

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE EN RÉVISION DE LA  
DÉCISION D-2013-087 RENDUE  
DANS LE DOSSIER R-3787-2012

DOSSIER : R-3852-2013

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente  
Mme FRANÇOISE GAGNON  
M. PIERRE MÉTHÉ

AUDIENCE DU 11 MARS 2014

VOLUME 1

ROSA FANIZZI  
Sténographe officielle

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT  
procureur de la Régie

REQUÉRANTE :

Me CHRISTOPHER RICHTER  
Me CHANELLE CHARRON-WATSON  
procureurs de Costco Wholesale Canada Ltd;

INTÉRESSÉE :

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS  
procureur de Association québécoise des  
indépendants du pétrole (AQUIP)

TABLE DES MATIERES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	4
PLAIDOIRIE PAR Me CHRISTOPHER RICHTER	6
PLAIDOIRIE PAR Me CHANELLE CHARRON-WATSON	75
PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	121
RÉPLIQUE PAR Me CHRISTOPHER RICHTER	216

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce onzième (11e)  
2 jour du mois de mars :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du onze (11) mars  
8 deux mille quatorze (2014), dossier R-3852-2013.  
9 Costco Wholesale Canada Ltd. Demande en révision de  
10 la décision D-2013-087 rendue dans le dossier  
11 R-3787-2012. Les régisseurs désignés dans ce  
12 dossier sont maître Lise Duquette, présidente de la  
13 formation, de même que madame Françoise Gagnon et  
14 monsieur Pierre Méthé.

15 Le procureur de la Régie est maître Louis Legault.  
16 La requérante est Costco Wholesale Canada Ltd,  
17 représentée par maître Chanelle Charron-Watson et  
18 maître Christopher Ritcher.

19 L'intéressée est l'Association québécoise des  
20 indépendants du pétrole, représentée par maître  
21 Pierre-Olivier Charlebois.

22 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
23 désirent présenter une demande ou faire des  
24 représentations au sujet de ce dossier? Je  
25 demanderais par ailleurs aux parties de bien

1 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
2 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
3 Aussi auriez-vous l'obligeance de vous assurer que  
4 votre cellulaire est fermé durant la tenue de  
5 l'audience. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bonjour à tous. Merci, Madame la greffière.  
8 En premier lieu, on est aussi aujourd'hui... on  
9 était supposé de se rencontrer en février.  
10 Malheureusement, il y a eu des ennuis de santé.  
11 J'espère que tout va bien de ce côté-là.

12 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

13 C'est gentil de le demander. ... est en pleine  
14 santé. J'ai un beau bébé en fait.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 C'est une excellente nouvelle. J'espère que ça va  
17 bien pour tout le monde. On s'inquiétait un petit  
18 peu quand on a eu les nouvelles. Voilà! Voici  
19 comment nous prévoyons fonctionner pour l'audience.  
20 Nous entendrons les représentations des deux  
21 parties, débutant avec les représentants de Costco  
22 Wholesale Canada avec maître Richter et maître  
23 Charron-Watson, suivi de l'AQUIP avec maître  
24 Charlebois, pour terminer avec votre réplique s'il  
25 y a lieu.



1 c'est les deux vices de fond soumis par Costco à  
2 l'égard de la décision de la première formation  
3 dans la décision D-2013-087 qui traite des produits  
4 pétroliers, et plus spécifiquement des coûts  
5 d'exploitation pour une essencerie efficace au  
6 Québec.

7 Costco demande à la Régie de corriger ces  
8 deux vices de fond pour assurer que le résultat de  
9 l'audition sur les coûts d'exploitation est  
10 conforme à la Loi et conforme à la réalité du  
11 marché, tel que démontré par la preuve en première  
12 instance. À cet égard, Costco soumet que le but de  
13 la Loi sur les produits pétroliers, qui est la loi  
14 dans laquelle on trouve l'article 67, qui est la  
15 présomption de concurrence déloyale, n'est pas de  
16 cacher une marge pour les distributeurs, une marge  
17 de une ou deux cents. Et c'est ça le résultat de la  
18 décision finale, et c'est une décision qui est  
19 carrément contraire à l'objectif de la Loi d'une  
20 façon illogique et insoutenable, et ça constitue un  
21 vice. Donc ça, c'est le premier vice.

22 Brièvement, le but de la Loi, c'est de  
23 créer un prix de référence afin de faciliter  
24 l'opération de la présomption à l'article 67. C'est  
25 une présomption de vente à perte, c'est-à-dire un

1       prix inférieur selon la terminologie de l'article  
2       67, un prix inférieur à ce qu'il en coûte à un  
3       détaillant pour acquérir et revendre ses produits.  
4       Et ce n'est pas le résultat de la décision finale  
5       de la première formation; donc, c'est en  
6       contradiction totale avec la loi et nous vous  
7       soumettons que c'est insoutenable comme résultat,  
8       insoutenable comme façon d'appliquer la loi.

9       (9 h 06)

10      Le deuxième vice est sur la question du volume  
11      d'une essencerie de référence, et Costco vous  
12      soumet que l'essencerie de référence doit être une  
13      qui est opérée de façon efficace et ayant seulement  
14      les coûts raisonnables et nécessaires selon la loi  
15      est d'ignorer la véritable capacité volumétrique de  
16      cette essencerie et de ses installations de cette  
17      essencerie de référence, est une erreur majeure qui  
18      a un effet majeur et déterminant sur le résultat et  
19      c'est ça que la première formation a fait, ils ont  
20      ignoré, ils ont choisi certains éléments de preuve  
21      qui sont en contradiction totale avec les autres  
22      témoignages de l'AQUIP et ils ont ignoré les autres  
23      éléments de preuve venant de toutes les autres  
24      parties intéressées.

25                    Donc, ils sont arrivés à une solution qui

1 est, selon la preuve, et ça, c'est une erreur, un  
2 vice grave de fait, le deuxième vice, la première  
3 serait plutôt un vice grave de droit dans  
4 l'application de la loi.

5 Nous vous avons soumis un plan d'arguments  
6 de vingt-sept (27) pages, je pense. Je vais passer  
7 à travers ce plan d'arguments en commençant au  
8 début et jusqu'à la fin de la présentation de nos  
9 arguments sur le premier vice et ensuite maître  
10 Charron-Watson va continuer à vous présenter nos  
11 arguments sur le deuxième.

12 Au paragraphe 2 de notre plan nous vous  
13 présentons le calcul parce que la décision finale  
14 en l'espèce, on peut réduire la décision finale à  
15 un calcul mathématique. Alors pour démontrer  
16 comment le vice allégué est grave et déterminant,  
17 on n'a qu'à regarder le calcul mathématique et voir  
18 quelle est la différence si on change ce calcul et  
19 c'est une différence déterminante et importante.

20 Alors au paragraphe 2 on voit, après le  
21 paragraphe 2, on a le montant total des coûts, des  
22 sorties d'argent, divisé par le nombre de litres  
23 vendus annuellement et le résultat c'est un montant  
24 par litre de coûts d'exploitation et c'est le  
25 montant qui a été fixé, c'est la conclusion; la

1 conclusion de trois virgule cinq cents (3,5 ¢)  
2 c'est la conclusion de la décision finale, c'est  
3 aussi simple que ça.

4 Alors quand il y a un calcul mathématique,  
5 s'il y a une erreur dans le calcul, évidemment, il  
6 y a une erreur de logique et je vais vous présenter  
7 aussi, mais on connaît tous la jurisprudence sur la  
8 révision administrative devant la Régie, nous avons  
9 un fardeau à remonter sur, c'est notre fardeau  
10 d'établir qu'il y a un vice grave et déterminant,  
11 que le résultat est insoutenable et je vous sou mets  
12 que dans une affaire de mathématique, quand il y a  
13 une erreur de calcul qui est grave et déterminante,  
14 c'est un vice grave. C'est un des indices, au  
15 moins, qu'il y a un vice grave.

16 Le calcul mathématique est erroné à cause  
17 des deux vices en question et ces deux vices  
18 démontrent les erreurs dans le syllogisme logique  
19 de la première formation et donc deux éléments  
20 insoutenables dans la décision finale.

21 Premièrement, comme j'ai dit, un élément  
22 majeur a été exclu du calcul à cause de  
23 l'application erronée de la loi par la première  
24 formation, c'est-à-dire l'exclusion des rabais sur  
25 le coût d'acquisition et, comme nous avons expliqué

1 au paragraphe 3 a) les rabais sur le coût  
2 d'acquisition sont enlevés carrément du résultat  
3 final donc, si nous avons un rabais de un cent  
4 (1 ¢) par litre, le trois virgule cinq (3,5)  
5 devient deux virgule cinq (2,5) donc on parle, ici,  
6 des montants qui sont très significatifs, très  
7 importants dans le résultat final. Si nous avons  
8 raison, le résultat des calculs mathématiques est  
9 réduit en conséquence directement et c'est une  
10 conséquence majeure sur le résultat final.

11 Pour le deuxième vice, la première  
12 formation est arrivée à une conclusion sur le  
13 volume de l'essencerie de référence qui est  
14 incohérente avec leurs autres conclusions par  
15 rapport avec l'essencerie de référence, une  
16 conclusion sur le volume qui est insoutenable selon  
17 la preuve et on revoit, si on regarde encore le  
18 calcul au paragraphe 2, le plus qu'on augmente  
19 c'est le cinq point cinq millions (5,5 M) de litres  
20 qui est le volume. Le plus qu'on augmente le  
21 volume, le plus qu'on diminue proportionnellement  
22 le résultat donc, encore une fois, c'est un chiffre  
23 extrêmement important qui a une conséquence directe  
24 et proportionnelle sur le résultat.

25 Je passe au paragraphe 5 dans la deuxième

1 partie de notre plan, notre demande de révision est  
2 faite en vertu de l'article 37 de la Loi sur la  
3 Régie de l'énergie, la LRE.

4 La Régie peut d'office ou sur demande  
5 réviser ou révoquer toute décision  
6 qu'elle a rendue.

7 Et en vertu du troisième paragraphe :

8 Lorsqu'un vice de fond ou de procédure  
9 est de nature à invalider la décision.

10 Et comme j'ai dit, je pense qu'on connaissait très  
11 bien les pouvoirs de révision de la Régie. Ce n'est  
12 pas un appel, ce n'est pas une révision judiciaire,  
13 nous sommes tous conscients mais la Régie, par  
14 contre, doit considérer s'il y avait un vice de  
15 fond de nature à invalider la décision de la  
16 première formation et, si c'est le cas, la Régie  
17 doit soit réviser, soit révoquer la décision de la  
18 première formation.

19 Nous vous soumettons qu'en l'espèce les  
20 erreurs de faits et de droit invoquées par Costco  
21 sont substantielles, manifestes et déterminantes et  
22 le résultat de chacune de celles-ci est d'exagérer  
23 le montant final fixé par la première formation tel  
24 que j'ai déjà expliqué et tel que notre plan  
25 explique aux paragraphes 10 et 11 et donc Costco

1 demande la révision de la décision comme étant la  
2 solution la plus pragmatique, que la Régie révise  
3 la décision finale et fixe le montant à titre de  
4 coûts d'exploitation à un montant de deux cents  
5 (2 ¢) par litre ou moins selon votre jugement et  
6 évaluation de la preuve.

7           Alors le premier vice plus en détail, je  
8 suis au paragraphe 14 de notre plan. La première  
9 chose à constater, je pense que c'est important  
10 pour comprendre les enjeux et la dynamique ici,  
11 c'est que il y avait des pourparlers en avance de  
12 l'audition devant la première formation parce que  
13 on n'était pas sûrs que c'était nécessaire d'avoir  
14 une audition et il y avait une chose qui n'était  
15 pas réglée entre les parties et c'était la question  
16 des rabais sur le prix d'acquisition. Alors on  
17 n'était pas capables de s'entendre sur la nature de  
18 la preuve à être admise des deux côtés et soumise à  
19 la Régie sur cette question-là et c'est la question  
20 qui a fait en sorte que c'était nécessaire d'avoir  
21 une audition. L'AQUIP ne voulait pas admettre que  
22 les détaillants pourraient bénéficier d'un rabais  
23 sur le coût d'acquisition.

24           Si on regarde leur réponse, notre pièce  
25 numéro 4, pas les autorités mais les pièces, c'est

1 la réponse 1.5 qui est importante.

2 Les détaillants...

3 Et c'est les réponses de l'AQUIP à la demande de  
4 renseignements de la Régie.

5 Les détaillants ou regroupements de  
6 détaillants...

7 Donc des réseaux aussi.

8 ... ne peuvent bénéficier de rabais de  
9 rampes. Seules les entreprises qui, en  
10 plus de la vente au détail, s'engagent  
11 dans la distribution de produits  
12 pétroliers peuvent avoir accès aux  
13 rabais de rampes. Elles doivent  
14 évidemment assumer les coûts de siège  
15 social liés à ces activités,  
16 distinctes de celles des détaillants  
17 visés par la Loi de la Régie de  
18 l'énergie.

19 Et donc il faut souligner que l'AQUIP, les membres  
20 de l'AQUIP, sont des distributeurs, sont des  
21 réseaux de distributeurs régionaux au Québec qui  
22 fournissent des détaillants en essence.

23 Alors ça, c'est la première place où  
24 l'AQUIP a dit que les rabais ne sont pas  
25 disponibles aux détaillants individuellement ou les

1 regroupements et ils ont par la suite à l'audition  
2 répété ça mais, maintenant, je vous explique les  
3 pourparlers en avance de l'audition. On n'était pas  
4 capables parce que notre interprétation, nous  
5 savons, Costco soumettait que ça, c'était faux,  
6 simplement faux et on n'était pas capables de faire  
7 bouger l'AQUIP donc c'était nécessaire d'avoir une  
8 audition sur la question de la disponibilité des  
9 rabais à la rampe, rabais sur le coût d'acquisition  
10 et, là, je vais vous souligner aussi une différence  
11 de terminologie parce que, au début, je pensais que  
12 la différence entre nous et l'AQUIP était  
13 simplement une différence de terminologie parce que  
14 la Régie, dans sa décision finale, et l'AQUIP, ils  
15 parlent toujours de rabais à la rampe. Nous parlons  
16 de rabais sur le coût d'acquisition parce que la  
17 question c'est peut-être une simple différence de  
18 terminologie, ça démontre la gravité du vice de  
19 fond ici parce que on achète, le distributeur  
20 achète l'essence à la rampe, donc un rabais à la  
21 rampe c'est un rabais qui est disponible par  
22 définition au distributeur et, si on lit 1.5 de  
23 l'AQUIP, on pourrait peut-être croire que leur  
24 point c'était simplement, mais un rabais à la rampe  
25 ce n'est disponible qu'au distributeur parce que

1 c'est seulement le distributeur qui va à la rampe,  
2 un détaillant reste à son essencerie, il ne va pas  
3 à la rampe donc lui, il achète du distributeur donc  
4 il n'a pas le rabais à la rampe, il a un rabais du  
5 distributeur, s'il en a un.

6 Mais ce n'était pas ça. On a eu des  
7 discussions à l'avance avec l'AQUIP, on a essayé de  
8 se comprendre puis l'AQUIP a été claire « Non, le  
9 détaillant n'a jamais de rabais sur le coût  
10 d'acquisition. Jamais. ». Ce n'est pas simplement  
11 une différence de terminologie, c'est une  
12 différence sur une question de fond factuelle et  
13 nous avons au paragraphe 68 de notre plan, il y a  
14 plusieurs autres références où les témoins de  
15 l'AQUIP ont répété encore et encore « Non, il n'y a  
16 pas, les détaillants ils n'ont jamais un rabais. ».  
17 L'AQUIP dit que les rabais à la rampe qui existent  
18 pour les distributeurs ne sont pas passés, ils ne  
19 sont jamais passés aux détaillants parce que les  
20 distributeurs, on a besoin de cette marge-là pour  
21 couvrir ses propres coûts donc le distributeur, les  
22 membres de l'AQUIP, ne passent jamais ces rabais-là  
23 aux détaillants indépendants.

24 Alors donc une audience était nécessaire et  
25 c'est notre prétention que c'est très, très clair

1 que la preuve est complètement contraire aux  
2 prétentions de l'AQUIP. La preuve est à l'effet que  
3 les rabais existent dans le marché, existent dans  
4 certains cas même pour les détaillants en réseau et  
5 existent certainement pour les détaillants  
6 indépendants comme Costco.

7 Costco n'est pas liée avec les raffineurs,  
8 n'est pas liée avec les distributeurs comme les  
9 membres de l'AQUIP donc c'est Costco qui est le  
10 seul détaillant qui est présent devant la Régie et  
11 c'est Costco qui est le seul indépendant qui est  
12 devant la Régie.

13 (9 h 23)

14 Et je vais passer plus tard en détail sur la preuve  
15 mais comme introduction je pense que ça vous donne  
16 l'essentiel de nos arguments. Le problème, donc,  
17 avec la décision finale, c'est qu'après avoir  
18 décidé d'avoir une audition sur cette question, les  
19 parties se présentent, les parties présentent leur  
20 preuve et dans la décision finale il y a quatre  
21 paragraphes sur les rabais, nous les avons  
22 reproduits au paragraphe 15 de notre plan  
23 d'arguments et les quatre paragraphes disent que la  
24 Régie n'a pas le pouvoir de regarder les rabais,  
25 que c'est contraire à la loi regarder les rabais.

1           Donc ce n'est pas une question, ce n'est pas un  
2           vice de fond sur les faits, c'est un vice de fond  
3           sur le droit. La Régie a refusé d'exercer sa  
4           compétence, la Régie, nous soumettons, a le pouvoir  
5           de regarder les rabais et ne peut pas nier ce  
6           pouvoir comme ils l'ont fait. Et les quatre  
7           paragraphe sont très clairs, il n'y a aucune  
8           discussion de la preuve quant aux rabais parce que  
9           le plan d'arguments de l'AQUIP parle très  
10          longuement de la preuve, en détail sur la preuve,  
11          mais la Régie n'a même pas considéré la preuve. Le  
12          vice de fond que nous vous soumettons, c'est le  
13          refus de regarder la preuve, l'interprétation de la  
14          loi à l'effet que il n'y a aucune compétence pour  
15          regarder la preuve à cet égard.

16                       Alors la première formation a écrit, au  
17          paragraphe 211 de la décision finale :

18                                       Costco propose à la Régie de tenir  
19                                       compte des rabais à la rampe de  
20                                       chargement pour fixer le montant au  
21                                       titre des coûts d'exploitation.

22          Alors encore là, la différence de terminologie  
23          « rabais à la rampe » « rabais sur les coûts  
24          d'acquisition », je pense à l'audition on était  
25          assez clairs sur cette distinction-là. La Régie

1 préfère la terminologie « rabais à la rampe » mais  
2 j'espère que ce n'était pas ça la confusion parce  
3 que c'est assez clair qu'on parle des détaillants.  
4 L'article 59 et l'article 67, on parle des  
5 détaillants et si l'erreur de la Régie c'est de  
6 penser qu'un détaillant ne peut pas avoir des  
7 rabais à la rampe parce que les rabais à la rampe  
8 sont à la rampe et sont disponibles seulement au  
9 distributeur mais c'est comme il y a un plus grand  
10 problème dans la compréhension de la Régie et il y  
11 a un plus grand vice, je vous sou mets. Il y a une  
12 mécompréhension totale de l'industrie et je ne  
13 pense pas que c'est ça. Donc je pense que la Régie  
14 parlait des rabais disponibles aux détaillants et  
15 au paragraphe 212, elle dit :

16 La Régie est d'avis que les rabais à  
17 la rampe de chargement font partie du  
18 coût d'acquisition...

19 Donc on parle de l'acquisition par le détaillant.

20 ... et ne représente donc pas un coût  
21 d'exploitation.

22 Donc elle créé une dichotomie entre les coûts  
23 d'exploitation et les coûts d'acquisition.

24 Paragraphe 213 :

25 Par ailleurs, ces rabais ne sont pas

1 pris en compte dans l'établissement du  
2 prix minimal à la rampe de chargement  
3 prévu à l'article 67 de la LPP. En  
4 effet, le prix minimal à la rampe de  
5 chargement correspond à celui indiqué  
6 dans Bloomberg Oil Buyers' Guide...

7 Pour Montréal.

8 ... périodique désigné par le ministre  
9 dans un avis publié à la Gazette  
10 officielle du Québec.

11 Donc la Régie fait une interprétation de la loi  
12 pour conclure au paragraphe 214 :

13 Ainsi, la Régie ne peut considérer les  
14 rabais à la rampe de chargement aux  
15 fins de fixer un montant au titre des  
16 coûts d'exploitation.

17 Ne peut pas, c'est ça leur conclusion, ils  
18 refusent, suite à leur interprétation de la loi, de  
19 regarder la preuve sur la question des rabais sur  
20 le coût d'acquisition et cela est un vice de fond.

21 Pourquoi? Parce que c'est l'équivalent de  
22 refuser d'exercer la compétence de la Régie. La loi  
23 est claire, la Régie a une compétence large pour  
24 regarder tous les coûts nécessaires et raisonnables  
25 pour exploiter une essencerie de façon efficace et

1 je vais passer en détail nos arguments sur  
2 l'interprétation législative.

3 Dans son plan d'argumentation, l'AQUIP n'a  
4 pas traité de ce refus de la Régie d'exercer sa  
5 compétence. L'AQUIP dit au paragraphe 23 de son  
6 plan que :

7 La Régie a rendu la Décision Finale  
8 sur la base de la preuve déposée au  
9 dossier.

10 Bien je viens de vous lire les quatre paragraphes  
11 qui parlent des rabais. Il n'y a aucune discussion  
12 de la preuve alors je demande quelle décision est-  
13 ce que l'AQUIP est en train de lire? La Régie n'a  
14 pas fait sa décision finale sur la base de la  
15 preuve, pas quant aux rabais. La décision finale  
16 est faite sur la base d'une interprétation du texte  
17 de la loi. Ils ont carrément écarté toute la preuve  
18 sur les rabais même si c'était le point central de  
19 l'audition. Il n'y a aucune preuve mentionnée aux  
20 paragraphes 211 à 214 ni, par ailleurs, dans les  
21 autres paragraphes de la décision finale.

22 Alors le plan de l'AQUIP fait l'argument  
23 factuel que la Régie n'a pas fait, et c'est  
24 correct, une fois que nous vous avons convaincus  
25 qu'il y a un vice de fond, nous pouvons avoir ce





1 question de droit pertinente.  
2 Donc, ici, nous parlons d'une omission de se  
3 prononcer sur l'élément de preuve important à cause  
4 d'une erreur importante de droit et cet extrait, en  
5 fait, a été cité aussi par la Régie dans sa  
6 décision D-2009-2 qui est à notre onglet 14.  
7 Godin est une décision très connue, je suis sûr.  
8 (9 h 31)  
9 Donc, paragraphe 20, juste pour souligner  
10 l'importance du vice allégué, c'est notre  
11 prétention que l'omission de se prononcer sur une  
12 question essentielle comme les rabais constitue un  
13 refus insoutenable d'exercer la compétence et la  
14 discrétion octroyées par le législateur et ceci  
15 constitue une erreur, un vice de fond important et,  
16 juste pour souligner ça par analogie à la révision  
17 judiciaire, je reconnais que ce n'est pas une, nous  
18 ne sommes pas en révision judiciaire mais, par  
19 analogie à la révision judiciaire, si on regarde à  
20 l'onglet 5, la décision de la Commission scolaire  
21 de la Haute-Gatineau, à la page 369, c'est un grief  
22 en matière syndicale et sur le statut d'un employé  
23 et à gauche, dans la citation en italiques, on est  
24 en train de citer le Traité de droit administratif  
25 Dussault et Borgeat qui dit :

1 Sans refuser de façon absolue, comme  
2 dans les cas qui précèdent, d'exercer  
3 sa compétence, un tribunal inférieur  
4 ou administratif ou un agent public  
5 peut tout simplement refuser  
6 d'enquêter sur un sujet de sa  
7 compétence et de permettre le contre-  
8 interrogatoire d'un témoin important,  
9 de considérer une preuve sous prétexte  
10 qu'il ne croit pas avoir compétence  
11 pour le faire...

12 Voilà.

13 ... ou encore de rendre disponibles  
14 aux parties certains documents dont la  
15 production est essentielle à une  
16 audition juste et utile. Dans tous les  
17 cas, les tribunaux interviennent soit  
18 par voie de mandamus forçant le  
19 tribunal inférieur ou l'autorité  
20 publique à agir, soit par voie  
21 d'évocation (certiorari) déclarant  
22 nulle la décision rendue.

23 Et la cour continue :

24 Ainsi donc, le refus d'exercer une  
25 compétence ne se limite pas au seul

1                   cas où un tribunal omet purement et  
2                   simplement d'entendre et de trancher  
3                   un litige ou un différend qui lui est  
4                   soumis, mais s'étend également au cas  
5                   d'un tribunal qui refuse erronément  
6                   d'exercer un pouvoir ou une  
7                   compétence, indépendamment du stade où  
8                   intervient cette décision.

9           Donc le refus d'exercer une compétence est aussi  
10          grave que de l'exercer de la mauvaise façon.

11                   Et au prochain onglet, décision de la Cour  
12          suprême encore en matière syndicale mais pour les  
13          principes je vais vous référer à la page 1049 et  
14          regarde le texte législatif, le Code du travail.  
15          Comme il ressort de ce texte...

16          Dit le juge Pigeon.

17                   ... il ne suffit pas de dire qu'il  
18                   s'agit tout au plus d'une erreur de  
19                   droit pour conclure que la Cour  
20                   supérieure ne peut intervenir, car à  
21                   ce compte-là, elle ne pourrait jamais  
22                   intervenir. Il importe de ne pas  
23                   oublier de rechercher si la Commission  
24                   a omis de se conformer à une condition  
25                   essentielle.

1           Là, il cite Smith & Rhuland et, un peu plus loin,  
2           il dit :

3                           Le pouvoir de la Commission  
4                           d'interpréter la loi qui la régit ne  
5                           va pas jusqu'à lui permettre de ne pas  
6                           exercer sa compétence comme elle a le  
7                           devoir de le faire ainsi que cette  
8                           Cour a jugé dans la décision  
9                           Commission des Relations de travail du  
10                          Québec... Il s'agit clairement ici  
11                          d'une obligation on ne peut plus  
12                          essentielle : celle d'accorder  
13                          l'accréditation quand la Commission  
14                          juge que les conditions prescrites  
15                          pour y avoir droit ont été remplies.

16           Donc là où il y a une obligation de rendre une  
17           décision, il faut la rendre. On ne peut pas faire  
18           l'erreur de renier notre propre compétence et c'est  
19           ça que la première formation a fait. En effet, la  
20           décision finale, et, là, je suis au paragraphe 21  
21           de notre plan, la décision finale fixe un montant à  
22           titre des coûts d'exploitation sans égard aux vrais  
23           coûts que doit supporter un détaillant pour  
24           acquérir et revendre ses produits parce qu'ils  
25           n'ont pas considéré un des montants les plus

1 importants, c'est-à-dire le vrai coût d'acquisition  
2 après les rabais.

3 Alors nous avons plusieurs façons de  
4 décortiquer cette erreur de droit qui est  
5 l'application erronée de l'article 59 de la LRE.  
6 L'article 59 est reproduit au paragraphe 22 de  
7 notre plan. Évidemment, le législateur a confié à  
8 la Régie l'obligation de déterminer les coûts  
9 d'exploitation que doit supporter un détaillant  
10 efficace au Québec et la Régie doit le faire dans  
11 l'intérêt des consommateurs, c'est explicite dans  
12 la loi, et dans la poursuite des objectifs de la  
13 LRE et aussi dans la poursuite des objectifs de  
14 l'article 67 de la LPP.

15 Si on regarde la phrase au début de  
16 l'article 59, ça nous donne le lien avec l'article  
17 67 pour l'application de l'article 67 de la Loi sur  
18 les produits pétroliers et ensuite les trois  
19 responsabilités de la Régie. Ici, on parle du  
20 premier paragraphe, c'est-à-dire :

21 De fixer à tous les trois ans le  
22 montant, par litre, au titre des coûts  
23 d'exploitation que doit supporter un  
24 détaillant en essence ou en carburant  
25 diesel;

1 Et dans le deuxième alinéa après le paragraphe 3,  
2 le législateur a défini le terme « coûts  
3 d'exploitation », la définition se lit ainsi :

4 Les coûts d'exploitation sont les  
5 coûts nécessaires et raisonnables pour  
6 faire le commerce au détail d'essence  
7 ou de carburant diesel de façon  
8 efficace.

9 Je vous sou mets que ça veut dire que c'est tous les  
10 coûts nécessaires et raisonnables et non pas les  
11 coûts qui sont non nécessaires ou déraisonnables.  
12 Il n'y a pas de limites sauf pour les coûts qui  
13 sont nécessaires et raisonnables pour faire le  
14 commerce au détail de façon efficace.

15 Ensuite, les prochains paragraphes sont un,  
16 en fait, un résumé de nos arguments à cet égard. On  
17 retombe dans le détail aux paragraphes 30 et 31.  
18 Alors premier aspect de l'argument : l'objectif des  
19 dispositions législatives est de sanctionner les  
20 ventes à perte. Une loi doit s'interpréter  
21 largement en donnant effet à ses objectifs. Je  
22 pense que tout le monde connaît le principe. 32.  
23 Dans son interprétation et application des  
24 dispositions de la loi, le tribunal doit prendre  
25 connaissance du but de celle-ci afin d'assurer

1 l'accomplissement de son objectif, plutôt que de se  
2 réfugier derrière une interprétation restrictive ou  
3 des prétendues lacunes dans celle-ci.

4 Et j'attire votre attention à notre onglet  
5 9 de nos autorités, monsieur Garant, le professeur  
6 Garant, à la page 225 dit :

7 Une jurisprudence...

8 Deuxième paragraphe.

9 Une jurisprudence abondante relie  
10 essentiellement l'ampleur et la portée  
11 du pouvoir discrétionnaire à une  
12 analyse serrée des objectifs  
13 poursuivis par le législateur. Selon  
14 la Cour suprême : « on ne peut  
15 analyser un pouvoir discrétionnaire  
16 sans examiner les objectifs de la loi,  
17 et la question importante est de  
18 savoir si la présence d'un tel pouvoir  
19 se rattache rationnellement à ces  
20 objectifs ». Une cour peut être amenée  
21 à faire une étude très poussée des  
22 objectifs généraux de la loi.

23 Donc ce n'est pas... souvent avec des profanes, on  
24 dit que quelque chose est discrétionnaire et c'est  
25 comme on peut faire n'importe quoi parce que c'est

1 discrétionnaire mais ce n'est pas ça juridiquement  
2 la discrétion. La discrétion, évidemment, c'est de  
3 faire une décision selon les objectifs de la loi et  
4 selon les critères qui sont reconnus comme étant  
5 rationnellement reliés à ces objectifs et on a  
6 l'obligation de la faire quand la loi nous impose  
7 ce devoir de faire des décisions.

8 Paragraphe 33, nous sommes allés en arrière  
9 un peu pour re-regarder le rapport Clair qui est,  
10 je vous soumetts, un important, en anglais on dit  
11 « touchstone », un élément clé qu'on peut regarder  
12 dans le passé qui va nous donner un regard clair  
13 sur où nous sommes aujourd'hui.

14 Alors le rapport Clair a dit, à la page  
15 116, dans ses conclusions en quatre-vingt-seize  
16 (96) :

17 Compte tenu de ce qui précède, le  
18 Comité conclut que certains critères  
19 sont considérés comme importants dans  
20 l'examen des solutions possibles.

21 Ainsi, il y a lieu :

22 1. d'empêcher que les prix sur le  
23 marché ne descendent bien en deçà du  
24 prix coûtant;

25 Le Comité est d'avis...

1 Et il a d'autres recommandations et ensuite il  
2 dit :

3 Le Comité est d'avis que le  
4 gouvernement ne devrait pas intervenir  
5 directement sur le marché pour  
6 garantir des marges de  
7 commercialisation, mais plutôt pour  
8 éviter que la concurrence ne dégénère  
9 au point de mettre en péril des  
10 entreprises rentables.

11 Donc, notre première soumission c'est que la Loi  
12 était là et est là maintenant pour éviter les  
13 ventes à perte. Et c'est clair dans l'historique de  
14 la Loi et, je vais vous soumettre aussi, c'est  
15 clair dans le texte de la Loi. Et ce que l'on vise  
16 c'est d'éviter les ventes à perte. On ne vise pas,  
17 évidemment, de garantir une marge pour le  
18 Distributeur et on ne vise pas à cacher cette marge  
19 dans un autre niveau de la distribution.

20 Alors deuxième partie de notre argument sur  
21 le premier vice au paragraphe 34 de notre plan, la  
22 présomption de la vente à un prix inférieur au prix  
23 d'acquisition et de revente. Et c'est très clair  
24 dans le texte de l'article 67 qu'est-ce que le  
25 législateur a fait pour empêcher ou au moins

1 réduire le nombre ou le risque des ventes à perte  
2 et encourager les gens à prendre des recours dans  
3 le cas des ventes à perte, ils ont créé une  
4 présomption.

5 Et la présomption s'opère, selon le texte  
6 de l'article 67

7 [...] quand une entreprise vend au  
8 détail de l'essence [...] à un prix  
9 inférieur à ce qu'il en coûte à un  
10 détaillant de cette zone pour acquérir  
11 et revendre ces produits, [...].

