

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

No : R-3787-2012

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

(Article 59 de la Loi sur la Régie de l'énergie (L.R.Q., c. R-6.01))

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3787-2012
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 19 MARS 2013
Pièces n°: NON

COTÉE

COSTCO WHOLESALE CANADA LTD. et al
Intervenants

ARGUMENTATION ÉCRITE DE COSTCO WHOLESALE CANADA LTD.

I. CONTEXTE LÉGISLATIF

1. Le but de la présente audition est de fixer le montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel qui sont nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace.
 - o *Loi sur la Régie de l'énergie*, L.R.Q., c. 6.01, art. 59, 1^{er} al., par. 1, et 2^o al.
2. D'entrée de jeu, Costco déplore que le processus actuel devant la Régie se fasse en l'absence de tous groupes de consommateurs. La Régie devrait s'interroger sur les motifs de ce désintéressement des seules personnes dont l'intérêt est directement au cœur de la Loi.
3. En effet, à l'exception de Costco, les seuls intervenants impliqués sont ceux dont une partie importante de leurs intérêts est reliée au secteur de distribution, lequel n'accorde pas une place centrale aux intérêts des consommateurs dans les décisions d'affaires. L'absence des consommateurs met en doute la légitimité du processus et la capacité de la Régie d'arriver au bon résultat.
4. Toutefois, Costco reconnaît l'obligation légale actuelle de la Régie de procéder à la fixation des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant et suggère donc que soit révisé le modèle du détaillant « efficace » adopté il y a plus de douze (12) ans de manière à favoriser véritablement les intérêts des consommateurs.

5. Le seul et unique objectif devant sous-tendre le processus de la Régie est d'assurer la protection des consommateurs, conformément au troisième alinéa de l'article 59 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (« **LRE** »), tel que l'a reconnu la Régie dans ses décisions antérieures.
 - *D-99-133, p. 15; D-2001-166, p. 25-32; D-2002-80, p. 17-19; D-2003-126, p. 24, D-2006-112, p. 4.*
 - *Loi sur la Régie de l'énergie, L.R.Q., c. 6.01, art. 59, 3e al.*
6. Aux fins de la détermination dudit montant, seule l'essencerie modèle jugée efficace doit être considérée. Les coûts d'exploitation à des fins fiscales, comptables ou à quelques autres fins que celles visées à l'article 67 de la *Loi sur les produits et équipements pétroliers* (« **LPEP** ») doivent être exclus.
 - *Loi sur les produits et équipements pétroliers, L.R.Q., c. P-29.1, art. 67.*
 - *D-99-133, pp. 5, 38 et 43.*
7. Le seul et unique motif sous-tendant la fixation des coûts d'exploitation est l'empêchement des pratiques de commerce abusives par l'application de la présomption créée par la *Loi sur les produits et équipements pétroliers*, et non pas d'inhiber la sortie du marché de détaillants en essence inefficaces ou ne pouvant pas composer avec une saine concurrence, essentielle à la bonne santé du marché québécois.
 - *Loi sur les produits et équipements pétroliers, L.R.Q., c. P-29.1, art. 67.*
8. La Régie doit exercer avec circonspection son pouvoir de fixer un montant au titre des coûts d'exploitation puisque le montant qu'elle détermine influencera inévitablement le seuil des prix de tout intervenant au marché, et ce, malgré les efficacités propres à chacun. De plus, toute surévaluation du montant fixé au titre des coûts d'exploitation résultera forcément en un préjudice aux consommateurs qui seront systématiquement appelés à payer plus cher pour leur essence.
9. Bien que la Régie ait traditionnellement refusé d'adopter un modèle basé sur des bas prix à court terme, en ce que cette façon de faire pourrait occasionner la sortie de joueurs efficaces et nuire aux consommateurs à long terme, elle ne peut mettre de côté un modèle basé entièrement sur l'offre de bas prix aux consommateurs dans une perspective à long terme. En effet, il est tout à fait improductif et contraire aux intérêts des consommateurs que la fixation des coûts d'exploitation entraîne des effets prohibitifs ou dissuasifs face aux joueurs les plus efficaces qui aménagent leur structure d'entreprise et leurs installations de façon à offrir des bas prix à long terme aux consommateurs.
10. Après avoir fixé le montant au titre des coûts d'exploitation à 3¢ par litre une première fois dans sa décision D-99-133, la Régie a depuis systématiquement reconduit cette conclusion par ses décisions D-2003-126, D-2006-112 et D-2010-875

sans jamais réviser en profondeur la situation du marché, les questions reliées au volume ou le modèle d'essencerie efficace.

11. Costco soutient qu'il est non seulement opportun mais essentiel que la Régie réviser son modèle d'essencerie efficace adopté il y a de cela plus de douze (12) ans ainsi que le montant par litre au titre des coûts d'exploitation de façon à reconnaître et prendre en considération les changements intervenus dans le marché depuis.
12. Costco soumet que la Régie devrait adopter l'essencerie modèle de haut débit et bas prix, aménagé pour accueillir le fort achalandage généré par son jumelage avec un commerce accessoire (tel un magasin à grande surface, lave-auto ou service de restauration), un volume annuel de 10,5 millions de litres. Cette essencerie modèle est capable d'opérer moyennant des coûts d'exploitation d'approximativement 0,4¢/l après déduction des rabais disponibles aux détaillants sur le coût d'achat de l'essence vendue.
13. Ce modèle exploite de façon efficace les investissements et équipements du détaillant au meilleur avantage du consommateur.
14. Ce modèle pourrait être implanté dans toutes les régions urbaines (RMR et AR) au Québec de 50 000 habitants ou plus, et assurerait une concurrence saine entre détaillants d'essence dans ces régions.

II. CONTEXTE PROCÉDURAL

15. La décision D-2010-050 a fait suite à une rencontre préparatoire tenue le 2 avril 2010 et a eu pour objet de statuer sur les demandes d'intervention ainsi que de cerner le cadre de l'audience à être menée aux fins de la fixation du montant au titre des coûts d'exploitation et de fixer l'échéancier.
16. Tenant compte des commentaires formulés par les intervenants et du fait que le montant de trois (3) cents par litre a été fixé il y a treize (13) ans, la Régie a jugé opportun de réévaluer ce montant et a invité les intervenants à faire une preuve sur les éléments suivants :
 - 1) Modèle de référence à retenir (modèle commercial et volume annuel de ventes);
 - 2) Éléments des coûts d'exploitation (composantes et valeurs); et
 - 3) Opportunité de déterminer des zones.
 - o D-2010-050, pp 14-15.
17. Ainsi, la Régie a décidé de ne pas traiter de l'opportunité d'inclure le montant pour l'ensemble du Québec dans la présente audience.
18. Maintenant que la Régie a reconnu l'opportunité de procéder à ladite réévaluation des points ci-haut mentionnés, il importe qu'elle étudie attentivement et prenne acte

des changements de situation importants qui sont survenus dans le marché depuis la première audience tenue devant elle, il y a plus de douze (12) ans, et revoit sa détermination du montant fixé au titre des coûts d'exploitation en conséquence.

19. En effet, affirmer qu'une réévaluation est nécessaire est une chose, encore faut-il y procéder judicieusement, et ce, de façon exhaustive, afin de s'assurer que les québécois puissent bénéficier de services rendus par des détaillants efficaces et ne soient pas appelés à subventionner des essenceries inefficaces.
20. Cette réévaluation requiert de la Régie une proactivité, par ailleurs essentielle à la promotion de l'innovation et du développement des essenceries québécoises.
21. À titre d'exemple de changements du marché depuis la décision D-1999-093, la notion de « faire le commerce de façon efficace » a beaucoup évolué, et de nouveaux joueurs sont entrés dans l'arène.
22. À cet égard, Costco souligne notamment :
 - 1) Que le modèle de référence doit être revu en fonction de la tendance lourde à la multiplication des essenceries exploitées à haut volume/bas prix, qui sont caractérisées par l'aménagement des stations pour maximiser le nombre de consommateurs servis, et par le jumelage ou triplage avec d'autres commerces pour augmenter l'achalandage;
 - 2) Qu'il y a eu augmentation importante des volumes vendus par les « essenceries efficaces »;
 - 3) Que les coûts d'exploitation considérés doivent être réajustés à la baisse en fonction du nouveau modèle d'essencerie efficace et en fonction de l'augmentation des volumes;
 - 4) Que les rabais disponibles aux détaillants sont une importante source d'économies pour les essenceries qui doivent être prises en compte dans le calcul des coûts d'exploitation.
23. Bien que l'AQUIP soit également d'avis qu'il est temps d'effectuer une réévaluation de l'ensemble des coûts et d'arrêter le décalage qui se creuse d'année en année entre la réalité des coûts assumés par les détaillants et les coûts fixés par la Régie, ses conclusions à l'égard du modèle de référence de l'essencerie efficace ainsi que du montant au titre des coûts d'exploitation ne sont pas appuyées par la volonté de poursuivre une plus grande efficacité, se reposant plutôt sur la défense de l'essencerie typique en moyenne dans chaque région.
24. Une telle réévaluation est d'autant plus urgente qu'il a des années déjà que le montant fixé à 3¢ par litre au titre des coûts d'exploitation pour une essencerie efficace est exagéré. Dans cette optique, la Régie doit agir et prendre l'initiative requise afin d'empêcher que des coûts injustifiés au sens de la loi soient encore une fois imputés aux consommateurs, en maintenant un statu quo qui ne répond plus

depuis longtemps aux considérations du marché, au détriment de ces derniers dont les intérêts sont pourtant censés être les seuls à être protégés par la loi.

