

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

AUDIENCE SUR LES COÛTS D'EXPLOITATION  
QUE DOIT SUPPORTER UN DÉTAILLANT EN  
ESSENCE OU EN CARBURANT DIESEL

DOSSIER : R-4141-2020

RÉGISSEURS : Mme SYLVIE DURAND, présidente  
Mme ESTHER FALARDEAU  
Me NICOLAS ROY

AUDIENCE DU 14 OCTOBRE 2021  
PAR VISIOCONFÉRENCE

VOLUME 3

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE BELLEMARE  
avocat de la Régie;

INTERVENANTS :

Me HÉLÈNE SICARD  
Me SERENA TRIFIRO  
avocates de l'Association coopérative d'économie  
familiale de Québec (ACEFQ);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS  
avocat de l'Association des distributeurs d'énergie  
du Québec (ADEQ);

Me ÉRIC McDEVITT DAVID  
avocat d'Option consommateurs (OC) et de  
l'Association pour la protection des automobilistes  
(APA).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
SONIA MARCOTTE	
LUC HARNOIS	
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	6
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	68
PREUVE DE L'ACEFQ	144
JEAN-FRANÇOIS BLAIN	
INTERROGÉ PAR Me SERENA TRIFIRO	145
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS	198
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE	211
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	237

---

R-4141-2020  
14 octobre 2021

- 4 -

1 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatorzième  
2 (14e) jour du mois d'octobre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LE GREFFIER :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)  
8 octobre deux mille vingt et un (2021) par  
9 visioconférence, dossier R-4141-2020. Audience sur  
10 les coûts d'exploitation que doit supporter un  
11 détaillant en essence ou en carburant diesel.  
12 Poursuite de l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour à tous. Bienvenue à cette deuxième journée  
15 d'audience. Alors, nous allons débiter la journée  
16 avec les questions de la Régie à l'ADEQ. Alors,  
17 Maître Charlebois, vos témoins sont disponibles?

18 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

19 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame  
20 le Régisseur, Monsieur le Régisseur. Pierre-Olivier  
21 Charlebois pour l'ADEQ. Oui, je vois que mes deux  
22 témoins sont effectivement disponibles.

23 Avant que l'on poursuive, Madame la  
24 Présidente, avec le contre-interrogatoire, tout  
25 simplement pour vous informer que ce matin, la

1 réponse à la demande de renseignements numéro 2 de  
2 la Régie a été déposée. Pardon. La réponse à  
3 l'engagement numéro 2 a été déposée sur le SDÉ,  
4 donc disponible pour consultation évidemment.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Et aussi je voulais vous informer, là, quant au  
7 sujet en suspens, quant à la DDR 2 de la Régie, si  
8 la Régie s'en satisfait et au statut de monsieur  
9 Harnois. La Régie va vous revenir à ce sujet-là  
10 après la pause lunch aujourd'hui.

11 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

12 Très bien, Madame la Présidente, merci beaucoup.  
13 Alors, les témoins sont disponibles pour continuer  
14 le contre-interrogatoire.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Merci beaucoup. Maître Bellemare à vous.

17

18 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatorzième  
19 (14e) jour du mois d'octobre, ONT COMPARU :

20

21 SONIA MARCOTTE,

22 LUC HARNOIS,

23

24 LESQUELS témoignent sous la même affirmation  
25 solennelle, déposent et disent :

1 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

2 Merci. Donc, Alexandre Bellemare pour la Régie.

3 Q. [1] Là, vous m'excuserez, je regarde les témoins à  
4 l'écran et ce n'est pas directement dans l'angle de  
5 la caméra. Donc, pensez pas que je ne vous regarde  
6 pas lorsque vous parlez. Je vais commencer par  
7 quelques questions d'ordre général. Ensuite, des  
8 questions qui sont directement en lien avec votre  
9 témoignage d'hier. Et ensuite, quelques lignes de  
10 questions sur votre preuve naturellement.

11 Donc première question. La Régie aimerait  
12 savoir, vous avez mentionné que vous avez procédé à  
13 diverses réunions virtuelles, diverses rencontres  
14 pour faire la collecte des données qui ont servi à  
15 effectuer les calculs du prix d'exploitation. Et  
16 j'aimerais savoir, vous avez dit que vous n'avez  
17 pas procédé par sondage. Mais est-ce que vous avez  
18 demandé à chacun des sept membres du comité  
19 économique de fournir des données pour faire une  
20 moyenne? Comment concrètement est-ce que tout ça  
21 s'est orchestré?

22 Mme SONIA MARCOTTE :

23 R. C'est qu'au début on s'est rencontré en gros  
24 groupe, si on veut, tous les membres du comité où  
25 on voulait déterminer vraiment tous les éléments de

1 coûts. Par la suite... Habituellement ce qu'on  
2 fait, c'est qu'on continue en comité, mais, là,  
3 c'est un gros comité, virtuellement c'est  
4 difficile. Alors, par la suite, moi, j'ai contacté  
5 chacun des membres et on a discuté de chacun des  
6 coûts. Ils m'ont indiqué, parce qu'il faut toujours  
7 comprendre que c'est une station théorique, c'est  
8 la meilleure station qu'on prend pour distribuer le  
9 volume, le volume qu'on a identifié, qu'on a  
10 calculé, le volume moyen pour chacune des zones.

11 Alors ce qu'on fait, c'est que... ce que  
12 j'ai fait, c'est que, avec chacun des membres, on a  
13 passé en revue chacun des coûts d'exploitation. Ils  
14 m'ont indiqué selon leur expérience quel était le  
15 plus bas coût possible pour arriver à distribuer ce  
16 volume-là, mais pour chacun des items. Donc, j'ai  
17 fait ça pour chacun des membres du comité. Et,  
18 après ça, on est revenu en comité où on a évalué  
19 vraiment si tout concordait parce que, des fois,  
20 peut-être qu'un coût qui pouvait être plus bas,  
21 mais en contrepartie un autre coût qui est plus  
22 haut. Donc, il faut vraiment s'assurer que tout  
23 fonctionne. Et, là, on a fait ça en comité. Donc,  
24 on a encore regardé chacun des coûts.