12 Donc, c'est ça l'objectif de la Loi, de dissuader  
13 et de créer une présomption contre les gens qui  
14 vendent à un coût inférieur au coût d'acquisition  
15 et de revente. Il faut revenir à l'article 67 pour  
16 se rappeler c'est quoi l'objectif de la Loi.  
17 L'objectif de la Loi c'est de créer une présomption  
18 contre les ventes à un prix inférieur au prix  
19 d'acquisition et de revente.

20 Et quels sont, il y a ensuite au troisième  
21 alinéa quatre composantes. Et nous vous soumettons  
22 que la seule façon logique d'interpréter la Loi  
23 c'est que les quatre composantes, la somme des  
24 quatre composante doit égaler le prix d'acquisition  
25 et de revente. Ça ne peut pas égaler un montant

1 supérieur de quelques cents au prix d'acquisition  
2 et de revente parce que ça serait contraire à  
3 l'objectif de la Loi.

4           Donc, la Loi a créé une présomption simple  
5 qui est décrite par le Rapport Clair, qui a été  
6 prévue par le Rapport Clair plutôt, aux paragraphes  
7 117 et 118. C'est à l'onglet 11 de nos autorités.

8           Monsieur Clair disait :

9                           Cependant, l'adoption d'une telle...  
10 C'est à la fin de la page 117 :

11                           Cependant, l'adoption d'une telle  
12 présomption n'empêche pas un  
13 détaillant de vendre à un prix  
14 inférieur à ce prix de référence. En  
15 effet, une personne aura toujours la  
16 possibilité de démontrer au tribunal  
17 que ses pratiques commerciales, quant  
18 au prix de vente de l'essence, ne sont  
19 ni excessives ni déraisonnables, et  
20 qu'elle n'a commis aucune faute. C'est  
21 au tribunal qu'il reviendra en dernier  
22 ressort de statuer. On peut s'attendre  
23 à ce que la présomption puisse  
24 dissuader les détaillants de vendre de  
25 l'essence à un prix trop bas de



1 d'informer les intéressés et les  
2 différents agents économiques à chaque  
3 semaine du seuil minimum moyen au  
4 niveau des coûts d'acquisition et de  
5 revente que doit supporter un  
6 détaillant dans les différentes  
7 régions.

8 Et la Régie a reconnu à plusieurs reprises dans ses  
9 décisions qui sont notées au paragraphe 37 que la  
10 détermination des coûts d'exploitation est un  
11 exercice qui s'insère ultimement dans la fixation  
12 du PME. La Régie doit donc exercer ses  
13 responsabilités prévues à l'article 59 de la LRE  
14 dans le cadre de l'application de la présomption de  
15 l'article 67, de façon à permettre à un détaillant  
16 d'essence, qui serait victime de pratiques  
17 abusives, d'exercer un recours en vertu de  
18 l'article 67. Je ne pense pas que c'est  
19 controversé. Il y a des références aux autorités au  
20 paragraphe 37, mais j'espère que ce n'est pas  
21 controversé le fait qu'il faut interpréter la Loi  
22 en fonction de ses objectifs. Et ses objectifs  
23 c'est la présomption de l'article 67, et la  
24 présomption de l'article 67 c'est de créer une  
25 présomption de concurrence déloyale s'il y a une

1 vente à un prix inférieur au prix d'acquisition et  
2 de revente.

3 Troisième partie de notre présentation sur  
4 l'article, l'interprétation de l'article 59, au  
5 paragraphe 38 de notre plan. La confusion dans les  
6 différentes fonctions de l'État dans le domaine de  
7 l'énergie a mené à la création de la Régie de  
8 l'énergie. Par rapport aux produits pétroliers, la  
9 Régie est investie d'une large discrétion afin  
10 d'atteindre l'objectif de la Loi.

11 Nous avons regardé les débats  
12 parlementaires et en Commission parlementaire pour  
13 voir qu'une des préoccupations importantes  
14 véhiculées lors de la création de cette Loi c'était  
15 de fixer des coûts d'exploitation trop élevés au  
16 désavantage des consommateurs. Un coût, un montant  
17 à titre de coûts d'exploitation trop élevés ou un  
18 prix plancher trop élevé ou une présomption qui est  
19 fixée à un niveau trop élevé aurait comme effet de  
20 garantir des marges à des « essenceries » moins  
21 efficaces au désavantage du consommateur.

22 Donc, beaucoup de la discussion à  
23 l'Assemblée nationale c'était comment trouver le  
24 juste milieu pour fixer cette présomption à la  
25 bonne place, pas trop haut pour garantir des

1 marges, mais pas trop bas pour permettre des ventes  
2 à perte.

3 Paragraphe 40. Une chose qui était  
4 intéressante je pense dans le cheminement  
5 législatif, à l'extrait que nous avons mis au  
6 paragraphe 40, Guy Chevrette, qui était ministre  
7 alors d'État aux Ressources naturelles, a dit :

8 Vous aurez remarqué que je n'ai plus  
9 marqué « directs », suite à la  
10 discussion qu'il y a eu ici et  
11 j'ajoute deux mots, dont un était dans  
12 la proposition, c'est « raisonnable »  
13 et « efficace », de façon efficace,  
14 là, pour gérer de façon efficace, puis  
15 le mot « raisonnables ». Donc, il y a  
16 une appréciation de la Régie  
17 nécessairement, un jugement de valeur  
18 à porter à la fois sur le contenant  
19 des frais d'exploitation à définir et  
20 également la prise en compte de  
21 l'intérêt des consommateurs qui nous  
22 [...].

23 Et là, il a changé de sujet.

24 Alors il a apporté un amendement au texte  
25 de loi présenté à l'Assemblée nationale. Au début,

1 la Régie était, l'idée c'était que la Régie  
2 détermine les coûts d'exploitation directs. Là, il  
3 a changé, il a dit « les coûts d'exploitation  
4 nécessaires raisonnables ». Donc, je pense c'est  
5 plus large, clairement. Et ceci démontre que la  
6 Régie a une discrétion plus large qui n'est pas  
7 liée aux coûts directs, que la Régie est supposée  
8 trouver le montant des coûts d'exploitation qui va  
9 arriver à cette présomption de vente à un prix  
10 inférieur au coût d'acquisition et de revente.  
11 Sinon on n'arrive pas à mettre la présomption à la  
12 bonne place.

13 Quatrième partie de notre argument sur le  
14 texte de loi, au paragraphe 42 :

15 La Régie doit exercer sa discrétion  
16 afin de protéger les intérêts des  
17 consommateurs.

18 Je ne pense pas non plus que c'est controversé et,  
19 notamment, c'est relié avec la notion d'efficacité.  
20 C'est dans l'intérêt des consommateurs d'avoir des  
21 « essenceries » efficaces et de pousser le parc  
22 d'« essenceries » québécois vers l'efficacité et de  
23 ne pas garantir des marges à personne, ni les  
24 détaillants, ni les distributeurs. Et c'est  
25 explicite au troisième alinéa de l'article 59.



1                                   Le résultat de refus de considérer les  
2                                   rabais est un PME surestimé, contraire  
3                                   aux objectifs législatifs.

4           La détermination des coûts d'exploitation est  
5           cruciale en ce qu'elle a une influence directe sur  
6           le PME. Je pense que j'ai déjà expliqué. Et  
7           j'attire votre attention à l'extrait au paragraphe  
8           45 de notre plan sur la prochaine page, la page 16,  
9           le deuxième extrait qui est tiré d'une annexe du  
10          Rapport Clair :

11                                L'impact d'une mesure comme un prix  
12                                plancher fait en sorte que le  
13                                consommateur d'essence paiera un prix  
14                                plus élevé que le point d'équilibre  
15                                établi par le marché. Cela équivaut à  
16                                une subvention payée par le  
17                                consommateur aux distributeurs.

18          Évidemment, à la fin, là, le législateur n'a pas  
19          décidé sur un prix plancher, mais pour une  
20          présomption. Et on a vu le Rapport Clair aussi, il  
21          a dit en conclusion il ne faut pas se leurrer, là,  
22          même une présomption va être, le résultat va être  
23          des prix plus haut pour les consommateurs à court  
24          terme parce qu'il y en a certains qui vont être  
25          protégés par cette présomption. Et ça, je l'ai lu,

1 c'est à la page 118 du Rapport Clair.

2 L'article 67, c'est très clair, décourage  
3 la vente d'essence en bas du PME. Et j'attire votre  
4 attention à l'explication du Costco à la pièce 17,  
5 pas l'autorité 17 mais la pièce 17. Notre pièce 17.  
6 C'est la réponse numéro 3.1 à la page 2, en réponse  
7 à une question de la Régie :

8 Veuillez expliquer en quoi les 3¢  
9 fixés au titre des coûts  
10 d'exploitation empêchent certains  
11 commerçants de pénétrer le marché.

12 Et au deuxième paragraphe, je pense c'est le plus  
13 intéressant ici :

14 La présomption de faute créée par  
15 l'art. 67 LPP décourage la vente  
16 d'essence en bas du Prix Minimum  
17 Estimé (« PME »), à cause du risque de  
18 poursuite judiciaire. Les détaillants  
19 sont découragés...

20 Et c'est ce que monsieur Clair a dit. Il a prévu  
21 ça.

22 Les détaillants sont découragés de  
23 vendre de l'essence en bas du PME  
24 auquel s'ajoute le montant de 3¢ fixé  
25 pour les coûts d'exploitation, parce

1 que la Régie n'a jamais refusé une  
2 demande d'inclusion du montant fixé  
3 pour les coûts d'exploitation dans le  
4 PME. Les détaillants n'ont donc pas la  
5 liberté de fixer le prix qu'ils  
6 veulent. Par conséquent, les décisions  
7 d'affaires des détaillants doivent  
8 tenir compte de la volonté de la Régie  
9 de décourager la vente d'essence de  
10 façon continue à des prix plus bas que  
11 le PME + 3¢, ...

12 Maintenant trois virgule cinq cents (3,5¢). Et le  
13 CAA a noté la hausse des prix sur le marché depuis.  
14 ... situation qui a été d'ailleurs été  
15 qualifiée de dysfonctionnelle en soi  
16 par la Régie à plusieurs reprises. Les  
17 commerçants, dont le modèle d'affaires  
18 repose sur la vente d'essence à des  
19 bas prix, sont donc empêchés et  
20 découragés de pratiquer ce modèle  
21 d'affaires, parce que la vente  
22 d'essence de façon continue à des prix  
23 plus bas que le PME + 3¢...

24 Et maintenant trois virgule cinq cents (3,5¢).  
25 ... provoquerait vraisemblablement des

1                                   procédures devant la Régie ou la Cour  
2                                   supérieure.

3       Et, comme monsieur Clair a dit, il n'y a personne  
4       qui veut dévoiler ces chiffres devant tout le  
5       marché dans un tribunal judiciaire, même si on a  
6       rien fait de mal. Donc, c'est un effet réel et  
7       immédiat sur le marché. Je ne pense pas qu'il y a  
8       d'entreprises qui veulent inviter des poursuites  
9       judiciaires, les dépenses qui vont avec et la  
10      divulcation des informations confidentielles qui va  
11      avec.

12                                En plus, l'AQUIP est d'accord avec cet  
13      effet réel. L'AQUIP a témoigné à l'effet que la  
14      vente en bas du PME est illégal. C'est dans leur  
15      mémoire, à la page 1 de leur mémoire qui est à  
16      notre pièce 19, troisième paragraphe :

17                                Conformément à l'article 59 de la Loi  
18                                sur la Régie de l'énergie, la Régie a  
19                                décidé de ne pas inclure ce montant de  
20                                coûts d'exploitation dans le calcul du  
21                                prix minimum, en deçà duquel il est  
22                                illégal de vendre au détail de  
23                                l'essence et du carburant diesel au  
24                                Québec.

25      Illégal. Donc, c'est clair que l'AQUIP est d'accord

1 que la présomption a un effet réel sur le marché.  
2 La position de l'AQUIP c'est que c'est illégal de  
3 vendre en bas de la présomption.

4 Alors on doit conclure que fixer le PME à  
5 un niveau trop haut est dissuasif sur les prix plus  
6 bas. C'est donc mauvais pour la concurrence, c'est  
7 donc mauvais pour les consommateurs et ça garantit  
8 des marges pour les distributeurs comme les membres  
9 de l'AQUIP. Et on sait que les marges au détail ont  
10 augmenté depuis que la décision finale est sortie.

11 Donc, si on fixe le PME trop haut et les  
12 coûts d'exploitation trop hauts, nous sommes en  
13 train d'arriver à un PME qui ne reflète pas  
14 l'objectif du premier alinéa de l'article 67, la  
15 vente à un prix inférieur au prix d'acquisition et  
16 de revente. C'est ça que l'on doit viser toujours,  
17 c'est la présomption de l'article 67, le prix  
18 d'acquisition et de revente. On ne veut pas un PME  
19 qui est en haut de ça. On veut un PME qui est le  
20 plus juste estimé de cette valeur.

21 Et, comme j'ai dit, la Régie a une large  
22 discrétion pour regarder tous les éléments qui sont  
23 pertinents à cet égard. Et quand la Régie décide  
24 qu'elle n'a pas compétence et elle ne peut pas  
25 regarder certains éléments de preuve, nous vous

1 soumettons que la Régie fait une erreur dans  
2 l'application de la Loi, une erreur de compétence,  
3 qu'il y a un vice de fond grave.

4 L'article 47 de notre plan, je vous soumetts  
5 c'est une des questions les plus importantes pour  
6 vous. Je vous demande de poser la question est-ce  
7 que le législateur a voulu fixer un PME, est-ce que  
8 le résultat de toute la législation c'est de fixer  
9 un PME qui est en haut du coût d'acquisition et de  
10 revente de quelques cents. Oui ou non? La première  
11 Formation a dit : « Oui, le texte législatif est  
12 comme ça, on ne peut rien faire. On ne peut pas  
13 regarder les rabais sur les coûts d'acquisition,  
14 donc nos mains sont liées. Ça doit être ça que le  
15 législateur a voulu dire. » Ça doit être ça, le  
16 législateur doit avoir voulu un PME qui est un (1¢)  
17 ou deux cents (2¢) en haut du prix d'acquisition et  
18 vente réel.

19 Nous disons non. Nous vous soumettons que  
20 c'est insoutenable comme conclusion. Il faut  
21 regarder le résultat de ce que la décision finale a  
22 fait et l'objectif de la Loi. Et l'application de  
23 la Loi doit être conforme avec l'objectif et non  
24 pas avoir comme résultat d'arriver à un PME qui est  
25 quelques cents de plus que le véritable prix

1 d'acquisition et revente.

2 Paragraphe 48 de notre plan d'argument.

3 Dans l'application de l'article 59, la Régie  
4 remplit un mandat d'intérêt public qui est de  
5 rechercher la vérité. Comme j'ai dit, la Régie a  
6 les pleins pouvoirs pour le faire. Et dans ce  
7 contexte, celle-ci ne peut ignorer les rabais sur  
8 le coût d'achat d'essence sous le prétexte que ces  
9 derniers ne sont pas un coût pour les détaillants.  
10 Une telle approche omet de tenir compte d'un  
11 facteur très important et ne respecte pas  
12 l'objectif législatif.

13 Comme j'ai dit et nous avons cité certaines  
14 décisions qui parlent du refus de regarder une  
15 preuve pertinente. Et j'attire votre attention  
16 encore une fois au professeur Garant à l'onglet 9,  
17 page 238. En bas de page, il dit :

18 Il appartient au tribunal d'apprécier  
19 le caractère pertinent des  
20 considérations qui ont poussé  
21 l'administration à agir. Cela amène un  
22 certain élargissement du contrôle.  
23 Ainsi, les tribunaux ont-ils annulé  
24 des décisions prises en vertu d'un  
25 pouvoir discrétionnaire non seulement

1                   lorsque le détenteur avait pris en  
2                   considération des facteurs non  
3                   pertinents, mais également lorsqu'il  
4                   avait omis de considérer certains  
5                   facteurs décisifs prévus par la Loi ou  
6                   le Règlement, ou encore leur avait  
7                   donné une importance relative trop  
8                   grande ou encore avait minimisé  
9                   l'importance d'une considération, soit  
10                  l'impact de la décision sur la  
11                  situation des personnes.

12                Donc, l'omission de tenir en compte un élément de  
13                preuve pertinent pourrait être aussi grave que de  
14                tenir compte de quelque chose qui n'est pas  
15                pertinent.

16                    Et l'effet pratique, en plus de la décision  
17                    finale, c'est de garantir une marge pour les  
18                    distributeurs, et cela est un objectif étranger à  
19                    la Loi. Comme j'ai dit, il y a un seul intérêt qui  
20                    est protégé par la Loi, c'est l'intérêt des  
21                    consommateurs. Donc, l'effet pratique de fixer un  
22                    PME plus les coûts d'exploitation à un niveau trop  
23                    haut c'est de garantir des marges pour des  
24                    détaillants non efficaces et de garantir des marges  
25                    pour les distributeurs, et c'est un objectif qui

1 n'est pas envisageable, c'est un objectif qui n'est  
2 pas un objectif de la Loi. Je ne dis pas que la  
3 Régie a fait ça de façon consciente, le première  
4 Formation, mais l'effet de la décision c'est ça.  
5 L'effet d'un PME trop haut et des coûts  
6 d'exploitation trop hauts c'est de protéger les  
7 détaillants non efficaces et de protéger les  
8 distributeurs. Et ce n'est pas un objectif reconnu  
9 par la Loi.

10           Finalement, et peut-être le plus important,  
11 la partie F, sixième partie de notre argument sur  
12 le texte de loi, paragraphe 50, le texte des  
13 dispositions législatives appuie l'inclusion des  
14 rabais.

15           Vous vous rappelez que dans la petite  
16 section, la décision finale qui parle des rabais,  
17 la Régie, au paragraphe 213, a fait une  
18 distinction, une dichotomie entre les coûts  
19 d'exploitation qu'elle est en train de reconnaître  
20 et les coûts d'acquisition. Et elle a dit : « Un  
21 coût d'exploitation c'est un coût d'exploitation et  
22 puis un coût d'acquisition ça ne peut pas être un  
23 coût d'exploitation parce que c'est un coût  
24 d'acquisition. » Ils ont cité aucun texte pour ça.  
25 Ça ne ressort pas de la Loi. Il n'y a aucune telle

1 dichotomie dans la Loi.

2 En fait, comme j'ai dit, la définition des  
3 coûts d'exploitation est extrêmement large. C'est  
4 tous les coûts nécessaires et raisonnables pour  
5 l'exploitation efficace de l'« essencerie ». Tous  
6 les coûts. Il n'y a pas d'exception pour les coûts  
7 d'acquisition. Il n'y a aucune telle dichotomie  
8 dans la Loi.

9 Et la Régie a reconnu dans le passé, à  
10 juste titre, que toute définition des coûts  
11 d'exploitation à des fins fiscales, comptables ou à  
12 quelques autres fins que celles visées à l'article  
13 67 doit être exclue. Donc, le seul point de  
14 référence c'est l'article 67. On ne réfère pas à  
15 des définitions comptables ou à d'autres  
16 définitions dans d'autres domaines de qu'est-ce qui  
17 est un coût d'exploitation. On réfère à l'objectif  
18 de la Loi qui est l'article 67 qui parle d'un prix  
19 inférieur aux coûts d'acquisition et de revente.  
20 C'est ça l'objectif, c'est de fixer cette  
21 présomption aux bons niveaux. Comment est-ce que la  
22 Régie pourrait le faire sans regarder tous les  
23 éléments pertinents?

24 Paragraphe 53 de notre plan. La Régie a  
25 donc écarté la création de distinctions non fondées

1 dans les textes législatifs telles que la  
2 distinction entre les coûts d'acquisition et coûts  
3 d'exploitation.

4 Il y a lieu d'appliquer la présomption  
5 contre l'addition des termes aux textes  
6 législatifs. On n'introduit pas dans la définition  
7 des coûts d'exploitation, et pour revenir peut-être  
8 à l'article 59, au paragraphe 22 de notre plan.

9 Deuxième alinéa :

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

15 Et la première Formation a ajouté :

16 À l'exception des coûts d'acquisition.  
17 Mais ce n'est pas là. La définition est beaucoup  
18 plus large que ça. Et, à mon égard, je vous sou mets  
19 que la définition veut dire tous les coûts  
20 nécessaires et raisonnables pour faire le commerce  
21 au détail d'essence de façon efficace, mais non pas  
22 les coûts non nécessaires ou déraisonnables. Alors  
23 c'est ça la question que la première Formation  
24 avait à répondre et non pas est-ce que c'est un  
25 coût d'acquisition.

1                   Paragraphe 55 qui répond à l'argumentaire  
2                   au paragraphe 213 de la décision finale. Le simple  
3                   fait que les rabais sur les coûts d'achat d'essence  
4                   ne sont pas pris en compte dans l'établissement du  
5                   prix minimal à la rampe de chargement prévu à  
6                   l'article 67, alinéa 3, paragraphe I(a), donc dans  
7                   l'arrêté ministériel, ne fait pas en sorte qu'ils  
8                   ne doivent pas être pris en compte dans  
9                   l'établissement des coûts d'exploitation.

10                   La première Formation, au paragraphe 213, a  
11                   tiré du fait que l'arrêté ministériel qui établit  
12                   le Bloomberg de Montréal comme pris à la rampe, le  
13                   fait que ce paragraphe-là ne mentionne pas les  
14                   rabais fait en sorte que la Régie ne devrait pas  
15                   considérer les rabais ailleurs.

16                   Mais, encore une fois, pourquoi? En fait,  
17                   on pourrait tirer exactement la leçon contraire.  
18                   S'ils ont établi un prix à la rampe de référence  
19                   trop haut, est-ce que l'on ne devrait pas tenir  
20                   compte des rabais pour corriger et pour s'assurer  
21                   que l'on arrive à l'objectif de la Loi qui est  
22                   d'avoir une présomption qui est fixée au prix  
23                   d'acquisition et de revente. Et je vous soumets que  
24                   c'est ça l'objectif de la Loi, et la compétence de  
25                   la Régie c'est de fixer un montant à titre de coûts

1 d'exploitation qui va faire en sorte qu'à la fin,  
2 avec une inclusion, le PME va être le prix  
3 d'acquisition et de revente ou l'estimé le plus  
4 près. Et non pas dire, mais on ne peut rien faire  
5 avec le prix d'acquisition, donc, nous autres, on  
6 va établir des coûts d'exploitation qui ne tiennent  
7 pas compte de ça et, à la fin, on va avoir une  
8 présomption, après inclusion, qui est trop haute,  
9 mais c'était l'intention du législateur dans le  
10 texte. Ça ne fait pas de sens. C'est insoutenable  
11 comme résultat. Ce n'est pas l'objectif de la Loi  
12 d'avoir un PME après inclusion qui est deux cents  
13 (2¢) ou un cent (1¢) ou virgule huit cent (,8¢)  
14 trop haut à cause des rabais. Et on connaît que les  
15 rabais existent. Et c'est la Régie qui a cette  
16 discrétion-là, une discrétion large de tenir compte  
17 de tout élément pertinent, nécessaire et  
18 raisonnable comme coûts d'exploitation.

19 Et prochain élément de texte, tout élément  
20 qui doit, que doit supporter un détaillant afin  
21 d'assurer que le PME reflète l'objectif de  
22 l'article 67. Parce que l'article 59 maintenant  
23 parle des coûts d'exploitation que doit supporter  
24 un détaillant. Qu'est-ce que ça veut dire « que  
25 doit supporter »? C'est des mots qui sont

1 limitatifs. C'est une limite sur la discrétion  
2 encore une fois. C'est une instruction à la Régie.  
3 On devrait considérer les coûts d'exploitation que  
4 doit supporter un détaillant.

5 Le législateur aurait pu laisser de côté  
6 ces mots-là s'ils n'ajoutent rien. Notre prétention  
7 c'est que ces mots-là ajoutent quelque chose. Ça  
8 veut dire que les coûts d'exploitation doivent être  
9 quelque chose, qu'ils sont effectivement payés à  
10 même les revenus du détaillant. Mais si le  
11 détaillant a bénéficié d'un rabais et il finance  
12 ses coûts d'exploitation avec le rabais, mais il  
13 n'a pas supporté les coûts. Donc, le rabais vient  
14 réduire les coûts d'exploitation réellement. Donc,  
15 le montant de ce rabais sur le prix d'acquisition  
16 représente les coûts d'exploitation qui ne sont pas  
17 supportés par le détaillant. Et ça c'est l'argument  
18 que nous faisons aux paragraphes 57, 58, 59.

19 Et encore une fois, si on regarde l'article  
20 59 au paragraphe 22 de notre plan, on voit dans le  
21 premier paragraphe, qui est le paragraphe  
22 opérationnel ici :

23 la Régie fixe à tous les trois ans un  
24 montant, par litre, au titre des coûts  
25 d'exploitation...

1 Et nous avons souligné :

2 ... que doit supporter un détaillant  
3 en essence [...];

4 Parce que le législateur aurait pu dire simplement  
5 fixer un montant au titre des coûts d'exploitation  
6 du détaillant. Les mots « que doit supporter » ne  
7 sont pas nécessaires, à moins que ça ajoute quelque  
8 chose.

9 Alors je pense que c'est la deuxième  
10 question importante pour vous, c'est d'expliquer  
11 qu'est-ce que ça veut dire « que doit supporter ».  
12 Et comment est-ce qu'un détaillant pourrait,  
13 comment est-ce qu'on peut dire qu'un détaillant  
14 supporte des coûts d'exploitation s'il n'a pas payé  
15 pour son inventaire le prix qui est le prix à la  
16 rampe référé au Bloomberg? C'est des coûts qui ne  
17 sont pas supportés.

18 Alors nous vous soumettons que l'article 59  
19 est clair et que l'on devrait adopter une approche  
20 littérale aussi que téléologique. Les objectifs de  
21 la Loi et le texte de la Loi sont conformes avec  
22 une considération, une prise en considération des  
23 rabais sur le prix d'acquisition.

24 Et je souligne aussi que la Régie avait  
25 dans le passé à plusieurs reprises regardé le prix

1 d'acquisition parce que la Régie a inclus depuis  
2 longtemps, depuis le début en quatre-vingt-dix-neuf  
3 (99), les pertes d'inventaire dues à l'évaporation  
4 et le vol. Et ces pertes-là c'est une réduction sur  
5 le prix d'acquisition. C'est un coût parce que  
6 c'est une perte d'inventaire causée par  
7 l'évaporation et le vol. Mais ce n'est pas un coût  
8 réel, là, ce n'est pas un coût dans le sens que  
9 personne a payé pour l'évaporation, personne a payé  
10 pour le vol. On a perdu de l'inventaire et on  
11 appelle ça un coût d'exploitation. Ce n'est pas un  
12 coût direct, là, c'est un coût parce que c'est une  
13 partie de notre coût d'acquisition que l'on n'était  
14 pas capable de revendre. Et ça revient à juste  
15 titre, fait partie de l'analyse de quel est le  
16 niveau de ce prix d'acquisition et de revente, le  
17 bon prix d'acquisition et revente.

18 Et tout le monde était d'accord là-dessus.  
19 Comme j'ai dit, à plusieurs reprises depuis quatre-  
20 vingt-dix-neuf (99) et à l'audition, Costco était  
21 d'accord de tenir compte des prix de la perte  
22 d'inventaire et de vol et l'AQUIP était d'accord.

23 Mais dans la décision finale, pour être  
24 cohérent, j'imagine, la première Formation a décidé  
25 d'enlever ce montant des coûts d'exploitation parce

1 que ce n'est pas cohérent avec leur interprétation  
2 et leur application de l'article 59 sur les rabais  
3 sur les coûts d'acquisition. Donc, ils ont renversé  
4 une jurisprudence de longue date sur les pertes  
5 d'inventaire et le vol pour être conformes avec  
6 leur lecture du texte de loi. Et ça fait longtemps  
7 que la Régie a regardé l'acquisition, l'aspect de  
8 l'acquisition dans les coûts d'exploitation. Et à  
9 juste titre, selon Costco. Et le résultat de tout  
10 ça, comme j'ai dit, est des coûts d'exploitation  
11 fixés à un montant déraisonnablement élevé.

12 (10 h 25)

13 Là j'ai complété l'argument sur le texte de  
14 loi, il me reste de réviser la preuve sur le  
15 premier vice, sur la question des... que je vais  
16 faire rapidement, mais pas en cinq minutes. Donc si  
17 on veut prendre une pause pour le café, je peux  
18 retourner avec... je commencerai au paragraphe 66  
19 de notre plan. Comme vous voyez, le deuxième...  
20 notre argument sur le deuxième vice commence au  
21 paragraphe 78. Donc vous n'avez pas à m'écouter  
22 beaucoup plus longtemps. Et après ça, ça va être  
23 maître Charron-Watson.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 D'accord. Ça nous fait toujours plaisir de vous

1 écouter, mais effectivement on va prendre la pause  
2 immédiatement et on reviendra avec votre partie 4,  
3 là, de votre plan de présent... plan  
4 d'argumentation. Alors on va prendre une pause  
5 pour... On va la prendre jusqu'à moins quart, ça va  
6 donner... Et puis à ce moment-là on revient, donc,  
7 à dix heures quarante-cinq (10 h 45).

8 Me CHRISTOPHER RICHTER :

9 Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je vous remercie.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14

15 (10 h 47)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors c'est à vous, Maître Richter, je m'excuse,  
18 allez-y.

19 Me CHRISTOPHER RICHTER :

20 Merci. Alors je suis au paragraphe 66 de notre  
21 plan. Alors tenant compte de l'obligation de la  
22 Régie de tenir compte des rabais, quelle est la  
23 preuve à l'égard des rabais?

24 La preuve démontre que les rabais sont une  
25 réalité incontournable dans le marché. Comme nous

1           avons prévenu lors des discussions avec nos  
2           confrères en avance de l'audition il y a un an, la  
3           preuve non contredite démontre l'existence des  
4           rabais. Ce n'est pas vrai qu'il n'y a aucun rabais  
5           qui est disponible dans le marché et que c'est  
6           impossible que les détaillants obtiennent des  
7           rabais.

8                        Et au paragraphe 68, nous avons fait les  
9           références premièrement au témoignage et aux  
10          positions de l'AQUIP à l'effet que c'est  
11          impossible, les détaillants ne peuvent pas avoir  
12          accès aux rabais. Je vous ai déjà démontré leur  
13          réponse numéro 1.5 aux demandes de renseignements  
14          de la Régie, qui est la pièce 4 dans nos pièces, et  
15          ça a été répété à plusieurs reprises lors des  
16          audiences. C'est impossible, les détaillants. Je ne  
17          connais aucun détaillant, monsieur Harnois et  
18          monsieur Blouin ont dit à plusieurs reprises, qui  
19          obtient des rabais. C'est ça, c'était ça la  
20          différence d'opinion entre les deux côtés.

21                       Et juste, par exemple, la pièce 6, les  
22          notes sténographiques du dix-neuf (19) mars à la  
23          page 98. Je ne vais pas passer à travers tout le  
24          témoignage, là, quand même, mais à la page 98  
25          monsieur Harnois, membre de l'AQUIP, dit en réponse

1 à la question : « Les détaillants paient le prix à  
2 la rampe, que vous payez à la rampe? » Est-ce que  
3 c'est ça? Et monsieur Harnois répond : « Moi, je  
4 vous répète ce que je vous ai dit hier, je ne  
5 connais pas un détaillant qui est capable de payer  
6 en bas du prix de la rampe. » Il n'en connaît pas.

7 Plusieurs motifs pour lesquels il n'en  
8 connaît pas, là. C'est les limites de ses  
9 connaissances sont... sont... sont peut-être pas  
10 tout le marché, là. C'est évident, là, il n'y a  
11 personne qui est omni... omniprésent sur le marché,  
12 omniscient. Donc... mais lui, il n'en connaît pas  
13 et il a répété ça à plusieurs reprises et les  
14 références sont au paragraphe 68.

15 Toutefois, et là je tombe dans des choses  
16 que l'AQUIP considère confidentielles, donc je  
17 préviens mon confrère, s'il veut que ça reste  
18 confidentiel il a besoin de faire quelque chose  
19 maintenant.

20 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

21 Bonjour, Madame la Présidente, Pierre-Olivier  
22 Charlebois pour l'AQUIP. Effectivement, vous l'avez  
23 constaté dans mon propre plan d'argumentation, il y  
24 a deux paragraphes qui concernent des éléments  
25 confidentiels. Ma cliente souhaite que ces éléments

1           demeurent confidentiels, alors je voulais voir de  
2           quelle manière mon confrère allait aborder ces  
3           questions-là. Donc je vous demande de faire le  
4           nécessaire pour que les éléments qui vont être  
5           abordés par mon confrère demeurent confidentiels.  
6           Donc je présume que ce serait par huis clos qu'on  
7           pourrait procéder à ce moment-là.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Juste un instant, s'il vous plaît. Peut-être que  
10          vous pourriez me rafraîchir la mémoire. Je cherche  
11          à savoir s'il y a eu une ordonnance de  
12          confidentialité sur les propos que vous avez... que  
13          vous avez, Maître Richter. Est-ce qu'il y a eu une  
14          ordonnance de confidentialité sur les montants?

