

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3787-2012

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

AUDIENCE DU 19 MARS 2013

VOLUME 3

**CLAUDE MORIN
sténographe officiel**

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS QUIMETTE
procureur de la Régie;

PERSONNES INTÉRESSÉES :

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

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

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

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

Me PAULE HAMELIN
procureure de Pétrolière Impériale);

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

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

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

R-3787-2012
19 mars 2013

- 3 -

TABLE DES MATIERES

1		1
2		PAGE 2
3		3
4	LISTE DES ENGAGEMENTS	4 4
5	LISTE DES PIÈCES	5 5
6	RENÉ BLOUIN	6 6
7	LUC HARNOIS	6 7
8	SONIA MARCOTTE	6 8
9	CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER	6 9
10	DISCUSSION SUR OBJECTION - RE : CONFIDENTIALITÉ	11010
11	REPRÉSENTATIONS DE Me CHRISTOPHER L. RICHTER	11011
12	REPRÉSENTATIONS DE Me RAPHAËL LESCOP	13412
13	RÉPLIQUE PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER :	13
14	RÉPLIQUE PAR Me RAPHAËL LESCOP	148 15514
15	DÉCISION	15715
16	INTERROGÉS PAR Me JEAN-FRANÇOIS OUMET	159 17
17	INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	195 18
		19
		20

R-3787-2012
19 mars 2013

- 4 -

LISTE DES ENGAGEMENTS

		1
		PAGE 2
		3
ENG-1	Fournir les coûts d'exploitation sans l'inflation pour une station efficace d'un volume annuel de 6 M de litres et contenant les éléments du tableau 6 et du tableau 11 pour l'équipement.	189 4
ENG-2 :	Préciser comment le comité est arrivé aux chiffres du tableau 11 concernant les pylônes au LED et indicateurs des prix enseignes.	194 8
		9
		10

R-3787-2012
19 mars 2013

- 5 -

LISTE DES PIÈCES

		1
		PAGE 2
		3
		PAGE 3
		4
C-COSTCO-0058 :	Prévisions économiques et financières - 14 mars 2013 de Desjardins Études économiques	4 5
		62 5
C-COSTCO-0059 :	Extrait de notes sténographiques	6 6
C-COSTCO-0060 :	Annexe à la décision D-99-133	96 7
C-COSTCO-0061 :	Extrait de l'audience du 9 septembre 1998	96 8
		99 9
		10
		11

L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce dix-neuvième (19e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

3

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Nous allons donc poursuivre l'audience. Maître Richter, la parole est à vous pour la poursuite du contre-interrogatoire du panel de l'AQUIP.

9

RENÉ BLOUIN,
LUC HARNOIS,
SONIA MARCOTTE,

13

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

16

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

[1] Bon matin. Alors, hier, on parlait beaucoup des zones et des volumes dans les différentes zones. Et j'ai compris que, selon l'AQUIP, Madame Marcotte, il n'est pas économique d'opérer votre modèle proposé pour la zone 1 qui était quatre point quatre millions (4,4 M) de litres, il ne serait pas économique d'opérer ce modèle-là dans la zone 2, c'est ça?

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

Mme SONIA MARCOTTE :
R. C'est parce que ce serait un trop gros modèle pour le volume disponible dans la zone 2.
Q. [2] Il n'y a pas d'achalandage suffisamment, suffisant disponible dans la zone 2, c'est ça?
R. Ce n'est pas la même dynamique de marché. Donc, ce serait... On a vraiment fait chacun des modèles en considérant le volume de chacune des zones. Donc, on a trouvé le modèle optimal avec la meilleure efficacité pour chacune des zones.
Q. [3] Alors, une plus grande essencerie avec une plus grand volume dans la zone 2 ne fonctionnerait pas de façon efficace?
R. Mais si par rapport au marché, si le marché n'est pas capable d'atteindre ce volume-là, bien, ça va coûter... l'installation va être trop grosse pour ce que le marché est capable de supporter.
Q. [4] Et l'AQUIP dit que dans la zone 2, le marché ne supporte pas ça?
R. Écoutez, c'est un volume moyen. Une station optimale pour ce volume-là.
Q. [5] Mais est-ce que, oui ou non, une station-service avec un plus grand volume peut exister dans la zone 2?
R. Mais ça va prendre un autre modèle. Donc, ça ne

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

serait pas les mêmes coûts d'exploitation pour le modèle. Ce qu'on a fait, c'est que, je veux dire, il y a quand même une panoplie, là...

[6] Oui.

... il y a une diversité d'entreprises.

Q. [7] C'est ça.

Elles ne sont pas toutes identiques. Mais ce qu'on a fait, c'est qu'on a trouvé le volume. Après ça, on a trouvé le modèle optimal pour ce volume-là. Évidemment, il y a des plus petites stations, des plus grosses stations. Mais il faut trouver, il faut s'arrêter sur un modèle, le modèle optimal. Et c'est ce qu'on a fait.

[8] Et est-ce que l'AQUIP est en train de dire que les volumes existent ou n'existent pas dans la zone 2 pour avoir un plus grand modèle?

Bien, ça dépend. Comme je vous dis, on a trouvé un volume moyen. Si vous savez comment ça fonctionne une moyenne, bien, c'est sûr qu'il y en a des fois un peu plus petit, un peu plus gros. Mais il faut trouver quelque chose, un volume moyen, qui répond aux besoins de la région.

[9] De la région en entier?

... Oui, de l'ensemble de la région.

Q. [10] Alors, il y a certaines villes dans la région

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

de votre zone 2 où les volumes sont disponibles pour avoir une essencerie à un volume plus élevé?
R. On n'a pas fait le travail pour chacune des villes. Dans chaque ville, même dans un village, il y a deux, trois stations-service. Elles n'auront pas toutes exactement le même volume. Donc...
Q. [11] Non, mais, moi, je sais qu'il n'y aura pas une centaine d'essenceries avec exactement le même volume. Ce que j'essaie de déterminer, c'est, est-ce que, dans la zone 2, il y a des villes où une essencerie avec un plus grand débit serait efficace?
R. Ça dépend toujours... Le débit, ce n'est pas tout. Il ne faut jamais regarder que le débit. Ça dépend toujours de l'installation qui est avec. Comme je ne connais pas l'installation avec le débit, je ne peux pas vous dire si elle est plus efficace ou pas. Le débit n'est pas garant d'une efficacité. C'est toujours la combinaison des deux. Alors, moi, je ne peux pas vous répondre juste sur un volume quand je ne connais pas l'installation.
Q. [12] Vous avez commencé avec la zone pour fixer un volume et, ensuite, vous avez fixé un modèle?
R. Oui.
Q. [13] Si, dans une certaine ville dans la zone 2, un

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

plus grand volume est disponible, est-ce que vous allez fixer un modèle différent? 1

R. Ça ne serait pas le même modèle pour le volume, effectivement. Mais je ne connais pas... 2

Q. [14] Ce serait un modèle à plus haut débit? 3

R. Oui. Mais encore là, il faudrait voir vraiment, est-ce que ça ferait une grosse différence. Je ne le sais pas. Il faudrait vraiment... 4

Q. [15] Vous n'avez pas fait l'exercice? 5

R. Non. On a fait l'exercice de trois modèles avec trois volumes. 6

Q. [16] O.K. Vous avez parlé aussi des distorsions qui pourraient exister entre les frontières des zones. Et je crois que vous avez dit hier que les gens ne voyagent pas beaucoup à travers les différents villages et villes. Est-ce que... À travers les frontières, les gens d'un côté de la frontière, je comprends, sont bien servis dans leur endroit par une essencerie aussi efficace que possible, les deux côtés de la frontière? 7

Me RAPHAËL LESCOPI : 8

Je vais m'objecter. En fait, la prémisse de la question de maître Richter, j'ai bien... j'ai été très attentif hier lors de son contre-interrogatoire, je n'ai pas souvenir d'aucune façon 9

que madame Marcotte ait dit que les gens ne voyageaient pas beaucoup de villages en villages. 1

Si c'est une prémisse importante pour les fins de sa question, je lui prierais de peut-être référer aux notes sténographiques qui sont disponibles. 2

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 3

On va référer aux notes sténographiques en temps et lieu, et la Régie aussi. Je vais rephraser ma question. 4

Q. [17] Alors, en parlant des distorsions sur les frontières, l'objectif ici, c'est que les consommateurs des deux côtés de la frontière soient aussi bien desservis que possible par des essenceries efficaces dans leur zone, c'est ça? 5

Mme SONIA MARCOTTE : 6

R. Bien oui, ce qu'on veut, c'est que le consommateur bénéficie du meilleur prix à long terme... 7

Q. [18] Oui. 8

R. ... dans chacune des zones. 9

Q. [19] Et, pour faire ça, on s'assure qu'ils ont des essenceries efficaces dans leur zone... (9 h 10) 10

R. Oui. 11

Q. [20] ... pour les desservir? 12

R. Il faut qu'il y ait des essenceries efficaces et 13

que l'essencerie soit capable de desservir aussi son marché. Et que c'est... oui. 1

Q. [21] Et vous avez dit qu'il ne serait pas économique d'ouvrir une essencerie avec un volume plus grand dans la zone? 2

R. Ce que j'ai dit c'est qu'il faut ouvrir... lorsqu'il y a une essencerie, il faut construire les installations vraiment avec la capacité du marché. C'est ce que j'ai dit. Et, à ce moment-là, on trouve la... par rapport au volume, on trouve la meilleure essencerie disponible. C'est sûr que les gens font des études de marché puis ils vont essayer de trouver, bon, la meilleure essencerie pour le volume disponible. Et je ne me rappelle pas d'avoir dit que les gens de voyageaient pas, les gens peuvent voyager. Ce que j'ai dit c'est que c'est un service de proximité et les gens ne sont pas nécessairement intéressés à ne pas avoir de station service à soixante kilomètres (60 km) autour d'eux. C'est plutôt ça. Parce que, de toute façon, ça non plus ce n'est pas économique si tu es obligé de faire des grandes distances pour aller faire le plein d'essence. Quelque part... 3

Q. [22] Voilà. 4

R. ... Et ce n'est pas, environnementalement, non plus 5

ce qui est souhaitable. 1

Q. [23] Mais les consommateurs vont décider la distance qu'ils vont voyager, j'imagine. Mais, dans notre discussion, hier, sur la ville de Joliette, je me rappelle que vous avez dit sensiblement la même chose que vous dites maintenant. 2

R. Oui, c'est ça, je vous ai dit que je ne connaissais pas ce marché en particulier. 3

Q. [24] Oui. 4

R. Alors, je ne peux pas commenter sur un marché que je ne connais pas en particulier. 5

Q. [25] Alors, j'essaie de comprendre la problématique des distorsions. Si les essenceries, dans chaque zone, sont capables de desservir leur marché de façon efficace, pourquoi il y aura des distorsions entre les frontières? 6

R. Ce qu'on disait c'est que lorsqu'il y a une frontière, lorsqu'il y a plusieurs zones, et lorsqu'il y a inclusion, bien, il faut s'arranger aussi pour qu'il n'y ait pas trop de distorsions d'une zone à l'autre. Qu'il n'y ait pas trop de différence. Parce que, parfois... par exemple, surtout entre l'AMT et la région centrale, bien, la limite est vraiment entre deux municipalités qui sont vraiment très près. Alors, ce qu'on dit, bien, 7

il ne faut pas qu'il y ait trop de distorsion. 1
 Pourquoi on n'a pas fait trop de zones? Bien, si on 2
 fait trop de zones, plein de petites poches un peu 3
 partout, bien, lorsqu'il y a inclusion, ça peut 4
 créer des distorsions si, dans un marché, ce n'est 5
 pas tout à fait le même coût d'exploitation. 6
 Cependant, comme on... on a déterminé nos zones en 7
 fonction également des zones de taxation, ce qui 8
 vient résorber, là, la distorsion, si jamais il y 9
 avait inclusion entre les deux zones, par exemple. 10
 Parce que comme il y a une taxe supplémentaire 11
 dans... sur le territoire de l'AMT et qu'il n'y en 12
 a pas juste à l'extérieur, lorsqu'on vient inclure 13
 dans les deux zones, disons, limitrophes, bien, on 14
 vient même, disons, diminuer la distorsion. Qui 15
 existe même sans inclusion, parce qu'il y a une 16
 distorsion... 17

[26] Mais pourquoi une distorsion existerait dans 18
 un marché si les essenceries, dans les deux côtés 19
 de la frontière, sont efficaces et sont capables de 20
 desservir leur marché? 21

[27] Quand je parle de distorsion c'est en fonction du 22
 prix. Du prix... parce que c'est sûr que dans un 23
 marché, souvent... dans un marché concurrentiel, 24
 tout le monde essaie d'avoir le meilleur prix... 25

Q. [27] Oui. 1
 R. ... tous les gens se compétitionnent et... Mais, 2
 présentement, il y en a une distorsion, juste pour 3
 vous donner à titre d'exemple, entre l'AMT et le 4
 territoire qui est juste à côté de l'AMT, il y a 5
 une taxe supplémentaire. Donc, même le coût pour le 6
 détaillant est supplémentaire. Dans le sens, le 7
 coût d'acquisition puisque l'essence est plus cher. 8
 Donc, ça crée une distorsion. Il y en a une en 9
 partant. C'est sûr que les coûts d'exploitation, 10
 s'ils ne sont pas tout à fait identiques parce que 11
 le volume de la région de l'AMT est un peu 12
 supérieur à la région 2, bien, souvent, bon, les 13
 marges vont un peu différentes et ça va venir 14
 amoindrir la distorsion, qui est déjà là, de toute 15
 façon. 16

Q. [28] Alors, vous prétendez qu'il y a une... par 17
 exemple, un volume disponible dans la zone 2, 18
 limitrophe à l'AMT, qui va... ces consommateurs-là 19
 vont venir à Montréal pour prendre avantage des 20
 meilleurs prix à cause du modèle plus efficace à 21
 Montréal? 22

R. Bien, pas tout à fait, là, parce que, présentement, 23
 il y a quand même plus de taxes à Montréal, donc... 24
 Et on a... 25

[29] Vous comptez sur les taxes pour limiter cette 1
 distorsion? 2

R. Bien, en fait, on ne compte pas, on... les taxes 3
 sont là, on vit avec les taxes. Donc, je veux dire, 4
 on n'a pas le choix, elles sont là, ce n'est pas 5
 nous qui décidons, c'est une décision qui ne nous 6
 appartient pas, alors on vit avec les taxes. 7

[30] Mais vous avez fixé vos zones en fonction des 8
 zones de taxes? 9

[31] Oui, mais ça... oui, effectivement, parce que c'est 10
 bien délimité. Ça représente aussi un marché. Donc, 11
 il y a trois... c'est comme ça qu'on a délimité nos 12
 trois marchés. Il y a les régions éloignées aussi, 13
 dont vous ne parlez pas, où il y a des barrières 14
 naturelles, de toute façon. Bien souvent... 15

[32] Et des rabais fiscaux. 16

[33] Oui, exactement. Mais, en plus, il y a des 17
 barrières naturelles, donc là, je veux dire, les 18
 gens du Saguenay - Lac-St-Jean n'iront pas faire le 19
 plein à Québec seulement pour le plaisir d'y aller. 20
 Donc, il y avait vraiment... Mais le marché est 21
 aussi différent. Donc, ce sont des marchés 22
 différents. 23

Evidemment, chaque marché pourrait être 24
 différent, mais on a voulu simplifier la chose et 25

arriver avec des marchés qui se ressemblent. Et 1
 c'est quand même les régions éloignées, Québec 2
 central et la région métropolitaine, si on veut, ce 3
 sont trois régions... l'AMT, ce sont trois régions 4
 qui se distinguent bien, qui représentent bien des 5
 marchés. Et, en même temps, il y a déjà des 6
 frontières qui existent avec les frontières de 7
 taxation, donc on ne vient pas en ajouter une 8
 nouvelle, on reste avec les frontières qui existent 9
 déjà et ça répond bien au marché en même temps. 10

Q. [32] Et vous croyez qu'il y a des volumes de ventes 11
 qui existent dans les régions limitrophes à l'AMT 12
 qui vont venir à Montréal acheter leur essence? 13

R. Bien, ça peut être l'inverse, pour l'instant, là, 14
 puisqu'il y a plus de taxes à Montréal. Donc... 15

Q. [33] Oui, mais... 16

R. Ce qu'on veut, ce n'est pas... 17

Q. [34] ... dans la mesure où le prix serait moindre à 18
 Montréal, vous croyez qu'il existe des volumes à 19
 l'extérieur de l'AMT... 20

R. Quand vous parlez de volumes, c'est parce que ce 21
 n'est pas les volumes qui attirent les gens, c'est 22
 le service qui attire les gens. 23
 (9 h 16) 24

Q. [35] Non, mais vous avez fonctionné, si je 25

comprends votre logique, dans votre mémoire, vous avez fixé les zones.

R. Oui.

Q. [36] Ensuite les volumes.

R. Oui.

Q. [37] Pour ensuite fixer le modèle.

R. Oui.

Q. [38] Donc j'essaie de trouver là, votre volume que vous avez utilisé pour fixer votre modèle.

R. Hum, hum.

Q. [39] Est-ce que vous avez laissé sur la table des volumes?

R. On a pris le volume moyen de la région.

Q. [40] Mais pourquoi, si la zone 2 est bien desservie par les essenceries dans la zone 2 qui sont efficaces, pourquoi il y aura des consommateurs qui quittent la zone 2 pour aller en zone 1. Je ne comprends pas.

M. LUC HARNOIS :

R. Je pense que je peux donner mon explication. Quand on parle de distorsion, on ne parle pas de clients qui vont partir de la zone 2 pour aller à Montréal. On parle plutôt de problème qui peut arriver en cas d'inclusion, s'il y a un trop grand nombre de frontières. L'objectif de l'AQUIP, ici, c'était de

créer de créer, de voir c'est quoi le marché naturel au Québec puis essayer de trouver un modèle qui colle au marché. Le ministère du Revenu a probablement une bonne vision du marché quand il a établi l'AMT comme étant une zone, tu sais, les gens qui vivent dans la grande région métropolitaine de Montréal, qui sont assujettis à une taxe supplémentaire au reste des citoyens québécois. Et ensuite, il y a des zones plus éloignées qui ont des rabais de taxes. Ça, c'est les trois grandes zones de taxation au Québec.

Quand on a voulu à l'AQUIP dire « Le marché québécois n'est pas le même dans toute la province. Les coûts d'exploitation ne sont pas les mêmes dans toute la province, il y a des différences d'une région à l'autre. » on a voulu trouver une façon de déterminer les zones qui colle pas mal à la réalité du marché. Le problème qu'on soulève ici c'est la distorsion. S'il y a un trop grand nombre de zones, avec un trop grand nombre de frontières, il peut y avoir un problème en cas d'inclusion. S'il n'y a pas d'inclusion, il n'y a pas de problème. En cas d'inclusion on peut se retrouver, si on a une petite, si chaque côté d'une frontière, parce qu'il y a un trop un grand nombre de zones, si chaque

côté d'une frontière, il y a une inclusion avec des taux de, des coûts d'exploitation différents, parce qu'ils sont dans des zones différentes, c'est là qu'on peut se retrouver face à un problème parce que l'inclusion aussi arrive en cas de guerre de prix. S'il n'y a pas de guerre de prix, il n'y a pas d'inclusion. En cas de guerre de prix, en tant que commerçant, on ne veut pas perdre nos clients. On ne veut pas vendre à perte. Mais en cas de guerre de prix on va vendre à perte de façon temporaire pour ne pas perdre nos clients parce qu'on veut les avoir encore, nos clients, après la fin de la guerre de prix.

Donc si en cas d'inclusion on est sur un côté de la frontière avec une inclusion puis de l'autre côté de la frontière, on a nos concurrents avec un taux de, un coût d'exploitation différent qui a été fixé par la Régie puis on se bataille les mêmes clients, celui qui a un coût d'exploitation supérieur va se trouver à être temporairement perdant même s'il vend à perte parce qu'il va perdre ses clients. Donc ce qu'on veut éviter c'est ces voyages-là de clients, ces distorsions-là en imposant des règles du jeu différentes d'un concurrent à l'autre. Pour ce qui est de la

différence entre la zone 1 et 2, ce problème-là n'existe pas parce qu'actuellement il y a déjà trois cents (3 ¢) de taxe de plus sur la zone 1. Et la différence dans les coûts d'exploitation entre la zone 1 et 2 est moins de trois sous (3 ¢). De toute façon, ça va toujours être plus cher à Montréal qu'il y ait inclusion ou pas. Donc il n'y a pas de problème de distorsion entre la zone 1 et 2.

Q. [41] Mais...

R. Puis entre la zone 2 et 3, il n'y a pas de risque non plus parce que les gens qui sont de chaque côté de la frontière sont tellement loin l'un de l'autre qu'ils ne sont pas en concurrence. Les gens de Québec ne sont pas en concurrence contre les gens du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Québec est dans la zone 2 puis Saguenay-Lac-Saint-Jean, entre les deux les distances sont suffisamment longues qu'il n'y a pas de concurrence un entre l'autre, le problème de distorsion ne se pose pas. Ce que l'AQUIP tente de dire c'est que s'il y a trop un grand nombre de zones, il faut faire attention aux distorsions.

Q. [42] D'accord. Mais on est d'accord que les zones que vous proposez dans la présente audience ne sont pas les zones qui seront utilisées en cas

d'inclusion? C'est les zones pour fixer les coûts d'acquisition, mais ce n'est pas, s'il y a un marché disfonctionnel...

R. Les coûts d'exploitation, pas les coûts d'acquisition.

}. [43] Coûts d'exploitation. Alors s'il y a une inclusion, la loi prévoit que c'est la municipalité du marché disfonctionnel qui serait le lieu de l'inclusion?

R. Oui, mais prenons par exemple que la zone d'inclusion fixée par la Régie, en cas d'inclusion, engloberait un territoire qui couvrirait deux taux d'exploitation différents, c'est là qu'il surviendrait un problème.

}. [44] Mais si ça arrive...

R. Là, il y aurait un problème à ce moment-là.

Q. [45] Ça arriverait, c'est...

R. Mais c'est le problème qu'il faut chercher à éviter.

Q. [46] Mais on peut pas prévoir aujourd'hui le lieu d'un marché disfonctionnel dans le futur.

R. Non, et c'est...

Q. [47] Donc, si ça arrive, si ça arrive à Terrebonne sur la frontière entre la zone 1 et la zone 2, ça arriverait à Terrebonne. Non?

R. Oui...

Q. [48] J'imagine que l'AQUIP ferait une demande et des représentations nécessaires pour fixer une zone appropriée pour une inclusion à ce moment-là.

R. Comme je vous dis, entre la zone 1 et la zone 2, ça ne cause pas de problème parce que le taux de taxation est plus élevé dans la zone 1 que la zone 2 de trois sous (3 ¢) et la différence entre les coûts d'exploitation pour la zone 1 et la zone 2 est inférieur, il n'y a pas trois sous (3 ¢) de différence entre les deux, donc ça ne cause pas de problème.

Si on se retrouvait dans une zone avec les mêmes taux, dans un territoire que la Régie déciderait pour une inclusion, avec les mêmes taux de taxe, puis que dans ce territoire d'inclusion-là, dans le cas d'une décision d'inclusion, on se retrouverait avec une partie avec un coût d'exploitation et une partie avec un autre coût d'exploitation, et si les gens sont tous en concurrence les uns contre les autres, là, ça serait problématique, c'est là qu'on parle de distorsion et c'est le problème que l'AQUIP, c'est le problème qu'il faut éviter, c'est le piège qu'il faut éviter si on met un trop grand nombre de

zones, de se retrouver avec des distorsions d'un côté d'une frontière avec un taux de coûts d'exploitation différent de l'autre côté de la frontière si les gens sont dans le même marché.

}. [49] Mais la zone de l'inclusion serait plus petite probablement que votre zone 2. Donc une municipalité, par exemple une zone qui serait fixée pour les fins de l'inclusion, il y aura toujours une distorsion entre la zone d'inclusion et la zone autour?

(9 h 23)

R. En général non, parce qu'en général l'expérience montre que les zones d'inclusion ne touchent au complet les marchés malades, là. Puis l'ajustement, nous ce que l'AQUIP prétend c'est en fixant ces trois zones là, il n'y a pas de problème de distorsions. Le problème de distorsions surviendrait si on multipliait le nombre de zones.

Q. [50] Et ça c'est parce que vous croyez que les zones d'inclusion seraient à côté d'une zone à faible débit, une autre zone de faible débit? Ou de haut débit? Je ne comprends pas.

Mme SONIA MARCOTTE :

... Lorsqu'il y a une inclusion c'est qu'il y a un marché malade. C'est que, dans ce marché-là, on

n'arrive pas à couvrir nos coûts d'exploitation. Mais...

Q. [51] Alors, l'inclusion...

R. ... les zones limitrophes, si on arrive à couvrir nos coûts d'exploitation, il n'y a pas de problème. Donc, déjà là, on va... la zone est déterminée, oui, par la Régie lorsque, bon, elle regarde, mais si, à côté, il n'y a pas de problème... bien, de toute façon, déjà dans ces zones-là ils arrivent à couvrir leurs coûts d'exploitation.

Q. [52] Il n'y aura pas de distorsion...

R. Bien...

Q. [53] .. dans ce cas-là?

R. Dans ce cas-là... c'est parce que vous me parlez de...

Q. [54] Si l'inclusion couvre la zone de...

R. C'est que si l'inclusion couvre deux zones parce que...

Q. [55] ... guerre de prix, il n'aura pas de distorsion autour?

R. Si...

Q. [56] Par définition.

R. Bien, par définition, la zone couverte va être la zone, si on veut, où il y a une guerre de prix déloyale alors qu'à côté, bon, normalement, ça

devrait être correct, sinon la zone va être plus grande. C'est que si la guerre de prix couvre deux... disons, deux municipalités ou deux territoires, qui sont sur deux... dans deux régions distinctes, bien, à ce moment-là on veut s'assurer... si on fait trop de zones ça risque d'arriver. En faisant trois zones, en plus que c'est des marchés naturels, bien, on ne risque pas de créer davantage de problématiques.

Q. [57] Mais si les régions fixées... si les coûts d'exploitation fixés sont la représentation du marché et du volume qui est disponible, les moyennes dans cette zone... cette région-là, et le modèle est approprié pour les zones, donc... vous avez dit qu'actuellement, il n'y a pas de problème la zone 1 et la zone 2, pourquoi il y aurait un problème entre ces zones-là en cas d'inclusion?