25. La Régie a le devoir de promouvoir l'essencerie efficace afin de s'assurer que les Québécois puissent bénéficier de services rendus par des détaillants efficaces.
26. Si des entreprises à grande surface ont agi efficacement comme pionniers dans la poursuite de l'effort de rationalisation entrepris par la Régie en 1999, les nombreuses embûches posées par les contraintes législatives en vigueur au Québec ont restreint de façon prévisible l'impact de leurs efforts en termes quantitatifs, donnant lieu à une évolution limitée du modèle haut volume/bas prix prôné par elles, lequel est néanmoins hautement significatif.
 - Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie de l'énergie, pp. 3-4.
 - Tableau démographique des stations d'essence (CWC-31).
 - Aperçu des débits d'essence au détail et des parts de marchés au Canada, division du pétrole Ressources naturelles du Canada, novembre 2006 (CWC-32).

III. MODÈLE DE RÉFÉRENCE

27. La Régie a retenu, depuis 1999, pour faire le commerce de façon efficace, une essencerie de référence ayant le profil suivant :
 - 1) Libre-service;
 - 2) Avec dépanneur;
 - 3) Ouverte 18 heures par jour;
 - 4) Ventes annuelles de 3,5 Ml.
28. Or, au moment où il a été retenu pour la première fois à titre de modèle de référence, en 1999, ce profil correspondait à une façon innovatrice de faire le commerce. En effet, alors que les essenceries québécoises présentaient un volume de ventes inférieur à celui des États avoisinants, la Régie a refusé de se fier aux faibles moyennes québécoises puisqu'elles n'étaient pas représentatives « de l'efficacité que le consommateur est en droit de souhaiter du marché québécois ». De même, malgré que les essenceries avec service représentaient une proportion de 51 % des essenceries en opération et que seulement 31 % des essenceries étaient jumelées avec des dépanneurs, la Régie avait refusé de s'en tenir à ce modèle typique représentant la moyenne des essenceries, privilégiant plutôt un modèle moins répandu mais favorisant réellement l'efficacité et tendant vers la rationalisation : celui du libre-service avec dépanneur.
 - D-99-133, pp. 39, 40 et 43.

29. En effet, la « rationalisation » du parc québécois d'essenceries est dans le meilleur intérêt des consommateurs, étant une méthode visant la poursuite de la façon la plus efficace de faire le commerce au détail de la vente d'essence. C'est ainsi que celle-ci a toujours été une priorité constante de la Régie depuis sa première décision sous l'article 59 LRE, vu la faible productivité en termes de volume moyen annuel des essenceries québécoises, et a justifié l'adoption par la Régie du modèle innovateur qu'était à ce moment l'essencerie libre-service avec dépanneur.
- D-99-133, pp. 30 à 32; D-2000-141, pp. 11-12; D-2003-126, pp. 24-25.
30. Or, on constate qu'une diversification de ce modèle s'est produite depuis 1999. Bien que l'essencerie libre-service avec dépanneur soit toujours fort répandue, elle ne vise pas à elle seule à atteindre des volumes d'essence importants qui permettraient de réduire les prix à la pompe. Il est donc évident que d'autres services peuvent attirer une clientèle plus importante et augmenter les volumes vendus grâce au jumelage. D'ailleurs, au Québec depuis l'année 2000, ce n'est pas le modèle de référence avec dépanneur qui a connu la plus grande expansion.
- D-2012-050, tableau 5: Évolution de la vocation des essenceries.
 - Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 7 : Modèles commerciaux présents au Québec, p. 28.
31. D'ailleurs, dans un rapport publié en janvier 2011, la Régie constatait que les détaillants d'essence ou de carburant diesel ont modifié leurs pratiques commerciales depuis 1999, celles-ci étant nombreuses et diversifiées. Elle notait également que compte tenu de l'ampleur des coûts fixes que les détaillants doivent supporter, le volume de ventes de carburant a un impact important sur la rentabilité d'une essencerie, et que l'évolution des types de commerces jumelés aux essenceries est un autre facteur d'influence.
- RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Rapport sur les impacts de l'exercice des pouvoirs de la Régie de l'énergie sur les prix et les pratiques commerciales dans la vente au détail d'essence ou de carburant diesel, janvier 2011, pp. 18 à 21, disponible en ligne : http://www.regieenergie.qc.ca/documents/autres/rapport169_janvier2011.pdf (CWC-12).
32. En effet, la notion de faire le commerce de façon efficace a beaucoup évolué depuis 1999 en raison de l'entrée en scène de nouveaux joueurs, telles les essenceries adjointes d'un commerce à grande surface, d'un lave-auto et/ou d'un service de restauration rapide, lesquels doivent être considérés nonobstant du fait qu'ils ne répondent pas au modèle typique élaboré il y a plus de douze (12) ans.
33. Dans le cadre de la présente audience, la Régie doit définir les coûts d'exploitation en évitant de permettre le nivellement à la moyenne d'inefficacité et en tenant plutôt compte des intérêts des consommateurs qui passent par l'efficacité et la rationalisation du marché, et ce, tel qu'elle l'a fait en 1999.

34. La Régie doit empêcher que le processus de fixation des coûts d'exploitation soit encore une fois l'occasion pour les détaillants de chercher à s'assurer de l'augmentation ou du maintien de leurs marges et profits, comme c'est le cas depuis les dernières années.
- CAA Québec, Bilan 2011 du prix de l'essence par CAA-Québec : une année marquée par les hausses, disponible en ligne : <http://www.caaquebec.com/Nouvelles/CommuniquésDePresse/CommuniquésPresseDetail.htm?lang=fr-ca&ID=80ed6493-114e-4083-8950-130de93ac502> (CWC-1).
 - D-2012-050, Tableau 2a) : Comparaison entre les données de 1999 et 2011.
 - D-2012-050, Tableau 2b) : Comparaison entre les données de 1999 et 2011.
35. En effet, les pouvoirs de la Régie à l'égard de la fixation du montant au titre des coûts d'exploitation doivent être exercés de façon à assurer la protection des intérêts des consommateurs, conformément à l'objectif de la LRE, et non pas afin de protéger un type de commerce ou certains des participants au marché de la vente au détail d'essence, dont les indépendants à petit volume :
- « La Régie estime que le législateur n'a pas voulu, par sa modification à la Loi sur l'utilisation des produits pétroliers, assurer un profit à des entreprises de commerce au détail. Il n'a pas voulu protéger les concurrents, mais bien la concurrence. »*
- D-99-133, pp. 5, 14 et 15 (CWC-2).
 - *Loi sur la Régie de l'énergie*, L.R.Q., c. 6.01, art. 59, 3^e al.
36. Également, la Régie doit ne tenir compte que de la « façon efficace » de faire le commerce au détail d'essence, à l'exclusion des autres façons réelles ou théoriques de faire ce commerce, et ce, en vertu de l'alinéa 2 de l'article 59 LRE. Cette façon de faire vise à empêcher la possibilité que les consommateurs québécois soient privés sans justification des avantages de l'efficacité de certains intervenants au marché.
- *Loi sur la Régie de l'énergie*, L.R.Q., c. 6.01, art. 59, 2^e al.
37. La Régie a déjà adopté la définition suivante de l'efficacité en 1999, conforme à son usage normal :
- « L'efficacité se définit comme étant la production d'un certain niveau de biens ou services au moindre coût possible. »*
- D-99-133, p. 38.
38. En l'espèce, le maintien des coûts d'exploitation 3 ¢ par litre retarde l'évolution du marché vers une efficacité accrue. Bien que la dernière étude effectuée par la Régie démontre une rationalisation du marché dans les dernières années, cet effort de rationalisation est néanmoins freiné par le processus de fixation des coûts d'exploitation exagérés qui représente un modèle d'essencerie peu efficace.

Également, Costco note que la part de marché et la croissance des détaillants d'essence à haut volume/bas prix ont été jusqu'à présent défavorisés à cet égard.

- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012.
- Preuve de Costco –R-3787-2012, pp. 4-5.
- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie de l'énergie, pp. 3-4.
- Tableau démographique des stations d'essence (CWC-31).
- Aperçu des débits d'essence au détail et des parts de marchés au Canada, division du pétrole Ressources naturelles du Canada, novembre 2006 (CWC-32).

39. Ce faisant, la Régie encourage le maintien de coûts inutiles et d'un modèle d'opération désuet dans les essenceries au Québec au lieu de stimuler ces dernières à maximiser leurs ressources et équipements. Les coûts d'exploitation exagérés créent un frein à l'innovation et des barrières aux nouveaux entrants, causant préjudice aux consommateurs qui ne peuvent bénéficier des services de détaillants plus efficaces aptes à opérer leurs essenceries à un coût moindre que le 3 ¢ par litre historiquement fixé par la Régie au titre des coûts d'exploitation.

40. Pour pallier à cela, la Régie se doit de considérer l'arrivée des nouveaux joueurs dans le marché, tels que les essenceries jumelées avec grand commerce, qui font preuve, depuis plus d'une décennie, d'une efficacité accrue, et ce, nonobstant le fait qu'ils ne répondent pas au modèle plus « typique » retenu par la Régie jusqu'à présent.