25 Vous comprendrez que ça a pris plus qu'une



1 réunion. Ça a pris plusieurs réunions pour faire  
2 ça. Mais ça a commencé en groupe. Par la suite, de  
3 façon individuelle et, par la suite, on est revenu  
4 en comité et on a revu chacun des coûts. Et c'est  
5 comme ça qu'on a fonctionné. Mais, non, il n'y a  
6 pas de sondage, parce que c'est vraiment selon  
7 l'expérience des membres parce que c'est difficile  
8 d'avoir une station qui est exactement identique à  
9 notre modèle théorique puisque notre modèle  
10 théorique, de la façon dont on le fait, c'est  
11 vraiment un modèle qui est optimal pour le volume  
12 qu'on veut distribuer.

13 Q. **[2]** D'accord. Merci. Vous avez indiqué dans votre  
14 preuve que vous aimeriez avoir une procédure sur  
15 dossier concernant l'inclusion. J'aimerais savoir,  
16 c'est quoi pour vous une procédure sur dossier?  
17 Qu'est-ce que ça implique? Qu'est-ce qui serait  
18 facilitant dans cette procédure-là?

19 R. En fait, c'est de pouvoir procéder, au lieu d'avoir  
20 une audience publique, avec des témoins qui  
21 viennent, c'est vraiment procéder en faisant le  
22 dépôt de notre preuve, mais sur dossier.

23 Après ça, il peut y avoir toute la même  
24 procédure, mais que ça se fasse sur dossier au lieu  
25 d'être en présence physique, là. Donc, on fait

1 toute notre preuve sur papier. C'est sûr que, nous,  
2 on utilise les données de la Régie, notamment, là,  
3 pour déterminer si on y va ou pas.

4 Donc, la Régie est à même, elle-même, de  
5 voir que le marché est dysfonctionnel. Donc, elle  
6 pourrait aller même plus vite, si elle le voulait.  
7 Mais nous, ce qu'on demande, c'est vraiment d'avoir  
8 une procédure qui serait allégée, qui va faire en  
9 sorte que ça n'intimidera pas, non plus, certains  
10 témoins, des détaillants parce qu'habituellement,  
11 il y a toujours un détaillant qui accompagne  
12 l'ADEQ.

13 Et, là, ce n'est pas toujours facile de  
14 trouver un détaillant qui est prêt à venir  
15 témoigner. Alors que si on fait ça sur dossier, on  
16 peut tout faire le processus, aussi, demande de  
17 renseignements et tout ça, mais arriver sur  
18 dossier, pour la procédure, ça serait plus simple.  
19 De toute façon, lorsqu'on fait une demande  
20 d'inclusion, on ne cherche pas un coupable. On  
21 essaie de déterminer si le marché est  
22 dysfonctionnel.

23 Et la façon de déterminer si le marché est  
24 dysfonctionnel, c'est de voir que les détaillants  
25 n'arrivent pas à couvrir leurs coûts d'exploitation

1 sur une période de temps raisonnable. Alors, c'est  
2 assez simple, là, comme preuve.

3 Donc, puis le faire sur dossier, je pense  
4 que ça pourrait tout simplement faciliter la chose  
5 et permettre, justement, d'aller en inclusion  
6 lorsque le détaillant se sent lésé.

7 Q. [3] Bien, ça m'amène à plusieurs sous-questions.  
8 Dans ce cas-là, s'il y a une demande d'inclusion de  
9 la part d'une ou plusieurs essenceries, il y a  
10 toujours possibilité que d'autres essenceries aux  
11 alentours, puissent vouloir intervenir pour  
12 convaincre la Régie que le marché n'est pas  
13 dysfonctionnel.

14 Et, à ce moment-là, si ces essenceries-là  
15 veulent faire entendre des témoins, vous, vous  
16 voudriez, dans le fond, que la preuve se fasse  
17 uniquement, là, papier et non pas d'audience en  
18 personne. C'est ce que vous appelez « sur  
19 dossier »?

20 R. Oui, exactement. Et, en même temps, lorsqu'on  
21 regarde ce marché dysfonctionnel, c'est lorsqu'un  
22 détaillant n'est pas capable de couvrir les coûts  
23 d'exploitation. Et, là, on utilise les coûts  
24 d'exploitation de la Régie, qui sont des coûts  
25 d'exploitation optimale. Alors, la preuve est assez

1 simple, en fait.

2 Q. [4] Et quand vous dites que la preuve est assez  
3 simple et puis que la Régie pourrait avoir une  
4 longueur d'avance, mais à ce moment-là, la Régie,  
5 elle prendrait quoi comme facteurs pour statuer  
6 qu'un marché est dysfonctionnel? Parce que ça  
7 prendrait un facteur de durée. Ça prendrait un  
8 facteur de coûts, également. Quels seraient les  
9 paramètres?

10 R. En fait, les coûts sont déterminés lors des  
11 audiences, comme on le fait présentement. Donc,  
12 c'est vraiment l'écart entre, justement, la marge  
13 qui est disponible au détaillant pour couvrir ses  
14 coûts d'exploitation. Quand on peut facilement voir  
15 que la marge disponible est très mince, c'est pour  
16 ça qu'on va en audiences. C'est pour ça, aussi,  
17 qu'on n'est pas allé si souvent que ça, non plus.

18 C'est sûr qu'il pourrait y avoir un  
19 critère, aussi, de durée parce que lors des quatre  
20 audiences, il y a quand même eu des critères de  
21 durée. Je ne me rappelle pas, la première fois,  
22 c'était peut-être une durée sur deux ou trois mois  
23 qu'on avait présentée en preuve.

24 Et, après, bien, quand on voit qu'un  
25 détaillant n'est pas capable de couvrir ses coûts,

1 les coûts déterminés par la Régie, bien, c'est  
2 clair que le marché est dysfonctionnel, là. On ne  
3 peut pas continuer à ne pas couvrir les coûts sur  
4 une période de temps raisonnable.