R. C'est parce qu'on a voulu faire ça simple. Si on fait cinquante (50) zones ça commence à être compliqué à administrer aussi, là. Je veux dire, il faut faire des coûts d'exploitation pour chacune de ces zones-là. Et puis le marché naturel est... en même temps c'est beaucoup plus difficile de savoir : « Bon, je suis dans quelle zone? » alors que 3 c'est simple, ce sont des zones qui existent

déjà, dans le sens des zones de taxation, et ça répondu au marché naturel.

Q. [58] O.K. Alors, dans... est-ce qu'il existait une distorsion à Saint-Jérôme lors de la dernière inclusion? Sur les zones limitrophes, je veux dire, à travers les frontières des zones d'inclusion?

R. Si les marchés autour... parce que la Régie a voulu régler le problème, la situation du problème, si on veut.

Q. [59] Oui.

R. Le problème était... et, habituellement, c'est un effet domino. Si on règle la source du problème, habituellement l'effet domino ne se poursuit pas.

Q. [60] Et ça ne se poursuivait pas?

R. Pour le marché qu'on a étudié, ça a réglé le... ça peut régler le problème de ce marché-là puis, après ça, l'effet domino... mais il y avait déjà une distorsion parce qu'on est à côté d'une zone qui a une taxation beaucoup moins importante aussi, de toute façon. Donc, comme je vous dis, la zone à côté, qui n'a pas de... qui a une taxation qui n'est pas la même, qui a un trois (3) sous de moins, bien, ça, ça crée...

Q. [61] Alors, cette distorsion-là existait déjà...

R. Bien, je ne le sais, je ne l'ai pas étudiée, là.

Q. [62] ... et l'inclusion...

R. Ce qu'on avait étudié, comme je vous dis, c'est qu'on réglait le problème, une fois que le problème est réglé, il n'y a pas l'effet domino là, qui se poursuit.

Q. [63] D'accord. Alors, on n'est pas capable de dire si, à Saint-Jérôme, il y avait une distorsion lors de l'inclusion. Je comprends que votre zone 2 est fixée...

M. LUC HARNOIS :

R. J'aimerais apporter un complément de réponse à la question de Saint-Jérôme.

Q. [64] Oui.

R. Ça dépend c'est quoi qu'on entend, par définition, « distorsion ». « Distorsion » c'est, dans un territoire, si deux concurrents ne sont pas soumis aux mêmes règles, ça cause un problème. Il est évident qu'à l'extérieur du territoire d'inclusion, qui a été fixé par la Régie au moment où elle a décrété qu'il y avait une inclusion, juste l'autre côté de la frontière, il aurait été possible pour un détaillant de vendre moins cher que ceux qui étaient visés par le territoire où il y avait une inclusion qui avait été décrétée. Mais les faits ont montré que ça ne s'est pas produit. Donc, ça

montre que la Régie a bien ciblé le territoire dans lequel il fallait mettre une inclusion. Mais, effectivement, il y avait une frontière où il y avait un côté de la frontière, quelqu'un qui était tenu d'inclure ses coûts d'opération dans le prix minimum puis, l'autre côté, les gens n'étaient pas tenus de le faire. Mais ça n'a pas causé de problème dans ce cas-là. Le problème, j'y reviens, si je pousse... admettons qu'on va pousser le problème à la limite. S'il y avait un coût d'exploitation différent pour chaque municipalité en fonction du nombre d'habitants. Ça, je pense que ça serait problématique. Parce qu'on pourrait se retrouver dans un territoire en région où une municipalité a un certain nombre d'habitants et son voisin un nombre d'habitants différent avec des coûts d'exploitation différents, fixés par la Régie. Et, en cas d'inclusion, si ces deux municipalités-là sont visées par le territoire d'inclusion et qu'ils ont des coûts d'exploitation différents, ces gens-là visent les mêmes clients. C'est là qu'il y a une distorsion.

Q. [65] Alors, il... je prends alors de votre réponse qu'il n'y avait pas de distorsion à Saint-Jérôme. Vous avez fixé pour la zone 2...

- R. Ce n'est pas ça que j'ai dit. J'ai dit, il y en avait une distorsion, mais il n'y a pas eu de problème à cause de la distorsion. Il y avait une distorsion dans le sens que les gens, l'autre côté de la frontière, n'étaient pas soumis aux mêmes règles que l'autre côté.
- Q. [66] On n'a pas peut-être la même définition de « distorsion ». Il y avait une différence dans la PME. D'un côté, il y avait inclusion, de l'autre côté il n'y en avait pas. Mais les prix étaient concurrentiels, concurrentiels des deux côtés.
- M. LUC HARNOIS :
- R. Exactement, oui.
- Q. [67] Donc, il n'y avait pas de distorsion, selon ma définition. Vous avez fixé, dans votre proposition, un volume de deux virgule neuf millions (2,9 M) de litres par année pour votre zone 2. Et nous avons remarqué hier que ça fait une diminution d trois virgule cinq millions (3,5 M) de litres, qui a été fixée depuis mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999).
- Vous avez mentionné, je pense, en plus des régions fiscales, l'existence des marchés naturels. Je pense que nous sommes d'accords que la grande région de Montréal est un marché naturel. Et

- j'aimerais aller plus loin sur la zone 2 et pourquoi vous pensez que c'est un marché naturel, la zone 2. Nous avons une grande variété, je pense que vous avez déjà commenté le fait qu'il y a une grande variété de municipalités dans la zone 2. Est-ce que vous êtes en train de dire que le modèle économique pour une ville comme Gatineau serait le même modèle pour un village de cinq cents (500) personnes ou un autre petit village dans, au milieu de la zone 2?
- Mme SONIA MARCOTTE :
- R. On est conscient que dans la zone 2, oui effectivement il y a des plus petits villages et des villes un peu plus importantes. Mais on a quand même - comme on a dit on ne peut pas faire une panoplie de zones - ce qu'on a fait, c'est qu'on a regroupé, on a regardé la zone 2. Il y a beaucoup d'agglomérations là, un peu plus importantes qui ne sont pas aussi importantes que celles à Montréal, mais un peu plus importantes qui se regroupent dans la zone 2. Alors, c'est ce qu'on a fait. On a regardé la zone 2 et là on a fait un volume moyen pour la zone 2.

- Effectivement il y a des plus petits villages, on est conscient ces petits villages-là, c'est pas la même chose. Mais à un moment donné, on ne peut pas faire... On a essayé de faire le mieux possible, c'est mieux trois zones qu'une. Parce qu'une ça ne reflète pas l'ensemble du marché, disons les particularités de certains marché. Mais on n'a pas voulu en faire trop non plus pour complexifier la chose. Donc trois, c'est la façon la plus simple et qui répond le plus au marché. Mais dans la zone 2, il y a des petits villages effectivement, mais on les a englobés dans la zone 2.
- Q. [68] Vous n'avez pas regardé si votre essencerie modèle de zone 1, c'est-à-dire un modèle qui est fait en fonction d'un volume annuel moyen de quatre point quatre millions (4,4 M) de litres, serait efficace à Gatineau.
- M. LUC HARNOIS :
- R. À l'AQUIP, on ne s'est pas penché, ville par ville, station-service par station-service. Comme madame Marcotte l'a dit tantôt, il est évident que dans chaque zone...
- Q. [69] Alors la réponse à ma question, c'est non.
- R. Est-ce que je peux compléter ma réponse?

- Q. [70] Oui, mais ça pourrait aller beaucoup plus vite si j'ai des réponses au lieu de...!
- Me RAPHAËL LESCOP :
- La règle, c'est qu'on laisse le témoin répondre. Merci.
- M. LUC HARNOIS :
- R. On n'a pas regardé station-service par station-service. Il est évident que dans chaque territoire, il y a des stations-service qui vendent plus que la moyenne et qui vont avoir des installations différentes de celles proposées par l'AQUIP. Le travail de l'AQUIP, ça a été de regarder c'est quoi le volume moyen dans les régions qu'on a pensé qui étaient appropriées. Parce que c'est important de distinguer ici qu'il y a des coûts d'opération différents dans un endroit du Québec et dans l'autre.
- Donc, on a regardé c'est quoi le volume moyen et comment on peut opérer efficacement, connaissant le volume moyen. On n'a pas fixé un volume moyen, on l'a mesuré. On l'a vu en quelque part. On n'a pas décidé que ce serait ça, là. On l'a vu, puis on dit : connaissant ce volume moyen là, comment on peut opérer le plus efficacement possible pour vendre cette quantité d'essence-là

- dans ce territoire-là. Donc c'est évident... 1
- Q. [71] Pas dans le territoire de Gatineau, là! 2
- R. On n'est pas allé place par place. On est allé, on a séparé. Peut-être que la Régie va venir à la conclusion que ça en prend quatre territoires ou cinq. Mais l'AQUIP on dit qu'il ne faudrait pas qu'il y en ait soixante (60), là. Mais peut-être, nous on a pensé que c'était la solution la plus simple d'en suggérer trois. Trois grands marchés naturels : les régions éloignées, le grand centre de Montréal et le reste du Québec. Il est évident que dans chaque région il y a des différences, si on prend une partie d'une région ou l'autre partie de cette même région-là. 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
- Q. [72] Alors, ma prochaine question c'est par rapport à Lévis. Je présume que la réponse c'est la même. Vous n'avez pas regardé si votre modèle d'essencerie à quatre point quatre millions (4,4 M) de litres serait efficace à Lévis. 15 16 17 18
- R. On n'a pas regardé. Tout ce qu'on dit, c'est que c'est dans un territoire... quand on fait l'installation on regarde le volume potentiel et on fait l'installation pour le volume potentiel. Et les volumes potentiels moyens sont connus et l'exercice a été fait avec des volumes potentiels 19 20 21 22 23 24 25

- début que vous avez trois zones selon les régions que vous avez fixées. 1 2
- R. L'exercice qui a été fait par l'AQUIP, c'est de suggérer des zones et on a pensé que trois zones c'était la façon la plus correcte de répondre aux différences de marché du Québec. 3 4 5 6
- Q. [79] D'accord. Nous avons discuté hier de votre pièce AQUIP-0030, qui sont les marges de détail de l'essence ordinaire, telles que mesurées par MJ Ervin. J'aimerais y revenir brièvement. On a discuté de la ligne marge bénéficiaire du distributeur et, en haut de ça, il y a une ligne marge du raffinage. Et je pense que vous avez expliqué que, si je comprends bien, la marge du raffinage c'est la différence entre le coût du brut et le prix à la rampe? 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17
- (9 h 35)
- Mme SONIA MARCOTTE : 18
- R. Oui. 19
- Q. [80] Et la marge du distributeur serait la différence entre le prix à la rampe et le prix à la pompe? 20 21 22
- R. Ce qui est marqué là mais, moi, je considère ça comme la marge de détail, le prix à la rampe moins le prix au détail. 23 24 25

- moyens connus de chacun de ces territoires-là. 1
- Q. [73] Non, non, à chacune des trois zones. 2
- R. Exactement, oui, 3
- Q. [74] Pas chacun territoires que j'ai mentionnés. 4
- R. Non, chacune des trois zones que... 5
- Q. [75] Vous avez pris la moyenne d'une grande zone très hétéroclite et vous avez fixé une moyenne pour toutes les zones. 6 7 8
- R. On n'a pas fixé une moyenne. On a mesuré. On a constaté une moyenne. 9 10
- Q. [76] Et vous avez, en fonction de cette moyenne-là pour cette grande zone-là, vous avez présumé qu'un modèle, le même modèle serait efficace pour toute la zone 2. 11 12 13 14
- R. On n'a pas présumé. On a vu c'est quoi la moyenne vendue puis on a, avec notre expérience qu'on sait que le modèle pour vendre le volume moyen dans ce territoire-là, c'est le modèle qu'on suggère. 15 16 17 18
- Q. [77] Mais vous n'avez pas fait l'exercice de se demander si ces modèles-là seraient appropriés pour Gatineau ou Lévis ou un petit village comme Glenville dans l'Outaouais. 19 20 21 22
- R. Non. Parce qu'on pensait, on ne voulait pas faire quatre-vingts (80) modèles non plus. 23 24
- Q. [78] D'accord. Parce que vous avez décidé dès le 25

- Q. [81] Est-ce que vous avez déterminé si le prix à la rampe inclut des rabais qui sont donnés aux distributeurs? 1 2 3
- R. Aucunement. Nous, on prend les données qui sont publiées. Les rabais, je ne les connais pas. Je ne sais pas si les distributeurs en ont ou pas, je ne sais pas de quel ordre. Mais ce qu'on sait c'est que c'est le prix publié, un peut comme l'OBG, comme le prix, là, qui est publié pour le Québec, donc c'est la différencé. Écoutez, ça c'est la façon de faire. Nous, on veut comparer des comparables, donc on a comparé des villes... 4 5 6 7 8 9 10 11 12
- Q. [82] Oui. 13
- R. ... les dix (10) grandes villes canadiennes, c'est la façon dont MJ Ervin fait ses calculs. Pour comparer des comparables on ne peut pas prendre... commencer à prendre ça un petit peu partout, là. Et ça c'est... bon, c'est le prix du brut, après ça on a le prix à la rampe, comme ici, on a le prix du brut, on a le prix à la rampe aussi, qui est publié par l'OBG, après ça on a le prix de détail. Et c'est la différence de ces coûts-là. 14 15 16 17 18 19 20 21 22
- Q. [83] Alors, vous ne savez pas si le prix à la rampe, qui est utilisé par MJ Ervin inclut les rabais ou non? 23 24 25

R. Ça c'est les prix affichés. Donc, c'est les prix affichés...

J. [84] Avant rabais, s'il y en a?

R. Avant rabais, s'il y en a.

J. [85] O.K. Est-ce que le transport entre... jusqu'à la rampe, j'imagine, le transport jusqu'à la rampe c'est un coût qui est inclus dans la marge du raffineur?

J. Le transport, je ne sais pas, là, où ils le mettent.

J. [86] Bien, il faut que ça soit quelque part puis, si c'est avant la rampe, j'imagine que c'est dans la marge du raffineur?

J. Le transport, écoutez... c'est probablement dans le coût du détaillant.

Q. [87] Le transport jusqu'à la rampe.

R. Ah! jusqu'à la rampe.

J. [88] Là, je parle de transport à la rampe.

R. Bien, c'est parce qu'on ne calcule jamais de transport à la rampe, là.

J. [89] Mais on est d'accord qu'il y a un coût de transport jusqu'à la rampe?

R. Bien, le coût de transport jusqu'à la rampe... je ne le sais pas.

M. LUC HARNOIS :

chacune de ces villes-là.

J. [94] D'accord. Mais vous ne savez pas... mais les deux coûts de transport, le coût de transport jusqu'à la rampe et le coût de transport après la rampe et jusqu'aux pompes, vous ne les avez pas calculés?

J. Le coût de transport avant la rampe est inclus dans la rampe, là. J'imagine.

J. [95] Oui.

J. Donc, le coût de transport après la rampe, non, mais c'est calculé ici pour la rampe de Toronto, la rampe de Montréal pour des stations à Toronto, des stations à Montréal. Donc, le coût de transport risque d'être très similaire. Parce qu'on ne parle pas, là, d'un coût à la rampe à un endroit puis un détaillant à trois cents kilomètres (300 km) de la rampe, là. On parle de la même ville.

J. [96] Oui, mais nous n'avons pas les chiffres pour décortiquer l'élément transport dans ces marges, qui sont rapportées là?

J. Pas dans...

M. LUC HARNOIS :

J. Non, mais, par contre, je connais les coûts de transport de la rampe de Montréal à une station-service sur l'île de Montréal, et ces coûts de

R. Bien, pas toujours. Pas toujours. Chez Ultramar, à Québec, la rampe est dans la même cour que la raffinerie, il n'y a pas de transport.

Q. [90] D'accord. Et pour le transport de la rampe aux pompes, c'est un coût qui est dans la marge bénéficiaire du distributeur, tel que décrit par...
Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [91] Et ça c'est un coût qui n'est pas inclus dans... quand la Régie fait ses propres calculs de l'écart, le transport est à part?

R. Oui.

Q. [92] Ce n'est pas inclus dans cet écart-là, entre le...
R. Oui, c'est prévu dans la Loi de la Régie.

Q. [93] D'accord. Est-ce que vous avez calculé les coûts de transport différents dans les différentes villes, ici?

R. C'est que, habituellement, il y a des prix à la rampe pour Toronto et un prix à la rampe pour Montréal, donc il y a probablement des rampes, là, dans les villes mêmes. Donc, habituellement, dans les villes mêmes, là, les coûts de transport ne sont pas très, très élevés, ils sont très, très, très minimes. Donc, il y a des prix à la rampe pour

transport là sont inférieurs à deux dixièmes (2/10) de cent le litre. Et, de toute évidence, ça va être à peu près le même ordre de grandeur à Toronto, à Vancouver. Et, à Vancouver, l'étendue de la ville est moins grande qu'à Montréal, ça veut dire moins cher. Toronto, puisqu'on parle de centième de cent le litre de différence, s'il y a des différences, pour les coûts de transport d'une rampe d'une ville aux stations de cette même ville-là.

Q. [97] Ça c'est des distributeurs, comme le Groupe Harnois, qui font ce transport-là?

R. Ça peut être le distributeur, ça peut être des transporteurs. Il y a plein de compagnies de transport qui transportent des produits pétroliers.

Q. [98] D'accord. Alors, dans la marge bénéficiaire du distributeur, tel que rapporté par MJ Ervin, le travail du distributeur et du transporteur est inclus dans cette marge?
Mme SONIA MARCOTTE :

R. Le transporteur. Le distributeur...
M. LUC HARNOIS :

R. Le travail du distributeur, tant qu'à moi, n'est pas inclus, il y a seulement le transport.

Q. [99] Bien, le travail du distributeur, il est où dans le prix du pétrole, tel que rapporté par

monsieur Ervin?

R. Ici, on ne parle pas de travail, on parle de différence de prix. On parle combien se vend le prix à la pompe, combien est le prix à la rampe, la différence entre les deux. Il n'y a pas de notion de travail dans ces tableaux-là, là.

Q. [100] Bien, il y a deux marges qui sont rapportées, le consommateur, en fin de ligne, il paie pour toutes les personnes qui ont contribué à la livraison de l'essence jusqu'à son véhicule, non? Alors on essaie de décortiquer ici quels sont les différents éléments de ce prix-là et ils vont à quelle étape du processus. Alors il y a une marge bénéficiaire du distributeur et vous dites que le distributeur ne touche aucune part de cette marge-là?

M. LUC HARNOIS :

R. Ici, on ne parle pas de marge bénéficiaire du distributeur, on parle de marge bénéficiaire du détaillant. Et ça a été établi dans les témoignages précédents que le prix à la rampe, c'est le prix du détaillant. Donc c'est le prix qu'un détaillant peut payer donc on peut présumer qu'à Toronto puis à Vancouver le prix à la rampe c'est aussi le prix qu'un détaillant peut payer et, à ce moment-là, ce

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

que ces tableaux-là montrent, c'est quoi la marge du détaillant, la différence entre le prix à la pompe et le prix à la rampe.

Q. [101] Mais nous sommes d'accord...

LA PRÉSIDENTE :

Mais peut-être juste, Maître Richler, on parle d'une marge brute?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui, on parle...

LA PRÉSIDENTE :

Et non d'une marge nette donc évidemment dans cette marge-là il y a des coûts qui sont assumés par le détaillant...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... au-delà du prix à la rampe.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Et par le distributeur.

LA PRÉSIDENTE :

Mais le prix à la rampe inclut, j'imagine, les frais pour le distributeur?

Mme SONIA MARCOTTE :

Oui, c'est ce qu'on a expliqué hier.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

Bien c'est ça que j'essaie d'avoir comme réponse. Moi je comprends très bien...

LA PRÉSIDENTE :

Mais c'est ce qu'ils ont mentionné déjà.

M. RENÉ BLOUIN :

C'est ça. Bien oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [102] Alors ce n'est pas seulement les coûts et les bénéfices du détaillant, mais aussi les coûts et bénéfices du...

Mme SONIA MARCOTTE :

R. C'est... non.

M. LUC HARNOIS :

R. C'est seulement les coûts et bénéfices du détaillant. C'est le prix que le détaillant paie et c'est le prix que le détaillant vend. Donc le distributeur n'a rien à voir dans les tableaux qui sont présentés.

Q. [103] Mais la différence entre le prix à la rampe, qui est le prix qui est payé par...

M. LUC HARNOIS :

R. Le détaillant.

Mme SONIA MARCOTTE :

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

R. Le détaillant.

Q. [104] Mais c'est le distributeur qui achète à la rampe?

M. LUC HARNOIS :

R. Oui, mais le prix à la rampe c'est le prix qui est payé par le détaillant.

Q. [105] Vous dites que le distributeur achète à la rampe et il le vend au détaillant au même prix?

R. Le tableau ne dit pas le prix que le distributeur paie. Le tableau dit le prix que le détaillant paie, c'est ça.

Q. [106] Alors vous dites que le distributeur prend ses bénéfices dans le rabais qu'il pourrait avoir à la rampe?

R. Exactement.

Q. [107] D'accord. Et il ne le passe pas au détaillant?

R. Je ne connais pas de distributeur qui est capable de vendre à un détaillant en bas du prix à la rampe.

Q. [108] D'accord. Vous avez fixé trois modèles d'essenceries efficaces conçues afin de vendre les volumes que vous avez estimés. Je comprends, pour les trois zones, et... Bien c'est un estimé pour les zones au complet, je veux dire, une moyenne.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

R. C'est ça. 1

1. [109] Et vous avez fixé ça en fonction du même 2
modèle pour les zones au complet, chacune des trois 3
zones. Vous avez fixé, si je comprends bien, le 4
modèle comme étant le libre-service avec dépanneur, 5
c'est ça? 6

Mme SONIA MARCOTTE : 7

.. Oui. 8

1. [110] Et ce choix de libre-service avec dépanneur, 9
ça a été fait parce que c'est le modèle le plus 10
répandu au Québec? 11

M. LUC HARNOIS : 12

R. Non, pas parce que c'est le modèle le plus répandu, 13
c'est parce que notre expérience, les gens autour 14
de la table au comité des affaires économiques, 15
notre expérience nous montre que c'est le modèle le 16
plus efficace. Et c'est peut-être aussi parce que 17
c'est le modèle le plus efficace que c'est le plus 18
répandu. 19

Q. [111] D'accord. Et c'est le plus efficace pour 20
vendre les volumes qui sont la moyenne telle que 21
vous l'avez trouvée dans vos trois zones? 22

Mme SONIA MARCOTTE : 23

.. Oui, parce qu'on peut avoir un partage de coûts. 24
Donc lorsque, avec un partage de coûts c'est 25

toujours, il y a une synergie, il y a un partage de 1
coûts-là qui, on peut bénéficier du partage de 2
coûts. 3

Q. [112] D'accord. Et le partage de coûts, est-ce que 4
ce n'est pas vrai qu'aussi le dépanneur attire des 5
clients? 6

R. Ça, c'est pour atteindre un volume. Et on a déjà 7
fixé le volume donc, bien, on ne l'a pas fixé, on 8
l'a mesuré. Donc on a mesuré le volume moyen et 9
avec ce volume moyen-là, on trouve la station, le 10
modèle qui est le plus efficace pour le volume 11
moyen. 12

Q. [113] D'accord. Alors vous n'avez pas choisi le 13
dépanneur en fonction d'une tentative d'augmenter 14
le volume? 15

R. On a mesuré le volume moyen et on a déterminé le 16
modèle et les installations qui nous permettaient 17
de vendre le plus efficacement possible, selon le 18
volume moyen qui a été mesuré. 19

Q. [114] D'accord. Et vous avez fixé, vous avez choisi 20
aussi les installations nécessaires pour vendre ce 21
volume moyen, c'est ça? 22

R. Oui. 23

Q. [115] Oui. Alors vous avez mentionné le choix de 24
trois distributrices au lieu de quatre, ça, c'est 25

parce que trois distributrices c'est suffisant pour 1
vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de 2
litres dans une zone 1, c'est ça? 3

M. LUC HARNOIS : 4

.. Peu importe la zone, trois distributrices est 5
suffisant pour vendre quatre point quatre millions 6
(4,4 M) de litres. 7

.. [116] D'accord. Et ça, c'est des distributrices 8
standards qui sont, je pense que vous l'avez dit, 9
trente-sept (37), en bas de trente-huit (38) litres 10
par minute, c'est ça? 11

R. Exact. 12

.. [117] Est-ce que vous êtes au courant d'une 13
réglementation. 14
(9 h 49) 15

.. [118] À l'effet qu'on ne peut pas avoir 16
simultanément en fonction plus que huit becs 17
verseurs en opération à une essencerie. 18

R. Bon. Il y a des réglementations concernant le 19
nombre de becs verseurs en utilisation 20
simultanément en essencerie, pour des installations 21
standards. Par contre, avec des installations 22
supplémentaires, telles que des caméras de 23
surveillance, et caetera, on peut obtenir des 24
permissions pour avoir plus que huit becs verseurs 25

en fonction simultanément. 1

Q. [119] Alors il y a une réglementation avec une 2
limite à huit, mais on peut, avec plus 3
d'investissements j'imagine, avoir une dérogation 4
ou une exemption, c'est ça? 5

R. De mémoire, je ne me souviens pas si la limite est 6
à huit ou un autre nombre. Il faut que je sois 7
franc. Mais je sais qu'il y en a une. Et on peut 8
obtenir une dérogation pour en avoir plus, 9
effectivement. 10

Q. [120] Votre modèle vend trois grades d'essence : 11
ordinaire, premium et super. Est-ce que c'est plus 12
cher de faire, d'acheter les installations 13
nécessaires pour vendre trois grades? 14

R. C'est plus cher comparativement à quoi? 15

Q. [121] À deux, par exemple. 16

R. Il n'y a pas vraiment une grosse différence de 17
prix, parce que c'est des pompes distributrices 18
qui... ça prend le même nombre de réservoirs pour 19
avoir. La question c'est : est-ce que ça coûte plus 20
cher vendre l'intermédiaire que de ne pas en 21
vendre? Ça coûte pas beaucoup plus cher. Tout ce 22
que ça prend, ça prend dans la pompe un mélangeur 23
et ce coût-là n'est pas très important par rapport 24
au produit supplémentaire offert au client, qui 25

répond à une certaine demande.

