix affiché. Un peu comme on calcule ici au Québec le prix à la rampe affiché moins le prix de détail, ça donne la marge du détaillant. C'est la même façon...
Q. [367] Oui.
R. ... qui est calculée. Oui.
Q. [368] C'est dans, ce que vous appelez, la marge du détaillant et ce que MJ Ervin décrit comme la marge du distributeur.

R. Oui.

Q. [369] Voilà. Mais on n'est pas capable, dans une situation comme exemple, que monsieur Harnois a décrite, où il y a un grossiste et un détaillant indépendant, on ne peut pas, avec les chiffres qui sont ici, ils n'ont pas divisé entre les deux étapes.

R. Bien c'est un peu comme quand on regarde les marges ici calculées par la Régie de l'énergie. Habituellement, on calcule à partir de la rampe, moins le détail, ça donne la marge de détail. C'est comme ça qu'on... Et c'est la même façon que c'est calculé avec MJ Ervin.

Q. [370] D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Juste pour vous informer, Maître Richter, il est presque, en fait il est passé quinze heures (15 h 00). On pourrait terminer à quinze heures trente (15 h 30) maximum donc si, puis j'imagine qu'on va poursuivre demain...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... votre contre-interrogatoire alors peut-être juste vous organiser pour que l'on puisse terminer

à quinze heures trente (15 h 30).

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui, absolument. Si j'arrive à un moment propice pour arrêter...

LA PRÉSIDENTE :

C'est ça.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

... peut-être je vais signaler. Sinon je vais continuer jusqu'à, je dois avouer qu'avec l'horloge derrière moi des fois je perds un peu le...

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas de problème. C'était la raison pour laquelle je voulais vous informer.

15 h 06

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Merci.

Q. [371] Vous avez parlé un peu du nombre d'essenceries Costco qui ont été ouvertes, en utilisant comme source Kent encore.

R. En fait, on a utilisé vos pièces.

Q. [372] Oui. C'est ça. Mais qui sont tirées du sondage de Kent. Et j'aimerais attirer votre attention à notre pièce 31, que nous avons mise à jour quant à certains chiffres, récemment, et certaines erreurs. Est-ce que vous avez, juste pour

assurer que vous avez la plus récente version, dans le premier tableau, « 2010 Démographie », dans la colonne Québec, troisième ligne, détail par dix mille (10 000) population, le chiffre c'est quatre point zéro trois (4.03)?

R. Je n'avais pas le bon. Là on m'a donné...

Q. [373] O.K. Très bien. Alors, ça c'est la plus récente.

Me RAPHAËL LESCOP :

À quoi faites-vous référence? Parce que...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Bien, on a déposé une pièce la semaine passée.

Me RAPHAËL LESCOP :

Ah oui? O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Une mise à jour. Est-ce que vous avez une autre...

Me RAPHAËL LESCOP :

Est-ce que vous en avez une copie supplémentaire? Vous n'en avez pas de copie? C'est correct.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

De toute façon, Mesdames et Monsieur le Régisseur, je suis informé par notre cliente qu'il y en avait d'autres essenceries ouvertes aussi dans les autres provinces, parce que, semble-t-il, ça c'est intéressant pour l'AQUIP et pour la Régie, je suis

sûr, alors nous allons mettre à jour encore une fois cette pièce-là. Mais je voulais l'utiliser parce que c'est les... Au dossier, maintenant, c'est l'indice le plus récent que nous avons des chiffres.

Q. [374] Et si on compare entre deux mille dix (2010), le rapport de MJ Ervin, qui est à la pièce CWC-13, et ces données, à la pièce CWC-31, pour la Colombie-Britannique on a une augmentation de une essencerie depuis deux mille dix (2010), et en Alberta une augmentation de quatre, et mes clients me disent que c'est maintenant cinq, il y en a treize (13) maintenant. Et pour Saskatchewan, depuis deux mille dix (2010), il y en a maintenant deux, alors une augmentation de un depuis deux mille dix (2010). Même chose pour Manitoba. En Ontario il y a maintenant dix (10), donc une augmentation de six. Au Québec, six, donc une augmentation de deux. Et au Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve, un chaque, donc une augmentation de un depuis que les chiffres que vous avez commentés à CWC-13, qui sont en deux mille dix (2010). Donc, maintenant, quarante (40) magasins avec essence au Canada, une augmentation de dix-huit (18) dans les trois... deux dernières... en deux ans. Trois ans.