A) ESSENCERIES JUMELÉES AVEC COMMERCE À HAUT VOLUME/BAS PRIX – MODÈLE D'EFFICACITÉ ET D'INFLUENCE

41. Costco soutient que le modèle de référence ne doit pas en être un qui relève de la « typicalité » ou de la « moyenne » des essenceries. Il doit s'agir d'une essencerie efficace, dont l'objectif est l'augmentation des volumes afin de pouvoir répartir leurs coûts d'exploitation qui sont fixes sur des revenus plus élevés ce qui favorise l'intérêt des consommateurs.

- D-99-133, pp. 40 et 32 (CWC-2).

42. Le modèle de référence haut volume/bas prix proposé par Costco est conforme à la logique de la Régie dans sa Décision D-99-133 qui privilégiait l'efficacité et les intérêts des consommateurs par voie des commerces complémentaires :

« Le premier avantage d'un tel jumelage est de permettre aux commerces d'économiser certains coûts communs. Les économies d'échelle ainsi réalisées permettent la production d'un service à un coût total inférieur à ce qu'il serait si les commerces le produisaient de façon séparée. »

Deuxièmement, le jumelage crée des synergies entre les différents commerces. Il accroît donc l'achalandage et permet d'augmenter, entre autres, les volumes de vente d'essence.

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

- Décision D-99-133, p. 40.
43. En effet, en jumelant à l'essencerie un commerce complémentaire à haut volume/bas prix, celle-ci augmente ses volumes de vente, ce qui a un impact important et direct sur sa rentabilité et permet ainsi une diminution de la marge de commercialisation au bénéfice des consommateurs.
- D-99-133, p. 36-40 (CWC-2).
 - Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, p. 11.
 - RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Rapport sur les impacts de l'exercice des pouvoirs de la Régie de l'énergie sur les prix et les pratiques commerciales dans la vente au détail d'essence ou de carburant diesel, janvier 2011, pp. 18 et 19, disponible en ligne : http://www.regie-energie.qc.ca/documents/autres/rapport169_janvier2011.pdf (CWC-12).
44. Également, ce jumelage permet à ces entreprises d'économiser certains coûts communs pour leurs installations, tels que les salaires, les taxes d'affaires et les frais financiers, bénéficiant encore une fois aux consommateurs.
- D-99-133, p. 40.
45. Un des exemples de ce modèle haut volume/bas prix est l'essencerie jumelée à une grande surface;
46. En effet, les marchés qui ont connu l'implantation des essenceries associées à des magasins à grande surface (comme celui du Grand Montréal) ont pu profiter d'une restructuration entraînant une augmentation à la hausse du débit annuel moyen par essencerie — un des indices de référence de l'efficacité d'une essencerie — et une diminution de la marge de commercialisation en conséquence, dont l'ensemble du Québec devrait pouvoir bénéficier.
- RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Avis sur les écarts de prix de vente et des marges de commercialisation de l'essence entre Montréal et Québec, pp. 18-20, disponible en ligne : http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/3710-09/Avis_a_la_ministre_R-3710-2009.pdf (Onglet CWC-8).

47. Sans disposer d'information privilégiée concernant les entreprises qui sont en concurrence avec Costco, cette dernière note que les essenceries attachées à un grand commerce ont eu un impact important sur le marché depuis leur apparition aux États-Unis.
- « Americans Favor Fuel From Grocery And Wholesale Markets, Study Finds », Convenience Store Decisions, June 13, 2012 (CWC-3).
48. Cet effet a d'ailleurs été maintes fois constaté au Québec par la Régie dans le cadre des auditions d'inclusion des coûts d'exploitation pour la ville de Saint-Jérôme, où Costco a établi sa première essencerie.
- D-2002-80, pp. 24 et 25 (CWC-4); D-2003-220, pp. 7 et 8 (CWC-5); et D-2008-091, p. 17 (CWC-6).
49. La réalité des grandes surfaces, un des exemples de modèle à haut volume/bas prix, n'est d'ailleurs pas contestée. La Régie a constaté une augmentation du nombre d'essenceries liées à un magasin à grande surface et a reconnu qu'un magasin à grande surface est une autre manière en soi de diversifier l'offre de services au consommateur, d'accroître la clientèle et de permettre au détaillant de réaliser des économies de taille. Le modèle a également été reconnu par plusieurs intervenants.
- RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Rapport sur les impacts de l'exercice des pouvoirs de la Régie de l'énergie sur les prix et les pratiques commerciales dans la vente au détail d'essence ou de carburant diesel, janvier 2011, pp. 22-24 disponible en ligne : http://www.regie-energie.qc.ca/documents/autres/rapport169_janvier2011.pdf (CWC-12).
 - Voir les pages 41, 205 et 206 du volume 3 des notes sténographiques du 16 janvier 2002 dans le dossier R-3469-2001 (CWC-28).
50. Aux États-Unis, le modèle d'essencerie jumelée avec de grands commerces ou des « Big Box » est apparu vers la fin des années 1980 – début des années 1990. Il a connu une progression importante au début du XXI^e siècle. Déjà en 2003, plusieurs joueurs de type grand débit voulaient percer le marché canadien, tels Loblaws, Safeway et Wal-Mart. En 2003, aux États-Unis, Safeway était le septième plus gros joueur indépendant en termes de volume d'essence vendue, alors que Costco était troisième et Wal-Mart premier.
- R-3499-2002 — COSTCO-4 — Evolution of the High Volume Gasoline Retailer, document préparé par EAI Inc., 20 janvier 2003 (CWC-10).
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de M. Joseph Leto, aux p. 43 et 44 (CWC-11).
51. Donc si en 1998, l'arrivée au Québec des magasins à grande surface avec essencerie n'avait pas vraiment commencé, force est de constater que les grandes surfaces avec

point de vente pour l'essence se sont multipliées depuis lors, de même que la grosseur des essenceries appartenant aux pétrolières. L'arrivée des grandes surfaces est la « tendance lourde » dans l'industrie de la vente au détail de l'essence.

- Décision D-99-133, pp. 34 et 35.
 - RÉGIE DE L'ÉNERGIE, Rapport sur les impacts de l'exercice des pouvoirs de la Régie de l'énergie sur les prix et les pratiques commerciales dans la vente au détail d'essence ou de carburant diesel, janvier 2011, p. 23 et 24, disponible en ligne : http://www.regie-energie.qc.ca/documents/autres/rapport169_janvier2011.pdf (CWC-12).
 - MJ ERVIN & ASSOCIATES INC, National Retail Petroleum Site Census 2010, Calgary, 2011, Appendix A : Survey : By Brand, disponible en ligne : <http://www.kentmarketingservices.com/dnn/LinkClick.aspx?fileticket=nBz8XZMPQEc%3D&tabid=40> (CWC-13).
 - MJ ERVIN & ASSOCIATES INC, National Retail Petroleum Site Census 2008, Calgary, 2009, Appendix A : Survey : By Brand, disponible en ligne : <http://www.kentmarketingservices.com/dnn/LinkClick.aspx?fileticket=24V6gc3r80Y%3D&tabid=107> (CWC-14).
 - MJ ERVIN & ASSOCIATES INC, National Retail Petroleum Site Census, disponible en ligne : <http://www.cppi.ca/pdf/MJERreport2006.pdf> (CWC-15).
 - MJ ERVIN & ASSOCIATES INC, 2004 National Retail Gasoline Site Census, disponible en ligne : <http://www.icpp.ca/pdf/MJERreport2004.pdf> (CWC-16).
 - Extraits des localisateurs de magasins Loblaws / Maxi / Provigo (CWC-17).
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 1er mai 2003, témoignage de M. Carol Montreuil, à la p. 101 (CWC-9).
52. À titre d'exemple, Costco a ouvert six (6) postes d'essence depuis 2000.
- Extraits du site internet de Costco (CWC-35).
53. Or, Costco n'est pas la seule à offrir de l'essence dans un de ses établissements à grande surface au Québec. Au moins deux (2) grandes compagnies au Canada poursuivent avec détermination une stratégie d'implanter le mode d'exploitation haut volume/bas prix: Costco et Loblaws (Maxi et Provigo). Leurs essenceries jumelées à de grandes surfaces se sont implantées partout à travers le Québec, bien que leur nombre est bien en deçà de la juste part de la province de Québec eu égard à sa démographie, et ce, en raison du frein que représente le montant exagéré fixé au titre des coûts d'exploitation :
- Preuve de Costco – R-3787-2012, pp. 6-7.

- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie de l'énergie, p. 3.
 - Tableau démographique des stations d'essence (CWC-31).
 - Aperçu des débits d'essence au détail et des parts de marchés au Canada, division du pétrole Ressources naturelles du Canada, novembre 2006 (CWC-32).
54. Le modèle proposé par Costco, axé sur une stratégie à long terme de haut volume/bas prix, n'est qu'un moyen parmi d'autres d'offrir aux consommateurs l'expérience du « *one stop shopping* » préconisée par la Régie en plus de bénéficier de tous les avantages inhérents à une essencerie ayant de plus gros volumes.
55. Les plus grands volumes de vente par site étant générés par les essenceries à haut volume/bas prix, telles que celles jumelées avec des grandes surfaces, un lave-auto et/ou services de restauration rapide, la Régie ne peut faire fi de leur mode d'aménagement et méthodes de fonctionnement dans son analyse pour la détermination du modèle d'essencerie efficace. En effet, ce n'est pas la nature du commerce auquel l'essencerie est jumelée qui distingue le modèle efficace, mais plutôt l'achalandage et l'aménagement de l'essencerie afin de permettre son opération à haut volume, et ainsi servir un grand nombre de consommateurs.
- R-3499-2002 — Mémoire de CAA — déposé sous pli confidentiel comme pièce CAA/OC-4 — Kent Marketing Report, Provincial market share summaries – Québec and Ontario, (December 1998/September 2002), ainsi que dans les tableaux 6 et 7 dudit mémoire (CWC-11).
 - Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, p. 11 et tableau 7 : modèles commerciaux présents au Québec, p. 28.

B) AMÉNAGEMENT DE L'ESSENCERIE EFFICACE

56. L'aménagement proposé par Costco maximise sa capacité de servir le plus de clients dans le moins de temps possible, et ce, afin d'accroître le volume d'essence vendu et donc réduire les coûts d'exploitation par litre.
- Preuve de Costco, p. 8.
 - D-99-133, pp. 41-42.
57. L'essencerie efficace proposée par Costco est donc aménagée afin de vendre le plus grand volume d'essence possible. Elle est de type libre-service avec méthode de paiement à la pompe. Une ou plusieurs des principales cartes de crédit et les principales cartes de débit sont acceptées. Aucun argent comptant ou chèque n'est accepté. Les postes de ravitaillement sont facilement accessibles sur des îlots. Chacun de ces postes a un débit moyen d'au moins 37,5 litres par minute. La

superficie de l'essencerie est suffisamment grande pour permettre au consommateur de s'approvisionner rapidement. Les boyaux sont très longs (14 pieds) et permettent ainsi de faire le ravitaillement des deux (2) côtés du véhicule afin d'accélérer la circulation.

58. L'essencerie efficace vend uniquement de l'essence ordinaire sans plomb et du super carburant sans plomb. Il est impossible pour des clients d'y laver leurs vitres de voiture ou même d'y gonfler leurs pneus. La circulation est à sens unique et les allées sont très larges pour permettre aux véhicules d'entrer et de sortir rapidement, même en période de grande circulation.
59. Un seul employé est nécessaire sur le site même en période d'achalandage. Les heures d'ouverture sont réduites aux périodes achalandées, par exemple, de 8h00 à 21h00 du lundi au vendredi, de 8h00 à 18h30 le samedi et de 8h00 à 17h30 le dimanche.
 - Preuve de Costco – R-3787-2012, p. 8.
60. Le contrôle strict des dépenses jumelé à l'augmentation des volumes permet à l'essencerie modèle proposée par Costco de mieux répartir ses coûts d'exploitation de façon à transmettre des bénéfices concrets aux consommateurs, tel qu'il sera plus amplement expliqué dans la présente.
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de M. Joseph Leto, à la p. 48 (CWC-11).
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de M. Pierre Riel, aux p. 93-96 (CWC-24).
61. De leur côté, les détaillants traditionnels convoitent la fixation, voire l'augmentation dans le cas de l'AQUIP, par la Régie d'un montant au titre des coûts d'exploitation afin que ce dernier soit assez élevé pour leur assurer la rentabilité ainsi que la conservation de leurs marges et profits, et ce, sans qu'ils aient à prendre les moyens nécessaires pour augmenter leur efficacité et ainsi réduire leurs coûts au litre pour les coûts d'exploitation.
62. L'arrivée des grandes surfaces dans une région avec leur stratégie long terme de bas prix et de grand volume est le reflet de la santé des forces concurrentielles du marché. L'arrivée de ces compagnies vraiment indépendantes, qui ne sont pas affiliées avec la distribution ou le raffinage des produits pétroliers, comme les joueurs traditionnels (incluant plusieurs membres de l'AQUIP et de l'ICPP), apporte une nouvelle concurrence au marché et empêche la création d'oligopoles ou de monopoles dans le secteur de la distribution et de la vente au détail d'essence.
63. Considérant l'ensemble de ce qui précède, soit la croissance des essenceries à haut volume/bas prix, l'économie d'échelle des installations de plus grande envergure, l'augmentation de l'achalandage avec les commerces jumelés qui y prennent place ainsi que la diminution des marges de commercialisation en raison de l'augmentation

de leur efficacité, le tout au bénéfice direct des consommateurs, il devient évident que le modèle commercial de référence retenu par la Régie devrait présenter les caractéristiques d'un modèle d'affaires de référence différent en 2013 comparativement à celui qui avait été démontré en 1999 et reconduit depuis.

- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 7 : Modèles commerciaux présents au Québec, p. 27.
64. Également, Costco conteste la méthode de détermination du modèle de référence proposée par l'AQUIP en ce que celle-ci repose sur la prémisse que les volumes moyens actuels sont représentatifs de volumes générés par des essenceries efficaces, ce qui n'est pas le cas.
65. Costco soutient que le modèle de référence doit plutôt être déterminé en faisant abstraction des volumes moyens de consommation d'essence actuels mais plutôt en fonction des éléments devant sous-tendre à une essencerie efficace au Québec, d'autant plus que la Régie a toujours retenu qu'il ne fallait pas calculer par « moyenne » mais plutôt selon le « détaillant efficace ».
- D-99-133, p. 43.
66. Bien que le modèle proposé par Costco ne soit pas la norme présentement au Québec, celle-ci soumet que ce dernier ne saurait être rejeté à titre de modèle de référence que pour la simple raison qu'il ne convient pas à l'ensemble du Québec.
67. Costco présente un modèle à l'efficacité indiscutable qui permet une diminution de prix considérable au bénéfice du consommateur, et la Régie manquerait à ses obligations en vertu de la loi en cherchant à priver tous les consommateurs de ces économies légitimes.
68. L'intérêt des consommateurs à long terme exige que la Régie n'écarte pas cette façon efficace de faire le commerce de la vente au détail d'essence. La Régie doit ainsi constater la réalité du droit d'entrée des essenceries à haut volume/bas prix au marché de la vente au détail d'essence et favoriser ainsi la stimulation de la concurrence et la réduction des prix à long terme pour le consommateur.

C) HAUSSE DES VOLUMES VENDUS

69. Le volume de vente moyen par essencerie au Québec est passé de 1,5 millions de litres en 1997 à 3,0 millions de litres en 2011, ce qui représente une augmentation de 50 % .
- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 2 : Évolution du marché entre 1997 et 2010, p. 18.

70. Le volume d'essence vendue au Québec a augmenté de 14 % entre 1997 et 2010, passant de 7 565 à 8 587 millions de litres :
- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 3 : Évolution du marché entre 1997 et 2010, p. 20.
71. En 2005, 29 % des stations recensées par Kent avaient des volumes dépassant les 3,5 millions de litres. En 2008, ce sont 32,5 %. En 2011, la Régie établit à 39,3 % les stations dépassant les 3 millions de litres, et à 11,1 % les stations dépassant 6 millions de litres. Ces 11,1 % de stations ont vendu 31 % de l'essence au Québec en 2010. Les 57 essenceries ayant un volume dépassant 10 millions de litres ont vendu 9,1 % de l'essence au Québec en 2010.
- Preuve de l'ICPP, par. 3.11; ICPP-1 – Kent Marketing Services Ltd. Report, dossier R-3597-2006 (CWC-21).
 - Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 5 : Part de marché des essenceries selon leur volume de ventes, p. 24.
72. Le Québec est toujours loin d'atteindre les volumes moyens enregistrés aux États-Unis et en Ontario. Ainsi, déjà en 2001, ce volume moyen était de 4,711 millions de litres par année aux États-Unis alors qu'en Ontario, il était de 4,78 millions de litres.
- R-3499-2002 — CAA/OC-12 — Annual Station Count Continues Slow Decline, à la p. 103 (CWC-22).
 - R-3499-2002 — Mémoire de CAA — déposé sous pli confidentiel comme pièce CAA/OC-4 — Kent Marketing Report, Provincial market share summaries – Québec and Ontario, (December 1998/September 2002), ainsi que dans les tableaux 6 et 7 dudit mémoire (CWC-23).
73. Bien que le volume total de ventes de carburant ait connu une augmentation au cours des dernières années, il demeure qu'il y a toujours une surcapacité des essenceries québécoises, qui est démontrée de par le faible volume d'essence vendue par essencerie comparé à la capacité volumétrique que pourraient atteindre les équipements de ces mêmes essenceries.
74. En effet, une essencerie efficace devrait être en mesure de pouvoir maximiser les volumes d'essence vendue. Si les équipements de l'essencerie modèle adoptés auparavant par la Régie sont capables de livrer aux consommateurs 15,5 Ml par année lorsqu'une essencerie est ouverte 84 heures par semaine et 23,2 Ml par année lorsqu'elle est ouverte 126 heures par semaine, il est raisonnable et réaliste de croire qu'une essencerie efficace serait en mesure de vendre 10,5 Ml par année, qu'elle soit ouverte 84 ou 126 heures par semaine.

