

**PRÉSENTS :**

M<sup>e</sup> Catherine Rudel-Tessier, LL.M.

M. André Dumais, B. Sc.A.

M. Jean-Noël Vallière, B. Sc. (Écon.)

Régisseurs

---

La liste des intervenants apparaît à la page suivante

---

**Décision**

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

À l'instar de plusieurs intervenants, la Régie considère que la poursuite de la rationalisation du parc d'essenceries est inévitable. De plus, la Régie fait sien l'argument de l'ICPP qui note que : « *la rationalisation du secteur de la vente au détail de l'essence que l'on observe au Québec est une réponse normale aux nouvelles contraintes de l'environnement de marché*<sup>69</sup>. »

Comme une large partie des coûts d'exploitation est fixe, si la rationalisation permet effectivement d'augmenter le « litrage » annuel moyen, les coûts unitaires s'en trouveront donc forcément réduits<sup>70</sup>. Par contre, comme le souligne l'AQUIP, le total des coûts d'exploitation doit également tenir compte de la hausse de certains coûts engendrée par cette augmentation d'activités<sup>71</sup>.

### 5.3.2 Les avancements technologiques

Parallèlement à la rationalisation du réseau, les participants du secteur de vente au détail de l'essence et du carburant diesel ont fait preuve d'initiative et de créativité pour développer ou adapter des technologies à leur secteur d'activité. Ainsi, au fil des ans, la station-service a subi plusieurs changements, tant au niveau du positionnement des pompes<sup>72</sup>, permettant l'augmentation du nombre de clients par unité de temps<sup>73</sup>, que sur les types de pompes utilisées : pompe multiservices<sup>74</sup>, modes de paiement<sup>75</sup>, etc.

La notion de service a elle aussi évolué et on a assisté à l'introduction de plusieurs innovations permettant de satisfaire de façons différentes les besoins des clients. On peut penser aux divers types de services offerts (libre-service, avec service ou super-service) et à l'offre globale de l'essencerie intégrant maintenant des services auxiliaires de toutes sortes (épicerie, restauration rapide, nettoyeur, services bancaires, club vidéo, etc.).<sup>76</sup>

Pour la Régie, la multiplicité des types d'offres et de services représente un indice de vive concurrence où chaque compétiteur tente effectivement de se distinguer

<sup>69</sup> Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 29 et 30.

<sup>70</sup> Pièce ICPP-1, mémoire d'Alain Lapointe, pages 29 et 30.

<sup>71</sup> Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 am, pages 25 à 60.

<sup>72</sup> Pièce PC-38.

<sup>73</sup> Notes sténographiques du 3 décembre, volume 22, pages 97 et 98(Petro-Canada).

<sup>74</sup> Notes sténographiques du 5 octobre 1998, volume 17 pm, page 63(AQUIP).

<sup>75</sup> Notes sténographiques du 28 septembre 1998, volume 12, page 215(Nadeau).

<sup>76</sup> Preuve de Petro-Canada, page 17.

### 6.1.3 Les heures d'ouverture

Les heures d'ouverture des essenceries peuvent varier énormément selon les exigences des marchés et les besoins des consommateurs. En effet, alors que certaines peuvent être accessibles à la clientèle durant seulement quelques heures de la journée, d'autres opèrent sans interruption<sup>108</sup>.

La Régie considère que les ventes d'essence sont très limitées la nuit<sup>109</sup> et que, par surcroît, des primes de nuit sont généralement accordées aux employés<sup>110</sup>. Compte tenu des coûts engendrés par une opération de 24 heures par jour et des faibles gains qu'un tel commerce peut tirer de cette situation sauf en des cas très précis, la Régie retient à titre de commerce de référence une opération accessible aux clients de 06:00 heure à 24:00 heure, soit un total de **18 heures d'ouverture** par jour.

### 6.1.4 Le volume efficace

Le mode d'exploitation n'est pas la seule composante de l'efficacité d'une essencerie. Le volume de vente annuel de celle-ci est aussi très important puisque les coûts se subdivisent en coûts fixes et en coûts variables<sup>111</sup>.