15          Me CHRISTOPHER RICHTER :

16          Oui.

17          Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

18          Oui, tout à fait. Exact.

19          LA PRÉSIDENTE :

20          Oui, O.K.

21          Me CHRISTOPHER RICHTER :

22          Il y avait une discussion entre les parties pour  
23          définir c'était exactement quoi qui était  
24          confidentiel, puis...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. À ce moment-là, bien effectivement, là, pour  
3 respecter l'ordonnance de confidentialité, si vous  
4 souhai... Je ne sais pas si vous êtes capable de  
5 formuler des questions sans donner les montants.  
6 Sinon, bien effectivement on va la faire à huis  
7 clos l'audience à ce moment-là. Je vais demander à  
8 madame la greffière d'enlever le lien, là, avec  
9 Internet. Et les personnes... Ça c'est... Ça c'est  
10 un stagiaire à la Régie. Il va être tenu... il va  
11 être tenu à la confidentialité également, alors on  
12 a les parties ici.

13 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

14 Ça fait plusieurs fois qu'il se le fait dire!

15 LA PRÉSIDENTE :

16 On ne les connaît pas tous, alors de loin comme ça  
17 des fois on voulait s'assurer que c'était pas une  
18 partie externe. Alors, effectivement, on va pouvoir  
19 procéder comme ça à huis clos. Madame la Greffière,  
20 est-ce que tout est correct pour procéder?

21 LA GREFFIÈRE :

22 Je vais vous demander deux minutes, le temps de  
23 mettre tout ça en place. C'est beau?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Merci.

3 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

4 Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci de me le rappeler, ça ne m'arrive pas  
7 souvent.

8 HUIS CLOS

9

10 REPRISE DE L'AUDIENCE

11 (13 h 30)

12 LA GREFFIÈRE :

13 Veuillez vous lever s'il vous plaît.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Rebonjour. Alors si je calcule bien, bon, il est  
16 une heure trente (13 h 30). Si je calcule bien les  
17 heures que l'on m'a données, si on prend une heure,  
18 une heure et demie avec les questions, une heure et  
19 demie pour la présentation de maître Charlebois  
20 plus une demi-heure pour la réplique, j'ai pris  
21 court comme étant une demi-heure, on devrait s'en  
22 sortir pour cinq heures (17 h). J'espère que tout  
23 le monde est alerte et prêt à continuer. Alors, sur  
24 ce, je pense que maître Richter c'est... Oui, en  
25 fait c'est ça, il y aurait des questions. Maître

1 Legault, voulez-vous aller avec vos questions pour  
2 commencer?

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Je vais peut-être, oui, commencer et puis je vous  
5 laisserai la parole si vous avez des questions,  
6 Madame la Présidente.

7           Encore une fois, question plus de  
8 clarification. Au second alinéa du paragraphe 21 de  
9 votre argumentaire, vous mentionnez que la décision  
10 de la première Formation fixe un montant à titre de  
11 coûts d'exploitation « sans égard aux... » - et là  
12 je souligne - « ... vrais coûts qui doit supporter  
13 un détaillant pour acquérir ou revendre ses  
14 produits. » On retrouve ça, là, au paragraphe 21.

15           Est-ce que c'est votre position que le  
16 montant fixé par la Régie est fondé sur les « vrais  
17 coûts » ou plutôt en fonction d'un « proxy », d'une  
18 moyenne?

19 Me CHRISTOPHER RICHTER :

20 On fait référence, là, le fait que le prix payé n'a  
21 pas tenu compte des rabais sur le prix  
22 d'acquisition.

23 Me LOUIS LEGAULT :

24 Mais donc, quand vous parlez de « vrais coûts »  
25 c'est par rapport au rabais à la rampe?

1 Me CHRISTOPHER RICHTER :

2 C'est rapport au rabais à la rampe qui fait en  
3 sorte que certains coûts ne sont pas supportés par  
4 les détaillants.

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 Parfait. Et, selon vous, la Régie, quand elle fixe  
7 ce coût-là, c'est son obligation de tenir compte de  
8 ces rabais à la rampe ou elle n'a pas la latitude  
9 dans sa discrétion d'utiliser un modèle, d'utiliser  
10 un « proxy » à travers la province pour fixer en  
11 bout de ligne les coûts d'exploitation?

12 Me CHRISTOPHER RICHTER :

13 Oui, je pense que ça a toujours été le modèle et un  
14 estimé. C'est-à-dire le résultat c'est un estimé  
15 sur qu'est-ce qui sont les coûts nécessaires et  
16 raisonnables de faire le commerce de vente au  
17 détail d'essence de façon efficace. Donc, c'est par  
18 nécessité estimée, ce n'est pas une moyenne, non.

19 Me LOUIS LEGAULT :

20 Mais pour arriver en bout de ligne, là, dans la  
21 décision on est arrivé à trois virgule cinq (3,5).  
22 Historiquement, c'était trois (3), on est passé à  
23 trois virgule cinq (3,5). Il y a toute une série  
24 d'éléments qui sont tenus en compte. Vous, votre  
25 position, et c'est ça que je veux clarifier, c'est

1 que, selon vous, on devrait tenir, évidemment, du  
2 coût réel payé à la rampe incluant les rabais?

3 Me CHRISTOPHER RICHTER :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Si je peux me permettre, Maître Legault. C'est  
7 juste parce que je pense que c'est une  
8 interrogation et puis je ne sais pas si ça va  
9 éclaircir la question. Au paragraphe 21, votre  
10 deuxième paragraphe de votre numérotation 21, vous  
11 parlez des « vrais coûts ». On se demandait est-ce  
12 que vous parlez des types de coûts, donc il faut  
13 tenir compte de l'ensemble des types de coûts ou du  
14 montant, le vrai montant des coûts? Alors je pense  
15 que c'est...

16 Me CHRISTOPHER RICHTER :

17 Ici, on n'ouvre pas la porte à une rediscussion,  
18 c'est sur tous les autres éléments, généralement  
19 des coûts, mais là on a des rabais. Et l'absence de  
20 tenir compte des rabais fait en sorte que les coûts  
21 sont exagérés.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K.

24 Me CHRISTOPHER RICHTER :

25 Parce que l'on n'a pas à supporter les coûts si on

1 a un rabais. La réalité des rabais fait en sorte  
2 que les coûts sont moyens. Il faut soustraire le  
3 montant des rabais des coûts parce que ce sont des  
4 coûts qui ne sont pas supportés par le détaillant  
5 comme tel.

6 Me LOUIS LEGAULT :

7 D'accord. Et, finalement, au paragraphe 24 un peu  
8 plus loin, puis je pense que ça fait tout à fait  
9 suite à ce que vous venez de dire. Vous mentionnez  
10 que :

11 [...] la Régie a été investie de  
12 larges pouvoirs discrétionnaires,  
13 [...].

14 Puis je vais lire le paragraphe 24 :

15 En effet, une telle analyse démontre  
16 que l'objectif de celles-ci est de  
17 sanctionner les ventes à perte...

18 Vous avez d'ailleurs plaidé ça ce matin.

19 ... par les détaillants d'essence, et  
20 que pour ce faire, la Régie a été  
21 investie de larges pouvoirs  
22 discrétionnaires, lesquels doivent  
23 être exercés de façon à protéger les  
24 intérêts des consommateurs.

25 Ma question c'est est-ce que ces larges pouvoirs

1 discrétionnaires-là ne permettraient pas à la Régie  
2 de considérer que les rabais à la rampe font partie  
3 du coût d'acquisition?

4 Me CHRISTOPHER RICHTER :

5 Non. Je pense que la discrétion de la Régie, comme  
6 notre interprétation c'est que l'article 59 fait en  
7 sorte que la Régie doit tenir compte de tous les  
8 coûts nécessaires et raisonnables pour faire le  
9 commerce de détail de façon efficace, et ça inclut  
10 les rabais. Parce que le rabais fait en sorte que  
11 le détaillant n'a pas à supporter certains coûts  
12 parce qu'ils sont compensés par les rabais. Donc,  
13 est-ce que... et c'est de là j'ai cité certaines  
14 jurisprudences à l'effet que l'on ne peut pas nier  
15 notre compétence.

16 Si le législateur veut que la Régie regarde  
17 tous les éléments pertinents, il faut regarder tous  
18 les éléments pertinents. On ne peut pas ignorer ou  
19 faire la décision, et c'est ça... l'AQUIP dans son  
20 plan d'argument c'est la révision de toute la  
21 preuve sur les rabais, ils disent : « Mais regarde,  
22 on n'a pas besoin de faire ça parce que c'est  
23 compensé par les frais généraux, c'est compensé par  
24 autre chose. Il y a toutes sortes d'immunités dans  
25 la preuve. » Mais il fait l'analyse de la preuve.

1 Il faut faire l'analyse de la preuve. On ne peut  
2 pas dire comme la première Formation a dit : « Nous  
3 n'avons pas la compétence. Nous n'avons pas le  
4 pouvoir et donc, nous n'avons pas regardé. »  
5 C'est...

6 Me LOUIS LEGAULT :

7 Merci. Moi, je n'ai pas d'autres questions.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous remercie, Maître Legault. C'est plus une  
10 conversation que des questions que j'aimerais avoir  
11 avec vous. C'est juste, je pense que c'est plus  
12 pour arriver à une certaine compréhension.

13 On est d'accord, je l'ai lu dans votre  
14 plaidoirie, on est d'accord normalement qu'en  
15 fonction d'une interprétation téléologique, il faut  
16 lire l'article 59 de la Loi sur la Régie et  
17 l'article 67 de la Loi sur les produits pétroliers  
18 de manière liée. Et donc, quand on détermine le  
19 coût d'exploitation en vertu de l'article 59, il  
20 faut le faire aussi en regardant, bon, les quatre  
21 paragraphes prévus à l'article 67. Je pense que ça,  
22 ça va, on s'entend sur ce point-là, O.K., jusque-là  
23 ça va bien.

24 Alors si on reprend à votre page 5, on voit  
25 les quatre paragraphes, là, litigieux de la

1           décision initiale. Si je vous suggérais qu'au  
2           paragraphe 212, donc le deuxième, que lorsque la  
3           Régie indique :

4                               [Elle] est d'avis que les rabais à la  
5                               rampe de chargement font partie du  
6                               coût d'acquisition et ne représentent  
7                               donc pas un coût d'exploitation.

8           Si je vous suggérais qu'en vertu de l'article 67 de  
9           la LPP, c'est que la Régie dit que le coût  
10          d'acquisition serait le 67a), 1a) si on veut, le  
11          prix minimal à la rampe de chargement, et que le  
12          coût d'exploitation mentionné à l'article 212  
13          serait le 1d). Est-ce que vous seriez d'accord avec  
14          cette proposition-là?

15          Me CHRISTOPHER RICHTER :

16          Je pense que c'est ça que la première Formation a  
17          voulu dire probablement.

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Alors à ce moment-là, si on dit à 214 :

20                               La Régie ne peut considérer les rabais  
21                               à la rampe de chargement aux fins de  
22                               fixer un montant au titre des coûts  
23                               d'exploitation.

24          Lorsqu'elle dit ça est-ce que l'on peut comprendre  
25          que c'est qu'elle ne peut pas inclure les rabais à

1 la rampe à 67.1d), donc dans la partie du montant  
2 que la Régie fixe au titre des coûts  
3 d'exploitation. Je veux juste savoir, c'est parce  
4 que...

5 Me CHRISTOPHER RICHTER :

6 Je pense que c'est ça leur interprétation.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Si la Régie avait indiqué peut-être plus  
9 clairement, là, dans sa décision qu'elle  
10 considérait que les rabais à la rampe étaient dans  
11 le 67.1a), donc du prix minimal à la rampe de  
12 chargement, est-ce que vous trouveriez toujours que  
13 la décision est déraisonnable ou illogique ou  
14 insoutenable en fait?

15 Me CHRISTOPHER RICHTER :

16 Je pense que c'est clair qu'ils ne sont pas  
17 reflétés dans le Bloomberg, dans l'arrêté  
18 ministériel ou dans le Bloomberg. Donc, ils ne sont  
19 pas inclus dans 1a).

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais pour reprendre un petit peu la question de  
22 maître Legault à ce moment-là, est-ce qu'il n'est  
23 pas de la discrétion de la Régie d'inclure, de le  
24 considérer, mais de dire, écoutez, s'il y avait une  
25 place où inclure dans 67, parce que si on regarde

1 67a) c'est si on veut le coût d'acquisition.

2 Me CHRISTOPHER RICHTER :

3 Oui.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 b) c'est le transport, c) les taxes, d) le coût  
6 d'exploitation si on veut du détaillant lui-même,  
7 là, outre les trois premiers points. Si on devait  
8 inclure des rabais à la rampe est-ce que ça ne  
9 devrait pas se retrouver à la) puis il nous dit,  
10 bien, malheureusement, la), le gouvernement nous  
11 fixe une façon de le calculer.

12 Me CHRISTOPHER RICHTER :

13 Bien, c'est ça, je suis l'argumentation de la  
14 première Formation.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui.

17 Me CHRISTOPHER RICHTER :

18 Et je pense que c'est probablement ça et ce n'est  
19 pas la première fois non plus, je pense, que la  
20 Régie a fait une interprétation comme ça de la Loi.  
21 Mais si on fait ça, ça revient à dire que le  
22 législateur n'a pas voulu tenir compte de la  
23 réalité des rabais à la rampe et a voulu fixer un  
24 PME qui est trop haut, qui ne reflète pas le  
25 véritable prix, coût d'acquisition et de revente

1 qui est reflété, qui est mentionné à la première, à  
2 l'introduction de l'article 67, alors...

3 Et je vous sou mets que c'est insoutenable  
4 une telle interprétation parce que c'est tout à  
5 fait contraire à l'objectif de la Loi. L'objectif  
6 de la Loi c'est d'avoir une présomption qui reflète  
7 le prix d'acquisition et de revente. Donc, si le  
8 prix d'acquisition et de revente et la composante  
9 des quatre montants ici, la seule discrétion de la  
10 Régie c'est au quatrième élément. Nous sommes  
11 d'accord.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui.

14 Me CHRISTOPHER RICHTER :

15 Donc, il faut l'inclure dans le quatrième élément.  
16 Il faut compenser pour le fait que cette  
17 publication-là, Bloomberg, n'inclut pas les rabais.  
18 Ça c'est clair, donc... mais ça ne fait pas en  
19 sorte que, soudainement, les coûts d'exploitation  
20 doivent être supportés par le détaillant.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K.

23 Me CHRISTOPHER RICHTER :

24 Ils ne sont pas supportés par le détaillant, ils  
25 sont compensés à même les rabais. Et donc, les

1 quatre éléments a), b), c), d), en tout doivent  
2 arriver à une somme qui reflète un coût  
3 d'acquisition et de revente qui est dans le  
4 premier, tel que mentionné dans le premier alinéa,  
5 la phrase d'introduction de l'article 67.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 D'accord. Je vous remercie.

8 Me CHRISTOPHER RICHTER :

9 Et alors notre argument c'est que la Régie doit  
10 utiliser sa discrétion dans 1d).

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me CHRISTOPHER RICHTER :

14 Pour s'assurer que l'on arrive avec un montant qui  
15 reflète le réel coût d'acquisition et de revente.  
16 Et, oui, ça veut dire fait un ajustement parce que  
17 Bloomberg ne reflète pas des rabais. Mais il n'y a  
18 rien qui dit que la Régie ne peut pas faire ça et  
19 tenir compte de la réalité des vrais coûts  
20 d'acquisition et de revente.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 D'accord. Je vous remercie beaucoup, Maître  
23 Richter. Ça va être l'ensemble de mes questions.

24 Me CHRISTOPHER RICHTER :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors je vous remercie beaucoup, Maître Charron-  
3 Watson.

4 (13 h 49)

5 PLAIDOIRIE PAR Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

6 Bonjour. Alors Chanelle Charron-Watson pour Costco.  
7 Alors tel que mentionné dans la demande de révision  
8 de Costco, nous soulevons également la présence  
9 d'un vice de fond relatif au volume qui a été fixé  
10 par la première Formation qui est de nature à  
11 invalider la décision. Et en ce sens, on demande la  
12 révision de la décision initiale qui a été rendue  
13 quant au volume fixé.

14 À titre introductif, je tiens simplement à  
15 mentionner qu'il est important, ce qui est à la  
16 base de l'article des trois cas donnant ouverture à  
17 la demande de révision qui est la préoccupation  
18 derrière ces trois cas d'ouverture, alors de  
19 limiter les trois cas à uniquement trois cas. Alors  
20 s'il y avait une préoccupation, d'éviter qu'il y  
21 ait des contestations persistantes de la part des  
22 intervenants. Et je tiens à mentionner dans ce  
23 contexte-là que Costco a pris ça, a gardé ça en  
24 tête lorsqu'elle a rédigé sa demande de révision et

1 que la raison pour laquelle on est ici devant vous  
2 aujourd'hui c'est que Costco a regardé la décision,  
3 a soupesé les arguments de la Régie au soutien de  
4 sa décision et elle ne trouve aucune justification  
5 logique et soutenable aux arguments qui ont été  
6 formulés pour soutenir le volume de référence qui a  
7 été fixé. Alors on n'en voit pas de logique et  
8 c'est ce que je vais vous expliquer. Nous soutenons  
9 que ce n'est pas soutenable par la preuve et que ce  
10 n'est pas défendable.

11 Je vais donc vous démontrer, à l'instar de  
12 mon confrère qu'il a fait pour les rabais à la  
13 rampe qu'il y a existence d'un vice en l'espèce.

14 Je comprends que vous connaissez les  
15 principes applicables en matière de révision. Ils  
16 sont situés aux paragraphes 5 à 7 du plan  
17 d'argumentation de Costco et ils sont également  
18 soutenus par les autorités 1, 2 et 3 et 14 en fait  
19 du plan d'argumentation de Costco.

20 Je tiens simplement quand même à réitérer  
21 certains, juste sommairement certains principes  
22 applicables pour que vous puissiez les garder en  
23 tête, là, tout le long de ma plaidoirie sur les  
24 volumes.

1                   Alors, comme je disais, il y a trois cas et  
2                   encore une précision qui est fondamentale ici, bien  
3                   que l'article réfère à trois cas qui limitent le  
4                   pouvoir de révision de la Régie à trois cas, ça  
5                   n'implique pas autrement une interprétation  
6                   restrictive de ces trois cas. Et en parcourant le  
7                   plan de l'AQUIP et des décisions référées, je veux  
8                   simplement que ça soit clair ce point-là.

9                   Les décisions de principe dont Épiciers  
10                  Unis Métro-Richelieu parlent, oui, d'une  
11                  application limitative des cas d'ouverture à la  
12                  révision, mais pas d'une interprétation restrictive  
13                  des cas. Alors la notion, par exemple, nous, c'est  
14                  les troisième cas d'ouverture que l'on soulève qui  
15                  est la notion de vice de fond, il n'est pas  
16                  question de l'interpréter de façon restrictive.  
17                  Alors, oui, il y a des cas limitatifs, mais il y a  
18                  une distinction à faire. Ce n'est pas une  
19                  interprétation restrictive. Alors je voulais  
20                  soulever ce point-là.

21                  Et d'ailleurs, dans la décision que je vous  
22                  mentionnais de Épiciers Unis Métro-Richelieu c'est  
23                  l'onglet 4 de Costco, pages 8 et 9, qui parle des  
24                  cas limitatifs et non d'une interprétation

1 restrictive.

2 Et d'ailleurs, la notion de vice de fond  
3 doit être interprétée largement. Et ça, ça a été lu  
4 par mon collègue au paragraphe 140 de la décision  
5 Godin qui a été cité au paragraphe 19 du plan de  
6 Costco et l'onglet 3 des autorités de Costco alors  
7 qui est à l'effet que la notion de vice de fond  
8 doit recevoir une interprétation large, et je vous  
9 ferai grâce de relire le paragraphe, mais j'y  
10 réfère tout de même dans ma plaidoirie.

11 Alors au niveau des principes, un vice de  
12 fond qui est de nature à invalider une décision  
13 c'est une décision qui n'est pas légalement,  
14 factuellement et logiquement soutenable. Vous  
15 retrouvez ça à l'arrêt Épiciers, ce qui est  
16 l'onglet 4 de Costco au paragraphe 15, également  
17 dans l'arrêt Godin au paragraphe 15 qui est  
18 l'onglet 3 de Costco.

19 Alors la Régie peut et doit réviser une  
20 décision qui comporte une erreur qui est grave,  
21 évidente et déterminante sur l'issue de la décision  
22 et qui n'est pas défendable. Alors l'arrêt  
23 Fontaine, Cour d'appel, paragraphe 50 qui est à  
24 l'onglet 2 de Costco.

1 Dans l'affaire Godin, qui est aux  
2 paragraphes 48 et 50, l'onglet 3 de Costco, la Cour  
3 d'appel mentionne qu'une décision est révisable  
4 lorsqu'elle n'est pas acceptable, n'est pas vraie,  
5 logique et supportée par la raison. Et finalement,  
6 que la décision doit être conforme à la loi. Le  
7 paragraphe 137 de l'arrêt Godin, toujours l'onglet  
8 3 de Costco. Et nous avons cité ce paragraphe-là  
9 d'ailleurs à notre plan d'argumentation au  
10 paragraphe 19.

11 Alors ceci étant dit, nous convenons, à la  
12 revue de la jurisprudence, qu'il y a plusieurs  
13 solutions possibles à un problème. Costco ne  
14 soutient pas qu'il n'y a qu'une seule solution qui  
15 était défendable en l'espèce. On n'est pas ici  
16 aujourd'hui pour défendre au niveau des volumes de  
17 mettre de l'avant le volume maintenu et qu'on  
18 maintient toujours à savoir dix point cinq (10,5)  
19 qui est comme volume efficace qui doit être fixé  
20 comme volume de référence. Ce débat-là a eu lieu à  
21 la première, devant la première Formation. La Régie  
22 a utilisé sa discrétion à cet égard-là. Alors ce  
23 n'est pas la raison pour laquelle on est ici devant  
24 vous aujourd'hui. On ne réitère pas les mêmes

1 arguments ni la même preuve. On est ici pour dire  
2 qu'il y a eu une erreur, que la décision rendue  
3 n'est tout simplement pas défendable et qu'il y a  
4 un illogique derrière la décision qui a été rendue  
5 par la Régie à l'effet de fixer à cinq point cinq  
6 millions (5,5 M) de litres le volume de référence.

7 Alors c'est pour ça que nous sommes ici  
8 aujourd'hui. Alors, comme mon collègue l'a bien  
9 expliqué, ce n'est pas que l'on a changé de  
10 position, c'est que l'on s'est adapté aujourd'hui,  
11 bien que l'on maintienne toujours que ça soit dix  
12 point cinq millions (10,5 M) de litres le volume de  
13 référence, le volume acceptable, défendable qui se  
14 soutient par la logique et la raison est au minimum  
15 à six point cinq millions (6,5 M) de litres, au  
16 mieux bien sûr huit millions (8 M) comme on a mis  
17 dans notre plan, mais la barre minimale au niveau  
18 de la logique c'est six point cinq (6,5).

19 Alors pour démontrer l'incohérence puis  
20 l'illogisme dans la détermination du volume de la  
21 première Formation, comme j'ai dit on n'entend pas  
22 parfaire notre preuve ni ajouter des éléments. On a  
23 déposé des pièces spécifiques, limitées ainsi que  
24 des passages des notes sténographiques limités qui,

1 à eux seuls, soulèvent cet illogisme-là. Alors on  
2 n'a pas, on ne réfère pas à l'ensemble de la  
3 preuve, là, c'est vraiment spécifique. Et puis au  
4 niveau de la première étape, il suffit de prendre  
5 connaissance des documents que l'on a déposés pour  
6 voir à sa face même, de façon manifeste,  
7 l'illogisme.

8 Alors l'erreur, l'erreur que Costco  
9 soulève, elle est bien simple et elle est bien  
10 identifiée. C'est le volume fixé par la Régie a été  
11 basé sur des prémisses manifestement  
12 déraisonnables, soit que le volume établi est basé  
13 sur le volume dit, lors du contre-interrogatoire du  
14 représentant de l'AQUIP, et ce volume, comme nous  
15 soutenons, est illogique et incohérent. Et c'est ce  
16 que je vais vous démontrer.

17 Tout d'abord, comme mon collègue l'a bien  
18 mentionné, je vais passer rapidement sur ce point,  
19 mais le caractère... au niveau du caractère  
20 déterminant de l'erreur, alors pour répondre aux  
21 critères en matière de révision, caractère  
22 déterminant, il va de soi, il est d'une évidence  
23 même au paragraphe 78 de notre plan de Costco et  
24 également mentionné au paragraphe 2 par le calcul

1 mathématique. À la révision de ces deux  
2 paragraphes-là on constate que le volume de  
3 référence c'est une composante inhérente à  
4 l'exercice que devait faire la première Formation  
5 dans la détermination du montant en vertu de  
6 l'article 59 de la Loi sur la Régie de l'énergie.

7 Et l'importance de l'impact de ce volume  
8 sur le montant des coûts d'exploitation est  
9 évidente et déterminante parce que ça a un effet  
10 sur la détermination du montant au titre des coûts  
11 d'exploitation. Puisque l'on divise les coûts  
12 d'exploitation, évidemment, par la volume qui est  
13 fixé par la Régie, alors de toute évidence ça a un  
14 impact sur le montant ultime fixé en vertu de  
15 l'article 59.

16 Alors en faisant une erreur sur le volume,  
17 de toute évidence ça entraîne une sous-estimation,  
18 ça a en fait effet d'exagérer le montant qui est  
19 fixé par la première Formation dans la décision  
20 finale au titre du coût que doivent supporter les  
21 détaillants en essence au Québec.

22 Alors en l'espèce, comme il est mentionné  
23 dans notre plan, l'augmentation du volume de  
24 référence à cinq point cinq millions (5,5 M) de

1 litres à six point cinq (6,5), en fait on a mis une  
2 « bracket » de six point cinq (6,5) étant la  
3 barrière minimum jusqu'à huit point zéro millions  
4 (8,0 M) de litres. Ça a comme résultat  
5 proportionnel de réduire le volume de trois point  
6 cinq (3,5) à trois point zéro (3,0) et deux point  
7 cinq millions (2,5 M) de litres.

8 Alors cette différence-là elle est énorme.  
9 Bien qu'elle semble peut-être minime sur papier,  
10 dans la réalité commerciale au Québec elle est  
11 énorme pour les consommateurs. Elle est énorme pour  
12 les détaillants également. Et cette différence-là  
13 s'inscrit exactement dans le cadre de la Loi et les  
14 objectifs du législateur quand il a édicté  
15 l'article 59, soit d'établir un montant qui a pour  
16 effet de promouvoir l'efficacité au Québec et un  
17 montant qui correspond aux coûts d'exploitation que  
18 doit supporter, comme l'a bien plaidé mon collègue,  
19 au niveau de l'intention du législateur de  
20 l'article 59. Et le tout en assurant bien sûr la  
21 protection des intérêts du consommateur.

22 Alors ceci est très... en somme c'est très  
23 significatif sur les résultat final. L'erreur a un  
24 impact très significatif sur le résultat final

1           auquel est venue la Régie. Alors le caractère  
2           déterminant, évidence même.

3                        Au niveau du caractère manifeste  
4           maintenant, je vous invite à reprendre la décision  
5           finale qui est la pièce R-1 de Costco, paragraphe  
6           110. Nous sommes effectivement dans les motifs de  
7           la première décision au niveau des volumes. Alors  
8           la pièce R-1. Ça va.

9                        Alors tout d'abord, on constate la première  
10          Formation détermine, fait un sommaire un peu des  
11          chiffres soulevés en mil neuf cent quatre-vingt-  
12          dix-neuf (1999) puis dans l'étude récente qui a été  
13          faite par la Régie également. Alors paragraphes 110  
14          à 119 c'est à cet effet-là.

15                        Ensuite de ça au paragraphe 119, elle fait  
16          un sommaire des propositions des divers  
17          intervenants lors de l'audience que l'on va revenir  
18          un peu plus tard. Et paragraphes 120, 121, 122,  
19          elle établit le principe important selon lequel le  
20          volume de référence fixé en application de  
21          l'article 59 ne peut pas être le volume de vente  
22          moyen au Québec puisque ce dernier n'est évidemment  
23          pas représentatif du gain d'efficacité que le  
24          consommateur est en droit de s'attendre et

1 d'espérer du marché québécois.

2 Alors la première Formation détermine les  
3 volumes de la région de la zone 1 comme possédant  
4 les caractéristiques d'un marché efficace qui doit  
5 être retenu aux fins de son analyse.

6 (14 h 02)

7 Alors par la suite, nous tombons au  
8 paragraphe 124 de la décision de la première  
9 Formation dans lequel elle établit que le volume  
10 moyen établi par l'AQUIP est à quatre point quatre  
11 millions (4,4 M). Et ensuite elle enchaîne  
12 immédiatement avec le témoignage du représentant de  
13 l'AQUIP à l'effet que le modèle proposé de trois  
14 distributrices peut aller en théorie jusqu'à cinq  
15 point cinq millions (5,5 M) de litres par année.

16 Et là, sans plus, on tombe immédiatement à  
17 la conclusion au paragraphe 125. En fait au  
18 paragraphe 124, pardon. Alors tantôt j'étais,  
19 pardonnez-moi, j'ai dit le paragraphe 123 au niveau  
20 de l'établissement du volume moyen de quatre point  
21 quatre (4,4) de l'AQUIP, c'était le paragraphe 123,  
22 et dans lequel elle fait ensuite référence, là, au  
23 témoignage du représentant de l'AQUIP à l'effet  
24 qu'en théorie le modèle... le volume moyen peut

1 aller jusqu'à cinq point cinq millions (5,5 M) de  
2 litres.

3 Et là, sans plus, elle enchaîne au  
4 paragraphe 124 vraiment cette fois-ci. Et là, sans  
5 justifier autrement d'une quelconque façon  
6 permettant de comprendre vraiment le fondement et  
7 puis son raisonnement derrière sa conclusion, elle  
8 termine en disant que le volume d'un marché  
9 efficace est à cinq point cinq millions (5,5 M) de  
10 litres par année.

11 Et là, nous, on vous soutient de prime  
12 abord qu'il y a une omission, là, une omisse de se  
13 prononcer sur les éléments de preuve qui, comme l'a  
14 été également plaidé par mon collègue, qu'une  
15 omission est aussi grave... une omission de se  
16 prononcer sur des éléments est aussi grave qu'une  
17 omission de les considérer et que d'omettre de se  
18 prononcer. Alors ça c'est à l'onglet, là, le  
19 professeur, l'auteur Garant, la page 239 qu'il émet  
20 le principe selon lequel une formation doit, un  
21 tribunal doit se prononcer sur les éléments de  
22 preuve soulevés, sur tous les éléments de preuve.

23 Alors, en l'espèce, il est impossible de  
24 savoir exactement sur quoi elle se prononce et on

1 ne peut pas présumer, là, qu'elle s'est prononcée  
2 sur quoi que ce soit comme ce fut le cas, je donne  
3 par exemple l'affaire Épiciers qui est l'onglet 4  
4 de Costco à la page 13, et également dans l'arrêt  
5 Godin, onglet 3 de Costco, paragraphe 154. Dans ces  
6 arrêts il y avait eu ce même constat de reprocher  
7 soit une omission de se prononcer sur des éléments  
8 de preuve, et ça avait été décidé par le tribunal  
9 ou la Régie qu'il y avait une présomption parce que  
10 ça venait de soi que ces éléments c'était des  
11 éléments factuels qui ne pouvaient pas ne pas avoir  
12 été considérés ou c'était un texte législatif alors  
13 qui, en soi, devait avoir été considéré. Mais ici,  
14 ce n'est pas le cas, on parle vraiment d'éléments  
15 de preuve qui sont au centre, au coeur même du  
16 débat qui était porté devant la première Formation,  
17 au centre même de son exercice qu'elle devait faire  
18 en vertu de l'article 59. Et ça, on ne voit pas du  
19 tout sa motivation ou en tout cas il n'est pas  
20 possible d'expliquer le fondement suffisamment. Ce  
21 n'est pas assez clair, ce n'est pas suffisamment  
22 clair et logique. Alors ça c'est de prime abord.

23 Mais il ressort à tout le moins de ce  
24 paragraphe que la première Formation repose

1 entièrement sa décision sur le témoignage du  
2 représentant de l'AQUIP, uniquement sur ce qui a  
3 été dit. Et nous soutenons que, ça, ça contredit,  
4 c'est en contradiction même avec le restant du  
5 témoignage du représentant et le modèle même aussi  
6 de l'AQUIP qui a été présenté. Et ça, je suis au  
7 paragraphe 80 du plan d'argumentation de Costco.

8 Alors ceci étant dit, nous ne sommes pas  
9 ici pour contester le modèle présenté par l'AQUIP  
10 lors de la première audition, ni le modèle retenu  
11 par la première Formation. Ça, il faut que ça soit  
12 bien clair, on n'est pas ici pour revenir sur les  
13 composantes, outre la notion des rabais qui a été  
14 expliquée par mon collègue. Costco est ici  
15 uniquement sur les deux erreurs et uniquement sur  
16 ce qu'elle considère être illogique dans la  
17 décision.