- Estimé du volume maximum pour l'essencerie modèle de la Régie, Pièce Costco-11, dossier R-3499-2002 (CWC-20).
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de Pierre Riel, aux pp. 90-94 (CWC-24).
75. Tel que mentionné précédemment, la Régie a toujours retenu qu'il ne fallait pas calculer par « moyenne » mais plutôt selon le « détaillant efficace ». En l'espèce, il y a lieu d'incorporer au sein du modèle de référence un volume de référence plus élevé parce que cette hausse des volumes contribue à l'effort de rationalisation, laquelle est encore nécessaire aujourd'hui.
- Décision D-99-133, p. 43.
76. En 1999, la Régie a jugé que le volume annuel moyen par essencerie de 3,5 millions de litres était réaliste et réalisable pour le Québec, bien que le volume moyen des essenceries québécoises était de 2,0 millions de litres par année. Ce faisant, la Régie visait une augmentation de 238 % du volume des essenceries québécoises. La Régie avait jugé que la population de la province de Québec devrait lui permettre de se classer, en termes de débit moyen annuel, parmi les plus performants à l'échelle nationale. Le Québec étant encore en arrière aujourd'hui par rapport à l'Ontario, il est nécessaire de poursuivre ce même objectif de rationalisation.
- Décision D-99-133, p. 43.
77. La façon efficace de faire le commerce de la vente au détail d'essence doit donc être basée sur les modèles d'affaires plus efficaces que la moyenne en ce que les essenceries à volume moyen ne sont pas représentatives de la maximisation des ressources disponibles pour atteindre le degré d'efficacité auquel les consommateurs ont droit. La Régie ne doit pas tenir compte d'une utilisation non efficace d'équipement. Si les essenceries inefficaces refusent ou négligent de changer leurs méthodes de fonctionnement et d'adapter leur aménagement, cela ne saurait devoir pénaliser les consommateurs.
78. Autrement, toute personne qui aurait un volume plus que la moyenne et qui pourrait absorber ses coûts sur un volume plus important, sera empêchée de ce faire par l'obstacle du prix minimum estimé et l'inclusion quasi-automatique des coûts d'exploitation, sous peine de l'application de la présomption de mauvaise foi prévue à l'article 67 LPEP.
- Preuve de Costco –R-3787-2012, pp. 6-7.
79. Le modèle d'essencerie efficace proposé par Costco est conçu pour vendre facilement dix millions cinq cent mille litres (10,5 Ml) d'essence, ou trois fois le volume déterminé par la Régie dans sa décision D-99-133 comme étant le « volume efficace ». Le faible volume d'essence vendue par essencerie au Québec comparé à la

capacité volumétrique que pourraient atteindre les équipements de celles-ci démontre la surcapacité et l'inefficacité des essenceries québécoises.

- Estimé du volume maximum pour l'essencerie modèle de la Régie, Pièce Costco-11, dossier R-3499-2002 (CWC-20).
 - R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de Pierre Riel, aux pp. 90-94 (CWC-24).
80. La forte présence actuelle sur le marché québécois des détaillants avec des débits en haut de 10 millions de litres illustre que ce volume représente la façon la plus efficace de faire le commerce. Reconnaître un moindre volume serait exclure les détaillants à haut débit dont l'efficacité est supérieure, avec les conséquences néfastes que cela implique pour les consommateurs, et cautionner la facilité commerciale, le tout contrairement aux obligations de la Régie selon l'article 59 LRE.
- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 5 : Part de marché des essenceries selon leur volume de ventes, p. 24.
81. Il est également intéressant de noter que le volume moyen de 4,4 millions de litres par l'AQUIP pour la région à haut volume, serait augmenté à 10,5 millions de litres si on appliquait le même facteur incitatif (238 %) que la Régie a appliqué dans sa décision D-99-133.
82. Comme une large partie des coûts d'exploitation est fixe, si la rationalisation permet effectivement d'augmenter le « litrage » annuel moyen, les coûts unitaires s'en trouveront forcément réduits.
- D-99-133, p. 32 (CWC-2) et pp. 41-42.
 - Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, p. 9.
83. Il importe que la Régie ne cautionne pas une façon de faire le commerce qui repose sur un achalandage et efficacité insuffisants.
84. Le tout est conforme au principe établi de la Régie :
- « Retenir les ventes actuelles moyennes du Québec comme volume efficace ne serait donc pas représentatif de l'efficacité que le consommateur est en droit de souhaiter du marché québécois. Utiliser le volume moyen du Québec ne permettrait pas à l'essencerie de référence de profiter des économies d'échelle qu'offrent des volumes moyens plus importants. »*
- Décision D-99-133, p. 43.

85. De la preuve présentée, Costco tire les conclusions suivantes à la définition du modèle d'essencerie efficace :
- 1) La rationalisation du marché québécois s'est poursuivie mais est freinée par le coût exagéré fixé au titre des coûts d'exploitation qui représente un modèle d'essencerie peu efficace;
 - 2) Les postes d'essence jumelés avec des commerces à haut volume/bas prix, tels que des grandes surfaces, des lave-autos ou des services de restauration rapide, continuent à avoir les débits moyens les plus grands dans l'industrie;
 - 3) La capacité volumétrique que pourraient atteindre des équipements prévue par le modèle de la Régie excède 10,5 million de litres;
 - 4) Une part importante (9,1 %) de l'essence vendue au Québec l'est dans des essenceries à haut débit avec un volume dépassant 10 millions de litres /année.

IV. ÉLÉMENTS DES COÛTS D'EXPLOITATION

86. Il y aurait lieu de revoir plusieurs coûts retenus par la Régie afin de mieux correspondre au modèle d'essencerie efficace proposé par Costco.
87. En effet, nombre des coûts considérés par la Régie ne reflètent pas une façon efficace de faire le commerce de l'essence. Des dépenses inutiles sont incluses dans les coûts d'opération, tels les uniformes et les frais de publicité. Aussi, les heures d'ouverture ne sont pas maximisées.

A) **LES COÛTS RECONNUS PAR LE PASSÉ PAR LA RÉGIE**

88. Les coûts mentionnés par Costco ci-dessous sont basés sur le modèle proposé capable de vendre 10,5 millions de litres annuellement.

1) *Les salaires et les avantages sociaux*

89. La Régie ne doit pas cautionner une utilisation inefficace et non rentable des installations. D'autant plus que le coût du salaire est directement proportionnel aux heures d'ouverture d'un poste d'essence. Or, le modèle à haut volume/bas prix, ouvert seulement 85 heures par semaine, permet de prendre avantage des heures de haut achalandage. Il a la capacité d'accommoder un plus grand nombre de consommateurs en moins de temps, et est par conséquent plus efficace.

- R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de M. Pierre Riel, aux pp. 93-95 (CWC-20).

90. La Régie ne devrait pas tenir compte d'heures d'ouverture qui ne paraissent avoir aucun effet sur les ventes – pourquoi une essencerie devrait-elle être ouverte 126 heures si on peut vendre plus efficacement en 85 heures par semaine?

91. Les heures d'ouverture retenues par la Régie dans sa décision D-99-133 ne sont donc pas les heures d'un poste d'essence efficace, lequel serait fermé pendant les heures de faible achalandage.
92. Le modèle proposé par Costco serait ouvert de 8h à 21h, du lundi au vendredi, 8h à 18h30 le samedi et de 8h à 17h30 le dimanche, pour un total de 85 heures par semaine et aurait à son emploi deux (2) employés à temps plein et un (1) employé à temps partiel pour se partager ces heures. Costco établit à 49 936 \$ le coût annuel pour les salaires à cet égard, représentant un montant de 0,48 ¢/l.
- CWC-29 : tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco.
93. En ce qui a trait aux coûts pour les avantages sociaux, Costco a retenu le même pourcentage que l'AQUIP, soit 17,065 % des salaires, équivalent à un montant de 0,08 ¢/l.
- 2) *Les uniformes*
94. Costco soutient que la Régie ne peut inclure de produits de luxe tels des uniformes, chandails et pantalons puisque cela n'est pas nécessaire.
95. Costco soutient que les uniformes ne sont pas nécessaires pour montrer une image de qualité et de propreté d'une essencerie et n'aideraient pas celle-ci à atteindre les volumes du modèle proposé par Costco. Ceci, d'autant plus que le modèle de référence retenu est un modèle libre-service.
- CWC-29 : tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco.
- 3) *Amortissement*
96. Costco acquiesce que la dépréciation des équipements pétroliers doit être déduite sur plusieurs années et utilise le nombre proposé par l'AQUIP à cet égard, soit 15 années.
- Réponses de Costco à la demande de renseignements no 2 de la Régie, p. 1.
97. L'essencerie modèle proposée par Costco n'opère qu'avec quatre (4) distributrices à deux (2) grades et n'a pas besoin de caisses, vu l'absence de manipulation d'argent. Elle a besoin de deux (2) réservoirs de fibre de verre double parois, respectivement de 50 000 et 100 000 litres en raison du haut volume d'essence et utilisent trois (3) pompes submersibles. Elle ne requiert pas la présence d'un pylône puisqu'une telle publicité n'est pas requise sur le site. Finalement, elle requiert la présence de quatre (4) caméras et un (1) moniteur. Le coût total de ces équipements pétroliers est donc de 449 680 \$, ce qui représente un coût de 29 979 \$ amorti sur 15 ans, soit un montant de 0,29 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- CWC-29 : tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement.