5 Q. **[5]** Mais vous ne croyez pas que déjà, entre deux et  
6 trois mois, il y a quand même une grosse marge?

7 R. Bien, ça peut être déterminé par la Régie, lors  
8 d'audiences justement sur dossier, là. Ou ça peut  
9 être une procédure qui est mise en place en  
10 disant : Écoutez, c'est sûr que c'est une  
11 procédure. Ça peut faire partie de la procédure que  
12 la Régie estime que ça prend deux ou trois mois  
13 avant de statuer que le marché est dysfonctionnel.

14 Q. **[6]** D'accord.

15 R. Mais c'est un exemple, là, le temps. Le temps, là,  
16 pourrait être déterminé, là, par la Régie lors  
17 d'une audience.

18 Q. **[7]** Merci. Je vais continuer par quelques questions  
19 qui font suite aux témoignages d'hier.

20 J'aimerais revenir sur la notion de  
21 contrôle. Hier, monsieur Harnois a indiqué que  
22 quelques catégories, là, de structures commerciales  
23 sont la propriété du distributeur grossiste et que  
24 le propriétaire es soit... bien, en fait, que la  
25 personne qui contrôle est soit propriétaire ou

1 locataire, mais qu'on devrait retenir la notion de  
2 contrôle, et non pas de propriétaire ou locataire.

3 Alors, est-ce que selon vous, Monsieur  
4 Harnois, on devrait changer la... le modèle de  
5 référence, là, qui est actuellement qu'il faut être  
6 propriétaire de l'essencerie, pour intégrer cette  
7 notion de contrôle pour l'essencerie de référence,  
8 on serait soit propriétaire ou locataire? Pouvez-  
9 vous m'apporter plus de précisions là-dessus?

10 M. LUC HARNOIS :

11 R. Bonjour. Bon, mon commentaire n'était pas  
12 concernant le modèle de référence, était plutôt  
13 pour la classification des six types d'essenceries  
14 qui était dans la demande de renseignements que  
15 nous avons reçus hier.

16 Et dans la première description, on... on  
17 donnait la description de ce type d'essencerie là.  
18 On disait que c'était les essenceries qui  
19 appartiennent à un grossiste et qui est opérée par  
20 un détaillant.

21 Et moi, ce que j'ai voulu mentionner, c'est  
22 que dans cette catégorie-là, il n'y a pas seulement  
23 les essenceries qui appartiennent aux grossistes,  
24 il y a aussi les essenceries pour lesquelles le  
25 grossiste a des locataires à long terme et qu'il a

1 reloué les lieux à un promoteur immobilier, par  
2 exemple.

3           Donc, je voulais qu'on modifie la  
4 définition des six catégories qui étaient  
5 présentées dans la demande de renseignements. Et  
6 non pas le modèle de référence.

7 Q. **[8]** D'accord.

8 R. Mais, ce que j'apportais comme... en complément  
9 d'information, c'est que dans le modèle de  
10 référence, nous utilisons un propriétaire... un  
11 détaillant qui est propriétaire des lieux. Et quand  
12 on arrive à la section « financement », nous, ce  
13 qu'on prétend, c'est que le coût d'occupation des  
14 lieux, qu'on soit propriétaire et qu'on doive  
15 financer les lieux, ou qu'on soit locataire et  
16 qu'on doive payer un loyer, ce sont des coûts qui  
17 sont, normalement, dans le vrai monde, dans le  
18 monde des affaires, très semblables.

19           Et dans ce que nous avons présenté comme  
20 coûts d'exploitation, nous avons mis des coûts de  
21 financement, qui représentent les coûts  
22 d'occupation des lieux, qui sont très inférieurs à  
23 la réalité, parce qu'on a mis seulement les coûts  
24 de financement de la partie qu'on est capable  
25 d'emprunter à la banque, c'est-à-dire environ

1 soixante pour cent (60 %) de la valeur de  
2 l'immeuble qui est finançable.

3 L'autre quarante pour cent (40 %), on  
4 considère que le... actuellement, dans le modèle de  
5 la Régie, on considère que le détaillant doit  
6 s'attendre à zéro pour cent (0 %) de rendement sur  
7 son investissement personnel, qui est quand même de  
8 plusieurs centaines de milliers de dollars.

9 Et ça, moi, je vous dis que c'est un  
10 non-sens, il n'y a pas un homme d'affaires qui va  
11 choisir de mettre cinq cent mille dollars  
12 (500 000 \$) à zéro pour cent (0 %) de rendement  
13 dans un dépanneur, alors qu'il peut faire très  
14 facilement un rendement bien supérieur à ça, sans  
15 se forcer, s'il fait juste placer son argent dans  
16 des placements à la bourse.

17 Q. [9] Merci. Hier, il y a eu une question de l'ACEF  
18 de Québec par rapport aux épisodes de guerres de  
19 prix et vous avez mentionné qu'il était peut-être  
20 difficile d'identifier des baisses de prix. Parce  
21 que la baisse de prix pouvait être, là, de quelques  
22 sous sur une période plus longue, mais que la  
23 hausse de prix, par la suite, pour retrouver, là,  
24 si on veut, la marge perdue, était plus marquée.

25 Selon vous, est-ce que c'est plus facile de



1 remarquer des hausses de prix que les baisses de  
2 prix, dans le marché actuel?

3 R. Bon, la question, hier, je pense qu'on... elle  
4 concernait les cycles d'augmentations et de baisses  
5 qu'on voit assez fréquemment. Je ne pense pas que  
6 cette question-là concernait les guerres de prix,  
7 mais plutôt les cycles.

8 Et on observe depuis très longtemps au  
9 Québec des cycles où on voit l'essence qui baisse  
10 de un sou (1 ¢). Et assez fréquemment, on va dire  
11 sur une période de deux semaines, peut baisser de  
12 dix (10) fois... ou sur une période de trois  
13 semaines, peut baisser de dix (10) fois un sou le  
14 litre (1 ¢/l). Et ensuite, ça va augmenter de dix  
15 sous le litre (10 ¢/l) en une seule occasion. Et  
16 ensuite, ça recommence à descendre.

17 Bon, ça, c'est un cycle d'augmentations et  
18 de baisses. Effectivement, c'est bien plus facile  
19 de remarquer une variation de dix sous le litre  
20 (10 ¢/l) que de remarquer une variation d'un sou  
21 (1 ¢), qu'elle soit à la hausse ou à la baisse.

