

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3787-2012

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

AUDIENCE DU 18 MARS 2013

VOLUME 2

**ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels**

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3787-2012

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

AUDIENCE DU 18 MARS 2013

VOLUME 2

ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN
sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS 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
18 mars 2013

- 3 -

TABLE DES MATIERES

1		1
2		PAGE 2
3		3
4	LISTE DES PIÈCES	4 4
5	PRÉLIMINAIRES	6 5
6		6 6
7	PREUVE DE L'AQUIP	9 7
8	LUC HARNOIS	11 8
9	SONIA MARCOTTE	11 9
10	RENÉ BLOUIN	11 10
11	INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP	11 11
12	CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CHRISTOPHER L. RICHTER	125 12
13		13
14		14

R-3787-2012
18 mars 2013

- 4 -

LISTE DES PIÈCES

1		
2		PAGE
3		3
4	C-AQUIP-0050 : Réponses aux questions de la Régie.	4
5		10 5
6	C-AQUIP-0051 : Plan de présentation du panel de AQUIP	10 6
7	C-AQUIP-0052 : Plan descriptif des régions administratives du Québec.	25 7
8	C-AQUIP-0053 : Extrait de la décision D-2003-126	55 8
9	C-AQUIP-0054 : Extrait du mémoire de Costco, janvier 2005, présenté à la Commission de l'économie du travail.	56 9
10		10
11		11
12	C-AQUIP-0055 : Tableau - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre	60 12
13		60 13
14	C-AQUIP-0056 : Tableaux - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre	60 14
15		60 15
16	C-AQUIP-0057 : Données de la Régie de l'énergie (2010). Données estimées par l'AQUIP (2011)	82 16
17		82 17
18	C-AQUIP-0058 : Extrait de la décision D-99-13	101 18
19	C-AQUIP-0059 : Communiqué, 14 août 2000, « Une première au Québec - De l'essence chez Costco.	113 19
20		113 20
21	C-AQUIP-0060 : Extrait des notes sténographiques de l'interrogatoire de M. Pierre Riel, audition du 3 avril 2003, dossier R-3499-2002.	11323 21
22		11323 22
23	C-COSTCO-0055 : PÉTRO-T. Profil. La force d'un réseau	142 23
24		142 24

R-3787-2012
18 mars 2013

- 5 -

1	C-COSTCO-0056 : CIDREQ de Pétroles Cadeco inc. en date du 17 mars 2013	1
2		145 2
3		3
4		4

L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dix-huitième (18e) jour 1
 du mois de mars : 2
 3 3
 PRÉLIMINAIRES 4
 5 5
 LA GREFFIÈRE : 6
 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18) 7
 mars deux mille treize (2013), dossier R-3787-2012. 8
 Fixation d'un montant en cents par litre au titre 9
 des coûts d'exploitation que doit supporter un 10
 détaillant en essence ou en carburant diesel. Les 11
 régisseurs désignés dans ce dossier sont maître 12
 Louise Rozon, présidente de la formation, de même 13
 que maître Marc Turgeon et madame Suzanne Kirouac. 14
 Le procureur de la Régie est maître Jean-François 15
 Ouimette. 16
 Les intervenants sont : 17
 Association canadienne des carburants, représentée 18
 par maître Madeleine Renaud; 19
 Association québécoise des indépendants du pétrole, 20
 représentée par maître Raphaël Lescop; 21
 Costco Wholesale Canada Ltd, représentée par maître 22
 Christopher L. Richter et maître Chanelle Charron- 23
 Watson; 24
 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, 25

qui assistent la formation dans le traitement de 1
 cette demande. Alors, cette équipe est composée de 2
 madame la greffière, Johanne Lebus; de la chargée 3
 de projet, madame Christine Lafleur; ainsi que des 4
 spécialistes suivants, mesdames Patricia Dépot et 5
 Esther Falardeau et monsieur André Chapdeleine. 6
 Notre procureur, comme l'a mentionné madame la 7
 greffière, c'est maître Jean-François Ouimette. 8
 Costco nous a informé qu'il ne comptait pas 9
 présenter de témoins dans le cadre de la présente 10
 audience. Dans ces circonstances, Maître Richter, 11
 pouvez-vous déposer un affidavit de votre client au 12
 soutien de votre preuve puisque, normalement, les 13
 témoins attestent de la véracité de leur preuve au 14
 moment de leur présentation? Alors, si c'était 15
 possible pour demain au plus tard de nous déposer 16
 un tel affidavit. 17
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 18
 Nous allons évidemment discuter de ça avec nos 19
 clients, et je suis sûr que ce n'est pas un 20
 problème. 21
 LA PRÉSIDENTE : 22
 Parfait. Donc, on va attendre cet affidavit demain. 23
 Autre petite information. En fait, ce que la Régie 24
 aimerait dans le cadre de vos plaidoiries, peut- 25

représentée par madame Martine Hébert; 1
 Pérolière Impériale, représentée par maître Paule 2
 Hamelin; 3
 Suncor Énergie inc., représentée par maître Éric 4
 Dunberry; 5
 Ultramar Ltée, représentée par maître Louis P. 6
 Bélanger; 7
 Ville de Saint-Jérôme, représentée par maître Steve 8
 Cadrin. 9
 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui 10
 désirent présenter une demande ou faire des 11
 représentations au sujet de ce dossier? Je 12
 demanderais par ailleurs aux parties de bien 13
 s'identifier à chacune de leurs interventions pour 14
 les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous 15
 l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire 16
 est fermé durant la tenue de l'audience. 17
 LA PRÉSIDENTE : 18
 Merci, Madame la Greffière. Alors, la Régie vous 19
 souhaite à tous la bienvenue. Nous allons donc 20
 aujourd'hui étudier le dossier qui a été initié par 21
 la Régie de l'énergie et qui porte sur les coûts 22
 d'exploitation que doit supporter un détaillant en 23
 essence ou en carburant diesel. Je tiens tout 24
 d'abord à vous présenter les membres de l'équipe 25

être que vous allez de toute façon le prévoir, mais 1
 on tenait à le préciser, on vous invite à porter 2
 une attention aux objectifs qui sont poursuivis par 3
 l'encadrement juridique en matière de produits 4
 pétroliers. Donc, la Régie devra, dans le cadre de 5
 son analyse, porter une attention particulière à 6
 ces objectifs. Et donc, la décision qui devra être 7
 rendue devra nécessairement en tenir compte. Alors, 8
 on vous invite en fait de nous faire part selon 9
 vous quels sont ces objectifs qui sont poursuivis 10
 par la législation en matière de produits 11
 pétroliers. 12
 Alors, tel qu'annoncé dans notre 13
 correspondance du quatorze (14) mars, nous allons 14
 débiter l'audience avec la présentation de la 15
 preuve de l'AQUIP. Maître Lescop, est-ce que vous 16
 êtes en mesure de déposer immédiatement les 17
 réponses à la dernière demande de renseignements de 18
 la Régie? 19
 20
 PREUVE DE L'AQUIP 21
 22
 Me RAPHAËL LESCOP : 23
 Donc, oui, nous sommes en mesure de déposer les 24
 réponses. Donc, j'en produis cinq auprès de la... 25

1
C-AQUIP-0050 : Réponses aux questions de la Régie.
4
9 h 10
LA PRÉSIDENTE :
Alors, Maître Lescop, la parole est à vous.
Me RAPHAËL LESCOP :
En fait, avant de débiter la présentation, j'aimerais remettre un autre document. Simplement un plan de présentation du panel de l'AQUIP. Ça va vous permettre, peut-être, de suivre... de prévoir ce qui sera discuté devant vous aujourd'hui. Donc, un document qu'on pourra coter AQUIP-0051.
15
C-AQUIP-0051 : Plan de présentation du panel de AQUIP

18
Donc, je crois qu'il va dans l'ordre des choses de commencer la présentation du panel de l'AQUIP en présentant les membres du panel de l'AQUIP. Donc, j'aimerais peut-être commencer par Sonia Marcotte. Donc, Sonia Marcotte qui a déjà témoigné devant la Régie de l'énergie, qui a été qualifiée à titre d'économiste par la Régie de l'énergie.

été vos études universitaires?
R. J'ai une maîtrise en économique de l'Université de Sherbrooke.
Q. [3] Vous êtes à l'AQUIP depuis combien de temps?
R. Depuis quatre-vingt-dix-sept (97).
Q. [4] Et PDG depuis quelle année?
R. Depuis deux mille trois (2003).
Q. [5] De façon générale, vos fonctions à titre de PDG à l'AQUIP, quelles sont-elles?
R. Je suis responsable de l'élaboration des plans stratégiques, je suis responsable également du personnel. Je suis responsable, là, de la bonne marche des dossiers qui nous sont confiés par le conseil d'administration. Et je suis membre d'office, là, de tous les comités de l'AQUIP.
Q. [6] Est-ce que vous avez été impliquée dans l'ensemble des dossiers de la Régie, depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), en matière de pétrole?
R. Oui, depuis quatre-vingt-dix-neuf (99), j'ai été impliquée dans tous les dossiers qui ont été devant la Régie de l'énergie.
Q. [7] Et vous avez témoigné à combien de reprises devant la Régie?
R. À une reprise, en deux mille huit (2008).
Q. [8] Et vous avez été qualifiée, lors de cette

1 L'an deux mille treize (2013), ce dix-huitième 1
2 (18ième) jour du mois de mars, ONT COMPARU : 2
3 3 3
4 LUC HARNOIS, conseiller spécial en optimisation de 4
5 processus, Groupe Harnois, ayant une place 5
6 d'affaires au 80, Route 158, St-Thomas, J0K 3F0; 6
7 7 7
8 SONIA MARCOTTE, économiste et présidente directrice 8
9 générale de l'Association québécoise des 9
10 indépendants du pétrole, ayant une place d'affaires 10
11 au 7811, boulevard L.-H. Lafontaine, bureau 206, 11
12 Montréal; 12
13 13 13
14 RENÉ BLOUIN, conseiller principal, ayant une place 14
15 d'affaires au 7811, boulevard Louis-Hippolyte- 15
16 Lafontaine, suite 206, Montréal; 16
17 17 17
18 ~~LESQUELS, après avoir fait une affirmation~~ 18
19 solennelle, déposent et disent : 19
20 20 20
21 INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP : 21
22 Q. [1] Donc, Madame Marcotte, votre poste au sein de 22
23 l'AQUIP, quel est-il? 23
24 R. Je suis présidente-directrice générale. 24
25 Q. [2] Au plan des études universitaires, quelles ont 25

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

fonctions actuelles et vos tâches actuelles? 1

R. Au Groupe Harnois mon titre c'est conseiller 2
spécial en optimisation des processus. En fait, ma 3
fonction principale c'est de voir où il y a des 4
besoins spéciaux dans l'entreprise et de contribuer 5
à améliorer les processus et d'améliorer ces 6
processus-là afin de rendre l'entreprise la plus 7
efficace possible. Mon titre est aussi vague et 8
aussi précis que ça. 9

Q. [12] Et vous êtes chez Groupe Harnois depuis quelle 10
année? 11

R. Je suis au Groupe Harnois depuis mil neuf cent 12
quatre-vingt-six (1986). 13

Q. [13] O.K. Et, au fil du temps, quelles ont été vos 14
fonctions et de quelle façon ont-elles évolué? 15

R. Bon, de quatre-vingt-six (86) à aujourd'hui, 16
j'ai... bon, pour résumer, je pourrais dire que 17
j'ai tout fait. En fait, j'ai été répartiteur, 18
camionneur. J'ai été responsable du crédit, des 19
ressources humaines, informatique, 20
l'administration. À tour de rôle, j'ai rempli 21
toutes ces fonctions-là. J'ai même, pendant une 22
certaine époque, été directeur général, 23
conjointement avec mon frère. Maintenant je suis 24
rendu à l'optimisation des processus. 25

(87) stations-service sous la bannière Harnois et 1
quatre-vingt-six (86) sous la bannière Esso. 2

Q. [17] O.K. Et est-ce que vous pouvez décrire votre 3
relation avec, la relation Harnois et Esso? 4

R. En fait, le Groupe Harnois est un distributeur qui 5
achète son produit sur le marché et le vend à 6
travers son réseau de distribution. Et pour une 7
partie de son réseau, c'est-à-dire le réseau sous 8
la bannière Esso, nous avons une entente 9
d'approvisionnement avec Esso, et nous achetons 10
notre produit presque de la même façon que si nous 11
étions complètement, que pour le réseau Harnois, en 12
fait. Par contre, il y a certains services de 13
distribution qui sont fournis par Esso, comme 14
marketing national, système de récompenses, et ces 15
services de distribution-là sont en... On les paie, 16
en fait, en payant notre produit légèrement plus 17
cher que si nous étions complètement indépendants. 18

Q. [18] O.K. Et vous avez dit qu'il y avait environ, 19
il y avait cent soixante-treize (173) postes 20
d'essence dans le réseau Harnois. Combien Harnois 21
en opère-t-il certains des cent soixante-treize 22
(173)? 23

R. Sur les cent soixante-treize (173) postes d'essence 24
qui sont dans notre réseau de distribution, nous 25

9 h 17 1

Q. [14] Et au plan académique, quel est votre parcours 2
au plan académique? 3

R. J'ai fait un bac en génie, une maîtrise non 4
complétée, et ensuite j'ai toujours oeuvré au sein 5
du Groupe Harnois. 6

Q. [15] Le Groupe Harnois, est-ce que vous pouvez le 7
décrire, s'il vous plaît? Donc, est-ce que vous 8
pouvez décrire le Groupe Harnois du début jusqu'à 9
aujourd'hui? 10

R. En fait, le Groupe Harnois c'est une entreprise qui 11
oeuvre dans la distribution en gros et au détail de 12
produits pétroliers, qui est une... qui a eu une 13
progression constante au cours des trente (30) 14
dernières années. Le nombre, pour le sujet qui nous 15
intéresse plus particulièrement ici, le Groupe 16
Harnois est un distributeur, vente en gros, pour un 17
réseau de cent soixante-treize (173) stations- 18
service. 19

Q. [16] Quelles sont les bannières sous lesquelles 20
vous opérez, le Groupe Harnois? 21

R. Le Groupe Harnois vend à un réseau de distribution 22
qui opère sous deux bannières, soit la bannière 23
Harnois et la bannière Esso, réparties à peu près 24
également. Il y a actuellement quatre-vingt-sept 25

sommes aussi détaillants opérateurs pour trente et 1
un (31) de ces postes-là. C'est-à-dire, pour ces 2
trente et un-là (31) nous sommes les employeurs et 3
les gestionnaires du poste. 4

Q. [19] Puis, et les autres? 5

R. Les autres, en fait, nous sommes tout simplement, 6
nous agissons tout simplement à titre de 7
distributeur. Les cent quarante-deux (142) postes 8
d'essence qui restent sont opérés par des 9
détaillants indépendants à qui nous vendons de 10
l'essence. 11

Q. [20] O.K. Vous êtes membre du comité des affaires 12
économiques de l'AQUIP depuis combien d'années? 13

R. Depuis l'an deux mille (2000), donc ça fait treize 14
(13) ans. 15

Q. [21] Est-ce que vous avez déjà témoigné devant la 16
Régie de l'énergie? 17

R. Oui. Les dernières audiences, j'étais... Pour la 18
fixation des coûts d'exploitation, j'étais témoin. 19

Q. [22] O.K. Et quel statut vous a été attribué lors 20
de ce témoignage-là? 21

R. J'ai été... Mon statut était homme de métier. 22

Q. [23] Parfait. Donc, ça complète la présentation de 23
monsieur Harnois, et donc j'aimerais que la Régie 24
puisse reconnaître le statut d'homme de métier à 25

Luc Harnois. 1
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 2
 Aucune objection. 3
 LA PRÉSIDENTE : 4
 Q. [24] Aucune difficulté, la Régie reconnaît votre 5
 statut d'homme de métier, Monsieur Harnois. 6
 Me RAPHAËL LESCOP : 7
 Parfait. Finalement, Monsieur Blouin. 8
 Q. [25] Donc, quel est votre rôle à l'AQUIP depuis 9
 juin quatre-vingt-seize (96), en fait? 10
 M. RENÉ BLOUIN : 11
 R. J'ai été d'abord conseiller en communications, et 12
 au début de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept 13
 (1997) je suis devenu président-directeur général 14
 de l'AQUIP jusqu'en deux mille trois (2003). Depuis 15
 deux mille trois (2003) jusqu'à aujourd'hui, je 16
 suis conseiller principal à l'AQUIP, c'est-à-dire 17
 que je collabore avec madame Marcotte dans les 18
 secteurs des communications et des relations 19
 gouvernementales, ainsi que dans tout dossier 20
 qu'elle souhaite me confier. 21
 Q. [26] Et entre quatre-vingt-dix-sept (97) et deux 22
 mille trois (2003), alors que vous étiez p.-d.g., 23
 les tâches qui ont été décrites par madame 24
 Marcotte, est-ce qu'elles étaient les mêmes à 25

l'époque? 1
 R. C'est ça. Oui. 2
 Q. [27] Oui. Et eu égard aux audiences de la Régie, 3
 est-ce que vous avez été impliqué dans toutes les 4
 audiences de la Régie depuis quatre-vingt-dix-neuf 5
 (99) ayant trait au pétrole? 6
 R. Dans toutes les audiences, oui. 7
 Q. [28] Parfait. Est-ce que vous avez déjà témoigné 8
 devant la Régie de l'énergie? 9
 R. Oui. J'ai témoigné jusqu'en deux mille trois 10
 (2003). 11
 Q. [29] D'accord. Donc, il n'y a pas de statut 12
 particulier à monsieur Blouin que j'aimerais lui 13
 accoler. Maintenant qu'on a présenté les membres du 14
 panel de l'AQUIP, je pense qu'il faut maintenant 15
 présenter l'AQUIP en soi. Donc, Madame Marcotte, 16
 est-ce que ce serait possible, en quelques mots, de 17
 décrire l'AQUIP, et décrire ses fonctions au 18
 Québec? 19
 Mme SONIA MARCOTTE : 20
 R. Oui. L'AQUIP représente les indépendants québécois 21
 du secteur pétrolier. Ses membres distribuent plus 22
 de quatre-vingts pour cent (80 %) du volume des 23
 produits pétroliers offerts par les indépendants. 24
 Les ventes au détail des entreprises à propriété 25

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

généralement décrire le rôle, les fonctions du 1
 comité des affaires économiques de l'AQUIP? 2
 R. Le comité des affaires économiques répond là aux 3
 demandes du conseil d'administration, il répond aux 4
 questions qui touchent le commerce de carburant qui 5
 préoccupe nos membres, évidemment, dont le dossier 6
 de la Régie. 7
 Q. [31] Et les membres du comité de l'AQUIP, ils sont 8
 énumérés au deuxième paragraphe de la page 11, mais 9
 je pense que pour le bénéfice de la Régie et pour 10
 les bénéficiaires de l'audience, peut-être simplement 11
 énumérer les membres du comité, tout en indiquant 12
 combien de postes d'essence chacun d'eux 13
 représente. 14
 R. Oui, il y a plusieurs membres du comité des 15
 affaires économiques, dont monsieur Richard Bédard 16
 de Couche-Tard qui opère, qui représente 325 postes 17
 d'essence. Monsieur Jean-Claude Clément, de Pétro- 18
 T, qui représente 1500... euh... 152 postes 19
 d'essence. Monsieur Pierre Crevier, de Pétrole 20
 Crevier, avec 250 postes d'essence. Monsieur Jérôme 21
 Dufresne, de EKO, avec 95 postes d'essence. 22
 Monsieur Luc Harnois et Louis Trahan, du Groupe 23
 Harnois, qui représentent 172 postes d'essence. Et 24
 monsieur Benoit Roch, de Sonic, qui représente 161 25

postes d'essence. Ce qui représente un total de 1155 postes d'essence.