- Q. [122] Alors ça, c'était un choix que vous avez fait en fonction de : essayer d'attirer une clientèle.
- R. Bien, attirer ou répondre aux besoins, là. On pense que pour atteindre le volume prévu, moyen dans les territoires qui sont là, il faut offrir la gamme de produits sur le marché et notamment le diesel. Si vous constatez dans les modèles qu'on a mis, il y a trois distributrices, mais une seule qui offre le carburant diesel parce que la demande pour le diesel est moins élevée que les autres produits. Et donc on n'a pas besoin d'offrir le diesel à toutes les distributrices. Donc on pense que c'est mieux d'offrir toute la gamme de produits que les clients peuvent demander.
- Q. [123] Vous avez aussi investi dans des pompes où on peut payer à la pompe, c'est ça? Et ça, c'est un investissement je comprends qui est assez important?
- R. C'est un investissement important et selon notre expérience, on pense que c'est un investissement nécessaire dans les marchés qui le justifient en fait. Et c'est un investissement supplémentaire si on veut prendre le paiement à la pompe, effectivement.

- Q. [124] Et avec ces pompes-là, c'est possible pour le caissier de contrôler les pompes?
- R. Effectivement, oui. Avec ces pompes-là, le caissier peut contrôler les pompes de la même façon qu'avec les autres.
- Q. [125] De la même façon qu'avec les autres. Donc, elle peut autoriser un consommateur à utiliser la pompe avec ou sans la carte de crédit.
- R. Exact, oui.
- Q. [126] Et le caissier peut exiger un paiement à l'avance si nécessaire.
- R. Oui.
- Q. [127] Vous avez fixé à soixante-cinq (65 000) litres, plus cinquante mille (50 000) litres les deux réservoirs nécessaires pour vendre en zone 1?
- R. Bon, j'ai pas les chiffres devant moi, là. Mais, oui effectivement, oui.
- Q. [128] Et vous avez, est-ce que vous avez estimé le nombre de ravitaillements nécessaires durant l'année?
- R. Bon, le nombre de ravitaillements nécessaires durant l'année, c'est sûr qu'il a fait partie des estimés pour déterminer la grosseur des réservoirs. Il faudrait que je refasse le calcul, je ne l'ai pas en tête, puis je n'étais pas tout seul autour

- de la table quand on a fait ça. Mais les grosseurs de réservoir ont été établies justement pour avoir un inventaire suffisamment long pour s'assurer qu'il n'y ait pas de rupture de stock entre deux livraisons, en tenant compte des délais de livraison normaux.
- Q. [129] Parce que si je fais le calcul, moi j'arrive à... si le ravitaillement est au complet, cent quinze mille (115 000) litres pour les deux réservoirs, il serait nécessaire d'être rempli juste en bas de dix (10) jours, neuf jours et demi.
- R. Quelle quantité vous avez dit pour les ravitaillements?
- Q. [130] Bien cent quinze mille (115 000) litres, c'est-à-dire les réservoirs au complet.
- R. Bon. Premièrement, ça ne se peut pas, là. On n'attend pas que les réservoirs soient vides. Et le ravitaillement maximum, c'est la capacité d'un camion, c'est-à-dire cinquante mille (50 000) litres. Donc un ravitaillement, ça ne peut pas être plus que cinquante mille (50 000) litres à la fois.
- Q. [131] Oui. Alors, c'est plus, alors évidemment c'est... Mon scénario c'était le pire scénario possible. Et alors, ça ne peut pas être aux dix (10) jours, ça doit être plus souvent que ça.

- R. Effectivement, oui.
- Q. [132] Votre essencerie modèle est aménagée pour accueillir le maximum de clients possibles? En termes d'aménagement.
- R. En fait, notre essencerie modèle est aménagée pour vendre le nombre de litres moyen constaté par les relevés qu'on a eus.
- Q. [133] D'accord. Mais par exemple, à l'heure de pointe vous avez dit qu'il fallait avoir un effort supplémentaire à l'heure de pointe s'il y a une file. Vous avez fait ce qui est nécessaire pour aménager le site pour recevoir le maximum de clients possible?
- R. En fait, pour une station, si on prend la zone 1, la zone 1 on a mesuré que le volume moyen était de...
- Q. [134] Quatre point quatre (4,4).
- R. ... quatre point quatre millions (4,4 M) de litres. Le modèle qui est proposé par l'AQUIP est en mesure de répondre à une demande de quatre point quatre millions (4,4 M) de litres, en incluant les heures de pointe. Les heures de pointe, il est évident qu'en général, on en vend plus que dans les heures creuses. Mais le modèle qui est proposé est capable de répondre aux heures de pointe.

9 h 55

[135] D'accord. Et le fait de jumeler votre essencerie avec le dépanneur ne cause pas de problème quant à la capacité d'accueillir ces clients-là à l'heure de pointe?

Le modèle proposé est capable d'accepter le quatre point quatre millions (4,4 M) de litres.

[136] Le client du dépanneur ne bloque pas les pompes?

R. Pas dans le modèle proposé.

[137] Il y a suffisamment de stationnement pour les clients du dépanneur?

R. Exactement, oui.

[138] Vous n'avez pas choisi comme modèle les modèles d'installation, tel jumelé avec grand commerce, lave-auto ou service de restauration, qui ont, selon le sondage de la Régie, un volume moyen plus grand. Ça, c'est parce que vous avez déterminé qu'eux, c'est le libre service avec dépanneur qui est plus répandu au Québec ou plus typique?

Non.

Me RAPHAËL LESCOPI :

Maître Richter, si vous référez au rapport de la Régie, j'apprécierais que vous donniez l'opportunité au témoin d'avoir accès aux données

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

de la Régie avant de pouvoir répondre. Merci.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

C'est le tableau 7.

M. LUC HARNOIS :

R. En fait, j'aimerais que vous répétiez votre question s'il vous plaît.

Q. [139] Pourquoi vous avez choisi le modèle, pourquoi vous avez rajouté les modèles que la Régie a trouvés en des volumes plus grands que le modèle dépanneur?

R. En fait, nous n'avons pas rajouté les modèles avec restauration ou les modèles avec lave-auto. Ce que nous avons fait, nous avons mesuré le volume moyen. Et dans les modèles suggérés dépanneur avec libre-service n'excluent pas la possibilité qu'il puisse y avoir à côté un restaurant et qu'il puisse y avoir aussi un lave-auto. Ça existe dans le marché. Et le fait qu'il y ait un lave-auto ne vient pas réduire les coûts d'exploitation. Et le fait qu'il y ait un restaurant ne vient pas réduire les coûts d'exploitation non plus. Donc, le fait qu'il y ait ou non un restaurant à côté du dépanneur libre-service, un lave-auto à côté du dépanneur libre-service, un commerce grande surface à côté du dépanneur libre-service ne vient pas changer les coûts d'exploitation. Donc, ce n'est pas pertinent, 25

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

là.

[140] Ce n'est pas pertinent aux coûts d'exploitation, mais je m'interroge sur le tableau 7 et les volumes qui sont rapportés pour l'essencerie avec grand commerce, l'essencerie avec lave-auto, l'essencerie avec service de restauration et, en toute fin du tableau, l'essencerie avec libre-service avec dépanneur. Et on note évidemment que les trois que j'ai nommés en premier sont les trois, et c'est pour ça que je les avais choisis, qui ont un volume moyen plus grand. Est-ce qu'eux, c'est le fait de jumeler une essencerie libre-service avec un dépanneur qui fait en sorte qu'il ne peut pas atteindre les volumes des autres modèles?

R. Absolument pas. En fait, pour qu'il y ait un restaurant ou un lave-auto sur le même terrain qu'un dépanneur libre-service, ça prend un certain nombre de clients. Et le nombre de clients nécessaires pour justifier, ça prend... Il faut être dans une agglomération qui va amener suffisamment de clients pour justifier l'implantation d'un restaurant ou l'implantation d'un lave-auto. Dans les territoires qu'on a vus, on a vu qu'il y avait un volume moyen de quatre

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

point quatre millions (4,4 M) de litres dans la zone 1 ou un volume différent dans la zone 2.

Puis comme je disais, il y a des stations-service qui vendent plus. Ça fait que c'est les stations-service qui vendent plus qui peut-être ont des restaurants ou ont des lave-autos. Mais ce n'est pas le restaurant ou le lave-auto qui attire des clientèles de plus. C'est le fait qu'on soit dans un secteur où il y a plus de clientèles qu'on va décider de mettre un restaurant ou lave-auto. Et la présence d'un restaurant ou lave-auto, comme je l'ai dit, je le répète, ne vient pas baisser les coûts d'exploitation. C'est des commerces complètement indépendants.

Q. [141] Alors, vous dites que si votre essencerie modèle ou plutôt si une essencerie avec libre-service avec dépanneur était installée dans un endroit où il y avait suffisamment d'achalandage, il serait capable de compiler les mêmes volumes que les essenceries avec grand commerce moyen aussi?

R. Pas ce modèle-là. Pour vendre plus, ça prend plus de pompes, plus de terrain. Le modèle qu'on a établi est capable de vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de litres. Si vous me demandez si ce modèle-là est capable de vendre plus, moi, je

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

dis non. si on veut vendre plus, ça prend une installation plus dispendieuse.

10 h 00

Q. [142] Mais je ne parle pas des installations maintenant, je parle du modèle avec dépanneur.

R. Le modèle avec dépanneur...

Q. [143] Il n'y a rien, dans le modèle avec dépanneur, qui l'empêche d'atteindre les mêmes volumes qu'un autre jumelage?

R. Effectivement, non, parce que c'est le modèle avec dépanneur qu'on a retenu pour les trois zones. Et, peu importe le volume, zone 1, zone 2, zone 3, les volumes sont différents. On a toujours retenu le modèle dépanneur libre-service. Ce n'est pas le dépanneur qui limite la capacité. Les modèles proposés par l'AQUIP sont des modèles avec un certain nombre de pompes et pour pouvoir vendre plus que les volumes dans les modèles suggérés ça prendrait des installations plus dispendieuses.

Q. [144] Essentiellement, vous dites, plus de pompes?

R. Plus de pompes, plus de terrain, une plus grande marquise, peut-être plus de réservoirs.

Q. [145] D'accord. Là j'aimerais tourner au coût d'exploitation comme tel. Dans votre mémoire, à la page 8, l'AQUIP a écrit que :

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

... toute activité commerciale ne

mérite pas d'être entreprise que

lorsque l'ensemble des revenus qu'elle

génère est égal ou supérieur à

l'ensemble de tous les coûts...

C'est ça?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui, pour le commerce de détail d'essence.

Q. [146] Oui. Et donc, les revenus ne doivent pas être inférieurs à l'ensemble des coûts, c'est ça?

R. Bien, non, parce que, sans ça...

Q. [147] À la page 18, vous avez estimé à quarante pour cent (40 %) le nombre de transactions par cartes de crédit?

R. Oui.

Q. [148] Et trente-cinq pour cent (35 %) par cartes de débit?

R. Oui.

Q. [149] Donc, ça fait soixante-quinze pour cent (75 %) des ventes qui sont faites par cartes, une sorte de carte ou une autre?

R. Oui.

Q. [150] Il y a certains des coûts que vous avez... auxquels vous avez ajouté l'inflation. si je comprends bien, vous avez calculé l'inflation selon 25

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

des prévisions pour les prochains trois ans et vous voulez être... vous voulez fixer maintenant les coûts d'exploitation pour que le détaillant soit récompensé maintenant pour la moitié de cette inflation-là?

R. En fait, c'est la moitié de l'inflation, donc il y a une... il y a une moitié d'inflation mais il y a, disons, une année et demie avec de l'inflation et l'autre année et demie, disons, sans inflation, puisqu'on a mis... donc, en global, là, le détaillant...

Q. [151] Je pense que votre calcul, pour être exact, c'est... vous avez calculé les trois ans d'inflation et vous avez pris la moitié?

R. Oui, exactement. La moitié de l'inflation pour les trois ans à venir.

Q. [152] oui. Ce qui revient presque probablement à la même chose, c'est-à-dire dix-huit (18) mois avec inflation et dix-huit (18) mois sans, mais je n'ai pas regardé les calculs... Évidemment, ça c'est fait en fonction des prévisions que vous avez trouvées?

R. Oui.

Q. [153] Et vous avez dans vos pièces. Est-ce que vous avez tenté de... et je vous réfère à votre pièce

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

0017, AQUIP-0017. Et je pense que vous avez pris le tableau 19?

R. Oui.

Q. [154] En bas de la troisième page de cette pièce-là. Et il y a un tableau « Québec », à gauche, la deuxième ligne après « PIB réel » c'est « Taux d'inflation » et, pour deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015), il y a un « p » à côté de chaque année, qui veut dire « prévision »?

R. Oui.

Q. [155] On a les chiffres deux point deux (2.2), deux point zéro (2.0) et deux point un (2.1), le total c'est six point trois (6.3) et la moitié c'est trois point quinze (3.15). Donc, c'est ça le calcul que vous avez fait pour demander trois point quinze pour cent (3.15 %) d'augmentation de certains coûts?

R. Hum hum.

Q. [156] Oui. Alors, cet effort-là, est-ce que vous l'avez appliqué, trois point quinze pour cent (3.15 %), à plusieurs des coûts, est-ce que vous avez plutôt essayé aussi ou demandé au Comité des affaires économiques d'essayer de prévoir quels seraient ces coûts-là en dix-huit (18) mois? Par

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

exemple, le déneigement, au lieu d'appliquer simplement trois point quinze pour cent (3.15 %) est-ce que vous avez demandé, pour chaque coût, qu'est-ce qui serait le prix en dix-huit (18) mois? On a voulu faire ça de façon le plus objectif possible en prenant des données qui étaient disponibles. C'est des prévisions disponibles mais c'est la façon la plus objective, là, qu'on a trouvée, là, à prévoir l'augmentation, mais seulement... l'inflation, c'est la mesure de l'augmentation du coût de la vie.

10 h 8

Q. [157] D'accord. Nous avons obtenu, on a été assez chanceux, nous avons Desjardins Études économiques qui, la semaine passé, ont publié une nouvelle prévision.

LA PRÉSIDENTE :

J'imagine qu'on va coter cette pièce?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui. Costco-58.

21

C-COSTCO-0058 : Prévisions économiques et financières - 14 mars 2013 de Desjardins Études économiques

25

Q. [158] Alors, si on regarde la deuxième page, tableau 5 « Québec : principaux indicateurs économiques », et à la toute fin de ce tableau-là « taux d'inflation global », ils ont estimé pour deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014), maintenant l'estimé, c'est un point cinq (1,5) et un point neuf (1,9) au lieu de deux point deux (2,2) et deux point zéro (2,0). C'est ça?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [159] Alors, vous êtes...

R. On étudie les données qui étaient disponibles à l'époque.

Q. [160] Absolument.

R. Ce sont des nouvelles données.

Q. [161] Regarde, celui-là date de la semaine prochaine. Alors, évidemment, je ne fais pas de reproche pour ne pas l'avoir lu l'année passée.

Mais vous êtes d'accord encore que Desjardins, c'est une source valable pour des prévisions?

R. Oui. Ça aurait pu aller d'un sens comme dans l'autre. C'est une prévision.

Q. [162] Oui. Prévisions économiques et financières, Desjardins Études économique, quatorze (14) mars deux mille treize (2013), tableau 5. J'ai noté que

vous avez, dans votre mémoire, appliqué l'inflation aussi à l'amortissement. Est-ce que l'amortissement n'est pas plutôt un coût qui a eu lieu dans le passé?

En fait, on l'a fait aux investissements. Si on faisait une nouvelle station au moment...

[163] Si on faisait une nouvelle essencerie en dix-huit (18) mois, les installations coûteraient évidemment peut-être plus cher qu'aujourd'hui, c'est ça?

Oui.

Q. [164] Donc, les amortissements de cette nouvelle essencerie qui n'existe pas aujourd'hui, mais qui existerait en dix-huit (18) mois, seraient plus élevés que l'amortissement d'une installation qui existe déjà, qui est déjà payée, c'est ça?

Oui, mais il y a toujours aussi, bon, on sait qu'il y a toujours des changements. Un investissement, je veux dire, quand on construit une station, il y a de l'entretien, il faut changer des équipements, tout ça. Donc, il y a toujours une augmentation par rapport à ce qui se passe par rapport à l'inflation, si on veut. Mais oui, oui...

Q. [165] Mais c'est uniquement à l'amortissement, je ne comprends pas, parce que, là, je comprends que

l'inflation sur l'amortissement, c'est seulement dans le cas où une nouvelle essencerie serait construite dans les prochaines années, et ce n'est pas pour des essenceries qui existent déjà?

R. Non, c'est pour...

M. LUC HARNOIS :

R. Par contre, les essenceries qui existent déjà, les installations pétrolières doivent être renouvelées à tous les environ vingt ans. Donc, ce n'est pas

vrai que toutes les essenceries renouvellent la même année. Donc, à chaque année, il y en a qui renouvellent. Et ça va inévitablement arriver à une essencerie de devoir changer ses installations, de les payer plus cher et d'avoir des amortissements plus élevés à partir de ce moment-là. Et, là, ça ne sera pas... si c'est un point cinq (1,5) par année, ça ne sera pas trente pour cent (30 %) d'un coup, donc une moyenne de un point cinq (1,5) ou deux pour cent (2 %) par année avec le taux d'inflation, on pense que ça reflète vraiment les coûts.

Q. [166] Les coûts qui seraient dépensés dans le futur?

R. Qui seraient et qui seront dépensés dans le futur.

Parce qu'une essencerie doit changer ses installations pétrolières à intervalle régulier.

Q. [167] Mais ça ne change pas l'amortissement de l'essencerie qui existe aujourd'hui pour les installations qui existent aujourd'hui?

R. Non. Mais comme je vous dis, ça va arriver. C'est inévitable. Il y en a des essenceries aujourd'hui qui vont changer d'installations cette année. Il y en a d'autres qui vont changer l'année prochaine. Il y en a dans le parc d'essenceries au Québec, il y en a qui changent d'installations à tous les mois.

Q. [168] Est-ce que vous avez regardé pour ces éléments-là? Est-ce que vous avez essayé de voir spécifiquement si le prix allait augmenter ou non, le prix par exemple d'un réservoir?

R. Il est très difficile de lire dans le futur, j'aimerais ça. Par contre, spécifiquement aux installations pétrolières, je n'ai pas les chiffres devant moi, mais si on regarde, depuis vingt ans, à cause des réglementations qui ont changé, le coût des installations pétrolières a augmenté beaucoup plus rapidement que l'inflation. Et dans les hypothèses à l'AQUIP, on utilise seulement l'inflation pour le futur.

10 h 14

Q. [169] Vous avez utilisé pour l'inflation aussi à

plus long terme votre pièce AQUIP-34. Et à la page 16 de votre mémoire, vous avez écrit qu'il y avait une inflation de vingt-six virgule quatre pour cent (26,4 %) de l'année quatre-vingt-dix-neuf (1999) à deux mille onze (2011). Est-ce que vous êtes capable d'expliquer le calcul?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. 34? Je n'ai pas l'AQUIP-34, désolée.

Me RAPHAËL LESCOPI :

Madame Marcotte, la pièce AQUIP-34 est en lien avec la réponse...

R. Ah, O.K.

Me RAPHAËL LESCOPI :

... à la demande de renseignements de Costco du vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012). Je vous réfère au paragraphe 23 et peut-être, pour mettre en contexte la réponse qui a été donnée, je vous réfère également à la question qui a été formulée par Costco, j'imagine à la question 23 également.

R. O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [170] Peut-être que vous voudrez faire ça à la pause, ou quelque chose.

R. Oui.

Q. [171] Et on peut revenir. Oui? Pour avancer pendant qu'on est ici. J'ai compris de votre modèle que dans les trois zones deux caissières sont nécessaires durant les périodes de pointe.

M. LUC HARNOIS :

R. Durant certaines heures de pointe, oui, ça prend deux caissiers ou deux caissières.

Q. [172] Et quelles sont ces périodes de pointe? C'est combien d'heures chaque matin durant la semaine?

LA PRÉSIDENTE :

Maître Richter, est-ce que vous allez en avoir encore pour longtemps? Il est déjà dix heures et quart (10 h 15).

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui, alors si vous voulez prendre une pause peut-être on peut le faire maintenant.

LA PRÉSIDENTE :

Il vous en reste à peu près pour combien de temps? On pourrait prendre la pause immédiatement, une pause de dix (10) minutes. Donc on pourrait revenir à dix heures vingt-cinq (10 h 25) mais c'est juste pour avoir une idée.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Trente (30), quarante-cinq (45) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Excellent. Donc on va prendre une pause quand même de dix (10) minutes. De retour à dix heures vingt-cinq (10 h 25) puis nous allons poursuivre avec votre contre-interrogatoire. Et peut-être, je voulais juste faire un suivi en ce qui a trait à l'affidavit dont on a demandé le dépôt hier, est-ce que...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Oui, ça va être fait aujourd'hui. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Et nous allons communiquer avec le bureau pour voir où en sommes-nous avec ça.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc vous allez nous tenir au courant au courant de la journée. Excellent.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Donc de retour dans dix (10) minutes, dix heures vingt-cinq (10 h 25), merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE 1
 LA PRÉSIDENTE : 2
 Nous allons poursuivre. Maître Richter. 3
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 4
 [173] Merci. Alors nous avons commencé à parler des 5
 deux caissières qui sont nécessaires en période de 6
 vente, je réfère à votre tableau numéro 7 dans le 7
 mémoire de l'AQUIP, page 11. Si je comprends bien 8
 la double présence est nécessaire dans les zones 1 9
 et zones 2 trois heures, corrige-moi si je me 10
 trompe, trois heures le matin et trois heures le 11
 soir, cinq jours par semaine dans la zone 2 et sept 12
 jours par semaine dans la zone 3. Est-ce que c'est 13
 comme ça que vous avez calculé? 14
 M. LUC HARNOIS : 15
 R. J'aimerais voir où vous avez pris cette 16
 information-là, trois heures le matin et trois 17
 heures le soir. 18
 Q. [174] Corrige-moi, mais dis-moi, les quarante-deux 19
 (42) heures dans la zone 1 c'est quelles heures? 20
 O.K. C'est un estimé qui a été fait par les membres 21
 des comités des affaires économiques que pour 22
 vendre, pas parce qu'on est dans la zone 1, mais 23
 pour vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de 24
 litres, ça prend quarante-deux (42) heures de 25

double présence. Et les heures de double présence 1
 peuvent varier, ne sont pas nécessairement égales 2
 le matin ou le soir. Ça peut dépendre de 3
 l'emplacement du site. Certains sites ont une heure 4
 de pointe plus forte le matin, d'autres sites ont 5
 une heure de pointe plus forte le soir, c'est aussi 6
 bête que de quel côté de la rue on est par rapport 7
 au travail et c'est, pas en moyenne, mais pour un 8
 site efficace, pour vendre quatre point quatre 9
 millions (4,4 M) de litres, ça prend quarante-deux 10
 (42) heures de double présence. Pour vendre deux 11
 point neuf millions (2,9 M) de litres, ça prend 12
 trente (30) heures de double présence et si le 13
 volume était plus élevé que quatre point quatre 14
 millions (4,4 M) de litres, ça prendrait plus 15
 d'heures de double présence aussi. 16
 Q. [175] Plus d'heures, mais parce que l'heure de 17
 pointe serait plus longue? 18
 R. Non, parce qu'il y a plus de clients à servir et, 19
 oui, inévitablement l'heure de pointe serait plus, 20
 il y aurait plus de gens à l'heure de pointe et 21
 l'heure de pointe c'est défini, le nombre d'heures 22
 de double présence c'est à partir du moment où un 23
 caissier n'est plus capable de servir 24
 convenablement les clients. 25

Donc, dans cette période-là, on a besoin 1
 d'un deuxième caissier, ou une deuxième caissière. 2
 Une heure de pointe, c'est quelque chose qui est 3
 tranché au couteau. C'est une courbe. Le nombre de 4
 clients augmente, augmente, augmente jusqu'à une 5
 certaine heure, le maximum, puis il redescend. 6
 Et selon l'ampleur du site ou le volume, là 7
 ça peut arriver qu'on atteigne l'heure à laquelle 8
 on a besoin d'un deuxième caissier plus rapidement. 9
 Donc plus le volume est élevé, donc obligatoirement 10
 le nombre d'heures de double présence va être plus 11
 élevé aussi. 12
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 13
 [176] D'accord. Alors, à quatre point quatre 14
 millions (4,4 M) de litres, vous avez estimé 15
 trente-huit (38) litres par transaction je crois, 16
 dans votre, dans votre mémoire. Ça je le prends du 17
 tableau numéro 18. Ça fera en sorte qu'il y aura à 18
 peu près trois cent dix-huit (318) transactions par 19
 jour, si je calcule bien. 20
 Me RAPHAËL LESCOP : 21
 Si vous faites état d'un résultat d'un calcul que 22
 vous avez fait, j'apprécierais, Maître Richter que 23
 vous le fassiez en entier pour que les témoins 24
 puissent suivre. 25

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 1
 Quatre millions quatre cent dix-neuf mille 2
 (4 419 000) litres divisé par trente-huit (38) 3
 litres par transaction, divisé par 365. Trois cent 4
 dix-huit (318) transactions par jour. 5
 M. RENÉ BLOUIN : 6
 R. Maître Richter, juste parce qu'on ne l'a pas en 7
 tête, le trente-huit (38) litres, vous le voyez où 8
 déjà dans le... 9
 Q. [177] Tableau 18. 10
 R. Tableau 18, merci. O.K. Parfait. 11
 M. LUC HARNOIS : 12
 R. Vous arrivez à combien de transactions par jour? 13
 Q. [178] Trois cent dix-huit (318). 14
 R. Moi j'arrive à trois cent dix-sept (317). 15
 Q. [179] On est... 16
 R. J'avais compris soixante-dix-huit (78), excusez- 17
 moi! Je suis un peu dur d'oreille, comme je vous ai 18
 dit hier, j'avais vraiment compris soixante-dix- 19
 huit (78). 20
 Q. [180] D'accord. Alors autour de, on va dire 21
 autour... 22
 R. C'est pour ça que j'étais sceptique, soixante-dix- 23
 huit (78) je trouvais que ça ne marchait pas. 24
 Q. [181] C'est un moyenne. Donc c'est une moyenne 25

- trois cent dix-huit (318) par jour.
- R. 318 ventes d'essence par jour.
- Q. [182] Ventes d'essence par jour, oui. Donc, et à peu près, si je fais le calcul, deux cent vingt-cinq (225) par semaine. Si je fais un autre calcul, dix-huit (18) par heure, en moyenne. Mais ça c'est, on a parlé des heures de pointe. Alors évidemment c'est pas... on n'a pas besoin de deux caissières pour dix-huit (18) transactions par heure, on est correct. On est d'accord?
- R. On n'a pas besoin de deux caissières pour?
- Q. [183] Dix-huit (18) transactions par heure.
- R. En fait, le modèle utilisé, il y a une caissière presque tout le temps pour servir l'essence et le dépanneur.
- Q. [184] C'est ça.
- R. Et le nombre de transactions total est supérieur. Ça c'est le nombre de transactions d'essence.
- Q. [185] Oui.
- R. Et disons que le nombre de transactions qu'une caissière peut faire au total, il faut aussi compter le nombre de transactions dans le dépanneur.
- Q. [186] Et vous avez évalué à cinquante-cinquante, ce partage du travail?