22 Mais, le comportement du marché qu'on  
23 observe au Québec depuis des années c'est qu'il y a  
24 souvent plusieurs petites baisses consécutives  
25 suivies par une grosse augmentation où le cycle

1 recommence.

2 Q. [10] D'accord. Vous avez mentionné qu'il pouvait  
3 arriver qu'une station-service, en fait, qu'une  
4 essencerie vende pour quelques jours là à quelques  
5 sous en bas du prix minimum. Est-ce que le  
6 mécanisme de mise en demeure d'après vous  
7 fonctionne?

8 R. Hier ce que j'ai mentionné ce n'est pas qu'une  
9 station-service vend quelques jours en bas du prix  
10 minimum. C'est qu'elle vend quelques jours à un  
11 prix qui ne lui permet de couvrir ses coûts  
12 d'exploitation.

13 Et on n'envoie pas une mise en demeure à  
14 quelqu'un qui ne couvre pas ses coûts  
15 d'exploitation, parce que ce n'est pas illégal. Ce  
16 qui est illégal c'est de vendre en bas du coût  
17 d'acquisition et c'est à moment-là qu'il y a des  
18 mises en demeure d'envoyées aux gens qui ne  
19 respectent pas la loi, parce que si on vend en bas  
20 du coût d'acquisition, on comprend que c'est  
21 quelqu'un qui ne respecte la loi.

22 Et votre question, est-ce que les mises en  
23 demeure sont efficaces? On croit que oui. C'est  
24 difficile à déterminer, mais je crois que la  
25 plupart du temps les gens qui reçoivent des mises

1 en demeure en prennent note et se conforment par la  
2 suite à la loi.

3 Q. [11] D'accord. Hier on a parlé de centre de prix.  
4 J'aimerais savoir selon vous dans la notion d'une  
5 essencerie indépendante, est-ce que le fait que  
6 l'essencerie puisse décider son prix ou qu'il soit  
7 décidé par un centre de prix a une incidence sur la  
8 qualification d'indépendante?

9 R. Je croirais que non. Le détaillant indépendant  
10 c'est un détaillant qui gère son poste d'essence et  
11 qui décide comment gérer son poste d'essence.

12 Un détaillant indépendant quand il signe un  
13 contrat d'approvisionnement avec un fournisseur, a  
14 le choix d'acheter son produit, puis d'être  
15 propriétaire de son inventaire d'essence et de  
16 fixer lui-même le prix à la vente.

17 Il a aussi le choix d'avoir une relation  
18 d'affaires différente avec son fournisseur. C'est-  
19 à-dire que l'essence soit conservée en consignation  
20 chez lui et que donc appartient au distributeur, au  
21 grossiste si on veut, et c'est le grossiste qui  
22 effectue légalement la vente et verse une  
23 commission au détaillant indépendant pour effectuer  
24 la vente en son nom.

25 Je pense que c'est une décision d'affaires.

1 Il y a des détaillants qui vont préférer prendre  
2 plus de risques en étant propriétaire de leur  
3 inventaire et d'autres vont préférer une formule  
4 d'affaires avec un revenu plus stable, mais je ne  
5 pense pas que ça touche la notion d'indépendance.

6 Q. **[12]** D'accord. Selon vous, est-ce qu'il est vrai de  
7 dire qu'une essencerie indépendante est toute  
8 essencerie qui n'est pas verticalement intégrée à  
9 un raffineur?

10 R. Oui. C'est la définition qu'on utilisait mettons il  
11 y a vingt (20) ans ou vingt-cinq (25) ans quand on  
12 a commencé les audiences et à cet effet il n'en  
13 reste plus beaucoup au Québec qui ne sont pas  
14 intégrées verticalement bien qu'il en reste  
15 quelques-unes.

16 Q. **[13]** À ce moment-là est-ce qu'il y aurait lieu  
17 selon de revisiter la notion d'essencerie  
18 indépendante?

19 R. Je crois que non. Ça demeure la même définition,  
20 mais que force est de constater que la proportion  
21 d'essenceries indépendantes a augmenté au Québec.

22 Q. **[14]** Donc, les essenceries que possèdent par  
23 exemple les sept membres du comité économique sont  
24 des essenceries indépendantes?

25 R. Oui. Tout à fait.

1 Q. [15] Maintenant, j'aimerais aborder les régions  
2 éloignées. Il a été question hier dans votre  
3 témoignage que certaines régions éloignées ont une  
4 ou deux essenceries.

5 Et là, j'aimerais savoir est-ce qu'on vise  
6 à protéger la saine concurrence pour que les deux  
7 essenceries demeurent ou d'un autre côté on  
8 pourrait se demander, bien s'il y a seulement deux  
9 essenceries, pourquoi est-ce que la Régie devrait  
10 leur accorder une protection additionnelle? Est-ce  
11 que je peux vous entendre commenter là-dessus?

12 R. Bon. Hier j'ai dit que la loi actuellement vise à  
13 protéger la concurrence et j'ai aussi mentionné que  
14 dans certains cas, avec le déclin et la baisse des  
15 volumes anticipés, il y a certaines municipalités  
16 qui ont une ou deux essenceries qui pourraient  
17 éventuellement se ramasser avec zéro essencerie.

18 Et c'est là que j'ai mentionné qu'il faut  
19 non seulement protéger la concurrence, il faut  
20 aussi protéger la sécurité d'approvisionnement.

21 Je ne crois pas que la Régie doive protéger  
22 un certain nombre de sites. Je crois qu'elle doit  
23 simplement protéger la concurrence. C'est quoi, la  
24 définition de la concurrence? Je ne suis pas en  
25 mesure de vous le dire. C'est un assez grand nombre

1 de joueurs pour que les prix, que les joueurs  
2 puissent se faire concurrence et que les  
3 consommateurs paient le juste prix.

4 Mais effectivement les réalités du marché  
5 peuvent faire qu'en sorte dans des très petites  
6 municipalités, qu'on se retrouve avec une seule,  
7 une seule essencerie et c'est déjà le cas pour  
8 plusieurs municipalités au Québec. Ce que je vous  
9 ai mentionné hier, c'est qu'au cours des prochains  
10 dix (10) ou quinze (15) ans, il y a un risque  
11 supplémentaire, il y a un risque de sécurité  
12 d'approvisionnement, au fur et à mesure que le parc  
13 automobile va transiter vers des autos électriques,  
14 le volume va inévitablement baisser, et donc le  
15 nombre d'essenceries va diminuer.