Q. [32] D'accord.

M. RENÉ BLOUIN :

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

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

Mme SONIA MARCOTTE :

R. C'était de déterminer les coûts d'exploitation efficace pour les détaillants. Donc ce que nous avons fait, c'est que nous avons évalué, disons, le marché du Québec. On a considéré trois zones, trois zones qui étaient représentatives des marchés québécois. Donc on a commencé par déterminer le volume moyen pour ces trois zones-là, comme nous le décrivons un peu plus loin là dans notre mémoire. Par la suite, une fois qu'on a trouvé les volumes

moyens pour chacune des zones, on a déterminé le modèle efficace de référence pour atteindre ce volume-là. Et par la suite, nous avons déterminé chacun des coûts d'exploitation, afin de déterminer les coûts d'exploitation les plus efficaces pour chacun des items.

Q. [34] O.K. Et de quelle façon vous vous y êtes pris pour obtenir un coût d'exploitation par... item par item?

R. Le comité se réunissait et on étudiait item par item. Et le comité tentait de déterminer le coût le plus bas, le plus efficace pour chacun des items. Donc souvent il y avait des discussions et on arrivait à un coût. Et parfois même il pouvait y avoir un membre du comité qui disait : bien moi j'arrive même plus bas, je suis capable d'avoir un coût plus bas. Alors à ce moment-là, on prenait le coût le plus bas qui ressortait dans les discussions.

Q. [35] O.K. D'accord. Donc, nous sommes ici dans le cadre de la détermination que la Régie de l'énergie doit faire en vertu de l'article 59 de la Loi sur la Régie, qui dit que la Régie à tous les trois ans doit fixer les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence et en carburant

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

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

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

Par la suite, nous avons la zone 2, le Québec central. Donc toute les régions qui sont situées entre... qui touchent, disons, à la région métropolitaine de transport et aux régions éloignées. Donc c'est les régions entre les deux.

Avec un volume de deux point neuf millions (2,9 M) - j'arrondis les chiffres là - avec un volume de deux point neuf millions de litres (2,9 M). Et avec un coût d'exploitation de cinq point cinq cents le litre (5,5 ¢/l).

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

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

22
C-AQUIP-0052 : Plan descriptif des régions administratives du Québec.

9 h 30

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

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

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

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

Q. [38] En termes de représentativité de ce modèle au Québec, si je vous réfère à un document qui a été,

1 qui fait déjà partie du dossier, le rapport sur les 1
2 portraits du marché québécois de la vente au détail 2
3 des centres de carburant diesel, qui est un 3
4 document qui a été produit par la Régie elle-même, 4
5 donc Madame Marcotte, si je vous réfère à la 5
6 page... 6

7 LA PRÉSIDENTE : 7
8 Maître Lescop, juste peut-être nous donner la 8
9 référence, ça va être plus facile pour nous de 9
10 retracer rapidement le document. Donc la pièce, 10
11 c'est... 11

12 Me RAPHAËL LESCOP : 12
13 C'est 19.. 13

14 LA PRÉSIDENTE : 14
15 0019? Parfait. Merci. 15

16 Me RAPHAËL LESCOP : 16

17 Q. [39] Si je vous réfère à la page 28, donc les 17
18 données qui se trouvent au Tableau 7 intitulé 18
19 « Modèles commerciaux présents au Québec », qu'est- 19
20 ce que ça vous dit par rapport à la 20
21 représentativité, premièrement, du modèle poste 21
22 d'essence avec dépanneur? 22

23 R. Il y a deux mille quatre-vingt-dix-huit (2 098) 23
24 postes d'essence avec dépanneur donc ceci 24
25 représente soixante et onze point huit pour cent 25

(71,8 %) des postes d'essence et quatre-vingt-trois point six pour cent (83,6 %) en volume de ventes.

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

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

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

R. Bien on retrouve ce modèle-là de référence partout au Québec dans chacune des régions administratives et on constate très bien qu'elles sont très bien représentées dans chacune d'entre elles, et pour beaucoup là, c'est au dessus de cinquante pour cent (50 %). Je dirais même la majorité.

1 Q. [42] Je vous réfère au paragraphe 28 b) du mémoire 1
2 de Costco où Costco, concernant le modèle de 2
3 référence libre-service avec dépanneur, note que ce 3
4 n'est pas le modèle de référence qui a connu la 4
5 plus grande expansion. Et elle réfère à un Tableau 5
6 5 qui était joint à la décision procédurale de la 6
7 Régie, à votre décision procédurale. Donc je répète 7
8 là maintenant qu'on s'est retrouvé dans nos 8
9 documents, donc Costco, au paragraphe 28 b) note 9
10 que depuis deux mille (2000) le modèle libre- 10
11 service avec dépanneur n'est pas celui qui a connu 11
12 la plus grande expansion. Est-ce que vous avez un 12
13 commentaire par rapport à ce passage? 13

14 R. Écoutez, quand on regarde les données en mille neuf 14
15 cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), déjà le modèle 15
16 avec dépanneur était le modèle le plus, bien, un 16
17 modèle très représenté au Québec alors que le 17
18 modèle avec restauration rapide était très 18
19 marginal. Alors c'est beaucoup plus facile d'avoir 19
20 une progression rapide quand on a un modèle très 20
21 marginal alors que celui qui est déjà très 21
22 représenté c'est difficile de doubler à ce moment- 22
23 là. 23

24 Q. [43] O.K. Maintenant il y a eu, la Régie a posé des 24
25 questions à l'AQUIP et aux autres parties en fait, 25

concernant un modèle qui inclurait un service de restauration. Donc pour fins de référence en fait l'AQUIP y a répondu aux paragraphes 1 à 3 de ses réponses du vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012) mais, puisque nous sommes en audience, est-ce que vous pouvez expliquer pourquoi le service de restauration n'est pas un ajout qui serait nécessaire, en fait, pour en faire un modèle de référence?

M. LUC HARNOIS :

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

[44] Un instant, juste pour précision.

Oui.

[45] Le Tableau 5 qui est joint à votre décision procédurale D-2012-050 qui est à l'onglet, bien qui est coté 7. Vous pouvez continuer.

Je voulais apporter une précision, en tout cas, une

d'essence. Donc c'est des opérations distinctes, il n'y a aucun partage de coûts.

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

Donc monsieur Harnois, vous avez traité pourquoi on n'ajouterait pas un service de restauration. Est-ce que vous pouvez maintenant traiter de la question du grand commerce? C'est assez similaire. La réponse va être assez similaire à celle que j'ai donnée concernant le service de restauration. Il est possible d'avoir un magasin grande surface qui est à côté d'un poste d'essence, mais ce sont des opérations distinctes qui sont une à côté de l'autre. Il n'y a aucun partage de coûts, donc il n'y a aucun gain d'efficacité à avoir ces deux commerces-là un à côté de l'autre.

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

L'arrivée des grandes surfaces est la

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

Mais dans un cas de restaurant, il n'y a aucun, la raison pour laquelle ce n'est pas vraiment un modèle, c'est un service de plus qui a un coût et il n'y a aucun partage de coûts entre une opération d'essence et une opération de restaurant. Dans un restaurant, dans la très grande majorité des sites d'essence qui ont des restaurants, ce n'est même pas le même employeur qui emploie les employés du restaurant que celui qui emploie les employés du dépanneur avec poste

tendance lourde dans l'industrie de la vente au détail de l'essence.

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

Mme SONIA MARCOTTE :

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

Q. [48] Et votre dernier... O.K. Et termes des... une autre caractéristique qui a été traitée, peut-être pas en détail dans ce dossier-ci, mais qui a déjà été traitée dans les audiences en matière de pétrole, pourquoi le modèle de référence ne serait pas tout simplement un gaz bar?

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

- Q. [49] Et donc... avant de répondre à ma question, peut-être juste définir la notion de gaz bar, puis ensuite répondre à ma question.
- M. LUC HARNOIS :
- R. Un gaz bar, c'est un poste d'essence où on ne fait que vendre de l'essence, sans autres services connexes, pas de dépanneur. Et donc, pour la même raison que j'expliquais tantôt, un poste d'essence avec gaz bar va coûter inévitablement plus cher à opérer qu'un poste d'essence avec dépanneur. Parce qu'on ne peut pas partager les coûts avec un commerce comme un dépanneur.
- Q. [50] Est-ce que le modèle de Costco, comme par exemple celui à Saint-Jérôme, est-ce que c'est qualifié de gaz bar?
- R. Tant qu'à moi, oui. C'est un gaz bar qui opère à côté d'un magasin à grande surface.
- Q. [51] Et en termes de représentativité de ce modèle, Madame Marcotte, si je vous réfère à la même page que nous avons regardée tantôt du rapport récent de la Régie à la page 28, est-ce que vous pouvez indiquer à la Régie quelles sont vos constatations par rapport à la représentativité de ce modèle?
- Mme SONIA MARCOTTE :
- R. Bien les gaz bar représentent seulement que quatre

- Q. [53] O.K. Et donc, Madame Marcotte, est-ce que les frais de distribution, les coûts de distribution, les activités de distribution ont déjà été considérés par la Régie jusqu'à présent dans...?
- Mme SONIA MARCOTTE :
- R. Non. Jusqu'à présent la Régie n'a jamais considéré les frais de distribution puisque, bon. Par exemple à l'article 59 de la loi sur la Régie de l'énergie, on retrouve justement, la Régie doit fixer à tous les trois ans un montant par litre à titre de coût d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence et non pas un distributeur. Donc c'est vraiment, la loi regarde vraiment ce que ça coûte à un détaillant.
- Q. [54] O.K. Et quels seraient les coûts liés à la distribution? Est-ce que vous pouvez les décrire dans un certain détail s'il vous plaît.
- (9 h 45)
- R. En fait, un distributeur doit distribuer le produit et offrir tous les services connexes à la distribution de produit à ses détaillants, donc siège social, les employés au bureau, les services administratifs pour les comptes à recevoir, la gestion du crédit pour la solvabilité des clients. Il y a des programmes, en général, d'image de

- point sept pour cent (4,7 %) des essenceries au Québec et quatre point cinq pour cent (4,5 %) du volume total.
- Q. [52] L'autre question que j'ai pour vous, c'est : pourquoi n'inclut... euh... la Régie ne devrait pas inclure également les activités de distribution? Donc les coûts, en fait, et aussi les avantages qu'un distributeur a, qui sont en lien en fait avec lui? Donc premièrement, peut-être pour répondre à cette question-là, j'aimerais que vous définissiez donc c'est quoi un distributeur versus un détaillant. Vous avez déjà touché à cette question-là en introduction. C'est peut-être bien de le décrire puis ensuite peut-être faire référence à la loi.
- M. LUC HARNOIS :
- R. Dans l'industrie pétrolière on peut séparer les activités en quatre grands secteurs, c'est-à-dire l'exploration pétrole brut, le raffinage, la distribution, la vente au détail. La distribution, c'est une de ces étapes-là, qui est de prendre le produit à la sortie de la raffinerie et l'acheminer jusqu'à un détaillant. Un distributeur, c'est comme le Groupe Harnois, achète du produit en gros, assume des frais de distribution, et caetera.

- marque. Des systèmes de carte de crédit. On a une équipe de représentants qui doit s'occuper d'offrir le service à ces détaillants-là. Donc, tout ça mis ensemble, c'est ce qu'on appelle les frais de distribution ou les frais généraux.
- Q. [55] Au paragraphe 27 c) et 56 à 59, du mémoire de Costco, Costco prétend que la Régie doit considérer les rabais de rampe dans le calcul... dans la détermination qu'elle doit faire dans le cadre du présent dossier. Monsieur Harnois, premièrement, est-ce que vous pouvez définir la notion de rabais de rampe?
- R. Le rabais de rampe c'est un rabais dont bénéficie un distributeur par rapport de rampe pour... à l'acquisition de son produit.
- Q. [56] O.K. Donc, est-ce que... le détaillant indépendant, est-ce qu'il bénéficie des rabais de rampe?
- R. Bon. Dans mon expérience, vingt-sept (27) ans, je n'ai jamais vu un détaillant qui profitait d'un rabais de rampe.
- Q. [57] Les rabais de rampe sont fonction de quoi, en fait?
- R. En fait, l'entreprise pétrolière qui possède une raffinerie, un point de distribution, peut décider

de faire de la distribution jusqu'aux détaillants, 1
 auquel cas elle va assumer les frais de 2
 distribution, et, selon ma perception, elle va 3
 vendre aux détaillants au prix de rampe. Si elle 4
 vent à un distributeur, comme au Groupe Harnois, 5
 elle n'a pas à assumer les frais de distribution, 6
 donc elle est mesure de vendre à un distributeur à 7
 un prix inférieur au prix de la rampe, c'est le 8
 rabais de la rampe. Par contre, le distributeur, 9
 là, lui doit assumer les frais de distribution. 10
 [58] Donc, si je vous lis le paragraphe 56 du 11
 mémoire de Costco : 12
 De plus, la Régie ne peut s'en 13
 remettre qu'à considérer les « coûts » 14
 qui s'additionnent dans l'exploitation 15
 des essenceries, alors que les 16
 détaillants d'essence, même 17
 indépendants, profitent de rabais à la 18
 rampe qui varient selon les 19
 détaillants et les fournisseurs. 20
 Donc, est-ce que... quel est votre commentaire par 21
 rapport à ce paragraphe? 22
 Mon commentaire c'est que, moi, je ne connais pas 23
 de détaillant qui profitent de rabais de rampe. Il 24
 existe des... peut-être que Costco confond 25

fait, ces modèles-là ont été déterminés par les 1
 membres du comité des affaires économiques comme 2
 étant les modèles les plus efficaces pour atteindre 3
 les volumes moyens, tels qu'ils sont connus et 4
 publiés par la Régie, pour chacune des zones qui 5
 ont été déterminées par l'AQUIP. Notre expérience 6
 fait en sorte que, par exemple, pour la zone 1, 7
 pour être capable de vendre un volume de quatre 8
 point trois millions (4,3 M) de litres, nous avons 9
 besoin de tout l'équipement qui est listé dans... 10
 sous la colonne zone 1 du tableau 11, à la page 14. 11
 Par exemple, ça prend trois pompes... trois flots 12
 avec des pompes doubles. Une de ces pompes-là... 13
 c'est marqué « pompes distributrices (2X3+0 et 14
 1X3+1) », en fait, les 3+0, ce sont des pompes 15
 trois produits, on vend les trois produits 16
 d'essence. Et la pompe 3+1, c'est trois produits 17
 d'essence plus un diesel. Donc, dans ce type 18
 d'installation là, une seule des trois pompes offre 19
 le diesel aux clients, les deux autres pompes 20
 offrent seulement les trois autres produits 21
 d'essence. Donc, dans un marché normal, c'est une 22
 installation suffisante, une seule pompe qui offre 23
 le diesel. 24
 (9 h 51) 25

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

Et on a les prix de ces pompes-là. Deux 1
 pompes à dix-sept mille huit cents dollars 2
 (17 800 \$) et celle qui offre le diesel est à dix- 3
 huit mille huit cents dollars (18 800 \$). Bon. 4
 Ensuite, les composantes électroniques. Là on voit 5
 les différences, surtout au niveau des réservoirs. 6
 On aurait besoin... des réservoirs de soixante-cinq 7
 mille (65 000) litres, réservoirs double paroi, et 8
 réservoirs cinquante mille (50 000) litres 9
 compartimentés. Le soixante-cinq mille (65 000) 10
 litres c'est pour le produit qu'on vend le plus, 11
 l'essence ordinaire, et le cinquante mille (50 000) 12
 litres, séparé en deux parties : une partie pour 13
 l'essence super, et une partie pour l'essence 14
 diesel. 15
 Un peu plus haut c'est mentionné qu'on vend 16
 trois produits d'essence, c'est là que je vous ai 17
 dit qu'on en stocke seulement deux. C'est que 18
 l'essence intermédiaire, en fait, on n'en stocke 19
 pas, c'est le troisième produit qu'on vend, et la 20
 pompe fait un mélange d'essence super et d'essence 21
 ordinaire pour vendre de l'essence intermédiaire au 22
 consommateur. 23
 Bon. Ensuite on parle des pompes 24
 submersibles. Ce sont des pompes souterraines qui 25

poussent le produit jusqu'au distributeur, qui est 1
sur les flots. Contrôle d'inventaire électronique à 2
dix-neuf mille dollars (19 000 \$), bon. 3

Les marquises, marquises et luminaires, 4
bon. Les marquises, c'est le toit qui recouvre les 5
pompes, et vont dans chacune des trois zones. Si on 6
va jusqu'à la zone 1, on voit qu'on a mis moins de 7
pompes, parce que moins de pompes sont nécessaires 8
pour vendre moins de volume. Et, évidemment, la 9
marquise dans la zone 1, c'est la plus grande, 10
parce qu'on a mis plus de pompes, donc c'est la 11
plus chère. Donc, la marquise dans la zone 1, 12
nécessaire pour abriter les trois flots avec les 13
trois pompes, c'est vingt-quatre (24) pieds par 14
quatre-vingts (80) pieds, pour un coût de soixante- 15
quinze mille dollars (75 000 \$). Et l'installation 16
de tout cet équipement-là par le contracteur, on a 17
~~évalué ça à cent trente-deux mille dollars~~ 18
(132 000 \$). 19

Bon. Et je vais vous faire grâce des autres 20
équipements, là, ce sont des équipements que vous 21
pourriez être capables de comprendre à la lecture. 22
Si vous avez des questions, cependant, ça va me 23
faire plaisir d'y répondre. 24

Et pour chacune des autres zones, on a 25

distribué... on a établi le nombre de pompes 1
nécessaires pour atteindre les volumes moyens. Dans 2
la zone 2, à ce moment-là on a dit qu'on avait 3
seulement besoin de deux pompes : une fois trois 4
produits, et une fois... Je dis des pompes, là, 5
mais ce sont des distributrices. C'est... 6
déformation, excusez-moi. Une distributrice de 7
trois produits d'essence, et une autre 8
distributrice de trois produits d'essence plus un 9
diesel. Ça c'est pour la zone 2. Et les réservoirs 10
requis sont légèrement plus petits que dans la zone 11
1. La marquise de même est légèrement plus petite. 12
On parle de vingt-quatre (24) pieds par cinquante 13
(50) pieds. 14

Et finalement, dans la zone 3, on parle 15
aussi de deux pompes, mais avec une installation 16
physique moins chère que dans la zone 2. Au lieu de 17
~~mettre les flots côte à côte, on les met en ligne.~~ 18
Ça permet un moins grand débit que dans la zone 2, 19
mais quand même suffisant pour rencontrer les 20
besoins dans la zone 3, et ça coûte un peu moins 21
cher d'installation. 22

Et je vais porter votre attention sur la 23
ligne - Console, la troisième ligne. La zone 1 et 24
2, on a mis des montants assez importants, treize 25

mille neuf cents dollars (13 900 \$), et dans la 1
zone 3, seulement trois mille neuf cents dollars 2
(3 900 \$). La différence s'explique, parce que dans 3
les marchés, zones 1 et 2, pour atteindre les 4
volumes mentionnés, dans l'industrie, le consensus, 5
ce qu'on croit, c'est qu'il faut offrir le service 6
de paiement à la pompe. Pour que le client puisse 7
payer lui-même directement à la pompe. Dans la zone 8
3, on pense que ce n'est pas nécessaire. Les 9
équipements requis pour être capable d'effectuer 10
des ventes avec paiement à la pompe nécessitent des 11
caisses enregistreuses plus intelligentes, qui sont 12
en mesure de communiquer avec les pompes, qui sont 13
capables de lire que le client a introduit une 14
carte de crédit dans la pompe, et ces mêmes 15
caisses-là sont capables de communiquer avec les 16
banques pour acheminer la transaction de carte de 17
crédit. 18

Ces équipements-là, c'est l'obligation 19
d'avoir ces équipements-là qui fait en sorte qu'on 20
met un coût de treize mille neuf cents dollars 21
(13 900 \$) pour les consoles et caisses pour les 22
zones 1 et 2, alors que dans la zone 3, nous 23
croyons que le paiement à la pompe n'est pas 24
requis, ce qui réduit de beaucoup l'investissement, 25

et on pense qu'à ce moment-là, seulement une 1
console pour gérer les pompes, trois mille neuf 2
cents dollars (3 900 \$), fait la job. 3
Q. [61] Pourquoi, aux yeux du comité des affaires 4
économiques, c'était important d'avoir des 5
installations en lien avec le volume que chacune 6
des zones est susceptible de vendre? 7