4) *Taxe relative à l'usage pétrolier*

98. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP sans considération de l'inflation. Elle évalue donc le coût à cet égard à 15 000 \$, ce qui représente un montant de 0,14 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie, p. 1.
- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 12, p. 15.
- CWC-29 : Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement.

5) *Permis*

99. Costco soutient qu'un montant de 799 \$ est raisonnable à ce titre, soit un montant annuel de base évalué à 142,33 \$ auquel doit être ajouté un montant de 43,80 \$ par tranche de 10 000 litres. Ces frais sont établis par rapport à la capacité des réservoirs souterrains du modèle proposé par Costco et représentent un coût de 0,01 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- CWC-29 : Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco.

6) *Services (électricité, chauffage)*

100. Le modèle d'essencerie proposé par Costco nécessite uniquement qu'un kiosque pour le matériel informatique et qu'un kiosque pour le proposé soient chauffés et éclairés, ce qui représente un coût annuel de 6 500 \$, représentant un montant de 0,06 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- CWC-29 : Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco.

7) *Déneigement et entretien paysager*

101. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP sans considération de l'inflation. Elle évalue donc le coût à cet égard à 3 000 \$, représentant un montant de 0,03 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- CWC-29 : tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco.
- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 15, p. 16.

8) *Entretien et réparation*

102. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP, soit une partie fixe à 3 000 \$ et d'une partie variable de 600 \$ par millions de litres vendus, représentant un total de 9 300 \$ à cet égard pour le modèle qu'elle propose. Ce montant représente un coût de 0,09 ¢/l au titre des coûts d'exploitation. Costco n'a pas tenu compte du taux d'inflation.
- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 16, pp. 16-17.
 - Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).

9) *Télécommunication et terminal point de vente*

103. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP, sans considération du taux d'inflation. Elle évalue donc le coût à cet égard à 2 000 \$, ce qui représente un montant de 0,02 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.
- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 17, p. 17.
 - Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).

10) *Fournitures de bureau*

104. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP au prorata du volume du modèle qu'elle propose, sans considération du taux d'inflation, soit le montant le 1 875 \$ proposé pour la zone 1 ayant un volume de 4 418 939 M/l. Elle évalue donc le coût à cet égard à 4 455 \$ $((10.5M/l \times 1\ 875 \$) \div 4\ 418\ 939M/l)$, ce qui représente un montant de 0,04 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.
- Mémoire et preuve de l'AQUIP, p. 8, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 19, pp. 18-19.
 - Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco (CWC-29).

11) *Frais bancaire et publicité*

105. La Régie ne doit pas tenir compte des coûts des services inutiles, étant contraire aux principes d'efficacité commerciaux.
106. Le modèle haut volume/bas prix présenté par Costco et l'absence de manipulation d'argent démontre l'absence de nécessité pour la publicité ainsi que des frais bancaires.

- Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).

107. L'essencerie efficace ayant investi dans un système de paiement à la pompe, des frais bancaires supplémentaires aux frais des cartes de crédit et débit ne sont pas nécessaires.

12) *Assurances*

108. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP, sans considération du taux d'inflation. Elle évalue donc le coût à cet égard à 3 750 \$, ce qui représente un montant de 0,04 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 22, p. 20.
- Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).

13) *Honoraires professionnels*

109. Costco utilise le même montant proposé par l'AQUIP, sans considération de l'inflation. Elle évalue donc le coût à cet égard à 1 500 \$, ce qui représente un montant de 0,01 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

- Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 23, p. 20.
- Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).

14) *Cartes de crédit et de débit*

110. De nombreuses bannières ont adopté des programmes de rabais à la pompe lors de l'utilisation de cartes de crédit avec qui elles concluent des partenariats, ce qui laisse présupposer qu'un profit plus grand est effectué dans ces cas et non qu'il y a de plus grands coûts. Les rabais alors accordés aux consommateurs varient d'1 ¢ à 10 ¢ le litre.

- Extraits de sites internet de certaines bannières, *en liasse* (CWC-25).

111. Costco évalue à 40 % l'utilisation des cartes de crédits et à 60 % l'utilisation des cartes de débit.

112. Aux fins d'évaluation des coûts pour l'utilisation des cartes de crédits, Costco utilise le taux de 1,72%, taux disponible par Elavon Inc., une compagnie offrant les services transactionnels pour des cartes de crédit. Il est possible de souscrire aux services de Elavon Inc. pour les transactions par cartes de crédit seulement, sans pour autant retenir Elavon Inc. pour les transactions par cartes de débit.

- Extrait du site web de Elavon Inc. (CWC-30).
 - Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).
113. Aux fins du calcul, Costo utilise le prix au détail pondéré des trois dernières années proposé par l'AQUIP, soit de 1,125 ¢/l. Costco évalue donc le montant total pour les frais d'utilisation des cartes de crédits à 81 270\$ ($((40 \% \times 10,5 \text{ MI}) \times 1,125 \text{ ¢/l}) \times 1,72 \%$);
114. Quant aux frais pour l'utilisation des cartes de débit, Costco utilise le même taux proposé par l'AQUIP, soit 0,05 \$ de la transaction. Costco établit à 40 le nombre de litres par transaction. Le coût total à cet égard est donc 7 875 \$ ($((60 \% \times 10,5 \text{ MI}) / 40 \text{ l}) \times 0,05 \text{ \$}$)
- Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).
 - Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 18, p. 18.
115. Ainsi, Costco évalue le montant total pour ce poste à 89 145 \$, représentant un coût de 0,85 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.
- 15) Perte d'inventaire : évaporation et vols*
116. Costco soumet que les pertes dues au vol ne devraient pas être considérées au titre des coûts d'exploitation puisque la technologie de prépaiement est disponible pour le prévenir.
117. Quant aux coûts pour les pertes d'inventaire dues à l'évaporation, Costco utilise les mêmes taux proposés par l'AQUIP, soit 0,32 % de pertes d'inventaire dues à l'évaporation et retient également un prix pondéré de 0,947 \$/l pour l'essence. Ainsi, elle évalue à 31 819 \$ le montant à cet égard ($(10,5 \text{ MI} \times 0,947 \text{ \$/l}) \times 0,32 \%$), lequel doit être déduit du remboursement de la taxe routière de 33 \$ par chaque tranche de 100 000 litres, alloué par le ministère du Revenu du Québec pour compenser les pertes dues à l'évaporation, ce qui équivaut en l'espèce à une déduction de 3 465 \$ ($(10,5 \text{ MI} / 100\,000 \text{ l}) \times 33 \text{ \$}$).
- Tableau du coût d'exploitation de l'essencerie modèle généré proposé par Costco et tableau d'amortissement (CWC-29).
 - Mémoire et preuve de l'AQUIP, tableau no 6 : Coûts d'exploitation par zone, p. 10 et tableau no 20, p. 19.
118. Costco évalue donc le montant pour les pertes d'inventaire dues à l'évaporation à 28 354 \$, représentant un coût de 0,27 ¢/l au titre des coûts d'exploitation.

B) LES PRÉTENDUS COÛTS ADDITIONNELS PROPOSÉS PAR L'AQUIP

1) Inflation

119. La Régie ne devrait pas ajuster tous les coûts selon l'inflation et l'augmentation des coûts de consommation en l'absence d'effort de rationalisation pour contrer ces coûts.
120. Costco soutient que l'ajustement selon l'inflation est mal fondé puisque le montant à déterminer au titre des coûts d'exploitation ne doit pas l'être dans une perspective comptable afin de couvrir tous les coûts supportés par les détaillants, et ce, tel que la Régie l'a déterminé dans ses décisions passées. Costco soutient que les coûts relatifs à l'inflation n'ont pas cette finalité de l'article 59 de la LRE, laquelle vise à établir « un montant au titre des coûts d'exploitation » sur la base des coûts nécessaires et raisonnables dans une perspective de protection du consommateur aux fins de l'établissement de la présomption de pratique commerciale abusive édictée à l'article 67 de la LPEP.
 - D-2003-126, pp. 23-24.
121. Tenir compte de l'inflation serait, en effet, tenter d'établir les coûts d'exploitation en date de 2014 ou 2015, sur la base des prévisions, au lieu de les fixer aux trois ans, tel que prévu par l'article 59 de la LRE.
122. D'autant plus que cette considération entraînerait des effets circulaires, dans la mesure où la hausse des prix de l'essence contribue elle-même à l'inflation.
 - RADIO-CANADA, *L'inflation alimentée par les prix de l'essence*, 20 mai 2011, disponible en ligne : <http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Economie/2011/05/20/002-inflation-prix-avril.shtml>. (CWC-26).
123. Costco soumet donc que la Régie doit respecter ses décisions antérieures à cet égard et ainsi refuser d'inclure les coûts pour l'inflation au titre des coûts d'exploitation.
 - D-2000-141, pp. 15-16, D-2003-126, pp. 23-24, D-2010-025, pp. 11 et 51.
124. Subsidiairement, Costco soumet que les taux d'inflation soumis par l'AQUIP sont exagérés en ce que déjà ceux pour l'année 2013 s'avèrent 0,7 % sous le taux proposé par l'AQUIP dans son mémoire, tel qu'il appert des prévisions économiques et financières de Desjardins en date du 14 mars 2013, lesquels prévoient un taux d'inflation de 1,5 % pour ladite année.
 - Prévisions économiques et financières, Desjardins, tableau 5 : Québec : principaux indicateurs économiques, p. 11.
125. En plus, si les coûts d'exploitation étaient augmentés afin de tenir compte de l'inflation, le volume de l'essencerie efficace doit également être augmenté afin de respecter la réalité de l'augmentation constante du litrage vendu. En effet, les coûts

d'exploitation en 2014 ou 2015 seront utilisés certainement pour vendre un volume plus élevé d'essence.