18 Alors il n'est pas question, bien qu'il  
19 soit ici question du témoignage du représentant de  
20 l'AQUIP, il n'est pas question de la crédibilité ou  
21 de la force probante. Ce n'est pas dans ce sens-là  
22 que l'argumentation de Costco va, mais bien ce que  
23 Costco soulève c'est qu'il y a eu un problème, il y  
24 a eu un problème au niveau de déterminer, de fonder

1 sa décision sur une preuve qui est illogique et qui  
2 n'est pas soutenable. Alors c'est une chose entrer  
3 dans le débat de la crédibilité et de la force  
4 probante, mais là ici on va bien au-delà de la  
5 crédibilité et de la force probante, on va vraiment  
6 sur quelque chose qui est faux et qui est  
7 illogique, donc qui respecte, qui entre directement  
8 dans les critères de ce qu'est un vice de fond et  
9 ce qu'est une décision que la Régie se doit de  
10 réviser.

11 Au niveau de la détermination de cet  
12 illogisme-là, je vous réfère, je suis rendue au  
13 paragraphes 81 à 83 du plan de Costco. Et ici, nous  
14 revenons à la base du calcul de l'AQUIP. Le volume  
15 de référence pour un modèle efficace déterminé par  
16 l'AQUIP n'est nul autre en fait qu'une moyenne,  
17 qu'un volume moyen pour une zone donnée. Puis ceci  
18 c'est un fait qui est incontestable. Ça a été  
19 reconnu maintes fois dans la preuve de l'AQUIP et  
20 même si je réfère aux pièces mêmes de l'AQUIP, leur  
21 onglet 13 de l'AQUIP, soit leur preuve à la page 6,  
22 on retrouve cette reconnaissance-là que c'est un  
23 volume moyen qui est considéré pour le quatre...  
24 pour fixer leur volume de référence. Et également,

1 dans les notes sténographiques, l'onglet 17 de  
2 l'AQUIP, la page 53 je vous réfère également à  
3 l'effet que l'on parle d'un volume moyen. Alors ça  
4 ce n'est pas incontestable.

5 Alors déjà en soi il y a un problème, là.  
6 Ici, avec ce fait-là on comprend que le volume...  
7 le volume de la moyenne n'est pas ce que la Loi  
8 prévoit, ni l'objectif de la Loi, ni l'intention du  
9 législateur, et ça, ça a été abondamment plaidé par  
10 mon collègue également.

11 Alors par la suite, une fois avoir établi  
12 ce volume moyen, la logique de l'AQUIP était de  
13 bâtir, de prendre un modèle et de bâtir un modèle  
14 en fonction de ce volume-là. Et là, dans  
15 l'audition, et j'arrive au point important, lorsque  
16 Costco a voulu en savoir davantage sur l'efficacité  
17 de ce modèle-là, sur les performances du modèle, et  
18 qu'elle a posé des questions pour comprendre le  
19 quatre point quatre millions (4,4 M) de litres de  
20 volume moyen qui était soulevé par l'AQUIP, c'est  
21 là à ce moment-là que l'incohérence puis  
22 l'illogique a été soulevé et qu'il appert des notes  
23 sténographiques que l'on a déposées. Et c'est là  
24 que l'on voit que les chiffres avancés par l'AQUIP

1 ne fonctionnent pas. Parce que c'est une chose  
2 soutenir que le volume moyen correspond au volume  
3 de référence qui doit être utilisé en application  
4 de l'article 59 et fixé par la Régie, et c'est une  
5 chose de dire que le modèle sur lequel on se base  
6 concorde avec le volume moyen et qui correspond au  
7 volume de référence, mais il faut qu'il y ait un  
8 lien logique, il faut que le tout se tienne  
9 ensemble. Il doit y avoir un lien logique entre le  
10 chiffre mis de l'avant et les composantes du  
11 modèle. On ne peut pas dire qu'un volume donné, qui  
12 est un volume moyen, représente le volume efficace  
13 du modèle proposé s'il n'y a pas de lien logique  
14 entre les composantes de ce modèle-là et le volume  
15 effectivement donné. Ça doit être un tout cohérent.  
16 Alors bien que l'on n'attaque pas le modèle ici, on  
17 est sur les données, mais c'est un lien essentiel.  
18 C'est à la base de l'argument également.

19 Alors il est possible, par nos pièces, par  
20 les passages des notes sténographiques auxquelles  
21 je vais venir et je vais vous référer, il est  
22 possible de clairement voir que c'est manifeste que  
23 ce lien logique entre le modèle et le volume  
24 n'existe pas.

1                   Alors tout d'abord, au niveau des doubles  
2                   présences tout simplement, cet élément en soi seul  
3                   suffit à déterminer ce caractère illogique. Alors  
4                   il fut clairement démontré avec les heures de  
5                   présence double requise, l'AQUIP a indiqué dans son  
6                   modèle que c'était quarante-deux (42) heures de  
7                   double présence. Et ça, je vous réfère à la pièce  
8                   Costco R-6 aux pages 72, 74, et également dans la  
9                   preuve même de l'AQUIP, son onglet 13, page 11, le  
10                  tableau 7 où est-ce que l'on peut voir le quarante-  
11                  deux (42) heures de double présence qui est mis de  
12                  l'avant.

13                  Alors nous prenons pour acquis qu'en ne  
14                  contestant pas le modèle, puis même lors de  
15                  l'audition, lors des questionnements, on prend pour  
16                  acquis que ce nombre d'heures a été analysé,  
17                  calculé et était justifié eu égard à leur modèle.

18                  Alors en contre-interrogatoire, dans la  
19                  pièce R-6 aux pages 72, 74, et qui sont également  
20                  reproduites dans le plan de l'AQUIP, vous trouverez  
21                  des informations qui sont sommaires, que l'on a mis  
22                  en sommaire, là, dans notre plan dans un tableau  
23                  sommaire, au paragraphe 82 de notre plan. Alors on  
24                  a fait un tableau avec des calculs au niveau des

1 transactions pour vous illustrer, mais ça a été  
2 pris à partir, là, des notes sténographiques et de  
3 la preuve également au dossier.

4 Alors tout d'abord, on a fait un calcul  
5 comme vous pouvez constater, nombre de transactions  
6 par jour, alors quatre millions quatre cent dix-  
7 huit mille neuf cent trente-neuf (4 418 939)  
8 litres, ce qui est les chiffre de l'AQUIP. On a  
9 divisé ça par leur nombre de litres par transaction  
10 qui est leur évaluation également, donc trente-huit  
11 (38) litres. Et on a mis ça pour une donnée  
12 quotidienne, ce qui donne trois cent dix-neuf (319)  
13 transactions par jour environ. Et ça, ça n'a pas  
14 été contesté lors de l'audience non plus et puis je  
15 peux vous référer à la pièce R-6 aux pages 73 qui  
16 est un calcul, en fait qui est un calcul  
17 mathématique difficilement contestable.

18 Alors au niveau du... Ceci étant dit, après  
19 on a voulu calculer le nombre de transactions  
20 durant les heures de pointe. Alors quarante-deux  
21 (42) heures de double présence qui équivaut à six  
22 heures par jour, ce qui est dans leur modèle. En  
23 moyenne, il a été dit en audition que ça implique  
24 un minimum de soixante (60) transactions pour

1 justifier, soixante (60) transactions par heure  
2 pour justifier une double présence. Et ça, ça a été  
3 pris du témoignage de l'AQUIP. Je vous réfère à la  
4 pièce R-6 aux pages 71, 76 et 77.

5 Alors à la page 71, au bas de la page on  
6 indique, en fait on explique à partir de quand le  
7 nombre d'heures de double présence est nécessaire.  
8 Alors c'est à partir du moment où un caissier n'est  
9 plus capable de servir convenablement les clients.  
10 Et là, à la page 76, on explique au haut de la  
11 page, on témoigne à l'effet à partir du moment où  
12 on a plus de cinquante (50) à soixante (60)  
13 transactions par heure, ça prend, bon, les  
14 transactions totales, ça prend un deuxième  
15 caissier. Donc, évidemment, ça peut varier.

16 Et à 77, à l'effet encore en bas on  
17 réitère, donc entre soixante (60) et cent dix (110)  
18 transactions à l'heure ça prend un deuxième  
19 caissier, vers la bas de la page, trois quarts au  
20 bas de la page.

21 Alors nous constatons que c'est quand même  
22 très clair, là. On parlait, le chiffre soixante  
23 (60) revient souvent dans le témoignage du  
24 représentant de l'AQUIP à savoir que c'est vraiment

1 à partir de là qu'il y a un deuxième caissier  
2 nécessaire, qu'il y a trop de volume.

3 Et également, point très important, que la  
4 très grande majorité des transactions se passent  
5 durant les heures de pointe. Et là, je constate  
6 dans le plan de l'AQUIP qu'il a inséré un passage  
7 subséquent du représentant de l'AQUIP à savoir que  
8 ça serait, ça peut être deux tiers-un tiers au  
9 niveau transactions essence-dépanneur. Je ne suis  
10 pas ici, on n'est pas ici pour débattre de la  
11 crédibilité ou force probante de ce témoignage-là.  
12 Les notes disent ce qu'elles disent, le  
13 représentant a dit ce qu'il a dit, mais chose est  
14 certaine, cette affirmation-là a été dite après que  
15 mon collègue ait mentionné :

16 Bien en fait, si je comprends  
17 bien votre analyse, toutes les  
18 transactions vous les faites  
19 durant les heures de pointe. »

20 Et là, bien entendu, il y a eu quelques  
21 précisions :

22 Ah bien, ça peut être, là.  
23 Mais, bon, chose certaine, il a été mentionné et  
24 c'est dans les notes que la très grande majorité,

1 ça a été son témoignage initial et automatique à ce  
2 sujet-là que la très grand majorité des  
3 transactions lors des heures de pointe sont des  
4 transactions d'essence.

5 Alors ceci étant dit, simple calcul  
6 mathématique suffit, toujours au paragraphe 82 du  
7 plan d'argumentation de Costco. Alors si on fait  
8 six heures de double présence fois soixante (60)  
9 transactions, ça donne trois cent soixante (360)  
10 transactions, ce qui dépasse, bon, de toute  
11 évidence le nombre de transactions calculé par  
12 jour. Alors on voit qu'il y a un problème là et ça  
13 ne marche pas. Même si on prend cinquante (50)  
14 transactions, ce qui a été soulevé lors de  
15 l'audience également, ça ne fait pas plus de sens  
16 non plus, là.

17 (14 h 17)

18 Il est impossible qu'une essencerie, qu'un  
19 détaillant va rester ouvert pour ne pas vendre de  
20 l'essence ou vendre très très très très très peu,  
21 minime, un minime volume d'essence si on prend, par  
22 exemple, le volume de cinquante (50) transactions,  
23 ce qui n'est pas plus logique en soi non plus.  
24 Alors ça implique que l'essencerie reste ouverte

1 avec une non-efficacité totale ou infime  
2 efficacité.

3 Alors l'AQUIP soutient dans son plan  
4 d'argumentation que l'on ne peut pas utiliser le  
5 nombre de soixante (60) transactions pour faire  
6 notre calcul parce que le nombre varie durant la  
7 période de double présence.

8 Alors il ressort clairement du témoignage  
9 que la démarche pour établir ce nombre de soixante  
10 (60) transactions-là a été faite à partir d'une  
11 moyenne, d'un flot continu. Alors oui,  
12 effectivement, ça peut varier d'une heure à  
13 l'autre. On ne dit pas que c'est vraiment le même  
14 nombre de transactions aux quinze (15) minutes, à  
15 chaque heure tout le temps, ça peut varier. Mais  
16 chose certaine, l'AQUIP a justifié que, pendant six  
17 heures, il y a un flot continu moyen suffisant pour  
18 générer une double présence, et ça c'est soixante  
19 (60) transactions. Alors peu importe comment que ça  
20 varie dans le temps, ça c'est la conclusion qui est  
21 importante. C'est que le flot moyen est suffisant  
22 pour justifier la double présence.

23 Alors on ne peut pas avoir les deux côtés  
24 de la même médaille non plus, avoir les coûts

1 d'exploitation pour la double présence, mais après  
2 ça quand vient le temps de faire les calculs, bien,  
3 là ça ne fonctionne pas. Mais encore là, on n'est  
4 pas là pour faire le débat à ce sujet-là. Les notes  
5 sténographiques parlent d'elles-mêmes, vous allez  
6 pouvoir les lire.

7 Alors l'AQUIP à ce sujet-là reproche en  
8 fait dans son plan, reproche à Costco de vouloir  
9 peaufiner sa preuve puis expliquer, mais c'est  
10 plutôt, je constate à la lecture de son plan que  
11 c'est exactement ça qu'elle tente de faire ici en  
12 essayant d'apporter des explications et des  
13 précisions au témoignage de son représentant en  
14 disant que ce chiffre a été avancé, finalement,  
15 pour des fins de discussion sans vraiment valeur  
16 probante. Alors ce que je vous dis c'est que le  
17 témoignage, vous le lirez, il est clair, il est  
18 sans équivoque et, non, il ne peut pas être modulé  
19 par après.

20 Et à ce montant d'un nombre de transactions  
21 par jour, évidemment, comme on a indiqué à notre  
22 paragraphe 84 de notre plan, il faut ajouter les  
23 dix (10 %) à quinze pour cent (15 %) des  
24 transactions qui sont payées à la pompes, qui ne

1 sont pas considérées. Alors c'est encore plus élevé  
2 que ça. Alors même quand je parlais tantôt du  
3 cinquante (50) transactions, même si on prend  
4 cinquante (50) transactions, ça serait encore plus  
5 élevé que le nombre total auquel on arrive de trois  
6 cent soixante (360) transactions dans le cas, là,  
7 de soixante (60) transactions. Je ne me souviens  
8 plus exactement, là, ce que ça donnait pour  
9 cinquante (50) transactions, mais je crois que ça  
10 donnait comme en bas ou près de trois cents (300),  
11 là, transactions, trois cent vingt (320)  
12 transactions environ. Alors plus dix (10 %) à  
13 quinze pour cent (15 %) des ventes payées à la  
14 pompe. Alors encore une fois, clairement, il y a  
15 quelque chose qui ne fonctionne pas dans les  
16 chiffres, une incohérence qui est manifeste juste  
17 là. En fait cinquante (50) transactions ça donne  
18 trois cents (300).

19           Alors au niveau du quatre point quatre  
20 millions (4,4 M) de litres, qui est le volume moyen  
21 établi par l'AQUIP de départ, alors il ressort de  
22 ces calculs-là qu'il n'est manifestement pas  
23 logique. Et là, après avoir dit avec fermeté tout  
24 le long de son témoignage que c'est quatre point

1 quatre millions (4,4 M) de litres le volume moyen  
2 et que c'est ce même quatre point quatre millions  
3 (4,4 M) qui devrait être le volume de référence.  
4 Après avoir été contre-interrogé par le  
5 représentant... le procureur de la Régie, là on est  
6 rendu à cinq point cinq (5,5), finalement, que ça  
7 peut être le volume efficace à fixer par la Régie  
8 aux fins de l'article 59 et ce qui a mené à la  
9 décision de la Régie.

10 Mais ce chiffre-là n'a pas davantage de  
11 logique puisqu'il est basé lui-même sur la prémisse  
12 manifestement mal fondée, comme je viens de vous  
13 expliquer, le quatre point quatre (4,4) qui, en  
14 soit, ne fait pas de sens non plus. Alors on ne  
15 saurait prétendre ici qu'une donnée basée sur une  
16 donnée fautive peut être correcte, logique. Alors ce  
17 n'est pas en augmentant arbitrairement une donnée  
18 qui est manifestement fautive que l'on peut arriver  
19 à une donnée qui est cohérente. Ça non plus ça ne  
20 relève pas de la raison et ce n'est pas rationnel.

21 Alors il ressort de toute cette  
22 incohérence-là que le volume de référence qui peut  
23 être généré a été clairement sous-estimé. C'est la  
24 seule explication. Et une sous-estimation du

1 volume, on l'a déjà dit, il faut encore le redire,  
2 ça cautionne la facilité commerciale, ça entraîne  
3 non seulement la hausse des coûts d'exploitation,  
4 mais également du PME et puis ultimement, le prix  
5 payé à la pompe par les consommateurs. Et ce n'est  
6 pas ça que la Loi prévoit, ce n'est pas ça les  
7 objectifs du législateur qui sont à l'effet qu'il y  
8 ait une exploitation efficace, des investissements  
9 et puis des équipements qu'on a, qu'on a acquis  
10 pour optimiser la capacité à générer des volumes et  
11 le tout afin de promouvoir les intérêts des  
12 consommateurs. Et, ça, ça a été plaidé par mon  
13 collègue et puis je vous réfère aux paragraphes 87  
14 et 88 du plan de Costco également.

15 Alors je vous rappelle l'objectif aux fins  
16 de l'article 59 de la Loi sur la Régie de l'énergie  
17 est de trouver un modèle efficace, non pas basé sur  
18 une moyenne, laquelle n'a aucun lien avec la  
19 performance véritable que peut avoir un modèle.

20 Alors il y a vraiment une distinction  
21 fondamentale entre un volume moyen et un volume de  
22 référence qui peut être généré par un modèle, et  
23 généré par un modèle d'autant plus efficace aux  
24 fins de l'article 59. L'AQUIP n'a pas fait cette

1 distinction-là de toute évidence. Elle associe  
2 volume moyen avec un volume et de référence  
3 efficace. Et ce qui explique d'ailleurs  
4 l'incohérence au niveau des chiffres entre la  
5 performance réelle de son volume puis le volume  
6 moyen qu'elle met de l'avant.

7 Et la première formation a fait outre cette  
8 incohérence-là, ne l'a pas considérée. On ne le  
9 voit pas dans la décision et je vous sou mets que  
10 c'est une erreur fondamentale qui est fatale et  
11 puis qui est manifeste, qui a eu un impact  
12 déterminant sur le volume qui a été ultimement fixé  
13 et le montant aux fins de l'article 59. Et je vous  
14 réfère au paragraphe 86 du plan de Costco.

15 Alors la première formation se devait de  
16 baser sa décision sur des motifs pouvant être  
17 expliqués par la raison qui sont basés sur la  
18 preuve qui a été soumise et qui considère tous les  
19 éléments déterminants. Et ça, également, ça a été  
20 plaidé par mon confrère, mais encore une fois c'est  
21 un principe très important qui s'applique également  
22 pour le deuxième vice de fond soulevé. Elle se  
23 devait, la première formation, d'exercer son  
24 pouvoir discrétionnaire de façon conforme à la Loi,

1 ce qu'elle n'a pas fait ici. Je vous réfère aux  
2 paragraphes 95, 96 du plan de Costco.

3 Et sans vouloir reprendre ce qui a été dit  
4 par mon collègue, je vous réfère également aux  
5 arrêts Oakwood, Roncarelli, et l'auteur Garant à ce  
6 sujet-là que les principes qui sont soulevés  
7 s'appliquent également à la décision qui a été  
8 rendue pour le volume de référence, à savoir que la  
9 première formation elle n'a pas agi dans ses  
10 limites de sa compétence parce qu'elle a fondé sa  
11 décision sur des considérations inappropriées et  
12 n'a pas poursuivi l'objectif et l'esprit de  
13 l'article 59 de la Loi sur la Régie en déterminant  
14 des coûts, un montant pour des coûts d'exploitation  
15 que doit supporter.

16 Alors elle se devait d'exercer sa  
17 discrétion octroyée par le législateur pour faire  
18 un exercice conforme au niveau de la détermination  
19 du volume de référence, un exercice conforme,  
20 détaillé et de façon à déterminer un volume  
21 cohérent.

22 Cet alignement, cet alignement, ce  
23 principe-là ressort des décisions. Et même dans les  
24 décisions communiquées par l'AQUIP elle-même dans

1 son plan qui, je ne crois pas, ce principe-là est  
2 controversé, mais je vous réfère quand même à votre  
3 attention à l'onglet 1 du cahier d'autorités de  
4 l'AQUIP aux pages 10, 11 et 12, qui ici, la Régie  
5 l'explique très bien que l'interprétation littérale  
6 des mots est restrictive, n'est pas ce qui est mis  
7 de l'avant. Ce n'est pas, à la page 11 on voit  
8 qu' :

9 Une décision basée sur une telle  
10 interprétation ne rencontre pas les  
11 objectifs d'utilité, d'efficacité et  
12 de protection de l'intérêt public  
13 sous-jacent.

14 Dans ce cas c'était à l'article 73 d'une autre loi.  
15 Et donc, ici, comme mon collègue vous l'a plaidé,  
16 au niveau de l'interprétation, la portée à donner à  
17 l'article 59 et la discrétion que la Régie se  
18 devait d'exercer doit être exercée dans tout son  
19 ampleur pour prendre tout son sens pour respecter  
20 les objectifs visés par cet article-là, 59.

21 Maintenant, alors pour conclure en fait sur  
22 ça, je vous soumetts respectueusement qu'en  
23 commettant une erreur quant au volume de référence.  
24 La première formation n'a pas exercé sa compétence

1 et sa discrétion conformément à la Loi. Elle a  
2 rendu une décision qui est insoutenable en fait et  
3 en droit. Et faisant défaut, en faisant de ce  
4 faire, elle a commis une erreur qui est un vice de  
5 fond qui est de nature à invalider, et nous vous  
6 soumettons qu'elle est matière, que vous devez la  
7 réviser.

8 Et quant au volume, Costco, comme je vous  
9 mentionnais au début, nous soumettons un volume,  
10 une barrière minimum de six point cinq millions  
11 (6,5 M) de litres. Alors, tel que démontré  
12 précédemment, la preuve au dossier démontre  
13 clairement que les équipements proposés par le  
14 modèle sont capables de supporter un volume de  
15 ventes d'essence beaucoup plus grand que le volume  
16 qui a été proposé, qui a été fixé. Alors je suis  
17 dans les paragraphes 89 et suivants du plan de  
18 Costco.

19 La preuve établit également que les coûts  
20 d'exploitation sont fixes et donc ne sauraient être  
21 influencés par une augmentation des volumes d'une  
22 essencerie. Également, on a démontré, et je vous  
23 réfère aux pièces R-21 et R-22, que l'équipement de  
24 l'essencerie modèle adapté... adopté auparavant

1 par la Régie, on a déjà plaidé ça dans le passé que  
2 c'est au niveau de la capacité maximale de livrer  
3 aux consommateurs quinze point cinq millions  
4 (15,5 M) de litres par année lorsqu'elle est  
5 ouverte quatre-vingt-quatre (84) heures et vingt-  
6 trois point deux millions (23,2 M) de litres par  
7 année lorsqu'elle est ouverte cent vingt-six (126)  
8 heures par semaine.

9 Et il y a eu un témoignage également à  
10 l'appui de ces calculs-là et nous comprenons que ça  
11 c'est une capacité maximale. On a jamais prétendu  
12 que c'était vraiment ce volume-là qui devait être  
13 la référence, mais ça donne quand même une idée de  
14 la marge d'efficacité que les détaillants ont et  
15 qui demeure, somme toute, inexploitée. Parce que  
16 ça, oui, c'est la capacité maximale, mais on peut  
17 se poser la question pourquoi est-ce qu'il y a une  
18 aussi grande différence.

19 Alors en ce sens, le volume minimum de six  
20 point cinq millions (6,5 M) de litres proposé par  
21 Costco s'éloigne déjà, là, amplement de ce volume-  
22 là. Mais ça donne quand même une idée d'où est-ce  
23 que l'efficacité peut aller et puis vers où on  
24 devrait s'en aller également, là, dans les

1 décisions que la Régie doit prendre.

2 (14 h 30)

3 Puis fait important à noter aussi, toutes  
4 les propositions quant au volume de référence des  
5 autres intervenants, à l'exception de l'AQUIP, ont  
6 été supérieures au volume de cinq point cinq  
7 millions (5,5 M) fixé par la Régie également. Et  
8 ça, je vous réfère au tableau 5 de la décision  
9 finale, notre pièce R-1. Alors on voit Ultramar,  
10 Pétrolière Impériale six (6), Suncor sept point  
11 cinq (7,5) et Costco dix point cinq (10,5) et  
12 également, suite à la dernière étude faite par la  
13 Régie, on constate la présence actuelle accrue sur  
14 le marché québécois des détaillants avec des débits  
15 en haut de dix millions (10 M) de litres et ça, ça  
16 illustre que des volumes supérieurs représentent la  
17 façon efficace de faire le commerce au Québec  
18 présentement et c'est dix pour cent (10 %) alors ce  
19 n'est pas rien, ce n'est pas inexistant, ce n'est  
20 pas banal, ça démontre vraiment l'efficacité  
21 d'aujourd'hui et du futur qui est de générer des  
22 volumes pour, évidemment, rencontrer les objectifs  
23 de l'article 59 d'efficacité et d'intérêt du  
24 consommateur et ça, c'est la pièce R-23.

1                   Alors il ressort de tout ça qu'il est  
2                   manifestement déraisonnable de conclure que  
3                   l'essencerie de référence ne pourrait pas faire en  
4                   haut de six point cinq (6,5). Tout ce qui est en  
5                   bas de six point cinq (6,5), clairement, c'est  
6                   illogique suite à tout ce que je viens de vous dire  
7                   et la preuve au dossier et, comme on a expliqué  
8                   précédemment également, Costco, elle n'est pas ici  
9                   devant vous, dans la demande de révision, pour  
10                  mettre de l'avant son volume initialement soulevé  
11                  qu'elle maintient toujours. Elle veut qu'une  
12                  décision portant sur un volume cohérent soit  
13                  rendue, logique, alors un volume logique et  
14                  soutenable qui soit rendue et en bas de six point  
15                  cinq (6,5) ce n'est pas, aucun sens, et reconnaître  
16                  un volume moindre de ça, au surplus, serait de  
17                  décourager les détaillants à haute efficacité avec  
18                  les conséquences néfastes qu'on connaît, soit que  
19                  les consommateurs paient le prix et tout le  
20                  cautionnement de la facilité commerciale, le tout  
21                  contrairement aux objectifs de la loi.

22                  Alors le montant de six point cinq (6,5)  
23                  assure une saine concurrence dans un marché  
24                  efficace. Il n'est pas là, il ne se veut pas pour

1 avoir comme effet de mettre en dehors les... de  
2 mettre, pardon, les plus bas coûts possibles, ce  
3 n'est pas l'objectif, mais représentatif d'un  
4 montant qui est raisonnable et juste que doit  
5 supporter un détaillant. Alors, comme l'a expliqué  
6 mon collègue, un PME gonflé dû à un montant au  
7 titre des coûts d'exploitation qui est surestimé  
8 n'entraîne pas une saine concurrence, au contraire,  
9 et n'entraîne pas un marché efficace au bénéfice  
10 des consommateurs. Alors ça a, avoir un PME gonflé,  
11 ça a un objectif, un effet réel sur le marché  
12 d'augmenter les marges de profit comme on a pu voir  
13 dans la récente étude de CAA Québec parce que ça  
14 met la barrière de présomption, ça ne la met pas à  
15 la bonne place et, là, ça entraîne une augmentation  
16 des coûts et ça a comme conséquence, là, de freiner  
17 l'efficacité également.

18 Alors il est important que la Régie fixe  
19 actuellement dans sa décision de révision, un  
20 volume de référence raisonnable pour promouvoir un  
21 marché concurrentiel et efficace alors, comme on a  
22 allégué au paragraphe 44 du plan de Costco, et ce  
23 dernier ne peut pas être sous six point cinq  
24 millions (6,5 M).

1                   Alors je vous soumetts respectueusement,  
2                   pour terminer, que la première formation a commis  
3                   une erreur, une erreur manifeste dans la  
4                   détermination du volume qui est un vice de fond qui  
5                   invalide la décision et, par conséquent, elle doit  
6                   être révisée à un minimum six point cinq (6,5)  
7                   jusqu'à huit point zéro (8,0) selon la discrétion  
8                   et, comme l'a expliqué notre collègue, notre  
9                   position n'a pas changé, simplement une adaptation  
10                  au niveau de notre fardeau et avec la révision  
11                  totale incluant les rabais, je vous renvoie au  
12                  paragraphe 12 de notre plan qui indique l'impact de  
13                  la demande de révision faite par Costco et des  
14                  chiffres avancés par Costco. Merci.

15                 LA PRÉSIDENTE :

16                 Je vous remercie beaucoup. Maître Legault, avez-  
17                 vous des questions?

18                 Me LOUIS LEGAULT :

19                 J'avais des questions, je pense que je vais les  
20                 poser autrement compte tenu de vos derniers  
21                 commentaires, en fait, vos premiers commentaires et  
22                 vos derniers commentaires. Je veux juste essayer de  
23                 comprendre le rationnel, là, sur votre approche  
24                 d'adaptation quant au volume de référence. Vous

1           avez soutenu tout au long de la première instance  
2           dix virgule cinq (10,5)...

3           Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

4           Oui.

5           Me LOUIS LEGAULT :

6           ... en fonction de la preuve qui était présente  
7           dans ce dossier-là. Évidemment, on est en révision  
8           ici, il n'y a pas de nouvelle preuve.

9           Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

10          Non.

11

12

13          Me LOUIS LEGAULT :

14          On travaille avec le dossier tel qu'il est  
15          constitué. Cette formation de régisseurs doit se  
16          prononcer par rapport à la décision qu'une autre  
17          formation a rendue. J'essaie de voir, qu'est-ce que  
18          vous nous demandez de faire avec le six virgule  
19          cinq (6,5) par rapport au dix virgule cinq (10,5)  
20          dans le cadre d'une révision?

21          Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

22          Comme on a mentionné, on s'est adaptés au fardeau  
23          puis on n'a pas voulu refaire l'audience, refaire  
24          le débat qui a été fait. Étant en matière de

1 révision, on a adapté notre demande en fonction de  
2 ce critère-là alors c'est clairement connu que la  
3 demande de révision n'est pas un appel de la  
4 décision et ce n'est pas l'occasion de revoir tout,  
5 tout, tout alors ça aurait été incorrect de notre  
6 part de mettre de l'avant les mêmes chiffres  
7 exactement dans la même façon, la même preuve pour  
8 aboutir, ultimement, à la même demande qui a été  
9 faite.

10 On comprend que la première formation a  
11 exercé une discrétion à cet égard-là puis on ne dit  
12 pas que en bas de dix point cinq (10,5) c'est  
13 déraisonnable puis ce n'est pas logique puis ça n'a  
14 pas de bon sens. On dit que en bas de six point  
15 cinq (6,5), par exemple, c'est déraisonnable,  
16 illogique, et c'est pour ça qu'on a mis la barrière  
17 à ce montant-là.

18 Me LOUIS LEGAULT :

19 O.K. Dans le même ordre d'idée, puis ça fait suite,  
20 ça fait du pouce là-dessus, dans le premier  
21 dossier, le dix virgule cinq (10,5) il était  
22 associé à des agglomérations de cinquante mille  
23 (50 000) résidents et plus et vous aviez même dit  
24 que quant à Costco, vous ne pouviez pas aider la

1 Régie pour les autres...

2 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

3 Hum, hum.

4 Me LOUIS LEGAULT :

5 ... types d'agglomérations parce que vous n'étiez  
6 pas dans ce marché-là, votre cliente n'est pas dans  
7 ce marché-là, et là, vous nous arrivez avec un six  
8 virgule cinq (6,5) sans distinction ou sans  
9 discrimination des agglomérations de plus de  
10 cinquante mille (50 000) ou de moins de cinquante  
11 mille (50 000)...

12 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

13 Hum, hum.

14

15

16 Me LOUIS LEGAULT :

17 Je veux juste que vous nous clarifiez votre  
18 position là-dessus.

19 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

20 Bien c'est que ça, Costco ne considère pas qu'il y  
21 a eu un vice de fond de nature à invalider la  
22 décision, c'est pour ça que ce n'est pas traité. On  
23 a vraiment juste traité les deux éléments.

24 Me LOUIS LEGAULT :

1 Je comprends, mais le six virgule cinq (6,5), est-  
2 ce que vous demandez à cette formation-là de  
3 l'appliquer « across the board » à travers le  
4 Québec ou vous la limitez, comme le dix virgule  
5 cinq (10,5), aux agglomérations de cinquante mille  
6 (50 000) résidents et plus?

7 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

8 On maintient partout.

9 Me LOUIS LEGAULT :

10 Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Juste peut-être une seule question qui est peut-  
13 être plus de principe, je ne sais pas comment la  
14 décrire, je vais juste reprendre ma feuille. C'est  
15 parce que je ne veux pas dire que ça me fatiguée,  
16 mais ça m'a...

17 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

18 Interpellée.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 ... interpellée, merci beaucoup, je cherchais mon  
21 mot. Vous avez mentionné à un moment donné, puis  
22 vous étiez dans la description des volumes et puis  
23 je peux comprendre entre le trois cent dix-neuf  
24 (319) et le trois cent soixante (360) transactions

1 la distinction et puis l'erreur logique, ça, ça va,  
2 je comprends ça, il n'y a pas de trouble, je  
3 comprends votre argumentation. Ce que vous avez  
4 mentionné, cependant, c'est que pourquoi une  
5 essencerie voudrait rester ouverte si elle vend en  
6 bas de tant de litres pendant une certaine période  
7 et ensuite vous mentionnez l'intérêt de la  
8 protection du consommateur comme si, et puis c'est  
9 là que j'aimerais vous entendre, le seul bas coût  
10 fait partie de la protection du consommateur.

11 Est-ce que vous ne considérez pas que la  
12 protection du consommateur pourrait également être  
13 d'avoir accès à des services sur des grandes  
14 périodes ou sur des heures plus allongées si on  
15 veut que de dire « bien, si je ne vends pas tant de  
16 litres à l'heure, je ferme et donc je suis  
17 ouvert...