16 Puis je crois personnellement que les  
17 derniers véhicules qui vont passer de l'essence à  
18 l'électricité, parmi ces derniers véhicules-là, il  
19 va y avoir les autos de police et les ambulances.  
20 Faudrait pas se retrouver dans une situation où les  
21 policiers et les ambulances ont pas de place pour  
22 faire le plein, là. C'est ça que j'ai mentionné,  
23 hier, il faut... il y a un enjeu supplémentaire en  
24 plus de l'enjeu de la concurrence.

25 Q. [16] Merci. Si la Régie ne devait pas retenir le

1 volume réaliste, pensez-vous que le potentiel  
2 technique de cinq point cinq millions de litres  
3 (5.5 M/l) est encore d'actualité en deux mille  
4 vingt et un (2021) selon les équipements. Est-ce  
5 que celui-ci aurait diminué ou augmenté ou resté  
6 pareil?

7 R. Le cinq point cinq millions de litres (5.5 M/l) je  
8 ne suis pas certain d'où il sort. Je crois que la  
9 Régie a pris le volume moyen de l'Ontario et  
10 espérait que ça soit le volume d'une essencerie  
11 efficace au Québec.

12 Si la Régie devait conserver un volume de  
13 cinq point cinq millions de litres (5.5 M/l) comme  
14 étant la station efficace de la Régie, il faut  
15 revoir complètement le modèle que nous avons fait,  
16 le modèle que nous avons construit est construit  
17 pour vendre quatre point deux millions de litres  
18 (42 M/l).

19 Je suis d'avis que ce modèle-là n'est pas  
20 en mesure de vendre cinq point cinq millions de  
21 litres (5.5 M/l). Pour vendre cinq point cinq  
22 millions de litres (5.5 M/l), ça prendrait plus de  
23 distributrices et aussi beaucoup plus de salaires.

24 Donc, si on veut changer le volume, il faut  
25 aussi refaire le calcul des coûts d'exploitation

1            totaux et diviser le coût total d'exploitation  
2            ainsi obtenu par le volume pour obtenir un nouveau  
3            coût moyen.

4            Q. **[17]** Donc, je comprends de votre réponse, à  
5            supposer de notre compréhension que le cinq point  
6            cinq millions de litres (5.5 M/l), plus récemment  
7            ont été calculés non pas en fonction de l'Ontario,  
8            mais de la capacité technique maximale des  
9            équipements d'une station-service, pensez-vous que,  
10           en date d'aujourd'hui, les équipements, la capacité  
11           technique maximale des équipements a augmenté,  
12           diminué ou est restée stable?

13           R. La capacité technique des équipements a pas changé  
14           depuis le passé, mais il s'agit de savoir pour  
15           chaque site, il y a des sites qui vendent cinq  
16           point cinq millions de litres (5.5 M/l), ça existe,  
17           mais ils ont des équipements supérieurs, ils ont  
18           plus d'équipement que celui que nous avons proposé  
19           pour quatre point deux millions de litres  
20           (4.2 M/l), quatre point deux millions de litres  
21           (4.2 M/l) étant la moyenne de volume pour les  
22           stations-service de la zone 1 que nous avons  
23           identifiées. Donc, cette station-là est pas en  
24           mesure de vendre cinq point cinq millions de litres  
25           (5.5 M/l)..



1 Q. **[18]** Pensez-vous que selon les trois zones, 1, 2,  
2 et 3, que les essenceries ont des équipements qui  
3 n'ont pas les mêmes capacités techniques?

4 R. Mais en fait, chaque essencerie est construite pour  
5 être capable de servir la clientèle en fonction du  
6 volume qui va être vendu dans cette essencerie-là.  
7 Mais zone 2 ou 3, si on regarde ce qu'on a fait  
8 comme modèle, les équipements sont plus petits que  
9 ceux de la zone 1, justement parce que le volume à  
10 vendre est inférieur à celui de la zone 1.

11 L'essencerie que nous avons utilisée comme modèle  
12 de la zone 2 ne serait pas capable de vendre quatre  
13 point deux millions de litres (4.2 M/l), il  
14 faudrait faire les mêmes installations que ce que  
15 nous avons prévu pour la zone 1, en zone 2, pour  
16 que l'essencerie de la zone 2 puisse vendre quatre  
17 point deux millions (4.2 M).

18 Q. **[19]** D'accord. Quelques questions maintenant sur  
19 les uniformes. J'aimerais savoir, selon vous, quand  
20 une essencerie possède un dépanneur, selon votre  
21 expérience, est-ce que les uniformes sont à  
22 l'effigie de l'essencerie ou à l'effigie de la  
23 bannière du dépanneur?

24 R. Je pense que c'est très variable, là, ça va  
25 dépendre de chaque opérateur. Si vous allez chez

1           Couche-Tard, probablement que l'effigie va être à  
2           la couleur de Couche-Tard, peu importe la bannière  
3           d'essence parce que Couche-Tard a plusieurs  
4           bannières d'essence dans son réseau.

5                        Et si vous allez chez, je ne sais pas, moi,  
6           Petro-Canada, ça risque d'être Petro-Canada  
7           comme... C'est très variable d'un à l'autre. Je  
8           pense qu'on n'a pas de donnée là-dessus.

9    Q. **[20]** D'accord. Et ça ne changerait pas, là,  
10           naturellement la proportion qui est attribuée à  
11           l'essencerie ou au dépanneur, selon que l'uniforme  
12           est à l'effigie de l'un ou l'autre, là, selon vous?

13   R. Non. Moi, je prétends que ça ne change rien, le  
14           logo qu'on met sur l'uniforme. On prétend que  
15           quarante pour cent (40 %) des coûts des employés,  
16           sont attribuables à l'essence et soixante pour cent  
17           (60 %) des coûts des employés sont attribuables aux  
18           dépanneurs. Donc, ce pourcentage-là ne devrait pas  
19           changer, peu importe la bannière qui est sur  
20           l'uniforme.