R. Bien, en fait, ça prend... Le modèle simple, ça 8
aurait été de mettre la grosse installation, comme 9
on a prévu dans la zone 1, la mettre partout. Mais 10
là ça aurait augmenté les coûts. Si on met une 11
installation plus grosse que nécessaire, ça fait 12
inévitablement augmenter les coûts. Et si on avait, 13
de l'autre côté, tenté d'utiliser le modèle que 14
nous avons proposé pour la zone 3, avec ce modèle- 15
là, il est impossible de vendre quatre millions 16
point... quatre point huit millions (4,8 M) de 17
litres par année. 18

Donc, pour être le plus efficace possible, 19
ça prend une installation qui correspond aux 20
besoins du marché. Si on met une installation trop 21
grosse on augmente les coûts, si on met une 22
installation trop petite on n'atteint pas le 23
volume. 24
(9 h 56) 25

Q. [62] Je vous réfère aux paragraphes 32 à 35 du 1
mémoire de Costco. Donc qui, à ces paragraphes, 2
Costco décrit ce qui devrait être un modèle de 3
référence. J'aimerais qu'on y aille ligne par ligne 4
obtenir vos commentaires par rapport à certaines 5
des propositions de Costco. Donc, 6

L'essencerie efficace est aménagée 7
afin de vendre le plus grand volume 8
d'essence. Elle est de type libre- 9
service avec méthode de paiement à la 10
pompe. Une ou plusieurs des 11
principales cartes de crédit et les 12
cartes de débit sont acceptées. Aucun 13
argent comptant ou chèque n'est 14
accepté. Les postes de ravitaillement 15
sont facilement accessibles sur des 16
îlots, chacun de ces postes a un débit 17
moyen d'au moins trente-sept virgule 18
cinq (37,5) litres par minute. La 19
superficie de l'essencerie est 20
suffisamment grande pour permettre au 21
consommateur de s'approvisionner 22
rapidement. Les boyaux sont très longs 23
(quatorze (14) pieds) et permettent 24
ainsi le ravitaillement des deux côtés 25

sept point cinq (37,5) litres par minute, mais en 1
fait c'est un standard dans l'esprit. Poids et 2
mesures Canada réglemente les pompes, on n'a pas le 3
droit d'avoir des distributeurs qui vendent plus 4
que trente-huit (38) litres par minute donc la 5
marge de manoeuvre ne peut pas dépasser ça, c'est 6
que les pompes sont rendues... toutes les pompes 7
sur le marché sont capables d'avoir un débit de 8
trente-sept point cinq (37,5) litres par minute. 9
Donc ce n'est pas une nouveauté par rapport aux 10
concurrents. 11

On parle de boyaux très longs de quatorze 12
(14) pieds. En fait, quatorze (14) pieds je 13
qualifierais ça de court parce que, dans 14
l'industrie, dans les stations-services que je 15
connais, moi, c'est quinze (15) pieds partout. On 16
n'a pas le droit plus que quinze (15) pieds puis 17
tout le monde utilise le quinze (15) pieds. Au-delà 18
de quinze (15) pieds, ce n'est pas réglementaire 19
donc ce n'est pas une innovation non plus d'avoir 20
des boyaux de quatorze (14) pieds. 21

Et, bon, ils mentionnent qu'on peut faire 22
le plein sur les deux côtés parce qu'il y a un 23
boyau de quatorze (14) pieds. Dans l'industrie, 24
ceux qui ont des boyaux de quinze (15) pieds 25

du véhicule afin d'accélérer la 1
circulation. 2

Par rapport à ce paragraphe-là est-ce que vous 3
voulez commenter certaines des propositions faites 4
par Costco? 5

R. Oui, il y a quelques affirmations que j'aimerais 6
bien commenter. Concernant l'affirmation qui dit 7
que le paiement par carte de crédit réduit les 8
coûts, ma compréhension c'est que c'est faux parce 9
que les paiements par carte de crédit coûtent plus 10
cher que les paiements comptants. Les paiements 11
comptants coûtent beaucoup moins chers. Donc si on 12
n'acceptait pas les paiements comptants, on vient 13
d'augmenter la proportion de clients qui vont payer 14
par carte de crédit donc, inévitablement, ça va 15
coûter plus cher que si on acceptait le comptant. 16
Donc prétendre qu'accepter seulement la carte de 17
crédit réduit les coûts c'est au contraire, ne pas 18
accepter le comptant augmente les coûts. 19

On dit que les postes de ravitaillement 20
sont facilement accessibles. Bon, c'est vrai mais 21
ce n'est pas mieux que la concurrence. La 22
concurrence c'est vrai aussi. 23

On parle d'un débit moyen de trente-sept 24
point cinq (37,5) litres par minute, ça, trente- 25

permettent aussi de faire le plein des deux côtés. 1
Faire le plein des deux côtés, ça veut dire que si 2
on stationne du mauvais côté, il faut passer le 3
boyau par dessus, c'est possible, mais c'est très 4
désagréable. En général, quant un client stationne 5
du mauvais côté il va changer de place au lieu de 6
passer le boyau par dessus. 7

Q. [63] O.K. Je vais vous lire le paragraphe 33 8
maintenant. 9

L'essencerie efficace vend uniquement 10
de l'essence ordinaire sans plomb et 11
du super-carburant sans plomb. Il est 12
impossible pour des clients d'y laver 13
leurs vitres de voiture ou même d'y 14
gonfler leurs pneus. La circulation 15
est à sens unique et les allées sont 16
très larges pour permettre aux 17
véhicules d'entrer et de sortir 18
rapidement, même en période de grande 19
circulation. 20

Donc même chose, est-ce que vous avez des 21
commentaires par rapport à ça? 22

R. Bien je ne comprends pas comment en ne vendant que 23
deux types d'essence ça augmente l'efficacité. On a 24
vu le client, s'il choisit de prendre de 25

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

Q. [64] Paragraphe 34,

un seul employé est nécessaire sur le site. Les heures d'ouverture sont réduites aux périodes achalandées, par exemple, de 8h00 le matin à 9h00 le soir du lundi au vendredi, de 8h00 à 18h30 le samedi et de 8h00 à 17h30 le dimanche. L'employé ne porte aucun uniforme.

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

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

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

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

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

R. À l'heure de pointe, bon, j'y suis allé rapidement dans mon explication. En heure de pointe dans le modèle de référence il y arrive, certaines heures, où ça prend deux employés dans le dépanneur donc, à ce moment-là, deux employés, si la moitié sont affectés au dépanneur et l'autre moitié affectée au poste d'essence, là on monte jusqu'à un employé. Donc ça varie de une demie à un employé pour gérer le poste d'essence selon les heures d'affluence.

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

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

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

R. Mon expérience me montre qu'on ne peut pas atteindre un tel volume avec une installation comme celle-là. Je n'ai jamais vu de station-service qui peut faire ces volumes-là. D'ailleurs, quand on propose des modèles, on a regardé, nous, on a dit,

ça prend trois pompes pour faire quatre point cinq millions (4,5 M) de litres. Ça prend environ...
Pour chaque distributrice, on compte à peu près un million et demi de litres par année.

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

LA PRÉSIDENTE :
Excusez, Maître Lescop, est-ce que l'AQUIP-20?
Me RAPHAËL LESCOP :
Non, c'est la pièce de Costco.

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

M. LUC HARNOIS :
Bon. Ça, c'est un modèle théorique où...
[70] En fait avec huit distributeurs, donc huit becs verseurs.
En fait, c'est simplement une opération mathématique qui donne le volume qu'on pourrait vendre s'il y avait de façon constante des clients à chacun des boyaux. Dans la vraie vie, ce n'est pas comme ça. Les clients n'arrivent pas quand on

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

5
C-AQUIP-0054 : Extrait du mémoire de Costco, janvier 2005, présenté à la Commission de l'économie du travail.

10
Je vous prierais donc, Monsieur Harnois, de reprendre la pièce de Costco, CWC-29, où on y voit clairement, après le tableau, que, selon le modèle de référence de Costco, il s'agit d'une essence libre-service avec quatre pompes et huit becs verseurs. J'aimerais attirer votre attention sur un extrait. Donc, après le tableau, on y voit que l'essence libre-service avait quatre pompes et huit becs verseurs, c'est le modèle de référence de Costco. J'aimerais maintenant attirer votre attention à la page 16 de la décision D-2003-126, de la Régie de l'énergie, où la Régie reprend, en fait, les représentations de Costco eu égard à l'essence efficace en deux mille trois (2003), qu'elle avait présentées à la Régie, et elle y dit,

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

Q. [71] Donc d'où l'explication qu'il faut davantage...
R. Oui, oui.
Q. [72] ... de pompes?
R. Quelqu'un qui connaît le marché ne peut pas compter comme ça.
Q. [73] J'aimerais produire deux documents supplémentaires.

22
C-AQUIP-0053 : Extrait de la décision D-2003-126
24
(10 h 09)

au troisième paragraphe de la page 16 :
L'essence Costco est conçue pour vendre plus de 10,5 M d'essence. Elle a été configurée afin de donner un accès direct au stationnement du magasin. Il s'agit d'un livre-service vendant uniquement de l'essence. Elle est constituée de douze postes de ravitaillement répartis sur trois îlots avec méthode de paiement à la pompe.

Est-ce que... douze (12) postes de ravitaillement, est-ce que c'est davantage un nombre de postes qui permet de vendre un nombre appréciable d'essence?
R. Bien, c'est sûr qu'avec douze (12) postes et six distributeurs, on peut en vendre plus qu'avec quatre distributeurs. Donc, c'est sûr que le volume maximum atteignable est supérieur à celui dont on parlait tantôt, avec huit distributeurs.

Q. [74] Et, entre deux mille trois (2003) et aujourd'hui, est-ce que l'efficacité des pompes a augmenté du fait qu'on peut avoir moins de pompes à essence pour vendre plus d'essence?
R. En fait, non, le débit est le même, c'est toujours trente-sept point cinq litres (37,5) minute.

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

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

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

M. RENÉ BLOUIN :

R. En fait, ce qu'on veut souligner aussi c'est que Costco, dépendamment des années, présente un poste différent, mais toujours avec le même volume. Alors, cette année, ils ont décidé, je ne sais pourquoi, de diminuer le nombre de distributeurs mais avec le même volume alors qu'ils prétendaient précédemment que ça en prenait plus. Alors, c'est une incohérence qu'on n'arrive pas à s'expliquer.

l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre

3

4

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

9

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

14

Donc, à titre introductif... Je vais attendre. (Distribution de documents)

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

Jusqu'à présent, le processus de régulation instauré en vertu de la Loi

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(10 h 38)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lescop, nous allons donc poursuivre.

Me RAPHAËL LESCOP :

Avant de poursuivre, j'aurais deux documents supplémentaires que j'aimerais produire puisque nous sommes rendus à cette étape-ci du témoignage du panel de l'AQUIP. Un document intitulé - Prix au détail moyen de l'essence super, libre service, sans taxes, en cents par litre, et le document qui va avec... 55.

24

C-AQUIP-0055 : Tableau - Prix au détail moyen de

a eu généralement pour effet de permettre aux détaillants de maintenir ou d'augmenter leurs marges au détail, marges qui sont encore plus importantes en ce qui a trait à l'essence super.

Ensuite, le paragraphe 4 suivant :

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

Et en dernier lieu au paragraphe 25 du mémoire :

Malgré ce qui précède, Costco note que la part de marché et la croissance des détaillants d'essence à haut volume/bas prix ont été jusqu'à présent handicapées par le montant exagéré fixé au titre des coûts d'exploitation qui représente un modèle d'essencerie peu efficace. Le modèle de référence actuel crée un

frein à l'innovation et crée des 1
barrières aux nouveaux entrants, 2
causant préjudice aux consommateurs 3
qui ne peuvent bénéficier des services 4
de détaillants plus efficaces aptes à 5
opérer leurs essenceries à un coût 6
moindre que le 3 par litre 7
historiquement fixé par la Régie au 8
titre des coûts d'exploitation. En 9
l'absence de la régulation actuelle, 10
les changements du marché auraient pu 11
être beaucoup plus significatifs, et 12
auraient ainsi pu grandement 13
bénéficier aux consommateurs. 14

Donc, eu égard à ces trois passages que je viens de 15
lire du mémoire de Costco, en utilisant 16
premièrement le tableau 2A joint à la décision 17
procédurale de la Régie du vingt-six (26) avril 18
deux mille douze (2012), Madame Marcotte, est-ce 19
que vous pouvez commenter les propositions de 20
Costco? 21

22

23

Mme SONIA MARCOTTE : 24

On peut constater qu'il y a eu une diminution de la 25

rapport aux autres grandes régions canadiennes. 1
C'est un autre élément intéressant. 2

[80] Est-ce que vous pouvez peut-être passer plus 3
en détail le tableau? 4

Oui. Bien, si on prend... 5

[81] C'est la première fois que la Régie le voit. 6

si on prend seulement l'année deux mille douze 7
(2012). Donc, on arrive avec... Bon. Au Canada, le 8
prix hors taxes, si je prends la moyenne annuelle 9
était de quatre-vingt-dix-huit point cinq cents 10
(98,5 ¢); pour l'Ouest canadien, de un dollar point 11
deux (1,2 \$); pour l'Ontario, quatre-vingt-dix-neuf 12
point une cents (99,1 ¢) le litre; pour le Québec, 13
quatre-vingt-quatorze point huit cents (94,8 ¢); et 14
pour l'Atlantique, quatre-vingt-seize point trois 15
sous (96,3 ¢). Donc, le marché réglementé du Québec 16
a permis d'avoir de meilleurs prix qu'ailleurs au 17
Canada. Et on peut retrouver la même dynamique dans 18
les années précédentes. 19

(10 h 46) 20

[82] Dans le tableau 2 de notre mémoire, le mémoire 21
de l'AQUIP? 22

Oui. Qu'on retrouve à la page 4? Alors, si on 23
regarde le prix hors taxes seulement que pour la 24
plus grande ville canadienne, qui est Toronto, et 25

marge de détail, là, si on veut, à partir de 1
quatre-vingt-dix-neuf (99). Bon. Ça a diminué. Ça a 2
varié un petit peu, mais il y a quand même eu une 3
diminution globale. Puis par la suite, ça a 4
augmenté légèrement, là. On ne peut pas dire qu'il 5
y a eu une augmentation de la marge, mais plutôt 6
une diminution. Si on se compare aussi, par exemple 7
si on prend AQUIP-9... 8

Q. [78] Donc la pièce AQUIP-9. 9
R. Si on regarde les prix hors taxes... 10

Q. [79] Il faut juste laisser le temps à tout le monde 11
d'avoir accès à la pièce. Donc, AQUIP-9 à laquelle 12
on réfère dans notre mémoire, en haut de la page 4 13
de notre mémoire. 14

R. Si on prend AQUIP-9, on peut constater que les prix 15
hors taxes au Québec sont plus bas qu'ailleurs au 16
Canada. Donc, au Québec, avec la réglementation, on 17
atteint des prix hors taxes plus bas au Québec 18
qu'ailleurs au Canada. Ce qui est très intéressant. 19
Par la suite, on peut regarder aussi pour ce qui 20
est des prix hors taxes de l'essence super. Le 21
document qu'on vient de vous passer, AQUIP-55. On 22
arrive aussi avec des prix hors taxes inférieurs. 23
Et là, c'est encore plus considérable. On arrive 24
avec des prix hors taxes inférieurs au Québec par 25

la ville de Montréal, on arrive avec des marges, 1
des prix hors taxes inférieurs à Montréal qu'à 2
Toronto. Alors, c'est encore un phénomène 3
intéressant. Même avec la réglementation, et à 4
Toronto il n'y a pas de réglementation, on arrive 5
avec des prix hors taxes plus bas à Montréal qu'à 6
Toronto. Et... 7

Q. [83] Et dernièrement, si je vous réfère à la pièce 8
AQUIP-30? 9

R. AQUIP-30, bon. On peut regarder les marges, les 10
marges de détail de l'essence ordinaire pour 11
plusieurs grandes villes canadiennes, on aurait pu 12
le faire pour toutes les grandes villes 13
canadiennes, on a tout simplement pris les plus 14
grandes villes canadiennes pour se comparer à 15
Montréal, et on voit aussi, bon, que c'est... Bon. 16
À Montréal, on a les marges de détail les plus 17
basses par rapport aux autres grandes villes 18
canadiennes, et, fait intéressant à noter, c'est 19
qu'il y a une diminution des marges un peu partout 20
au début, là, à partir de quatre-vingt-dix-sept 21
(97), mais après ça ça augmente. Ça augmente à 22
Montréal, mais ça augmente aussi ailleurs au 23
Canada. Pourtant il n'y en a pas de réglementation 24
à l'ouest du Québec. 25

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

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

Donc, en fait, si je vous réfère, premièrement, au paragraphe 28 h) du mémoire de Costco, donc, en deux mille douze (2012), au tableau, donc, qui se trouve à la page 7, Costco a cinq postes d'essence au Québec. Madame Marcotte, est-ce que vous n'avez pas dit qu'il y avait un

Correction. Ça c'est neuf qui ont été ouverts dans les trois dernières années.

R. Bien, il n'y en avait pas avant.

Q. [89] Il faut lire le paragraphe.

Me RAPHAËL LESCOP :

Mais il n'y en avait pas...

R. Il n'y en avait pas avant. Si on regarde vos documents, là, que vous avez déposés.

Q. [90] Donc, si vous prenez votre pièce CWC-14, donc la compilation des postes d'essence, si vous allez à la page 2 de 12, on voit que pour la compilation deux mille huit (2008), il n'y avait aucun poste d'essence Costco en Ontario. Et si vous allez à CWC-13, qui est la compilation deux mille dix (2010)...

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que c'est CWC, ou...

Me RAPHAËL LESCOP :

Oui, c'est... CWC.

Q. [91] Donc, entre deux mille huit (2008) et deux mille dix (2010), vous voyez que quatre se sont ajoutés. De toute façon, maître Richter pourra, s'il le veut, préciser exactement le nombre de postes d'essence au Québec et en Ontario. Il a l'information. Mais, donc, en fonction des données

sixième poste qui avait été...