18 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

19 Hum, hum.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... on va exagérer un petit peu, là, de midi (12 h)  
22 à six heures (18 h) ou de neuf heures (9 h) à six  
23 heures (18 h). ». Alors est-ce que ce n'est pas  
24 également la protection du consommateur de dire

1 « bien, j'ouvre plus tôt le matin et je ferme plus  
2 tard le soir pour également, pour offrir ce  
3 service-là à des gens qui pourraient en avoir de  
4 besoin en dehors des heures régulières ou des  
5 heures payantes » si on veut s'exprimer comme ça.

6 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

7 Oui. La question d'avoir les plus bas coûts  
8 possibles n'est pas le seul élément, je crois que  
9 ça, ça a déjà été dit par la Régie également dans  
10 ses décisions antérieures, mais la question de  
11 déterminer pourquoi un détaillant reste ouvert dans  
12 des heures où est-ce qu'elle ne vend pas d'essence,  
13 il est là l'illogisme. C'est à travers ça, cet  
14 exemple-là, qu'on veut se ressortir l'erreur de  
15 vice de fond alors c'était pour ça que j'ai pris  
16 cet exemple-là alors je veux juste m'assurer de  
17 bien répondre à votre question parce que...

18

19

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bien, en fait...

22 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

23 ... non, les plus bas coûts possibles, ce n'est pas  
24 le seul facteur, oui, dans un marché en vertu de

1 l'article 59 puis des objectifs voulus par le  
2 législateur et même les termes mêmes de la loi,  
3 c'est de promouvoir un marché qui est efficace qui,  
4 ultimement, augmente... qu'on augmente les volumes  
5 pour diminuer les coûts d'exploitation pour  
6 finalement, ultimement, que ça soit au bénéfice du  
7 consommateur, mais mon propos à l'effet de  
8 reprocher le fait qu'une essencerie resterait  
9 ouverte, c'est que tout le monde sait que ça ne se  
10 peut pas. C'est un...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, mais je ne voulais pas aller jusqu'à ouvert  
13 vingt-quatre heures sur vingt-quatre (24/24), trois  
14 cent soixante-cinq (365) jours par année, mais  
15 c'est...

16 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

17 Oui, mais même dans les heures proposées par  
18 l'AQUIP.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est seulement la logique, justement, où on va  
21 rester à être de plus en plus efficaces, est-ce que  
22 ça ne nous amène pas, à un moment donné, à offrir  
23 un service ou, enfin, une période de temps diminuée  
24 au consommateur d'essence, celui qui voudrait

1 pouvoir s'alimenter en dehors des heures plus  
2 payantes pour le détaillant.

3 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

4 Hum, hum.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors je veux juste savoir si...

7 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

8 Non, nous ce n'est pas notre position.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 O.K.

11 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

12 Que ça ne vient pas... Un détaillant efficace ne va  
13 pas porter atteinte au droit des consommateurs  
14 d'avoir un accès au service désiré.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie.

17 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

18 Merci. Peut-être juste rajouter que si un  
19 consommateur a besoin d'avoir de l'essence à  
20 minuit, par exemple, puis le détaillant en tant que  
21 tel n'est pas ouvert, il aura juste à aller un  
22 petit peu plus loin, là. Non, mais...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Non, mais ce que...

1 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Puis je ne voulais pas rentrer dans une discussion  
5 c'est quoi les bonnes heures ou pas les bonnes  
6 heures.

7 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je voulais juste savoir, c'était sur le principe  
11 parce que si on dit tout le temps être de plus en  
12 plus efficace, ça voulait dire un grand, grand  
13 achalandage, ça peut en venir, si on suit cette  
14 logique-là, dans un absolu...

15 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

16 Non.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... à mener à des heures très réduites. Si on  
19 voudrait faire une analogie avec les guichets  
20 bancaires, où il y a des personnes en arrière des  
21 comptoirs, on se trouve à être des heures plus  
22 réduites. Est-ce qu'on se retrouverait dans ce même  
23 fonctionnement-là selon votre proposition  
24 d'essencerie efficace où, à la fin, on se

1 retrouverait avec un moins grand service et est-ce  
2 que ça, ça vient vraiment remplir la notion de  
3 protection du consommateur. Je comprends celle des  
4 prix, mais je me demandais...

5 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... s'il n'y avait pas un autre volet.

9 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

10 Non.

11 Me CHRISTOPHER RICHTER :

12 Moi, je veux, parce que je...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui.

15 Me CHRISTOPHER RICHTER :

16 ... comprends mal la question puis il me semble que  
17 c'est évident que l'essencerie à quatre point  
18 quatre millions (4,4 M) de litres qui ne vend  
19 aucune essence en dehors des heures de pointe  
20 devrait être fermée et ce n'est pas une essencerie  
21 efficace et on n'est pas ici en train de faire un  
22 modèle qui va obliger les gens à être fermé.

23

24

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Non, non, non.

3 Me CHRISTOPHER RICHTER :

4 Donc il y aura des essenceries ouvertes à minuit et  
5 il y aura des essenceries fermées et donc le but de  
6 l'exercice c'est de démontrer qu'à quatre point  
7 quatre millions (4,4 M) de litres une essencerie  
8 n'est pas efficace parce que le volume a été sous-  
9 estimé.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Je suis d'accord. C'était plus une discussion de  
12 principe.

13 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

14 Hum, hum.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je voulais juste voir si c'était la préoccupation  
17 de Costco était seulement au niveau des coûts...

18 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

19 Hum, hum.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... ou s'il y avait d'autres considérations.

22 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

23 Non.

24 LA PRÉSIDENTE :

1 Je comprends de votre réponse qu'il y a d'autres  
2 considérations qui rentrent en ligne de compte  
3 alors c'était le but de ma question. Ce n'était pas  
4 de voir...

5 Me CHRISTOPHER RICHTER :

6 Non.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... quel est le modèle idéal pour une essencerie.

9 Me CHRISTOPHER RICHTER :

10 Le modèle idéal... Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Il n'y a pas un modèle unique ni idéal.

13 Me CHRISTOPHER RICHTER :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je comprends ça.

17 Me CHANELLE CHARRON-WATSON :

18 Hum, hum.

19 Me CHRISTOPHER RICHTER :

20 Mais le modèle idéal c'est un modèle avec un volume  
21 beaucoup plus grand qui pourrait rester ouvert lors  
22 des ouvertures que l'AQUIP pense que le modèle  
23 devrait rester ouvert, mais un modèle avec le  
24 volume de l'AQUIP et les heures de l'AQUIP ne fait

1 pas de sens.

2

3

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup. Il est trois heures  
6 moins le quart (14 h 45). Avant de tomber ou,  
7 enfin, de tomber, de passer à, je suis sûre qu'il  
8 n'y aura pas de problèmes on va, avant, donc, de  
9 passer à la présentation de maître Charlebois,  
10 peut-être prendre une pause jusqu'à trois heures  
11 (15 h 00) et puis on pourrait recommencer à ce  
12 moment-là, ça vous va? Alors je vous remercie, on  
13 se revoit à trois heures (15 h 00).

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16

17 (15 h 00)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Rebonjour. Maître Charlebois.

20 PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

21 Rebonjour. Donc, Pierre-Olivier Charlebois pour  
22 l'AQUIP. Il est trois heures (15 h 00), je vais  
23 faire un effort pour terminer à l'intérieur du  
24 délai que je me suis engagé à faire. Ça ne sera pas

1 évident mais je vais faire tout mon possible. Avant  
2 de débiter dans le vif du sujet, vous avez abordé  
3 la question en tout début d'audience mais je tenais  
4 à vous remercier et à remercier également mes  
5 confrères d'avoir accepté le report de l'audience,  
6 c'était des raisons évidemment hors de mon contrôle  
7 et j'ai bien apprécié la rapidité avec laquelle  
8 vous avez répondu également à l'acceptation de la  
9 Régie. Alors je voulais le préciser au tout début  
10 pour faire part de mon appréciation.

11 Maintenant, ceci étant dit, j'entre dans le  
12 vif du sujet. Effectivement, nous faisons face à  
13 une demande de révision administrative déposée par  
14 Costco, décision D-2013-087, demande de révision  
15 qui est déposée en vertu de l'article 37,  
16 paragraphe 3, concernant des vices de fond de  
17 nature, qui seraient de nature à invalider la  
18 décision.

19 Malheureusement, bon, je suis le troisième  
20 à passer, mes deux collègues ont déjà abordé les  
21 grands principes de révision administrative mais  
22 vous comprendrez que je n'ai pas le choix de les  
23 aborder à mon tour considérant que j'aurai une  
24 vision un peu différente de la leur à certains

1           égards. Mais avant d'entrer là-dedans, c'est  
2           toujours important de regarder, dans le cadre d'une  
3           demande de révision mais dans le cadre de  
4           l'ensemble des procédures que les tribunaux doivent  
5           regarder, quelles sont les conclusions, qu'est-ce  
6           que Costco demande aujourd'hui, qu'est-ce qu'ils  
7           vous demandent de faire dans le cadre de cette  
8           demande de révision là? Et je vais vous référer au  
9           paragraphe 102 de leur plan d'argumentation. Je  
10          vais vous le lire, on dit donc :

11                           Pour rectifier ces vices de fond,  
12                           Costco demande à la Régie de réviser  
13                           la Décision finale de façon à inclure  
14                           un rabais d'au minimum un (1) ¢/l dans  
15                           le montant au titre de coûts  
16                           d'exploitation, de déterminer le  
17                           volume du modèle de référence à un  
18                           minimum de 6.5 Ml par année et de  
19                           fixer un maximum de deux (2) ¢/l le  
20                           montant au titre de coûts  
21                           d'exploitation que doit supporter un  
22                           détaillant en essence ou en carburant  
23                           diesel.

24          Si on la dissèque un peu cette, parce qu'il y a

1 plusieurs conclusions dans le même paragraphe, la  
2 première c'est donc concernant le rabais de rampe.

3 On demande à la Régie, dans le cadre d'une  
4 demande de révision, de fixer, d'inclure, en fait,  
5 un rabais d'au minimum un cent (1 ¢) le litre dans  
6 le montant à titre de coûts d'exploitation. Mes  
7 confrères ont fait leur plaidoirie concernant cet  
8 élément-là, concernant cette conclusion-là.  
9 Malheureusement, on constate, après les avoir  
10 écoutés, qu'il n'y a aucune preuve qui a été  
11 déposée dans le cadre de la première instance qui  
12 permette de supporter cette conclusion-là. Le un  
13 cent (1 ¢) le litre n'est pas supporté par la  
14 preuve, alors comment une formation d'un tribunal  
15 administratif siégeant en révision peut-il rendre  
16 une décision qu'il ne pourrait pas baser sur la  
17 preuve déposée en première instance? Ce serait  
18 l'équivalent d'exercer sa compétence de manière  
19 illégale. Vous le savez, en siégeant en révision,  
20 vous devez baser votre décision sur la preuve  
21 déposée en première instance. C'est un principe de  
22 base, je suis convaincu que mes collègues de Costco  
23 ne contesteront pas cette prétention-là.

24 Alors en ce qui concerne le un cent (1 ¢)

1 le litre, c'est un montant qui a été lancé comme ça  
2 dans le cadre d'une procédure en révision mais il  
3 n'est pas appuyé par la preuve, il n'est juste pas  
4 appuyé par la preuve. Et on va le voir plus tard  
5 parce que j'entrerais plus en détail dans les  
6 témoignages, on va regarder ce qui s'est dit en  
7 première instance, on va analyser ces questions-là  
8 parce que c'est important de le faire, c'est  
9 important de le faire parce que c'est sur la base  
10 de cette preuve-là que vous devrez rendre une  
11 décision dans le cadre d'un processus de révision.

12 C'est un peu le même principe pour le six  
13 point cinq millions (6,5 M) de litres. Maître  
14 Legault l'a abordé, il a posé une question à ce  
15 sujet-là. J'ai été moi-même un peu surpris de la  
16 réponse. Le six point cinq millions (6,5 M) de  
17 litres on l'a vu, il n'est basé sur rien dans le  
18 cadre de la première instance. Costco demandait dix  
19 point cinq millions (10,5 M) de litres, vous avez  
20 des éléments de preuve à cet effet-là, ça a été  
21 rejeté par la Régie. Maintenant, on revient en  
22 révision et on demande six point cinq millions  
23 (6,5 M) de litres. Impossible pour eux de dire d'où  
24 provient ce six point cinq millions (6,5 M) de

1 litres, tout ce qu'on nous dit aujourd'hui c'est  
2 que, en dessous de ce six point cinq millions  
3 (6,5 M) de litres là, ce serait insoutenable, la  
4 décision est insoutenable, tout simplement.

5 D'où retient-on le critère de insoutenable,  
6 c'est le critère qu'on s'est imposé en ce qui  
7 concerne le vice de fond de nature à invalider la  
8 décision, donc la décision doit être insoutenable  
9 et, sur la base de ça, on prend le chiffre de six  
10 point cinq millions (6,5 M) de litres et impossible  
11 pour eux de le baser sur quoi que ce soit dans la  
12 preuve déposée en première instance. Donc, il faut  
13 toujours se rappeler quel est le mandat de la Régie  
14 siégeant en révision, c'est de regarder s'il y a  
15 eu, dans les faits, une erreur, un vice de fond de  
16 nature à invalider la décision et il faut regarder  
17 quelle preuve a été déposée en première instance.  
18 C'est fondamental. Et cet exercice-là n'a pas été  
19 fait par mes collègues et donc le six point cinq  
20 millions (6,5 M) de litres et le un cent (1 ¢) par  
21 litre à titre de rabais de rampe, ce sont des  
22 conclusions qui sont irrecevables, qui sont  
23 inapplicables parce qu'elles ne sont pas basées sur  
24 la preuve déposée en première instance.

1                   Alors je voulais d'emblée faire ces  
2                   représentations-là parce qu'elles sont  
3                   fondamentales, également parce qu'elles avaient été  
4                   abordées par maître Legault tout de suite avant la  
5                   pause, alors je voulais prendre la balle au bond  
6                   compte tenu que c'était frais à votre esprit.

7                   Sur la base de ça, regardons ensemble les  
8                   principes de révision administrative. Les deux  
9                   vices de fond qui sont allégués par Costco vous les  
10                  connaissez. L'application manifestement erronée de  
11                  l'article 59 de la Loi sur la Régie de l'énergie de  
12                  façon à exclure toute considération des rabais de  
13                  rampe sur le coût d'achat d'essence dont  
14                  bénéficieraient des détaillants d'essence, premier  
15                  vice de fond allégué. Deuxième vice de fond  
16                  allégué, la limite au volume de référence de ventes  
17                  annuelles adoptée par la Régie, fixée à cinq point  
18                  cinq millions (5,5 M) de litres qui, selon Costco,  
19                  représente un illogisme. Évidemment, on va regarder  
20                  en quoi ce n'est pas le cas. En procédant ainsi, et  
21                  on va le voir plus loin, Costco se porte en appel  
22                  de la décision finale en violation de l'article 40  
23                  de la Loi sur la Régie de l'énergie qui prévoit que  
24                  les décisions rendues par la Régie sont sans appel.





1 l'occasion de parfaire sa preuve ou  
2 une seconde chance pour le traitement  
3 d'un dossier.

4 La Régie poursuit en disant :

5 Si les conditions prévues à l'article  
6 37 de la Loi sont rencontrées, la  
7 Régie aura compétence pour réviser ou  
8 révoquer toute décision qu'elle aura  
9 rendue et y substituer sa décision, le  
10 cas échéant. Toutefois, à l'inverse,  
11 si les conditions ne sont pas  
12 rencontrées, la Régie n'aura pas  
13 compétence pour réviser ou révoquer  
14 une décision, sous peine de révision  
15 judiciaire.

16 En conséquence, la Régie ne peut  
17 exercer sa compétence en matière de  
18 révision que lorsque les conditions  
19 d'ouverture au recours prévues à  
20 l'article 37 de sa loi constitutive  
21 sont remplies. C'est dans ce contexte  
22 que la Régie procède maintenant à  
23 l'analyse des motifs invoqués par le  
24 Transporteur.

1 Bon. Dans mon plan d'argumentation, je vous cite  
2 d'autres décisions, la décision Épiciers Unis  
3 Métro-Richelieu et la décision, également, Société  
4 de l'assurance automobile du Québec contre Hamel à  
5 l'onglet 3. Je vais vous demander de le prendre aux  
6 paragraphes 17 et 19, donc c'est à la page 3,  
7 paragraphe 17, on dit :

8 Les dispositions législatives qui  
9 accordent un pouvoir de révision à un  
10 tribunal administratif en énumérant  
11 les cas d'ouverture au recours ne lui  
12 confèrent pas une autorité générale de  
13 révision, mais limitent celle-ci aux  
14 espèces prévues. Le tribunal  
15 administratif doit donc rentrer  
16 spécifiquement dans le cadre prévu par  
17 le législateur.

18 Je vous amène au paragraphe 19 un peu plus bas :

19 Je partage l'avis du premier juge.  
20 Lorsqu'elle siège en révision de ses  
21 propres décisions, la C.A.S. ..

22 Qui était la Commission des affaires sociales.

23 ... doit clairement situer son action  
24 dans le cadre unique et précis fixé

1 par le législateur. Si elle outrepassse  
2 les paramètres fixés par la loi, elle  
3 commet alors une erreur de compétence.  
4 Elle se trompe, en effet, sur  
5 l'exercice même de celle-ci et la  
6 norme de contrôle judiciaire n'oblige  
7 plus alors à examiner le fond de la  
8 décision pour savoir si elle est  
9 raisonnable. C'est donc le test de  
10 l'erreur simple, de l'erreur correcte.

11 En soulevant à nouveau les arguments de faits et de  
12 droit plaidés devant la première formation de la  
13 Régie, Costco entend manifestement parfaire sa  
14 preuve et obtenir une seconde audition, ce qui  
15 n'est pas l'objet de la révision prévue à l'article  
16 37.

17 Une seconde formation siégeant en révision  
18 ne peut réviser une décision d'une première  
19 formation au motif qu'elle aurait privilégié une  
20 interprétation ou une position différente  
21 relativement aux faits ou aux dispositions  
22 législatives ou réglementaires applicables. Une  
23 divergence d'opinion ne peut constituer un vice de  
24 fond. Ici, j'attire votre attention sur « une

1 position différente relativement aux faits ou aux  
2 dispositions législatives ou réglementaires  
3 applicables ». Mon collègue a plaidé largement les  
4 objectifs du législateur inscrits à l'article 59 de  
5 la Loi sur la Régie et l'article 67 de la Loi sur  
6 les produits pétroliers. Ce qu'on dit ici, c'est  
7 que dans le cadre d'une révision, la Régie ne peut  
8 pas prendre la décision de réviser la décision sur  
9 la seule base du fait qu'elle aurait une position  
10 différente relativement aux dispositions  
11 législatives ou réglementaires applicables. Donc,  
12 une divergence d'opinion ne pourrait pas justifier  
13 la révision de la première décision rendue par la  
14 formation de la Régie. Et je vous réfère, à cet  
15 égard-là, à quelques décisions. Je vais vous amener  
16 à l'onglet 5, qui est l'arrêt Godin, et je vous  
17 amène à la toute fin de la décision, au paragraphe  
18 165, qui sont les motifs du juge Chamberland. Et on  
19 dit, donc, à la fin, en fait, ce que je veux vous  
20 lire débute au milieu du paragraphe et on dit :

21 La simple divergence d'opinion quant à  
22 la façon d'interpréter une disposition  
23 législative ne constitue pas, à mon  
24 avis, un « vice de fond »; la

1 situation visée par le troisième  
2 paragraphe du premier alinéa de  
3 l'article 154 de la LJA...

4 Qui est la Loi sur la justice administrative.

5 ... ne crée pas un droit d'appel à une  
6 deuxième formation du TAQ en regard de  
7 toutes les questions de droit ou de  
8 fait tranchées par une première  
9 formation. Ici, l'opinion exprimée par  
10 le TAQ siégeant en révision quant au  
11 sens des mots « circonstances  
12 particulières » de l'article 17 ne  
13 constitue qu'une deuxième opinion,  
14 elle ne fait pas voir que la première  
15 décision était affectée d'un vice de  
16 fond de nature à l'invalidier.

17 Donc, c'est important à retenir ici. Le simple fait  
18 que vous auriez une opinion différente quant à  
19 l'application de l'article 59 de la Loi sur la  
20 Régie ou l'article 67 de la Loi sur les produits  
21 pétroliers, ne pourrait pas justifier la révision  
22 d'une décision. Il doit y avoir un vice de fond de  
23 nature à invalider la décision.

24 (15 h 18)

1                   Donc, cet appel déguisé de Costco sous  
2 forme de demande de révision est une procédure qui  
3 est vouée à l'échec et constitue une invitation  
4 faite à la Régie de commettre un excès de  
5 compétence. Les tribunaux judiciaires, les auteurs,  
6 la Régie ont maintes fois condamné une telle  
7 entreprise. Je vous réfère à certains passages dans  
8 mon plan d'argumentation, je vous les cite  
9 rapidement : à l'onglet 7, j'ai cité le professeur  
10 Ouellette qui dit :

11                   Les tribunaux supérieurs semblent  
12 aussi privilégier une interprétation  
13 restrictive, si bien qu'une commission  
14 administrative qui se réviserait en  
15 l'absence d'une tel « vice de fond »  
16 risquerait de voir sa seconde décision  
17 assimilée à une décision d'appel  
18 déguisée, et donc annulée par le  
19 contrôleur judiciaire.

20                   Donc, ici, je veux juste attirer votre attention  
21 sur le fait que le professeur Ouellette estime  
22 qu'on parle d'une interprétation restrictive,  
23 contrairement à ce que ma collègue a indiqué,  
24 maintenant c'est vraiment l'expression

1 « interprétation restrictive ».

2 À vrai dire, le réexamen dans ce cadre  
3 légal étroit ne doit pas être une  
4 répétition de la procédure initiale ni  
5 un appel sur la base des mêmes faits  
6 et arguments.

7 Un peu plus loin, la décision Bourassa contre  
8 Commission des lésions professionnelles, on dit :

9 Sous prétexte d'un vice de fond, le  
10 recours en révision ne doit cependant  
11 pas être un appel sur la base des  
12 mêmes faits. Il ne saurait non plus  
13 être une invitation faite à un  
14 commissaire de substituer son opinion  
15 et son appréciation de la preuve à  
16 celle de la première formation ou  
17 encore une occasion pour une partie  
18 d'ajouter de nouveaux arguments.

19 Ici, je veux juste revenir sur la question de  
20 l'ajustement que Costco est venue plaider. On dit  
21 « On ne vient pas plaider les mêmes choses devant  
22 la formation en révision considérant qu'on ne  
23 redemande pas le dix point cinq (10,5), on ajuste à  
24 six point cinq (6,5). On ajuste à six point cinq

1 (6,5). ». On diminue à six point cinq (6,5), oui,  
2 on comprend, mais on le fait sur la base des mêmes  
3 faits, on le fait sur la base des mêmes arguments à  
4 plaider en première formation, donc c'est un appel  
5 déguisé devant lequel vous faites face.

6 Je vais vous inviter à lire les autres  
7 décisions que je cite, elles réfèrent au même  
8 principe en ce qui concerne l'appel déguisé.

9 Maintenant j'en suis au paragraphe 11 de  
10 mon plan d'argumentation. Donc, alors qu'elle n'a  
11 déposé aucune preuve, offert aucun témoignage et  
12 consacré que quatre courts paragraphes à la  
13 question des rabais de rampe dans son mémoire écrit  
14 déposé dans le cadre du dossier en première  
15 instance, Costco souhaite maintenant étoffer son  
16 argumentation sur cette même question en reprenant  
17 les mêmes arguments que ceux présentés devant la  
18 première formation.

19 Quant à la question de la détermination des  
20 volumes de référence de l'essencerie efficace,  
21 Costco réitère également les mêmes arguments de  
22 faits et de droit que ceux présentés devant la  
23 première formation. On va le voir, le tableau qui  
24 nous a été présenté dans le plan d'argumentation

1 avec le calcul, on va aller le voir dans les notes  
2 sténographiques, ce calcul-là il est dans les notes  
3 sténographiques, il a été présenté en première  
4 instance dans le cadre des interrogatoires. Il est  
5 là, là. Donc, on le représente à nouveau en  
6 révision. La plaidoirie qui vous a été faite à cet  
7 égard-là aurait dû être faite en première instance.  
8 Il est trop tard en révision pour refaire cette  
9 plaidoirie-là. Les arguments ont été présentés et  
10 maintenant... ce n'est plus le temps de le faire en  
11 révision.

12 Dans le cadre de la demande de révision de  
13 Costco, la Régie doit tout d'abord être satisfaite  
14 que la décision révisée est entachée d'un vice de  
15 fond de procédure de nature à l'invalider au sens  
16 de l'article 37 avant d'entendre et d'analyser la  
17 demande au fond. Si les conditions prévues à  
18 l'article 37 sont respectées, la Régie a compétence  
19 pour réviser ou révoquer toute décision qu'elle a  
20 rendue et y substituer sa décision. Si des  
21 conditions ne sont pas remplies, la Régie n'a pas  
22 compétence pour réviser ou révoquer la décision.

23 Maintenant le paragraphe 16. Seule l'erreur  
24 fatale ayant un effet déterminant sur la décision

1 de la première formation peut entraîner la  
2 révision. Et là je vous cite quelques décisions à  
3 cet égard-là et je vais vous inviter à les lire.

4 Le paragraphe 19, il appert donc que les  
5 vices allégués par Costco, notamment la question  
6 des rabais sur le coût d'achat d'essence dont  
7 bénéficieraient les détaillants d'essence et la  
8 question de la limite au volume de référence ne  
9 sont pas des vices de fond. Les vices allégués par  
10 Costco ne constituant pas des irrégularités  
11 susceptibles de constituer un vice de fond, ils ne  
12 sont pas de nature à donner ouverture au recours en  
13 révision.

14 Maintenant entrons dans le vif du sujet en  
15 abordant le premier vice de fond. J'en suis au  
16 paragraphe 21. Donc, le fait pour la première  
17 formation de ne pas inclure le montant de rabais à  
18 la rampe de chargement dans le calcul du PME, selon  
19 l'AQUIP, ne constitue pas un vice de fond de  
20 procédure de nature à invalider la décision finale.

21 Donc, Costco soumet que la première  
22 formation de la Régie a commis une erreur de droit  
23 sérieuse et fondamentale de nature à invalider la  
24 décision en ce qu'elle n'a pas considéré la preuve

1 au dossier quant à l'existence de rabais de rampe  
2 de chargement et quant au montant de ces rabais, et  
3 aurait interprété la Loi sur la Régie et la Loi sur  
4 les produits pétroliers de façon à renier toute  
5 compétence sur l'inclusion notamment du montant des  
6 rabais au calcul du PME, le tout équivalent au  
7 refus d'exercer sa compétence.

8 L'AQUIP soumet que le fait pour la première  
9 formation de la Régie de ne pas inclure dans le PME  
10 le montant des rabais n'équivaut pas à un refus de  
11 la Régie d'exercer sa compétence et ne constitue  
12 pas un vice de fond de nature à invalider la  
13 décision finale.

14 La Régie a rendu la décision sur la base de  
15 la preuve déposée au dossier et sur la base de son  
16 interprétation de l'article 59 de la Loi sur la  
17 Régie de l'énergie et de l'article 67 de la Loi sur  
18 les produits pétroliers, sur la base de la preuve  
19 déposée au dossier de la part de l'ensemble des  
20 intervenants, des réponses également aux demandes  
21 de renseignements, des témoignages et des  
22 plaidoiries, notamment à l'égard du fait qu'aucune  
23 preuve n'a démontré la disponibilité des rabais de  
24 rampe pour les détaillants opérant seuls, lesquels

1 font partie, on va le voir plus tard, du modèle de  
2 référence adopté par la Régie.

3 Costco prétend aujourd'hui que la Régie a  
4 traité de la question importante des rabais de  
5 rampe en seulement quatre paragraphes et que la  
6 Régie a donc failli à son obligation de tenir  
7 compte de cet élément important dans sa  
8 détermination du montant des coûts nécessaires et  
9 raisonnables que doit supporter un détaillant  
10 d'essence pour faire le commerce d'essence de façon  
11 efficace. Ainsi, Costco demande à la deuxième  
12 formation de la Régie de réviser et d'invalider la  
13 décision finale et de fixer le montant des rabais  
14 disponibles à un cent (1 ¢) le litre.

15 Comme je l'ai dit au tout début de ma  
16 présentation, et je suis au paragraphe 26, le  
17 montant de un cent (1 ¢) le litre n'est supporté  
18 par aucune preuve, aucun témoignage présenté devant  
19 la première formation de la Régie. Il est fixé de  
20 manière arbitraire par Costco, on parle d'un  
21 ajustement et on parle de la question de  
22 « insoutenable », la décision devient insoutenable  
23 en dessous de un cent (1 ¢) le litre mais ceci,  
24 cette position-là, n'est supportée par aucune

1 preuve déposée en première instance. D'ailleurs,  
2 dans sa preuve écrite déposée dans le dossier  
3 initial, Costco ne précisait aucun montant à titre  
4 de rabais de rampe, ils ne demandaient à la Régie  
5 que de considérer ces rabais dans les coûts  
6 d'exploitation. Ensuite, dans son argumentation  
7 écrite déposée dans ce même dossier là, elle  
8 demandait la prise en compte d'un rabais de deux  
9 sous (2 ¢) le litre. Aucune donnée ni aucune étude  
10 n'était fournie au support de cette demande-là et  
11 maintenant, devant la formation en révision, on  
12 demande un cent (1 ¢) le litre et il n'y a toujours  
13 pas de preuve à cet effet-là. Donc, visiblement, on  
14 essaie, on a commencé à deux cents (2 ¢),  
15 maintenant on est à un cent (1 ¢) mais le problème  
16 c'est qu'on est en révision et il n'y a pas une  
17 nouvelle preuve qui est introduite dans un recours  
18 en révision, ce qui fait en sorte que la conclusion  
19 demandée par Costco est irrecevable.

20 L'AQUIP, de son côté, a constitué un comité  
21 d'affaires économiques formé de sept membres  
22 experts dans le domaine du commerce des carburants.  
23 Ce comité a reçu le mandat du conseil  
24 d'administration de l'AQUIP de déterminer des coûts

1 d'exploitation efficaces pour les détaillants. Les  
2 résultats de ce mandat sont exposés aux pages 11 et  
3 suivantes de la preuve écrite de l'AQUIP déposée  
4 dans le cadre du dossier 3787-2012. Et je vais  
5 d'ailleurs vous y référer, c'est à l'onglet 13, on  
6 va aller voir, on va aller lire, justement,  
7 quelques informations concernant ce comité-là.  
8 Donc, je vous réfère aux pages 11 et suivantes.

9           Donc, mise à jour du quantum des coûts  
10 d'exploitation :

11           La détermination des éléments du coût  
12 d'exploitation et de leur valeur, pour  
13 chacune des zones proposées, a été  
14 effectuée par le comité des affaires  
15 économiques de l'AQUIP. Les membres  
16 participants au comité sont monsieur  
17 Richard Bédard (réseau de 325 postes  
18 d'essence) de Couche-Tard, monsieur  
19 Jean-Claude Clément (réseau de 152  
20 postes d'essence) de Pétro-T, monsieur  
21 Pierre Crevier (réseau de 250 postes  
22 d'essence) de Pétroles Crevier,  
23 monsieur Jérôme Dufresne (réseau de 95  
24 postes d'essence) de EKO, et de

1 monsieur Luc Harnois et Louis Trahan  
2 (réseau de 170 postes d'essence) du  
3 Groupe Harnois et monsieur Benoit Roch  
4 (réseau de 161 postes d'essence) de  
5 Sonic.

6 Donc, visiblement, un comité qui est formé  
7 d'experts qui connaissent le marché, qui  
8 connaissent leur business et le mandat qui leur  
9 était donné c'était de calculer les coûts  
10 d'exploitation.

11 Je vais vous référer également aux notes  
12 sténographiques de l'audience du dix-huit (18)  
13 mars, à l'onglet 14, aux pages 20 et 23... 20 à 23,  
14 en fait, juste pour faire un peu de chemin sur ce  
15 comité-là pour constater, effectivement, le sérieux  
16 de la démarche et juste pour s'assurer que, quand  
17 on verra plus loin, quand on parlera plus loin de  
18 l'illogisme de la démarche qui a été effectuée par  
19 l'AQUIP, lorsqu'on dit que ce qui a été effectué  
20 n'a pas de sens, des expressions comme celles-là,  
21 lorsqu'on constate que cette démarche-là qui  
22 n'aurait pas de sens a été effectuée par ces gens-  
23 là, ça devient un peu plus difficile à soutenir.  
24 Donc, on dit au bas de la page 20 :

1 Au sein de l'AQUIP il y a plusieurs  
2 comités, dont celui qui est pertinent  
3 en l'espèce, le comité des affaires  
4 économiques de l'AQUIP, qui est décrit  
5 à la page 11, dont les membres sont  
6 décrits à la page 11 du mémoire de  
7 l'AQUIP. Donc, Madame Marcotte, en  
8 fait, est-ce que vous pouvez  
9 généralement décrire le rôle, les  
10 fonctions du comité des affaires  
11 économiques de l'AQUIP?