Un coût est considéré comme fixe lorsqu'il demeure constant peu importe les volumes vendus<sup>112</sup>. Ainsi, plus une essencerie a un débit moyen annuel élevé, plus ses coûts fixes peuvent être répartis sur un plus grand nombre d'unités ou de litres. Les coûts fixes unitaires, c'est-à-dire les coûts fixes par litre vendu, diminueront alors proportionnellement selon l'accroissement des débits<sup>113</sup>.

Quant aux coûts variables, ceux-ci dépendent directement du volume vendu<sup>114</sup> avec comme conséquence que le coût variable unitaire fluctue avec une augmentation du débit de la station<sup>115</sup>.

<sup>108</sup> Notes sténographiques du 25 février 1999, volume 33, page 205(Esso).

<sup>109</sup> Pièce Esso-36.

<sup>110</sup> Notes sténographiques du 26 février 1999, volume 34, page 268(Esso).

<sup>111</sup> Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9; pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

<sup>112</sup> Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9.

<sup>113</sup> Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3; pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 9.

<sup>114</sup> Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

<sup>115</sup> Pièce AQUIP-6, mémoire d'Ahmed Naciri, page 10; pièce CAA-2, mémoire de C. Constantatos, p. 3.

Il a été démontré lors de l'audience que dans le commerce de la vente au détail de l'essence, les coûts sont majoritairement fixes<sup>116</sup>, certains intervenants les situant même à environ 70 % des coûts totaux<sup>117</sup>. Dans la recherche de coûts unitaires moins élevés, l'accroissement du volume annuel d'une essencerie devient donc un élément important et recherché par tous les détaillants pour améliorer la rentabilité de leur entreprise.

En pratique, cette situation demeure vraie tant que la capacité maximale des installations n'est pas atteinte. Par contre, une fois atteinte, toute augmentation de volume nécessitera alors certains investissements pour améliorer les équipements. Il en résultera donc une augmentation des coûts pour laquelle de nouveaux volumes additionnels devront être une fois de plus recherchés<sup>118</sup>.

Les intervenants ont soumis à la Régie plusieurs suggestions de volume de vente annuel pour illustrer le critère d'efficacité recherché à titre de référence. Certains de ces volumes se situaient sous la moyenne provinciale de 2 ML par an<sup>119</sup>, alors que d'autres atteignaient des niveaux de 5, 6 et même les 11 ML annuellement<sup>120</sup>.

Pour caractériser un commerce de vente au détail efficace, la Régie doit retenir un volume qui soit représentatif d'une taille minimale efficiente<sup>121</sup>, c'est-à-dire, la taille qui maximise les économies d'échelle et qui permet de répartir les coûts fixes sur un large volume.

Comme mentionné auparavant, il ressort de la preuve déposée devant la Régie que le marché québécois de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel est en situation de surplus d'offre<sup>122</sup>. Cet état affecte donc le volume moyen vendu. Le Québec, avec sa moyenne par essencerie de 2 ML par an en 1995<sup>123</sup>, était déjà nettement en retard sur la moyenne nationale qui se situait à cette époque à 2,8 ML/an<sup>124</sup>. Les données Kent Marketing pour 1997 ont rappelé que la position du Québec ne s'était pas améliorée alors qu'il se retrouvait, en terme de

---

<sup>116</sup> Pièce Esso-35.

<sup>117</sup> Notes sténographiques du 3 décembre 1998, volume 22, page 52(Petro-Canada).

<sup>118</sup> Notes sténographiques du 9 septembre 1998, volume 8 AM, page 91(AQUIP).

<sup>119</sup> Preuve de Petro-Canada, page 16.

<sup>120</sup> Pièce U-0, page 20.

<sup>121</sup> Pièce CAA-2, mémoire de Christos Constantatos, page 3.

<sup>122</sup> Preuve de Petro-Canada, page 16.

<sup>123</sup> Preuve de Petro-Canada, page 16.

<sup>124</sup> Preuve de Petro-Canada, page 16.