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

Q. [85] O.K.

R. Six essenceries...

Q. [86] Six essenceries.

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

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

Q. [87] Au Québec.

R. Au Québec.

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

que nous avons au dossier, ce sont les comparables que nous sommes en mesure de faire. (10 h 51)

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

M. RENÉ BLOUIN :

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

Q. [92] Un instant Monsieur Blouin.

R. D'accord.

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

R. Ça, c'est le 16, Costco 16.

Q. [94] Oui, donc, maintenant à CWC-15. 1
 R. Maintenant à CWC-15. 2
 Q. [95] À la page, un instant, à la page 12. 3
 R. C'est ça, en deux mille six (2006) ils avaient deux 4
 postes en Colombie-Britannique et un au Québec 5
 encore. 6
 Q. [96] O.K. Ensuite, à CWC-14. 7
 R. En deux mille huit (2008) c'était la même situation 8
 encore. 9
 Q. [97] À la page 2. À la page 2 de la pièce. 10
 R. Donc deux en Colombie-Britannique et un au Québec. 11
 Q. [98] Maintenant, et selon, ensuite... 12
 R. Et maintenant... 13
 Q. [99] En deux mille dix (2010). 14
 R. C'est CWC-13, la pièce. 15
 Q. [100] À la page 2 encore. 16
 R. Alors en deux mille dix (2010) il y avait quatre 17
 postes en Colombie-Britannique, deux en Alberta. 18
 Q. [101] Ce n'est pas huit en Alberta? 19
 R. Huit en Alberta. J'ai dit deux? 20
 Q. [102] Oui. 21
 R. Je m'excuse. J'ai mal lu. Quatre en Colombie- 22
 Britannique, huit en Alberta, un en Saskatchewan, 23
 un au Manitoba, quatre en Ontario, quatre au 24
 Québec, pour un total de vingt-deux (22). 25

en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario alors 1
 qu'il n'y a pas de régulation dans ces provinces. 2
 Pourquoi avoir ouvert cinq autres postes 3
 d'essence au Québec alors qu'il s'agit d'un marché 4
 réglementé? Alors on ne saisit pas très bien 5
 pourquoi après la Colombie-Britannique on a 6
 commencé par le Québec en octobre deux mille (2000) 7
 puisqu'il s'agit, évidemment, il s'agissait 8
 évidemment là, d'un marché réglementé. Alors toute 9
 ces réalités font en sorte qu'on s'interroge sur le 10
 décalage clair qu'il y a entre les affirmations de 11
 Costco et la réalité que nous impose, les gestes 12
 que pose cette compagnie. 13
 Q. [109] O.K. Une autre proposition de Costco qui se 14
 trouve au paragraph 26 de son mémoire est à l'effet 15
 suivant : 16
 Les marchés qui ont connu 17
 l'implantation des essenceries 18
 associées à des magasins à grande 19
 surface (comme celui du Grand 20
 Montréal) ont pu profiter d'une 21
 restructuration entraînant une 22
 augmentation de la hausse du débit. 23
 Q. [110] Donc en conclusion, à la lumière de ces 24
 quatre propositions-là, on comprend du mémoire de 25

Q. [103] Et donc quelles constatations vous pouvez 1
 tirer suite à l'analyse que vous venez de faire des 2
 pièces? 3
 R. Peut-être qu'on peut compléter par le fait qu'en 4
 deux mille douze (2012), donc, le total est 5
 maintenant de trente-trois (33) dont neuf en 6
 Ontario, neuf en Alberta et six au Québec. 7
 Q. [104] Donc ça, vous prenez ça du paragraphe 28 g) 8
 du mémoire de l'AQUIP, n'est-ce pas? 9
 R. Exactement. 10
 Q. [105] Du mémoire de Costco. 11
 R. De Costco. 12
 Q. [106] 28 g). Donc quelles constatations vous pouvez 13
 faire de cette évolution-là au cours des années? 14
 R. Bon, alors... 15
 Q. [107] Par rapport à la proposition de Costco que la 16
 régulation au Québec fait en sorte de... 17
 R. C'est ça. 18
 Q. [108] ... freiner l'évolution. 19
 R. Ce qu'on observe c'est qu'il y a un décalage 20
 important entre les déclarations de Costco à 21
 l'effet que la réglementation serait un frein et 22
 les gestes que pose l'entreprise. Pourquoi avoir 23
 attendu en deux mille neuf-deux mille dix (2009- 24
 2010) pour ouvrir des postes d'essence en Alberta, 25

Costco que cette dernière croit que l'AQUIP - comme 1
 d'ailleurs le régime inclus dans la Loi d'ailleurs 2
 - ne cherche pas à favoriser les consommateurs, 3
 mais a plutôt à coeur les intérêts des détaillants 4
 afin qu'ils conservent ou augmentent leur marge de 5
 profit. J'aimerais vous entendre sur... par rapport 6
 à ceci. 7
 Mme SONIA MARCOTTE : 8
 R. En fait, c'est tout faux, puisque l'objectif est 9
 clair, est connu de l'AQUIP. L'AQUIP a toujours 10
 voulu offrir aux consommateurs le meilleur prix à 11
 long terme. Et ça, grâce à la diversité 12
 d'entreprises. Ça prend une diversité 13
 d'entreprises. Si on a quelques concurrents, bien 14
 la concurrence n'est pas la même que lorsqu'on a 15
 une diversité d'entreprises qui va offrir une saine 16
 concurrence sur le marché. Et, par le fait même, 17
 offrir les meilleurs prix, les meilleurs prix 18
 concurrentiels pour le consommateur. Et ça, c'est 19
 la base de l'économie. Ça prend une diversité 20
 d'entreprises, ça prend un nombre de concurrents 21
 assez importants pour justement offrir une 22
 concurrence, une saine concurrence. Une concurrence 23
 qui va permettre... effectivement, il peut y avoir 24
 des guerres de prix, mais des guerres de prix 25

sporadiques. Et non pas des guerres de prix qui vont être désastreuses, qui vont être déloyales et qui vont faire sortir du marché des intervenants, comme on a pu le constater par exemple à Montréal.

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

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

M. RENÉ BLOUIN :

R. Et d'ailleurs, c'est vrai non seulement pour le simple consommateur, mais c'est vrai aussi pour les entreprises qui sont elles aussi des consommatrices. Et c'est ce que souligne la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,

meilleurs prix là, hors taxes, au Canada.

M. RENÉ BLOUIN :

R. C'était... ça a été clairement l'objectif du législateur en mille neuf cent quatre-vingt-seize (1996) lorsque la Loi a été adoptée. Faire en sorte qu'il reste assez de concurrents, donc pour qu'il reste assez de concurrents c'était d'éliminer les guerres de prix déloyales. C'est pour ça que la Loi a été adoptée. Pour garder un nombre de concurrents significatif pour que les consommateurs, c'est ça l'objectif de la Loi. Éviter les guerres de prix déloyales pour que les consommateurs puissent bénéficier de longs prix... de bons prix à long terme.

Q. [113] Donc nous sommes rendus à la portion de notre présentation concernant les zones. Donc, tel que mentionné dans l'introduction, évidemment vous le savez, mais en vertu de l'article 59 alinéa 1, paragraphe 3 de la Loi sur la Régie de l'énergie, la Régie a le pouvoir de déterminer des zones. Vous le savez également en ayant lu le mémoire de l'AQUIP.

L'AQUIP propose la création de trois zones. Et nous vous avons remis plus tôt ce matin, à titre de pièce AQUIP-0052. Donc, simplement pour

qui a produit le vingt (20) décembre dernier des observations à la Régie. Et le coeur de leurs observations souligne que la concurrence, c'est la seule garante du maintien des prix plus bas de l'essence. Et ils élaborent sur cette dynamique-là. Et ça rejoint tout à fait ce que madame Marcotte vient de vous présenter.

Q. [111] Et d'ailleurs également les données que vous avez analysées - il y a quelques minutes dans les pièces AQUIP-0009, dans le tableau 2 du mémoire de Costco, dans les pièces AQUIP-0030 également - rejoignent ce vous dites par rapport à l'objectif de l'AQUIP.

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui.

Q. [112] Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus un peu? Sur le fait que les... donc les prix au Québec?

R. Bien les prix au Québec restent les prix parmi les plus bas au Canada. Et ça, c'est dû justement à la réglementation qui a permis de conserver une diversité d'entreprises. Et cette diversité d'entreprises là permet une saine concurrence qui permet aux consommateurs, en bout de ligne, d'avoir les plus... les meilleurs prix. Avoir parmi les

faciliter la compréhension là de nos trois zones, un schéma couleur qui illustre les trois zones que nous proposons. Donc, ma première question pour le panel, c'est : pourquoi l'AQUIP propose la création de trois zones?

Mme SONIA MARCOTTE :

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

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

supplémentaire sur ce territoire-là. Donc c'est un territoire qui est très bien délimité et qui répond à un marché spécifique.

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

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

11 h 5
Et, généralement il y a aussi un rabais de taxes.

Ce qui est beaucoup plus... ce qui est facile pour la population et les détaillants aussi d'identifier cette zone-là. Alors, l'AQUIP a déterminé trois zones qui sont facilement identifiables et en même temps qui répondent aux marchés, à chacun des trois marchés.

Donc, c'est simple à, c'est beaucoup plus simple à administrer qu'une multitude de zones, mais c'est mieux qu'une seule zone où une seule zone ne répond pas aux réalités des marchés du Québec.

Q. [114] Pour fins de référence donc, nous traitons de la question... l'AQUIP traite de la question des zones à la page 6 de son mémoire aux paragraphes 20.1 à 20.5 des réponses de l'AQUIP à la Régie du vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012) et aux paragraphes 11 et 12 des réponses de l'AQUIP à Costco, vingt-huit (28) septembre deux mille douze (2012). On vous a posé la question dans le cadre du dossier : Pourquoi les zones ne seraient pas établies en fonction des régions métropolitaines de recensement qui, en fait, selon la définition regroupent des municipalités... en fait une région de cent mille (100 000) habitants et plus, ou une agglomération de recensement qui

regroupe, selon la définition, cinquante mille (50 000) habitants et plus?

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

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

Mais si on regarde le volume de Chicoutimi par exemple, le volume moyen se recoupe très bien avec le volume moyen de notre zone 3. Donc, ça

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

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

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

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

13

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

17

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

R. C'est pour répondre aux réalités du marché. Je pense qu'il faut vraiment répondre aux réalités de chacun des trois marchés qu'on a déterminés.

mille neuf (2009), les dernières données disponibles à ce moment-là. Donc, le taux de variation était de trente-cinq point un pour cent (35.1 %).

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

Et quand on a repris l'exercice une fois

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

R. Oui, effectivement.

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

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Lors de l'audience de quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), nous avons accès au nombre d'essenceries par municipalité ainsi que le volume de ventes par municipalité. Donc, à ce moment-là, on avait pu déterminer le volume moyen par zone. Cependant, ces données-là ne sont plus accessibles, alors on a dû trouver un moyen d'estimer ces volumes-là selon les zones. Ce que nous avons fait c'est que nous avons regardé le taux de variation de consommation par habitant, en quatre-vingt-seize (96), et nous avons regardé, bon, le... la consommation par habitant, en deux

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

Me RAPHAËL LESCOP :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait.

Q. [119] Je vous réfère au mémoire de Costco, au paragraphe 36. Donc, on y lit que, selon Costco : L'essencerie efficace est conçue pour

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

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

M. LUC HARNOIS :

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

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

Contrairement à la prétention de Costco, les données réelles, la vraie vie, avec grand commerce, selon les données disponibles, c'est... le volume

moyenne pour ces postes-là c'est de cinq point huit millions (5.8 M) de litres années. Dans la troisième colonne de données du tableau à la page 28.

Q. [121] Et eu égard à la représentativité de ce modèle au Québec, qu'est-ce que les données, se trouvant dans les deux dernières colonnes, vous révèlent-elles?

R. Bon. On voit qu'il y a quand même un très petit nombre de postes au Québec qui opèrent selon ce modèle-là, c'est un point quatre pour cent (1.4 %) seulement des postes, pour un volume inférieur à trois point cent (3 %) du volume du Québec. C'est un modèle très marginal au Québec, qui n'est pas représentatif du modèle qu'on peut généraliser à travers le Québec.

Q. [122] J'aimerais que vous repreniez la pièce CWC-20, vous en avez déjà parlé un peu plus tôt aujourd'hui. En fait, de quelle façon Costco estime que l'essencerie, avec les installations qu'elle propose, peut obtenir dix point cinq millions (10.5 M) de litres. C'est, en fait, le calcul qui est fait et j'aimerais, de nouveau, que vous expliquiez quelles sont vos impressions par rapport à ce calcul.

11 h 19

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

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

Environ cinq point huit millions (5.8 M) de litres par année pour ces postes d'essence jumelés à des magasins grande surface.

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

Mme SONIA MARCOTTE :

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

Donc, si on a une installation trop grande pour la capacité du marché, bien, ça va tout simplement nous coûter plus cher. Même si on serait

capable de pomper plus, on ne le sera pas. Parce que la population ne sera pas là, puis on ne veut pas non plus vider tous les villages autour, là. La population demande aussi un service de proximité. À quelque part, on ne peut pas demander aux gens de faire cinquante (50) kilomètres juste pour aller faire le plein d'essence. Donc, on doit quand même avoir une bonne représentativité dans le marché, donc il faut avoir un poste qui convient à la densité de population aussi, et c'est ce qu'on retrouve dans nos trois zones et nos trois modèles.

Q. [124] Et lorsque vous regardez, si je vous réfère au tableau 2 de notre mémoire, qui compare les prix entre Montréal et Toronto, qu'est-ce que les données qui s'y trouvent vous révèlent-elles concernant également l'importance de ne pas accorder une trop grande importance, en fait, au volume?

R. On sait que Toronto, c'est la ville la plus densément peuplée. Donc, probablement la ville où les volumes de ventes sont les plus importants. Pourtant, on arrive avec des prix hors taxes plus élevés à Toronto qu'à Montréal. Et si on regarde les marges de détail, c'est la même chose aussi. Entre Toronto et Montréal, les marges de détail

demande d'inclure aujourd'hui. Donc, pour les fins du présent dossier. Donc, nous sommes aux pages 21, 22 et 23.

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

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

M. LUC HARNOIS :

R. Dans l'industrie pétrolière, il est d'usage très fréquent, sinon dire presque toujours, que le détaillant donne une lettre de garantie bancaire au distributeur pour garantir le paiement de l'essence qui est livré par le distributeur au détaillant. Et ces frais-là existent réellement, là. Ce n'est pas... Ce n'est pas juste une hypothèse, là.

sont plus élevées à Toronto qu'à Montréal. Même si c'est la ville la plus densément peuplée, c'est la métropole du Canada, mais malgré tout on arrive avec de meilleurs prix hors taxes et de meilleures marges au détail à Montréal qu'à Toronto.

Q. [125] Pour en arriver, finalement, à la question principale du dossier, les coûts d'exploitation, qui sont traités dans notre mémoire - dans le mémoire de l'AQUIP, plutôt - de la page, à compter de la page 11 jusqu'à la page 24.

Donc, les développements qui se trouvent à ces pages ont fait l'objet de plusieurs demandes de renseignements auxquelles nous avons tout répondu. Il n'est pas dans notre intention, en fait, de passer poste par poste les montants que nous proposons. Peut-être lorsque vous aurez... Peut-être que la Régie ou même Costco aura des questions particulières en contre-interrogatoire par rapport à ces montants-ci. Je crois, donc, pour le moment, je pense que ça serait mal utiliser le temps de la Cour de passer à travers chacun des points.

Nous voulons néanmoins insister sur, et ça va faire l'objet des peut-être dix (10) à quinze (15) prochaines minutes, sur les coûts qui ont été omis jusqu'à présent par la Régie, mais que l'AQUIP

Presque tous les détaillants au Québec paient les frais d'une garantie bancaire. Et les montants de la garantie bancaire sont détaillés dans notre mémoire.

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

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

un loyer et ce loyer-là serait probablement supérieur aux coûts de financement qui est présenté par l'AQUIP. Donc le coût de financement c'est soixante pour cent (60 %) de la valeur, c'est ce qui est empruntable à la banque, multiplié par le taux d'intérêt courant sur le marché, divisé par le volume.

- Q. [127] Les coûts environnementaux? Peut-être bien définir coûts environnementaux puisque, en fait, ils ont changé au fil des années, là.
- R. Oui, en fait, dans le passé il y a déjà eu une notion qui a été avancée, donc qui a été discutée, certaines entreprises prévoyaient un montant de coût environnemental, c'était une réserve qu'ils se gardaient en cas de frais de dépollution d'un terrain, au cas où un terrain se pollue, et c'était basé sur des moyennes existantes de coûts de dépollution pour des terrains qui avaient été contaminés.

Avec les nouvelles installations, telles que celles proposées par les modèles de la Régie, dans ces installations, les probabilités de contamination sont très faibles. Il s'agit de réservoirs en fibre de verre, double paroi, détecteur de fuite, et caetera. Cependant, il y a

- un coût qui est omis par l'AQUIP, mais qui est réel, qui est les coûts d'analyse de sol. Lors d'une acquisition d'un site, il faut financer ce site-là. Et pour que les banques puissent financer un site, elles doivent s'assurer que le site n'est pas pollué et exigent des frais d'analyse de sol. Et ces frais d'analyse de sol, là, c'est les frais dont on fait part ici dans les coûts environnementaux. C'est les frais d'analyse pour s'assurer que le terrain n'est pas pollué. Et même dans les cas où la banque n'exigerait pas d'analyse de sol dans le cas très rare où un propriétaire ne financerait pas, il y a de bonnes pratiques, c'est une pratique normale et raisonnable de s'assurer que le terrain n'est pas pollué et de faire une analyse de sol à chaque changement de réservoir.
- Q. [128] Donc j'aimerais, si on ne passe pas à travers chacun de nos postes, j'aimerais que le poste des coûts d'exploitation, j'aimerais néanmoins qu'on passe à travers chacun des postes des montants proposés par Costco. Ceux-ci se trouvent donc dans les deux tableaux dans la pièce CWC-29. Donc, en fait Monsieur Harnois, je vais vous laisser la parole là, puis j'aimerais ça que vous commentiez donc les postes sur lesquels vous aimeriez

- commenter.
- R. Bon, premièrement, pour les taxes.
- Q. [129] Les taxes relatives à l'usage?
- R. En fait, ce que je constate ici c'est que Costco, pour la plupart des cas, a pris les montants que l'AQUIP avait mentionnés à son modèle. À l'AQUIP, on a évalué les coûts d'exploitation pour les modèles que nous avons proposé et même si le modèle de Costco est différent du nôtre, on semble prétendre que ça coûte les mêmes coûts pour plusieurs de ces postes-là. Comme, par exemple, les taxes relatives à l'usage pétrolier. Les taxes qu'on a, ce sont les taxes municipales pour le terrain utilisé par le poste d'essence. Dans notre modèle, c'était un poste d'essence qui peut pomper quatre point huit millions (4,8 M) de litres.
- Q. [130] Quatre point quatre (4,4 M).
- R. Quatre point quatre (4,4 M), c'est ça. Eux, dans leur modèle, ils prétendent pouvoir pomper dix point cinq millions (10,5 M) de litres. Ça prend inévitablement un terrain plus grand pour pomper dix point cinq millions (10,5 M) de litres que pour en pomper quatre (4 M), donc je ne comprends pas qu'on puisse prétendre payer les mêmes montants de taxe pour un terrain plus grand que celui que nous

- avons proposé au modèle. Donc le montant de quinze mille dollars (15 000 \$) c'est évidemment pas leur évaluation, c'est la nôtre, mais pour un terrain plus petit que celui qui est nécessaire pour le modèle.
- Q. [131] Électricité et chauffage?
- R. Électricité et chauffage.
- Q. [132] En fait, je crois que sous la colonne - Permis, c'est marqué - Services (électricité, télécom, déneigement), mais je pense qu'il y a eu une petite erreur parce qu'on voit « déneigement » à la ligne suivante et on voit « télécom » à l'autre ligne suivante.
- R. O.K.
- Q. [133] Donc prenons pour acquis que cette ligne-là c'est électricité et chauffage.
- R. O.K. Pour la même raison que ce que nous avons mentionné, ce que j'ai mentionné précédemment, l'installation proposée par Costco étant plus grande, plus grosse, plus de pompes que celle que nous avons proposée à l'AQUIP, je ne peux pas comprendre qu'on puisse opérer ça avec des coûts semblables à ceux de l'AQUIP. À l'AQUIP, nous, on prétend que ça coûte... c'est tout près de six mille cents dollars (6 200 \$). Et eux ont une

installation beaucoup plus importante que la nôtre. Je ne comprends pas comment ils peuvent s'en tirer avec six mille cinq cents (6 500).
(11 h 32)

Q. [134] Ils écrivent dans leur colonne de droite :
Pas de dépanneur à éclairer et à chauffer. Seulement un kiosque pour le matériel informatique et un kiosque pour le préposé.

R. O.K.

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

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

Q. [136] Donc déneigement?
R. Déneigement aussi. Déneigement, il a mis le même montant que l'AQUIP. Premièrement, ça aussi ça me surprend qu'il puisse arriver à cette conclusion-là. À l'AQUIP, on a... sur un site dépanneur avec essence, ça nous coûte environ six mille dollars (6 000 \$) de déneigement par année. Étant donné que la moitié de la... on présume qu'il y a un partage le coût entre le dépanneur et l'essence. On a mis trois mille dollars (3 000 \$) le déneigement. Mais le coût réel, c'est six mille dollars (6 000 \$).
Donc, je ne comprends pas comment, puis Costco a un terrain plus grand, nécessairement plus grand pour vendre dix point cinq millions (10,5 M) de litres d'essence, puisse s'en tirer avec trois mille dollars (3 000 \$) de déneigement. Alors que, nous, c'est six mille (6 000 \$) et on divise le six mille (6 000 \$) par deux, parce qu'on partage les coûts.