21   Q. **[21]** J'aimerais revenir sur une question d'une DDR  
22           de la Régie qui concernait, en fait, publicité et  
23           marketing. C'était au sujet des programmes de  
24           fidélisation.

25                        Et la réponse était à l'effet que c'était

1 la bannière qui assumait les coûts des points de  
2 fidélisation et non pas les essenceries. Et  
3 j'aimerais avoir un peu plus de détails sur comment  
4 ça fonctionne.

5 Par exemple, vous avez mentionné que le  
6 Groupe Harnois exploite des stations de la bannière  
7 Esso. Alors, selon vous, qui paye les points Esso  
8 Extra qui sont attribués par litre aux clients?

9 R. En fait, on n'a pas..., dans notre calcul de coûts  
10 d'exploitation, on n'a pas inclus de frais pour les  
11 systèmes de fidélisation, mais il y en a quand même  
12 des coûts qui sont variables d'une bannière à  
13 l'autre. Et comme aussi l'exemple, la question que  
14 vous me posez, c'est plus concernant chez nous,  
15 chez Harnois Énergies, pour les points Esso Extra.

16 Il y a une partie qui est payée qui est  
17 payée par Esso puis une partie qui est payée par le  
18 détaillant. C'est un programme qui est géré par la  
19 bannière Esso. Donc, les détaillants, dans ce cas-  
20 là, absorbent une partie des frais de points Esso  
21 Extra.

22 Q. **[22]** Mais ce n'est pas dans le calcul, c'est ça?

23 R. On ne l'a pas mis dans le calcul parce que ce n'est  
24 pas partout la même chose. Il existe, dans certains  
25 cas, des détaillants qui n'en paient pas. Et dans

1 notre souci de mettre le coût minimum d'un  
2 détaillant efficace, on n'en a pas.

3 Q. [23] D'accord. Et quand on dit que la bannière  
4 assume certains de ces coûts-là, comment est-ce que  
5 la bannière est rétribuée? Est-ce que c'est une  
6 royauté pour avoir le nom? Mensuel, c'est fixe,  
7 variable?

8 R. Sans aller dans des chiffres trop précis qui sont  
9 de nature confidentielle. Par exemple, chez nous,  
10 chez Harnois, quand on dit que nous opérons sous  
11 plus d'une bannière dont la bannière Esso.

12 Quand on opère une station-service sous la  
13 bannière Esso, nous achetons et payons notre  
14 produit à Esso. Bien que Esso n'ait pas de  
15 raffinerie au Québec, il fait des échanges avec  
16 d'autres raffineurs. Et le prix que nous payons à  
17 Esso est supérieur au prix du marché. Et cette  
18 différence-là, c'est ce qu'on appelle une royauté  
19 qui se calcule à un montant par litre.

20 Et Esso, eux, ils appellent ça une valeur  
21 de marque disant : « Notre marque Esso a une valeur  
22 commerciale. On a des programmes de marketing qui  
23 viennent avec ça. Et il y a des détaillants que ça  
24 fait leur affaire de payer un petit peu plus cher  
25 que s'il n'y avait pas de marque, pour profiter de

1 la marque Esso et du programme de points Esso  
2 Extra, dont vous parliez tantôt.

3 Q. **[24]** O.K. Donc, c'est vraiment au niveau de la  
4 fourniture. Et est-ce que ces bannières-là peuvent  
5 exiger des investissements supplémentaires de  
6 l'essencerie, que ce soit pour standardiser des  
7 équipements ou parce qu'ils veulent avoir une  
8 certaine présentation visuelle, leurs uniformes?  
9 Est-ce que la bannière, si on veut, peut exiger  
10 certains items qui nécessitent un coût  
11 supplémentaire à l'essencerie?

12 R. Il y a des exigences au niveau de l'identification.  
13 Et qui, parfois, peuvent exiger des  
14 investissements, oui.

15 Q. **[25]** Maintenant, j'aimerais savoir... Au niveau de  
16 l'ADEQ, est-ce qu'il y a différentes catégories de  
17 membres? Parce que je crois comprendre que les sept  
18 membres du comité économique représentent... là, si  
19 je me souviens bien, peut-être mille neuf cents  
20 (1900) essenceries sur deux mille trois cents  
21 (2300).

22 Est-ce que les autres membres sont des  
23 membres qui peuvent n'avoir que très peu de  
24 stations-service ou il y a des catégories de  
25 membres, différentes catégories de membres qui font

1 en sorte qu'ils n'opérèrent pas nécessairement  
2 d'essenceries?

3 Mme SONIA MARCOTTE :

4 R. On a des membres... En fait, on a deux catégories  
5 de membres : les membres distributeurs et les  
6 membres fournisseurs, là. Fournisseurs, c'est ceux  
7 qui vont nous fournir des équipements, tout ça.  
8 Donc, c'est vraiment... Mais, les membres  
9 réguliers, ce sont des membres distributeurs.

10 Dans nos membres distributeurs, on... il  
11 n'y a pas de catégories comme telles, mais on a  
12 deux... deux types de membres, en fait. Il y a des  
13 membres qui sont, disons, spécialisés dans la vente  
14 de carburant, et d'autres qui vont être spécialisés  
15 dans la vente de combustible, de mazout. Et il y en  
16 a beaucoup qui sont dans les deux domaines. Mais,  
17 on ne les catégorise pas, mais ça, c'est le type de  
18 membres qu'on a.

19 M. LUC HARNOIS :

20 R. Je voudrais ajouter un complément d'information,  
21 s'il vous plaît, là. En fait, la seule raison pour  
22 laquelle il y a deux types de membres, ceux qui  
23 vendent de l'essence ou pas... Dans la vraie vie,  
24 il y a un seul type de membre à l'ADEQ, ce sont des  
25 vendeurs... des distributeurs d'énergie.

1                   La seule raison pour laquelle on fait une  
2                   distinction pour ceux qui vendent de l'essence ou  
3                   pas, c'est qu'il y a des frais encourus par l'ADEQ,  
4                   assez importants, concernant justement les  
5                   représentations à la Régie de l'énergie.

