Woods s.e.n.c.r.l.
Avocats
2000, av. McGill College, bureau 1700
Montréal (Québec) H3A 3H3
T 514 982-4545 F 514 284-2046

www.boutiquelitige.com

Me Christopher Richter
Ligne directe : (514) 982-4558
Courriel: crichter@woods.qc.ca

Woods

Le 10 mai 2013

PAR DÉPÔT ÉLECTRONIQUE ET PAR MESSAGER

Me Véronique Dubois
RÉGIE DE L'ÉNERGIE
800, Place Victoria, 2e étage
Bureau 2.55
Montréal QC H4Z 1A2

OBJET : 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
Notre dossier : 3949-13

Me Dubois,

La présente faite suite à la réception des réponses de l'AQUIP aux demandes d'engagements formulées par la Régie de l'énergie (« Régie ») en date du 3 mai dernier. Nous avons rédigé la présente lettre ainsi que celle du 25 avril 2013 afin de ne pas divulguer de renseignements confidentiels.

En réponse à l'engagement no. 1, l'AQUIP détermine la valeur des coûts d'exploitation d'un poste d'essence de type libre-service dépanneur opérant dans la zone 1, dont le volume annuel est de 6 millions de litres, à 244 366,00$ ou 277 352,00$, selon les composantes retenues au titre des coûts d'exploitation, soit 4,07 ou 4,62 cents par litre. L'AQUIP soutient donc que les économies d'échelle demeurent marginales malgré l'augmentation des volumes en raison des coûts additionnels requis pour exploiter un tel modèle.

Costco conteste fermement la position de l'AQUIP à cet égard et maintient que le modèle proposé par celle-ci au soutien d'un volume annuel de 4.4 millions de litres dans la zone 1 est bien plus que suffisant pour générer 6 millions de litres sans qu'aucun coût additionnel ne soit encouru; il l'est d'ailleurs pour générer bien au-delà. Il s'agit d'exploiter de façon efficace les investissements et équipements déjà acquis afin d'optimiser leur capacité à générer des volumes. À cet égard, Costco répète tous ses arguments quant aux éléments individuels des coûts d'exploitation que l'AQUIP a

comptabilisés, plusieurs de ces éléments n'étant pas nécessaires pour le détaillant efficace et dont le quantum est souvent exagéré par l'AQUIP.[1]

La réponse de l'AQUIP à l'engagement no. 1 ne corrige aucune des failles fondamentales dans la théorie proposée par l'AQUIP. Costco soulève tout d'abord la contradiction des propos de celle-ci aux fins de description de son modèle, à savoir qu'il s'agit « d'un poste d'essence efficace ayant un débit annuel représentatif dans chacune des zones »[2].

En effet, la position à l'effet « qu'il y a d'abord lieu de fixer un volume annuel représentatif pour chacune des zones pour ensuite établir les coûts d'exploitation d'un poste d'essence libre-service dépanneur exploité efficacement »[3] ne saurait rencontrer la finalité de l'article 59 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*, soit la détermination des coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace. Il est reconnu que seule l'essencerie modèle jugée efficace doit être considérée aux fins de la détermination du montant des coûts d'exploitation, laquelle est dans l'intérêt des consommateurs[4].

Or, la méthodologie proposée par l'AQUIP au soutien du modèle proposé, autant dans son mémoire que celui en réponse à l'engagement no. 1, repose sur la défense de l'essencerie typique et moyenne[5]. Cette méthode prévoit tout d'abord l'établissement des zones, lesquelles sont basées selon les régions fiscales[6], ensuite la fixation des volumes annuels moyens actuels dans chacune de celles-ci, pour finalement déterminer quel serait le modèle d'essencerie le plus efficace pour produire de tels volumes. Cette méthodologie de la moyenne a été maintes fois affirmée lors de l'audience des 18 et 19 mars 2013 par les représentants de l'AQUIP[7].