Q. [137] ... les communications et terminal de points de vente, donc deux mille dollars (2 000 \$). Donc, si vous comparez peut-être ... pour la Régie, si vous voulez comparer facilement ... montants de l'AQUIP et de la Régie, on vous réfère au tableau 6 du mémoire de l'AQUIP. Donc, est-ce qu'il y a des

communications et terminal de points de vente?
R. Les communications et terminal de points de vente, ça, c'est encore le même raisonnement. Nous, on arrive à ce résultat-là parce qu'on a fait un partage de coûts avec le dépanneur. On peut voir le détail à la page 17, et dans le tableau 17 même numéro du mémoire de l'AQUIP, où les frais de télécommunication qu'on voit sur l'avant-dernière ligne, c'est mentionné cinquante pour cent (50 %) des coûts réels qui sont attribués au dépanneur et l'autre cinquante pour cent (50 %) attribués à l'opération pétrole. Donc, le coût réel est quatre mille dollars (4 000 \$). Encore là, je ne peux pas comprendre comment Costco peut s'en tirer à deux mille (2 000 \$). Tout ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils ont pris le coût que, nous, on a mentionné, deux mille (2 000 \$), puis ce coût-là, c'est déjà un coût partagé avec un autre commerce. Alors que eux n'ont pas la possibilité de partager avec un autre commerce. Frais bancaires...

Q. [138] Donc frais bancaires, j'aurai un document à produire, un extrait de la décision D-99-133.

23

24

LA GREFFIÈRE :

Ce sera la pièce 0058.
2
C-AQUIP-0058 : Extrait de la décision D-99-133
4
Me RAPHAËL LESCOP :
Q. [139] Donc, frais bancaires à la quatrième colonne, Costco écrit :
... qu'aucun frais puisque aucune manipulation d'argent.
Avant de donner votre commentaire par rapport à cette proposition de la part de Costco, j'aimerais vous référer à la définition de frais bancaires donnée par la Régie à la décision D-99-133 à la deuxième page du document, dernier paragraphe :
Les activités d'une essencerie provoquent divers frais bancaires par l'entremise de frais de transaction, d'émission de chèques et de service de paie.
À ce titre, la Régie retient un montant de 1 000 \$.
Donc, à la lumière de cette définition-là et à la lumière du commentaire de Costco, est-ce que vous pouvez émettre votre propre commentaire, la position de l'AQUIP par rapport à ça?

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

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

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

souscrire aux services de Elavon inc. pour les transactions par cartes de crédit seulement, sans pour autant retenir Elavon inc. pour les transactions par cartes de débit.

Donc CWC-30, vous l'avez sous les yeux?

R. CWC-30 c'est une lettre d'offre de services en fait d'un... j'ai oublié le terme exact de ce genre de fournisseur, là. Dans l'industrie des cartes de crédit, il y a les émetteurs de cartes qui sont les banques, et il y a les transporteurs de cartes, qui sont les intermédiaires. Donc les transporteurs de cartes ici chargent, offrent un service. Et le taux suggéré c'est un point soixante-douze pour cent (1,72 %), les frais. Mais par contre si on lit un peu au paragraphe qui commence par « apply »... en dessous de « Apply now », c'est marqué :

Premium cards, i.e. corporate and high spend rates are 2.0 %.

Bon. Il y a... c'est des cartes, Premium ce sont les cartes qui donnent des points.

Il y a une très grande proportion de la population qui possède ces cartes-là. Donc il y a quelques clients... pour quelques transactions, l'offre de service est à un point soixante-douze

d'assurances sont reliés... plus c'est cher

d'installation, plus les frais d'assurances vont être élevés.

(11 h 39)

Q. [141] Maintenant, c'est la... Oui.

R. Et le montant le plus important, c'est les frais de cartes de crédit...

Q. [142] Oui.

R. ... estimés par Costco, un montant de quatre-vingt-neuf mille dollars (89 000 \$).

Q. [143] Donc, je vous réfère, pour répondre à ce point-là il va falloir que tout le monde ait le document sous les yeux. À la pièce CWC-30 qui en lien avec, en fait, une des réponses de Costco à la Régie, où elle écrit :

Costco soumet avec les présentes un extrait du site web de Elavon inc., une compagnie offrant les services transactionnels pour des cartes de crédit à des commerçants membres du Costco, sous l'onglet CWC-30.

Qu'on va analyser tout de suite après.

Elavon inc. offre ses services à des frais de 1.72 % de la valeur de la transaction. Il est possible de

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

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

(11 h 43)

Donc, est-ce que ce fournisseur-là est en mesure de dire : « Bien, moi je vais charger un

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

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

Pour être en mesure d'accepter ces cartes de crédit-là, ça prend un transporteur de cartes de

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

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

- Q. [144] Donc, si on retourne à la pièce CWC-29, à la quatrième ligne... Est-ce que vous voulez rajouter un point sur ce qu'on vient de discuter, ou...
- R. On était rendu à cartes de débit...
- Q. [145] Non non, ma... C'est beau. Là je vous réfère à la quatrième ligne de CWC-29, « Amortissement ».
- R. Oui.

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

R. Oui.

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

R. Bon.

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

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

- Q. [149] Si je vous réfère peut-être au tableau 6, peut-être, pour comparer au tableau 6 du mémoire de l'AQUIP, l'avant-dernière ligne... L'avant-dernière ligne, c'est le total de l'investissement proposé par l'AQUIP pour le modèle de référence. Si vous le comparez, donc, au montant total estimé par Costco.
- R. O.K. Bon. Évidemment, le modèle de l'AQUIP, nous on voit, pour dans la zone 1, le modèle qui est en mesure de vendre le plus grand volume des trois modèles suggérés, nous, ce qu'on dit, c'est que ça nous prend un investissement de quatre cent soixante-dix-neuf mille dollars (479 000 \$). Il est évident que pour pomper plus du double, ça prend un investissement beaucoup plus dispendieux, qui pourrait probablement être le double.

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

R. Bon.

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

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

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

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

[152] L'installation?

Bon. L'installation. Bon. Installation, effectivement, les frais d'installation sont, en général, directement proportionnels à la quantité d'équipement qu'on installe, au nombre de pompes, au nombre de réservoirs, la longueur du tuyau. Donc, si l'installation est... Si on a besoin du double de pompes et de réservoirs, il y a des bonnes chances que les frais d'installation soient aussi le double. Donc, cent trente-deux mille (132 000), c'est les frais d'installation pour le

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

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

11 h 49

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

Q. [154] Et cette réponse se trouve donc, dans les demandes de renseignement supplémentaire, qui a été remis ce matin. Donc, « flex et boîtier lumineux »,

est-ce que vous avez commentaire par rapport à ça?

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

Alors, ça prend nécessairement une marquise plus grande pour abriter plus de pompe pour vendre plus de volume.

[155] « Asphalte et préparation »

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

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

22

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

1

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

6

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

11

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

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

Par la suite monsieur Riel a témoigné, notamment,

sur ce communiqué à compter de la page 230. À la question... donc, à partir de la question 517 :

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

R. C'est l'équipement.

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

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

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

R. C'est exact.

viens de lire, lorsque vous avez dit qu'en fait, selon vos estimations, c'est plus ou moins le double du quatre cent quarante-neuf mille dollars (449 000 \$) qu'il en faudrait à Costco pour construire un modèle de référence lui permettant de vendre dix point cinq millions (10.5 M) de litres annuellement, qu'est-ce que vous révèlent ces deux passages-là?

R. En fait, quand j'ai dit, plus ou moins le double, c'est un estimé très grossier, là. Mais c'est évident que, pour vendre beaucoup plus, ça prend beaucoup plus d'investissements. Et l'information divulguée par Costco correspond à mon estimé grossier. Eux parlent d'un investissement de neuf cent mille dollars (900 000 \$), qu'ils ont dû faire à St-Jérôme. Et l'installation qui a été faite à St-Jérôme ressemble beaucoup au modèle proposé par... sinon, pour dire, si elle n'est pas identique au modèle proposé par Costco. Donc, mon estimé de neuf cent mille... plus ou moins le double est confirmé ici.

Q. [157] D'ailleurs, sur ce point-là, pour le bénéfice de la Régie, au paragraphe 37 du mémoire de Costco, on y lit... bien, en fait, pour vous mettre en contexte avec le paragraphe 36. 36 :

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

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

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

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

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

R. C'est exact.

Monsieur Harnois, à la lumière de ce communiqué de presse et de l'extrait de l'interrogatoire que je

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

Les installations de Costco à St-Jérôme pourraient servir comme exemple de ce modèle à haut débit.

11 h 57

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

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

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

vous ayez des inconvénients, mais cela permettrait 1
 de terminer plus tôt demain. Donc, voilà Maître 2
 Richter. 3
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 4
 Évidemment, j'ai planifié selon l'horaire de la 5
 Régie de commencer demain matin. Peut-être si on 6
 peut prendre une heure de plus au lunch pour 7
 préparer je pourrai commencer tout de suite mais, 8
 évidemment, je n'étais pas préparé... 9
 LA PRÉSIDENTE : 10
 O.K. 11
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 12
 ... pour commencer aujourd'hui. La Régie a été 13
 assez détaillée dans sa description de l'audition 14
 donc... 15
 LA PRÉSIDENTE : 16
 Et vous en avez pour combien de temps environ? 17
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 18
 Bien deux ou trois heures donc... 19
 LA PRÉSIDENTE : 20
 O.K. 21
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 22
 Je n'aurai pas nécessairement complété aujourd'hui 23
 mais... 24
 LA PRÉSIDENTE : 25

Bien, écoutez, on pourrait prendre une pause à ce 1
 moment-là. Est-ce que jusqu'à treize heures trente 2
 (13 h 30) ou treize heures quarante-cinq (13 h 45) 3
 ça vous irait puis on pourrait terminer, au moins 4
 poursuivre jusqu'à quinze heures (15 h 00) et 5
 reprendre demain. 6
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
 Bien ça serait mieux, oui. 8
 LA PRÉSIDENTE : 9
 O.K. Donc treize heures quarante-cinq (13 h 45). 10
 Me RAPHAËL LESCOP : 11
 Donc la fin de la journée c'est à quelle heure? 12
 Prévus? 13
 LA PRÉSIDENTE : 14
 Normalement on doit terminer à quinze heures 15
 (15 h 00), quinze heures trente (15 h 30). 16
 Me RAPHAËL LESCOP : 17
 O.K. Parfait. 18
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 19
 Oh, à quinze heures (15 h 00), quinze heures trente 20
 (15 h 30). 21
 LA PRÉSIDENTE : 22
 Oui. 23
 24
 25

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 1
 Donc je ne compléterai pas aujourd'hui. 2
 LA PRÉSIDENTE : 3
 Vous n'aurez probablement pas le temps de 4
 terminer... 5
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 6
 Mais ça va. 7
 LA PRÉSIDENTE : 8
 Mais... 9
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 10
 Ça va, je vais m'arranger pour faire quelque chose 11
 d'utile cet après-midi et... 12
 LA PRÉSIDENTE : 13
 Compléter demain s'il y a lieu. 14
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
 ... compléter demain matin. 16
 LA PRÉSIDENTE : 17
 C'est bon? Alors de retour à treize heures 18
 quarante-cinq (13 h 45). 19
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 20
 Merci. 21
 Me RAPHAËL LESCOP : 22
 Merci. 23
 24
 25

(13 H 49) 1
 LA PRÉSIDENTE : 2
 Rebonjour. Alors, Maître Lescop, je comprends que 3
 votre... 4
 Me RAPHAËL LESCOPI : 5
 Il y a eu un changement de place, parce 6
 qu'effectivement on a terminé l'interrogatoire du 7
 panel de l'AQUIP, sous réserve d'une seule 8
 question, que j'aimerais aborder en une ou deux 9
 minutes, maximum, simplement pour compléter le 10
 témoignage de l'AQUIP. Donc, est-ce que je peux... 11
 LA PRÉSIDENTE : 12
 Oui. Allez-y. 13
 Me RAPHAËL LESCOPI : 14
 Je peux... Parfait. Donc, en fait, Monsieur Harnois 15
 aimerait compléter son témoignage par rapport à une 16
 proposition faite par Costco concernant les frais 17
 de cartes de crédit. Et la phrase sur laquelle il 18
 aimerait parler se trouve à la page 2 de la réponse 19
 de Costco aux demandes de renseignements, la 20
 demande de renseignements numéro 1 de la Régie de 21
 l'énergie. Donc, à la page 2, je vais lire, je vais 22
 relire le paragraphe au complet, pour peut-être le 23
 bénéfice des notes sténographiques : 24
 Costco soumet avec les présentes un 25

extrait du site web de Elavon inc., 1
 une compagnie offrant les services 2
 transactionnels pour des cartes de 3
 crédit à des commerçants membres du 4
 Costco, sous l'onglet CWC-30. Elavon 5
 Inc. offre ses services à des frais de 6
 1.72 % de la valeur de la transaction. 7
 Il est possible de souscrire aux 8
 services de Elavon Inc. Pour les 9
 transactions par cartes de crédit 10
 seulement, sans pour autant retenir 11
 Elavon Inc. pour les transactions par 12
 cartes de débit. 13
 Donc, en lien avec ce paragraphe, il faut aller 14
 voir la pièce CWC-30, où justement il est fait état 15
 du un point soixante-douze (1.72), et à la page 16
 suivante, des transactions de cartes de débit à six 17
 sous (6 ¢). 18
 Q. [159] Donc, Monsieur Harnois, eu égard à la 19
 dernière phrase, qu'il est possible de retenir les 20
 services de Elavon pour un service mais pas 21
 l'autre, quelle est votre position par rapport à 22
 votre expérience personnelle? 23
 M. LUC HARNOIS : 24
 R. Bon. On n'a jamais... Le Groupe Harnois, et je ne 25

connais personne d'autre non plus qui a déjà fait 1
 affaire avec Elavon, mais mon expérience de ce 2
 marché-là, c'est qu'en fait, quand un fournisseur 3
 nous offre une entente globale, comme, on a parlé 4
 ce matin de Global Payment, et avec des frais de 5
 cartes de débit à cinq sous (5 ¢) et des frais de 6
 cartes de crédit plus chers, ce matin, ce que je 7
 disais, c'est que c'est vrai, ici, que ça semble 8
 légèrement moins cher, les cartes de crédit, mais 9
 par contre, les cartes de débit sont plus chères. 10
 Un dans l'autre, ça revient peut-être au même. 11
 Donc, par le paragraphe que vous venez de 12
 lire, on semble croire qu'on pourrait profiter du 13
 meilleur taux de cartes de crédit avec un 14
 fournisseur, et du meilleur taux de cartes de débit 15
 avec un autre fournisseur. 16
 Mon expérience, c'est que le fournisseur 17
 avec qui nous on fait affaire, et que la plupart 18
 des gens dans l'industrie pétrolière font affaire, 19
 ne nous permettrait pas de profiter seulement de 20
 leurs bons taux de cartes de débit si on ne leur 21
 laissait pas aussi les transactions de cartes de 22
 crédit. Donc, même si Elavon offre la possibilité 23
 de faire affaire avec eux pour seulement une partie 24
 des transactions, pour ce faire il faudrait que 25

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

d'avoir des services de cartes de crédit ou de
cartes de débit seulement, sans avoir une entente
globale?
Oui.
[166] Oui? Et le résultat sur les cartes de débit,
c'était des frais de combien?
En fait, la réponse est que non, je ne pouvais
pas... J'ai tenté d'avoir une entente partielle, et
la réponse était négative. Je ne pouvais pas avoir
d'entente partielle.
[167] Alors, la première fois que vous entendez de
ça, c'est avec Elavon?
Oui.
[168] Et vous n'avez pas contacté Elavon.
J'ai pris connaissance d'Elavon très, très, très
récemment. Et, selon ce que j'ai lu, ils ne nous
fournissent pas les services dont on a besoin non
plus.
[169] Et ça c'est pourquoi?
Un des services qui est très rare, c'est le
transport de cartes de crédit privées. Et quand une
entreprise est capable de le faire, en général
elles le mentionnent dans leur publicité qu'elles
sont capables d'offrir ce service-là, parce que
c'est un service très difficile à obtenir. Et nulle

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

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

de l'essence...
R. Effectivement.
Q. [181] ... vous n'allez pas cacher les cartes de
crédit que vous acceptez, j'espère. Alors, American
Express?
R. Oui.
Q. [182] Oui. Et les cartes de débit?
R. Oui.
Q. [183] Est-ce que vous acceptez d'autres cartes de
crédit que celles que nous avons listées?
R. Oui, comme je mentionnais tantôt, les cartes
privées, corporatives, gouvernement du Québec,
gouvernement du Canada, et caetera, il y en a plein
d'autres.
Q. [184] D'accord. Alors, pour les cartes à grande
consommation, comme Visa, Mastercard, la liste sur
CWC-30 est pas mal complète?
R. J'ai mal compris votre question.
Q. [185] La liste, Visa, Mastercard, Discovery et
American Express, ça c'est les plus grandes cartes,
à grande consommation?
R. Exact.
Q. [186] Et elles sont disponibles à la banque. Je
comprends que vous êtes président du Groupe Harnois
depuis quatre-vingt-dix (86), c'est ça?

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

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

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

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

R. Exact.

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

R. Harnois et Esso, oui.

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

R. Exact.

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

R. C'est ça, oui.

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

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

R. Oui.

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

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

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

R. Oui.

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

R. C'est exact.

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

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

employés qui sont affectés aux essenceries...

Q. [197] C'est ça.

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

Q. [198] D'accord. Alors, quand vous dites : Elles sont réparties - « elles », les employés - sont réparties dans le réseau de dépanneurs corporatifs, dans la division de transport de produits pétroliers, au siège social ainsi que dans les bureaux régionaux. Les employés des essenceries sont dans les dépanneurs?