2) *Les coûts environnementaux*

126. Les coûts environnementaux, de quelque nature qu'ils soient, n'ont jamais été considérés par la Régie et l'AQUIP n'apporte rien de nouveau à ce sujet pour justifier un changement à cet égard.

○ D-99-133, pp. 53-54; D-2003-126, pp. 9, 20-21.

127. Toute étude d'évaluation environnementale accessoire au changement de réservoirs ne devrait pas être incluse à titre de coûts d'exploitation puisque le coût des équipements est déjà considéré au titre des coûts d'exploitation.

128. De plus, aucune preuve n'est à l'effet que de telles études soient requises et assumées par les détaillants. L'AQUIP a d'ailleurs reconnu que ces dernières n'étaient pas obligatoires.

○ Réponses de l'AQUIP à la demande de renseignements de Costco, p. 5.

3) *Les frais de financement*

129. Costco soutient que les frais de financement ne sont pas des coûts d'exploitation au sens de l'article 59 LRE et que la Régie doit respecter ses décisions antérieures en ce sens.

○ Décisions D-99-133, p. 51, D-2000-141, pp.12-13, D-2003-126, pp.23-24, D-2006-112 p.6, D-2010-025, pp.12-13.

130. Costco soutient que recourir au financement afin de payer les coûts d'opération est un choix non imposé pour le détaillant en ce que ce dernier n'a pas besoin d'y recourir pour opérer de façon efficace et rentable. En effet, le détaillant s'autofinance entièrement par le biais de ses opérations en elles-mêmes.

○ Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 2 de la Régie, pp. 2-3.

131. De plus, Costco soutient qu'il existe trop de variables associées au financement propre de chaque essencerie pour déterminer de tels frais applicables à tous. Toute tentative de ce faire ne serait que de la pure spéculation. Les questions suivantes illustrent les différents facteurs propres à chaque entrepreneur à cet égard : Quelle expérience possède l'emprunteur dans ce type d'entreprise? Où est située la propriété? Quel sont les risques généraux de crédit de l'emprunteur? Quelle prime serait offerte à un exploitant d'essencerie? Qu'arrive-t-il si l'emprunteur ne peut pas trouver une banque qui accepte de lui prêter l'argent nécessaire? Quelles sont les autres sources alternatives de financement? Est-ce qu'une banque prêterait à un seul exploitant d'essencerie? Est-ce que le prêt en serait un de préouverture ou d'exploitation?

- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 2 de la Régie, pp. 2-3.
132. Ainsi, les frais de financement ne doivent pas faire partie des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel efficace.
- 4) *Les frais de garantie bancaire*
133. Costco soutient qu'il n'est pas nécessaire d'avoir recours à des garanties bancaires pour opérer une essencerie efficace au Québec.
134. En effet, le modèle d'essencerie efficace qu'elle propose génère des volumes suffisants, lesquels permettent d'acquitter les montants dus à l'intérieur des délais de facturation ou au plus tard, au moment de la livraison.
135. L'efficacité du modèle proposé assure donc un roulement financier suffisant de façon à ce que les garanties bancaires ne soient pas requises.
- C) LES RABAIS SUR LE COÛT D'ACHAT D'ESSENCE**
136. Rappelons que le devoir de la Régie aux termes de l'article 59 de la LRE est de déterminer les coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace.
137. Or, les rabais sur le coût d'achat d'essence ont un impact direct sur ces derniers. La Régie ne peut en faire fi sous le prétexte que ces derniers ne sont pas un « coût » pour les détaillants. Une telle approche ne respecterait pas l'esprit de la loi mais serait faire preuve d'aveuglement volontaire sur les réalités commerciales qui ont cours.
138. La Régie remplit un mandat d'intérêt public, qui est de rechercher la vérité quant à la valeur des coûts d'exploitation, laquelle commande que l'on porte attention aux rabais octroyés aux détaillants.
139. Déjà certains des coûts proposés par les intervenants et considérés par la Régie ne requièrent pas de sortie d'argent, tels que les coûts pour les vols et les pertes dues à l'évaporation, mais sont tout de mêmes inclus au montant au titre des coûts d'exploitation. Le coût d'acquisition est donc déjà pris en considération. Il ne s'agit que de refléter la réalité à cet égard.
140. Devant une telle situation, refuser de considérer les rabais serait une injustice grave à l'endroit des consommateurs, en ce qu'ils se trouveraient une fois de plus à devoir payer leur essence plus chère alors que les détaillants continueraient de bénéficier de marges importantes.
141. L'existence de ces rabais ne peut être contestée et a d'ailleurs été reconnue dans le passé.
- D-99-133, notes sténographiques, volume 8, pp. 65-66 et 282-283.

- Décision sur certaines requêtes préliminaires, D-98-61, R-3399-98, 29 juillet 1998, pp.7-8.
142. Également, il est faux de soutenir que les rabais sur le coût d'achat d'essence ne s'appliquent qu'aux ventes en gros et non pas à l'approvisionnement direct du marché de ventes au détail.
143. Costco soumet que les détaillants bénéficient d'un rabais sur le coût d'achat d'essence de l'ordre de grandeur de 1,5 à 2,5 ¢/l, et que la Régie devrait tenir compte d'un rabais moyen de 2 ¢/l.
- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie p. 1.
144. Les rabais sont une réalité commerciale incontournable qui permet aux détaillants du Québec de récupérer leurs coûts d'exploitation à des prix de vente réduits. Ne pas considérer ces rabais sur les coûts d'exploitation pour les détaillants d'essence pénalise grandement et injustement les consommateurs.
145. La Régie se doit, non seulement en vertu de la loi mais également au nom de l'intérêt public, tenir compte des rabais auxquels bénéficient les détaillants d'essencerie au Québec.

D) CONCLUSION SUR LES COÛTS D'EXPLOITATION

146. Bien que le modèle proposé par Costco ne prévoit pas la répartition des coûts d'exploitation entre le dépanneur et l'essencerie, Costco arrive tout de même avec un coût raisonnable total de 252 240 \$ pour une essencerie avec un volume annuel de 10,5 millions de litres par année, ce qui équivaut à un montant de 2,40 ¢/l au titre des coûts d'exploitation. Avec la présence de rabais sur le coût de l'essence estimés à 2 ¢/l, le coût d'exploitation réel et raisonnable pour un détaillant d'exploiter une essencerie efficace est de 0,40 ¢/l.
- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie de l'énergie, p. 1 et CWC-29.

V. OPPORTUNITÉ DE DÉTERMINER DES RÉGIONS

147. Costco comprend des demandes de renseignements formulées par la Régie de l'énergie qu'elle se questionne quant à l'opportunité de déterminer des régions géographiques et de fixer des montants différents selon celles-ci;
148. Le modèle proposé par Costco est réalisable dans l'ensemble des régions du Québec comportant plus de 50 000 habitants (incluant les « Régions urbaines du Québec » sondées par Kent), où il est possible d'installer un magasin à grande surface ou autre commerce apte à générer de l'achalandage. L'essence étant un bien complémentaire au commerce de biens de consommation usuels, il suffit qu'un magasin dispose de suffisamment d'espace sur son terrain commercial pour accueillir une essencerie.

- R-3499-2002 — Transcription de l'audience tenue à Montréal le 3 avril 2003, témoignage de M. Joseph Leto, aux p. 247, 249 et 250 (CWC-18).
149. Par exemple, la majorité des magasins-entrepôts Costco, situés dans des centres urbains, sont des sites potentiels pour l'implantation d'une essencerie par Costco.
- Liste des dix-huit (18) sites des magasins Costco, en date du 22 mai 2012 (CWC-19).
150. Costco et Loblaws ont ouvert des essenceries selon le modèle proposé dans plusieurs villes du Québec entre 50 000 et 100 000 habitants, la plus récente étant Costco à Drummondville.
- Extraits du site web Loblaws (CWC-17).
 - Extraits du site internet de Costco (CWC-35).
151. Ainsi, si la Régie devait conclure à l'opportunité de déterminer des zones distinctes, Costco prétend qu'il y aurait lieu d'en créer deux: 1) les régions de 50 000 habitants et plus; 2) les régions de moins de 50 000 habitants.
152. Ces deux zones pourraient alors donner lieu à deux modèles de référence distincts.
153. Dans la première zone, la Régie pourrait retenir le modèle présenté par Costco, en se basant notamment sur un volume de référence plus élevé. Dans cette zone, il y aurait lieu de retenir un volume de référence atteignant 10,5 Ml, puisqu'il existe un achalandage suffisant dans les centres urbains comportant plus de 50 000 habitants afin d'opérer une essencerie selon le modèle proposé par Costco et ce, dans un contexte de saine concurrence, le tout en vue de permettre la continuation de la rationalisation ainsi que l'efficacité promues par la Régie depuis 1999.
154. En effet, si nous multiplions le volume de consommation moyenne par habitants en 2009, déterminé par la Régie, par 50 000 habitants, nous obtenons un volume total d'environ 60 millions de litres (1258 l x 50 000). Costco soutient qu'un tel volume est largement suffisant pour garantir un marché de saine concurrence.
155. Il appert de ce qui précède que cette première zone devrait donc être composée des régions métropolitaines de recensement et agglomérations de recensement suivantes, chacune capable de supporter plusieurs essenceries à haut volume dans un contexte de saine concurrence : Montréal, Québec, Gatineau, Sherbrooke, Saguenay, Trois-Rivières, St-Jean-sur-Richelieu, Drummondville, Granby, Saint-Hyacinthe, Shawinigan et Rimouski.
- Population du Québec par RMR et AR (CWC-33).
156. Costco soumet que la position de l'AQUIP quant à la détermination d'une zone 2 pour la région du Québec central n'est pas justifiée en ce qu'il n'y a aucune raison que les villes visées par cette zone, telle que la région métropolitaine de recensement

de Québec, n'atteignent pas les volumes de référence proposés par Costco, outre l'inefficacité de leur aménagement et de l'utilisation de leurs ressources. Accepter une telle séparation des zones reviendrait une fois de plus à cautionner un comportement commercialement inacceptable d'un point de vue d'efficacité et à pénaliser encore une fois les consommateurs.