Alors, est-ce que vous continuez à penser que le Québec attire sa propre part des essenceries à grande surface au Canada?

R. Par rapport à Costco, ce que je regarde, c'est quand même, il y en a dix (10)... Bon. S'il y en a dix (10) en Ontario, six au Québec, c'est quand même, toutes proportions gardées de la population, là, ça se ressemble. Parce qu'il y a quand même près de quatorze millions (14 M) d'habitants en Ontario, et près de huit millions (8 M) d'habitants au Québec. Donc, toutes proportions gardées, ça se ressemble.

Q. [375] Et treize (13) en Alberta?

R. Là, en Alberta, oui. Bien là, c'est... Il y en a peut-être un peu plus. Je ne le sais pas. Je ne connais pas très bien le marché de l'Alberta. Et toutes les provinces de l'est aussi sont réglementées, là.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Là vous venez de nous dire qu'il y en avait des nouvelles dans les provinces de l'est, là. On ne vous comprend pas, là. C'est réglementé, puis vous en ouvrez encore.

Q. [376] Bien, nous...

R. Dur à comprendre.

Q. [377] Mais nous n'avons pas plaidé que c'est un empêchement total. Vous êtes au courant que l'ouverture d'une essencerie nécessite beaucoup de planification, j'imagine?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui. Il y a des frais généraux à appliquer à ça, là. Ça prend des gens au siège social pour pouvoir travailler pour...

Q. [378] Est-ce que vous êtes...

R. ... pour ouvrir une nouvelle essencerie.

Q. [379] Est-ce que vous êtes au courant d'à peu près combien de temps ça prend pour ouvrir une nouvelle essencerie, dès le moment où vous êtes propriétaire, d'une essencerie efficace?

Me RAPHAËL LESCOP :

De quel volume, de quelles proportions? Une essencerie à un volume de...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Bien, une essencerie de...

Me RAPHAËL LESCOP :

De dix point cinq millions (10.5 M), ou une essencerie à un point sept million (1.7 M) de volume annuel?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Une essencerie de zone 1 de l'AQUIP.

M. LUC HARNOIS :

R. Ça peut varier d'une région à l'autre. Les gros délais, souvent, c'est les obtentions de permis, mais en général, selon mon expérience, ça peut varier de deux mois à six mois, là.

Q. [380] Deux mois ou six mois pour acheter le terrain et déterminer l'emplacement...

R. Ah! Vous me dites ouverture d'une essencerie. Si tu as déjà le terrain, si tu n'as pas déjà le terrain, il faudrait peut-être clarifier la question, là.

Q. [381] Non. Mais une fois que quelqu'un décide qu'il veut être en affaires avec une essencerie, combien de temps est-ce que vous pensez que ça prend pour...

R. Bien, l'acquisition... L'acquisition du terrain, ça dépend. Si vous possédez un terrain et que vous voulez faire une essencerie, c'est le délai que je vous ai donné. Si vous faites la recherche d'un terrain et puis vous trouvez le bon terrain, ça peut prendre n'importe où entre un mois et vingt (20) ans là. On n'a aucune idée.

(15 h 13)

Q. [382] D'accord. Je comprends que l'AQUIP n'avait pas en main le rapport évidemment de novembre deux mille douze (2012) de la Régie quand ils ont entamé

leur analyse quant aux régions appropriées, les zones 1, 2, 3, c'est ça?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui, bien effectivement...

Q. [383] Oui.

R. ... on a remis le dossier, la preuve avant.

Q. [384] Alors si je comprends bien le cheminement logique de votre mémoire et de votre témoignage ce matin, vous avez commencé avec les trois grandes régions que vous avez décrites qui sont basées, notamment, sur les incidences fiscales de la vente d'essence au détail, c'est ça?