Une telle méthode de détermination du modèle de référence repose sur la prémisse que les volumes moyens actuels sont représentatifs de volumes générés par des essenceries efficaces. Or, non seulement celle-ci est fausse, mais elle n'a pas été reconnue par la Régie comme étant représentative de l'efficacité à laquelle le consommateur est en droit de souhaiter du marché québécois[8]. En effet, elle tend à niveler vers le bas le potentiel des essenceries québécoises et à surévaluer les coûts d'exploitation, le tout au détriment des consommateurs, qui se retrouvent à payer leur essence plus

---

[1] Plan d'argumentation de Costco, par. 86 à 135.
[2] Réponses de l'AQUIP aux demandes d'engagements formulées par la Régie de l'énergie le 19 mars 2013 p. 2.
[3] Réponses de l'AQUIP aux demandes d'engagements formulées par la Régie de l'énergie le 19 mars 2013 p. 2.
[4] Plan d'argumentation de Costco par. 5-6 et 35-37; D-99-133, pp. 5, 14-15, 38 et 43; D-2001-166, p. 25-32; D-2002-80, p. 17-19; D-2003-126, p. 24, D-2006-112, p. 4.
5 Plan d'argumentation de Costco par. 23; Notes sténographiques de l'audience « Huis Clos » du 19 mars 2013, pp. 48-49.
[6] Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 p. 16.
[7] À titre d'exemple, voir les notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 7-9, 17-18, 31-35 et 45-47; voir aussi Mémoire et preuve de l'AQUIP pp. 5-7, et la réponse no. 1.1 de l'AQUIP aux demandes de renseignements #1 de la Régie (28 septembre 2012).
[8] Plan d'argumentation de Costco par. 84; Décision D-99-133, p.43.

chère[9]. Costco réitère que les objectifs législatifs d'efficacité et de promotion des intérêts des consommateurs exigent une utilisation optimale des installations pétrolières actuelles et conteste ainsi donc la méthodologie préconisée par l'AQUIP[10].

Un simple calcul, eu égard aux données soumises par l'AQUIP au soutien du modèle proposé pour la zone 1 dont le volume annuel est estimé à 4.4 millions de litres, suffit pour démontrer que l'AQUIP sous-estime largement les volumes pouvant être générés par un tel modèle :

DESCRIPTION	CALCULS	RÉSULTAT
Nombre de transactions par jour :	(4 418 939 litres / 38 litres/transactions[11])/ 365 jours	319 transactions par jour
Nombre de transactions durant les heures de pointe :	42 heures de double présence par semaine, soit 6 heures par jour en moyenne, à 60 transactions par heure[12].	360 transactions par jour
Balance de transactions pour les 12 heures restant	319 transactions-360 transactions	0 (aucun)

Il appert dudit tableau que le modèle proposé par l'AQUIP reste ouvert malgré le fait qu'elle ne vende aucune essence en dehors des heures de pointe.

Un tel modèle ne saurait rencontrer les critères d'efficacité soutenus par la loi. Il s'agit d'une démonstration flagrante que les volumes proposés par le modèle de l'AQUIP sont sous-estimés, ayant pour conséquence la hausse des coûts d'exploitation par litre[13].

---

[9]Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 48-49 et 56-57; Notes sténographiques du 19 mars 2013 pp. 197-198; Plan d'argumentation de Costco par. 33-34 et 77-78; Preuve de Costco, pp. 6 et 7; Réponses de Costco aux demandes de renseignement de la Régie no. 3.1 et 3.2, et de l'AQUIP no. Q2.

[10] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 61-62; Plan d'argumentation de Costco par. 64-65.

[11] Mémoire et preuve de l'AQUIP tableau no.18; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 72 à 74.

[12] Selon l'AQUIP, la deuxième caissière est nécessaire aux heures de pointe (42h/semaine) quand il y a entre 60 et 110 transactions à l'heure, et « la très grande majorité » des transactions lors des heures de pointe sont des achats d'essence. Il faut en ajouter les 10 à 15% des transactions payées à la pompe, selon la réponse no 18 de l'AQUIP aux demandes de renseignement de Costco. Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 p. 77 et généralement les pp. 75-79 et 84-87.

[13] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 63-65.

Ce modèle soulève un autre élément contradictoire, soit la réquisition d'une double présence d'un employé aux heures de pointe, bien qu'il soit reconnu par l'AQUIP que 75% des transactions se font par cartes de crédit ou de débit.[14] L'AQUIP justifie cette double présence par une utilisation de l'ordre de 10 à 15 % par les clients du système de paiement aux pompes[15]. Retenir une telle réalité de modèle est un non-sens d'un point de vue économique et ne saurait être reconnue comme un gage d'efficacité.