R. Exact.

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

R. Exact.

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

R. Actuellement, oui.

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

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

R. Oui.

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

R. Dans notre réseau corporatif, oui.

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

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

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

OCCASION D'AFFAIRES

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

judicieux en marchandisage, programmes 1
de ventes adaptés à vos besoins. 2

(14 h 00) 3

Alors je comprends que ça c'est une annonce qui est 4
dirigée vers les personnes qui aimeraient devenir 5
propriétaire et détaillant d'une essencerie dans 6
votre réseau. 7

2. Pas nécessairement propriétaire d'une essencerie 8
dans notre réseau. Il n'y a pas d'essencerie, on ne 9
fait pas la vente d'essencerie. Si vous êtes 10
propriétaire d'une essencerie et que vous voulez 11
vous joindre à notre réseau, ce sont les services 12
qui vont être offerts par le distributeur, le 13
Groupe Harnois. 14

3. [205] Alors vous êtes en train d'attirer des 15
détaillants indépendants d'une essencerie à faire 16
affaire avec vous dans votre réseau. 17

4. Exact. 18

5. [206] D'accord. Et ça, c'est les services que vous 19
offrez dans votre réseau? 20

6. C'est le service auquel fait référence la 21
paragraphe que vous avez lu sur notre site web. 22

7. [207] Et alors s'il y a cent soixante-quinze (175), 23
non, je me trompe, cent soixante-treize (173) 24
essencerie dans votre réseau en total? 25

deux formes de mises en marché ou de ventes, je 1
dirais plutôt deux formes de relations d'affaires 2
qui peuvent exister entre le distributeur et le 3
détaillant. Il y en a un qui est en achat de 4
produit et l'autre qu'on appelle en consignation. 5

Quand c'est en achat de produit, le détaillant paie 6
son essence du Groupe Harnois et fixe lui-même le 7
prix de vente. Quand la formule d'affaires retenue 8
est la formule d'affaires consignation, l'essence 9
qui est en consignation dans la terre appartient au 10
Groupe Harnois, légalement c'est le Groupe Harnois 11
qui fait la vente, et le détaillant reçoit une 12
commission. Dans ces cas-là, la consignation, c'est 13
le Groupe Harnois qui fait la vente et qui 14
détermine à quel prix il va faire la vente. 15

[212] D'accord. Alors quand on parle d'un 16
détaillant indépendant qui a besoin de couvrir ses 17
coûts d'exploitation avec sa propre marge, on parle 18
de quelqu'un évidemment qui contrôle ses propres 19
prix. 20

Effectivement. 21

[213] Et ces personnes qui gèrent une essencerie de 22
cette façon, ils sont responsables pour, par 23
exemple, les pertes dues au vol ou à l'évaporation 24
j'imagine ça c'est des coûts qui sont... 25

R. Quand j'ai consulté l'information vendredi dernier 1
c'était cent soixante-treize (173). 2

Q. [208] D'accord. Et dont trente et un gérées 3
corporativement, ça laisse cent quarante-deux (142) 4
qui sont des... opérés par des... 5

R. Détaillants. 6

Q. [209] ... des détaillants indépendants. O.K. Alors, 7
et ça c'est autant sur le côté Harnois que sur le 8
côté Esso? 9

R. Oui, sur les deux côtés. 10

Q. [210] O.K. Et dans le cas des essencerie qui sont 11
gérées par la corporation, le Groupe Harnois, le 12
prix, est-ce que le prix est contrôlé par le Groupe 13
Harnois? 14

R. Oui, nous sommes les détaillants dans ces trente et 15
un (31) sites-là et c'est le Groupe Harnois qui 16
détermine le prix de vente. 17

Q. [211] Et dans les cent-quarante trois (143) autres, 18
cent quarante-deux (142) autres essencerie, le 19
prix est contrôlé par le détaillant nécessairement 20
ou c'est... 21

R. Pas nécessairement parce qu'il existe deux formes 22
de mises en marché. Ça aussi c'est disponible sur 23
le site Internet, c'est la raison pour laquelle 24
j'accepte de répondre à votre question. Il existe 25

R. Ils ont les mêmes, ils ont exactement les mêmes 1
responsabilités que les détaillants qui sont en 2
achat de produit. 3

Q. [214] Qui sont? 4

R. En achat de produit, qui achètent le produit à la 5
livraison. 6

Q. [215] Oui, c'est ça. 7

R. Les responsabilités sont les mêmes. 8

Q. [216] Sont les mêmes qu'avec? 9

R. Les détaillants en consignation... 10

Q. [217] Oui. 11

R. ... ont les mêmes responsabilités que les 12
détaillants qui ne sont pas en consignation. 13

Q. [218] Mais si c'est en consignation, qui assume les 14
pertes dues à l'évaporation? 15

R. Là, c'est le distributeur. 16

Q. [219] Le distributeur. Oui. Alors ce n'est pas... 17

R. C'est la seule différence. 18

Q. [220] O.K. Mais... 19

R. Cependant, sur ce point-là, il faut..., non, je 20
m'en allais dire d'autre chose mais je l'ai perdu. 21
Je m'excuse. 22

Q. [221] Alors le détaillant indépendant, qui n'est 23
pas, alors pas les sites corporatifs mais les 24
détaillants indépendants, ils sont généralement 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 138 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

propriétaires de leur terrain, c'est ça? 1
R. En général, oui. 2
Q. [222] Et ils paient... 3
R. Ou parfois ils peuvent être locataire d'une tierce 4
personne qui est propriétaire. 5
Q. [223] Et ils paient généralement eux-mêmes les 6
taxes immobilières donc? 7
R. S'il est propriétaire du terrain, oui. 8
Q. [224] Oui. Et ils paient eux-mêmes pour 9
l'aménagement de l'essencerie? C'est leur 10
investissement qui est là? 11
R. Exact. 12
Q. [225] Donc les pompes, les réservoirs, marquise, 13
tous les éléments que vous avez passé à travers ce 14
matin? 15
R. Oui. 16
Q. [226] Ils sont responsables pour avoir des ententes 17
avec les banques pour les cartes de crédit comme 18
nous avons discuté? 19
R. C'est leur responsabilité. Cependant, dans 20
l'industrie, les distributeurs offrent souvent une 21
entente à laquelle les détaillants adhèrent et dans 22
le cas du Groupe Harnois, la totalité des 23
détaillants ont choisi d'adhérer à l'entente que le 24
Groupe Harnois leur a offerte. 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 140 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

les questions sont énormément axées jusqu'à présent 1
sur le groupe Harnois et qu'il ne s'agit pas ici de 2
déterminer quels sont les coûts d'exploitation 3
d'une station-service du groupe Harnois, mais bel 4
et bien d'un modèle de référence théorique que doit 5
traiter la Régie dans cette affaire. 6
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
Et c'est exactement la même chose pour Costco 8
évidemment. Costco n'a pas mis de l'avant ses 9
propres chiffres ni son propre modèle comme modèle 10
de référence. Donc, je comprends très bien la 11
distinction. Mais si monsieur Harnois était ici, 12
c'est évidemment pour témoigner de son expérience. 13
Et comme il est homme de métier, tel que qualifié 14
par la Régie, évidemment son expérience vient de 15
ses expériences et pas d'autre chose. 16
Q. [229] Et les détaillants indépendants donc, 17
généralement, ils ont leurs propres employés? 18
M. LUC HARNOIS : 19
R. Toujours leurs propres employés. 20
Q. [230] Et ils sont responsables pour les frais de 21
télécommunication, entretien, déneigement, d'autres 22
éléments? 23
R. J'ai mal compris. Excusez-moi, je suis un petit peu 24
dur d'oreille, ça peut arriver que je vous fasse 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 139 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

(14 h 08) 1
Q. [227] Et, ça, c'est une entente qui est limitée aux 2
transactions bancaires? 3
R. Bancaires et débit. Cartes de crédit, cartes de 4
débit. 5
Q. [228] Cartes de crédit et débit, aussi des autres 6
aspects des transactions bancaires? 7
R. Non, parce que les cartes... On parle de 8
transactions bancaires, vous parlez de dépôts, de 9
chèques et de... Non, parce qu'il faut faire 10
distinction. Les banques, en général, les caisses 11
populaires et les banques n'offrent pas de service 12
de transport de cartes de crédit. Transport de 13
cartes de crédit comme Elavon, ça, ce n'est pas 14
relié avec les banques. Donc, le seul service qui 15
est offert, c'est l'équivalent d'Elavon, cartes de 16
crédit, cartes de débit. Chaque détaillant fait 17
~~affaire avec sa propre institution financière pour~~ 18
sa gestion des dépôts et des chèques. 19
Me RAPHAËL LESCOPI : 20
J'aimerais simplement profiter de la pause pour 21
faire une remarque. Donc, depuis le début du 22
contre-interrogatoire, on questionne sur le groupe 23
Harnois. Je veux juste rappeler à mon confrère 24
qu'il s'agit... c'est un modèle de référence que 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 141 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

répéter. 1
Q. [231] Ils sont responsables pour les coûts tels les 2
frais de télécommunication? 3
R. Taxes de mutation? 4
Q. [232] Télécommunication. 5
R. Communication, oui. 6
Q. [233] C'est peut-être ma faute. Et pour 7
l'entretien? 8
R. Aussi. 9
Q. [234] Et le déneigement? 10
R. Oui. 11
Q. [235] J'ai noté que les membres du comité 12
économique sont généralement des gens comme, un peu 13
comme vous, qui ont un rôle senior dans une 14
compagnie de distribution qui opère un réseau, 15
c'est ça? 16
R. En général, oui. 17
Q. [236] Oui. Jean-Claude Clément, il est directeur 18
général de PÉTRO-T. Et il y a cent cinquante-deux 19
(152)... c'est dans son réseau apparemment? 20
R. Apparemment, oui. 21
Q. [237] Est-ce que vous êtes au courant que les 22
essenceries PÉTRO-T sont exploitées par des 23
détaillants propriétaires, donc ne sont pas des 24
essenceries corporatives? 25

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

Q. [238] Quelques corporatifs ou quoi?

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

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

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

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

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

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

20

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

23

Et le deuxième paragraphe, on remarque que ça dit :
Le Groupe PÉTRO-T...

R. Oui.

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

R. Pétroles Cadeko?

M. LUC HARNOIS :

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

Mme SONIA MARCOTTE :

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

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

M. LUC HARNOIS :

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

Monsieur Harnois, vous l'avez?

R. Oui.

Q. [242] Dans le deuxième paragraphe, ça dit :
Le Groupe PÉTRO-T compte un grand nombre de stations-service réparties à travers la province de Québec, qui sont, en majorité, exploitées par des détaillants propriétaires.

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

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

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

Pétroles Cadeko, c'est l'actionnaire, le plus grand actionnaire, c'est Suncor?

(14 h 14)

R. Non.

Mme SONIA MARCOTTE :

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

Q. [244] Ce n'est pas la même?

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

Q. [245] C'est vraiment EKO?

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

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

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

11

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

14

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

R. À ma connaissance, oui.

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

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

Q. [251] Et l'autre?

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

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

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 146 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

R. Cadeko, c'est la bannière Pétro-Canada. 1
Q. [253] Ça, c'est Pétro-Canada. O.K. Et Pétoles 2
Cadeko, c'est un distributeur aussi comme vous? 3
R. Cadeko? 4
Q. [254] oui. 5
R. Selon ma définition, oui, Cadeko, c'est un 6
distributeur. 7
Q. [255] C'est la même sorte d'organisation, c'est une 8
chaîne qui opère, qui donne des services à un 9
réseau qui inclut quelques essenceries corporatives 10
et beaucoup d'essenceries opérées indépendamment? 11
R. Je ne suis pas en mesure de vous dire si Cadeko ont 12
des essenceries corporatives ou non. Mais c'est un 13
distributeur qui, comme nous, vend du pétrole à des 14
détaillants. En fait, en termes brefs, c'est un de 15
nos concurrents. 16
Q. [256] Oui, c'est un de vos concurrents. D'accord. 17
~~Et un de vos collègues sur le Comité des affaires 18~~
~~économiques de l'AQUIP? 19~~
R. Exact. 20
Q. [257] Monsieur Benoit Roche, un autre de vos 21
collègues sur le Comité des affaires économiques. 22
Premier directeur du Service aux automobilistes à 23
la Coop fédérée ou Sonic, à peu près cent soixante 24
et un (161) essenceries dans le réseau, c'est ça? 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 148 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

économiques. Jérôme Dufresne qui travaille... 1
Q. [262] Qui représente quel groupe? 2
... pour F. Dufresne et Fils. 3
Q. [263] Mais qui représente quel groupe, monsieur 4
Dufresne par opposition à Cadeko? 5
R. EKO. La bannière EKO. F. Dufresne et Fils, c'est la 6
bannière EKO. 7
M. RENÉ BLOUIN : 8
R. D'ailleurs, Cadeko n'est même pas membre de 9
l'AQUIP. C'est EKO qui est membre de l'AQUIP. Et 10
quand monsieur Dufresne vient chez nous, il parle 11
au nom d'EKO. Et ça n'a rien à voir avec Cadeko. 12
Alors, toutes vos questions qui concernent Cadeko, 13
elles sont hors d'ordre. 14
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
Je vais laisser les régisseurs décider qu'est-ce 16
qui est hors d'ordre. D'accord. 17
Q. [264] Vous êtes en train de dire qu'il divise son 18
être en deux et quand il est chez vous à l'AQUIP, 19
il ne parle que de son expérience du côté EKO... 20
R. Exactement. 21
Q. [265] ... il ne tire pas aucune de ses expériences 22
de l'autre moitié? 23
R. Je suis en train de vous dire que quand il est chez 24
nous, il parle d'EKO, qui n'est pas une entreprise 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 147 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

R. Bien, je ne suis pas en mesure de vous répondre. Je 1
peux juste confirmer ce que vous avez lu. Je ne 2
connais pas cette entreprise-là en détail non plus. 3
Q. [258] Et Sonic ou la Coopérative fédérée, c'est un 4
des actionnaires du terminal Norcan, c'est ça? 5
R. Je crois que oui. 6
Q. [259] Oui. Est-ce que vous savez qui sont les 7
autres deux? MacEwen? 8
R. MacEwen, oui. Et d'après moi, l'autre, c'est 9
PÉTRO-T. 10
Q. [260] PÉTRO-T. 11
R. En tout cas, il l'a déjà été. Il ne l'est peut-être 12
plus. Mais comme je vous dis, c'est le genre de 13
question que ça irait mieux répondre, vous posez la 14
question à Norcan. 15
Q. [261] D'accord. 16
Me RAPHAËL LESCOPI : 17
~~J'aurais une intervention, parce que, avant qu'on 18~~
~~change de sujet. Pour clarifier la question. 19~~
Monsieur Harnois, est-ce que vous avez dit qu'il y 20
a un membre de Cadeko qui est membre du Comité des 21
affaires économiques de l'AQUIP? 22
M. LUC HARNOIS : 23
R. Ce n'est pas membre de Cadeko, c'est Jérôme 24
Dufresne qui est membre du Comité des affaires 25

R-3787-2012
18 mars 2013

PANEL AQUIP
- 149 - Contre-interrogatoire
Me Christopher Richter

qui est reliée avec Pétro-Canada, pas du tout. 1
M. RENÉ BLOUIN : 2
L'expérience qu'il nous a apportée à nous, c'est 3
celle qui concerne EKO, qui est un distributeur 4
indépendant. Je vous répète que Cadeko n'est pas 5
membre chez nous. 6
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
Q. [266] Alors quand monsieur... 8
R. Il est capable de faire la distinction. 9
Q. [267] Il est capable de faire la distinction. 10
R. Oui. 11
Q. [268] Et quand il est chez vous, il parle de son 12
expérience de chez... 13
R. EKO. 14
Q. [269] EKO. D'accord. Et quand le comité des 15
affaires économiques se joint, il discute de leurs 16
propres expériences, c'est ça? 17
R. Ça, ça vous a été expliqué au début. On a expliqué 18
ça ce matin. 19
Q. [270] Hum, hum. Est-ce que vous, vous étiez 20
présent, Monsieur Blouin, quand le comité des 21
affaires économiques se rejoint? 22
R. Oui. 23
Q. [271] Alors ils parlent de leurs propres 24
expériences, c'est ça? 25

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

4. [272] O.K. Ils sont aussi, j'imagine, comme
monsieur Harnois a dit, ils sont des concurrents,
ils sont au courant de leurs obligations en tant
que concurrents.

5. Exactement.

6. [273] Oui, alors j'imagine ils ne discutent pas du
prix...

7. Pas du tout.

8. [274] ... au détail.

9. Vous avez raison.

10. [275] Oui. Ils savent aussi qu'ils ne devraient pas
former un cartel quant aux achats.

11. Évidemment.

12. [276] Donc, quand ils parlent des coûts, ils ne
discutent pas des prix spécifiques qu'ils ont.

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

14. [277] Par exemple, est-ce qu'ils partagent aussi,
est-ce qu'ils disent à leurs concurrents quels sont
les meilleurs prix pour un déneigement dans une
telle ville?

1 R. Je vais répondre à cette question-là. Non. Pour 1
2 deux raisons. Première raison, c'est illégal. Puis 2
3 deuxième raison, ça ne fait pas partie de 3
4 l'objectif du travail. L'objectif du travail 4
5 c'était de déterminer les coûts d'exploitation et 5
6 non les prix d'acquisition. 6
7 Q. [278] D'accord. Et là j'ai parlé de, par exemple, 7
8 de contrats de déneigement. Vous avez tous une 8
9 expérience dans la ville de Joliette, par exemple, 9
10 est-ce que vous échangez sur le meilleur prix 10
11 disponible sur le marché de Joliette pour du 11
12 déneigement? 12
13 R. On ne va pas contrat par contrat. On ne pas station 13
14 service par station service. On y va avec notre 14
15 expérience globale. Pour un site tel que décrit, 15
16 les trois modèles qui ont été établis avec une 16
17 grandeur de terrain, avec un certain nombre 17
18 d'îlots, combien nous, selon notre expérience, on 18
19 pense que ça coûte pour un déneigement. 19
20 Q. [279] Mais sans parler des... 20
21 R. Du nom du fournisseur, du nom du déneigeur, non 21
22 jamais. 22
23 Q. [280] Et sans parler de le meilleur prix 23
24 disponible. 24
25 R. Meilleur prix disponible de déneigement? 25

1 [281] oui. 1
2 Oui. Selon notre expérience, on dit d'après nous, 2
3 le meilleur prix disponible pour déneiger un 3
4 terrain de la grandeur telle que décrit dans chacun 4
5 des trois modèles, on disait : voici selon nous, 5
6 c'est ça le meilleur prix disponible pour le 6
7 déneigement. 7
8 [282] O.K. Et ça c'est sur une base théorique, sans 8
9 regarder la ville en particulier ou le contrat. 9
10 C'est sur une base, disons de notre expérience. 10
11 [283] D'accord. Monsieur Blouin, j'ai raison, est- 11
12 ce que vous étiez impliqué aussi dans le réseau 12
13 Crevier durant une partie de votre carrière? 13
14 Jamais. 14
15 [284] Jamais? Non. O.K. Le réseau Crevier il a, 15
16 selon votre mémoire, 250 postes d'essence, c'est 16
17 ça? 17
18 Mme SONIA MARCOTTE : 18
19 Oui, c'est ce que monsieur Crevier nous avait 19
20 mentionné. 20
21 [285] Et est-ce que j'ai raison que le nombre de 21
22 stations corporatives est assez bas, autour de 22
23 sept? Chez Crevier. 23
24 M. LUC HARNOIS : 24
25 La question est pour moi? 25

1 Q. [286] Oui. 1
2 R. Je ne peux pas répondre à cette question-là, en 2
3 fait il faudrait se référer à l'information sur le 3
4 site web, s'ils en ont là. Je ne connais pas le 4
5 nombre de stations corporatives chez Crevier. 5
6 Q. [287] Et je comprends la position de l'AQUIP 6
7 actuellement c'est qu'il n'y a pas eu de changement 7
8 au sein du marché depuis l'an deux mille (2000), 8
9 qui justifie d'établir maintenant le commerce de 9
10 référence comme étant un commerce lié avec un 10
11 réseau. 11
12 R. Vous... j'ai pas compris la dernière phrase de la 12
13 question. On, selon vous, si je résume la question, 13
14 il n'y a pas eu de changement depuis quand? 14
15 Q. [288] Mais je vais vous référer à la réponse exacte 15
16 de AQUIP. C'est la réponse à la première demande de 16
17 renseignements de la Régie. Question 17.1 : 17
18 Les membres du comité des affaires 18
19 économiques ont jugé qu'il n'y a pas 19
20 eu de changement au sein des 20
21 essenceries qui justifie d'établir le 21
22 commerce de référence comme étant lié 22
23 à un réseau. 23
24 C'est ça? 24
25 R. Je comprends mal la nature de la question là. Parce 25

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

14 h 26

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

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

R. Exact.

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

Me RAPHAËL LESCOP :

Est-ce que vous pouvez référer au mémoire?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

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

25

Mme SONIA MARCOTTE :

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

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

R. Exactement.

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

R. On est là pour, en fait, ce que la loi dit, elle est là pour protéger la concurrence à long terme.

Donc, lorsqu'on vend... Lorsqu'il y a des ventes à perte, ça fait des guerres de prix qui sont déloyales, parce que quand c'est une vente à perte en bas du prix coûtant, il n'y a personne qui est capable de couvrir ses coûts d'exploitation. Puisque c'est en bas du prix coûtant, en bas du prix d'acquisition.

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

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

R. Oui.

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

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

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

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

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

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

prix d'acquisition...

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

R. Écoutez, je...

Me RAPHAËL LESCOP :

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

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

Me RAPHAËL LESCOP :

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

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

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

14 h 31

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

C'est ça.

[305] oui.

oui.

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

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

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

Me RAPHAËL LESCOP :

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

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

Me RAPHAËL LESCOP :

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

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

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

M. RENÉ BLOUIN :

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

Q. [299] D'accord.

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

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

R. Menace?

Q. [301] Les membres...

R. Menace?

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

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

Q. [303] Bien...

R. C'est un avis.

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

devrait être présumée par l'AQUIP et par ses membres de faire des ventes à perte? Est-ce qu'ils font l'équivalence, encore, entre les ventes à perte et qui... est-ce qu'ils croient que c'est nécessairement une équivalence entre vendre à un prix en bas du PME plus les coûts d'exploitation et vendre à perte? Est-ce qu'il y a, oui ou non, une équivalence? Est-ce que c'est nécessairement le cas?