6                   Et ces frais-là, on veut qu'ils soient  
7                   assumés seulement par les membres qui sont dans le  
8                   domaine des ventes de... qui sont dans le domaine  
9                   des essenceries. Les membres qui ne sont pas dans  
10                  le domaine d'essenceries n'ont pas à assumer les  
11                  frais encourus par l'ADEQ pour représentations  
12                  auprès de la Régie de l'énergie. Donc, c'est pour  
13                  avoir deux tarifications qu'on a séparé ça en deux.  
14                  Mais dans la vraie vie, il y a quand même une seule  
15                  catégorie de membres, là.

16        Q. **[26]** D'accord. Selon vous, actuellement, est-ce  
17                  qu'il y a dans le marché des essenceries au Québec  
18                  un problème de concurrents?

19        R. De façon générale, je pense qu'il n'y en a pas. De  
20                  façon générale, le marché est très concurrentiel.  
21                  Je pense que... madame Marcotte l'a bien montré,  
22                  hier. Au Québec, on bénéficie des prix avant taxes  
23                  les plus bas au Canada. Notre moyenne de vente...  
24                  notre moyenne de stations-service par habitant est  
25                  aussi efficace que celle aux États-Unis. Mais si...

1                   Même si, de façon générale, le marché  
2                   fonctionne bien, il peut arriver quelques fois des  
3                   dysfonctionnements.

4       Q. **[27]** D'accord. Selon vous, si le modèle de  
5                   référence devait reprendre une des six structures  
6                   commerciales qu'a identifiée la Régie, ou un  
7                   mélange de deux, ou un mélange de trois... en fait,  
8                   quel serait le modèle de référence, selon vous?

9       R. Je ne suis pas sûr que je... que je comprends bien  
10                  votre question, là.

11      Q. **[28]** Bien, en fait, quand vous avez répondu, là, à  
12                  la DDR, hier, le tableau qui comprenait six  
13                  structures commerciales qui ont été identifiées par  
14                  la Régie, et qui... Bien, d'abord, pensez-vous que  
15                  ces six structures commerciales couvrent  
16                  l'ensemble, là, des possibilités, en gros?

17      R. Oui. Et j'ai dit, hier, dans ma réponse en début  
18                  d'après-midi, je pense que ces six-là couvrent  
19                  l'ensemble du spectre des réalités commerciales au  
20                  Québec.

21      Q. **[29]** Alors, si on devait faire un certain arrimage  
22                  entre le modèle de référence et les structures  
23                  commerciales, pensez-vous que ce serait, par  
24                  exemple, 2 et 3, ou 1 et 5, ou un mélange de  
25                  certaines caractéristiques?



1 R. Bien, en fait, ce que j'en comprends, c'est que le  
2 modèle que la Régie a retenu, c'est un détaillant  
3 indépendant, propriétaire chez lui, donc je n'ai  
4 pas les six devant moi, faudrait que je retrouve le  
5 document que j'avais hier. Mais, ce n'est  
6 clairement pas le 1. Parce que le 1, c'est la  
7 propriété du grossiste. Il y en a d'autres comme  
8 ça. Faudrait revoir dans les six, là, lequel  
9 correspond plus au modèle qui a été retenu par la  
10 Régie.

11 Si vous me permettez, je peux essayer de  
12 retrouver le document, là, ou on peut me le mettre  
13 à l'écran, là, puis je pourrais vous identifier  
14 lequel des six correspond le plus, là.

15 Q. **[30]** Oui, d'accord. Monsieur le Greffier, c'est la  
16 DDR no 2 de la Régie à l'ADEQ.

17 R. Bon. Ce n'est clairement pas le 1. Ça peut être le  
18 no 2. Ça englobe le no 2, le no 3, le no 4 aussi.  
19 Donc, je crois que les nos 2, 3 et 4, tous les  
20 trois sont... N'importe quel des ces trois-là  
21 correspond au modèle de la Régie en fait.

22 Q. **[31]** D'accord. Est-ce que selon vous il serait  
23 adéquat de revoir certaines caractéristiques du  
24 modèle de référence comme, par exemple, les heures  
25 d'ouverture?

1 R. Non. Les heures d'ouverture ont été établies comme  
2 étant les heures d'ouverture les plus efficaces  
3 pour le volume du quatre point deux millions de  
4 litres (4,2 Ml) ou le volume de la zone 2 ou le  
5 volume de la zone 3 avec les réalités de chacune de  
6 ces zones-là.

7 Je ne pense pas qu'on... Les volumes, puis  
8 les heures d'ouverture qui ont été retenus sont à  
9 notre opinion les heures d'ouverture les plus  
10 efficaces.

11 Q. **[32]** D'accord. Mais là je comprends de votre  
12 réponse que vous parlez des heures d'ouverture que  
13 vous proposez pour les zones 1, 2 et 3 dans votre  
14 preuve en fonction des volumes que vous proposez  
15 pour les zones 1, 2 et 3, mais dans la perspective  
16 là, dans l'éventualité où la Régie retiendrait la  
17 capacité technique de cinq point cinq millions de  
18 litres (5,5 Ml), actuellement le modèle de  
19 référence est une essencerie qui possède un  
20 dépanneur qui est ouvert pendant dix-huit heures  
21 (18 h).

22 Or, certaines indications seraient à  
23 l'effet que peut-être le modèle tend vers les  
24 essenceries qui sont de plus en plus ouvertes  
25 vingt-quatre heures (24 h).

1 Est-ce que selon vous on est encore dans  
2 une meilleure efficacité si l'essencerie est  
3 ouverte dix-huit heures (18 h)?

4 R. Ça dépend. Il existe des essenceries qui vendent  
5 cinq point cinq millions de litres (5,5 Ml) et  
6 effectivement celles-là sont ouvertes vingt-quatre  
7 heures (24 h) et ont plus souvent un plus grand  
8 nombre d'heures par semaine une double présence aux  
9 caisses ce qui fait en sorte que les coûts  
10 d'exploitation sont passablement plus élevés que  
11 ceux que nous avons présentés.