RÉGIE DE L'ÉNERGIE

**ANNEXE**

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3787-2012
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 19 MARS 2013
Pièces n°: C-COSTCO-0060

**Sommaire des coûts d'exploitation  
présentés par les intervenants**

## Annexe

### Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	AQUIP						Couche-Tard		A.S.A. station DDO		A.S.A. station St-Luc	
	Zone AMT		Zone 2		Zone 3							
	(\$)	(\$/l)	(\$)	(\$/l)	(\$)	(\$/l)	(\$)	(\$/l)	(\$)	(\$/l)	(\$)	(\$/l)
<b>Volume (litre)</b>	<b>2 105 145</b>	<b>2 105 145</b>	<b>1 350 836</b>	<b>1 350 836</b>	<b>1 048 606</b>	<b>1 048 606</b>	<b>1 629 498</b>	<b>1 629 498</b>	<b>1 716 712</b>	<b>1 716 712</b>	<b>3 826 592</b>	<b>3 826 592</b>
<b>Dépenses relatives au personnel</b>												
Salaires <sup>1</sup>	29 660	1,41	26 384	1,95	25 110	2,39	17 032	1,05	68 800,18	4,01	106 992,38	2,80
Avantages sociaux	5 339	0,25	4 749	0,35	4 520	0,43	2 471	0,15	4 619,86	0,27	14 893,34	0,39
Vêtements et uniformes de travail	900	0,04	720	0,05	720	0,07	104	0,01	0,00	0,00	0	0,00
<b>Frais d'occupation</b>												
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)	22 256	1,06	19 758	1,46	15 391	1,47	17 202	1,06	4 610,00	0,27	2 700,18	0,07
Loyer									48 000,00 <sup>2</sup>	2,80	108 000,00	2,82
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	7 143	0,34	4 143	0,31	2 393	0,23	198	0,01				
Assurances générales et responsabilités	2 250	0,11	1 500	0,11	1 300	0,12	275 <sup>2</sup>	0,02 <sup>2</sup>	1 500,00	0,09	1 500,00	0,04
Entretien et réparations	5 000	0,24	3 800	0,28	3 500	0,33	1 586	0,10	3 408,00	0,20	8 822,44	0,23
Coûts reliés aux risques environnementaux	4 311	0,20	2 767	0,20	2 148	0,20	2 000	0,12	1 500,00	0,09	3 345,00	0,09
Frais financiers	34 477	1,64	29 620	2,19	19 902	1,90	20 038	1,23				
Électricité et chauffage	7 500	0,36	6 500	0,48	6 000	0,57	4 742	0,29			21 674,22	0,57
Déneigement, entretien paysager	2 100	0,10	1 125	0,08	750	0,07	340	0,02			1 800,00	0,05
Autres												
Enlèvement des déchets												
<b>Frais de vente et d'administration</b>												
Coûts de télécommunication	836	0,04	1 084	0,08	915	0,09	1 260	0,08	638,75	0,04	1 612,30	0,04
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	5 052	0,24	3 242	0,24	2 517	0,24	3 303	0,20	4 600,85	0,27	9 894,52	0,26
Publicité locale	1 100	0,05	700	0,05	600	0,06	2 046	0,13	2 792,86	0,16	5 867,86	0,15
Fournitures de bureau et sanitaires	2 700	0,13	2 100	0,16	1 900	0,18	1 816	0,11	588,61	0,03	891,77	0,02
Frais généraux (reliés au siège social)	24 399	1,16	15 656	1,16	12 153	1,16	15 313	0,94	9 074,93	0,53	9 074,93	0,24
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)	2 646	0,13	1 698	0,13	1 318	0,13	3 810	0,23	2 000,00	0,12	4 300,00	0,11
<b>Frais bancaires et honoraires professionnels</b>												
Comptabilité/honoraires professionnels	2 400	0,11	2 100	0,16	2 000	0,19			298,21	0,02	298,21	0,01
Frais bancaires	1 263	0,06	809	0,06	628	0,06	1 020	0,06	1 066,71	0,06	1 066,71	0,03
Frais de financement de l'inventaire	-1 718	-0,08	-403	-0,03	318	0,03						
<b>Total des frais de gestion</b>	<b>1 945</b>	<b>0,09</b>	<b>2 606</b>	<b>0,19</b>	<b>2 946</b>	<b>0,28</b>	<b>1 020</b>	<b>0,06</b>	<b>1 364,92</b>	<b>0,08</b>	<b>1 364,92</b>	<b>0,04</b>
<b>Total des coûts</b>	<b>159 614</b>	<b>7,58</b>	<b>128 052</b>	<b>9,48</b>	<b>104 083</b>	<b>9,93</b>	<b>94 281</b>	<b>5,79</b>	<b>153 498,96</b>	<b>8,94</b>	<b>302 733,86</b>	<b>7,91</b>
<b>Revenus</b>												
Revenu divers	-38 686	-1,84	-33 286	-2,46	-23 150	-2,21			-7 131,84	-0,42	-37 146,43	-0,97
Escompte de volume aux rampes de chargement	-16 841	-0,80	-10 807	-0,80	-8 389	-0,80						
<b>Coûts nets</b>	<b>104 087</b>	<b>4,94</b>	<b>83 959</b>	<b>6,22</b>	<b>72 544</b>	<b>6,92</b>	<b>94 281</b>	<b>5,79</b>	<b>146 367,12</b>	<b>8,53</b>	<b>265 587,43</b>	<b>6,94</b>