- deuxième caissière, il y a combien de transactions d'achat d'essence?
- R. Je ne sais pas pour le nombre de transactions de d'essence. A partir du moment où on a plus de cinquante à soixante (50- 60) transactions par heure, ça prend - transactions totales là - ça prend un deuxième caissier. Bon, évidemment ça peut varier.
- Q. [192] Au total? Des transactions totales?
- R. Des transactions totales, oui.
- Q. [193] Alors vingt-cinq à trente (25-30) transactions par heure par achat d'essence.
- R. J'ai dit cinquante à soixante (50-60) transactions totales.
- Q. [194] Oui, mais la moitié c'est des achats d'essence.
- R. À l'heure de pointe, à l'heure de pointe le phénomène qu'on retrouve est que la grande majorité des transactions sont des transactions d'essence.
- 10 h 44
- Q. [195] Alors soixante (60) transactions par heure à peu près...
- R. C'est le maximum physique, avec notre expérience, qu'un caissier est capable de gérer.
- Q. [196] Et ça c'est autant des paiements à la pompe

- R. Exactement.
- Q. [187] Oui, alors est-ce que vous avez fait ça sur le nombre de transactions?
- R. Non. On a fait ça sur le fait qu'on a évalué... Le nombre de transactions n'est pas évalué, mais on a évalué avec notre expérience que le travail, le commis pouvait travailler à peu près également pour les clients qui achètent de l'essence et pour les clients qui n'achètent pas d'essence. Évidemment, ça peut varier légèrement d'un site à l'autre, mais en moyenne, c'est pas mal ça.
- Q. [188] Quelqu'un qui achète de l'essence et achète quelque chose du dépanneur, c'est compté...
- R. Bien on n'a pas fait cette distinction-là. On a regardé le volume d'affaires et la charge de travail totale.
- Q. [189] D'accord. Alors, c'était basé sur votre expérience en général et pas sur un calcul précis.
- R. Exactement.
- Q. [190] Ni sur les nombres de transactions, ni sur le volume.
- R. Exact.
- Q. [191] D'accord. Alors, s'il y a en moyenne dix-huit (18) transactions d'achat d'essence par heure, durant les heures de pointe, pour nécessiter une

- qu'eux à la caisse?
- R. Bien on n'a pas fait de statistiques récentes depuis qu'il y a les paiements à la pompe. Il est évident que si c'est une moyenne et c'est évident que si la très grande majorité des clients paient à la pompe ça pourrait peut-être être légèrement plus que ça. Mais on ne peut pas forcer les clients à payer à la pompe, il y en a qui ne veulent pas. Les clients qu'on force à payer à la pompe, il y en a des fois qui vont chez les concurrents.
- Q. [197] Alors on a jusqu'à soixante (60), combien de transactions pendant l'heure de pointe par heure?
- R. On ne le sait pas. Si la clientèle se présente au rythme de soixante-quinze (75) ou quatre-vingts (80) transactions à l'heure, ça prend un deuxième caissier. Quatre-vingt-dix (90) transactions à l'heure ça prend aussi un deuxième caissier. Donc, entre soixante (60) et cent dix (110) transactions à l'heure ça prend un deuxième caissier. Donc, la moyenne n'est pas précise. Ça varie entre le début de l'heure de pointe, le milieu de l'heure de pointe et la fin de l'heure de pointe.
- Q. [198] Alors, vous avez quatre-vingts (80), soixante (60) à quatre-vingts (80) transactions par heure durant l'heure de pointe.

- R. On ne les a pas mesurées. Tout ce qu'on sait, avec notre expérience, pour vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de litres ça prend quarante-deux (42) heures de double présence.
- [199] D'accord. Non mais parce que je suis intéressé parce que s'il y a quatre-vingts (80) transactions par heure durant les heures de pointe, vous faites toutes vos transactions d'essence durant les heures de pointe, non? Il n'y a qu'en moyenne trois cent dix-huit (318) transactions, achats d'essence par jour.
- Il y a trois cent dix-huit (318) transactions d'essence par jour, oui.
- [200] Oui, alors quatre-vingts (80) par heure ça fait...
- R. À quatre-vingts (80) par heure c'est total essence et dépanneur. Il peut y avoir le deux tiers en essence, un tiers en dépanneur.
- Q. [201] D'accord.
- R. Et soixante (60) ça peut, le soixante (60) c'est le maximum et à certains caissiers ça peut être cinquante-cinq (55) qui atteignent leur maximum, ça c'est une moyenne.
- [202] D'accord. Alors vous avez absolument besoin de cette deuxième caissière durant les heures de

- pointe?
- R. D'accord oui, effectivement.
- Q. [203] Parce que vous dépassez soixante (60) achats par heure.
- R. Et même soixante (60) transactions par heure, il faut faire attention. Soixante (60) transactions par heure c'est quand il y a un flot continu.
- Q. [204] Oui.
- R. Si on a dans une heure trente (30) minutes creuses et trente (30) minutes avec quarante (40) transactions, ça prend un deuxième caissier. Puis on n'est pas pour dire au caissier « Tu commences à travailler à quatre heures (16 h 00), tu repars à quatre heures et demie (16 h 30), tu retournes chez vous puis tu reviens à cinq heures (17 h 00). » ça ne se fait pas là. Ce n'est pas uniforme non plus là.
- Q. [205] L'AQUIP a également estimé dix (10 %) à quinze pour cent (15 %) les ventes d'essence qui sont payées à la pompe, c'est la réponse 18 aux demandes que nous avons envoyées à l'AQUIP. C'est ça?
- R. Exact, oui.
- Q. [206] Et nous avons remarqué tantôt que soixante-quinze pour cent (75 %) des transactions d'achat

- d'essence sont payées par des cartes, cartes de débit et cartes de crédit. C'est exact?
- R. Exact, oui.
- [207] Alors il y a entre soixante (60 %) et soixante-cinq pour cent (65 %) des clients qui paient avec leur carte mais ils viennent dans la maison, dans le magasin pour le faire. C'est ça? C'est ça votre expérience?
- R. C'est ce qu'on peut en conclure, oui.
- [208]- Et pourquoi ils font ça? Est-ce que ce n'est pas parce qu'ils veulent acheter quelque chose au dépanneur?
- Il faudrait leur demander aux clients là, mais mon interprétation c'est qu'il y a des gens qui tiennent à rentrer à l'intérieur. Il y a des gens qui ne font pas confiance au paiement à la pompe, là, pour quelle raison, comme il y a des gens qui ne veulent pas payer leurs comptes par Internet, c'est le choix de chaque client de vouloir ou non. Peut-être que des fois ils aiment bien parler au caissier, il y a toutes les raisons.
- [209] Et ça, c'est un service que vous offrez à vos clients.
- De pouvoir payer à la pompe? Oui, on offre ce service-là.

- Q. [210] Non, de pouvoir aller à l'intérieur, parler avec une caissière quand vous payez.
- R. Si le client choisit d'aller à l'intérieur pour dire bonjour au caissier et faire son paiement, effectivement il a le droit.
- Q. [211] Oui. Et c'est à cause de ça que vous avez besoin d'une deuxième caissière?
- Me RAPHAËL LESCOP :
- Bien je pense que... objection. Je pense que ce n'est pas ce que monsieur Harnois a dit.
- Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
- Mais qu'est-ce qu'il a dit?
- Me RAPHAËL LESCOP :
- Que ce n'est pas parce que, on n'a pas besoin d'une double présence pour qu'une caissière puisse dire allo au client qui viendrait, qui pourrait payer par carte de crédit à l'intérieur plutôt qu'à la pompe. Je pense que c'est...
- Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
- Soixante...
- Me RAPHAËL LESCOP :
- ... dénaturer complètement, en fait c'est même loufoque, le témoignage de monsieur Harnois sur le point.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 1
Pas simplement pour dire allo, non. Mais soixante 2
(60 %) à soixante-cinq pour cent (65 %) de vos 3
clients paient avec une carte mais ne le font pas 4
aux pompes apparemment. Alors ils entrent, ils 5
rejetent l'investissement que vous avez fait, très 6
cher, dans le paiement à la pompe qui semble être 7
plus ou moins utile pour vous et ils entrent à la 8
caisse parce qu'ils veulent soit parler avec 9
quelqu'un ou acheter quelque chose au dépanneur. 10
Me RAPHAËL LESCOP : 11
Encore une fois objection. Maître Richter, de 12
mettre des mots dans la bouche du témoin, jamais 13
monsieur Harnois... 14
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
Je suis en contre-interrogatoire. 16
Me RAPHAËL LESCOP : 17
Bien j'ai le droit de m'objecter à vos questions en 18
contre-interrogatoire Maître Richter. 19
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 20
Mettez objection comme il faut. 21
Me RAPHAËL LESCOP : 22
Objection. Reformulez votre question. 23
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 24
Sur quelle base? 25

10 h 50 1
Me RAPHAËL LESCOP : 2
La prémisses de votre question est erronée, jamais 3
monsieur Harnois a dit que le service du paiement à 4
la pompe n'était pas très utile pour lui. 5
Si vous voulez mettre des prémisses à vos 6
questions... 7
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 8
Je n'ai pas dit qu'il a dit ça. C'était... 9
Q. [212] Alors, soixante (60) à soixante-cinq pour 10
cent (65 %) de vos clients vient payer à 11
l'intérieur avec des cartes? 12
M. LUC HARNOIS : 13
R. Exact. 14
Q. [213] C'est ça. Et vous n'avez pas fait d'étude 15
pour savoir pourquoi ils font ce choix-là? 16
R. Non. 17
Q. [214] D'accord. Vous avez utilisé, pour calculer 18
les salaires de vos employés du dépanneur et aussi 19
de l'essencerie, le salaire minimum, c'est ça? Est- 20
ce que vous avez raison à croire que le salaire 21
minimum va augmenter? Vous avez appliqué 22
l'inflation? 23
Mme SONIA MARCOTTE : 24
R. Oui, l'inflation a été appliquée. Mais, en réalité, 25

les employés peuvent être payés plus que le salaire 1
minimum, là. C'est le minimum. Donc, ça arrive 2
qu'il y a des employés qui sont payés plus mais on 3
ne l'a pas considéré ici, dans nos coûts 4
d'exploitation. Donc, on a considéré seulement que 5
le salaire minimum mais, dans la réalité, il y a 6
des employés qui sont payés plus que le salaire 7
minimum. Mais on ne l'a pas considéré. 8
Q. [215] O.K. 9
R. Mais, effectivement, le salaire minimum peut 10
augmenter. Mais, dans la réalité, il y a des 11
employés qui sont payés plus que le salaire 12
minimum. 13
Q. [216] O.K. Vous avez calculé... j'aimerais 14
retourner aux transactions qui sont faites à 15
l'heure de pointe. Vous avez une deuxième caissière 16
parce que, des fois, il y a plus que, vous avez 17
dit, soixante (60), je pense, transactions par 18
heure? 19
M. LUC HARNOIS : 20
R. En fait, on mesure... ce que je dis c'est qu'un 21
caissier n'est pas capable de servir plus que 22
soixante (60) clients à l'heure et ça pourrait même 23
être cinquante (50), dépendamment de la nature des 24
transactions. Et on ne s'assoit pas pour mesurer 25

nos transactions à l'heure. Quand on constate qu'il 1
y a une file d'attente trop longue à la caisse, à 2
certaines heures, on ajuste les horaires des 3
caissiers en conséquence, pour qu'il n'y ait pas de 4
file d'attente trop longue. Et, en général, les 5
files d'attente se créées quand il y a trop de 6
transactions à l'heure. Et la mesure utilisée, 7
commune, c'est en haut de cinquante (50) 8
transactions à l'heure, un caissier n'est pas 9
capable de fournir. Ou soixante (60) transactions à 10
l'heure. 11
Q. [217] O.K. Et la majorité de ces transactions-là 12
implique un achat d'essence? 13
R. Bon, je présume, et mon expérience c'est qu'à 14
l'heure de pointe, il y a beaucoup de transactions 15
d'essence et je pense que plus de la moitié de ces 16
transactions-là, qui sont avec essence, on ne les a 17
pas mesurées. 18
Q. [218] D'accord. Et vous avez estimé à six heures 19
par jour la nécessité d'une deuxième caissière? 20
R. Quarante-deux (42) heures par semaine mais pas 21
nécessairement six heures par jour. Et ça ne veut 22
pas dire que, ces quarante-deux (42) heures là, il 23
y a soixante (60) transactions... il y a plus de 24
soixante (60) transactions à l'heure. Il faut que 25

Le nombre d'heures soit suffisant pour qu'il n'y ait pas de file d'attente. Ça se peut que, sur les quarante-deux (42) heures de double présence, il y ait certaines heures qu'on se ramasse avec cinquante (50) transactions. Parce qu'on n'est pas capable de déterminer, de façon précise, quand les clients vont venir. Les clients, ce n'est pas nous qui leur donnons rendez-vous, là.

[219] Mais, en moyenne, dans votre modèle, la deuxième caissière est là parce que c'est nécessaire?

Oui. En général, dans notre modèle, on a besoin d'une deuxième caissière ou d'un deuxième caissier quarante-deux (42) heures par semaine pour vendre quatre point quatre millions (4.4 M) de litres par année.

[220] Votre modèle d'essencerie efficace n'est pas fait en fonction de... vous n'avez pas planifié pour quelques heures où la deuxième caissière ne fasse rien, là?

On n'a pas planifié pour?

[221] Une deuxième caissière pendant les heures où elle ou il ne fait rien?

Je ne comprends pas le sens... on n'a pas planifié pour une deuxième caissière?

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

Q. [222] Les heures où il n'y a pas la clientèle nécessaire.

R. Bien, notre expérience nous montre qu'on a besoin de quarante-deux (42) heures par semaine.

Q. [223] Voilà. O.K. Oui. Et vous avez besoin de quarante-deux (42) heures par semaine à cause de la clientèle durant ces heures-là?

R. Exact.

Q. [224] Généralement, plus que soixante (60) transactions par heure?

R. Généralement, oui.

Q. [225] Alors, combien de transactions avez-vous durant... disons, après neuf heures (9 h) le soir?

R. Je ne peux pas répondre à cette question-là, je n'ai pas ces données-là.

Q. [226] D'accord. Ou le dimanche soir, par exemple, votre modèle est ouvert le dimanche soir?

R. Effectivement.

Q. [227] Vous n'avez pas fait de calcul de combien de transactions est...

R. Non.

Q. [228] ... sont faites le dimanche soir? Non. Vous avez estimé plusieurs des coûts à partir de... vous avez mentionné l'expérience des membres du Comité

des affaires économiques et plusieurs des coûts

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

dans votre mémoire sont des estimés généraux, si je peux le mettre comme ça, de vos discussions au comité. Ça c'est le cas pour l'électricité et le chauffage, je crois? Oui? Page 16 de votre mémoire.

Et aussi pour le déneigement et entretien paysager. Et aussi pour les frais bancaires, à la page 20, et pour la publicité à la page 21 et pour les taux des pertes dues au vol que vous avez expliquées à la réponse 11.1 des demandes de la Régie, la première demande de la Régie, et les taux des pertes dues à l'évaporation aussi qui est à la réponse 31 des demandes de Costco, j'ai raison que pour ces éléments-là, je pense que vous avez dit hier, vous n'avez pas échangé des coûts, des exemples de coûts véritables des essenceries véritables, vrais, réels, c'est ça?

10 h 56

R. Oui.

[229] Alors c'est un estimé du modèle théorique pour le volume de la zone proposée?

Mais c'est un estimé basé sur une expérience réelle. Les gens autour de la table du comité des affaires économiques ont beaucoup d'années d'expérience et connaissent très bien leur domaine et savent combien coûte chacun des éléments qui

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

viennent d'être mentionnés. Les factures n'ont pas été apportées autour de la table mais les gens, quand ils parlaient de leur expérience, connaissent très bien leurs chiffres.

Q. [230] Mais ils sont des concurrents?

R. Ils sont des concurrents, exactement.

Q. [231] Oui. Et ils ne partagent pas leurs renseignements concurrentiels et confidentiels?

R. S'il y en a qui décident de partager des renseignements confidentiels c'est leur choix mais autour de la table du comité des affaires économiques, c'est notre expérience qui a été utilisée.

Q. [232] Pour la publicité, qui est à la page 21 de votre mémoire, en haut, vous avez pris la position que la publicité varie en fonction du nombre de litres qui est vendu par l'essencerie, c'est ça?

R. Exact.

Q. [233] Oui. Alors si je comprends bien, c'est votre expérience que si une publicité fonctionne très bien et attire beaucoup de clients, la publicité va coûter plus cher, c'est ça?

R. On parle ici de publicité faite par un détaillant donc on parle ici des publicités locales. Plus un, les coûts de publicité incluent, c'est comme je

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

vous disais, ici on parle d'un détaillant local, les coûts de publicité incluent entre autres les publicités qu'on peut faire sur le terrain, coiffe-pompes, puis si on a plus de, une station qui a plus de volume en règle générale va avoir plus de pompes, plus de distributrices, va avoir plus de coiffe pompes. Ou si ça implique les commandites aux événements locaux, plus un détaillant a un gros volume, plus il risque d'avoir de sollicitation autour de chez lui pour des événements locaux et notre expérience nous montre qu'en moyenne le coût de la publicité, qui inclut autant les coiffe-pompes, les publicités physiques sur les lieux que les participations aux publicités locales, c'est environ un dixième de cent (0,1) le litre.

Q. [234] Vous avez mentionné pour la zone, je pense que vous avez devant vous la réponse à la deuxième demande de renseignements de la Régie à l'AQUIP, la réponse à la question 5.1, vous avez décortiqué un peu les coûts de publicité et vous avez mentionné, l'AQUIP a mentionné les coiffe-pompes, banderoles, affiches, et ça c'est, je pense, vous avez mentionné les publicités sur le site, vous avez aussi mentionné les publicités locales et, dans la réponse 5.1, c'est mentionné les médias locaux et

qui doit être investi. Notre expérience nous montre que pour avoir un site efficace il faut faire un certain minimum de publicité locale et notre expérience nous montre que le budget qu'il faut mettre sur la publicité locale c'est un dixième de cent (0,1) par litre. Certains détaillants vont préférer faire plus de publicité sur les sites, d'autres plus de publicité dans les journaux, il faut s'adapter à chaque marché local mais notre expérience, tous les gens autour de la table du comité des affaires économiques, notre expérience nous montre qu'il faut montrer un dixième de cent (0,1) le litre pour pouvoir bien maintenir un site.

Q. [237] Les marchés locaux sont très différents de l'un à l'autre, c'est ça?
11 h 02

R. Je ne peux pas vous dire s'ils sont très différents. Mais il peut exister des différences d'une région à l'autre ou, dans une certaine région, on va préférer plus de publicité sur le site. La pondération entre publicité sur site et publicité médias locaux ou commandites à événement local, la pondération de tous ces éléments-là peut changer d'un site à l'autre.

Q. [238] Alors la façon qu'on peut attirer une

les commandites locales. C'est ça? Est-ce que vous êtes capable de, pour la zone 1 et votre estimé de quatre mille cinq cent cinquante-huit dollars (4 558 \$) de publicité, est-ce que vous êtes capable de, est-ce que vous avez fait l'exercice de, entre ces deux grands éléments de publicité sur le site et la publicité locale, c'est quoi le partage?

R. Non, cet exercice-là n'a pas été fait.

Q. [235] D'accord. Est-ce qu'en général la publicité locale comme dans les médias est plus chère, c'est plus cher d'acheter une publicité que de faire une banderole sur le site?

R. Ça peut varier d'une région à l'autre, ça peut varier de la grandeur de la banderole, ça peut varier, je ne suis pas en mesure de répondre à cette question-là non plus.

Q. [236] Mais vous avez quand même, pour votre site moyen, modèle proposé, estimé quatre mille quatre cent dix-neuf dollars (4 419 \$) de publicité mais vous n'avez pas, alors pour le modèle, je comprends qu'on a déjà discuté des zones et comment ça peut varier à l'intérieur des zones mais pour votre modèle est-ce que vous avez fait un calcul?

R. Non, on n'a pas fait un calcul de chaque élément

clientèle peut varier d'une ville à l'autre.

R. Oui. Et c'est pas nécessairement selon la ville. Ça peut aussi dépendre des clientèles existantes du détaillant.

Q. [239] Et même du quartier ou...

R. Exact.

Q. [240] ... plus petit le marché, micro-marché, disons.

R. Exact.

Q. [241] Vous avez discuté aussi de la perte d'inventaire dans votre mémoire, à la page 19. Le calcul, si je comprends bien, c'est que vous avez augmenté l'estimé utilisé en quatre-vingt-dix-neuf (99) pour tenir compte de l'augmentation du prix d'essence.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [242] Et ça c'est le prix d'essence à la rampe, c'est ça? Le prix que vous prétendez est payé par le détaillant? Le prix d'acquisition.

R. Ça c'est le prix hors taxes.

Q. [243] C'est le prix hors taxes.

R. Là, attendez un peu là.

Q. [244] Tableau 20. Alors deuxième ligne du tableau 20, prix pondéré de l'essence.

M. LUC HARNOIS :
1 C'est seulement deux taxes qui sont retirées du
2 prix, TPS, TVQ. Car le détaillant paye la taxe
3 d'accise et la taxe sur les carburants, même sur le
4 produit évaporé.
5 [245] D'accord. Alors, c'est le prix que le
6 détaillant a payé pour acquérir son inventaire
7 qu'il n'a pas eu la chance de vendre aux
8 consommateurs, c'est ça?
9 Mme SONIA MARCOTTE :
10
11 Oui. Oui.
12 [246] Et pour les pertes d'inventaire, vous avez
13 dit que le taux de vol a augmenté en quatre-vingt-
14 dix-neuf (99) c'était fixé à point zéro zéro zéro
15 vingt-cinq dollars (0,00025 \$) par litre. Et vous
16 prétendez maintenant que dans la zone 1, c'est à
17 point zéro zéro zéro six (0,0006 \$) dans la zone 1,
18 c'est ça?
19 R. Oui.
20 [247] O.K. On est d'accord que... Dans le prix
21 pondéré de l'essence ici, au tableau 20, est-ce que
22 vous avez tenu en compte des rabais que le
23 détaillant pourrait avoir sur le coût d'acquisition
24 de son essence?
25 25

M. LUC HARNOIS :
1
2 R. Je pense que j'ai déjà témoigné hier qu'à ma
3 connaissance les détaillants n'ont pas de rabais
4 sur le prix à la rampe.
5 Q. [248] Et vous avez dit que ces rabais-là sont
6 seulement disponibles aux distributeurs, c'est ça?
7 R. C'est ce que j'ai dit hier, oui.
8 Q. [249] Et aujourd'hui je pense aussi. Et ce matin
9 aussi, je pense.
10 R. Oui!
11 Q. [250] Mais les distributeurs ils ont accès à des
12 rabais régulièrement?
13 R. Bon. Je ne connais pas tous les distributeurs, mais
14 à ma connaissance, les distributeurs, une bonne
15 partie des distributeurs à tout le moins, ont un
16 rabais sur le prix à la rampe.
17 Q. [251] O.K. Et vous avez dit : ils ne le passent
18 jamais aux détaillants.
19 R. Moi, je ne connais de détaillant qui est capable
20 d'avoir un rabais sur le prix de la rampe.
21 Q. [252] O.K. En quatre-vingt-dix-huit (98), je pense
22 que le comité d'affaires économiques de l'AQUIP a
23 estimé à point huit pour cent (0,8 %) les rabais
24 sur le coût d'acquisition disponible aux
25 détaillants. Et on peut référer aux notes 25

sténographiques si vous voulez. Je veux éviter que
1 maître Lescop se lève. Alors c'est exact que
2 l'estimé de l'AQUIP à l'époque c'était point huit
3 pour cent (0,8 %)?
4 11 h 10
5 Me RAPHAËL LESCOP :
6 Les notes sténographiques font référence à point
7 huit sou par litre (,8).
8 Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
9
10 [253] Point huit cent par litre (,8), oui. -
11 C'est ce que je peux lire comme vous,
12 effectivement.
13 [254] Dépendant des volumes. Alors, j'aimerais
14 déposer cet extrait comme Costco-59.
15 15
16 C-COSTCO-0059 : Extrait de notes sténographiques
17 17
18 Et si on regarde l'annexe du jugement de mil neuf
19 cent quatre-vingt-dix-neuf (1999)... Est-ce que
20 vous avez une copie? Ça, c'est l'annexe à la
21 décision de la Régie D-99-133 qu'on peut déposer
22 comme Costco-60.
23 23
24 C-COSTCO-0060 : Annexe à la décision D-99-133
25 25

Et on voit les différents modèles qui ont été
1 proposés par les différents intervenants lors de
2 cette procédure. Costco n'était pas présente au
3 marché québécois à ce moment-là. Et l'avant-
4 dernière ligne sur la première page « escompte de
5 volume aux rampes de chargement », et l'AQUIP a
6 soustrait le montant de point huit cent par litre
7 (,8) des coûts d'exploitation selon son modèle.
8 C'est ça?
9 Mme SONIA MARCOTTE :
10
11 R. Oui, mais on avait des frais généraux qui étaient
12 reliés aussi aux escomptes de volume à cette
13 époque-là. Vous oubliez que c'est toujours...
14 Q. [255] Oui, incluant, je pense, le risque de crédit
15 du distributeur, c'est ça?
16 R. C'est les frais généraux généraux, là, avec tout ce
17 que ça implique, le siège social et tout ce que ça
18 implique, tout ce que monsieur Harnois a mentionné
19 aussi hier en termes de frais de distribution,
20 frais généraux.
21 Q. [256] Bien, je réfère à Costco-59, la page 66, et
22 il a estimé la valeur du risque de crédit à point
23 cinq cent (,5 ¢). Ce n'est pas ça?
24 M. LUC HARNOIS :
25 R. Je n'ai pas compris votre question. 25