Loin de chercher la façon efficace de vendre 6 millions de litres d'essence par année, l'AQUIP cherche dans sa preuve à l'audition et la réponse à son engagement no. 1 à gonfler les coûts d'exploitation et à sous-estimer la capacité volumétrique des équipements compris dans son modèle.

Contrairement à la position de l'AQUIP, Costco soutient que la première étape doit consister avant tout à établir le modèle jugé efficace au Québec, pour ensuite déterminer les coûts d'exploitation de ce dernier, pour finalement déterminer dans quelles régions un tel modèle peut être implanté[16]. Le modèle présenté par Costco en est un d'une efficacité indiscutable et raisonnable, qui permet une diminution des prix au bénéfice des consommateurs. En plus, ce modèle est déjà présent dans plusieurs marchés au Québec, et pourrait être implanté dans n'importe quelle région urbaine de 50 000 habitants ou plus[17].

Costco conteste donc le modèle proposé par l'AQUIP en réponse à l'engagement no. 1, ce dernier étant basé sur les mêmes prémisses que celui proposé au soutien de sa preuve. En effet, ce modèle prévoit une augmentation de plusieurs composantes des coûts d'exploitation, bien que plusieurs soient fixes, et ce, afin de justifier une augmentation du montant au cent le litre. À titre d'exemple, l'AQUIP propose davantage d'heures de double présence au soutien du modèle proposé à 6 millions de litres, bien qu'il soit évident qu'une telle proportion de double présence aux caisses n'est pas justifiée. Costco réitère qu'une grande partie des coûts d'exploitation sont fixes et ainsi, ne sauraient être influencés par l'augmentation des volumes d'une essencerie[18]. Ainsi, le modèle proposé par l'AQUIP au soutien d'un volume annuel de 4.4 millions de litres dans la zone 1 est amplement suffisant pour générer plus que 6 millions de litres sans qu'aucun coût additionnel ne soit encouru.

L'AQUIP soutient que le modèle proposé en réponse à l'engagement no. 1 n'est implantable que dans la zone 1, soit la grande région de Montréal (AMT). En effet, autant dans sa preuve qu'à l'audience, l'AQUIP soutient que la zone 2 n'a pas un volume moyen suffisant pour justifier

---

[14] Mémoire et preuve de l'AQUIP p. 18, tableau 18; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 p. 59.
[15] Réponse 18 de l'AQUIP à la demande de renseignements de Costco; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 79-83; Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 62-63.
[16] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 60-61 et 87-88.
[17] Plan d'argumentation de Costco par. 71; Tableau 5, « Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel » (novembre 2012); Tableau des régions déposé en cours d'audience mais non coté, voir notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 79-81 (copie ci-jointe).
[18] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 p. 62; Plan d'argumentation de Costco par. 31 et 82 et les documents de la Régie y référés.

l'implantation du même modèle que celui de la zone 1[19]. À cet égard, Costco précise que le processus de détermination des zones par l'AQUIP pour l'implantation du modèle jugé efficace ne respecte pas la réalité économique du marché. En effet, la simple constatation du caractère hétéroclite de la zone 2, reconnu par les représentants de l'AQUIP lors de l'audience des 18 et 19 mars 2013[20], suffit à réaliser l'illogisme de cette zone ainsi que le préjudice que subiraient de nombreux consommateurs en se voyant injustement privés des bénéfices des essenceries efficaces[21].

Contrairement à l'AQUIP, Costco soutient que le modèle qu'elle propose peut être implanté dans toutes les régions urbaines (RMR et AR) au Québec de 50 000 habitants ou plus où il est possible d'installer un magasin à grande surface ou autre commerce apte à générer de l'achalandage. En effet, une ville de 50 000 habitants offre un volume de vente d'essence suffisant pour supporter plusieurs essenceries avec chacune un débit de 10,5 millions de litres par année. [22] Si la Régie devait conclure à l'opportunité de déterminer des régions distinctes, Costco prétend qu'il y aurait lieu d'en créer deux: 1) les régions urbaines de 50 000 habitants et plus; 2) les régions de moins de 50 000 habitants[23]. Ceci n'est pas complexifier les choses, c'est respecter la réalité.