R. Oui, entre autres.

Q. [385] Et vous avez ensuite calculé le volume moyen de chacune de ces trois zones? Oui?

R. Oui.

Q. [386] Et si je regarde votre mémoire, au Tableau 4, vous avez pris, au Tableau 4 un volume moyen pour le Québec au complet de un point quatre sept million (1,47 M) de litres. C'est ça?

R. Oui, c'était les données de l'époque du ministère des Ressources naturelles.

Q. [387] Oui. Et la zone 1, donc, la région de l'Agence métropolitaine de transport, vous avez expliqué la définition de cette zone comme étant la

zone 1 en partie par la proximité de gros bassins de population, c'est ça?

R. Oui.

Q. [388] C'est en effet une zone urbaine...

R. Oui.

Q. [389] ... au complet. C'est généralement...

R. Généralement.

Q. [390] Est-ce qu'on peut dire généralement que la zone 1, et la région de l'AMT, a été définie ainsi parce que c'est une zone urbaine? Les composantes de cette zone-là sont des régions urbaines.

R. Généralement, oui.

Q. [391] Oui.

R. C'est sûr qu'il y a des plus petites municipalités comme Les Cèdres par exemple, mais oui, généralement, c'est le noyau urbain de Montréal et ses environs.

Q. [392] Oui. Est-ce que vous avez comparé cette région-là de l'AMT avec la région métropolitaine de recensement de Montréal?

R. Non.

Q. [393] Non.

R. On a pris vraiment la région de l'AMT parce que c'était beaucoup plus simple à administrer et c'est, bon.

Q. [394] Pourquoi c'est...

R. Puis il y a une taxe spéciale, bien il y a une taxe spéciale, il y a une taxe supplémentaire alors déjà la région est déjà très bien délimitée, les commerçants connaissent très bien cette région-là donc c'est beaucoup plus facile. Et déjà la taxe de l'AMT vient créer une distorsion donc...

Q. [395] Déjà la taxe vient...

R. Oui.

Q. [396] ... créer une distorsion.

R. Bien, oui, par rapport à la zone limitrophe qui est à l'extérieur de la taxe... à l'extérieur de la zone.

Q. [397] Je vous réfère à notre pièce 33, CWC-33, c'est une liste des, non, excusez-moi, ce n'est pas 33 là. Oui, c'est 33, une liste de la population des régions métropolitaines de recensement selon Statistique Canada. Et je note que la population de Montréal, RMR de Montréal, c'est trois point huit millions (3,8 M) de personnes, trois millions huit cent vingt-quatre (3 824 000) et vous avez écrit dans votre mémoire que la population de l'AMT c'est trois millions huit cent soixante-deux (3 862 000).

R. Oui.

Q. [398] Alors très semblables comme régions?

R. Oui, très semblables.

Q. [399] Est-ce qu'on est d'accord que c'est le trafic entre les différentes municipalités dans cette région qui fait en sorte que c'est une région qui fait du sens au niveau économique?

R. Nous, on n'a pas regardé ça comme ça. Nous, on a vraiment regardé comme zone de taxation, comme agglomération... Le trafic, il y a sûrement du trafic qui sort puis qui rentre aussi de l'AMT et de l'extérieur de l'AMT mais...

(15 h 15)

Q. [400] D'accord. Si je comprends votre mémoire, et je suis de retour aux tableaux 3 et 5 sur les volumes. Vous avez calculé la consommation par personne pour le Québec pour quatre-vingt-seize (96), c'est ça?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [401] Et vous avez utilisé, et vous avez ensuite calculé la consommation par habitant pour deux mille neuf (2009), c'est ça?

R. Oui. C'était les données disponibles à l'époque, oui.

Q. [402] Et l'augmentation entre quatre-vingt-seize (96) et deux mille neuf (2009), c'est trente-cinq

point un (35,1)?