157. Par ailleurs, la zone 2 proposée par l'AQUIP est d'un non-sens en ce qu'elle comporte des marchés totalement différents. À titre d'exemple, cette zone inclut des villes/villages ayant une très faible population, tels que le village de Grenville d'environ 1575 habitants, ainsi que des villes ayant une population importante comme Gatineau. Or, il est d'un illogisme flagrant que de tels villes/villages soient comparés ainsi et considérés comme faisant partie d'un même marché économique.

○ Population du Québec par RMR et AR (CWC-33).

158. En ce qui aurait trait à la zone à l'extérieur des agglomérations urbaines de 50 000 ou plus, Costco n'a aucune opinion sur le caractère approprié ou inapproprié de ce modèle pour les régions visées par celle-ci. En effet, l'expérience de Costco ne lui permet pas d'informer la Régie à cet égard.

159. La situation dans la MRC Beauharnois-Salaberry, où le volume annuel par essencerie s'élève à 3,5 millions de litres pour une population de 61 79 habitants, démontre la difficulté de faire des présomptions quant à la possibilité d'opérer une essencerie très efficace dans une région moins peuplée. La Régie se doit de réfléchir longuement avant de retirer aux consommateurs de ces régions les avantages du modèle à haut volume.

160. Costco soumet que l'utilisation du concept de régions administratives aux fins de détermination des zones par la Régie n'est pas représentatif de la réalité économique du marché québécois pour l'achat et la vente d'essence.

161. En effet, le texte législatif prévu à l'article 59 LRE utilise l'expression « région » et donne un pouvoir explicite à la Régie de « fixer des montants différents selon des régions qu'elle détermine ». Le concept de « région » est distinct et a une finalité différente du concept de « zone » au para. 2 de l'alinéa 3 de l'art. 67 LPEP, lequel est pertinent pour la détermination des zones pour les inclusions.

○ Art. 59, 1^{er} al., par. 1.

162. Costco soumet donc que l'utilisation des concepts de « régions métropolitaines de recensement » et « agglomérations de recensement » doit prévaloir dans l'exercice que la Régie entreprend en vertu de l'article 59, para. 1(1) de la LRE.

163. Les « régions métropolitaines de recensement » et « agglomérations de recensement » sont conçues en fonction de la réalité économique sur le terrain, plutôt qu'en fonction des divisions politiques ou administratives. Elles sont donc en enlignement avec les objectifs législatifs de la présente audience, soit la détermination des régions

économiques (marchés), et reflètent la réalité des consommateurs d'essence d'une région ainsi que du marché des détaillants d'essence de la région.

- Réponses de Costco aux demandes de renseignements no 1 de la Régie, p. 4.
164. D'ailleurs, Statistique Canada retient que les « régions métropolitaines de recensement » sont un « Territoire formé d'une ou de plusieurs municipalités voisines les unes des autres qui sont situées autour d'un grand noyau urbain. Une région métropolitaine de recensement doit avoir une population d'au moins 100 000 habitants et le noyau urbain doit compter au moins 50 000 habitants. »
- Demandes de renseignements no 1 de la Régie à Costco, Statistique Canada, 93-600-x, définition des régions métropolitaines de recensement (RMR) et agglomération de recensement (AR), p. 3.
165. Ainsi, dans l'éventualité où la Régie conclut à l'opportunité de déterminer des régions distinctes, Costco soumet que celles-ci doivent être au nombre de deux, lesquelles seraient délimitées par la barrière des 50 000 habitants, et déterminées selon les concepts de « régions métropolitaines de recensement » et « agglomérations de recensement » au lieu des « régions administratives », le tout en respect de l'esprit législatif de la loi qu'elle doit appliquer.
- Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 9 : Nombre d'essenceries et volume annuel de ventes selon la taille démographique des municipalités et des régions urbaines, p. 32.

VI. CONCLUSION

166. La Régie a l'obligation légale de fixer un montant à titre de coûts d'exploitation en tenant compte de la façon efficace de faire le commerce de la vente au détail de l'essence et de l'intérêt des consommateurs.
167. La Régie n'a pas la compétence pour fixer le montant des coûts d'exploitation en vertu d'un modèle inefficace basé sur une pratique typique ou sur une moyenne de l'industrie. Seulement la façon efficace de faire le commerce de la vente au détail d'essence doit être considérée par la Régie.
168. Le mode d'exploitation « essencerie haut volume/bas prix » rencontre les objectifs de l'efficacité à cause de son achalandage accru et satisfait les attentes des consommateurs en même temps.
169. L'arrivée des essenceries liées avec des grandes surfaces, des lave-autos, des restaurants rapides, ou autre commerce apte à augmenter l'achalandage dans une région avec leur stratégie à long terme de bas prix et de grand volume est le reflet de la santé des forces concurrentielles du marché. L'arrivée de ces compagnies sur le marché au détail de l'essence apporte une nouvelle concurrence au marché qui

bénéficie directement aux consommateurs, d'autant plus qu'elle ne favorise pas la création d'oligopoles ou de monopoles dans le secteur de la distribution d'essence.

170. Costco soutient que l'impact des essenceries à haut volume serait d'autant plus important et au grand bénéfice des consommateurs en l'absence de fixation de coûts d'exploitation exagérés représentant un modèle d'essencerie peu efficace.
171. L'intérêt des consommateurs à long terme exige que la Régie n'écarte pas cette façon efficace de faire le commerce de la vente au détail d'essence. La Régie doit ainsi constater la réalité du droit d'entrée des essenceries à haut volume au marché de la vente au détail d'essence et favoriser ainsi la stimulation de la concurrence et la réduction des prix à long terme pour le consommateur.
172. Quant au volume de référence, les données recueillies des dernières années démontrent la faisabilité du modèle proposé par Costco en ce que plusieurs essenceries dépassent déjà le 10,5 Ml, et ce, malgré le frein que représente l'imposition d'un montant exagéré de 3 ¢/l au titre des coûts d'exploitation. Bien que les volumes de vente d'essence ont augmenté depuis les dernières années en raison de la rationalisation du secteur, Costco soumet qu'il demeure encore du travail à faire pour atteindre l'efficacité à laquelle les consommateurs ont droit et en ce sens, la Régie se doit de fixer un volume de référence qui représente non pas le volume émis par une essencerie typique et moyenne mais par une essencerie efficace.
 - o Portrait du marché québécois de la vente au détail d'essence et de carburant diesel de la Régie de l'énergie de novembre 2012, tableau 7 : Modèles commerciaux présents au Québec, p. 28.
173. La définition de l'efficacité étant la vente du maximum d'essence avec les moindres coûts possible, le modèle proposé par Costco est incontestablement le plus efficace.
174. Pour tous les motifs déjà expliqués dans la présente argumentation, la preuve et les réponses aux demandes de renseignements de Costco, celle-ci soumet que la façon efficace de faire le commerce de l'essence repose sur un volume de 10,5 millions de litres par année.
175. En fixant le juste volume de référence à 10,5 millions de litres, le montant fixé à titre de coûts d'exploitation par litre se voit inévitablement réduit à 0,40 ¢/l, en tenant compte des rabais disponibles aux détaillants, tel qu'il a été expliqué plus amplement précédemment.
176. Costco soumet que l'intérêt du consommateur est d'éviter toute reconduction et encore moins une augmentation du montant de 0,03 \$ le litre sachant qu'une telle reconduction ou augmentation ne peut qu'entraîner une hausse de l'essence payée par le consommateur.

177. La présente argumentation est bien fondée en faits et en droit.

POUR CES MOTIFS, PLAISE À LA RÉGIE :

FIXER le montant, par litre, au titre de coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel à 0,40 ¢/l;

LE TOUT, respectueusement soumis.

Montréal, le 19 mars 2013

(S) Woods s.e.n.c.r.l./LLP
Costco Wholesale Canada Ltd. / Costco Wholesale Canada Ltd.

WOODS s.e.n.c.r.l.
Procureurs de l'intervenante
Costco Wholesale Canada Ltd.

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-R18

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