Me RAPHAËL LESCOP :

Sur ce point-là, je dirais que je vois mal la pertinence de la question... dans la mesure où l'exercice que nous devons faire dans le cadre du présent dossier, quelle est la pertinence de savoir quelle est la position de l'AQUIP sur ce point-là. On n'est pas dans un dossier d'inclusion ici, on est dans un dossier où est-ce qu'on fixe le coût d'exploitation. Donc, quelle est la position de l'AQUIP sur ce point-là? Je doute de sa pertinence.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Richter, je partage un peu l'avis de maître Lescop. Ici, on est dans une cause où on doit déterminer un coût d'exploitation pour un détaillant qui opère de façon efficace. Alors, j'aimerais bien que vous puissiez orienter vos

questions en vue de nous aider, nous, en fait, c'est... le contre-interrogatoire a un objectif, c'est de nous aider à rendre la meilleure décision. Alors, j'aimerais que votre contre-interrogatoire aille dans cette direction-là. Que l'AQUIP croit que, dans tous les cas, il y a vente à perte ou non, sincèrement, c'est très, très peu pertinent pour nous là, aux fins de la décision que nous avons à rendre, qui est de fixer un coût d'exploitation. C'est beau?

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Q. [308] L'objectif législatif selon l'AQUIP... de l'article 59 est la fixation des coûts d'exploitation. Est-ce que l'objectif législatif est de protéger les essenceries moyennes?

Mme SONIA MARCOTTE :

R. L'objectif est de protéger la concurrence. Pour préserver une diversité d'entreprises pour garder les meilleurs prix possibles pour le consommateur.

Q. [309] D'accord.

R. C'est vraiment pour protéger la concurrence.

Q. [310] Et non pas de protéger les concurrents?

R. Protéger la concurrence, il faut garder une diversité d'entreprises. Si on a seulement qu'un ou deux concurrents, on n'a pas une très grande

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

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

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

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

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

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

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

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

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

R. Bien, ça, ça dépend de chaque ville, là. Je pense que la population est différente, c'est difficile à dire. Mais je pense qu'il faut regarder ça dans... en globalité dans un marché. Si on arrive sur un coin de rue aussi, il y a juste une station

d'essence, là. À quelque part je pense qu'il faut regarder le marché en globalité, il faut avoir une diversité d'entreprises dans le marché. Dans le marché actuel il y a des entreprises qui opèrent davantage dans une région, il y en a d'autres qui opèrent partout au Québec et c'est cette dynamique-là qui fait qu'on a une diversité d'entreprises qui

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

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

Mme SONIA MARCOTTE :

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

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

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

Q. [317] D'accord avec moi.

R. Il y a plusieurs...
Me RAPHAËL LESCOP
Maître Richter essaie d'extirper une admission, là, dont je connais peu la pertinence, là. Mais...

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :
Oui? Vraiment?

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

au type de contre-interrogatoire mené par maître Richter. 1
2
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 3
Vous avez demandé au début qu'on fasse état de 4
l'objectif législatif. J'essaie de poser des 5
questions sur l'objectif législatif. Il me semble 6
très clair que la possibilité d'avoir des nouveaux 7
entrants dans le marché qui sont plus efficaces que 8
les essenceries actuelles est extrêmement 9
pertinent. Donc, je ne comprends pas l'objection en 10
fait. 11
LA PRÉSIDENTE : 12
En fait, c'est peut-être que madame a déjà répondu 13
à la question au meilleur de ses connaissances. 14
Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
[318] Alors vous avez dit, Madame Marcotte, dans 16
votre mémoire que le terminal d'importation est 17
très important pour le marché québécois. 18
Mme SONIA MARCOTTE : 19
Effectivement. 20
[319] Oui. Et il est un des motifs pour lesquels le 21
prix hors taxes au Québec est relativement bas, 22
c'est ça? 23
C'est un concurrent aux raffineurs du Québec. 24
[320] Oui. Et à part Norcan, l'autre le plus proche 25

la Régie a utilisé comme source dans son sondage 1
récemment et son rapport en novembre. Vous voyez 2
que, en haut, pour l'année deux mille onze (2011), 3
la production des raffineries c'est de sept mille 4
huit cent soixante-deux milliers de mètres cubes 5
(7 862 m3) et c'est-à-dire... 6
L'équivalent de sept point huit milliards (7,8 G) 7
de litres. 8
[325] Sept point huit milliards (7,8 G) de litres, 9
c'est ça. Oui. Et que les importations sont deux 10
point neuf milliards (2,9 G) de litres. 11
Hum, hum. 12
[326] Donc à peu près moins que la moitié. Donc, 13
selon vous, cette présence des importations dans le 14
marché québécois est importante. 15
Oui. C'est un concurrent aux raffineurs, 16
effectivement. 17
[327] Malgré le fait que c'est moins qu'un tiers de 18
la part du marché, c'est quand même important pour 19
le marché. 20
Oui, c'est un joueur et de toute façon, je ne me 21
rappelle pas, je crois qu'on l'a aussi là dans 22
notre mémoire. Mais même le représentant de Pétro 23
Canada était venu le dire lors des audiences de 24
quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf 25

vous avez dit est à Albany. 1
2
R. Bien on peut, on pourrait faire, disons, de 2
l'importation par camion en allant s'approvisionner 3
dans des terminaux américains comme Albany. 4
Q. [321] O.K. Est-ce qu'il y a un terminal indépendant 5
d'importation en Ontario, à votre connaissance? 6
R. À ma connaissance, non. Je connais Norcan, là, non, 7
pas à ma connaissance. D'ailleurs je crois que 8
c'est au Québec là, qu'il y a un terminal 9
d'importation. Je ne pense pas qu'il y ait ailleurs 10
au Canada, mais c'est sous toute réserve. 11
Q. [322] Et c'est les compagnies de distribution, les 12
grossistes comme monsieur, la compagnie du Groupe 13
Harnois qui sont en lien entre le terminal 14
d'importation et les détaillants indépendants, 15
c'est ça? 16
R. Oui, c'est le client. 17
Q. [323] Est-ce que vous avez une idée de la 18
proportion d'essence importée versus produite aux 19
raffineries du Québec? 20
R. Non. Moi j'ai pas d'information à cet égard. 21
Q. [324] Est-ce que nous avons... Donc ceci est un 22
extrait d'un rapport de Statistique Canada sur 23
l'approvisionnement et l'utilisation des produits 24
pétroliers au Québec. Similaire à quelque chose que 25

(99), où l'importateur c'était le joueur, je veux 1
dire, c'était le prix de substitution si on veut. 2
Q. [328] À la page 24 de votre mémoire, comment est-ce 3
qu'un importateur qui a tellement - je ne dirais 4
pas petit - mais relativement petite part de marché 5
pourrait avoir une influence aussi grande que vous 6
le dites. 7
R. Bien c'est un joueur... les raffineurs doivent 8
tenir compte de ce joueur-là effectivement pour 9
fixer leurs prix à la raffinerie. Donc, oui, c'est 10
un joueur, c'est une concurrence et c'est quand 11
même pas si marginal que ça. C'est pas marginal du 12
tout. 13
Q. [329] C'est plus, c'est entre... j'ai pas fait le 14
calcul mais j'imagine c'est entre vingt et trente 15
pour cent (20-30 %) du marché. Juste en regardant 16
comme ça, là. Alors ce n'est pas marginal. 17
(14 h 17) 18
Q. [330] Alors ce n'est pas marginal. Je reviens à la 19
question, cette question de concurrence. Est-ce que 20
vous avez le rapport de la Régie en novembre deux 21
mille douze (2012)? Je vous réfère à la page 57, à 22
la situation de Joliette. À Joliette, selon les 23
informations sur le tableau 11 du rapport de la 24
Régie... Vous l'avez? Le portrait du marché 25

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

chiffres ce matin sur les... Qu'est-ce que vous 1
 voulez dire, pour revenir à ma question avec 2
 l'exemple de Joliette. Vous voulez savoir quoi sur 3
 le... Quand vous dites il faut savoir, il faut 4
 connaître le marché global, est-ce que ça veut dire 5
 que vous voulez savoir... Vous ne connaissez pas le 6
 marché de Joliette? Ou est-ce que ça veut dire que 7
 vous voulez... ça dépend de qu'est-ce qui se passe 8
 autour de Joliette? 9
 R. Bien, écoutez, moi je n'ai pas étudié le marché de 10
 Joliette. Je ne connais pas le marché de chacune 11
 des municipalités. 12
 Q. [335] Oui. Et toutes les autres choses étant 13
 égales, une ville de vingt mille (20 000) habitants 14
 où il y a huit essenceries, présumant qu'ils fixent 15
 leurs prix indépendamment l'un de l'autre, comme 16
 ils doivent, il me semble qu'il y a une concurrence 17
 assez saine dans cette municipalité, non? 18
 R. Il se peut, là. Oui. Ça dépend toujours de la 19
 densité de population et tout, mais... Je n'ai pas 20
 étudié, comme je vous dis, chacune des 21
 municipalités. Je ne connais même pas. Mais il y a 22
 quand même huit essenceries. 23
 Q. [336] Pour une population de vingt mille (20 000). 24
 R. Mais ça dépend toujours de la densité de 25

population, là. 1
 Q. [337] La densité. 2
 R. C'est sûr. 3
 Q. [338] Mais la densité, on a... Pourquoi la densité, 4
 et non pas la population comme telle? 5
 R. Bien, c'est... C'est tout ça... 6
 Q. [339] Joliette est une ville... 7
 R. Oui. Bien, c'est parce qu'à un moment donné, aussi, 8
 c'est vraiment... 9
 Q. [340] S'il y a beaucoup... Bien, parce que la 10
 densité, quand vous parlez de densité, si la ville 11
 de... Si les frontières de la ville de Joliette 12
 sont telles qu'il y a beaucoup de terrains ruraux 13
 autour de la ville de Joliette, ça change quoi? Il 14
 y a quand même vingt mille (20 000) personnes dans 15
 la ville. 16
 R. Oui. Bien écoutez, c'est parce que je ne le connais 17
 pas, le marché de Joliette, alors c'est difficile 18
 pour moi, là. 19
 Q. [341] Non mais c'est une question plus sur... Parce 20
 que dans votre mémoire, aussi, vous avez parlé 21
 beaucoup de densité. 22
 R. Hum, hum. 23
 Q. [342] Au lieu de parler de la population, point. 24
 R. Bien, la densité de population va nous permettre 25

peut-être d'avoir des volumes différents. Pour 1
 atteindre certains volumes, c'est plus facile quand 2
 il y a une plus grande densité. C'est pour ça qu'on 3
 a fait, on a divisé le Québec en trois zones. La 4
 zone des régions éloignées, la densité de 5
 population est beaucoup moins importante. Donc, 6
 évidemment, pour atteindre le même volume, bien, on 7
 va être obligé d'avoir une distance plus 8
 importante, là. Donc, c'est pour ça qu'on ne peut 9
 pas atteindre le même volume qu'à Montréal, par 10
 exemple, où la densité de population est beaucoup 11
 plus importante mais pourquoi ce qui est important 12
 c'est la densité et non pas la présence d'un 13
 certain nombre de population? 14
 (14 h 53) 15
 R. C'est important... bien, la densité va nous 16
 permettre d'avoir des volumes différents, si on 17
 veut. Mais, évidemment, c'est vrai que ça prend des 18
 concurrents mais on s'entend que dans les villages 19
 où il y a trois, quatre cents (400) habitants, on 20
 ne pourra pas avoir trois, quatre, cinq postes 21
 d'essence. 22
 Q. [343] C'est ça. 23
 R. Mais c'est... les volumes vont être différents, 24
 c'est sûr qu'il va y avoir quand même une 25

concurrence entre les villages un à côté de l'autre 1
mais là c'est... On a étudié le marché dans son 2
ensemble, on a regardé le marché du Québec dans son 3
ensemble, c'est pour ça qu'on a divisé ça en trois 4
zones, selon les marchés, selon la densité de 5
population et on a essayé de faire les marchés le 6
plus logiquement possible. 7

[344] Alors, c'est au niveau de vos trois zones, au 8
niveau des régions administratives que la densité 9
est importante, plus que sur... 10

Bien, sur chacune des villes. 11

[345] Parce que, moi, j'essaie de ramener ça au 12
niveau d'une ville et vous dites : « Non, c'est 13
plus général. » Alors, si je comprends bien, la 14
densité c'est important quand on parle au niveau 15
des régions administratives, par exemples? 16

Bien, c'est... oui. C'est important... entre 17
autres, oui. Mais, comme je vous dis, on n'a pas 18
étudié chacune des municipalités parce que là on 19
aurait fait, je ne sais pas, moi, il y a combien de 20
municipalités, trois mille (3 000) zones? Ce 21
n'était pas le but non plus, là. Le but c'est 22
d'avoir des zones qui répondent au marché en 23
général. Évidemment, il y a... dans une même zone, 24
ça peut différer un peu mais, globalement, ça 25

comparer des comparables. Donc, dans les autres 1
régions canadiennes il n'y a pas de redevance, 2
donc... mais si on veut comparer des comparables, 3
ce qu'il reste au détaillant une fois les taxes 4
enlevées. 5

[348] D'accord. Alors, ça c'est la différence 6
entre, par exemple, pour deux mille douze (2012), 7
Québec, quatre-vingt-quatorze point huit (94.8) 8
versus Québec, quatre-vingt-quinze point huit 9
(95.8)? 10

Exactement. 11

[349] D'accord. 12

D'ailleurs, c'est indiqué au bas de notre document. 13
La redevance verte est considérée à partir de deux 14
mille huit (2008) et avait été soustraite. 15

[350] O.K. A été soustraite. Et vous avez pris la 16
moyenne pour chacune des régions en bas de la page, 17
c'est ça? 18

Oui. 19

[351] Qui sont « population weighted »? Le P ça 20
veut dire « population weighted »? 21

Oui, ça se peut, là je n'ai pas le document avec 22
moi, là, de... j'ai seulement que le tableau qu'on 23
a fait, là, je n'ai pas... AQUIP-56 mais... Non, 24
celle-là je l'ai. Oui. Merci. Bien, on a pris les 25

répond très bien au marché. 1

Q. [346] Sur le document que vous nous avez donné ce 2
matin, AQUIP-56, qui est la liste des prix selon MJ 3
Ervin. Vous l'avez mise à jour jusqu'à deux mille 4
douze (2012). C'est la liste des prix sans taxes. 5
Est-ce que vous êtes capable de dire quelles taxes 6
ont été enlevées? 7

R. Les taxes... puis là je ne l'ai pas avec moi mais 8
les taxes enlevées c'est la TPS, la TVQ, la taxe 9
d'accise fédérale, la taxe routière. Évidemment, la 10
portion de l'AMT dans le cas de l'agglomération... 11
l'Agence métropolitaine de transport sur le 12
territoire. Et, dans les documents de MJ Ervin, la 13
redevance verte n'est pas enlevée mais nous l'avons 14
enlevée pour les fins de l'exercice puisque 15
c'est... c'est considéré comme une taxe, là, ce 16
n'est pas le détaillant qui le garde dans ses 17
poches mais c'est remis au gouvernement. 18

Q. [347] Alors, vous avez enlevé... entre les données 19
brutes d'AQUIP-56 et votre tableau d'AQUIP-55, vous 20
avez enlevé la redevance? 21

R. La redevance verte pour le cas du Québec puisque 22
cet argent-là ne reste pas dans les poches du 23
détaillant mais s'en va au gouvernement, donc nous 24
l'avons enlevée pour les fins de l'exercice pour 25

quatre régions dans le bas. Et, oui, c'est pondéré 1
par le poids de la population. 2

Q. [352] Oui. Et, cette année-là, la moyenne pour 3
Montréal c'était quatre-vingt-quinze point cinq 4
(95.5)? 5

R. Pour quelle année? 6

Q. [353] Deux mille douze (2012). 7

R. Pour deux mille douze (2012). Pour Montréal, oui. 8
Donc, il faut enlever la redevance verte. 9

Q. [354] Et Québec, quatre-vingt-seize point deux 10
(96.2)? 11

R. Oui. 12

Q. [355] Si on regarde en haut, Kingston, c'était 13
quatre-vingt-treize point six (93.6)? 14

R. Oui. 15

Q. [356] Kingston, c'est le marché concurrentiel donc? 16

R. Écoutez, je n'ai pas étudié le marché de Kingston. 17
(15 h 00) 18

Q. [357] Mais vous présumez que c'est le marché 19
concurrentiel, c'est votre... votre argument c'est 20
que les bas prix indiquent un marché concurrentiel, 21
c'est ça votre argument? 22

R. bien ça dépend, s'il y a des guerres de prix 23
déraisonnables, je ne le connais pas le marché de 24
Kingston, je ne l'ai pas étudié, mais s'il y a une 25

guerre de prix déraisonnable ça ne veut pas dire 1
 que ça va rester le plus bas prix à long terme. Ce 2
 que l'on recherche c'est avoir le plus bas prix à 3
 long terme et non pas à court terme. On peut 4
 l'avoir à court terme comme ils ont eu à Toronto. 5
 Si vous regardez les chiffres qu'on a déjà donnés, 6
 il y a déjà eu des guerres de prix à Toronto mais 7
 aujourd'hui la marge de détail est rendue plus 8
 élevée que même la moyenne québécoise, à Toronto, 9
 donc c'était à court terme. Les consommateurs ont 10
 pu bénéficier de prix à court terme mais 11
 aujourd'hui ils paient plus cher. La marge de 12
 détail est plus élevée. Alors je ne le connais pas 13
 le marché de Kingston. 14

Q. [358] Là, vous avez soumis pour les marges de 15
 détail une pièce que je vais trouver, je pense que 16
 vous faites référence maintenant à 30, la pièce 17
 AQUIP-30 je crois, c'est votre pièce utilisant 18
 comme source MJ Ervin, Prix au détail, Marges et 19
 composantes du prix à la pompe. Et votre tableau 20
 est intitulé « Marges de détail de l'essence 21
 ordinaire », c'est ça? 22

R. Oui. 23

Q. [359] Oui. Et les informations que vous avez 24
 utilisées sont dans les pages suivantes, c'est ça? 25

R. Oui, oui. 1

Q. [360] Et pour chacune des villes sondées MJ Ervin a 2
 décortiqué le prix et le troisième élément, pour 3
 chaque ville, est décrit comme étant « Marketing 4
 Operating Margin », marge bénéficiaire du 5
 distributeur, c'est ça? 6

R. C'est ce qui est écrit. 7

Q. [361] Alors vous avez pris la marge bénéficiaire du 8
 distributeur pour faire le tableau des marges de 9
 détail de l'essence ordinaire. 10

R. Si vous regardez comme il faut, c'est que le prix à 11
 la raffinerie moins le prix de détail ça donne la 12
 marge. Et ce qu'ils prennent, c'est le prix à la 13
 rampe. Donc ils prennent le prix à la rampe et 14
 après ils prennent le prix au détail, ils font la 15
 différence. Pour nous, ce calcul-là c'est la marge 16
 du détaillant. C'est juste la définition ou le 17
~~titre qu'ils ont donné mais c'est le prix à la~~ 18
 rampe de chargement publié moins le prix de détail, 19
 ce qui donne la marge. Et pour nous, c'est la marge 20
 du détaillant. 21

Q. [362] Alors pour vous c'est la même chose la marge 22
 de détail et la marge du distributeur, c'est la 23
 même chose. 24

R. Selon le calcul qui est là, oui. 25

Q. [363] D'accord. 1

R. Le titre importe peu, c'est le calcul qui est fait 2
 qui est important. 3

Q. [364] Oui. Et dans votre analyse, les deux marges 4
 essentiellement sont là. Entre la pompe et la 5
 rampe, c'est la marge totale qui est décrite par 6
 cette pièce? 7

R. Oui, c'est comme ça que c'est calculé. Le prix à la 8
 rampe de chargement, le prix affiché à la rampe de 9
 chargement, moins le prix de détail. Oui. 10

Q. [365] D'accord. 11

R. Auquel on exclut, évidemment, toutes les taxes. 12

Q. [366] Et on ne peut pas nécessairement voir dans 13
 ces chiffres quelle partie de la marge serait 14
 attribuée à la distribution et laquelle au détail? 15

R. Selon ma compréhension, c'est le prix à la rampe, 16
 donc le prix affiché. Un peu comme on calcule ici 17
 au Québec le prix à la rampe affiché moins le prix 18
 de détail, ça donne la marge du détaillant. C'est 19
 la même façon... 20

Q. [367] Oui. 21

R. ... qui est calculée. Oui. 22

Q. [368] C'est dans, ce que vous appelez, la marge du 23
 détaillant et ce que MJ Ervin décrit comme la marge 24
 du distributeur. 25