R. Oui.

Q. [403] Et vous avez ensuite utilisé cette augmentation-là pour faire essentiellement une règle de trois?

R. Oui.

Q. [404] Et, ça, c'est la différence entre le tableau 4 et le tableau numéro 5?

R. Exactement.

Q. [405] Essentiellement, le tableau numéro 5, c'est le tableau numéro 4 augmenté de trente-cinq point un (35,1)?

R. Pour ce qui est de la consommation estimée par habitant.

Q. [406] Alors, l'augmentation, je note que, dans les régions éloignées, la consommation par habitant est plus grande que la consommation dans la zone 1 ou la zone 2. Ça, ça vient des chiffres que vous avez calculés en quatre-vingt-seize (96)?

R. Oui. Il y a probablement du transport en commun à Montréal qu'il n'y a pas ailleurs dans les autres régions.

Q. [407] Oui. Et le tableau numéro 5, ça indique deux mille onze (2011) en haut.

R. Oui. Bien, on a pris la population la plus récente

afin de justement pas sous-estimer les volumes, mais arriver le plus possible, au volume le plus près possible de la réalité. Et lorsqu'on a comparé avec les chiffres de la Régie de l'énergie, lorsqu'ils ont été disponibles, on a pu constater qu'on arrivait très près de la réalité.

Q. [408] Oui. O.K. Alors, sur le tableau numéro 5, la population, c'est des chiffres de deux mille onze (2011)?

R. Oui.

Q. [409] Mais la consommation estimée par habitant, c'est deux mille neuf (2009), c'est ça?

R. Effectivement, parce que c'était les données disponibles les plus récentes. Il n'y en avait pas de plus récentes à ce moment-là.

Q. [410] D'accord. Et pour pas sous-estimer, on n'a pas pris la population deux mille neuf (2009), on a pris la population deux mille onze (2011) pour ne pas sous-estimer justement et arriver le plus près possible de la réalité.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Et, là, puisque nos calculs, nos savants calculs sont arrivés à des résultats quasi identiques aux données réelles de la Régie, Maître Richter, je m'attendais presque à des félicitations de votre

part.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

C'est très proche.

M. RENÉ BLOUIN :

R. Merci.

Q. [411] Vous êtes arrivé à quatre point quatre millions (4,4 M) de litres pour la zone 1?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [412] Et si on regarde, comme monsieur Blouin vient de dire, le tableau 9 de la Régie en novembre a estimé à quatre point trois millions (4,3 M) de litres pour la région métropolitaine de recensement de Montréal.

R. C'est très près, mais si on regarde aussi le tableau qu'on a produit ce matin, où on prend vraiment les chiffres de la Régie avec les mêmes municipalités dans les zones, on arrive très près aussi.

Me RAPHAËl LESCOP :

AQUIP-57.

LA PRÉSIDENTE :

Pendant qu'on est sur cette pièce-là, l'AQUIP-0057, est-ce qu'il ne serait pas exact que, pour l'année deux mille dix (2010), à la section « nombre de

postes », entre parenthèses c'est marqué « Régie du bâtiment ». Est-ce que ça ne serait pas plutôt Régie de l'énergie qu'on devrait lire?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui, ça se peut très bien. On a repris le même tableau. Oui. Vous avez raison. On va le corriger. Désolé!

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [413] Vous avez pris les statistiques par municipalités, vous dites?

R. Oui.

Q. [414] Mais c'est plutôt par régions administratives?

R. On pouvait les avoir par municipalités, les données, là, si on allait les chercher. On pouvait demander à la Régie de l'énergie d'aller chercher le fichier. On pouvait faire un calcul pour arriver à ces chiffres-là.

Q. [415] Alors, pour les trois zones, vous avez estimé pour la zone 1, quatre point un millions (4,1 M) de litres, alors à peu près deux fois le volume de quatre-vingt-seize ('96)?

R. Mais nos calculs ont été faits avec le tableau deux mille onze (2011) qui vient avec quatre point quatre (4,4), deux point neuf (2,9) arrondi et un

point huit (1,8).

Q. [416] Oui.

R. Alors, le tableau deux mille dix (2010), c'était seulement pour nous assurer qu'on était dans le droit chemin si on veut. Mais tous nos calculs ont été faits avec quatre point quatre (4,4), deux point neuf (2,9) et un point huit (1,8). Bien, là, j'ai arrondi, mais...