12 R. Le comité des affaires économiques  
13 répond au conseil d'administration, il  
14 répond aux questions qui touchent le  
15 commerce du carburant, qui préoccupent  
16 nos membres, évidemment, dont le  
17 dossier de la Régie.

18 On tourne la page, je vous amène à la page 22, à la  
19 question 33, on dit :

20 D'accord. Et donc vous avez expliqué  
21 de façon générale quelles sont les  
22 fonctions du comité des affaires  
23 économiques. Maintenant spécifiquement  
24 dans ce dossier-ci, quelle a été la

1 mission confiée au comité des affaires  
2 économiques de l'AQUIP?

3 Madame Marcotte répondait :

4 C'était de déterminer les coûts  
5 d'exploitation efficace pour les  
6 détaillants. Donc ce que nous avons  
7 fait, c'est que nous avons évalué,  
8 disons, le marché du Québec. On a  
9 considéré trois zones, trois zones qui  
10 étaient représentatives des marchés  
11 québécois. On a commencé par  
12 déterminer les volumes moyens pour ces  
13 trois zones-là, comme nous le  
14 décrivons un peu plus loin dans notre  
15 mémoire. Par la suite, une fois qu'on  
16 a trouvé les volumes moyens pour  
17 chacune des zones, on a déterminé le  
18 modèle efficace de référence pour  
19 atteindre ce volume-là. Et par la  
20 suite, nous avons déterminé chacun des  
21 coûts d'exploitation, afin de  
22 déterminer les coûts d'exploitation  
23 les plus efficaces pour chacun des  
24 items.

1           Donc, c'était le mandat qui était donné en première  
2 instance au comité des affaires économiques.

3                       L'AQUIP soumet que la preuve déposée dans  
4 le dossier 3787-2013 révèle que la première  
5 formation de la Régie a évalué la question  
6 d'inclusion des rabais de rampe dans le calcul du  
7 PME et a déterminé qu'il n'y avait pas lieu de les  
8 inclure. Le fait pour la Régie de ne pas les avoir  
9 inclus dans le calcul du PME ne constitue pas un  
10 vice de fond de nature à invalider la décision.

11           (15 h 31)

12                       J'en suis maintenant au paragraphe 30 de  
13 mon plan d'argumentation et on va regarder le  
14 fameux modèle de référence. Parce qu'on en a parlé,  
15 mes collègues en ont parlé, mais on n'est pas allé  
16 voir spécifiquement ce que c'était ce modèle de  
17 référence là.

18                       Faisons un pas en arrière. Il est important  
19 de bien comprendre d'où vient cette obligation-là  
20 d'adopter un modèle de référence de l'essencerie  
21 efficace et, pour cela, il faut relire l'article 59  
22 de la Loi sur la Régie qui dit, pour l'application  
23 de l'article 67 de la Loi sur les produits  
24 pétroliers :

1 La Régie fixe à tous les trois ans un  
2 montant, par litre, au titre des coûts  
3 d'exploitation que doit supporter un  
4 détaillant en essence ou en carburant  
5 diesel; elle peut fixer des montants  
6 différents selon les régions qu'elle  
7 détermine;

8 Et un peu plus loin, donc en dessous du paragraphe  
9 3 qui est le deuxième alinéa, en fin du paragraphe  
10 1 :

11 Les coûts d'exploitation sont les  
12 coûts nécessaires et raisonnables pour  
13 faire le commerce en détail d'essence  
14 ou de carburant diesel de façon  
15 efficace.

16 Donc de façon efficace, de là l'obligation de  
17 déterminer un modèle de référence de l'essencerie  
18 efficace.

19 Depuis la décision D-99-133, décision qui a  
20 été rendue dans le premier dossier relatif à la  
21 détermination des coûts d'exploitation en vertu de  
22 l'article 59 de la Loi sur la Régie, l'essencerie  
23 efficace de référence correspond au profil  
24 commercial suivant, donc on va aller voir en

1 question ce que c'est, je vous réfère à mon onglet  
2 15 qui est la fameuse décision D-99-133. On va  
3 commencer à la page 38, en fait. On va y aller  
4 rapidement, juste pour être certain qu'on comprend  
5 bien le modèle en question. Donc à la page 38,  
6 détermination des coûts d'exploitation, la Régie  
7 réfère à l'article 59, comme je viens de le faire  
8 et, par la suite, elle prend chacune des  
9 composantes de ce modèle de référence là.

10 À 6.1 on dit « faire le commerce de façon  
11 efficace » et là la Régie donne sa définition du  
12 concept d'efficacité. Elle dit :

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

20 Donc, au moindre coût possible c'est un élément,  
21 effectivement, mais ce n'est pas le seul. Il faut  
22 déterminer le modèle le plus optimal en fonction  
23 des conditions dans lesquelles on se retrouve.

24 Donc, il n'y a pas un seul et même, il y a

1 plusieurs conditions, plusieurs critères qu'il faut  
2 prendre en ligne de compte pour établir le modèle  
3 efficace et le volume en litres n'est certainement  
4 pas le seul critère.

5           Maintenant, on regarde les différentes  
6 composantes de ce modèle commercial là.  
7 Premièrement, le mode d'exploitation - la Régie  
8 détermine que le mode d'exploitation est le libre-  
9 service pour le modèle de référence. Ensuite les  
10 commerces complémentaires - la Régie regarde cette  
11 question-là et détermine que... elle retient à  
12 titre de commerce complémentaire la présence d'un  
13 dépanneur. Pour la Régie, le commerce au détail  
14 d'essence et de carburant diesel s'effectue de  
15 façon efficace lorsqu'un dépanneur est jumelé à un  
16 point d'essence de type libre-service. Donc c'est  
17 un dépanneur, ce n'est pas un grand commerce, c'est  
18 un dépanneur. Ensuite, les heures d'ouverture - les  
19 heures d'ouverture qui sont retenues par la Régie  
20 c'est, et toujours je suis à la page 41 de la  
21 décision, on dit :

22           La Régie retient à titre de commerce  
23 de référence une opération accessible  
24 aux clients de 06:00 heure à 24:00

1                   heure, soit un total de 18 heures  
2                   d'ouverture par jour.

3           Maintenant elle regarde le volume efficace.

4                   Le mode d'exploitation n'est pas la  
5                   seule composante de l'efficacité d'une  
6                   essencerie.

7           Donc, la Régie le statue d'emblée. Ensuite :

8                   Le volume de vente de celle-ci est  
9                   aussi très important puisque les coûts  
10                  se subdivisent en coûts fixes et en  
11                  coûts variables.

12           Donc, ensuite il y a une explication concernant les  
13           coûts fixes et les coûts variables. Et je vous  
14           amène au haut de la page 42. On dit :

15                   En pratique, cette situation demeure  
16                   vraie tant que la capacité maximale  
17                   des installations n'est pas atteinte.  
18                   Par contre, une fois atteinte, toute  
19                   augmentation de volume nécessitera  
20                   alors certains investissements pour  
21                   améliorer les équipements. Il en  
22                   résultera donc une augmentation des  
23                   coûts pour laquelle de nouveaux  
24                   volumes additionnels devront être une

1 fois de plus recherchés.

2 Pour caractériser...

3 Deux paragraphes plus bas.

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

12 Donc, ici il y a comme une explication de ce que la  
13 Régie estime être une essencerie efficace en ce qui  
14 concerne les volumes. Donc, oui, il y a le volume  
15 de litres achetés, c'est une chose, mais il faut  
16 également considérer la nature des équipements qui  
17 sont en place, où on se situe, servir le public, si  
18 on a des équipements qui sont trop importants,  
19 ayant une capacité volumétrique trop grande pour le  
20 marché dans lequel on se situe, nos coûts vont  
21 augmenter et ça ne sera pas efficace. Alors la  
22 seule question du volume n'est pas la seule à  
23 considérer dans l'établissement de l'efficacité  
24 d'une essencerie. Il faut prendre en compte

1 l'ensemble des facteurs, notamment la situation  
2 géographique, la nature des équipements, le marché  
3 en question, donc tout ça fait en sorte qu'on est  
4 en mesure d'établir la nature efficace d'une  
5 essencerie et tout ça dépasse le volume.

6 Le modèle de référence de l'essencerie  
7 efficace, on vient de le voir, n'a pas été modifié  
8 depuis la décision D-99-133. Il est demeuré le même  
9 pour les fins du dossier 3787-2013. À ce titre-là,  
10 je vais vous référer à la décision finale, la  
11 décision, en fait, pour laquelle on demande une  
12 révision, qui est dans les pièces de Costco qui est  
13 CWC-R1, paragraphe 109. Donc, au paragraphe 109 de  
14 la décision on dit :

15 Pour les motifs évoqués précédemment,  
16 la Régie est d'avis que le modèle de  
17 référence de l'essencerie efficace  
18 conserve les caractéristiques  
19 suivantes :

- 20 a. libre-service;  
21 b. jumelée à un dépanneur;  
22 c. exploitée par un propriétaire  
23 indépendant;  
24 d. ouverte 18 heures par jour, 365

1 jours par année.

2 Par ailleurs, le modèle commercial proposé par  
3 Costco dans le cadre du dossier 3787-2013 ne  
4 correspond pas au modèle de référence de  
5 l'essencerie efficace. Ainsi, à juste titre, il a  
6 été rejeté par la Régie à plusieurs reprises,  
7 notamment au motif qu'il ne constitue pas un modèle  
8 représentatif de l'essencerie efficace au Québec.  
9 Je vous réfère à l'onglet 16. Ça va? Je vous réfère  
10 à l'onglet 16 à titre d'exemple, à la page 10. La  
11 Régie dit :

12 Même en les regroupant toutes, les  
13 essenceries de Canadian Tire, Costco  
14 et Loblaws sont au nombre de 75 au  
15 Québec, soit seulement 2 % du total  
16 des 3452 essenceries. Il est donc  
17 difficile pour la Régie de conclure  
18 que le modèle d'essencerie proposé par  
19 Costco est réalisable partout au  
20 Québec.

21 Réalisable partout au Québec.

22 Ainsi, sur la base des constatations  
23 relatives aux conditions de marché au  
24 niveau de la vente au détail et des

1 propositions des intervenants, la  
2 Régie est d'avis qu'il n'y a pas eu de  
3 changements de situation qui  
4 justifieraient de modifier le modèle  
5 de commerce de référence établi dans  
6 la décision D-99-133.

7 Donc, et encore une fois dans le cadre du dossier  
8 3787, le modèle de référence qui était proposé par  
9 Costco a été rejeté. Et on nous a dit, de toute  
10 manière, que l'adoption du modèle par la Régie dans  
11 la décision pour laquelle on demande la révision  
12 n'est pas contestée, ce n'est pas là le vice de  
13 fond allégué par Costco, mais j'estimais important  
14 de faire la démarche pour être certain qu'on est  
15 sur la même longueur d'onde à cet égard-là.

16 (15 h 41)

17 Maintenant, regardons de manière plus  
18 précise la question des rabais de rampe. Rappelons  
19 que c'est ça le premier vice de fond qui est  
20 soulevé par Costco, qui concerne l'application  
21 manifestement erronée de l'article 59 de la loi, de  
22 façon à exclure toute considération des rabais de  
23 rampe sur le coût d'achat et d'essence dont  
24 bénéficieraient les détaillants d'essence.

1                    Contrairement à ce que Costco soumet, la  
2                    preuve présentée à la première formation de la  
3                    Régie n'a pas démontré la disponibilité des rabais  
4                    à la rampe aux détaillants opérant seuls. Étant  
5                    donné qu'il s'agit du modèle de référence adopté  
6                    par la Régie, cette démonstration était nécessaire  
7                    afin que la Régie puisse décider, le cas échéant,  
8                    de prendre en compte les rabais de rampe dans le  
9                    calcul du PME.

10                    Au paragraphe 36, j'aborde vraiment la  
11                    notion de rabais de rampe, qu'est-ce que c'est un  
12                    rabais de rampe. Donc, le rabais de rampe est  
13                    offert à un distributeur et/ou à un opérateur de  
14                    réseau, comme Canadian Tire, Couche-Tard ou Costco,  
15                    ayant un volume important avec des activités de  
16                    siège social générant des frais généraux que doit  
17                    supporter ce distributeur et/ou cet opérateur de  
18                    réseau.

19                    La preuve déposée par l'AQUIP devant la  
20                    première formation de la Régie, par ailleurs non  
21                    contestée par Costco, a démontré que les entités  
22                    qui bénéficient de rabais de rampe ont en effet des  
23                    frais généraux à supporter leur permettant d'avoir  
24                    accès à ces rabais. Ce fait n'a jamais été contesté

1 par Costco, ni dans le dossier R-3787 ni dans la  
2 Demande de révision. Ainsi, la position de l'AQUIP  
3 était à l'effet que s'il fallait tenir compte -  
4 s'il fallait tenir compte - des rabais à la rampe  
5 dans le calcul du PME, il faudrait nécessairement  
6 tenir compte des frais généraux encourus par ces  
7 activités pour obtenir ces rabais.

8 Et je vous rappelle que les frais généraux  
9 ont été exclus des coûts d'exploitation, ce qui  
10 fait en sorte que nécessairement on ne peut pas  
11 prendre en compte les rabais de rampe. Ils peuvent  
12 avoir accès à des rabais de rampe parce qu'ils sont  
13 en réseau, parce qu'ils achètent un volume  
14 important, mais pour pouvoir en arriver là, ils  
15 doivent avoir une structure. Et cette structure-là  
16 génère des frais généraux, un siège social, des  
17 employés. Et ces frais-là ne sont pas pris en  
18 compte dans les coûts d'exploitation.

19 Ce qu'il faut comprendre, c'est que si on  
20 décidait de prendre en compte les rabais de rampe,  
21 nécessairement il faudrait également inclure les  
22 frais généraux. Et ça, ça impliquerait de refaire  
23 complètement le modèle. On ne peut pas décider tout  
24 simplement d'inclure un rabais de rampe d'un



1 d'activité très différents.

2 Ensuite je vous amène au témoignage de  
3 monsieur René Blouin, qui était représentant de  
4 l'AQUIP. Le passage souligné concernant les frais  
5 généraux :

6 Ce sont des gens qui travaillent pour  
7 Costco qui s'occupent du secteur  
8 pétrolier et ces gens-là ne sont pas  
9 considérés dans les coûts  
10 d'exploitation de votre dépanneur, de  
11 votre gaz bar, mais ce sont des gens,  
12 ce sont des coûts que Costco doit  
13 assumer pour s'assurer de sa  
14 distribution de produits pétroliers et  
15 ces coûts-là, je ne sais pas ce qu'ils  
16 représentent, mais certainement qu'ils  
17 représentent des montants  
18 significatifs et si Costco bénéficie  
19 d'un rabais de rampe, bien ça l'aide à  
20 payer tout ça.

21 Un peu plus loin :

22 R. Bien, c'est Costco qui touche ces  
23 rabais de rampe là, mais Costco, pour  
24 toucher ces rabais de rampe là, il a

1                    besoin de personnel, souvent à haut  
2                    salaire, qui s'occupe de ces  
3                    questions-là et c'est pour payer ça.  
4                    [...]

5                    R. Il faut bien que quelqu'un fasse  
6                    les relations avec le fournisseur, il  
7                    faut bien que quelqu'un s'occupe de  
8                    l'administration de tout ça, il faut  
9                    bien que quelqu'un planifie les  
10                   réparations, ce n'est pas les gens du  
11                   poste d'essence qui font ça.

12                   Et on se rappelle toujours le modèle qui a été  
13                   adopté par la Régie. Donc, c'est un propriétaire  
14                   indépendant opérant seul. Ce n'est pas un réseau,  
15                   ce n'est pas ce qui a été adopté par la Régie, ce  
16                   n'est pas le modèle qui a été adopté par la Régie.

17                   Un réseau a des frais généraux. S'il a  
18                   droit à des rabais de rampe c'est qu'il achète  
19                   beaucoup de volume, mais pour ce faire il a des  
20                   frais généraux à supporter. Et donc, il faut  
21                   inclure ces frais-là dans le calcul. Et la preuve  
22                   non contestée c'est qu'il y a effectivement des  
23                   frais généraux associés à ça.

24                   Et je continue un peu plus bas, on dit :

1 R. Je vous dis qu'au siège social de  
2 Costco, il y a plein de gens qui  
3 travaillent pour s'assurer que le  
4 réseau de distribution d'essence  
5 fonctionne.

6 [...]

7 R. Pour s'assurer que les postes  
8 d'essence de Costco fonctionnent  
9 correctement. Il y a des gens au siège  
10 social qui sont là. On en a ici.

11 D'ailleurs, donc on référerait aux gens qui étaient  
12 présents lors de l'audience dans le dossier 3787,  
13 des représentants de Costco qui, nécessairement,  
14 s'occupaient du secteur pétrolier.

15 Page 14, on continue toujours avec... avec  
16 ce témoignage-là concernant les frais généraux. Là  
17 on parle de rabais de rampe, au milieu de la page,  
18 là, en bas de la question 279.

19 R. Ne mêlez pas les affaires. Là on  
20 parle de rabais de rampe, alors quand  
21 on a des rabais de rampe, on a des  
22 coûts qui viennent avec ça, c'est ça  
23 qu'on vous explique depuis le début.

24 [...]

1                   Tous les coûts que Costco assume à son  
2                   siège social pour s'assurer que les  
3                   ventes d'essence se font correctement,  
4                   ça c'est des coûts de distribution,  
5                   c'est ce qu'on appelle des coûts de  
6                   distribution, entre autres.

7                   J'en suis au paragraphe 39 de mon plan  
8                   d'argumentation, en haut du... de la page 15. La  
9                   notion de « coût de distribution ». Il y a  
10                  effectivement une question de vocabulaire qu'il  
11                  faut juste s'assurer de préciser. Lorsqu'on parle  
12                  de coûts de distribution dans le témoignage de  
13                  l'AQUIP aux pages précédentes, on est tout à fait  
14                  conscients que Costco n'est pas un distributeur. Ce  
15                  n'est pas ce qu'on dit.

16                  Les coûts de distribution, ce sont les  
17                  frais généraux que Costco doit supporter pour  
18                  pouvoir opérer son réseau. Costco, bien qu'il ait  
19                  cinq stations-services, tel qu'il nous l'a été  
20                  indiqué ce matin, il n'en demeure pas moins qu'il  
21                  opère en réseau. Donc, lorsqu'il se présente aux  
22                  raffineurs pour acheter un volume d'essence, il  
23                  achète cinquante millions (50 M) de litres pour  
24                  l'ensemble de ces cinq stations-services là. Donc,

1 il se présente comme un opérateur de réseau.

2 Les coûts de distribution, peut-être  
3 aurions-nous pu dire « frais généraux », ce qu'on  
4 voulait dire ici c'est les frais généraux. Donc,  
5 les frais supportés par l'opérateur de réseau pour  
6 faire fonctionner le réseau de Costco.

7 Donc, au paragraphe 40 ce qu'on dit c'est  
8 qu'au paragraphe 71 de son plan d'argumentation,  
9 Costco prétend que l'AQUIP confond les notions de  
10 détaillant et de distributeur compte tenu de la  
11 référence aux « coûts de distribution ». Or, tel  
12 que je viens de le mentionner, ces coûts de  
13 distribution là sont les frais généraux que doit  
14 supporter l'opérateur de réseau. Ce n'est pas les  
15 coûts de distribution, c'est-à-dire les camions,  
16 etc. Ce ne sont pas les coûts de distribution à  
17 titre de distributeur. Ce sont les frais généraux  
18 que doit supporter l'opérateur de réseau. Les coûts  
19 de sièges sociaux, les coûts des employés, les  
20 salaires, les bureau, etc.

21 Donc on réitère, au paragraphe 41, que s'il  
22 fallait tenir compte des rabais de rampe de  
23 chargement dans le calcul du PME, il faudrait  
24 nécessairement aussi tenir compte des frais

1 généraux encourus par les détaillants pour obtenir  
2 ces rabais, notamment les coûts liés au fait  
3 d'opérer une essencerie en réseau.

4 Et je vous ai reproduit une partie de la  
5 réplique de mon confrère, de mon collègue Raphaël  
6 Lescop concernant ce sujet-là et je vous en lis une  
7 partie. Donc, on disait :

8 C'est d'ailleurs, en toute bonne foi,  
9 en toute transparence, l'AQUIP en  
10 quatre-vingt-dix-huit (1998),  
11 lorsqu'on lui a demandé de faire  
12 l'exercice des coûts d'exploitation  
13 d'une station-service modèle de  
14 référence, elle a justement ajouté un  
15 poste escompte de volume. [...] Mais  
16 ce qui est vrai, c'est qu'avec ces  
17 escomptes viennent en haut « Frais  
18 généraux reliés au siège social vingt-  
19 quatre mille (24 000 \$) ». Tout est  
20 une question de perspective. Si on  
21 prend en considération les rabais de  
22 rampe, il faut refaire le modèle de  
23 référence et y inclure un réseau.

24

1                   Donc l'AQUIP, la position de l'AQUIP  
2                   ici ce n'est pas de ne jamais  
3                   considérer sous aucune considération,  
4                   dans aucune perspective les rabais de  
5                   rampe. Mais c'est avec le modèle de  
6                   référence de la Régie, qu'elle a  
7                   déterminé en quatre-vingt-dix-neuf  
8                   (1999) et qu'elle a poursuivi au fil  
9                   des années,

10                  On l'a regardé tantôt.

11                   un détaillant indépendant n'étant pas  
12                   en réseau, n'ayant aucuns frais de  
13                   franchise, ça fait partie des frais  
14                   exclus, notamment les frais généraux.  
15                   Et c'est pour ça qu'en quatre-vingt-  
16                   dix-neuf (1999) la Régie a exclu les  
17                   rabais de rampe. Elle a exclu les  
18                   frais généraux, elle a exclu les  
19                   rabais de rampe.

20                  Toujours pour revenir au modèle. Donc, si on veut  
21                  inclure les rabais de rampe, il faut prendre en  
22                  considération les frais généraux et c'est ce qu'on  
23                  a plaidé. Sinon, le modèle ne fonctionne pas, il  
24                  est biaisé.

1                   En haut de la page 16, je vous rappelle  
2 encore une fois que le modèle de référence est  
3 celui du détaillant opérant seul et non pas le  
4 détaillant opérant en réseau. Et c'est rappelé par  
5 le témoignage de Luc Harnois qui dit : « La Régie,  
6 ici, veut connaître le coût d'acquisition d'un  
7 détaillant opérant seul, pas en réseau. » Et je  
8 vous ai mis la référence également.

9                   Donc, contrairement à ce que soumet Costco,  
10 la preuve présentée à la première formation de la  
11 Régie n'a pas démontré la disponibilité des rabais  
12 de rampe pour les détaillants opérant seuls. Je  
13 vous ai mis un passage de ce que mon collègue  
14 Raphaël disait dans le cadre du dossier 3797. Il  
15 disait :

16                   O.K. Parfait. Je ne l'avais pas noté.  
17                   [...] dans le dossier de [mille neuf  
18 cent] quatre-vingt-dix-huit (1998),  
19 comme on va le voir, je vais lire au  
20 long le passage, mais il y a eu une  
21 position d'avancée à l'effet que le  
22 rabais de vente

23 Mais c'est une erreur de frappe, je présume, on  
24 voulait dire les « rabais de rampe »

1 Il y [a] un rabais de [rampe], que le  
2 rabais de [rampe] était automatique,  
3 que le rabais de [rampe] était  
4 uniforme et l'AQUIP, dans le cadre des  
5 auditions, a voulu produire certains  
6 contrats sous pli confidentiel  
7 démontrant que les rabais de rampe  
8 variaient en fait, que c'était un cas  
9 d'espèce, des cas d'espèce et qu'il  
10 n'y a absolument aucune règle qui  
11 pouvait être tirée de ça.

12 Et je vous l'ai dit tantôt. Les rabais de rampe ne  
13 sont pas garantis. Il n'y a pas de règle par  
14 rapport à ça et c'est le point ici qu'on veut  
15 faire.

16 Comment... comment créer un modèle sur la  
17 base d'un élément qui n'est ni garanti, variable au  
18 niveau des coûts, au niveau de à qui on l'offre,  
19 qui n'est pas reconnu par contrat. Donc, c'est  
20 pratiquement impossible d'intégrer ça dans un  
21 modèle.

22 On disait, et là mon collègue Raphaël  
23 lisait un extrait de la décision D-98-61 de la  
24 Régie. On dit :

1 Selon l'AQUIP les contrats qu'elle  
2 désire déposer sous pli confidentiel  
3 servent à réfuter un élément de preuve  
4 de certains intervenants qui est  
5 celui-ci : les détaillants  
6 bénéficieraient d'un escompte  
7 automatique et garanti sur le prix  
8 d'acquisition des produits et, à cause  
9 de cela, il [faudrait] réduire  
10 d'autant le montant des coûts  
11 d'exploitation à être fixé par la  
12 Régie. Ces contrats doivent rester  
13 confidentiels pour garantir les  
14 relations d'affaires de leurs  
15 signataires.

16 Les représentants des compagnies  
17 majeures admettent, en réplique, que  
18 ces escomptes ne sont ni garantis ni  
19 automatiques, mais qu'ils sont de  
20 pratique courante et fixés notamment  
21 en fonction des volumes achetés.

22 Des volumes achetés.

23 Ils sont sujets à des variations  
24 régulières et sont souvent accordés

1 sans qu'aucun contrat écrit ne les  
2 sanctionne.

3 Donc, regardons les qualificatifs : ils ne sont ni  
4 garantis ni automatiques. Ils sont fixés en  
5 fonction des volumes achetés. Donc, évidemment,  
6 plus le volume est important, plus on est  
7 susceptible de pouvoir se faire offrir des rabais  
8 de rampe. Ils sont sujets à des variations  
9 régulières et sont souvent accordés sans qu'aucun  
10 contrat écrit ne les sanctionne.

11 Et là, le paragraphe suivant :

12 De l'avis de la Régie, le dépôt  
13 confidentiel de ces contrats ne  
14 saurait faire avancer [les]  
15 délibérations puisqu'ils (sic) ne  
16 représenteraient (sic) qu'un type  
17 d'escompte parmi d'autres et  
18 n'auraient (sic) pas de valeur  
19 probante quant au pourcentage  
20 d'escompte consenti. En effet, il a  
21 été admis que les escomptes offerts  
22 aux distributeurs n'étaient pas  
23 automatiques et pouvaient varier,  
24 entre autres, selon la quantité

1 d'essence achetée. La production de  
2 certains contrats visant à démontrer  
3 qu'ils ne sont ni uniformes ni  
4 garantis apparaît donc à ce stade non  
5 nécessaire.

6 Et mon collègue continuait en disant :

7 Donc, le fait de savoir que dans  
8 certaines circonstances il peut y  
9 avoir un rabais de rampe X, que dans  
10 d'autres il peut y avoir un rabais de  
11 vente Y, que dans d'autres il n'y en a  
12 pas, que dans d'autres il est plus  
13 haut, d'autres il est plus bas, bien  
14 ça ne [...] faisait pas avancer dans  
15 son analyse, elle a jugé la preuve non  
16 pertinente. Et donc tout l'aspect  
17 confidentiel devenait évacué parce  
18 qu'à la base c'était un document qui  
19 n'était pas utile à son analyse.

20 Donc, elle a estimé que cette question-là  
21 n'était pas... n'était pas pertinente. Et ce que je  
22 veux que vous reteniez ce sont les éléments  
23 relatifs aux rabais de rampe, c'est-à-dire qui sont  
24 ni automatiques ni garantis, qu'ils ne font

1 pratiquement jamais l'objet d'un contrat et donc  
2 que la Régie a estimé qu'elle n'avait pas de valeur  
3 probante. Et ça n'a pas été inclus dans les coûts  
4 d'exploitation.

5 (15 h 56)

6 Rien n'a changé depuis, là. Il n'y a pas eu  
7 de preuve à l'effet, en première instance, que ces  
8 rabais de rampe là étaient maintenant garantis  
9 uniformes en fonction d'un volume X. C'était clair,  
10 évident et direct que nous avons accès à un rabais  
11 de rampe. Cette preuve-là n'a pas été faite. Le un  
12 sou (1 ¢), encore une fois je le répète, il n'est  
13 basé sur rien.

14 Bon, maintenant j'avais des aspects  
15 confidentiels que j'ai abordés... que j'ai abordés  
16 ce matin. Alors je vous amène directement au  
17 paragraphe... au paragraphe 47 de mon plan  
18 d'argumentation, qui se trouve à la page 20,  
19 concernant l'interprétation de l'article 59 de la  
20 Loi sur la Régie de l'énergie. Donc, si nous le  
21 relisons rapidement. Donc :

22 Pour l'application de l'article 67 de  
23 la Loi sur les produits pétroliers :  
24 la Régie fixe à tous les trois ans

1 un montant par litre, au titre de  
2 coûts d'exploitation que doit  
3 supporter un détaillant en essence ou  
4 en carburant diesel, elle peut fixer  
5 des montants différents selon des  
6 régions qu'elle détermine;  
7 [...]  
8 Aux fins du paragraphe 1, les coûts  
9 d'exploitation sont les coûts  
10 nécessaires et raisonnables pour faire  
11 le commerce au détail d'essence ou de  
12 carburant diesel de façon efficace.

13 Comme l'a révélé la preuve présentée devant  
14 la première formation de la Régie et tel que je  
15 l'ai démontré plus haut, les rabais de rampe  
16 n'influencent pas les coûts d'exploitation que doit  
17 supporter un détaillant puisque lorsqu'on étudie la  
18 situation d'un détaillant indépendant au sens du  
19 modèle... au sens du modèle adopté par la Régie -  
20 et c'est pour ça qu'on l'a regardé tantôt, là, il  
21 faut toujours se rappeler c'est au sens du modèle  
22 de la Régie - on constate que celui-ci ne bénéficie  
23 pas de rabais à la rampe.

24 Il est donc inexact pour Costco d'affirmer

1 que la première formation de la Régie aurait  
2 appliqué la loi de manière à exclure la réalité des  
3 rabais de rampe du calcul de la PME... du PME.

4 Au contraire, la Régie a considéré la  
5 question des rabais de rampe dans son analyse et  
6 c'est sur la base de la preuve déposée et des  
7 témoignages entendus qu'elle a conclu qu'il n'y  
8 avait pas lieu de les inclure. Les échanges sur  
9 cette question entre la Régie et les intervenants  
10 lors des interrogatoires et des contre-  
11 interrogatoires des représentants de l'AQUIP à  
12 l'audience en témoignent. Et je vous ai mis les  
13 passages pertinents aux notes sténographiques,  
14 auxquels j'ai référé auparavant, mais je les ai...  
15 je les ai remis à cet endroit-là.

16 J'en suis au paragraphe 51 de mon plan. La  
17 preuve présentée à la première formation de la  
18 Régie et sur laquelle s'est basée cette dernière  
19 pour rendre la décision finale n'a pas révélé la  
20 disponibilité des rabais à la rampe aux détaillants  
21 opérant seuls, puisque lorsqu'on étudie la  
22 situation du détaillant indépendant qui ne  
23 bénéficie pas d'un réseau, soit le modèle de  
24 référence de l'essencerie efficace, on constate que

1 ceux-ci ne bénéficient pas de rabais de rampe.

2 Contrairement à ce que soumet Costco, en  
3 excluant les rabais de rampe du calcul du PME, la  
4 Régie a démontré sa connaissance et sa  
5 compréhension des réalités commerciales qui ont  
6 cours puisque ces rabais ne sont pas représentatifs  
7 du modèle de référence de l'essencerie efficace.

8 Maintenant, au paragraphe 53, nous abordons  
9 la question de l'interprétation de l'article 67 de  
10 la Loi sur les produits pétroliers. Évidemment on  
11 remet, là, au long cet article-là. Je vous le  
12 relis :

13 67. Lorsque dans une zone, une  
14 entreprise vend au détail de l'essence  
15 ou du carburant diesel à un prix  
16 inférieur à ce qu'il en coûte à un  
17 détaillant de cette zone pour acquérir  
18 et revendre ces produits, cette  
19 entreprise est présumée exercer ses  
20 droits de manière excessive et  
21 déraisonnable, contrairement aux  
22 exigences de la bonne foi, et  
23 commettre une faute envers ce  
24 détaillant.

1           Donc, effectivement, il y a une présomption ici,  
2           là, concernant l'agissement de la personne qui  
3           vendrait en dessous des coûts d'acquisition et de  
4           revente.

5                            Pour l'application du premier alinéa :  
6                            1. Les coûts que doit supporter le  
7                            détaillant sont la somme :  
8                            a) du prix minimal à la rampe de  
9                            chargement indiqué dans le périodique  
10                           désigné par le ministre dans un avis  
11                           publié à la Gazette officielle du  
12                           Québec;

13           Si on descend un petit peu, paragraphe d) :  
14                            d) du montant que la Régie a fixé au  
15                            titre des coûts d'exploitation en  
16                            vertu de l'article 59 de la Loi sur la  
17                            Régie de l'énergie, sauf décision  
18                            contraire de la Régie;

19                            Au paragraphe 54, je vous cite un passage  
20                            des notes sténographiques de la première instance  
21                            dans lequel la présidente de la formation donne un  
22                            peu, là, son interprétation de cet... de cet  
23                            article-là. Je vous réfère, c'est à l'article 17. À  
24                            l'onglet 17, pardon, de mon cahier d'autorités, à

1 la page 108.