Q. [257] Bien, c'est une question pour madame Marcotte 1
plutôt, parce que ce n'était pas vous qui 2
témoigniez à l'époque. Et il faut corriger aussi... 3
Malheureusement, ce n'est pas « Poulin », c'est 4
« Blouin ». C'est vous. Ce n'est pas Poulin. Vous 5
étiez peut-être moins connu que maintenant. Et je 6
suis sûr que personne ferait la même erreur. Il a 7
mentionné les frais de gestion, et notamment il a 8
mentionné les coûts... le risque de crédit qu'il a 9
évalué à point cinq cent (,5 ¢). C'est ça. Alors, 10
vous dites, Monsieur Harnois, que les distributeurs 11
n'offre pas de rabais aux détaillants, c'est ça? 12
Les détaillants paient le prix à la rampe, que vous 13
payez à la rampe? 14

R. Moi, je vous répète ce que je vous ai dit hier, je 15
ne connais pas de détaillant qui est capable de 16
payer en bas du prix de la rampe. 17

Q. [258] J'ai un autre extrait de quatre-vingt-dix- 18
huit (98), qu'on peut déposer comme AQUIP... 19
Excusez-moi! Costco-61, extrait de l'audience du 20
neuf (9) septembre mil neuf cent quatre-vingt-dix- 21
huit (1998), pages 285 et 286. 22
23
C-COSTCO-0061 : Extrait de l'audience du 9 24
septembre 1998 25

1 1
Et c'est maître Louis P. Bélanger qui contre- 2
interrogeait monsieur Blouin. Et à la question 540, 3
il demande : 4

Q. Vous n'en avez pas une 5
connaissance directe maintenant, est- 6
ce que c'est votre prétention que les 7
détaillants comme Canadian Tire et 8
comme Couche-Tard ont, pour reprendre 9
l'exemple que vous avez donné ce 10
matin, des plus grands risques 11
associés et mauvaises créances qui 12
n'en auraient, à titre d'exemple, si 13
par exemple Canadian Tire ne vendait 14
pas d'essence? 15

R. Écoutez, la réponse que j'ai 16
donnée est très simple, je vous dis, 17
dans les cas où ils font des ventes en 18
gros, ce que vous dites, est vrai et 19
s'ils n'en font pas, cet aspect-là ne 20
s'applique pas à eux. Mais ce qui 21
s'applique généralement parlant, c'est 22
que plus on est important, plus on a 23
des frais généraux. 24
Et, ça, c'était suivant la réponse en haut, 538. 25

Alors, on ne peut pas mathématiquement 1
calculer la compensation. 2
Je reviens à ma question. Est-ce que 3
vous êtes au courant? Est-ce que vous 4
savez si les détaillants indépendants 5
comme Canadian Tire et Couche-Tard ont 6
des escomptes sur le prix de gros à la 7
vente? Est-ce que - et je ne vous 8
demande pas c'est quoi le chiffre. 9
Est-ce que vous savez s'ils en ont, 10
oui ou non? 11
R. Bien, j'imagine qu'ils en ont. 12
C'est ça? 13
M. RENÉ BLOUIN : 14

R. Canadian Tire et puis Couche-Tard, ce dont vous 15
parlez maintenant, ce sont des gens qui ont des 16
activités de distribution aussi et tout ce dont 17
monsieur Harnois a parlé depuis le début de 18
l'audience, ça s'applique dans ces cas-là. Mais je 19
ne voudrais pas, je ne voudrais pas vous froisser, 20
mais je suis persuadé que les quatre personnes qui 21
vous accompagnent de Costco, ce n'est pas des gens 22
qui travaillent au poste d'essence. Et ce n'est pas 23
des bénévoles non plus. C'est des gens qui 24
travaillent pour Costco, qui s'occupent du secteur 25

pétrolier et ces gens-là ne sont pas considérés 1
dans les coûts d'exploitation de votre dépanneur, 2
de votre gaz bar, mais ce sont des gens, ce sont 3
des coûts que Costco doit assumer pour s'assurer de 4
sa distribution de produits pétroliers et ces 5
coûts-là, je ne sais pas ce qu'ils représentent, 6
mais certainement qu'ils représentent des montants 7
significatifs et si Costco bénéficie d'un rabais de 8
rampe, bien, ça l'aide à payer tout ça. 9

Q. [259] Alors, je vous assure que les coûts de notre 10
modèle sont assumés à même les revenus et tout les 11
coûts, alors... 12

R. Ce n'est pas ça que je vous dis, je vous dis que... 13

Q. [260] Vous l'avez, alors. 14

R. Ce n'est pas ça que je vous dis. Je vous dis que 15
dans les rabais de rampe auxquels vous faites 16
allusion... 17

Q. [261] Oui. 18

R. Bien, c'est Costco qui touche ces rabais de rampe- 19
là, mais Costco, pour toucher ces rabais de rampe- 20
là, il a besoin de personnel, souvent à haut 21
salaire, qui s'occupe de ces questions-là et c'est 22
pour payer ça... 23

Q. [262] Mais Costco n'est pas, on n'est d'accord, 24
Costco n'est pas un distributeur? 25

R. Bien, il distribue à même ses postes d'essence. 1
Tous ces gens-là, ce n'est pas des pompistes, ce 2
n'est pas des gens qui sont sur votre six (6). 3
Q. [263] Costco distribue... 4
. À ses propres poste d'essence, donc il y a des 5
relations, il y a plein de coûts qui - dont 6
monsieur Harnois a parlés qui doivent être assurés 7
par Costco aussi. 8
. [264] Est-ce que vous avez une connaissance du 9
réseau Costco? 10
. Bien, non, vous ne voulez pas témoigner. 11
. [265] Alors, pourquoi vous dites que Costco 12
distribue à... 13
. J'observe qu'il y a quatre (4) personnes de Costco 14
devant nous qui sont ici depuis deux (2) jours. Je 15
suis persuadé que ce n'est pas des bénévoles. 16
. [266] Ne changez pas le sujet. 17
. Changez pas de sujet. 18
Q. [267] Quelle est votre source d'information pour 19
l'information que Costco fait de la distribution? 20
. Bien, il faut bien que quelqu'un fasse les 21
relations avec le fournisseur, il faut bien que 22
quelqu'un s'occupe de l'administration de tout ça, 23
il faut bien que quelqu'un planifie les 24
réparations, ce n'est pas les gens sur le poste 25

transport, ne fait pas de distribution entre ses 1
essenceries, Costco fait affaire avec un grossiste 2
qui livre de l'essence à ses essenceries, O.K., 3
présérons. Pourquoi Costco assumerait les frais du 4
distributeur, du grossiste? 5
R. Je vous dis qu'au siège social de Costco, il y a 6
plein de gens qui travaillent pour s'assurer que le 7
réseau de distribution d'essence fonctionne. 8
Q. [275] Mais Costco n'a pas de réseau de 9
distribution. Costco achète d'un grossiste. 10
. Pour s'assurer que les postes d'essence de Costco 11
fonctionnent correctement. Il y a plein de gens au 12
siège social qui sont là. On en a ici. 13
. [276] Ok. Mais ne mêlez pas les choses. 14
R. Je ne mêle pas les choses. 15
. [277] Prenez l'exemple de... 16
. Il n'y a pas de confusion là-dedans. 17
Q. [278] Prenez l'exemple d'un grossiste comme le 18
groupe Harnois. 19
. Il n'y a pas de confusion là-dedans. 20
Q. [279] Le groupe Harnois a ses propres coûts et les 21
détaillants auxquels le groupe Harnois vend, ils 22
ont leurs coûts aussi. Je suis d'accord qu'ils ont 23
leurs coûts et ils ont besoin d'assumer leurs coûts 24
à même leurs revenus. 25

d'essence qui font ça. 1
Q. [268] Je parle de la distribution, je parle de la 2
distribution. 3
R. Tous les coûts de distribution, c'est tous ces 4
coûts, on en a parlé depuis deux (2) jours, on ne 5
va pas répéter tout ça, mais Costco aussi doit 6
assumer des choses comme celles-là. 7
Q. [269] Ça, c'est le coût d'un détaillant. Là, vous 8
parlez de coûts de distribution. 9
R. Je vous parle pas des coûts du détaillant. 10
Q. [270] Ok. Présument que Costco achète d'un 11
distributeur... 12
R. Pas du tout, ce n'est pas ça que je vous dis. Je 13
vous dis... 14
Q. [271] Moi, je vous demande de présumer que Costco 15
achète d'un distributeur, O.K.? Pourquoi Costco 16
paierait le coût de ce distributeur-là? 17
R. Costco... 18
Q. [272] Costco achète d'un grossiste, O.K.? 19
R. Bien, ce n'est pas pareil. Il achète d'une rampe, 20
s'il a un rabais de rampe, c'est parce qu'il achète 21
d'une rampe. 22
Q. [273] Costco... 23
R. N'est-ce pas? 24
Q. [274] Costco, présumant que Costco ne fait pas son 25

R. Ne mêlez pas les affaires. Ne mêlez pas les 1
affaires. Là, on parle des rabais de rampe, alors 2
quand on a des rabais de rampe, on a des coûts qui 3
viennent avec ça, c'est ça qu'on vous explique 4
depuis le début et... 5
Q. [280] On a le coût du distributeur? 6
R. Tous les coûts que Costco assume à son siège social 7
pour s'assurer que les ventes d'essence se font 8
correctement, ça, c'est des coûts de distribution, 9
c'est ça qu'on appelle des coûts de distribution, 10
entre autres. 11
Q. [281] C'est ça que vous appelez des coûts de 12
distribution. 13
R. Entre autres. 14
Q. [282] Même quand ils ne sont pas liés avec la 15
distribution comme telle. 16
R. Bien, tous les coûts dont on a parlés... 17
Q. [283] Parce que si on fait affaire avec le groupe 18
Harnois, c'est le groupe Harnois qui fait la 19
distribution, non? Même si on opère notre propre 20
détaillant, essencerie, et même si on en a trois 21
(3) ou quatre (4). Oui, il y en a - je suis 22
d'accord que nous avons nos propres frais. 23
R. Parfait. 24
Q. [284] De détaillant. 25

R. C'est juste ça que je voulais vous entendre dire. 1
Ce n'est pas de détaillant. 2
Q. [285] Je ne comprends pas. 3
R. Pas de détaillant parce que tous les coûts de ces 4
gens-là, vous ne les avez pas mis dans votre modèle 5
présumé. 6
Q. [286] Je vous assure que tous les coûts de notre 7
modèle sont couverts par les revenus, alors... 8
R. Bien, quand on a regardé ça... sont couverts par 9
des revenus, ce n'est pas de ça dont on parle. Moi, 10
je vous dis que tous les coûts qui sont dans le 11
modèle que vous avez présenté, ils excluent tous 12
ces gens-là du siège social. Puis ça c'est vrai, 13
parce que vous ne les avez pas mis. 14
11 h 21
Q. [287] Mais les gens... 16
R. Comprenez-vous, là? 17
Q. [288] Les gens du siège social d'une compagnie qui 18
ne fait pas de distribution, ce n'est pas un coût 19
de distribution. Comment est-ce que ça c'est un 20
coût de distribution? 21
R. Appelez ça comme vous voudrez, vous avez des coûts. 22
Q. [289] D'accord. 23
R. Que vous ne mettez pas là-dedans. 24
Q. [290] Mais les coûts de... 25

R. Et, si vous avez des rabais de rampe, ça aide à 1
payer ces coûts-là, c'est ça que je vous explique 2
depuis le début. 3
Q. [291] O.K. Mais... 4
LA PRÉSIDENTE : 5
Maître Richter... 6
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
Q. [292] Est-ce que vous êtes en train de dire que 8
peut-être ils ont le bénéfice des rabais à la 9
rampe? 10
R. J'imagine qu'il y en a. Costco, j'imagine. 11
J'imagine, je ne le sais pas, moi. 12
Q. [293] Parce que monsieur Harnois dit... 13
R. J'imagine. 14
Q. [294] ... jamais un distributeur va donner à un 15
détaillant le bénéfice des rabais à la rampe. 16
Me LUC HARNOIS : 17
R. Monsieur Harnois dit qu'il ne connaît pas un 18
détaillant qui bénéficie d'un rabais à la rampe. Le 19
Groupe Harnois est un détaillant et un grossiste... 20
Q. [295] Vous avez une trentaine d'essencerie 21
Harnois... 22
R. Le Groupe Harnois, dans votre définition... la 23
Régie, ici, veut connaître le coût d'acquisition 24
d'un détaillant opérant seul, pas en réseau. Moi, 25

je vous dis qu'un détaillant, pas une chaîne de 1
détaillants, pas quelqu'un qui a soixante (60) 2
stations-services. Quelqu'un qui a soixante (60) 3
stations-services, à cause de son volume, va 4
inévitavelmente avoir un rabais de rampe mais va 5
aussi devoir gérer son réseau. Un détaillant qui a 6
une station-service, tant qu'à moi, je n'en connais 7
pas qui ont des rabais de rampe. 8
LA PRÉSIDENTE : 9
Maître Richter, je voudrais peut-être juste, par 10
rapport à ce débat-là, vous ramener à l'article 67 11
de la Loi sur les produits pétroliers, où il est 12
précisé que pour établir le coût que doit supporter 13
un détaillant on doit tenir compte du prix minimum 14
à la rampe, des coûts de transport, des taxes et du 15
montant que la Régie doit établir pour le coût 16
d'exploitation. Donc, vous aurez peut-être la 17
chance d'aborder cette disposition-là dans le cadre 18
de votre plaidoirie mais on parle du coût minimal à 19
la rampe qui est publié périodiquement, là, dans la 20
Gazette officielle. 21
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 22
Merci. Pour les fins de l'article 67, oui. 23
LA PRÉSIDENTE : 24
oui. Et pour les fins de notre travail ici, qui est 25

d'établir les coûts d'exploitation. 1
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 2
Mais on tient compte, évidemment, de ça et on tient 3
compte de la réalité des coûts d'un exploitant, 4
d'un détaillant. 5
LA PRÉSIDENTE : 6
C'est beau. Alors, est-ce que vous en avez encore 7
pour... 8
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 9

R-3787-2012
19 mars 2013

- 113 -

PANEL - AQUIP
Contre-interrogatoire
Me C. L. Richter

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

1
Je n'avais pas complété. Nous n'avons pas 2
d'objection quant à la confidentialité, si la Régie 3
veut accueillir la demande de confidentialité 4
évidemment nous pouvons continuer. De toute façon, 5
ce n'est que, vous avez noté que ce n'est que 6
Costco et l'AQUIP qui sont intéressés par cette 7
audience-là et on a, durant les années, les 8
audiences ont perdu beaucoup de joueurs 9
malheureusement et il ne reste que très peu de 10
personnes qui trouvent ça que ça vaut la peine. 11
Donc on peut faire ça à huis clos, ça ne changerait 12
pas grand chose, mais c'est extrêmement important, 13
nous avons une jurisprudence à produire à cet 14
égard, quatre copies. 15

16 Alors sur la question de la recherche de la 16
vérité, la règle pour une situation comme ceci est 17
très simple, il faut juger la pertinence. Est-ce 18
que c'est pertinent ou est-ce que ce n'est pas 19
pertinent, et si ça pouvait être pertinent pour la 20
recherche de la vérité, on admet la pièce sujet à 21
l'ordonnance de confidentialité qui pourrait être 22
pertinente. 23

24 Alors ici on est en train de chercher, pour 24
le bien-être du consommateur, et c'est le seul 25

intérêt qui est mentionné par la Loi, le seul
intérêt qui compte. Les coûts nécessaires et
raisonnables pour faire le commerce au détail
d'essence ou de carburant diesel de façon efficace,
alors les rabais à la rampe disponibles, et je dis
« rabais à la rampe », et souvent le monde, je
pense quand on parle vite on utilise la phrase
« rabais à la rampe » mais le rabais disponible sur
le marché sur les coûts d'acquisition ont un impact
direct, évidemment, sur les revenus et sur les
dépenses de l'essencerie du détaillant et on ne
peut pas faire fi de la réalité de ces coûts, de
ces rabais simplement parce qu'on a une théorie qui
fait abstraction de cette réalité-là.

La Régie a un mandat d'intérêt public ici
pour l'intérêt des consommateurs et si on laisse au
détaillant une marge supplémentaire de deux cents
(2) essentiellement parce que ça vient en bas, vous
avez vu la pièce qui est l'annexe à la décision en
quatre-vingt-dix-neuf (1999) là, le calcul est très
simple et c'est pour ça que les rabais à la rampe
sont tellement importants. Ça vient à la fin du
calcul et c'est, on soustrait le montant des rabais
des coûts d'exploitation calculés selon la preuve.
Alors c'est une question qui a un impact

très important sur le débat et sur votre décision
et ignorer cette réalité serait contraire aux
intérêts des consommateurs parce que l'intérêt des
consommateurs c'est de savoir quelles sont les
véritables coûts et de ne pas laisser deux cents
dans les mains du détaillant.

J'ai déjà souligné avec le panel de l'AQUIP
qu'il y a certains des autres coûts qui ont été
inclus en quatre-vingt-dix-neuf (1999), qui sont un
élément, une fonction des coûts d'acquisition. Les
pertes d'inventaire, on vient de l'entendre ce
matin, les pertes d'inventaire et les pertes dues
au vol, il n'y a pas de sortie de fonds qui vient
avec ça. La personne qui vole de l'inventaire et
l'évaporation de l'inventaire il n'y a pas de
sortie de fonds, ce n'est pas un coût dans ce sens
très, très limité.

C'est un rabais essentiellement sur le coût
d'acquisition, c'est un élément du coût
d'acquisition que nous n'avons pas eu la chance de
vendre. C'est l'inventaire qu'on a payé pour et on
n'a pas eu la chance de le vendre. Mais si on tient
compte du coût d'acquisition pour les pertes
d'inventaire et les pertes dues au vol, bien le
coût d'acquisition c'est quelque chose de réel, on

devrait tenir compte aussi des rabais. Alors on ne
peut pas se limiter à une définition comptable ou
autre des coûts d'exploitation et se cacher
derrière ça pour éviter une discussion des rabais
qui existent.
11 h 33

Alors on prétend que refuser de considérer
les rabais seraient une injustice grave. En quatre-
vingt-dix-neuf (1999), comme nous avons dit, ça a
été reconnu l'existence des rabais disponibles au
détaillant et il y avait une décision qui est à
notre onglet 1, de la Régie, qui a rejeté... En
fait, en fait à l'époque l'AQUIP a voulu faire une
preuve à cet égard-là et a volontairement soumis
certaines données, mais a voulu que ces données
soient déposées sous scellé et disponibles
seulement à la Régie et pas aux autres parties.
Alors la Régie a décidé que c'était dans l'intérêt
des procédures de laisser aux autres procureurs
avoir accès aussi. Alors ils ont accepté les
données et ils ont accepté que les autres
procureurs et certains de leurs clients ont accès
aussi. Mais il y avait quand même une ordonnance de
confidentialité autour de ces informations-là.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Bien peut-être que ce serait plus simple, je ne

vais pas le mentionner. Je vais vous donner copie, vous pouvez voir exactement c'est quoi qui est le sujet de la discussion et je n'aurai pas besoin de mentionner le contenu. Encore, vous l'avez devant vos yeux et si c'est rejeté, vous pouvez me le redonner.

11 h 38

LA PRÉSIDENTE :

Bien écoutez, Maître Richter, mettez l'accent sur vos motifs. On va de toute façon prendre cette objection en délibéré. On va rendre une décision après la pause lunch. Et puis si on décide d'accueillir, en fait de rejeter l'objection, nous aurons accès à la pièce. Il est peut-être préférable pour le moment de vous entendre sur les motifs pour lesquels nous devrions...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Mais c'est très...

LA PRÉSIDENTE :

...accueillir votre demande et je vais laisser maître Lescop...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

...répondre par la suite et puis nous allons par la

mettre en évidence les contradictions. Et ça n'aurait pas été nécessaire si on avait entendu autre chose ce matin et hier, mais ce qu'on a entendu c'est que ça n'existe pas et les détaillants ne peuvent pas avoir accès à ses rabais là. C'est faux, c'est faux et c'est important pour la recherche de la vérité d'établir que c'est faux. Est-ce que c'est pertinent, je vous dis que plusieurs partis en quatre-vingt-dix-neuf (99) pensaient que c'était pertinent, la Régie a jugé que c'était pertinent en quatre-vingt-dix-huit (98) dans une, dans la décision procédurale D-98-61 qui est à l'onglet 1 de notre cahier. Et c'est important parce que ça reflète avec la réalité des coûts d'un détaillant.

suite, prendre ça en délibéré.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Alors vous pouvez avoir.
LA PRÉSIDENTE :
Non, mais on aura pas besoin d'avoir accès immédiatement à la pièce, donc on prend...
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
C'est très difficile faire...
LA PRÉSIDENTE :
On comprend très bien le sujet et en mettant l'accent sur vos motifs ça va être...
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Mais évidemment les motifs inclus les raisons d'être là, c'est comme j'ai dit au début, nous avons entendu depuis deux (2) jours que ça n'existe pas.
LA PRÉSIDENTE :
Je comprends très bien.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Ça existe. Ça existe et ça existe dans une manière qui est assez évidente et ça confirme les informations que Costco a mis de l'avant dans ses réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie et dans une situation où la Régie est induit en erreur par des témoins, c'est le devoir de la personne qui fait le contre-interrogatoire de

Alors la Régie a fait la même décision en quatre-vingt-dix-neuf (99), et la cour suprême dans sa décision Sierra Club discute de... d'une situation semblable. La situation est décrit, c'est à l'onglet 2, à la page 527, paragraphe 6, les faits sont décrits, je pense l'essentiel des faits sont à, au paragraphe 6:

Dans le cadre de la requête de Sierra Club en annulation des ententes financières Laplante a déposé un affidavit M. Simon Phang, un de ses quatre supérieurs. Dans l'affidavit, monsieur Phang, mentionne et résume

certains documents qui sont également 1
mentionnés dans une affidavit de 2
monsieur Phang, - un expert de NRJ 3
Atomic Canadien -. Avant de contre- 4
interroger monsieur Phang sur son 5
affivavit, Sierra Club a demandé par 6
requête la production des documents 7
confidentiels au motif qu'il ne 8
pouvait vérifier la validité de ces 9
dépositions sans consulter les 10
documents de base. Laplante s'oppose 11
pour plusieurs raisons, la production 12
des documents, dont le fait qu'ils 13
sont la propriété des autorités 14
chinoises et qu'elle n'est pas 15
autorisée à les divulguer. Après avoir 16
obtenu des autorités chinoises 17
l'autorisation de communiquer les 18
documents à la condition qu'ils soient 19
protégés par une ordonnance de 20
confidentialité, Laplante a chercher à 21
les produire en invoquant qu'elle 22
demandait une ordonnance de 23
confidentialité qui était refusé en 24
première instance et finalement la 25

Cour Suprême accorde l'ordonnance de 1
confidentialité. 2
Et je vous attire à la page 551, paragraphe 77: 3
Toutefois comme nous l'avons vu plus 4
haut, la recherche de la vérité peut 5
jusqu'à un certain point être favorisé 6
par l'ordonnance de confidentialité, 7
la présente requête résulte de 8
l'argument de Sierra Club selon 9
laquelle il doit avoir accès aux 10
documents confidentiels pour avoir 11
vérifier l'exactitude de la déposition 12
de monsieur Phang. Si l'ordonnance est 13
refusée le scénario le plus probable 14
est que Laplante s'abstiendra de 15
déposer les documents avec la 16
conséquence fâcheuse que les preuves 17
qui peuvent être pertinentes ne seront 18
pas portées à la connaissance de 19
Sierra Club ou du tribunal. 20
11 h 44 21
Par conséquence, Sierra Club ne sera 22
pas en mesure de vérifier complètement 23
l'exactitude de la preuve de monsieur 24
Phang en contre-interrogatoire. De 25

plus le tribunal ne bénéficiera pas du 1
contre-interrogatoire ou de cette 2
preuve documentaire. Il lui faudra 3
tirer des conclusions fondées sur un 4
dossier de preuves incomplet. Cela 5
nuira manifestement à la recherche de 6
la vérité en espèce. 7
Je vous soumet que la recherche de la vérité ici 8
est autant importante. 9
Nous avons préparé, vous avez vu, quelques 10
autorités sur cette question avec un plan 11
d'arguments, incluant des citations de monsieur 12
Sébastien Grammond, je ne vais pas passer à travers 13
tous les différents citations. Mais au paragraphe 14
21 de notre plan, notamment: 15
La Cour ne tient pas compte d'une 16
entente de confidentialité entre les 17
parties puisque le principe de la 18
publicité des procès bénéficie à 19
l'ensemble du public et non pas 20
seulement aux parties. On pourrait 21
s'attendre à ce que les parties ne 22
puissent pas s'entendre afin d'y 23
renoncer de demander au juge la tenue 24
d'une audience à huis clos. En effet, 25

dans plusieurs décisions, le juge a 1
refusé de tenir compte d'une entente 2
entre les parties ou entre une partie 3
et un tiers. 4
Donc, il ne faut pas confondre les deux (2) 5
questions, l'admissibilité et la pertinence et de 6
l'autre côté, la confidentialité. Nous n'avons 7
aucune objection à une ordonnance de 8
confidentialité aussi sévère que vous voulez, je 9
laisse maître Lescop faire les représentations 10

Onglets 4, 5 et 6, nous avons certaines 7
 décisions qui démontrent que exactement cette, 8
 cette situation surtout en question de 9
 l'information venant du gouvernement qui contient 10
 des secrets dans le domaine pharmaceutique, la Cour 11
 à dit oui : « On admet si vous avez besoin 12
 d'envoyer un subpoena à Santé Canada pour recevoir 13
 ces informations qui sont, au sujet d'un médicament 14
 breveté, mais on va, on va laisser aller le 15
 subpoena et on va recevoir les documents en preuve, 16
 mais il y aura une ordonnance de confidentialité », 17
 alors. 18

Je vous souligne, dans notre plan, le 19
 paragraphe 24, où dans la décision Eli Lilly, nous 20
 avons souligné le paragraphe 12, l'extrait vient de 21
 paragraphe 12 : 22

Que Eli Lilly a prouvé de manière 23
 convaincante que les deux (2) témoins 24
 de Novopharm on fourni des 25

renseignements contradictoires et 1
 incomplets sur un point essentiel 2
 concernant la possibilité de 3
 contrefaçon. 4

Savoir la façon dont le... et c'est définitivement 5
 une affaire d'équipement médical, je vous soumetts 6
 que c'est... on est très proche de la même 7
 situation ici, on a... on a besoin de déposer cette 8
 preuve pour faire, pour faire la démonstration de 9
 notre point de vue devant des informations 10
 incomplètes ou contradictoires ou même fausses, qui 11
 vient des témoins que nous avons entendu hier et 12
 aujourd'hui. 13
 11 h 50 14

Donc. Oui et nous avons au paragraphe 28 de 15
 notre plan, c'est un extrait de la décision de la 16
 Régie D-98-61: 17

Parce qu'elle porte sur un élément le 18
 plus central de l'audience en cours, 19
 l'accepter équivaldrait pour la Régie 20
 a nié le droit des autres intervenants 21
 à une audience équitable. 22

Parce que ça c'était, la demande c'était et la 23
 demande n'était pas de rejeter la preuve, la 24
 demande était d'avoir une ordonnance de 25

confidentialité comme presque complète, comme si... 1
 si je vous donnais le courriel et personne d'autre 2
 a accès, même pas maître Lescop. Alors la situation 3
 ici est un peu différente mais la Régie a dit, 4
 regarde on va laisser à maître Lescop d'avoir une 5
 copie aussi parce que c'est à la justice naturelle 6
 t « audi alteram partum ». 7

La nécessité de la transparence du 8
 processus en cours implique la 9
 divulgation de la preuve la plus large 10
 possible, nous reviendrons sur ces 11
 notions et la seule limite est le 12
 risque financier et économique que 13
 peut signifier le dévoilement au grand 14
 public ou au compétiteur de données 15
 précises. La Régie considère que les 16
 documents en cause peuvent être 17
 déposés sous pli confidentiel par 18
 l'équipe et feront l'objet d'une 19
 audience à huis clos. 20

Et la dernière citation de la Cour supérieure, 21
 comme j'ai dit deux (2) questions différentes. 22

Une fois la pertinence établie si 23
 c'était le cas sur toutes les parties 24
 des informations confidentielles, il 25

pourra émettre à la lumière du 1
 déroulement du procès alors engagé au 2
 fond, toute ordonnance jugée 3
 appropriée pour que l'information 4
 déclarée confidentielle et qui est 5
 pertinente soit utilisée en preuve, 6
 mais de façon à ne pas donner un 7
 avantage indu à Baccardi sur le plan 8
 commercial qui pourrait être 9
 désastreux pour Havana. 10

Donc, nous sommes, d'accord qu'il y a des 11
 informations qui sont peut-être confidentielles et 12
 dans la nature des secrets commerciaux et on peut 13
 discuter de ça, mais on vous demande d'accepter en 14
 preuve ce courriel comme pièce Costco 62 pour 15
 établir l'étendue, les circonstances et le montant 16
 des rabais à la vente disponible aux détaillants au 17
 Québec, merci. 18

LA PRÉSIDENTE : 19

Merci, Maître Richter, Maître Lescop. 20

Me RAPHAËL LESCOPI : 21

En effet, eu égard à la réplique, je pense que ça 22
 serait, vous comprenez que j'ai reçu ça en 23
 surprise, je n'ai pas eu le temps vraiment de lire 24
 les autorités, en fait j'apprécierais même avoir 25

moi-même une copie du document que maître Richter a déjà déposé. Je pense que ça serait raisonnable que je puisse parler à mes clients au cours de la pause du lunch, voir quelle est la position qu'on va prendre en égard à ce document à ce document-ci. Puis, puis revenir avec ça après le lunch.