Q. [417] Oui. Mais si je compare le tableau dans votre mémoire avec l'AQUIP-57, nous avons pour la zone 1 un volume moyen estimé qui a à peu près doublé.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [418] Et c'est le volume moyen estimé que vous demandez soit utilisé comme volume de référence pour la zone 1.

R. En fait, c'est quatre point quatre (4,4). Dans notre mémoire, c'est quatre point quatre (4,4). C'est supérieur aux données de la Régie, mais c'est sur cette base-là qu'on a fait nos calculs. On ne recommencera pas nos calculs, on le fait sur cette base-là. Ça surestime peut-être un petit peu le volume mais bon, c'est sur cette base-là qu'on l'a fait.

Q. [419] D'accord. Et pour la zone 2, en quatre-vingt-

seize ('96), le volume moyen, vous l'avez calculé à un point trois cinq millions (1,35 M) de litres.

R. Oui.

Q. [420] Et maintenant, vous proposez deux point huit (2,8), deux point neuf (2,9).

R. Oui, deux point quatre-vingt-huit (2,88), deux point neuf (2,9).

Q. [421] Alors, une réduction du volume actuel de trois point cinq (3,5) par rapport à ce qui existe déjà, trois point cinq (3,5).

R. Bien parce que... C'est que le... Ce qui avait été fait, c'est qu'il n'y avait seulement qu'une zone. Et ça ne répondait pas nécessairement à la réalité du marché québécois. Donc dans la zone 2, c'est deux point neuf (2,9) qu'on demande. C'est plus représentatif de ce marché-là.

Q. [422] Et un point sept (1,7) pour... la zone 3.

R. Oui. Un point soixante-seize (1,76) pour la zone 3, qui est plus représentatif aussi, de cette zone-là. Des marchés éloignés.

Q. [423] Alors votre analyse à cet égard, vous avez commencé avec les zones fiscales, vous avez calculé le volume. Et si je comprends bien, vous avez ensuite déterminé c'était quoi le modèle d'essencerie qui serait nécessaire pour livrer un

tel volume, c'est ça?

R. Oui. On a déterminé le modèle efficace pour atteindre ce volume-là.

Q. [424] D'accord. Et donc, une essencerie, donc trois, trois modèles efficaces selon le volume qui devrait être livré dans chacune des zones.

R. Oui, parce que si on surestime par exemple, si on met une essencerie trop importante pour une région qui est, où ça va être plus difficilement atteignable des volumes importants, ce qui arrive c'est que ça va nous coûter plus cher en fin de compte parce que l'installation nous aura coûtée trop cher pour le volume qu'on sera capable d'atteindre dans la région.

Q. [425] Oui. Et un détaillant ne ferait pas ça.

R. Mais si on veut arriver...

Q. [426] Il ne ferait pas un tel investissement dans une zone éloignée.

M. LUC HARNOIS :

R. En général, non. On ne fera pas un investissement pour une capacité de six millions (6 M) de litres, six millions (6 M) de litres ou quatre point cinq millions (4,5 M) de litres si on n'a pas le potentiel de demande. On fera un investissement pour un quatre point cinq millions (4,5 M) de

litres si on a le potentiel de demande.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

C'est peut-être une... Voilà. Il est trois heures trente (15 h 30). C'est un bon moment je pense pour faire la pause.

LA PRÉSIDENTE :

C'est très bien, Maître Richter, alors nous allons donc terminer l'audience aujourd'hui. On se revoit demain matin à compter de neuf heures pour poursuivre le contre-interrogatoire de Costco. Et bien, bonne fin de journée. À demain.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE

Nous, soussignés, ROSA FANIZZI, et CLAUDE MORIN, sténographes officiels, certifions sous notre serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription fidèle et exacte des notes prises dans cette cause au moyen de la sténotypie et du sténomasque, le tout, conformément à la Loi.

Et nous avons signé,

ROSA FANIZZI

CLAUDE MORIN