2 Donc, la présidente s'adressait à maître...

3 à maître Richter :

4 Je voudrais peut-être juste, par  
5 rapport à ce débat-là, vous ramener à  
6 l'article 67 de la Loi sur les  
7 produits pétroliers, où il est précisé  
8 que pour établir le coût que doit  
9 supporter un détaillant on doit tenir  
10 compte du prix minimum à la rampe, des  
11 coûts de trans [...]

12 Le prix minimum à la rampe, donc elle réfère au  
13 paragraphe 1. Ensuite :

14 des coûts de transport,

15 Le paragraphe b).

16 des taxes et du montant que la Régie  
17 doit établir pour le coût  
18 d'exploitation.

19 Donc, c) et d).

20 Donc, vous aurez peut-être la chance  
21 d'aborder cette disposition-là dans le  
22 cadre de votre plaidoirie, mais on  
23 parle du coût minimal à la rampe qui  
24 est publié périodiquement, là, dans la



1 prévoit les composantes du prix  
2 minimum. Les composantes comprennent,  
3 outre le prix fixé par la Régie en ce  
4 qui a trait au coût d'exploitation,  
5 l'article 59, le prix minimal à la  
6 rampe de chargement, plus le coût  
7 minimal de transport et les taxes.  
8 Cette détermination ne tient nullement  
9 compte de l'impact potentiel des  
10 rabais sur les volumes.

11 Et je reviens à la question, Madame la  
12 Présidente, que vous avez adressée à mes collègues  
13 tantôt concernant cette question-là. On voit,  
14 effectivement, en relisant les paragraphes de la...  
15 de la décision qui a été rendue dans le dossier  
16 3787 à l'égard de l'interprétation qu'on doit  
17 donner à l'article 67 de la Loi sur les produits  
18 pétroliers - si je peux retrouver ces paragraphes-  
19 là. Donc 211 :

20 Par ailleurs, ces rabais ne sont pas  
21 pris en compte dans l'établissement du  
22 prix minimal à la rampe de chargement  
23 prévu à l'article 67 de la Loi sur les  
24 produits pétroliers. En fait, le prix

1 minimal à la rampe de chargement  
2 correspond à celui indiqué dans  
3 Bloomberg Oil Buyer's Guide,  
4 périodique désigné par le ministre  
5 dans un avis publié à la Gazette  
6 officielle du Québec.

7 On voit effectivement ici l'interprétation que la  
8 présidente... que la formation a eue de cet  
9 article-là.

10 Rappelez-vous la démonstration que j'ai  
11 faite au tout début de la plaidoirie concernant les  
12 principes de révision administrative. Une  
13 divergence d'opinion relative à l'application d'une  
14 disposition législative réglementaire n'est pas  
15 suffisante pour justifier la révision d'une  
16 décision. Alors on ne peut pas dire que la Régie  
17 n'a pas évalué l'article 67. Elle l'a regardé, elle  
18 l'a interprété et elle a rendu une décision à cet  
19 égard-là. Et donc, le seul fait que vous puissiez  
20 avoir une interprétation différente ne serait pas  
21 susceptible d'amener une révision de la décision.

22 Donc, en résumé, en ce qui concerne la  
23 question des rabais de rampe, l'AQUIP estime qu'il  
24 n'y a aucun vice de fond susceptible d'invalider la

1           décision finale et ce, pour les motifs suivants  
2           présentés ci-dessous. Donc, aucune preuve n'a  
3           démontré la disponibilité des rabais de rampe pour  
4           les détaillants opérant seuls, lesquels font partie  
5           du modèle de référence adopté par la Régie.

6                        La Régie a considéré la question des rabais  
7           de rampe dans son analyse et c'est sur la base de  
8           la preuve déposée et des témoignages entendus  
9           qu'elle a conclu qu'il n'y avait pas lieu de les  
10          inclure dans le calcul du PME. La Régie a déjà  
11          estimé que ces rabais étaient ni garantis ni  
12          automatiques, qu'ils étaient sujet à des variations  
13          régulières et souvent accordés sans qu'aucun  
14          contrat écrit ne les sanctionne. Elle a estimé que  
15          la preuve de ces rabais ne saurait faire avancer  
16          ses délibérations, puisqu'ils ne représentent qu'un  
17          type d'escompte parmi d'autres et n'auraient aucune  
18          valeur probante.

19                       Le montant, je le rappelle, de un cent  
20          (1 ¢) demandé par Costco dans la demande de  
21          révision n'est supporté par aucune preuve, aucun  
22          témoignage présenté en première instance. Il est  
23          fixé de manière arbitraire et subjectif par Costco.  
24          La Régie agissant, siégeant en révision ne peut que

1 rendre une décision sur la base de la preuve qui a  
2 été déposée dans le cadre de la première instance.  
3 Donc, cette conclusion-là demandée par Costco est à  
4 sa face même irrecevable.

5 Et la Régie a bien appliqué les articles 59  
6 de la Loi sur la Régie de l'énergie et 67 de la Loi  
7 sur les produits pétroliers, car pour établir les  
8 coûts que doit supporter un détaillant, on doit  
9 tenir compte du prix minimum à la rampe, des coûts  
10 de transport, des taxes et du montant que la Régie  
11 doit établir pour le coût d'exploitation. Et on  
12 parle du coût minimal à la rampe qui est publié  
13 périodiquement dans la Gazette officielle.

14 Donc, pour l'ensemble de ces motifs, en ce  
15 qui concerne le vice de fond relatif aux rabais de  
16 rampe, l'AQUIP soumet respectueusement que le fait,  
17 pour la première formation de la Régie, de ne pas  
18 avoir inclus dans le PME le montant des rabais de  
19 rampe n'équivaut certainement pas à un refus de la  
20 Régie d'avoir exercé sa compétence. Et encore moins  
21 constitue un vice de fond de nature à invalider la  
22 décision.

23 Maintenant, si vous le permettez,  
24 j'aborderais la question du volume de référence,

1 qui est le deuxième... deuxième vice de fond, qui  
2 est le deuxième vice de fond allégué par Costco. Au  
3 paragraphe 125 de la décision finale, la Régie fixe  
4 le volume annuel de référence à cinq point cinq  
5 millions de litres (5,5 Ml) pour une essencerie  
6 efficace opérant un marché efficace.

7 La Régie expose aux paragraphes 120 à 123  
8 de sa décision le raisonnement qu'elle a utilisé  
9 afin d'en arriver à cette conclusion-là. Je vous ai  
10 reproduit les passages de la décision, je vous  
11 réfère au paragraphe 121 :

12 [121] La Régie est plutôt d'avis que  
13 la détermination du volume de  
14 référence doit se faire en tenant  
15 compte de la réalité des essenceries  
16 opérant dans un marché efficace,  
17 c'est-à-dire dans lequel la densité de  
18 population est importante, où la  
19 probabilité de guerres de prix est  
20 plus élevée et dans lequel une  
21 certaine rationalisation est possible,  
22 voire nécessaire au maintien d'une  
23 saine concurrence.

24 Au paragraphe 122 :

1 [122] Dans ces circonstances, la Régie  
2 est d'avis que l'établissement du  
3 volume de référence doit tenir compte  
4 de la réalité des essenceries opérant  
5 à l'intérieur de la zone 1 identifiée  
6 par l'AQUIP. Cette zone possède les  
7 caractéristiques d'un marché efficace.

8  
9 [123] Le volume moyen des essenceries  
10 opérant dans cette zone s'élève à  
11 quatre point quatre millions de litres  
12 (4,4 Ml) par année. En audience,  
13 l'AQUIP estime que la livraison d'un  
14 tel volume nécessite un équipement de  
15 trois distributrices. Elle évalue  
16 qu'un tel équipement peut permettre,  
17 en théorie, la vente d'un maximum de  
18 cinq point cinq millions de litres  
19 (5,5 Ml) par année, sans installations  
20 supplémentaires. L'AQUIP déclare  
21 cependant que pour vendre six millions  
22 de litres (6 Ml) par année, trois  
23 distributrices ne sont pas  
24 suffisantes.

1 (16 h 10)

2                   Donc paragraphe 59, en haut de la page 26.  
3 À titre de deuxième vice de fond allégué, Costco  
4 indique qu'à la lumière de toute la preuve au  
5 dossier, la première formation de la Régie aurait  
6 dû fixer le volume annuel de référence de  
7 l'essencerie efficace à au moins six point cinq  
8 millions de litres (6,5 Ml). Je le répète, ce  
9 volume de six point cinq millions de litres  
10 (6,5 Ml) est fixé de manière subjective et  
11 arbitraire par Costco. Aucune preuve déposée devant  
12 la première formation ne permet de supporter cette  
13 demande. Aucun argument n'est allégué par Costco au  
14 support de celle-ci.

15                   Selon l'AQUIP, le fait pour la première  
16 formation de la Régie de fixer un volume annuel de  
17 référence à cinq point cinq millions de litres  
18 (5,5 Ml) pour une essencerie efficace ne constitue  
19 pas un vice de fond ou de procédures de nature à  
20 invalider la décision.

21                   Au paragraphe 61 on dit : dans le dossier  
22 3787, la Régie a jugé opportun de réévaluer le  
23 montant au titre des coûts d'exploitation que doit  
24 supporter un détaillant en essence ou en carburant

1 diesel et a donc demandé aux intervenants de  
2 déposer une preuve sur le modèle de référence à  
3 retenir pour l'essencerie efficace, lequel  
4 comprenait notamment le modèle commercial et le  
5 volume annuel de vente.

6 Je vous réfère à l'onglet 20, dans la  
7 décision procédurale D-2012-050, paragraphes 56,  
8 57. Donc, on dit :

9 [57] Tenant compte des commentaires  
10 formulés par certains intervenants et  
11 du fait que le montant de trois cents  
12 a été fixé il y a 13 ans [maintenant],  
13 la Régie juge opportun de réévaluer  
14 [le] montant et compte procéder à  
15 l'étude du présent dossier par la  
16 tenue d'une audience.

17 [58] La Régie invite les intervenants  
18 à faire une preuve sur les éléments  
19 suivants :

20 1. Modèle de référence à retenir  
21 (modèle commercial et volume annuel de  
22 ventes);

23 Donc, voici le mandat qui était donné aux  
24 intervenants par la Régie.

1                   En réponse à cette demande, l'AQUIP a  
2                   utilisé un mécanisme de calcul afin d'en arriver à  
3                   un volume de référence pour une essencerie  
4                   efficace. Ce calcul est clairement exprimé par  
5                   madame Sonia Marcotte de l'AQUIP. Et je vous mets  
6                   les références, on va aller les voir ensemble.  
7                   Premièrement, à l'onglet 14 sur les notes  
8                   sténographiques de l'audience du dix-huit (18)  
9                   mars, aux pages 83 et 84. Donc au milieu, à la  
10                  question 118, là, au milieu de la page 83, c'était  
11                  maître Lescop qui interrogeait madame Marcotte :

12                   Q. Donc, je vous prierais... Bien, en  
13                   fait, dans un certain détail  
14                   d'expliquer l'exercice qui a été fait  
15                   pour en arriver au volume obtenu.

16                  Donc, madame Sonia Marcotte répond :

17                   R. Lors de l'audience de quatre-vingt-  
18                   dix-huit (98), nous avons accès au  
19                   nombre d'essencerie par municipalité  
20                   ainsi que le volume de ventes par  
21                   municipalité. Donc, à ce moment-là, on  
22                   [a] pu déterminer le volume moyen par  
23                   zone. Cependant, ces données-là ne  
24                   sont plus accessibles, alors on a dû

1 trouver un moyen d'estimer ces  
2 volumes-là selon les zones. Ce que  
3 nous avons fait c'est que vous avons  
4 regardé le taux de variation de  
5 consommation par habitant, en quatre-  
6 vingt-seize (96), et nous avons  
7 regardé [...] la consommation par  
8 habitant, en deux mille neuf (2009),  
9 les dernières données disponibles à ce  
10 moment-là. Donc, le taux de variation  
11 était de trente-cinq point un pour  
12 cent (35,1 %).

13 On poursuit avec l'explication :

14 Ce que nous avons fait c'est que nous  
15 avons pris les données [...] du tableau 4,  
16 qui étaient les données lors de l'audition  
17 de quatre-vingt-dix-huit (98)

18 On va aller voir le tableau 4 par la suite, là.

19 [...] et nous avons fait varier la  
20 consommation par habitant de trente-  
21 cinq point un pour cent (35,1 %). Ce  
22 qui [...] a donné, bon [...] ce qui a  
23 permis de trouver la consommation  
24 totale pour la population en deux

1 mille onze (2011). Et par la suite,  
2 bien, on a tout simplement divisé avec  
3 la consommation totale, qu'on a  
4 trouvée parce qu'on avait la  
5 population pour deux mille onze  
6 (2011), on a divisé [...] on a trouvé  
7 le volume total par région et ensuite  
8 on a divisé par le nombre  
9 d'essenceries pour chacune de ces  
10 zones-là. Et on est arrivés à trois  
11 volumes, donc quatre point quatre  
12 millions (4,4 M) de litres pour l'AMT,

13 Qui est la zone 1 qui a été retenue par la Régie  
14 comme étant le modèle de référence. Donc, quatre  
15 point quatre millions (4,4 M) de litres.

16 deux point neuf millions (2,9 M) de  
17 litres pour le Québec central et un  
18 point huit million (1,8 M) de litres  
19 pour la région éloignée. Évidemment,  
20 là j'arrondis les données.

21 Maintenant, je vous réfère à l'onglet 13  
22 qui est le mémoire et la preuve écrite de l'AQUIP.  
23 Et on va aller voir les tableaux 4 et 5, qui sont  
24 aux pages 7 et 8. Donc, l'explication que je viens

1 de vous lire, là, que madame Marcotte indiquait  
2 dans les notes sténographiques c'est ce qu'on  
3 retrouve ici au tableau 4, donc qui étaient les  
4 données en quatre-vingt-cinq (85)... en quatre-  
5 vingt-seize (96), pardon, les volumes moyens en  
6 quatre-vingt-seize (96) versus le tableau 5 qui  
7 sont les volumes moyens estimés en deux mille onze  
8 (2011). Et vous voyez pour la zone 1, l'AMT, la  
9 zone AMT, c'est le fameux quatre point quatre  
10 millions quatre cent dix-huit mille neuf cent  
11 trente-neuf (4 418 939) millions de litres par  
12 année. Et dans le paragraphe qui est en dessous du  
13 tableau 5 on dit :

14 Ainsi, nous estimons que, pour la  
15 région de Montréal [...], un poste  
16 d'essence de type libre-service  
17 dépanneur dont le volume est de quatre  
18 point quatre millions (4,4 M) de  
19 litres doit servir de modèle de  
20 référence. Ce poste d'essence sera  
21 notamment doté de trois distributrices  
22 (multi-produits [...]), de deux  
23 réservoirs en fibre de verre double  
24 parois [...], d'une marquise de vingt-

1                            quatre par quatre-vingts pieds (24 pi  
2                            x 80 pi) et de deux caisses avec  
3                            contrôles des distributrices  
4                            d'essence.

5            Donc, ce que l'AQUIP a fait comme exercice, c'est  
6            qu'elle a déterminé le volume moyen, à partir  
7            duquel elle a construit l'option optimale en  
8            fonction des équipements. Donc, on détermine la  
9            manière optimale d'opérer, la manière efficace  
10           d'opérer une station-service dans la zone 1 et ça  
11           nous amène, donc, au quatre millions quatre cent  
12           dix-huit mille neuf cent trente-neuf (4 418 939)  
13           millions de litres par année.

14                            Maintenant au paragraphe 64 de mon plan  
15            d'argumentation j'indique : le résultat du calcul  
16            réalisé par l'AQUIP - donc ce qu'on vient de  
17            regarder, ce qui a amené l'AQUIP à quatre point  
18            quatre millions (4,4 M) de litres - correspond à  
19            toutes fins pratiques aux données recueillies par  
20            la Régie, lesquelles sont présentées dans le  
21            document « Portrait du marché québécois de la vente  
22            au détail d'essence et de carburant ». Vous  
23            retrouverez ce document-là à l'onglet 22 de mon...  
24            de mon cahier d'autorités. Et je vous invite à

1 aller voir le tableau 4. Tableau 4 qui se retrouve  
2 à la page 22. Et vous voyez, donc, à la sixième  
3 ligne : Montréal, à l'extrémité droite de la ligne,  
4 donc par essencerie, volume annuel de ventes par  
5 millions de litres, quatre point quatre millions  
6 (4,4 M).

7 Donc, le calcul que l'AQUIP avait effectué  
8 correspond à toutes fins pratiques aux données qui  
9 ont été recueillies par la Régie de l'énergie et  
10 qui sont répertoriées dans le document « Portrait  
11 du marché québécois de la vente au détail d'essence  
12 et de carburant diesel ». Donc, c'est certainement  
13 pas un exercice illogique qui ne fait aucun sens.  
14 L'AQUIP est arrivée au même résultat que la Régie.

15 Pour Costco, l'essencerie efficace est  
16 conçue pour vendre facilement dix point cinq  
17 millions (10,5 M) de litres d'essence, ou trois  
18 fois le volume déterminé par la Régie dans la  
19 décision D-99-133 comme étant le « volume  
20 efficace ».

21 Ce modèle commercial proposé par Costco  
22 correspond au modèle commercial intitulé  
23 « essencerie avec grand commerce » par la Régie  
24 dans le document « Portrait », dans le document

1 qu'on vient tout juste de regarder, là. On peut  
2 d'ailleurs y retourner. Si on va voir à la page 9,  
3 à la page 9 de l'onglet 22 vous allez voir en haut  
4 « avec grand commerce ». On dit :

5 Essencerie jumelée à un magasin à  
6 grande surface et opérant sous une  
7 bannière affiliée à ce magasin.  
8 Comprend les bannières Canadian Tire,  
9 Costco, Loblaw à Plein Gaz, Maxi à  
10 Plein Gaz et Provigo à Plein Gaz.

11 Donc Costco fait partie de ce modèle-là qu'on  
12 appelle « avec grand commerce » qui, je vous le  
13 rappelle, ne fait pas partie du modèle qui a été  
14 adopté par la Régie parce qu'on parle d'une  
15 station-service avec un dépanneur et non pas une  
16 essencerie avec grand commerce.

17 Donc, en plus de ne pas correspondre au  
18 modèle commercial choisi par la Régie pour les fins  
19 du dossier 3787, ce modèle représente seulement un  
20 point quatre pour cent (1,4 %) du marché des  
21 essenceries, pour un volume inférieur à trois pour  
22 cent (3 %) du Québec. Du volume du Québec.

23 Cette proposition de Costco n'est pas  
24 réalisable dans l'ensemble du Québec et ne peut

1           donc pas constituer un volume de référence aux fins  
2           de l'établissement des coûts d'exploitation d'une  
3           essencerie efficace. Il s'agit d'un modèle très  
4           marginal au Québec.

5                        De plus, ce volume de dix point cinq  
6           millions (10,5 M) de litres proposé par Costco est  
7           un volume théorique ne trouvant aucune application  
8           concrète dans le cadre de l'exploitation des  
9           essenceries au Québec, même si une essencerie est  
10          physiquement capable de pomper dix millions (10 M)  
11          de litres par année, il faudrait une affluence  
12          constante de clients pour en arriver à ce volume.  
13          Et je vous réfère et des notes sténographiques à  
14          l'onglet 14, où on explique cette situation-là.

15                       Maintenant, le dix point cinq (10,5) litres  
16          a été rejeté par la Régie. On s'entend là-dessus.  
17          Et Costco ne demande plus à la formation siégeant  
18          en révision de fixer le volume de référence à dix  
19          point cinq millions (10,5 M) de litres, mais bien à  
20          six point cinq millions (6,5 M) de litres. Et j'en  
21          suis au paragraphe 69 de mon plan d'argumentation.

22                       Ce volume de six point cinq millions  
23          (6,5 M) de litres est fixé, encore une fois, de  
24          façon subjective et arbitraire. Aucune preuve

1 déposée devant la première formation ne permet de  
2 supporter cette demande. Aucun argument n'est  
3 allégué par Costco également au support de celle-  
4 ci.

5 Au para... Maintenant, je vais aborder la  
6 fameuse contradiction, là, à laquelle a référé ma  
7 collègue. Costco allègue que la décision de la  
8 Régie de fixer un volume de référence à cinq point  
9 cinq millions (5,5 M) de litres par année est en  
10 contradiction avec les affirmations des témoins de  
11 l'AQUIP, ainsi que l'essencerie de référence  
12 qu'elle a elle-même proposée à la première  
13 formation de la Régie. Et là je vous ai mis des  
14 paragraphes de la demande de révision et du plan  
15 d'argumentation de Costco.

16 Au soutien de ces allégations-là, Costco  
17 présente, au paragraphe 47 de sa... de sa demande  
18 de révision et au paragraphe 82 de son plan  
19 d'argumentation un tableau illustrant ce qu'il  
20 qualifie comme étant l'illogisme du modèle proposé  
21 par l'AQUIP. Bon, pour des fins de consultation  
22 j'ai remis le tableau, là, tel quel dans mon plan  
23 d'argumentation, dans le haut de la page... dans le  
24 haut de la page 29, en haut, là, du paragraphe 72.

1 Et on va faire l'exercice ensemble. Tantôt,  
2 ma collègue a parlé de ce tableau-là, mais n'a pas  
3 référé directement au témoignage qui a été rendu  
4 par les témoins de l'AQUIP. Elle a parlé, si je me  
5 rappelle bien - et je ne veux pas me tromper dans  
6 les termes qu'elle a utilisés - où sont mes notes -  
7 elle a parlé, si je ne me trompe pas, d'un  
8 témoignage « initial et automatique ». J'ai jamais  
9 entendu parler d'un témoignage « initial et  
10 automatique ». Il y a un seul et même témoignage.  
11 Le témoin de l'AQUIP a témoigné devant la Régie,  
12 devant la première formation de la Régie. Il  
13 n'existe pas de témoignage A et témoignage B,  
14 témoignage automatique ou un autre témoignage. Il y  
15 a un seul et même témoignage.

16 La Régie siégeant en révision n'est pas là  
17 pour réévaluer la crédibilité des témoins. En fait,  
18 elle n'est pas en mesure de le faire parce qu'il  
19 n'y a pas de témoignage en révision. Alors, on va  
20 regarder le témoignage qui a été rendu et vous  
21 allez constater que... vous allez constater avec  
22 moi que l'argument qui est présenté par Costco  
23 dénature complètement le témoignage qui a été rendu  
24 par l'AQUIP.

1                   Alors on va faire l'exercice ensemble. Les  
2 données se retrouvant dans le tableau ci-dessus  
3 découlent, selon Costco, du mémoire de l'AQUIP  
4 qu'on retrouve à l'onglet 13, premièrement, et des  
5 notes sténographiques de l'audience du dix-neuf  
6 (19) mars deux mille treize (2013), à l'onglet 17.  
7 Donc on va travailler avec ces deux... ces deux  
8 onglets-là, l'onglet 13 et l'onglet 18.

9                   Premièrement, on va commencer par  
10 l'onglet... l'onglet 13, qui est le mémoire de  
11 l'AQUIP. Je vous réfère au tableau 18, qui se  
12 retrouve à la page 18, par hasard. Donc, le seul  
13 élément pertinent au débat qui est devant nous à  
14 l'heure actuelle, que l'on peut retirer du tableau  
15 18, c'est - et vous le retrouvez à la ligne  
16 concernant « nombre de transactions par carte de  
17 débit » - trente-cinq pour cent (35 %) volume,  
18 trente-huit (38) litres par transaction. Je ne sais  
19 pas si vous voyez bien le trente-huit (38) litres  
20 par transaction. Donc, c'est de là que Costco prend  
21 le trente-huit (38) litres par transaction, qui est  
22 indiqué dans la première ligne du tableau en haut.  
23 Rien d'autre dans le tableau 18.

24                   (16 h 25)

1                    Ensuite, allons voir les notes  
2                    sténographiques du dix-neuf (19) mars, que l'on  
3                    retrouve à l'onglet 17. Costco propose le calcul  
4                    formulé à la première ligne du tableau ci-dessus.  
5                    C'est-à-dire le fameux quatre point... le quatre  
6                    millions quatre cent dix-huit mille neuf cent  
7                    trente-neuf millions (4 418 939 M) de litres divisé  
8                    par trente-huit litres (38 l) par transaction, que  
9                    je vous ai montré, divisé par trois cent soixante-  
10                    cinq (365) jours. Ce qui donne trois cent dix-neuf  
11                    (319) transactions par jour.

12                    Et donc, vous voyez, là, à la page 72, 73,  
13                    c'est exactement ça. Le calcul, il est là.  
14                    L'argument, il est là. Il est répété « as is » dans  
15                    la demande de révision. C'est exactement le même  
16                    argument.

17                    Donc, sur la base de ce calcul, le  
18                    procureur de Costco a contre-interrogé le témoin de  
19                    l'AQUIP au sujet du nombre de transactions à  
20                    l'heure durant les heures de pointe, le tout afin  
21                    de déterminer la capacité volumétrique des  
22                    installations proposées dans le modèle proposé par  
23                    l'AQUIP. Donc, toujours, on va aller voir cette  
24                    discussion-là pour voir dans les faits ce qui a été

1 dit. Et je vous réfère donc aux pages... Attendez!  
2 C'est... En fait, la discussion, je vous l'ai mise  
3 directement dans le plan d'argumentation au  
4 paragraphe 79. Donc, on va regarder ça ici.

5 Q. Alors on a jusqu'à soixante (60),  
6 combien de transactions pendant  
7 l'heure de pointe par heure?

8 Donc, le soixante (60) transactions, il est ici. Le  
9 soixante (60) transactions que l'on voit dans la  
10 deuxième ligne du tableau, le quarante-deux (42)  
11 heures de double présence par semaine, soit six  
12 heures par jour en moyenne, à soixante (60)  
13 transactions par heure. Et là on fait le calcul, et  
14 ça nous amène à trois cent soixante (360)  
15 transactions par jour. Et là, de ce calcul-là,  
16 Costco prétend que, seulement durant les heures de  
17 pointe, les installations proposées par l'AQUIP  
18 seraient en mesure de vendre cinq millions (5 M) de  
19 litres. Regardons ce qui a été dit par rapport au  
20 chiffre soixante (60).

21 Q. [...] combien de transactions  
22 pendant l'heure de pointe par heure?

23 R. On ne le sait pas. si la clientèle  
24 se présente au rythme de

1 soixante-quinze (75) ou quatre-vingts  
2 (80) transactions à l'heure, ça prend  
3 un deuxième caissier. Quatre-vingt-dix  
4 (90) transactions à l'heure ça prend  
5 aussi un deuxième caissier. Donc,  
6 entre soixante (60) et cent dix (110)  
7 transactions à l'heure ça prend un  
8 deuxième caissier. Donc, la moyenne  
9 n'est pas précise. ça varie entre le  
10 début de l'heure de pointe, le milieu  
11 de l'heure de pointe et la fin de  
12 l'heure de pointe.

13 Q. Alors, vous avez quatre-vingts  
14 (80), soixante (60) à quatre-vingts  
15 (80) transactions par heure durant  
16 l'heure de pointe.

17 R. On ne les a pas mesurées.

18 On ne les a pas mesurées. On ne le sait pas.

19 Tout ce qu'on sait, avec notre  
20 expérience, pour vendre quatre point  
21 quatre millions (4,4 M) de litres ça  
22 prend quarante-deux (42) heures de  
23 double présence.

24 Q. D'accord. Non mais parce que je

1                   suis intéressé parce que s'il y a  
2                   quatre-vingts (80) transactions par  
3                   heure durant les heures de pointe,  
4                   vous faites toutes vos transactions  
5                   d'essence durant les heures de pointe,  
6                   non? Il n'y a qu'en moyenne trois cent  
7                   dix-huit (318) transactions achats  
8                   d'essence par jour.

9                   R. Il y a trois cent dix-huit (318)  
10                  transactions d'essence par jour, oui.

11                 Q. Oui, alors quatre-vingts (80) par  
12                  heure ça fait...

13                 R. A quatre-vingts (80) par heure  
14                  c'est total essence et dépanneur. Il  
15                  peut y avoir le deux tiers en essence,  
16                  un tiers en dépanneur.

17                 Ce n'est pas un témoignage à part, là. C'est le  
18                  témoignage de l'AQUIP. Donc, les soixante (60)  
19                  transactions, ce qu'on dit ici, c'est qu'il peut y  
20                  avoir deux tiers transactions d'essence, un tiers  
21                  transactions dépanneur. Donc, les transactions  
22                  dépanneur, comment pourrait-on les utiliser pour  
23                  déterminer la capacité volumétrique des  
24                  installations? Et on continue, à la question 216.

1 Q. O.K. vous avez calculé...  
2 j'aimerais retourner aux transactions  
3 qui sont faites à l'heure de pointe.  
4 Vous avez une deuxième caissière parce  
5 que, des fois, il y a plus que, vous  
6 avez dit, soixante (60), je pense,  
7 transactions par heure?

8 Et monsieur Harnois continue :

9 R. En fait, on mesure... ce que je  
10 dis c'est qu'un caissier n'est pas  
11 capable de servir plus que soixante  
12 (60) clients à l'heure et ça pourrait  
13 même être cinquante (50), dépendamment  
14 de la nature des transactions. Et on  
15 ne s'assoit pas pour mesurer nos  
16 transactions à l'heure. Quand on  
17 constate qu'il y a une file d'attente  
18 trop longue à la caisse, à certaines  
19 heures, on ajuste les horaires des  
20 caissiers en conséquence, pour qu'il  
21 n'y ait pas de file d'attente trop  
22 longue. Et, en général, les files  
23 d'attente sont créées quand il y a  
24 trop de transactions à l'heure. Et la

1 mesure utilisée, commune, c'est en  
2 haut de cinquante (50) transactions à  
3 l'heure, un caissier n'est pas capable  
4 de fournir. Ou soixante (60)  
5 transactions à l'heure.

6 Q. O.K. Et la majorité de ces  
7 transactions-là implique un achat  
8 d'essence?

9 R. Bon, je présume, et mon expérience  
10 c'est qu'à l'heure de pointe, il y a  
11 beaucoup de transactions d'essence et  
12 je pense que plus de la moitié de ces  
13 transactions-là, qui sont avec  
14 essence, on ne les a pas mesurées.

15 Ils ne les ont pas mesurées. C'est ça le  
16 témoignage. Ça ne peut pas être plus clair que ça.  
17 Il l'a répété, il l'a répété cinq fois. On ne les a  
18 pas mesurées. On ne le sait pas. On ne s'est pas  
19 assis pour les mesurer. Le chiffre soixante (60),  
20 c'est une estimation de transactions à l'heure qui  
21 peuvent à la fois comprendre les transactions de  
22 dépanneur et les transactions d'essence.

23 Comment Costco peut raisonnablement  
24 utiliser ce chiffre-là aujourd'hui de soixante (60)

1 transactions à l'heure pour faire un calcul  
2 mathématique qui leur permet d'en arriver à trois  
3 cent soixante (360) transactions puis de dire,  
4 juste durant les heures de pointe, avec mon calcul  
5 mathématique, je suis capable de vous dire que vos  
6 installations sont capables de fournir cinq  
7 millions (5 M) de litres?

8 Et c'est ce que je dis au paragraphe 80. À  
9 la lumière de ce témoignage, il est évident que le  
10 chiffre de soixante (60) transactions à l'heure  
11 durant les heures de pointe ne peut être utilisé  
12 tel quel afin de tirer des conclusions de fait  
13 comme le propose Costco dans la demande de  
14 révision.

15 L'AQUIP n'a pas mesuré le nombre de  
16 transactions à l'heure durant les heures de pointe.  
17 Il ne s'agit que d'une estimation pour des fins de  
18 discussion. De plus, de ce chiffre, plusieurs  
19 transactions, pouvant aller jusqu'à la moitié,  
20 concernent des achats autres que l'essence. Ces  
21 achats ne peuvent donc être comptabilisés afin de  
22 déterminer la capacité volumétrique des équipements  
23 compris dans le modèle de l'essencerie proposé par  
24 l'AQUIP.

1           Le témoignage est clair. Il n'y a pas... Je  
2           reviens là-dessus. Il n'y a pas un témoignage  
3           automatique initial, une ... Il y a un témoignage.  
4           Et c'est ça qu'il faut lire. Il faut le lire puis  
5           constater que ce qui a été dit, c'est qu'on ne les  
6           a pas mesurées, les transactions.

7           Au paragraphe 82. La capacité volumétrique  
8           des équipements compris dans le modèle de  
9           l'essencerie proposé par l'AQUIP a par ailleurs  
10          clairement été établie dans la preuve au dossier et  
11          ne permet en aucun temps de supporter les  
12          allégations de Costco. Donc, en plus du fait que le  
13          soixante (60) transactions est une estimation et  
14          qu'elle peut comprendre des transactions relatives  
15          à autre chose que l'essence, mais il y a également  
16          une preuve non contredite à l'égard de la capacité  
17          volumétrique des équipements qui sont proposés par  
18          l'AQUIP.