LA PRÉSIDENTE :

Aucun problème, Maître Lescop, on va vous laisser le temps de regarder tout ça avec vos clients, donc il est près de midi (12:00), donc nous allons prendre la pause lunch immédiatement, de retour à treize heures (13 h 00), merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 11

LA PRÉSIDENTE :

Alors, nous allons donc poursuivre l'audience. Mais avant de débiter avec vos représentations, Maître Lescop, je voudrais juste peut-être planifier le temps qu'il nous reste pour terminer la présente audience. Idéalement, on avait convenu, à la lumière des informations transmises par Costco et l'AQUIP, en ce qui a trait au temps dont vous aviez besoin, on considérerait que nous étions en mesure de

terminer l'audience aujourd'hui. Notre sténographe nous informe qu'il est possible que la présence audience se termine à dix-sept heures (17 h) aujourd'hui dans la mesure où on termine l'audience et donc, on ne se revoit pas demain matin. Alors, je voudrais voir avec vous, est-ce qu'il est possible de terminer le contre-interrogatoire, la Régie va avoir quelques questions pour les membres du panel et terminer avec vos plaidoiries?
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
J'ai encore pour peut-être quinze (15) minutes après la fin de cette objection, le débat sur cette objection. Et ensuite, évidemment, nous avons planifié pour faire notre argument dans le temps disponible, on peut s'abrèger un peu. Nous avons une argumentation écrite qui pourrait faciliter les choses. Alors, on devrait être capable de compléter ça aujourd'hui, mais ça va être un peu difficile. Je ne sais pas qu'est-ce que maître Lescop pense. Mais, évidemment, nous sommes maintenant un peu en retard et il y a beaucoup de différents éléments que j'aimerais avoir l'opportunité de mettre ensemble. Donc, il serait peut-être une meilleure idée de continuer demain matin. Je ne sais pas qu'est-ce que mon confrère dit. Évidemment, nous

sommes à la disposition du Tribunal et ce que le Tribunal décide, nous allons faire notre argumentation dans le temps qui nous est alloué.
LA PRÉSIDENTE :
Maître Lescop?
Me RAPHAËL LESCOP :
Si j'ai clairement surestimé le temps que j'avais besoin pour présenter la preuve en chef du panel de l'AQUIP, au contraire, mon confrère a grossièrement sous-exagéré... sous-estimé, en fait, le temps requis pour le contre-interrogatoire. Il avait annoncé deux heures et demie à trois heures, de mémoire, là, il est rendu à environ cinq heures, cinq heures et demie de contre-interrogatoire. Je trouve que ça... déjà son quinze (15) minutes supplémentaires, là, je trouve que c'est excessif. Écoutez, nous aussi, on va se plier à ce que la Régie décide. Eu égard à nos représentations, elles seront courtes. Nous croyons que tout se trouve dans notre mémoire, tout se trouve dans l'interrogatoire et les contre-interrogatoires du panel de l'AQUIP. Donc, nous pouvons, de notre côté, sans problème, faire nos représentations en une demi-heure. Donc, et nous avons pour objectif de terminer d'ici dix-sept heures (17 h)

aujourd'hui.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Je pense qu'on pourrait finir... compléter aujourd'hui. Alors, si l'AQUIP n'a pas plus que trente (30) minutes, ça va me laisser beaucoup de temps, donc on va, j'espère, compléter pour dix-sept heures (17 h). Je pense que c'est raisonnable.
LA PRÉSIDENTE :
Donc, notre préférence serait de terminer aujourd'hui. Si on peut terminer avant dix-sept heures (17 h), tant mieux. Donc, je crois que vous aviez annoncé autour de deux heures pour votre plaidoirie, il serait bien que vous puissiez vous limiter au temps annoncé.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Je pense qu'on a dit, quoi, deux ou deux et demie. Mais on va s'arranger pour compléter ça dans le temps qu'il reste, après les trente (30) minutes de l'AQUIP.
LA PRÉSIDENTE :
O.K. C'est parce que, le temps qu'il reste, il peut rester trois heures, si on se rend jusqu'à dix-sept heures (17 h), donc l'idée étant que l'on termine le plus tôt possible.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 1
Oui. 2
LA PRÉSIDENTE : 3
Donc, en respectant, peut-être, les heures que vous 4
avez annoncées, là, le temps que vous avez annoncé 5
pour votre plaidoirie, je vous encouragerais. 6
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
Oui. 8
LA PRÉSIDENTE : 9
Alors, Maître Lescop, nous allons poursuivre avec 10
votre réplique en ce qui a trait à l'objection que 11
vous avez formulée. 12

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
La décision au complet est à l'onglet 1 du cahier 8
que nous avons déposé. 9
Me RAPHAËL LESCOPE : 10
O.K. Parfait. Je ne l'avais pas noté. Donc dans le 11
dossier de quatre-vingt-dix-huit (1998), comme on 12
va le voir, je vais lire au long le passage, mais 13
il y a eu une proposition d'avancée à l'effet que 14
le rabais de vente, il y avait un rabais de vente, 15
que le rabais de vente était automatique, que le 16
rabais de vente était uniforme et l'AQUIP, dans le 17
cadre des auditions, a voulu produire certains 18
contrats sous pli confidentiel démontrant que les 19
rabais de rampe variaient en fait, que c'était un 20
cas d'espèce, des cas d'espèce, et qu'il n'y avait 21
absolument aucune règle qui pouvait être tirée de 22
ça. 23
Selon l'AQUIP les contrats qu'elle 24
désire déposer sous pli confidentiel 25

servent à réfuter un élément de la 1
preuve de certains intervenants qui 2
est celui-ci : les détaillants 3
bénéficieraient d'un escompte 4
automatique et garanti sur le prix 5
d'acquisition des produits et, à cause 6
de cela, il faut réduire d'autant le 7
montant des coûts d'exploitation à 8
être fixé par la Régie. Ces contrats 9
doivent rester confidentiels pour 10
garantir les relations d'affaire de 11
leurs signataires. 12

Les représentants des compagnies 13
majeures admettent, en réplique, que 14
ces escomptes ne sont ni garantis ni 15
automatiques mais qu'ils sont de 16
pratique courante et fixés notamment 17
en fonction des volumes achetés. Ils 18
sont sujets à des variations 19
régulières et sont souvent accordés 20
sans qu'aucun contrat écrit ne les 21
sanctionne. 22

De l'avis de la Régie, le dépôt 23
confidentiel de ces contrats ne 24
saurait faire avancer ses 25

délibérations puisqu'ils ne 1
représenteraient qu'un type d'escompte 2
parmi d'autres et n'auraient pas de 3
valeur probante quant au pourcentage 4
d'escompte consenti. En effet, il a 5
été admis que les escomptes offerts 6
aux distributeurs n'étaient pas 7
automatiques et pouvaient varier, 8
entre autres, selon la quantité 9
d'essence achetée. La production de 10
certains contrats visant à démontrer 11
qu'ils ne sont ni uniformes ni 12
garantis apparaît donc à ce stade non 13
nécessaire. D'autant plus que ce sujet 14
pourra faire l'objet d'interrogatoires 15
dans le cadre de l'audience publique. 16
Donc, en fait, ce que la Régie a déterminé c'est 17
que le fait d'avoir certains contrats ne lui 18
faisait pas avancer son analyse qu'elle devait 19
faire en quatre-vingt-dix-huit (98), c'est-à-dire 20
étudier les coûts d'exploitation d'un modèle de 21
référence, en l'espèce un modèle de trois point 22
cinq millions (3,5 M), pouvant vendre trois point 23
cinq millions (3,5 M) de litres, ce qui a été 24
déterminé. Donc le fait de savoir que dans 25

certaines circonstances il peut y avoir un rabais 1
de rampe X, que dans d'autres il peut y avoir un 2
rabais de vente Y, que dans d'autres il n'y en a 3
pas, que dans d'autres il est plus haut, d'autres 4
il est plus bas, bien ça ne la faisait pas avancer 5
dans son analyse, elle a jugé la preuve non 6
pertinente et donc tout l'aspect confidentiel 7
devenait évacué parce qu'à la base c'était un 8
document qui n'était pas utile à son analyse. 9

En fait, c'est intéressant aussi de 10
regarder la réponse que Ultramar, en fait, a donné 11
également concernant les rabais de rampe parce que 12
vous avez demandé, la Régie, aux grandes 13
pétrolières, des informations auxquelles ils ont 14
répondu par des demandes de renseignements et, en 15
fait, je vous réfère à la lettre de Maître Bélanger 16
du premier (1er) novembre deux mille douze (2012) 17
qui est leur cote, j'imagine que c'est Ultramar-5. 18
Je vous lis, est-ce que vous l'avez à l'écran. 19
C'est bon. À la page 2, sous le titre 4, rabais à 20
la rampe de chargement : 21

(13 h 24) 22

a) Ultramar est respectueusement 23
d'avis que ceux-ci n'ont aucune 24
pertinence dans la mesure où ces 25

rabais s'appliquent aux ventes en gros 1
et non pas à l'approvisionnement 2
direct du marché de vente au détail. 3
Bon, ça c'est sur la question de la pertinence. 4
Mais là, ensuite la question de est-ce que ça fait 5
avancer l'analyse de la Régie de savoir, d'obtenir 6
un rabais de rampe pour un détaillant en 7
particulier. Là, la réponse d'Ultramar aussi est en 8
lien un peu avec la décision 98 de la Régie, c'est- 9
à-dire qu'il n'y a pas de règle. 10
Les revendeurs qui en bénéficient 11
peuvent choisir de repasser une partie 12
ou la totalité du rabais de rampe, de 13
le conserver en entier pour eux ou 14
même de charger une marge 15
additionnelle à leurs clients. 16
Je veux dire ce que maître Bélanger écrit, je veux 17
dire, je pense qu'on aurait pu, on aurait pu 18
paraphraser ce point, le point 4 b) en disant bien 19
il n'y existe aucune règle uniforme par rapport au 20
rabais de rampe. Aucune. 21
Donc, maître Richter en produisant un 22
courriel qui fait état d'un rabais de rampe, est-ce 23
que ça fait vraiment avancer le débat de la Régie 24
en ce moment? À la lumière notamment des articles 25

de loi qui vous régissent et qui ne traitent pas
des rabais de rampe. On va y venir un petit peu
plus loin.

Sur le même sujet, je veux également
référer à la réponse de Pétrolière impériale qui
est probablement la cote 2 de leur document, une
lettre de maître Hamelin. Et en fait elle résume
aussi d'autres arguments que je vais faire. Donc,
que je vais m'attarder à la réponse qui a été
donnée, puis ça va m'éviter aussi de faire état
d'autres..., un peu plus loin, d'autres décisions
procédurales de la Régie.

Avec respect, - donc, maître Hamelin
répond - nous nous objectons à cette
question concernant les rabais de
rente, cet item ne doit pas être
considéré par la Régie car celui-ci ne
fait pas partie de ce qui est prévu à
l'article 59 de la Loi. Il ne s'agit
pas d'un coup d'exploitation tel que
défini à cet article pour les fins du
commerce au détail d'essence et de
carburant diesel. La Régie doit donc
considérer ce qui a trait au commerce
au détail et non pas ce qui concerne

les prix du bureau de l'essence.
D'ailleurs, l'article 67 de la Loi sur
les produits pétroliers prévoit les
composantes du prix minimum. Les
composantes comprennent outre le prix
fixé par la Régie en ce qui a trait au
coût de l'exploitation, l'article 59,
le prix minimal à la rampe de
chargement, plus le coût minimal de
transport et les taxes. Cette
détermination ne tient nullement
compte de l'impact potentiel des
rabais sur les volumes.

Aussi, dans la décision D-99-133, la Régie a décidé
que la vente d'essence de type « cardlock » ne
constituait pas de la vente au détail et qu'il
s'agissait d'un secteur d'affaire totalement
différent vu les escomptes notamment le volume
applicable. Ainsi, la Régie avait refusé d'analyser
les contrats liant certains distributeurs et
raffineurs.

Dans, un peu plus loin, dans la décision
D-2008-005, la Régie avait à trancher une objection
formulée par Intergaz suite à une demande de
précisions de Costco voulant savoir si celle-ci

faisait partie d'un groupe d'achat ou d'une
franchise. Intergaz s'était également objectée à
répondre à une question relative aux rabais
possibles pour des achats en fonction du volume.

La Régie indiquait ce qui suit, et ça aussi
c'est un élément important à mon sens :

La Régie accueille l'objection
formulée par la demanderesse. La Régie
n'a jamais obligé un détaillant à
dévoiler ce genre d'information jugée
confidentielle. Par contre, de son
propre chef un détaillant peut
dévoiler même sous pli confidentiel
certains éléments factuels permettant
à la Régie de comprendre pourquoi
plusieurs détaillants demeurent dans
le marché malgré les difficultés
énumérées par les demandeurs dans leur
demande.

Sur la Décision D-98-91, évidemment la 7
situation était un peu différente parce que quand 8
les contrats entre - et c'est les contrats entre 9
distributeurs et raffineurs dans cette décision-là, 10
dans cette deuxième partie de cette Décision, alors 11
pas la même chose. Ici on est entre détaillants et 12
distributeurs. Alors pas le même, parce qu'il avait 13
question et un peu de confusion, je vous sou mets, 14
quant aux différents niveaux. Il y a une relation 15
détaillants-distributeurs. Il y a une relation 16
distributeurs-raffineurs. Et dans la Décision ici, 17
les contrats que AQUIP voulait déposer c'étaient 18
les contrats distributeurs-raffineurs. Et la Régie 19
a dit : mais c'est trop, c'est trop spécifique un 20
peu, parce que chaque contrat est différent et la 21
plupart sont verbaux, donc ça ne nous avancerait 22
pas très bien. C'était ça dans ces circonstances- 23
là, où tout le monde était d'accord que chaque 24
relation distributeurs-raffineurs était différente 25

et que les rabais variaient beaucoup en fonction
des volumes, et caetera. Tout le monde était
d'accord sur le principe de base qu'il existait des
rabais à ce niveau-là, et qui peuvent varier avec
les volumes. Tout le monde était d'accord.

Donc, ce qui n'est pas le cas ici. Parce
qu'on a entendu des témoignages pendant deux jours
que ça n'existe pas un rabais qui est passé aux
détaillants. Depuis deux jours on entend que ça
n'existe pas. Alors c'est pas, c'est pas là

C'est faux. Alors c'est ça le but du dépôt de ce
courriel-là.
13 H 35

La première partie de cette décision, D-98-
61, l'AQUIP a voulu déposer en preuve la preuve des
diverses composantes des coûts d'exploitation qu'un
détaillant efficace doit supporter. Et nous avons
fait référence tantôt à l'annexe... à la décision

coûte pour un détaillant de rester en affaires.
Oui, c'est... on pourrait poser la question :
Pourquoi tous les autres ne veulent pas en parler?
Parce qu'ils sont actifs dans le raffinage, ils
sont actifs surtout dans la distribution.

D-99-133, qui avait tous les différents... les
sommaires des coûts d'exploitation. Ça c'est le
sommaire. Mais dans la décision procédurale, qui
précédait le sommaire, AQUIP a voulu déposer en
preuve l'information derrière, et incluant les
escomptes, qui sont sur l'avant-dernière ligne.

Donc, le calcul a été déposé en preuve et
l'AQUIP a demandé que cette preuve-là soit
totalement confidentielle, sous scellés, accessible
seulement à la Régie et la Régie a dit qu'il
fallait laisser les autres parties aussi avoir
accès pour être capables de contre-interroger
aussi. Alors, je pense que la même... la même idée
ici.

Et maître Lescop a cité les lettres des
majeurs, les procureurs des compagnies qui sont
impliquées autant dans le détail que dans les...
et, en fait, certaines ne sont plus impliquées dans
le détail mais seulement au raffinage, parce qu'ils
ont vendu leur réseau à des gens comme monsieur
Harnois.

Alors, la Régie, évidemment, a un problème
ici. Il n'y a personne, il n'y a personne sauf
Costco, qui veut mettre sur la table la réalité du
marché et la réalité des coûts. Qu'est-ce que ça

Et, oui, tout le monde savait que les rabais à la rampe c'était la question qui était... qui nécessitait une audition. Donc, c'est pour ça que nous sommes ici, c'est pour établir la réalité à cet égard-là et pour contrer l'affirmation qui a été faite, à plusieurs reprises, qu'aucun détaillant n'a accès à ces rabais-là.
Et là, subtilement, l'histoire commence à changer maintenant qu'on connaît qu'il y a une preuve qui démontre quelque chose de contraire.

Soudainement c'est : « Ah! mais c'est une question de détail, c'est une question de volume, c'est une question de réseau, c'est combien d'essenceries? » Mais il ne veut pas que vous voyiez la preuve, là. Il ne faut pas parler de la réalité.
13 h 42
Ce matin c'était clair que ça n'existait pas, là, c'est clair que ça existe mais il ne faut pas en parler. Mais voyons donc. Nous avons une preuve à déposer et on aimerait avoir l'opportunité de la déposer. Donc voilà mes présentations. Merci.
LA PRÉSIDENTE :
Merci Maître Richter. Rapidement Maître Lescop.
RÉPLIQUE PAR Me RAPHAËL LESCOPI :
Oui, une minute. Une minute. En fait, sur le tableau qui vous a été donné sous la pièce Costco-60 jamais que l'AQUIP a nié l'existence d'un rabais de rampe.
C'est d'ailleurs, en toute bonne foi, en toute transparence, l'AQUIP, en quatre-vingt-dix-huit (1998), lorsqu'on lui a demandé de faire l'exercice des coûts d'exploitation d'une station service modèle de référence, elle a justement ajouté un poste escompte de volume. O.K.? Mais ce qui est vrai, c'est qu'avec ces escomptes viennent

en haut « Frais généraux reliés au siège social vingt-quatre mille (24 000 \$) ». Tout est une question de perspective. Si on prend en considération les rabais de rampe, il faut refaire le modèle de référence et y inclure un réseau.
Donc, l'AQUIP, la position de l'AQUIP ici ce n'est pas ne pas jamais considérer sous aucune considération, dans aucune perspective les rabais de rampe. Mais c'est qu'avec le modèle de référence de la Régie, qu'elle a déterminé en quatre-vingt-dix-neuf (1999) et qu'elle a poursuivi au fil des années, un détaillant indépendant n'étant pas en réseau, n'ayant aucun frais de franchise, ça fait partie des frais exclus, notamment les frais généraux. Et c'est pour ça qu'en quatre-vingt-dix-neuf (1999) la Régie a exclu les rabais de rampe. Elle a exclu les frais généraux, elle a exclu les rabais de rampe.

DÉCISION
LA PRÉSIDENTE :
Merci Maître Lescop. Alors la Régie va être en mesure de rendre sa décision à l'égard de l'objection qui a été formulée. Alors la Régie n'accueille pas l'objection. Il est vrai que dans le passé il y a certaines informations qui ont été mentionnées dans les décisions ou autrement à l'effet que les rabais de rampe n'étaient pas considérés comme un élément important, pertinent.
Cependant, dans le cadre de l'examen de ce dossier-ci, je vous réfère entre autres à une lettre que la Régie a fait parvenir le vingt-sept (27) juillet deux mille douze (2012), qu'elle a fait parvenir à Pétrolière Impériale, Suncor Énergie et Ultramar où elle leur demandait de déposer un certain nombre d'éléments en preuve dont des éléments concernant les rabais qu'un détaillant ou un regroupement de détaillants pourrait obtenir à la rampe de chargement.
Indépendamment des réponses qui ont été données par Ultramar et Pétrolière Impériale, la Régie devra ultérieurement se prononcer dans le

cadre de sa décision sur le fond mais, à cette
étape-ci, on considère que cette information peut
être d'une certaine utilité dans le cadre de
l'exercice que l'on fait; donc, l'information peut
avoir une certaine pertinence.

Également, nous sommes d'avis que le dépôt
du courriel en question permettra à l'AQUIP, le cas
échéant, soit de compléter l'information ou de la
rétablir en ce qui a trait aux rabais qu'un
détaillant peut effectivement obtenir à la rampe de
chargement.

Par ailleurs, nous sommes également d'avis
que ce document doit être confidentiel; donc, nous
allons accorder l'ordonnance de confidentialité qui
a été demandée.

En ce qui a trait au contenu des notes
sténographiques, avant la pause lunch, ce que je
vous suggère Maître Lescop c'est que nous puissions
vous faire parvenir les notes sténographiques avant
qu'elles soient rendues publiques afin que vous
puissiez nous identifier les passages que vous
considérez comme étant, les passages qui devraient
être gardés confidentiels et nous n'avons aucune
difficulté à accepter cette demande-là. Donc, avant
de rendre publique les notes sténographiques, nous

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

allons procéder de cette façon-là.
Donc, à partir de maintenant, la présente
audience sera tenue de façon confidentielle donc
elle ne sera pas accessible sur Internet et la
partie officielle des notes sténographiques, à
partir de ce moment-ci, devront être caviardées le
cas échéant.
14 H 12
DÉBUT DE L'AUDIENCE À HUIS-CLOS

14 H 35
REPRISE DE L'AUDIENCE PUBLIQUE
13

LA PRÉSIDENTE :
Maître Ouimet, la parole est à vous.
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMET :

Alors, je vous remercie, Madame la Présidente. Je
vais avoir très peu de questions, en fait, je dois
dire.

INTERROGÉS PAR Me JEAN-FRANÇOIS OUIMET :
Q. [298] Je vais vous référer d'abord à une réponse à
une demande de renseignement de la Régie, demande
de renseignement numéro 2. Demande de renseignement
qui est cotée sous la pièce A-0021, vous me direz
lorsque vous aurez les documents en main. En fait,

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

c'est la question, elle est à la pièce A-0021,
évidemment vous avez répondu dans la pièce que vous
avez cotée AQUIP-0048.

Mme SONIA MARCOTTE :
Je suis désolée, je n'ai pas vraiment les numéros;
donc, si vous pouviez m'indiquer le titre du
document.

[299] Donc, prenez vos réponses aux de
renseignements numéro 2 de la Régie...

Oui.

[300] ... à la pièce déposée le vingt-cinq (25)
janvier deux mille treize (2013), si vous l'avez.

Oui.

[301] Et puis oubliez la question, je vais vous la
reprendre, ça va peut-être être plus facile. Donc,
en fait, la question portait sur un extrait de
votre preuve qui... et je vais vous le lire ici,
l'extrait est le suivant :

Le Comité des affaires économiques de
l'AQUIP estime qu'un réservoir en
fibre de verre à double paroi devrait
demeurer sécuritaire pour une période
variant entre 25 et 30 ans.

Et la Régie vous demandait de préciser si la
période indiquée, à la référence que je viens de

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

vous donner, peut être considérée comme la durée de
vie utile d'un réservoir en fibre de verre à double
paroi. Et à votre réponse à cette question, vous
avez indiqué que :

Les réservoirs en fibre de verre sont
relativement récents. Nous croyons
qu'ils peuvent être sécuritaires pour
une période variant de 25 à 30 ans.
Cependant, lorsque l'installation
dépasse 20 ans, les assureurs imposent
des tests d'étanchéité.

Alors, je voulais savoir si ces tests-là, qui sont
demandés par les assureurs, sont demandés de façon
régulière, est-ce que c'est une obligation que les
assureurs... en fait, je vais d'abord vous demander
si c'est demandé de façon régulière par les
assureurs?