Finalement, la réponse de l'AQUIP ne fait aucune mention des rabais disponibles aux détaillants. Le mandat d'intérêt public et de la recherche de la vérité de la Régie requiert de celle-ci qu'elle prenne en considération ces derniers dans la détermination des coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce de façon efficace[24]. Considérer ces coûts ne ferait que refléter la réalité commerciale alors que les ignorer serait une injustice grave à l'endroit des consommateurs. La Régie tient compte déjà d'autres coûts reliés au coût d'acquisition d'essence, telles les pertes d'inventaire et les pertes dues à l'évaporation.

L'AQUIP a répété à plusieurs reprises, dans son mémoire et à l'audience, qu'il n'existe aucun détaillant au Québec ayant accès aux rabais sur le prix d'acquisition d'essence.[25] C'est seulement après avoir été confrontée avec une preuve contraire qu'elle a reconnu l'existence des rabais pour des détaillants indépendants opérant quelques essenceries efficaces.[26] Après vérification, l'AQUIP a

---

[19] Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 34-35; Mémoire et preuve de l'AQUIP pp. 6-8.
[20] Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 31-32 et 35.
[21] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 67-68 et 82-83; Plan d'argumentation de Costco par. 156-157.
[22] Plan d'argumentation de Costco par. 14, 148-155.
[23] Plan d'argumentation de Costco par. 151 et 165; Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 77-83; Tableau des régions déposé en cours d'audience mais non coté, voir notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 79-81.
[24] Plan d'argumentation de Costco par. 136-145; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 109-129.
[25] Réponse no. 1.5 de l'AQUIP aux demandes de renseignements de la Régie (28 septembre 2012); Notes sténographiques de l'audience du 18 mars 2013 pp. 37-39, 156-158; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 45, 94-95, 98 et 107.
[26] Pièce Costco-62; Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 12-14, 32-35 et 53-57. ; Notes sténographiques de l'audience du 19 mars 2013 pp. 155-157.

ensuite reconnu la disponibilité des rabais pour certains détaillants arborant la bannière d'un distributeur en réseau de plus grande envergure.[27]

Les explications après coup de l'AQUIP, auxquelles Me Lescop fait référence dans sa lettre datée du 3 mai 2013, démontrent une incompréhension grave de l'industrie en confondant la notion du détaillant et du distributeur. Un détaillant ayant quelques essenceries, mais ne faisant aucun transport d'essence, n'est pas un distributeur.[28]

L'AQUIP avait tort sur la disponibilité des rabais à la rampe aux détaillants. L'AQUIP avait également tort de proposer un modèle d'essencerie qui ne vend aucune essence en dehors des heures de pointe, mais qui demeure ouverte malgré tout.

Le modèle d'essencerie proposé à l'audience par l'AQUIP pour la grande région de Montréal (AMT), avec un volume de 4,4 millions de litres, est un non-sens. Celui proposé en réponse à son engagement no. 1 est également un non-sens, dépourvu de toute logique économique ou même mathématique, et ce, pour les mêmes motifs. Costco soumet que la Régie devrait adopter le modèle proposé par Costco, seul qui est conçu afin d'assurer aux consommateurs l'efficacité dont ils ont le droit de s'attendre des détaillants d'essence québécois.[29]

Quant à la réponse de l'AQUIP à son engagement no. 2, Costco réitère qu'un détaillant n'a besoin d'aucun pylône pour vendre de façon efficace compte tenu de l'achalandage généré par le jumelage avec d'autres produits et services.

Recevez, Me Dubois, l'expression de nos salutations distinguées.

Woods s.e.n.c.r.l.

Christopher Richter

---

[27] Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 13-14.

[28] Tel que démontré à l'audience, la plupart des membres de l'AQUIP sont des distributeurs, et non pas des détaillants; Notes sténographiques de l'audience du 18 mars 2013 pp. 130-153; Notes sténographiques « Huis Clos » de l'audience du 19 mars 2013 pp. 46-49; Voir également pièces Costco-55 et 56.

[29] Pièce Costco-29; réponse no. 2.1 de Costco aux demandes de renseignement no. 1 de la Régie; Plan d'argumentation de Costco.