R. Oui. 1

Q. [369] Voilà. Mais on n'est pas capable, dans une 2
 situation comme exemple, que monsieur Harnois a 3
 décrite, où il y a un grossiste et un détaillant 4
 indépendant, on ne peut pas, avec les chiffres qui 5
 sont ici, ils n'ont pas divisé entre les deux 6
 étapes. 7

R. Bien c'est un peu comme quand on regarde les marges 8
 ici calculées par la Régie de l'énergie. 9
 Habituellement, on calcule à partir de la rampe, 10
 moins le détail, ça donne la marge de détail. C'est 11
 comme ça qu'on... Et c'est la même façon que c'est 12
 calculé avec MJ Ervin. 13

Q. [370] D'accord. 14

LA PRÉSIDENTE : 15

Juste pour vous informer, Maître Richter, il est 16
 presque, en fait il est passé quinze heures 17
 (15 h 00). On pourrait terminer à quinze heures 18
 trente (15 h 30) maximum donc si, puis j'imagine 19
 qu'on va poursuivre demain... 20

ME CHRISTOPHER L. RICHTER : 21

Oui. 22

LA PRÉSIDENTE : 23

... votre contre-interrogatoire alors peut-être 24
 juste vous organiser pour que l'on puisse terminer 25

à quinze heures trente (15 h 30). 1
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 2
 Oui, absolument. Si j'arrive à un moment propice 3
 pour arrêter... 4
 LA PRÉSIDENTE : 5
 C'est ça. 6
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 7
 ... peut-être je vais signaler. Sinon je vais 8
 continuer jusqu'à, je dois avouer qu'avec l'horloge 9
 derrière moi des fois je perds un peu le... 10
 LA PRÉSIDENTE : 11
 Il n'y a pas de problème. C'était la raison pour 12
 laquelle je voulais vous informer. 13
 15 h 06 14
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
 Merci. 16
 Q. [371] Vous avez parlé un peu du nombre 17
 d'essenceries Costco qui ont été ouvertes, en 18
 utilisant comme source Kent encore. 19
 R. En fait, on a utilisé vos pièces. 20
 Q. [372] Oui. C'est ça. Mais qui sont tirées du 21
 sondage de Kent. Et j'aimerais attirer votre 22
 attention à notre pièce 31, que nous avons mise à 23
 jour quant à certains chiffres, récemment, et 24
 certaines erreurs. Est-ce que vous avez, juste pour 25

assurer que vous avez la plus récente version, dans 1
 le premier tableau, « 2010 Démographie », dans la 2
 colonne Québec, troisième ligne, détail par dix 3
 mille (10 000) population, le chiffre c'est quatre 4
 point zéro trois (4.03)? 5
 R. Je n'avais pas le bon. Là on m'a donné... 6
 Q. [373] O.K. Très bien. Alors, ça c'est la plus 7
 récente. 8
 Me RAPHAËL LESCOP : 9
 À quoi faites-vous référence? Parce que... 10
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 11
 Bien, on a déposé une pièce la semaine passée. 12
 Me RAPHAËL LESCOP : 13
 Ah oui? O.K. 14
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 15
 Une mise à jour. Est-ce que vous avez une autre... 16
 Me RAPHAËL LESCOP : 17
 Est-ce que vous en avez une copie supplémentaire? 18
 Vous n'en avez pas de copie? C'est correct. 19
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 20
 De toute façon, Mesdames et Monsieur le Régisseur, 21
 je suis informé par notre cliente qu'il y en avait 22
 d'autres essenceries ouvertes aussi dans les autres 23
 provinces, parce que, semble-t-il, ça c'est 24
 intéressant pour l'AQUIP et pour la Régie, je suis 25

sûr, alors nous allons mettre à jour encore une 1
 fois cette pièce-là. Mais je voulais l'utiliser 2
 parce que c'est les... Au dossier, maintenant, 3
 c'est l'indice le plus récent que nous avons des 4
 chiffres. 5
 Q. [374] Et si on compare entre deux mille dix (2010), 6
 le rapport de MJ Ervin, qui est à la pièce CWC-13, 7
 et ces données, à la pièce CWC-31, pour la 8
 Colombie-Britannique on a une augmentation de une 9
 essencerie depuis deux mille dix (2010), et en 10
 Alberta une augmentation de quatre, et mes clients 11
 me disent que c'est maintenant cinq, il y en a 12
 treize (13) maintenant. Et pour Saskatchewan, 13
 depuis deux mille dix (2010), il y en a maintenant 14
 deux, alors une augmentation de un depuis deux 15
 mille dix (2010). Même chose pour Manitoba. En 16
 Ontario il y a maintenant dix (10), donc une 17
 augmentation de six. Au Québec, six, donc une 18
 augmentation de deux. Et au Nouveau-Brunswick et 19
 Terre-Neuve, un chaque, donc une augmentation de un 20
 depuis que les chiffres que vous avez commentés à 21
 CWC-13, qui sont en deux mille dix (2010). Donc, 22
 maintenant, quarante (40) magasins avec essence au 23
 Canada, une augmentation de dix-huit (18) dans les 24
 trois... deux dernières... en deux ans. Trois ans. 25

Alors, est-ce que vous continuez à penser que le 1
 Québec attire sa propre part des essenceries à 2
 grande surface au Canada? 3
 R. Par rapport à Costco, ce que je regarde, c'est 4
 quand même, il y en a dix (10)... Bon. S'il y en a 5
 dix (10) en Ontario, six au Québec, c'est quand 6
 même, toutes proportions gardées de la population, 7
 là, ça se ressemble. Parce qu'il y a quand même 8
 près de quatorze millions (14 M) d'habitants en 9
 Ontario, et près de huit millions (8 M) d'habitants 10
 au Québec. Donc, toutes proportions gardées, ça se 11
 ressemble. 12
 Q. [375] Et treize (13) en Alberta? 13
 R. Là, en Alberta, oui. Bien là, c'est... Il y en a 14
 peut-être un peu plus. Je ne le sais pas. Je ne 15
 connais pas très bien le marché de l'Alberta. Et 16
 toutes les provinces de l'est aussi sont 17
 réglementées, là. 18
 M. RENÉ BLOUIN : 19
 R. Là vous venez de nous dire qu'il y en avait des 20
 nouvelles dans les provinces de l'est, là. On ne 21
 vous comprend pas, là. C'est réglementé, puis vous 22
 en ouvrez encore. 23
 Q. [376] Bien, nous... 24
 R. Dur à comprendre. 25

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

Mme SONIA MARCOTTE :

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

Q. [378] Est-ce que vous êtes...

R. ... pour ouvrir une nouvelle essencerie.

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

Me RAPHAËL LESCOP :

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Bien, une essencerie de...

Me RAPHAËL LESCOP :

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

Me CHRISTOPHER L. RICHTER :

Une essencerie de zone 1 de l'AQUIP.

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

Mme SONIA MARCOTTE :

R. Oui, bien effectivement...

Q. [383] Oui.

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

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

R. Oui, entre autres.

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

R. Oui.

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

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

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

M. LUC HARNOIS :

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

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

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

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

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

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

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

R. Oui.

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

R. Oui.

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

R. Généralement.

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

R. Généralement, oui.

Q. [391] Oui.

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

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

R. Non.

Q. [393] Non.

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

Q. [394] Pourquoi c'est... 1
 R. Puis il y a une taxe spéciale, bien il y a une taxe 2
 spéciale, il y a une taxe supplémentaire alors déjà 3
 la région est déjà très bien délimitée, les 4
 commerçants connaissent très bien cette région-là 5
 donc c'est beaucoup plus facile. Et déjà la taxe de 6
 l'AMT vient créer une distorsion donc... 7
 Q. [395] Déjà la taxe vient... 8
 R. Oui. 9
 Q. [396] ... créer une distorsion. 10
 R. Bien, oui, par rapport à la zone limitrophe qui est 11
 à l'extérieur de la taxe... à l'extérieur de la 12
 zone. 13
 Q. [397] Je vous réfère à notre pièce 33, CWC-33, 14
 c'est une liste des, non, excusez-moi, ce n'est pas 15
 33 là. Oui, c'est 33, une liste de la population 16
 des régions métropolitaines de recensement selon 17
 Statistique Canada. Et je note que la population de 18
 Montréal, RMR de Montréal, c'est trois point huit 19
 millions (3,8 M) de personnes, trois millions huit 20
 cent vingt-quatre (3 824 000) et vous avez écrit 21
 dans votre mémoire que la population de l'AMT c'est 22
 trois millions huit cent soixante-deux (3 862 000). 23
 R. Oui. 24
 Q. [398] Alors très semblables comme régions? 25

point un (35,1)? 1
 R. Oui. 2
 Q. [403] Et vous avez ensuite utilisé cette 3
 augmentation-là pour faire essentiellement une 4
 règle de trois? 5
 R. Oui. 6
 Q. [404] Et, ça, c'est la différence entre le tableau 7
 4 et le tableau numéro 5? 8
 R. Exactement. 9
 Q. [405] Essentiellement, le tableau numéro 5, c'est 10
 le tableau numéro 4 augmenté de trente-cinq point 11
 un (35,1)? 12
 R. Pour ce qui est de la consommation estimée par 13
 habitant. 14
 Q. [406] Alors, l'augmentation, je note que, dans les 15
 régions éloignées, la consommation par habitant est 16
 plus grande que la consommation dans la zone 1 ou 17
 la zone 2. Ça, ça vient des chiffres que vous avez 18
 calculés en quatre-vingt-seize (96)? 19
 R. Oui. Il y a probablement du transport en commun à 20
 Montréal qu'il n'y a pas ailleurs dans les autres 21
 régions. 22
 Q. [407] Oui. Et le tableau numéro 5, ça indique deux 23
 mille onze (2011) en haut. 24
 R. Oui. Bien, on a pris la population la plus récente 25

R. Oui, très semblables. 1
 Q. [399] Est-ce qu'on est d'accord que c'est le trafic 2
 entre les différentes municipalités dans cette 3
 région qui fait en sorte que c'est une région qui 4
 fait du sens au niveau économique? 5
 R. Nous, on n'a pas regardé ça comme ça. Nous, on a 6
 vraiment regardé comme zone de taxation, comme 7
 agglomération... Le trafic, il y a sûrement du 8
 trafic qui sort puis qui rentre aussi de l'AMT et 9
 de l'extérieur de l'AMT mais... 10
 (15 h 15) 11
 Q. [400] D'accord. Si je comprends votre mémoire, et 12
 je suis de retour aux tableaux 3 et 5 sur les 13
 volumes. Vous avez calculé la consommation par 14
 personne pour le Québec pour quatre-vingt-seize 15
 (96), c'est ça? 16
 R. Mme SONIA MARCOTTE : 17
 R. Oui. 18
 Q. [401] Et vous avez utilisé, et vous avez ensuite 19
 calculé la consommation par habitant pour deux 20
 mille neuf (2009), c'est ça? 21
 R. Oui. C'était les données disponibles à l'époque, 22
 oui. 23
 Q. [402] Et l'augmentation entre quatre-vingt-seize 24
 (96) et deux mille neuf (2009), c'est trente-cinq 25

afin de justement pas sous-estimer les volumes, 1
 mais arriver le plus possible, au volume le plus 2
 près possible de la réalité. Et lorsqu'on a comparé 3
 avec les chiffres de la Régie de l'énergie, 4
 lorsqu'ils ont été disponibles, on a pu constater 5
 qu'on arrivait très près de la réalité. 6
 Q. [408] Oui. O.K. Alors, sur le tableau numéro 5, la 7
 population, c'est des chiffres de deux mille onze 8
 (2011)? 9
 R. Oui. 10
 Q. [409] Mais la consommation estimée par habitant, 11
 c'est deux mille neuf (2009), c'est ça? 12
 R. Effectivement, parce que c'était les données 13
 disponibles les plus récentes. Il n'y en avait pas 14
 de plus récentes à ce moment-là. 15
 Q. [410] D'accord. Et pour pas sous-estimer, on n'a 16
 pas pris la population deux mille neuf (2009), on a 17
 pris la population deux mille onze (2011) pour ne 18
 pas sous-estimer justement et arriver le plus près 19
 possible de la réalité. 20
 R. M. RENÉ BLOUIN : 21
 R. Et, là, puisque nos calculs, nos savants calculs 22
 sont arrivés à des résultats quasi identiques aux 23
 données réelles de la Régie, Maître Richter, je 24
 m'attendais presque à des félicitations de votre 25

part. 1
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 2
 C'est très proche. 3
 M. RENÉ BLOUIN : 4
 R. Merci. 5
 Q. [411] Vous êtes arrivé à quatre point quatre 6
 millions (4,4 M) de litres pour la zone 1? 7
 Mme SONIA MARCOTTE : 8
 R. Oui. 9
 Q. [412] Et si on regarde, comme monsieur Blouin vient 10
 de dire, le tableau 9 de la Régie en novembre a 11
 estimé à quatre point trois millions (4,3 M) de 12
 litres pour la région métropolitaine de recensement 13
 de Montréal. 14
 R. C'est très près, mais si on regarde aussi le 15
 tableau qu'on a produit ce matin, où on prend 16
 vraiment les chiffres de la Régie avec les mêmes 17
 municipalités dans les zones, on arrive très près 18
 aussi. 19
 Me RAPHAËL LESCOPI : 20
 AQUIP-57. 21
 LA PRÉSIDENTE : 22
 Pendant qu'on est sur cette pièce-là, l'AQUIP-0057, 23
 est-ce qu'il ne serait pas exact que, pour l'année 24
 deux mille dix (2010), à la section « nombre de 25

point huit (1,8). 1
 Q. [416] Oui. 2
 R. Alors, le tableau deux mille dix (2010), c'était 3
 seulement pour nous assurer qu'on était dans le 4
 droit chemin si on veut. Mais tous nos calculs ont 5
 été faits avec quatre point quatre (4,4), deux 6
 point neuf (2,9) et un point huit (1,8). Bien, là, 7
 j'ai arrondi, mais... 8
 Q. [417] oui. Mais si je compare le tableau dans votre 9
 mémoire avec l'AQUIP-57, nous avons pour la zone 1 10
 un volume moyen estimé qui a à peu près doublé. 11
 Mme SONIA MARCOTTE : 12
 R. Oui. 13
 Q. [418] Et c'est le volume moyen estimé que vous 14
 demandez soit utilisé comme volume de référence 15
 pour la zone 1. 16
 R. En fait, c'est quatre point quatre (4,4). Dans 17
 notre mémoire, c'est quatre point quatre (4,4). 18
 C'est supérieur aux données de la Régie, mais c'est 19
 sur cette base-là qu'on a fait nos calculs. On ne 20
 recommencera pas nos calculs, on le fait sur cette 21
 base-là. Ça surestime peut-être un petit peu le 22
 volume mais bon, c'est sur cette base-là qu'on l'a 23
 fait. 24
 Q. [419] D'accord. Et pour la zone 2, en quatre-vingt- 25

postes », entre parenthèses c'est marqué « Régie du 1
 bâtiment ». Est-ce que ça ne serait pas plutôt 2
 Régie de l'énergie qu'on devrait lire? 3
 Mme SONIA MARCOTTE : 4
 R. Oui, ça se peut très bien. On a repris le même 5
 tableau. Oui. Vous avez raison. On va le corriger. 6
 Désolé! 7
 Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 8
 Q. [413] Vous avez pris les statistiques par 9
 municipalités, vous dites? 10
 R. Oui. 11
 Q. [414] Mais c'est plutôt par régions 12
 administratives? 13
 R. On pouvait les avoir par municipalités, les 14
 données, là, si on allait les chercher. On pouvait 15
 demander à la Régie de l'énergie d'aller chercher 16
 le fichier. On pouvait faire un calcul pour arriver 17
 à ces chiffres-là. 18
 Q. [415] Alors, pour les trois zones, vous avez estimé 19
 pour la zone 1, quatre point un millions (4,1 M) de 20
 litres, alors à peu près deux fois le volume de 21
 quatre-vingt-seize (96)? 22
 R. Mais nos calculs ont été faits avec le tableau deux 23
 mille onze (2011) qui vient avec quatre point 24
 quatre (4,4), deux point neuf (2,9) arrondi et un 25

seize (96), le volume moyen, vous l'avez calculé à 1
 un point trois cinq millions (1,35 M) de litres. 2
 R. Oui. 3
 Q. [420] Et maintenant, vous proposez deux point huit 4
 (2,8), deux point neuf (2,9). 5
 R. Oui, deux point quatre-vingt-huit (2,88), deux 6
 point neuf (2,9). 7
 Q. [421] Alors, une réduction du volume actuel de 8
 trois point cinq (3,5) par rapport à ce qui existe 9
 déjà, trois point cinq (3,5). 10
 R. Bien parce que... C'est que le... Ce qui avait été 11
 fait, c'est qu'il n'y avait seulement qu'une zone. 12
 Et ça ne répondait pas nécessairement à la réalité 13
 du marché québécois. Donc dans la zone 2, c'est 14
 deux point neuf (2,9) qu'on demande. C'est plus 15
 représentatif de ce marché-là. 16
 Q. [422] Et un point sept (1,7) pour... la zone 3. 17
 R. Oui. Un point soixante-seize (1,76) pour la zone 3, 18
 qui est plus représentatif aussi, de cette zone-là. 19
 Des marchés éloignés. 20
 Q. [423] Alors votre analyse à cet égard, vous avez 21
 commencé avec les zones fiscales, vous avez calculé 22
 le volume. Et si je comprends bien, vous avez 23
 ensuite déterminé c'était quoi le modèle 24
 d'essencerie qui serait nécessaire pour livrer un 25

tel volume, c'est ça? 1

1. Oui. On a déterminé le modèle efficace pour 2
atteindre ce volume-là. 3

Q. [424] D'accord. Et donc, une essencerie, donc 4
trois, trois modèles efficaces selon le volume qui 5
devrait être livré dans chacune des zones. 6

R. Oui, parce que si on surestime par exemple, si on 7
met une essencerie trop importante pour une région 8
qui est, où ça va être plus difficilement 9
atteignable des volumes importants, ce qui arrive 10
c'est que ça va nous coûter plus cher en fin de 11
compte parce que l'installation nous aura coûtée 12
trop cher pour le volume qu'on sera capable 13
d'atteindre dans la région. 14

1. [425] oui. Et un détaillant ne ferait pas ça. 15

2. Mais si on veut arriver... 16

3. [426] Il ne ferait pas un tel investissement dans 17
une zone éloignée. 18

M. LUC HARNOIS : 19

1. En général, non. On ne fera pas un investissement 20
pour une capacité de six millions (6 M) de litres, 21
six millions (6 M) de litres ou quatre point cinq 22
millions (4,5 M) de litres si on n'a pas le 23
potentiel de demande. On fera un investissement 24
pour un quatre point cinq millions (4,5 M) de 25

litres si on a le potentiel de demande. 1

Me CHRISTOPHER L. RICHTER : 2

C'est peut-être une... Voilà. Il est trois heures 3
trente (15 h 30). C'est un bon moment je pense pour 4
faire la pause. 5

LA PRÉSIDENTE : 6

C'est très bien, Maître Richter, alors nous allons 7
donc terminer l'audience aujourd'hui. On se revoit 8
demain matin à compter de neuf heures pour 9
poursuivre le contre-interrogatoire de Costco. Et 10
bien, bonne fin de journée. À demain. 11

12

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE 13

14

15

SERMENT D'OFFICE 1

2

Nous, soussignés, ROSA FANIZZI, et CLAUDE MORIN, 3
sténographes officiels, certifions sous notre 4
serment d'office que les pages qui précèdent sont 5
et contiennent la transcription fidèle et exacte 6
des notes prises dans cette cause au moyen de la 7
sténotypie et du sténomasque, le tout, conformément 8
à la Loi. 9

Et nous avons signé, 10

11

12

13

14

ROSA FANIZZI 15

16

17

18

19

20

21

22

CLAUDE MORIN 23

24

No : R-3928-2015

RÉGIE DE L'ÉNERGIE
PROVINCE DE QUÉBEC

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))

**COSTCO WHOLESALE CANADA
LTD**

Intervenante

PIÈCE CWC-6

ORIGINAL

Me Christopher Richter
Dossier no : 3949-14

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