M. LUC HARNOIS :

R. En fait, à ma connaissance, il n'y a pas de règle.
Chaque assureur décide d'accepter un client ou de
ne pas l'accepter, de couvrir son risque ou pas. Ce
qu'on vit actuellement dans le marché c'est que
pour des réservoirs de vingt (20) ans ou plus. Il
est très, très fréquent, peut-être même... c'est
peut-être toujours le cas, là, je n'ai pas de

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

chiffres à l'appui, que les assureurs demandent à chaque année des tests d'étanchéité des réservoirs pour les réservoirs âgés de vingt (20) ans ou plus. Ces tests-là sont très dispendieux, on parle de plusieurs milliers de dollars par test. Les coûts... c'est pour ça que l'amortissement a été mis sur une période de vingt (20) ans, je crois, pour les réservoirs parce que, après cette période-là, les coûts de tests font en sorte qu'il est préférable de changer les réservoirs et d'assumer l'amortissement sur une période de vingt (20) ans que de payer ces tests-là à chaque année.

Bon, évidemment, ce que ça va changer dans vingt (20) ans, on ne le sait pas, c'est difficile à prévoir. Mais pour le moment c'est le cas.

Q. [302] Mais vous dites qu'après vingt (20) ans, les assureurs demandent qu'à chaque année des tests soient effectués sur les réservoirs?

R. À chaque renouvellement de la police d'assurance, oui. À chaque année, oui.

Q. [303] À chaque année. Et vous faisiez référence aux coûts, là, parce que je comprends que vous nous dites plus loin que les coûts sont importants et ça peut même annuler le... l'économie résultant d'un amortissement, qui serait peut-être sur plus long.

R. Exact, oui.

Q. [304] Lorsque vous parlez de coûts importants, vous faisiez référence à plusieurs milliers, pourriez-vous être plus précis?

R. Ça dépend du nombre de réservoirs, ça... bon, il y a un paquet de facteurs. Les entreprises qui font les tests d'étanchéité sont des entreprises, souvent, qui partent des grands centres, Montréal ou Québec, et qui doivent se déplacer là où est le site. Et plus on est loin, ce n'est pas long que la facture peut monter très rapidement à cause des frais de déplacement. On parle, en général, de frais pouvant varier de trois (3) à cinq mille dollars (5 000 \$) par année pour des tests d'étanchéité.

Q. [305] Ça, évidemment, on parle d'un coût qui serait absorbé par un détaillant, qu'importe sa situation, que ce soit zone 1, zone 2, zone 3, ça n'a rien à voir, là, partout au Québec c'est la même règle qui s'applique, à votre connaissance?

R. Ça n'a rien à voir. Peut-être que les coûts pourraient être légèrement plus bas dans la zone 1 à cause des frais de déplacement, là. Mais, en région, on ne trouve pas d'entreprises qui sont capables de faire ces tests-là.

Q. [306] Maintenant la question 6.1. de la même demande de renseignements, la Régie vous questionnait concernant les frais de financement et vous demandait de proposer « un processus structuré d'estimation des charges d'intérêt dans le cadre du financement d'un investissement pétrolier qui permettrait d'arriver à un résultat représentatif de l'expérience pratique des membres du Comité des affaires économiques de l'AQUIP ». Et je vais vous référer à votre réponse, même document que je vous ai... auquel je vous ai référé tantôt, la réponse 6.1. Donc, vous faites référence à une part empruntée de soixante pour cent (60 %); part du propriétaire, quarante pour cent (40 %), ça, ça va. Taux de base à trois pour cent (3 %) et une prime de risque à deux pour cent (2 %). On aimerait savoir, la prime de risque à deux pour cent (2 %), comment vous la justifiez ou la façon que vous avez fixé ou...

14 h 42

R. C'est notre expérience du marché. Le taux de base c'est le taux préférentiel des banques. Les banques ne prêtent pas à trois pour cent (3 %) à un détaillant. Notre expérience est qu'actuellement, fin deux mille douze (2012), début deux mille

treize (2013) les détaillants doivent payer cinq pour cent (5 %) d'intérêt pour un emprunt et notre conclusion est que les banques chargent, en moyenne, taux préférentiel plus deux pour cent (2 %). Donc le taux de base c'est le taux préférentiel des banques.

Q. [307] O.K. Maintenant réponse, demande de renseignements numéro 3, bien en fait ça serait peut-être plus simple si j'allais directement dans votre mémoire. Je vais vous référer à votre mémoire, page 14. Seulement deux éléments où on aimerait avoir des précisions sur les écarts de coûts, quoi que je crois avoir compris pour un de ces éléments-là, qui est le « Flex et boîtier lumineux », on voit que selon les zones vous avez des montants qui sont différents. Donc, j'ai compris du témoignage que vous avez fourni hier, que vous avez présenté hier que ce montant-là est lié à la grandeur de la marquise et c'est ce qui expliquait pourquoi les montants étaient différents, si j'ai bien compris.

R. C'est exact, vous avez très bien compris.

Q. [308] D'accord. Et l'autre point qui nous intriguait, « Pylône au LED et indicateur des prix et enseigne », on voit que selon les zones les prix

sont différents. Pourriez-vous nous indiquer qu'est-ce qui fait en sorte que les prix diffèrent selon les zones pour ce type d'équipement-là.

R. Je n'étais pas présent à toutes les réunions du comité des affaires économiques mais, en général, dans des régions plus éloignées ou dans des stations-service avec des plus petits volumes on va moins investir, on va mettre des enseignes plus petites que dans les stations-services avec des plus gros volumes. Donc, je présume que c'est relié à la grandeur de l'enseigne.

Q. [309] Et est-ce que, à votre connaissance, selon votre expérience, il y a une si grande différence au niveau de cet équipement-là entre la zone 1 et la zone 2 que vous nous proposez?

R. En général oui parce que souvent dans les, ce n'est pas relié à la zone en fait, c'est relié au volume. Le volume de la station-service justifie un investissement ou ne le justifie pas et, souvent, dans les stations à plus haut volume ce n'est pas seulement la grandeur de l'enseigne, souvent c'est le mécanisme d'affichage des prix, on peut mettre un mécanisme d'affichage électronique ou les prix s'affichent tout seul ou on peut mettre un mécanisme, où il n'y a pas de mécanisme automatique

où le détaillant doit aller lui-même glisser les petits panneaux avec les prix, ça, ça fait une grosse différence de prix aussi. Ce n'est pas seulement la grandeur.

Q. [310] Mais la différence de prix qu'on voit en zone 1, zone 2, quinze mille dollars (15 000 \$) versus le onze mille deux cents (11 200 \$) c'est, la différence d'environ quatre mille dollars (4 000 \$) peut être due au fait que...

R. À la grandeur...

Q. [311] Oui.

R. Seulement le système d'affichage de prix automatique coûte plusieurs milliers de dollars; alors ça fait que si on en met un ou pas, ça fait au moins deux trois mille (2 000 \$) ou quatre mille dollars (4 000 \$) de différence. Ensuite, il y a la grandeur de l'enseigne qui compte aussi.

Q. [312] Mais ce que je comprends c'est qu'en zone 2 le fameux pylône ne serait pas équipé de ce système qui permet...

R. Ou zone 1, comme je vous dis.

Q. [313] Oui.

R. Malheureusement, je n'ai pas participé à toutes les réunions, je n'étais pas présent à la réunion où on

a établi le coût des pylônes.

Q. [314] Non, ça va. Un instant s'il-vous-plaît. Alors ça va pour cette question.

Maintenant je vais vous référer à votre mémoire, page 10. Alors à ce tableau-là, Tableau 6, vous présentez les coûts d'exploitation pour les trois zones que vous proposez et je vais me référer plus spécifiquement à la zone 1, la zone AMT où vos coûts d'exploitation, ceux que vous proposez, sont de l'ordre de deux cent quinze mille dollars (215 000 \$) plus ou moins pour un volume moyen estimé de quatre millions quatre cent dix-huit mille neuf cent trente-neuf (4 418 939) litres par année et ce que je comprends c'est que ce type de volume là vous amène à proposer un modèle qui impliquerait des investissements d'un peu moins de cinq cent mille dollars (500 000 \$), quatre cent soixante-dix-neuf mille huit cents dollars (479 800 \$). J'ai bien compris?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [315] Oui. Et à la page 14 de votre mémoire, Tableau 11, encore une fois pour la zone 1 je comprends ici que vous décrivez les équipements que vous considérez avoir besoin pour atteindre le

niveau de quatre point quatre millions (4,4 M) de litres par année et, entre autres, je comprends que vous avez, une station aurait besoin de trois distributrices, deux réservoirs de fibre de verre double parois; donc, je comprends qu'il y a un réservoir de soixante-cinq mille (65 000) litres et un de cinquante mille (50 000) litres, la marquise de vingt-quatre (24) pieds par quatre-vingts (80) pieds, deux caisses de contrôle, etc.

Donc, je comprends qu'avec cet équipement-là la position de l'AQUIP c'est que vous êtes en mesure d'atteindre le chiffre de quatre point quatre millions (4,4 M) de façon efficace.

R. Oui.

Q. [316] Mais est-ce que cet équipement-là pourrait vous permettre d'aller chercher plus de volume par année? Je comprends que c'est votre expérience qui vous amène à nous dire que ce modèle-là peut vous permettre d'obtenir ou de vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de litres. Mais est-ce qu'un modèle comme ça peut en vendre davantage?

M. LUC HARNOIS :

R. Dans des conditions normales de marché, si on sait qu'on va vendre quatre point quatre millions (4,4 M) de litres, ça c'est l'équipement requis.

C'est l'équipement qu'un homme d'affaires avisé va faire. Ça pourrait arriver dans des conditions particulière où la clientèle est répartie plus uniformément dans la journée que la moyenne.

J'ai expliqué qu'il y a des heures de pointe, en général. Ça pourrait arriver dans un cas particulier où... si l'heure de pointe dure vingt-quatre heures sur vingt-quatre, par exemple, avec le même type d'équipement on pourrait vendre plus de volume. Mais de façon générale, au Québec, pour vendre ce volume-là ça prend ces équipements-là.

Q. [317] Mais vous pourriez, avec cet équipement-là, vous pourriez être en mesure de vendre davantage que quatre point quatre (4,4), c'est ce que j'essaie de voir.

J'essaie de voir jusqu'à quel point ce modèle, le modèle que vous nous proposez peut vendre un volume annuel. C'est-à-dire, en fait j'aurais tendance à vous dire : votre modèle, est-ce qu'il serait, est-ce que vous seriez capable de vendre, avec modèle comme celui-là, par exemple cinq millions (5 M) de litres par année?

R. Bon écoutez. Actuellement, la moyenne de vente pour toutes les stations qui sont situées dans la zone 1, nous avons commencé par identifier les zones. On 25

a constaté qu'il était quatre point quatre millions (4,4 M) de litres. S'il était quatre point six millions (4,6 M), l'équipement est peut-être suffisant. Et si l'équipement était suffisant, peut-être par contre il faudrait rajouter des heures de caisse en double.

Il ne faut pas ajouter une pompe ou un distributeur à chaque cent mille (100 000) litres de plus. Il y a des paliers. Nous on estime qu'une distributrice, avec une distributrice dans des conditions normales de marché, on peut vendre un point cinq million (1,5 M) de litres par année.

Si vous, si on posait la question : bien sur ce site-là, on voudrait vendre cinq point cinq millions (5,5 M) de litres par année, moi je mettrais quatre distributrices, je n'en mettrais pas trois. Parce qu'avec trois, j'aurais peur qu'il y ait des files d'attente trop longues, j'aurais peur de perdre des clients.

Q. [318] Là vous dites cinq point cinq (5,5 M), donc à cinq point cinq millions (5,5 M)...

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

Q. [319] Donc jusqu'à cinq point cinq (5,5 M), l'équipement qui est là pourrait faire la « job ». 25

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

Q. [320] Chose certaine, là vous parlez du cinq point cinq (5,5 M). On va prendre un chiffre là, six millions (6 M). Six millions (6 M) de litres, à ce moment-là, un homme d'affaires avisé ne prendrait pas ce modèle-là.

R. Non.

Q. [321] C'est-à-dire ne construirait pas son essencerie avec cet équipement-là.

R. Non. Un homme d'affaires avisé, à six millions (6 M) de litres, mettrait quatre distributrices.

Q. [322] O.K. Parfait. Alors si on prend l'exemple de six millions (6 M), vous dites quatre distributrices. Est-ce qu'il y a d'autres équipements à six millions (6 M) qu'il faudrait « up grader » en bon français?

R. La marquise serait plus grande.

Q. [323] Serait plus grande.

R. Bon, combien, on ne l'a pas analysé. Mais c'est sûr qu'elle serait plus grande. Ça prend... au niveau 25

des équipements, peut-être que ça prendrait des plus grands réservoirs. Il faudrait valider les fréquences de livraison pour s'assurer de ne pas avoir de rupture de stock.

Et les frais d'installation seraient obligatoirement plus élevés. Parce quand il y a plus d'installa... une distributrice de plus, il y a par conséquent plus de béton, plus de tuyauterie, plus de main d'oeuvre. Ça ce sont seulement des exemples là. C'est pas une liste exhaustive.

Q. [324] C'est pas une liste exhaustive, mais si on prenait la liste point par point, est-ce qu'on pourrait juste, juste pour avoir une idée. Parce qu'évidemment...

R. Ça va être une idée là, parce que là.

Q. [325] Oui, oui.

R. Parce que pour vous donner un chiffre, il faudrait se réunir encore avec des experts là. Moi je vous dis que ça prend une distributrice de plus. Au premier point, pompe, donc une distributrice de plus.

Q. [326] Oui.

R. À dix-sept mille huit cents dollars (17 800 \$). Réservoir, point d'interrogation, peut-être, je ne le sais pas. Tuyauterie, c'est directement 25

proportionnel au nombre de distributrices. Donc la tuyauterie augmenterait.

Q. [327] Donc il faudrait ajouter probablement un cinq mille dollars là (5000 \$).

R. Oui. Pompe submersible, ça ne change pas. Parce que ça c'est le... avec le nombre de réservoirs souterrains, ça ne va pas avec les distributrices. À moins qu'il y ait un réservoir de plus. S'il y a un réservoir de plus, là ça va prendre une pompe submersible de plus.

Q. [328] Contrôle d'inventaire électronique, ça, ça ne change pas.

R. Non, ça, ça ne devrait pas changer. La marquise va être évidemment plus grande. Ça va être directement proportionnel au nombre d'îlots.

Q. [329] Donc l'installation vous disiez, ça va être directement...

R. La règle du pouce, c'est que le coût des installations en général est directement proportionnel au coût des équipements.

Q. [330] Donc si j'ajoute un distributeur, ça veut dire quoi, c'est le tiers de plus donc ça seraient les coûts...

R. Probablement, oui.

Q. [331] Les coûts additionnés d'un tiers.

R. Environ, oui.

Q. [332] Environ. Et si je faisais le même exercice avec les charges d'exploitation?

R. Avec les?

Q. [333] Avec les charges. Bien les coûts d'exploitation qu'on retrouve à la page 10. On prend toujours l'exemple de six millions (6 M) de litres là. Parce que je comprends que c'est quand même...

R. Oui. Si on voulait monter à six millions (6 M) de litres.

Q. [334] Oui, oui, c'est ça.

R. Évidemment là, l'amortissement on y arrive avec le coût des installations.

Q. [335] Donc je comprends ça, effectivement. Si on augmente la valeur des investissements, l'amortissement suit. Au niveau des salaires là, il y avait une question de double présence des employés.

R. Ça c'est évident qu'il va y en avoir plus. Ça, ça prendrait l'expertise des gens du comité des affaires économiques qui savent, dans un site où on vend six millions (6 M) de litres, combien ça prend d'heures de double présence. Je ne suis pas en mesure de vous répondre, mais c'est certain que ça

en prend plus que ce qu'il y a dans le modèle à quatre point quatre (4,4 M) de litres.

14 h 54

Q. [336] Vous n'êtes pas capable de nous dire si ça pourrait être une augmentation qui serait proportionnelle, enfin, écoutez, si vous n'êtes pas en mesure de le faire. On va passer les autres, les autres éléments puis...

R. Bien, on pourrait, on pourrait terminer le tableau, on a combien d'heures de double présence.

Q. [337] La zone, la zone 1 on parle de quarante-deux (42) heures il me semble de double présence?

R. Bon, on peut constater, bon, pour passer de deux point neuf (2,9) à quatre point quatre millions (4,4 M) de litres, il faut ajouter douze heures de double présence. Pour ajouter un autre un point cinq millions (1,5 M) de litres, il faut ajouter combien de, d'heures de double présence, on peut présumer que ça va être quelque part entre dix et quinze heures. Mais ça, c'est sous toutes réserves.

Q. [338] sous toutes réserves, parfait. Avantages sociaux évidemment c'est lié au salaire, donc...

R. Directement, oui.

Q. [339] Directement au salaire. Les uniformes je ne pense pas que ça change?

R. C'est directement proportionnel au nombre d'employés les uniformes. Plus il y a d'employés, plus il faut fournir de t-shirts, de pantalons, etc., ça fait que si on ajoute un nombre, ça devrait être directement proportionnel au nombre d'heures payées, parce qu'en général le nombre d'employés. Si on augmente suffisamment le nombre d'heures, il risque, on risque de devoir augmenter le nombre d'employés.

Q. [340] O.K. Non, je comprends, je comprends. Parce que les dix ou quinze heures de plus, ça pourrait être les mêmes employés qui...

R. Ça dépend où est-ce qu'on est rendu au point où il faut en rajouter un, ce n'est pas clair.

Q. [341] O.K. Non, ça va, ça va, je comprends, je comprends votre réserve. Amortissement, on en a parlé tantôt. Taxes relatives à l'usage pétrolier, est-ce que...

R. Bien de toute évidence si on aurait...

Q. [342] Un réservoir?

R. ... une distributrice de plus, ça va prendre un terrain plus grand, donc l'évaluation municipale va être plus élevée, donc, ça va coûter plus cher de taxes.

Q. [343] O.K. Permis.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être...

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

Oui, allez-y.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être une petite précision là-dessus, quand vous dites un terrain plus grand, une distributrice de plus. Les distributrices ne sont pas dos à dos normalement. Est-ce que ça prend un terrain plus grand pour ajouter juste, mettons de passer de trois à quatre?

R. Bien une distributrice c'est, c'est une position pour deux autos, donc il faut rajouter un douze pieds par auto, il faut rajouter au moins vingt-quatre (24) pieds, là.

Q. [344] O.K. Mais...

R. Sur un..., dans un site tel que décrit dans la zone 1, il y a trois distributrices côte à côte, chaque côté de la distributrice on peut stationner deux autos. Donc, on peut stationner six autos de large, dans le modèle décrit pour la zone 1. Si on rajoute une distributrice, il faut stationner huit autos de large qui peuvent faire le plein simultanément.

Q. [345] O.K., o.k.

R. Donc, ça prend plus grand de terrain.

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

Q. [346] Alors, j'étais rendu aux permis.

R. Les permis, tu les connais mieux que moi...

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui, les permis sont reliés plutôt à la capacité des réservoirs. Donc, dépendamment si on change les réservoirs, s'il y a une plus grande capacité, là, ça peut varier, mais c'est lié à la capacité des réservoirs.

Q. [347] Alors, tout dépendant évidemment si on ajoute à six millions (6 M), si l'homme d'affaires décide d'ajouter, d'ajouter un réservoir ou de prévoir des réservoirs plus grands, il y a des réservoirs plus grands que soixante-cinq mille (65 000) litres, probablement, je ne sais pas?

M. LUC HARNOIS :

R. À ma connaissance, il n'y a pas de réservoir plus grand que soixante mille (60 000) litres, donc, si on a besoin d'une capacité supplémentaire, on va devoir rajouter un réservoir supplémentaire, ça va augmenter les coûts pas mal.

Q. [348] O.K. L'électricité et le chauffage, est-ce que ça bougerait de façon significative?

R. Bien ça risque d'être proportionnel à la..., au..., si on a une pompe de plus, il y a plus

d'électricité, plus de ventes, en général c'est assez directement proportionnel au volume.

Q. [349] O.K. Déneigement et entretien paysager, je comprends que c'est...

R. Plus grand de terrain.

Q. [350] ... terrain plus grand, à ce moment-là, il pourrait y avoir des frais, des frais additionnels. Entretien et réparation?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. C'est selon la formule qu'on a déjà présentée, donc, il y a une partie fixe puis une partie variable. Donc, effectivement, la partie variable va augmenter.

Q. [351] Télécommunications et terminal de points de vente?

M. LUC HARNOIS :

R. Ça ce sont des frais mensuels, donc, ça ça ne devrait pas augmenter, on voit d'ailleurs que c'est le même taux pour zone 1 et zone 2.

Q. [352] Fournitures de bureau?

R. Bien fournitures de bureau on évalue ça directement proportionnel au chiffre d'affaires aussi. Donc, on garderait, ça serait le même taux par litre qu'on garderait.

Q. [353] Donc, ça augmenterait proportionnellement

aux...

R. Même chose, oui.

Q. [354] O.K. Frais bancaires?

R. Les frais bancaires aussi. Les frais bancaires sont, sont directement proportionnels en général au

nombre de transactions, au nombre de chèques de paie émis, au nombre de dépôts qui sont faits, donc c'est directement relié au chiffre d'affaires aussi.

Q. [355] D'accord.

R. Donc, le taux unitaire en cent par litre ne devrait pas changer.

Q. [356] Assurances?

R. Bon, assurances, dans ce cas-là, évidemment ça devrait coûter plus cher à cause de la valeur des lieux. Il peut y avoir une économie d'échelle, le taux en cent par litre pourrait diminuer un petit peu, mais le montant va quand même augmenter.

Q. [357] Les honoraires professionnels?

R. Même réponse que pour les assurances.

Q. [358] O.K. La publicité est-ce que...

R. Bon, la publicité, nous on estime qu'il faut toujours investir un dixième de cent par litre peu importe le volume, donc, ça, ça ne change pas.

Q. [359] Par la suite, la catégorie des coûts

influencés par le prix du carburant, cartes de crédit, à ce moment-là, je présume qu'il y aurait probablement une augmentation ici aussi?

R. Et ça serait directement proportionnel au chiffre d'affaires aussi.

Q. [360] O.K.

R. Si on constate, ces frais-là sont plus élevés dans la zone 1 que dans la zone 2, c'est relié en fait principalement au prix de l'essence. Les frais de cartes de crédit sont en pourcentage sur le prix de vente. Donc, quand l'essence coûte plus cher, ça nous coûte plus cher de frais de cartes de crédit. Et dans la zone 1, on est dans l'AMT, il y a plus de taxes, donc, l'essence coûte plus cher, ça coûte plus cher de cartes de crédit.

Q. [361] perte d'inventaire et vol, à ce moment-là c'est...
15 h 00

R. Ça resterait au même taux, zéro point trente et un (0.31). Et la raison pour laquelle c'est plus élevé dans la zone 1 que dans les zones 2 et 3 c'est que notre expérience nous montre que, dans les grands centres, il y a plus de vols qu'en région, là. Les petits villages il y a beaucoup moins de vols que dans les grands centres.

Q. [362] Ensuite, dans la catégorie des coûts omis par la Régie, frais de garantie bancaire, est-ce que ça...

R. Le montant... ici on constate que le frais de garantie bancaire est mille quatre-vingt-trois dollars (1 083 \$) peu importe volume, il resterait à mille quatre-vingt-trois dollars (1 083 \$).

Q. [363] O.K. Donc, ça, ça reste. Frais de financement, évidemment, ça c'est lié à la valeur...

R. On a établi la formule tantôt.

Q. [364] ... de l'investissement.

R. Il faudrait appliquer la même formule.

Q. [365] Et les coûts environnementaux?

R. Les coûts environnementaux, ça c'est les frais annuels d'inspecteurs, là, on appelle ça des vérificateurs agréés, je ne me souviens pas du nom exact, là. Il resterait à six cent quatre-vingt-huit dollars (688 \$), probablement. Si on constate, ils sont plus élevés en région... zones 2 et 3, c'est à cause des distances à parcourir et des frais de déplacement à payer.

Q. [366] Donc, ce montant-là ne serait pas influencé par l'augmentation du volume?

R. Il faudrait que je vérifie. Il pourrait augmenter

légèrement s'il y a une distributrice de plus. Parce que les inspecteurs agréés, parfois, doivent vérifier chaque distributrice. Mais ça serait une augmentation qui ne serait pas significative.

Q. [367] O.K.

R. Je voudrais rerépondre... corriger ma réponse sur la dernière question...

Q. [368] D'accord. Allez-y.

R. ... concernant les coûts environnementaux. En fait, les coûts environnementaux, c'est un coût que nous n'avions pas présenté à la Régie, dans les audiences précédentes, de la même façon que nous venons de le présenter, d'où mon erreur à la réponse. J'ai expliqué hier que lors d'un changement de réservoir ou lors de l'installation de nouveaux réservoirs pour lesquels on a besoin de financement, nous devons faire des analyses de sol.

Les analyses de sol sont exigées par les Banques lors du financement et c'est aussi une bonne pratique lors de changement de réservoir. Et, ce montant-là, c'est un montant de frais d'analyse de sol qu'on répartit sur le nombre d'années, la durée de vie des réservoirs. Donc, le montant annuel, lui ne changerait pas. Ça fait que si le volume augmente, effectivement, il y aurait une

diminution, un cent par litre, mais on resterait à six cent quatre-vingt-huit dollars (688 \$).

Q. [369] Et le montant ne changerait pas?

R. Oui.

Q. [370] D'accord. Donc, je comprends, on a fait un peu le tour, là. Vous nous avez donné un ordre de grandeur, maintenant je voulais savoir si l'AQUIP ne serait pas plus à l'aise, surtout pour la question des équipements, mais également pour la question des coûts, vous dites que, bon, vous... je comprends que le comité n'est peut-être pas disponible aujourd'hui mais, est-ce que vous croyez qu'il serait possible pour vous de refaire un modèle en prenant un montant ou un volume de six millions (6 M) de litres. Un peu l'exercice qu'on a fait mais... pour vous permettre peut-être de répondre de façon plus précise aux questions, là, de vous assurer que les chiffres soient les plus représentatifs de la réalité. Est-ce que l'AQUIP serait prête à prendre l'engagement de refaire un modèle à partir d'un volume qui serait de six millions (6 M) de litres plutôt que de quatre point quatre millions (4.4 M) de litres?