<sup>1</sup> Les salaires fournis par Pétro-Canada, Ultramar et Jean-Marc Nadeau incluent les avantages sociaux.

<sup>2</sup> Le poste Assurance est inclus dans les frais reliés au siège social des dépanneurs Couche-Tard; ce montant apparaît dans ce tableau seulement à titre comparatif.

<sup>3</sup> Le poste Comptabilité/honoraires professionnels ainsi que les frais de financement d'inventaire sont déjà inclus dans les coûts reliés au siège social pour les dépanneurs Couche-Tard.

## Annexe

### Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	ESSO		Péto-Canada (établissement grande surface)				Péto-Canada (dépanneur)				Jean-Marc Nadeau	
	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)	(\$)	(¢/l)
Volume (litre)	4 000 000	4 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	6 000 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	4 500 000	2 500 000	2 500 000
<b>Dépenses relatives au personnel</b>			de		à		de		à			
Salaires <sup>1</sup>	39 700,00	0,99	38 000	0,63	42 000	0,70	0	0,00	0	0,00	52 500	2,10
Avantages sociaux	7 400,00	0,19										
Vêtements et uniformes de travail	500	0,01										
<b>Frais d'occupation</b>												
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)			30 000	0,50	30 000	0,50	20 000	0,44	20 000	0,44	19 485	0,78
Loyer												
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	0	0,00	12 700	0,21	13 900	0,23	9 700	0,22	10 900	0,24	11 392	0,46
Assurances générales et responsabilités	700	0,02	800	0,01	1 000	0,02	800	0,02	1 000	0,02	1 480	0,06
Entretien et réparations	5 400,00	0,14	10 000	0,17	12 000	0,20	8 000	0,18	10 000	0,22	4 740	0,19
Coûts reliés aux risques environnementaux												
Frais financiers											21 000	0,84
Électricité et chauffage	9 000,00	0,23	10 000	0,17	12 000	0,20	8 000	0,18	10 000	0,22	7 400	0,30
Déneigement, entretien paysager	3 000,00	0,08	400	0,01	600	0,01	400	0,01	600	0,01		
Autres												
Enlèvement des déchets	1 000,00	0,03										
<b>Frais de vente et d'administration</b>												
Coûts de télécommunication	600	0,02	500	0,01	500	0,01	0	0,00	0	0,00	820	0,03
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	11 200,00	0,28	30 000	0,50	36 000	0,60	22 500	0,50	27 000	0,60	12 840	0,51
Publicité locale			1 000	0,02	1 000	0,02	1 000	0,02	1 000	0,02	5 400	0,22
Fournitures de bureau et sanitaires	1 800,00	0,05	2 000	0,03	2 000	0,03	2 000	0,04	2 000	0,04	1 410	0,06
Frais généraux (reliés au siège social)												
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)			4 000	0,07	5 400	0,09	3 050	0,07	4 150	0,09	1 800	0,07
<b>Frais bancaires et honoraires professionnels</b>												
Comptabilité/honoraires professionnels	0	0,00									7 500	0,30
Frais bancaires	800	0,02										
Frais de financement de l'inventaire											1 280	0,05
<b>Total des frais de gestion</b>	800	0,02	5 000	0,08	5 000	0,08	5 000	0,11	5 000	0,11	8 780	0,35
<b>Total des coûts</b>	81 100	1,97	106 400	1,77	119 400	1,99	80 450	1,79	91 650	2,04	149 097	5,96
<b>Revenus</b>												
Revenu divers												
<b>Escompte de volume aux rampes de chargement</b>												
<b>Coûts nets</b>	81 100,00	1,97	106 400	1,77	119 400	1,99	80 450	1,79	91 650	2,04	149 097	5,96