19          Et c'est ce que vous retrouvez, la  
20          discussion, vous la retrouvez au paragraphe 82 de  
21          mon plan d'argumentation. Juste avant de lire cette  
22          partie-là, je vais vous référer au tableau 11 de  
23          l'AQUIP, qui se trouve à l'onglet 13. Donc, c'est  
24          dans ce tableau-là que l'on constate, pour la zone

1 1, quels sont les équipements qui étaient proposés  
2 par l'AQUIP. Donc, trois îlots en façade avec les  
3 distributrices... les distributrices et la marquise  
4 dont on a parlé tantôt.

5 Et maintenant la discussion qui a lieu  
6 entre le procureur de la Régie et les témoins de  
7 l'AQUIP. Et je vous ramène à mon plan  
8 d'argumentation au paragraphe 82. On dit :

9 Q. Mais est-ce que cet équipement-là  
10 pourrait vous permettre d'aller  
11 chercher plus de volume par année?

12 Donc, je vous rappelle, on a fixé à quatre point  
13 quatre millions (4,4 M) de litres. Et là,  
14 l'objectif de l'interrogatoire, du contre-  
15 interrogatoire, c'était de voir si les équipements  
16 pouvaient aller plus loin. Donc, est-ce que la  
17 capacité volumétrique des équipements pouvait être  
18 poussée un peu plus loin que le quatre point quatre  
19 millions (4,4 M) de litres

20 Je comprends que c'est votre  
21 expérience qui vous amène à nous dire  
22 que ce modèle-là peut vous permettre  
23 d'obtenir ou de vendre quatre point  
24 quatre millions (4,4 M) de litres.

1 Mais est-ce qu'un modèle comme ça peut  
2 en vendre davantage?

3 Et là, monsieur Harnois répond :

4 R. Dans des conditions normales de  
5 marché, si on sait qu'on va vendre  
6 quatre point quatre millions (4,4 M)  
7 de litres, ça c'est l'équipement  
8 requis. C'est l'équipement qu'un homme  
9 d'affaires avisé va faire. Ça pourrait  
10 arriver dans des conditions  
11 particulière où la clientèle est  
12 répartie plus uniformément dans la  
13 journée que la moyenne.  
14 J'ai expliqué qu'il y a des heures de  
15 pointe, en général. Ça pourrait  
16 arriver dans un cas particulier où...  
17 si l'heure de pointe dure vingt-quatre  
18 heures sur vingt-quatre, par exemple,  
19 avec le même type d'équipement on  
20 pourrait vendre plus de volume. Mais  
21 de façon générale, au Québec, pour  
22 vendre ce volume-là ça prend ces  
23 équipements-là.

24 Et là on revient avec une autre question.

1 Q. Mais vous pourriez, avec cet  
2 équipement-là, vous pourriez être en  
3 mesure de vendre davantage que quatre  
4 point quatre (4,4), c'est ce que  
5 j'essaie de voir.

6 Et là le témoin répond :

7 R. Bon écoutez. Actuellement, la  
8 moyenne de vente pour toutes les  
9 stations qui sont situées dans la zone  
10 1, nous avons commencé par identifier  
11 les zones. On a constaté qu'il était  
12 quatre point quatre millions (4,4 M)  
13 de litres. S'il était quatre point six  
14 millions (4,6 M), l'équipement est  
15 peut-être suffisant. Et si  
16 l'équipement était suffisant,  
17 peut-être par contre il faudrait  
18 rajouter des heures de caisse en  
19 double.

20 Si vous, si on posait la question :  
21 bien sur ce site-là, on voudrait  
22 vendre cinq point cinq millions  
23 (5,5 M) de litres par année, moi je  
24 mettrais quatre distributrices, je

1 n'en mettrais pas trois. Parce qu'avec  
2 trois, j'aurais peur qu'il y ait des  
3 files d'attente trop longues, j'aurais  
4 peur de perdre des clients.

5 Question 318 :

6 Q. Là vous dites cinq point cinq  
7 (5,5 M), donc à cinq point cinq  
8 millions (5,5 M)...

9 Et le témoin répond :

10 R. Moi, j'en mettrais quatre. Je n'en  
11 mettrais pas trois.

12 Q. Donc jusqu'à cinq point cinq  
13 (5,5 M), l'équipement qui est là  
14 pourrait faire la « job ».

15 R. Mais c'est théorique. Moi je vais  
16 vous dire oui, si la clientèle est  
17 avec des heures de pointe plus  
18 également réparties que la moyenne,  
19 que ce qu'on retrouve en général. Ça  
20 peut être dans des cas exceptionnels,  
21 ça peut arriver. Mais ça va être des  
22 cas exceptionnels quand ça va arriver.

23 Q. Chose certaine, là vous parlez du  
24 cinq point cinq (5,5 M). On va prendre

1 un chiffre là, six millions (6 M). Six  
2 millions (6 M) de litres, à ce  
3 moment-là, un homme d'affaires avisé  
4 ne prendrait pas ce modèle-là.

5 R. Non.

6 Donc, le témoignage, c'est qu'à cinq point cinq  
7 millions (5,5 M) de litres, c'est des cas  
8 exceptionnels, ce n'est pas impossible.  
9 L'équipement, théoriquement, serait capable de le  
10 supporter. Mais c'est le maximum. C'est cinq point  
11 cinq millions (5,5 M) de litres. Le modèle adopté,  
12 si on le pousse au maximum, c'est cinq point cinq  
13 millions (5,5 M) de litres. Et c'est ça le  
14 témoignage qui a été rendu. Et c'est clair.

15 Donc, contrairement à ce qu'allègue Costco  
16 au paragraphe 89 du plan d'argumentation, la preuve  
17 au dossier a clairement démontré que les  
18 équipements proposés par le modèle de l'AQUIP et  
19 adopté par la Régie ne sont pas capables de  
20 supporter un volume de vente d'essence plus grand  
21 que le volume proposé par celle-ci.

22 La Régie a rendu une décision conforme et  
23 basée sur la preuve au dossier en fixant le volume  
24 de référence à cinq point cinq millions (5,5 M) de

1 litres. Cette décision a été rendue en prenant en  
2 compte l'ensemble de la preuve présentée, le tout  
3 considérant le contexte et les objectifs de la loi.

4 Et je termine bientôt, Madame la  
5 Présidente. Je vois que je dépasse de quelques  
6 minutes, mais je n'abuserai pas, rassurez-vous. Je  
7 voudrais juste faire quelques commentaires, si vous  
8 me le permettez, sur le plan d'argumentation de  
9 Costco et également sur la plaidoirie qui a été  
10 faite ce matin.

11 (16 h 38)

12 Donc, on va travailler avec le plan  
13 d'argumentation de Costco en question, et on va  
14 regarder quelques paragraphes. Donc, je vous amène  
15 rapidement au paragraphe 16 où on dit que la Régie  
16 n'a pas considéré la preuve au dossier. Au  
17 paragraphe 18 où on dit que la Régie a omis de  
18 tenir compte. Au paragraphe 20, cette omission de  
19 se prononcer sur une question essentielle. Au  
20 paragraphe 21, la première formation a omis  
21 d'apprécier la preuve.

22 Donc, c'est juste le même vocabulaire  
23 relatif au fait que la Régie aurait omis, n'aurait  
24 pas considéré un élément essentiel de la preuve. À

1 la lumière de ce que nous venons de regarder  
2 ensemble, il s'avère évident que la Régie n'a pas  
3 omis de se prononcer sur une question soulevée par  
4 l'intervenante Costco. Peut-être qu'elle s'est  
5 prononcée d'une manière qui ne satisfait pas  
6 Costco. Mais ce n'est pas, ce n'est pas le rôle de  
7 la Régie en révision de venir en appel d'une  
8 décision d'une première formation dans la mesure où  
9 les conclusions qui sont demandées ne sont pas  
10 supportées par la preuve déposée en première  
11 instance.

12 Au paragraphe 21, et j'étais bien content  
13 de voir que maître Legault l'avait attrapé  
14 également, au deuxième paragraphe du paragraphe 21,  
15 on réfère aux vrais coûts, les vrais coûts. Je  
16 regarde en dessous de ce paragraphe-là, il n'y a  
17 aucune référence à la preuve. Il n'y a pas de  
18 référence aux notes sténographiques. Il n'y a pas  
19 de référence à des pièces. Les vrais coûts, ce sont  
20 les coûts qui ont été déposés en preuve par l'AQUIP  
21 dans la première instance. Il n'y a pas d'autres  
22 vrais coûts.

23 On ne sait pas à quoi réfère Costco  
24 lorsqu'on parle de vrais coûts que doit supporter

1 un détaillant. C'est une affirmation qui est lancée  
2 comme ça, mais qui n'est malheureusement pas  
3 supportée par la preuve. Et c'est facilement  
4 démontrable dans la mesure où il n'y a aucune  
5 référence. Il n'y a aucune référence. On lance les  
6 vrais coûts, mais il n'y a aucune référence qui  
7 nous permet d'aller voir à quoi réfère Costco  
8 lorsqu'on parle de vrais coûts.

9 Au paragraphe 57. Au paragraphe 57, Costco  
10 pousse encore plus loin en disant :

11 Les coûts d'exploitation sont en  
12 grande partie -sont en grande partie-  
13 compensés par les rabais fournis par  
14 les distributeurs et ne sont donc pas  
15 supportés par les détaillants.

16 Je ne vois aucune référence aux notes  
17 sténographiques en sus de ce paragraphe-là, aucune  
18 référence à aucune pièce. Il n'y a rien qui  
19 supporte cette affirmation-là.

20 Même aujourd'hui, là, il n'y a rien qui  
21 nous a démontré que les coûts d'exploitation  
22 étaient en grande partie compensés par des rabais  
23 fournis par les distributeurs. Rien.

24 Au paragraphe 75. Et mes collègues y ont

1 référé tantôt. On dit :

2 Lors de l'audience, Costco a soumis en  
3 preuve que les détaillants  
4 indépendants bénéficient d'un rabais  
5 sur le coût d'achat d'essence de  
6 l'ordre de grandeur de 1,5 à 2,5 sous  
7 le litre et a demandé que la Régie  
8 tienne compte d'un rabais de 2 cents  
9 le litre.

10 Et, là, on réfère aux réponses de Costco, aux  
11 demandes de renseignements communiquées sous la  
12 pièce CWC-R17. On va aller la regarder ensemble. Je  
13 ne trouve pas ladite pièce. La réponse à la  
14 question 1.1.

15 Veuillez fournir un ordre de grandeur  
16 quant au rabais à la rampe de  
17 chargement qu'un détaillant, opérant  
18 une essencerie de 10,5 Ml par année,  
19 peut obtenir.

20 Et donc la réponse :

21 Un point cinq (1,5) à deux point cinq  
22 sous le litre (2,5 ¢/l).

23 Ça revient à ce qu'on disait tantôt. Pourquoi  
24 peuvent-ils avoir accès à ce type de rabais de

1 rampe là? Bien, c'est compte tenu du volume de dix  
2 point cinq millions (10,5 M) de litres. Mais ça ne  
3 correspond pas à ce qui a été adopté par la Régie.  
4 Et rappelez-vous, Costco a dit qu'il ne contestait  
5 pas le modèle. Donc, le modèle qui est adopté,  
6 c'est un propriétaire indépendant n'opérant pas en  
7 réseau. Celui-ci ne peut pas avoir dix point cinq  
8 millions (10,5 M) de litres. Donc, nécessairement  
9 il ne peut pas avoir un rabais de un point cinq  
10 (1,5) à deux point cinq sous le litre (2,5 ¢/l).

11 Donc, cette preuve-là, cette réponse-là à  
12 une demande de renseignements ne peut certainement  
13 pas appuyer la conclusion demandée par Costco en  
14 l'espèce. Et à cet égard-là, je vous le rappelle,  
15 ils l'ont répété à plusieurs reprises, le seul  
16 élément de preuve qu'ils ont concernant les rabais  
17 de rampe, eh bien, c'est ça. Alors voilà!

18 Je vais regarder mes notes. Juste une  
19 précision sur l'élément que je viens de dire  
20 concernant le un point cinq (1,5) à deux point cinq  
21 sous (2,5 ¢). Il peut avoir accès à ce rabais de  
22 rampe là, pas nécessairement parce qu'il a accès à  
23 dix point cinq millions (10,5 M) de litres, mais  
24 parce qu'il achète en réseau, et donc il a

1 plusieurs essenceries, cinq essenceries qui lui  
2 permettent d'avoir accès à quarante millions (40 M)  
3 de litres. Et c'était ce à quoi maître Legault  
4 référait tantôt.

5 Alors, sur la base de l'ensemble des  
6 éléments que je viens de vous présenter, l'AQUIP  
7 estime que la décision rendue par la Régie dans le  
8 dossier 3787 ne fait pas l'objet de vice de fond de  
9 nature à l'invalider et, dans les circonstances,  
10 demande respectueusement à la Régie de rejeter la  
11 demande de révision déposée par Costco.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je vous remercie.

14 Me CHRISTOPHER RICHTER :

15 Est-ce que, avant de faire la réplique, on peut  
16 avoir cinq, dix minutes?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Absolument. Mais avant de faire la réplique, on va  
19 poser des questions s'il y en a. Je vous remercie.

20 Non, il n'y a pas d'offense. Maître Legault, avez-  
21 vous des questions?

22

23

24 Me LOUIS LEGAULT :

1 En fait, peut-être une question qui fait suite à la  
2 vôtre, Madame la Présidente, à maître Richter un  
3 peu plus tôt. Je vais vous donner l'occasion de  
4 nous faire part de votre position. Quant au fameux  
5 quatre paragraphes de la décision, les paragraphes  
6 211 à 214 qui parlent des rabais, et surtout du  
7 paragraphe 214 qui nous dit :

8 Ainsi, la Régie ne peut considérer les  
9 rabais à la rampe de chargement [...].

10 Vous vous souviendrez que maître Duquette a  
11 questionné les représentants de Costco aujourd'hui  
12 sur leur interprétation de à quelle rampe on  
13 faisait et de quel rabais on faisait référence par  
14 rapport à l'article 67 de la Loi sur les produits  
15 pétroliers. Or, j'aimerais avoir la position de  
16 l'AQUIP par rapport à votre interprétation de cette  
17 portion-là de la décision.

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Là, vous me réferez au paragraphe 214?

20 Me LOUIS LEGAULT :

21 En fait 211 à 214. Vous vous souvenez que Costco  
22 nous dit, écoutez, il n'y a que quatre paragraphes  
23 dans l'ensemble de la décision qui traitent des  
24 rabais.

1 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Oui.

3 Me LOUIS LEGAULT :

4 Et ces quatre paragraphes-là finalement disent,  
5 écoutez, il y a une recette qui est établie en  
6 vertu de la Loi, et, nous, on s'en tient à cette  
7 recette-là. En fait, c'est mon interprétation. Je  
8 paraphrase.

9 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

10 Oui.

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 Puis à 214, on dit : « La Régie ne peut considérer  
13 les rabais à la rampe de chargement. » Maître  
14 Duquette a questionné l'autre partie sur son  
15 interprétation de que pouvait vouloir dire la  
16 Régie, la première formation, à 214 en lien avec le  
17 texte de l'article 67. Je veux juste donner  
18 l'opportunité de donner votre point de vue  
19 puisqu'on a eu le point de vue de Costco. Vous  
20 pouvez consulter.

21 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

22 Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Maître Richter, juste pendant que maître Charlebois

1           consulte, vous aviez mentionné court tantôt. On  
2           parle de quinze (15) minutes, une demi-heure, une  
3           heure? Ça ne sera pas long, Maître Charlebois, je  
4           voulais juste...

5           Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

6           Je vous en prie.

7           LA PRÉSIDENTE :

8           ... faire un petit peu de logistique.

9           Me CHRISTOPHER RICHTER :

10          J'espère pas plus que trente (30) minutes, ça c'est  
11          sûr.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          O.K. Je vous remercie. Vous aurez besoin d'une  
14          pause de combien de temps?

15          Me CHRISTOPHER RICHTER :

16          Cinq minutes.

17          LA PRÉSIDENTE :

18          Cinq minutes. Merci beaucoup. Maître Charlebois, je  
19          m'excuse.

20          Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

21          En fait, Maître Legault, la position est à l'effet  
22          que la décision de la Régie relative à  
23          l'interprétation qu'elle donne à l'article 67,  
24          l'AQUIP est d'accord avec cette position-là à

1 l'effet que les rabais de rampe ne peuvent pas être  
2 intégré dans le paragraphe a) de l'article 67  
3 concernant le coût d'acquisition.

4 Me LOUIS LEGAULT :

5 Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous êtes chanceux, vous n'aurez pas de questions  
8 de la formation. Je ne sais pas si c'est une  
9 chance, là, mais en tout cas, vous n'en aurez pas.  
10 Je vous remercie beaucoup, Maître Charlebois.

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Merci à vous.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci aussi de votre efficacité. Vous êtes resté...  
15 Non, non, vous êtes resté relativement dans les  
16 temps. Ce n'était pas... C'est un stress de plus,  
17 je ne sais pas. Des fois, je suis un petit peu plus  
18 stricte sur les horaires. Alors, on va prendre une  
19 pause de cinq minutes. On va revenir en fait... Il  
20 est presque moins dix déjà. On va revenir à moins  
21 cinq. Et puis on pourra continuer avec la réplique  
22 de maître Richter.

23 Me CHRISTOPHER RICHTER :

24 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6

7 (16 h 56)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Rebonjour.

10 RÉPLIQUE PAR Me CHRISTOPHER RICHTER :

11 Rebonjour. Je vais essayer d'aller aussi vite que  
12 possible pour que vous puissiez prendre ça en  
13 délibéré. Alors, quelques points sur les rabais  
14 premièrement et, ensuite, je vais revenir sur les  
15 points sur le deuxième vice allégué sur les  
16 volumes.

17 Premièrement, maître Charlebois a dit qu'il  
18 n'y avait aucune preuve pour un rabais à un pour  
19 cent (1 %). Je pense, j'ai révisé la preuve, il y  
20 a la preuve à zéro virgule huit pour cent (0,8 %)  
21 comme rabais minimum selon l'AQUIP en quatre-vingt-  
22 dix-huit (98). Il y a une preuve un virgule cinq  
23 (1,5) à deux virgule cinq cents par litre (2,5 ¢/)  
24 de la part de Costco. Et, là, je vais regarder ça.

1 C'est la réponse, la réponse 1.1 de Costco à la  
2 demande de renseignements numéro 1 de la Régie de  
3 l'énergie, notre pièce 17. Il faut lire la  
4 question.

5                   Veillez fournir un ordre de grandeur  
6                   quant au rabais à la rampe de  
7                   chargement qu'un détaillant, opérant  
8                   une essencerie de 10,5 M/l par année,  
9                   peut obtenir.

10 Une essencerie. C'est ça la question. Et la  
11 réponse, c'est :

12                   Un virgule cinq (1,5) à deux virgule  
13                   cinq cents par litre (2,5 ¢/l).

14 La preuve, le courriel que vous avez vu est à la  
15 hausse de cet ordre de grandeur. Et une essencerie  
16 opérant seule, et ce courriel, c'est dans le cas  
17 d'un... J'essaie d'être circonspect, là. Mais c'est  
18 dans le cas d'un détaillant indépendant qui opère  
19 cinq essenceries, non pas une. Mais avec une, on  
20 serait en bas de cet ordre de grandeur. Alors, un  
21 point cinq (1,5) à deux point cinq (2,5).

22                   Si on a le volume qui est nécessaire, si on  
23 a un volume en bas de ça, évidemment, ce serait en  
24 bas de ça, mais ce serait en haut de zéro virgule  
25 huit (0,8), parce que zéro virgule huit (0,8),

1 c'est ce que l'AQUIP elle-même a dit, c'est un  
2 minimum. Donc, je pense que la preuve est amplement  
3 suffisante pour arriver à une cent par litre  
4 (1 ¢/l).

5 S'il y a un problème de preuve sur l'un ou  
6 l'autre des vices, vous avez toujours l'option, et  
7 même l'obligation, de révoquer la première  
8 décision. Ce que vous pouvez faire d'office. Et une  
9 fois que vous avez constaté un vice, vous avez  
10 l'obligation de soit réviser, soit révoquer. Alors,  
11 s'il y a un vice, et il n'y a pas suffisamment de  
12 preuve pour faire une décision, vous pouvez  
13 révoquer, et il y aura une autre décision pour  
14 aller plus au fond des choses.

15 Costco n'a jamais admis qu'il y a des frais  
16 généraux d'un opérateur de réseau. Ça, c'est  
17 simplement faux. Et ça a été contesté. Il faut lire  
18 les notes sténographiques de près pour voir ça. Ce  
19 n'était pas une question en litige comme telle dans  
20 la première audience. Et c'est plutôt l'AQUIP qui a  
21 tenté d'ajouter ça en réponse à la demande  
22 d'inclure les rabais. Et de toute façon, comme j'ai  
23 dit, cinq réseaux... cinq à six essenceries n'est  
24 pas un réseau, même selon la définition de monsieur  
25 Harnois qui a dit que ça prend soixante (60). Et on

1 n'a pas beaucoup d'employés ou de siège social avec  
2 cinq essenceries. Ça, c'est clair.

3 Parce que ce n'est pas les frais généraux  
4 qui créent une opportunité d'avoir des escomptes,  
5 c'est le volume. Hein! C'est très simple. Le plus  
6 qu'on a... l'AQUIP l'a admis. Eux, ils prétendent  
7 qu'il y a des frais généraux qui viennent avec le  
8 volume. Mais ce n'est pas vrai. C'est le volume qui  
9 est à la source des rabais.

10 Maître Charlebois a dit qu'il n'y a pas de  
11 règle regardant les rabais, ils varient, la preuve  
12 n'est pas constante. Donc, on ne peut pas en tenir  
13 compte. Mais, ça, c'est comme ça sur plusieurs  
14 différents éléments. Et ce n'est pas important  
15 d'être capable de regarder et de voir une pratique  
16 courante et standard sur toute l'industrie.  
17 L'obligation de la Régie, c'est de regarder la  
18 façon efficace, la façon efficace de vendre de  
19 l'essence avec les coûts nécessaires et  
20 raisonnables. Si on a l'opportunité d'avoir des  
21 rabais, est-ce que ce n'est pas la façon efficace  
22 de vendre? Je vous soumets que oui. La réponse est  
23 évidente.

24 Maître Charlebois, vu l'absence de toute  
25 discussion de la preuve sur les rabais dans la

1           décision finale, il dit : mais nous en avons  
2           discuté beaucoup lors des échanges avec le tribunal  
3           à l'audition. Mais je m'excuse, mais c'est  
4           simplement... ce n'est pas la même chose. On aurait  
5           pu avoir bien, beaucoup de discussions. Et en fait,  
6           comme j'ai dit, l'audition a eu lieu parce qu'on  
7           n'était pas capable de s'entendre sur les rabais,  
8           c'était le point en litige, le point majeur en  
9           litige. Mais c'est la décision finale qui compte.  
10          Et dans la décision finale, la Régie dit : « On ne  
11          peut pas en tenir compte. » On ne peut pas.

12                       Maître Charlebois ne fait presque pas de  
13          référence à la décision finale à cet égard-là,  
14          parce que ça ne fait pas évidemment... ce n'est  
15          pas... j'imagine, ça ne fait pas son affaire. Mais  
16          il le dit clairement, puis il ne discute pas la  
17          preuve. Maître Charlebois, par contre, il discute  
18          beaucoup la preuve, puis il ne regarde pas la  
19          décision finale.

20                       Et je vous sou mets que c'est clair du  
21          paragraphe 214 que la première formation a refusé  
22          de traiter de la question des rabais. Et la  
23          question c'est : Est-ce que, ça, c'est un vice de  
24          fond, oui ou non? Les échanges, lors de l'audition,  
25          n'aident pas à cet égard-là.

1                   Quant au paragraphe 57 de notre plan  
2                   d'argument, nous avons dit : Les coûts  
3                   d'exploitation sont en grande partie compensés par  
4                   les rabais fournis par les distributeurs. C'est une  
5                   conclusion mathématique. Comme j'ai dit, s'il y a  
6                   des rabais, ça veut dire que certains des coûts ne  
7                   sont pas supportés par les détaillants, ils sont en  
8                   fait payés à même les rabais. Donc, ils ne sont pas  
9                   supportés. Ils ne doivent pas être supportés par le  
10                  détaillant.

11                  Alors, c'est une conclusion logique et  
12                  mathématique de l'existence des rabais. Ce n'est  
13                  pas quelque... Ce n'est pas un argument de fait à  
14                  l'égard que... C'est simplement une évidence même.

15                  L'article 75. L'article 75. Lors de  
16                  l'audience, Costco a soumis une preuve que les  
17                  détaillants indépendants bénéficient d'un rabais  
18                  sur le coût d'achat d'essence de l'ordre de  
19                  grandeur de un virgule cinq (1,5) à deux virgule  
20                  cinq (2,5). Et on fait référence à la réponse 1.1  
21                  qu'on vient de regarder. Et comme j'ai souligné,  
22                  c'est une preuve à l'égard des rabais disponibles  
23                  pour une essencerie opérée par un détaillant à dix  
24                  virgule cinq millions (10,5 M) de litres, c'est-à-  
25                  dire une essencerie efficace.

1                   Là, pour le volume, le point qu'on essaie  
2 de faire avec notre tableau, là, et le témoignage  
3 sur les heures de pointe et combien est vendu lors  
4 des heures de pointe, c'est très simple. C'est que  
5 les équipements qui sont dans le modèle de  
6 référence sont capables de vendre et vendent  
7 régulièrement beaucoup plus que quatre virgule  
8 quatre millions (4,4 M) de litres. Et il y a des  
9 incohérences internes dans le modèle mis de l'avant  
10 par l'AQUIP que la première formation n'a pas  
11 considérée et qui fait en sorte que c'est  
12 impossible qu'une essencerie, avec ce modèle-là  
13 soit efficace à quatre point quatre (4,4) ou à cinq  
14 point cinq (5,5). Ça doit être au moins six point  
15 cinq (6,5).

16                   Ça doit être au moins six point cinq (6,5).  
17 Pourquoi? Parce que ça ne fait pas de sens d'avoir  
18 une essencerie avec tous ces équipements-là qui est  
19 ouverte la nuit pour ne vendre aucune essence la  
20 nuit. On a besoin de quel volume afin de commencer  
21 à... avant que ça commence à faire du sens rester  
22 ouvert la nuit? Je vous invite à faire vos propres  
23 calculs avec les chiffres qui sont disponibles et  
24 les témoignages. Il faut avoir au moins six virgule  
25 cinq millions (6,5 M) de litres par année avant que

1           ça devienne raisonnable de rester ouvert la nuit.

2                       Je reviens à la question de madame la  
3 présidente. Est-ce que ce serait raisonnable de  
4 forcer l'essencerie modèle à fermer la nuit? Ce  
5 n'est pas ça l'affaire. Ce qui serait raisonnable,  
6 c'est d'avoir un modèle à six point cinq millions  
7 (6,5 M) de litres qui reste ouvert la nuit de façon  
8 efficace en vendant de l'essence la nuit.

9                       Et la réalité, c'est que le modèle de  
10 l'AQUIP vend de l'essence la nuit. C'est pour ça  
11 qu'elle était ouverte la nuit. Et l'AQUIP a sous-  
12 estimé le volume vendu afin d'avoir une marge plus  
13 grande, une marge garantie plus grande.

14                      Et si vous avez besoin d'avoir plus de  
15 preuve à cet égard-là, je vous invite à regarder  
16 notre plan d'argument en première instance, qui est  
17 la pièce 18, aux paragraphes 69 à 85. Notre  
18 position demeure que la plus efficace, la façon la  
19 plus efficace de vendre de l'essence, c'est d'avoir  
20 un volume de dix virgule cinq millions (10,5 M) de  
21 litres. Mais en révision ce qu'on dit, c'est que,  
22 même si, ça, c'est ça la façon efficace, selon  
23 l'interprétation de Costco de la réalité des  
24 marchés, il est illogique et insoutenable d'arriver  
25 à un chiffre en bas de six virgule cinq (6,5).

1                   Alors, vous avez la preuve devant vous. Et  
2 vous allez la considérer et arriver à un chiffre.  
3 Mais si le chiffre est en bas de six virgule cinq  
4 (6,5), nous ne voyons pas comment ce modèle, cette  
5 essencerie modèle de référence pourrait rester  
6 ouverte la nuit. C'est impossible.

7                   Sur la question, il y a toujours le débat  
8 des chiffres, là. J'ai mentionné qu'il y a au moins  
9 neuf... les essenceries de haut volume, de volume  
10 de dix millions (10 M) de litres et plus, selon  
11 l'étude de la Régie, ces essenceries-là vendent  
12 plus que neuf pour cent (9 %) du volume des ventes  
13 au Québec. Et, ça, c'est dans le tableau 5 de la  
14 pièce 23, l'étude en deux mille treize (2013) de la  
15 Régie.

16                   (17 h 18)

17 Et c'est la proposition de Costco avec les mêmes  
18 équipements. Utilisant les mêmes équipements,  
19 Costco dit : Vous pouvez vendre au moins dix  
20 virgule cinq millions (10,5 M) de litres. Et ça ne  
21 serait pas efficace de rester ouvert la nuit avec  
22 six virgule cinq (6,5) ou moins.

23                   Pour le témoignage, évidemment, vous allez  
24 lire le témoignage vous-même. Nous croyons que nous  
25 étions conservateur dans notre évaluation du

1           témoignage. Le témoignage dit que, oui, il y a une  
2           variation dans les ventes, le nombre de ventes par  
3           heure durant les heures de pointe. Et il parle de  
4           entre soixante (60) et cent dix (110). Et il dit  
5           que la grande majorité de ces ventes était à  
6           l'essencerie et non pas au dépanneur.

7                        Mais nous avons pris le chiffre de soixante  
8           (60) et non pas le chiffre de cent dix (110).  
9           Alors, on a essayé d'être conservateur. Et on  
10          arrive à un illogisme, même avec le chiffre le plus  
11          bas. Alors, est-ce que... Maintenant, maître  
12          Charlebois dit : mais ils n'ont pas fait la mesure,  
13          ils ne connaissent pas leur modèle, ils ne savent  
14          pas exactement ça prend combien de transactions à  
15          l'heure, et cetera.

16                       Mais c'est leur modèle. On a pris leur  
17          chiffre. Soudainement, ils ne sont pas des experts?  
18          Le problème, c'est que chaque opportunité, ils  
19          essaient de hausser les prix d'un côté. Mais ils ne  
20          réalisent pas que ça a un effet de l'autre côté sur  
21          les volumes. Ils essaient de sous-estimer le volume  
22          en haussant les coûts pour la main-d'oeuvre de  
23          l'autre côté. Et ils veulent avoir quarante-deux  
24          (42) heures d'ouverture avec double caissières d'un  
25          côté pour hausser les coûts, d'un côté. Et de

1 l'autre côté, ils ne veulent pas avoir les volumes  
2 qui font en sorte que c'est logique d'avoir une  
3 deuxième caissière. C'est ça le problème. Alors, il  
4 faut être cohérent. Et pour être cohérent, il faut  
5 avoir plus six virgule cinq ou plus millions (6,5  
6 M) de litres par année.

7 Et je vous invite aussi à relire les notes  
8 sténographiques quant au cinq point cinq millions  
9 (5,5 M) de litres qui a été le témoignage de  
10 l'AQUIP quant à la capacité volumétrique maximale  
11 de leurs équipements. Ils ont tiré un chiffre en  
12 l'air. Alors, s'il y a un chiffre qui est tiré de  
13 l'air comme ça, c'est le cinq point cinq (5,5), ce  
14 n'est pas le nombre de transactions à l'heure.

15 Alors, pour ces motifs, on demande la  
16 révision de la décision finale ou la révocation si  
17 vous croyez qu'il y a une absence de preuve  
18 nécessaire pour prendre une décision éclairée à la  
19 suite d'une décision à l'effet qu'il y a deux vices  
20 de fond graves qui résultent dans une décision  
21 finale qui est insoutenable quant aux rabais et  
22 quant au volume.

23 Donc merci beaucoup pour votre attention et  
24 merci pour avoir resté jusqu'à la fin aujourd'hui,  
25 et surtout à la greffière et à la sténographe, les

1           avocats. Merci.

2           LA PRÉSIDENTE :

3           C'est moi qui vous remercie. Maître Legault, à  
4           moins que vous me dites que... Non. La formation  
5           n'a pas de questions non plus.

6                        En fait, moi aussi, je voulais remercier  
7           tout le monde. Ça a été une longue journée, une  
8           journée productive. Merci beaucoup, Madame la  
9           sténographe; merci, Madame la greffière. Merci de  
10          votre coopération. On a eu un petit démêlé avec  
11          comment fonctionne le huis clos, mais outre ça,  
12          tout a bien été. Je vous remercie beaucoup de vos  
13          présentations qui ont été très éclairantes pour  
14          nous. Alors, sur ce, je vais vous laisser aller  
15          souper, et puis je vais vous souhaiter une belle  
16          soirée. Au revoir.

17

18          AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

19

20

21

1 ~~SERMENT D'OFFICE~~

2

3 Je, soussignée, ROSA FANIZZI, sténographe  
4 officielle, certifie sous mon serment d'office que  
5 les pages qui précèdent sont et contiennent la  
6 transcription fidèle et exacte des témoignages et  
7 plaidoiries en l'instance, le tout pris par moi, au  
8 moyen de la sténotypie et conformément à la Loi.  
9 Et j'ai signé,

10

11

12

13

14 ROSA FANIZZI

15

16