R. Je pense que, si la Régie en fait la demande, l'AQUIP devra se soumettre et faire ce que la Régie

R-3787-2012
19 mars 2013

PANEL - AQUIP
Interrogatoire
- 186 - Me Jean-François Ouimet

demande. 1
Q. [371] Bien, écoutez, moi, je... honnêtement, je le 2
fais en toute équité aussi pour vous, vous vous 3
êtes plié à l'exercice avec moi. Mais, évidemment, 4
je ne voudrais pas que si jamais... si vous avez 5
des éléments que vous avez omis, je ne voudrais pas 6
non plus que la Régie ait en preuve des éléments 7
qui ne sont peut-être pas nécessairement les plus 8
près de la réalité. Donc, écoutez, je vous 9
l'offre... en fait, je vous le demande, si vous 10
êtes disponible pour le faire, bien, je vous 11
demanderais de prendre l'engagement de nous 12
produire un nouveau tableau. 13
R. Bien, en fait, c'est un exercice assez fastidieux. 14
qui a été fait par l'AQUIP, qui a demandé plusieurs 15
séances. Avant de prendre cet engagement-là, je 16
pense que j'aimerais mieux laisser la parole à la 17
P.D.G. 18
Q. [372] Ah! D'accord. 19
Mme SONIA MARCOTTE : 20
R. Évidemment, il faut réunir le Comité des affaires 21
économiques, je ne connais pas leur disponibilité, 22
donc je ne sais pas dans quelle période de temps je 23
vais pouvoir faire ça. Aussi, ces coûts-là ont été 24
discutés sur plusieurs réunions, ça ne s'est pas 25

R-3787-2012
19 mars 2013

PANEL - AQUIP
Interrogatoire
- 187 - Me Jean-François Ouimet

fait seulement que sur une réunion. Parce que 1
souvent on regarde, les gens vont voir... bon, 2
pensent un peu, on revient, on... c'est des 3
discussions mais ce sont des discussions à longue 4
échéance, là, on ne peut pas faire ça en une seule 5
réunion, probablement. Parce qu'il faut aller 6
vérifier des... des données et tout ça. 7
Donc, oui, c'est faisable mais la période 8
de temps, là, que ça va nous prendre pour le 9
faire... parce que ça dépend aussi de la 10
disponibilité de mes membres, là. Il y en a un, par 11
contre, très, très important qui est présentement 12
en voyage, par exemple, donc je ne peux pas faire 13
ça tout de suite, là, parce que j'ai... Mais ça va 14
dépendre, oui, on peut s'engager mais ça va nous 15
prendre un laps de temps pour le faire. 16
LA PRÉSIDENTE : 17
Q. [373] Ça pourrait prendre quel laps de temps, 18
environ? 19
R. Au moins un mois, là. Le temps d'être capable de 20
réunion tout le monde. Parce que, vous savez, même 21
cet été on a tenté de réunir des gens puis ça n'a 22
pas été facile, donc... c'est toujours tributaire à 23
la disponibilité des gens puis ça va nous prendre 24
probablement plus qu'une réunion. Donc, je dois 25

R-3787-2012
19 mars 2013

PANEL - AQUIP
Interrogatoire
- 188 - Me Jean-François Ouimet

réunir des gens sur au moins deux réunions, ça 1
c'est sûr, sûr, sûr. Mais je ne sais pas, là, ce 2
n'est pas tout le temps facile, vous avez quand 3
même vu les gens qui sont sur le comité, c'est des 4
gens très occupés, il faut que je sois capable de 5
les réunir. 6
Q. [374] O.K. Je pense qu'il pourrait ne pas y avoir 7
de difficulté avec ce délai-là. 8
M. RENÉ BLOUIN : 9
R. Madame la Présidente, la dernière fois ça nous a 10
pris plusieurs mois. Là on dit, un mois, mais peut- 11
être... 12
Q. [375] Oui, mais on s'entend, là, qu'on ne vous 13
demande pas de refaire un exercice à la base. Il y 14
a déjà un travail qui a été fait, donc c'est juste 15
de voir quels sont les coûts qui devraient être 16
modifiés considérant un volume supplémentaire, là. 17
Bien, vous mettez tous les bémols qu'il sera 18
nécessaire de mettre, le cas échéant, mais... 19
R. Écoutez, on peut s'engager... 20
Q. [376] On apprécierait. 21
15 h 08 22
R. Je pense qu'on peut honnêtement s'engager à faire 23
le maximum le plus rapidement possible, entre un 24
mois, puis on va essayer de ne pas allonger ça 25

R-3787-2012
19 mars 2013

PANEL - AQUIP
Interrogatoire
- 189 - Me Jean-François Ouimet

trop, puis on va les talonner mais des fois c'est 1
difficile de les réunir, c'est difficile de... 2
quand on a préparé ce mémoire-là, ça a pris des 3
mois et des mois et des mois, tu sais, parce que 4
c'est dur de les réunir tous et puis, bien on peut 5
faire, on va faire le maximum. 6
LA PRÉSIDENTE : 7
O.K. Alors on va, donc... 8
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE : 9
En fait l'engagement serait de fournir les coûts 10
d'exploitation pour une station efficace d'un 11
volume annuel de six millions (6 M) de litres. Et 12
on comprend évidemment que les coûts d'exploitation 13
seraient révisés. Et également les équipements, 14
évidemment ça va ensemble là donc. Je m'attendrais 15
à avoir le tableau 6, les éléments qu'on retrouve 16
au tableau 6 et également l'équipement que l'on 17
retrouve au tableau 11. 18
19
ENG-1 Fournir les coûts d'exploitation sans 20
l'inflation pour une station efficace d'un 21
volume annuel de 6 M de litres et contenant 22
les éléments du tableau 6 et du tableau 11 23
pour l'équipement. 24
25

M. RENÉ BLOUIN :
Si on fait un échange de bons procédés en contrepartie, est-ce que la Régie peut s'engager à ne pas exclure de coûts?
LA PRÉSIDENTE :
Impossible.
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :
Effectivement on me souffle, il y a la question également de l'inflation. Je comprends que dans vos propositions, vous incluez l'inflation. Donc on aimerait avoir un tableau sans l'inflation, aux fins de notre exercice, si c'est possible s'il vous plaît.
Mme SONIA MARCOTTE :
Oui.
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :
Sans considérer l'inflation évidemment. Vous pourrez préciser que si vous voulez faire une colonne à côté avec inflation. Mais on aimerait avoir une colonne sans inflation.
Mme SONIA MARCOTTE :
D'accord.
Me MARC TURGEON :
Aussi peut-être une petite distinction, Marc Turgeon pour la Régie. Monsieur Harnois vous aviez

parlé que si on veut passer de quatre point quatre (4,4) à six (6), la question des réservoirs, est-ce que c'est possible de vous questionner si la capa... savoir si on doit avoir un nouveau réservoir versus la fréquence des livraisons, puis...
M. LUC HARNOIS :
C'est l'exercice qui va être fait quand on va faire le modèle pour six millions (6 M) de litres. En fait, pour que les inventaires dans les réservoirs soient suffisants pour s'assurer qu'il n'y ait pas de rupture de stock. Si les réservoirs sont tellement petits qu'on doit livrer à tous les jours, c'est trop dangereux d'avoir une rupture de stock. Donc ça prend un inventaire qui dure suffisamment longtemps là.
Me MARC TURGEON :
Donc ça va être, vous aviez déjà distingué ça, parfait. Merci.
LA PRÉSIDENTE :
Excellent. Donc on peut, pour le moment, mettre la date de dépôt pour cet engagement au dix-neuf (19) avril. Si jamais il y a des difficultés...
Mme SONIA MARCOTTE :
En entendant la date, on trouve quand même que

c'est serré. Oui. Parce que déjà je le sais que pour les deux prochaines semaines je ne serai pas capable d'en réunir, ça c'est sûr et certain.
M. RENÉ BLOUIN :
Si vous mettez le premier (1er) mai, on serait peut-être déjà un peu plus à l'aise là. Non, mais en tout cas, autour du premier (1er) mai. Puis après ça, bien on verra si on a à vous demander un délai additionnel.
LA PRÉSIDENTE :
O.K.
M. RENÉ BLOUIN :
Soyez assurée qu'on va vraiment faire le maximum.
Mme SONIA MARCOTTE :
Si on réussit à le faire avant, on va le faire avant.
Me RENÉ BLOUIN :
On va le faire avant si on peut.
Mme SONIA MARCOTTE :
Mais dans les deux prochaines semaines, ça va être déjà difficile, puis je ne serai pas capable de réunir.
LA PRÉSIDENTE :
Donc dans la première semaine de mai.

Mme RENÉ BLOUIN :
Excellent. On va essayer.
Mme SONIA MARCOTTE :
Oui.
LA PRÉSIDENTE :
On s'attend au dépôt de cet engagement-là. À ce moment-là, on va donner l'opportunité à Costco de faire des commentaires, le cas échéant, sur ce document-là. Ça se fera par écrit pour compléter la preuve qui sera déposée.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Merci.
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :
Alors ça complète pour cette question-là, mais j'aimerais peut-être revenir à un point que j'ai abordé tantôt avec monsieur Harnois. Et je ne veux pas avoir l'air d'en faire une obsession, un pylône LED là, mais je voulais juste m'assurer... voir avec vous là, à votre connaissance du marché, est-ce que dans la zone 2, à votre connaissance il existe des pylônes qui permettent ou des équipements là qui permettent de changer les prix à distance. Est-ce que c'est le type d'équipement qu'on retrouve uniquement en zone 1 ou si on peut retrouver ce type d'équipement-là ailleurs aussi? Donc entre

autres en zone 2. 1
M. LUC HARNOIS : 2
On en retrouve en zone 2. Je voudrais suggérer, 3
est-ce que je pourrais suggérer de prendre 4
l'engagement de consulter mes collègues du comité 5
des affaires économiques pour savoir exactement en 6
détail comment ils en sont venus à ces coûts-là. 7
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE : 8
Ce serait très apprécié. 9
M. LUC HARNOIS : 10
Merci. 11
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE : 12
Donc l'engagement numéro 2 serait de, comment je 13
pourrais dire, de préciser, de préciser comment le 14
comité est arrivé aux chiffres qu'on a au tableau 15
11 concernant les pylônes au LED et indicateurs des 16
prix enseignes. Donc expliquer, pour la zone 1, le 17
quinze mille dollars (15 000 \$), la zone 2, le onze 18
mille deux cents (11 200 \$) et la zone 3, le neuf 19
mille cinq cents (9 500 \$). 20
21
ENG-2 : Préciser comment le comité est arrivé aux 22
chiffres du tableau 11 concernant les 23
pylônes au LED et indicateurs des prix 24
enseignes. 25

M. LUC HARNOIS : 1
Exact. Pas de problème. 2
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE : 3
Je vous remercie. 4
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE : 5
Q. [377] Merci, Maître Ouimet. La formation va avoir 6
quelques questions. Concernant le volume moyen que 7
vous avez identifié, je suis à la page 8 de votre 8
mémoire. On comprend que pour chacune des zones, 9
vous avez considéré le nombre total d'essenceries, 10
peu importe leurs caractéristiques et vous avez 11
divisé par le volume total. 12
Mme SONIA MARCOTTE : 13
Oui. 14
15 h 13 15
Q. [378] On a fait un petit exercice et je voudrais 16
juste vous communiquer les résultats de cet 17
exercice-là. Si on prend, pour la zone 1, parmi les 18
huit cent cinquante et un (851) qui sont identifiés 19
dans votre mémoire, on en a identifié cinq cent 20
cinquante-trois (553) qui correspondent finalement 21
au modèle que vous avez identifié, c'est-à-dire des 22
essenceries libre-service avec dépanneur. 23
Si on prend le volume moyen de ces cinq 24
cent cinquante-trois (553) essenceries qui 25

correspondent en fait au modèle, on arrive à un 1
volume moyen de quatre virgule neuf millions 2
(4,9 M). Est-ce que c'est un chiffre qui vous 3
apparaît logique ou? 4
M. LUC HARNOIS : 5
R. On n'avait pas regardé les chiffres sous cet angle 6
là mais il est possible que ça soit logique. Peut- 7
être que parmi ceux qui sont en bas de la moyenne, 8
parce qu'il y en a nécessairement qui sont en bas 9
de la moyenne, ce sont peut-être plus des stations- 10
service genre garage avec mécanique ou gaz bar. On 11
n'a pas fait cette analyse-là mais je pense que les 12
chiffres parlent d'eux-mêmes. Vous avez sûrement 13
raison en disant que les stations, cette catégorie- 14
là pompe plus, on n'a pas de raisons de remettre en 15
doute les chiffres que vous avez mentionnés. 16
Q. [379] O.K. Vous avez précisé dans votre témoignage, 17
Monsieur Harnois, que bon, le fait d'avoir un 18
modèle comme celui que vous avez identifié ne 19
permet pas nécessairement d'avoir un plus grand 20
achalandage mais permet une réduction de coûts 21
considérant le partage qui est fait entre les coûts 22
du dépanneur et les coûts pour les opérations là 23
pour le détaillant en essence. Mais, puis peut-être 24
que vous me corrigerez mais est-ce qu'il n'y a pas 25

nécessairement, ou si ce type de modèle-là est 1
peut-être un modèle d'essencerie qui attire aussi 2
un plus grand nombre de clients? 3
R. En fait, ma perception du marché, les clients sont 4
attirés par les postes d'essence qui correspondent 5
à leurs besoins, leurs attentes. Je pense que c'est 6
vrai que les consommateurs préfèrent plus souvent 7
un dépanneur avec toute la gamme de produits dont 8
ils ont besoin plutôt qu'un garage avec mécanique 9
qu'ils n'ont pas besoin d'aller souvent. Et c'est 10
probablement ce qui explique le chiffre que vous 11
avez constaté, que la moyenne des dépanneurs avec 12
essence est supérieure à la moyenne générale. 13
Q. [380] Dans l'exercice que l'on va devoir faire au 14
terme de cette audience et au terme du dépôt de la 15
dernière preuve, c'est de déterminer le coût 16
d'exploitation d'un détaillant efficace, le fait de 17
prendre, puis le volume est un élément, ce n'est 18
pas le seul, on est tout à fait conscient de ça, 19
mais le fait de prendre un volume moyen dans une 20
zone qui est quand même assez importante, dans 21
laquelle on retrouve une grande variété de modèles 22
d'essenceries, est-ce que l'on ne tire pas par le 23
bas le modèle efficace, tu sais, est-ce qu'on ne 24
réduit pas, finalement, un peu l'efficacité maximum 25

à laquelle on peut en arriver, en prenant simplement le volume moyen de cette zone-là?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Mais quand on regarde le volume, c'est parce que, oui, on l'a fait le volume moyen. Évidemment, il y en a qui sont au-dessus et il y en a d'autres qui sont en-dessous sauf que juste regarder le volume puis dire parce qu'on a un volume plus bas on est moins efficace, ça ne veut pas dire nécessairement parce qu'on peut, comme j'expliquais, selon l'installation il y en a qui ont probablement surestimé, même s'ils ont un gros volume, il se peut qu'ils aient surestimé quand même leur installation.

Donc ça, on ne le sait pas. On n'a pas pu évaluer ça, donc on a voulu rester sur un chiffre objectif qui était la moyenne parce que sinon, pour nous, ça aurait été un peu arbitraire. Et on n'avait pas non plus tous les chiffres là, on avait vraiment les chiffres pour le volume moyen total mais on ne peut pas se baser seulement que sur le volume, dire c'est un gros volume donc c'est efficace.

Donc c'est pour ça que, parce que ça ne veut pas dire que c'est efficace parce que c'est un

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

gros volume. Si c'était un gaz bar ça pourrait être un gros volume, mais un gaz bar ne peut pas partager les coûts, en bout de ligne il est peut-être moins efficace.

Puis dépendant aussi de toute l'installation, donc on n'avait pas tous ces éléments-là donc on a voulu faire tout simplement un exercice le plus objectif possible.

Q. [381] O.K. Est-ce que selon votre expérience vous avez été témoin de guerres de prix déloyales dans les régions éloignées du Québec? Admettons si on regarde dans la zone 3 que vous avez identifiée. Est-ce que c'est déjà arrivé qu'une guerre de prix se...

R. Il y a déjà eu des guerres de prix dans la zone 3 mais peut-être qu'elles étaient sur de moins longues durées donc, oui, moi, ça arrive qu'il y a des détaillants qui m'appellent puis qui disent « Bien, ça n'a pas d'allure, vérifiez ça. » mais quand ça ne perdure pas bien c'est sûr qu'on ne déclenche pas tout le processus parce que c'est quand même assez long et fastidieux là donc évidemment, mais oui, il y en a eu des guerres de prix, des poches, disons, de guerres de prix, oui il y en a eu. Je ne pourrais pas vous dire où et

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

quand nécessairement mais je sais qu'il y en a parce que c'est déjà arrivé que des détaillants m'ont appelé à cet égard-là pour dire « Bien... » mais souvent, après, ça se résorbe après un certain temps.

Q. [382] O.K. Mais il n'y a jamais eu de guerres de prix suffisamment problématiques pour...?

R. On n'a jamais fait de demandes d'inclusion ou d'étude jusqu'à ce point-là. Non, ce n'est pas arrivé. Mais il y en arrive, il y en arrive encore et il y en arrivera toujours des guerres de prix mais c'est quand ça se prolonge... On ne sait pas si ça va se prolonger ou pas donc, oui, on est à l'affût si ça se prolonge c'est là qu'on va décider de regarder la situation davantage. Si ça ne se prolonge pas, bon, si ça se replace tout seul, si on veut.

Q. [383] Est-ce qu'à l'époque lorsque le gouvernement a décidé de mettre en place toutes ces mesures de protection en ce qui a trait à ce marché-là, les guerres de prix qui avaient été identifiées comme étant vraiment problématiques étaient surtout des guerres de prix dans la grande région métropolitaine où bon il y avait...

15 h 19

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Je vais laisser parler mes collègues, parce que je n'étais pas là à l'époque.

M. LUC HARNOIS :

R. Effectivement, étaient dans les grandes régions métropolitaines et les guerres de prix déloyales en fait sont, dans mon expérience à moi, sont, je ne dirais pas drivées ou occasionnées, mais alimentées par des joueurs dans le marché qui volontairement vendent en bas du prix coûtant. Et ça ça prend des joueurs assez riches pour faire ça, ça ne prend pas nécessairement des joueurs efficaces. Un joueur efficace va vendre moins cher que son voisin, ça lui coûte moins cher opérer. Un joueur riche va vendre à perte pour faire sortir. Donc, c'est des joueurs riches qui dans les grands centres ont vendu pendant un bon bout en bas de leur prix coûtant et beaucoup en bas de leur prix coûtant. Effectivement, la probabilité et la présence de ces joueurs riches là prêts à perdre de l'argent sont moins présents en régions, évidemment donc la probabilité que cette guerre de prix là arrive en régions est moins élevée, mais elle n'est pas inexistante. Ça pourrait quand même arriver en région parce qu'il existe en région des joueurs qui

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

pourraient avoir intérêt à perdre de l'argent pendant un bout de temps pour épurer les marchés comme c'est arrivé dans d'autres provinces.

Q. [384] J'ai une dernière petite question. Concernant les salaires et le nombre de transactions là par jour que vous avez identifié à partir duquel il est opportun d'avoir une deuxième personne de présente. Vous avez dit que vous n'avez pas nécessairement fait de statistiques depuis que le paiement à la pompe est plus populaire. J'aimerais avoir peut-être une petite précision par rapport à ça, le cinquante (50) à soixante (60) transactions par jour, cette évaluation date de quand et est-ce qu'elle mériterait d'être ajustée en fonction de la réalité d'aujourd'hui ou si...

R. En fait c'est cinquante (50) à soixante (60) transactions par heure, je vais vous corriger, vous avez dit cinquante (50) à soixante (60) par jour. Et en fait nos prévisions d'heures de double présence ne sont pas faites sur un calcul, on a tant de transactions, on divise par transaction par heure. Elles sont faites sur notre expérience de gestion, parce qu'on est aussi détaillant et plusieurs membres du comité des affaires économiques sont détaillants.

transactions, il y en a combien qui sont effectuées à la pompe directement?

R. Je pense que ce matin on a mentionné dix pour cent (10 %), mais il faudrait retrouver les chiffres-là. Mais dix pour cent (10 %) c'est un chiffre réel, plausible.

Q. [386] O.K.
Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
C'est la réponse 18 de vos réponses à nos demandes, je pense.

R. L'estimé est de dix à quinze pour cent (10-15 %) d'estimé.

LA PRÉSIDENTE :

Q. [387] Puis est-ce que vous pensez que dans l'avenir ce pourcentage-là risque d'aller en augmentant ou...

R. Bon, c'est difficile à prévoir ça dépend de l'évolution du marché. Ma perception personnelle c'est que ça risque d'augmenter, mais très lentement. Il y a une réticence de la part de la clientèle à utiliser ce mode de paiement là. Un des facteurs c'est qu'un client qui fait un paiement à la pompe, il y a une pré-autorisation qui se fait sur la carte de crédit de cent (100) ou cent cinquante dollars (150 \$), alors que s'il paie à

De notre expérience, quand on gère un poste de quatre point cinq millions (4,5 M) de litres, notre expérience nous dicte que nous devons avoir un certain nombre d'heures de double présence. Évidemment, on a des gestionnaires sur place, puis ils nous disent bon bien on a un line up, on veut rajouter, parce que nos gestionnaires ont des budgets d'heures, nos gestionnaires voudraient étirer le budget d'heures parce que c'est plus facile, nous on veut les raccourcir pour réduire nos coûts.

Et souvent pour valider les demandes de nos gestionnaires, on va consulter les transactions à l'heure. Mais ce n'est pas une mesure à toute épreuve, parce que les cibles de clientèle varient, etc. Donc, la détermination du nombre d'heures de double présence n'est pas basée sur un calcul scientifique, elle est basée sur notre expérience qu'actuellement pour une station de quatre point cinq millions (4,5 M) de litres c'est le nombre d'heures de double présence que ça prend.

Q. [385] O.K. Je crois avoir noté que soixante-quinze pour cent (75 %) des transactions sont effectuées soit par cartes de crédit ou par cartes de débit. Parmi ces soixante-quinze pour cent (75 %) de

l'intérieur il y a seulement le montant exact qui est pris. Ça c'est un des irritants importants pour les clients qui utilisent le paiement à la pompe. Il y en a d'autres qui n'ont pas confiance à la technologie.

Donc, on le constate quand on impose le paiement obligatoire à la pompe dans certains de nos sites, on a une certaine fuite d'une partie de la clientèle qui s'en va chez les concurrents. Donc, c'est un dosage à faire, il faut y aller doucement, mais je prévois que ça va augmenter, mais très lentement.

Q. [388] Parfait. Cela termine mes questions. On vous remercie pour votre témoignage.

R. Merci.

Q. [389] C'est vraiment très apprécié. Malheureusement, dans le cadre de ce genre de dossier là, on n'a pas nécessairement accès à toute la preuve que l'on souhaiterait avoir pour faire l'exercice que l'on doit faire à tous les trois ans. Alors, c'est grandement apprécié tout le travail que vous avez fait.

Donc, cela termine la preuve de l'AQUIP en partie. Maître Lescop, est-ce que vous avez un ré-interrogatoire à faire auprès de vos témoins?

Alors, on s'entend que le délibéré ne pourra pas
débuter avant le dépôt des réponses à l'engagement
numéro 1 et numéro 2. Donc, et on va accorder un
délai à Costco pour faire des derniers
commentaires.

Est-ce que vous aimeriez qu'on prenne une
pause avant le début des plaidoiries?

15 h 25

Me RAPHAËL LESCOP :

Donc, oui, j'aimerais avoir une courte pause, peut-
être de cinq à dix minutes avant de débiter les
plaidoiries, j'en aurais pour trente (30) minutes
au maximum.

LA PRÉSIDENTE :

- O.K. - Excellent. Donc, de retour...

Me RAPHAËL LESCOP :

Et par contre, donc, je vais commencer, c'est moi
qui vais commencer.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me RAPHAËL LESCOP :

Par contre, j'aimerais donc, parce que Costco a
aussi clos sa preuve même si elle n'en a pas faite,
j'aimerais avant de débiter la plaidoirie, avoir la
production de l'affidavit de Costco au soutien de

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

son mémoire, là, parce qu'avant d'accorder
quelconque crédibilité à ce qui nous a été produit,
j'aimerais avoir une signature et un nom au soutien
du mémoire de Costco. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Oui, justement.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

À cet égard, je vais communiquer avec notre bureau,
mais l'affidavit est censé être déposé
électroniquement cet après-midi. Donc, il y aura un
affidavit, sensiblement le même court affidavit qui
a été déposé par l'AQUIP, simplement disant que
c'est à sa connaissance vraie et crédible les faits
allégués. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci, Maître Richter.

Me RAPHAËL LESCOP :

Est-ce que ça serait possible de faire la
vérification dans le cinq à dix minutes si
effectivement...

LA PRÉSIDENTE :

Oui, on va vérifier.

Me RAPHAËL LESCOP :

... si cet affidavit a été produit parce que j'y
tiendrais avant de commencer ma plaidoirie.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Je ne sais pas qu'est-ce que ça fait comme
différence, l'affidavit va être déposé, on va
vérifier. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

On va faire la vérification, mais ça ne changerait
rien, parce que c'est un affidavit de deux lignes
qui dit que tout est vrai. Alors...

LA PRÉSIDENTE :

Alors, on revient à quinze heures trente-cinq
(15 h 35). Ah, excusez, vous êtes libérés. Merci.
Merci encore une fois.

15

FIN DE L'AUDIENCE PUBLIQUE

15 H 26

19

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19

SERMENT D'OFFICE:

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
certifie sous mon serment d'office, que les pages
qui précèdent sont et contiennent la transcription
exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
moyen du sténomasque, le tout conformément à la
Loi.

8

ET J'AI SIGNE:

10


Sténographe officiel. 200569-7

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12

No : R-3852-2013

RÉGIE DE L'ÉNERGIE
PROVINCE DE QUÉBEC

COSTCO WHOLESALE CANADA LTD.

Demanderesse

**ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
INDEPENDANTS DU PÉTROLE (AQUIP)**

**ASSOCIATION CANADIENNE DES
CARBURANTS (ACC) (anciennement Institut
canadien des produits pétroliers)**

PÉTROLIÈRE IMPÉRIALE

SUNCOR ÉNERGIE (Suncor)

ULTRAMAR LTÉE (Ultramar)

VILLE DE SAINT-JÉRÔME

Intéressées

PIÈCE CWC-R6

ORIGINAL

Me Christopher Richter
Me Chanelle Charron-Watson
Dossier no : 3949-13

Woods s.e.n.c.r.l./LLP
Avocats / Barristers & Solicitors
2000, av. McGill College, bureau 1700
Montréal (Québec) H3A 3H3
T 514 982-4545 F 514-284-2046
Code **BW 0208**