## Annexe

### Sommaire des coûts d'exploitation présentés par les intervenants

	Ultramar									
	(\$/l) Site 1	(\$/l) Site 2	(\$/l) Site 3	(\$/l) Site 4	(\$/l) Site 5	(\$/l) Site 6	(\$/l) Site 7	(\$/l) Site 8	(\$/l) Site 9	(\$/l) Site 10
<b>Volume (litre)</b>										
<b>Dépenses relatives au personnel</b>										
Salaires <sup>1</sup>	4,45	6,13	3,99	1,57	3,30	2,25	2,84	6,16	1,21	1,92
Avantages sociaux										
Vêtements et uniformes de travail										
<b>Frais d'occupation</b>										
Amortissement (équipements, bâtisse, etc.)	0,38	0,96	0,34	0,70	0,02	1,01	0,49	1,07	0,39	0,70
Loyer	0,00	0,57	0,00	0,99	1,47	0,00	0,22	0,00	0,71	1,32
Taxes d'affaires, impôts fonciers, permis et licences	0,58	0,27	0,82	0,31	0,37	0,75	0,29	0,46	0,29	0,65
Assurances générales et responsabilités	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Entretien et réparations <sup>5</sup>	0,99	1,15	0,76	1,06	0,73	1,29	1,25	1,16	0,65	0,79
Coûts reliés aux risques environnementaux										
Frais financiers										
Électricité et chauffage										
Déneigement, entretien paysager										
Autres <sup>6</sup>	0,32	0,64	0,38	0,20	0,38	0,24	0,22	0,83	0,11	0,26
Enlèvement des déchets										
<b>Frais de vente et d'administration</b>										
Coûts de télécommunication										
Frais de traitement cartes de crédit et Interac	0,48	0,50	0,39	0,44	0,34	0,22	0,29	0,47	0,43	0,45
Publicité locale	0,36	0,32	0,34	0,33	0,37	0,31	0,34	0,38	0,32	0,36
Fournitures de bureau et sanitaires										
Frais généraux (reliés au siège social)										
Pertes d'inventaire (évaporation, vol, mauvaises créances)	0,02	0,06	0,02	0,02	0,07	0,10	0,27	0,08	0,04	0,07
<b>Frais bancaires et honoraires professionnels</b>										
Comptabilité/honoraires professionnels										
Frais bancaires										
Frais de financement de l'inventaire										
<b>Total des frais de gestion</b>										
<b>Total des coûts</b>										
<b>Revenus</b>										
Revenu divers <sup>7</sup>	7,41	9,37	5,04	2,88	4,42	4,39	3,64	8,71	2,21	3,81
Escompte de volume aux rampes de chargement										
<b>Coûts nets</b>	<b>0,24</b>	<b>1,31</b>	<b>2,07</b>	<b>2,81</b>	<b>2,70</b>	<b>1,86</b>	<b>2,63</b>	<b>1,98</b>	<b>2,01</b>	<b>2,77</b>

<sup>1</sup> Dans le cas d'Ultramar, le poste *Entretien et réparations* comprend entre autre les coûts suivants: entretien des équipements pétroliers et du terrain, électricité, chauffage, téléphone ainsi que ordures.

<sup>6</sup> L'item *Autres* d'Ultramar inclut divers montants tels la papeterie, les fournitures, les uniformes, les permis, etc.

<sup>7</sup> Le poste *Revenus divers*, pour les stations d'Ultramar, ont été augmentés des rabais de marchandisage et diminués des pertes de marchandise du dépanneur.



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-11**

---

**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