12 Q. **[33]** Je crois qu'hier madame Marcotte a mentionné  
13 que les volumes de vente, en fait, les données les  
14 plus précises quant aux volumes de vente étaient  
15 ceux de deux mille dix-neuf (2019) à cause du  
16 recensement.

17 Par contre, je crois que vous avez  
18 mentionné qu'avec la pandémie il y a eu une baisse  
19 jusqu'à soixante-dix pour cent (70 %) des volumes à  
20 certains endroits qu'aujourd'hui on serait peut-  
21 être remontés à soixante-quinze pour cent (75 %)  
22 des volumes pré-pandémie.

23 Est-ce que vous avez des données sur les  
24 volumes de ventes annuelles postérieures à deux  
25 mille dix-neuf (2019) pour faire ces affirmations-

1           là?

2           R. Concernant les données globales pour la province de  
3           Québec, Sonia va être plus en mesure que moi d'y  
4           répondre, mais nous chez Harnois Énergies, je n'ai  
5           pas les chiffres avec moi.

6                        C'est sûr qu'on a les chiffres que nous  
7           avons vendus en deux mille vingt (2020) à quelque  
8           part dans le bureau chez nous et l'ampleur de la  
9           baisse, je ne suis pas en mesure de vous dire, mais  
10          je peux simplement vous confirmer qu'en deux mille  
11          vingt (2020) nos ventes ont été inférieures à  
12          celles deux mille dix-neuf (2019).

13          Mme SONIA MARCOTTE :

14          R. Et dans le cas des autres membres, moi ce que j'ai  
15          c'est vraiment les membres lorsque je leur parlais  
16          individuellement. Ils me confirmaient justement la  
17          chose, mais on n'a pas de données. Il n'y a  
18          personne, là, qui nous a donné de données, là. Vous  
19          comprendrez que c'est très sensible et c'est pour  
20          ça qu'on utilise d'ailleurs les données de la Régie  
21          de l'énergie, qui sont vraiment des données réelles  
22          et vraiment bien compilées, qui comprennent tous  
23          les sites, là.

24                       Alors, on n'a pas de données mais c'est  
25          l'appréciation, si on veut, là, de chacun des

1 membres, là, chacun des membres m'ont informée  
2 justement du fait que le volume avait diminué  
3 considérablement, là, pendant la pandémie et quand  
4 on parle de soixante-dix pour cent (70 %) ce sont  
5 pour des sites spécifiques, par exemple, qui  
6 étaient sur des... près des axes routiers  
7 principaux, là, comme les autoroutes, là. C'est pas  
8 généralisé partout, mais ce que les membres m'ont  
9 confirmé c'est effectivement que le volume a baissé  
10 partout, à des endroits il avait baissé plus que  
11 d'autres et après, avec la reprise, il y a des  
12 endroits où ça a augmenté un petit peu plus, là,  
13 comme en Gaspésie, mais c'est vraiment une  
14 appréciation, là, c'est selon l'expérience des  
15 membres.

16 Q. [34] D'accord. Maintenant, j'aurais une question  
17 sur les frais de charges de transaction par carte  
18 de crédit. Donc, vous avez mentionné, hier, que  
19 vous avez pris les données réelles et donc  
20 j'imagine, là, des données qui figurent à des états  
21 financiers comme charges de carte de crédit.

22 Est-ce que, par exemple, lorsqu'un  
23 consommateur achète et de l'essence et beaucoup de  
24 marchandise en dépanneur, dans une seule  
25 transaction, est-ce que les charges ont été

1 éclatées par rapport à la consommation d'essence  
2 sur le total de la facture?

3 M. LUC HARNOIS :

4 R. Oui, effectivement, nos systèmes de caisses  
5 enregistreuses sont assez sophistiqués maintenant.  
6 On connaît, pour chaque transaction, quel est le  
7 montant d'essence, quel est le montant de produits  
8 autres qu'essence, on connaît le mode de paiement,  
9 et on est capables d'importer ça dans des gros  
10 fichiers informatiques et de faire le traitement et  
11 d'obtenir les données exactes.

12 Q. [35] Seriez-vous capable d'identifier quelques  
13 régions éloignées ayant un plus faible volume où  
14 des essenceries pourraient ne pas survivre sans  
15 l'introduction de la zone numéro 3?

16 R. Je pense pas qu'on puisse donner le nom de villages  
17 mais si on va sur la Côte-Nord, en basse Côte-Nord,  
18 en Gaspésie, il y a beaucoup, tant que le marché  
19 est fonctionnel, si le marché avait jamais, s'il y  
20 avait aucun risque de marché dysfonctionnel, la loi  
21 n'aurait pas lieu d'être. Elle est là pour protéger  
22 la concurrence en cas de marché dysfonctionnel.

23 S'il arrive un marché dysfonctionnel et  
24 qu'on ne crée pas de zone et qu'on fonctionne avec  
25 un volume théorique de cinq point cinq millions de

1 litres (5.5 M/l) avec des coûts d'exploitation  
2 qu'on a retenus pour la zone 1 et qu'on prétend  
3 qu'ils sont applicables à la zone 3, on fait  
4 erreur.

5 Les densités de population ne permettent  
6 pas, en Gaspésie, sur le Côte-Nord, d'obtenir les  
7 mêmes volumes de ventes par station-service et  
8 donc, si on applique les coûts d'exploitation de la  
9 zone 1 à travers le Québec, en cas de marché  
10 dysfonctionnel, il y a des détaillants qui  
11 pourraient fermer plus rapidement quand... que si  
12 le marché était fonctionnel. Même si le marché  
13 fonctionnait, il y en a qui vont finir par fermer  
14 d'ici deux mille quarante (2040) il n'y aura plus  
15 d'autos à essence ou presque, là.

16 Mais un marché dysfonctionnel pourrait  
17 précipiter la fermeture de postes d'essence et  
18 comme je vous dis, dans les municipalités où il n'y  
19 a qu'un seul poste d'essence, ça pourrait poser un  
20 problème de sécurité, là.

21 Q. [36] Selon vous, outre les coûts de transport,  
22 d'approvisionnement et les taxes, êtes-vous en  
23 mesure d'identifier les caractéristiques qui  
24 pourraient expliquer les divergences de coûts  
25 d'exploitation et de volumes entre les différentes

1 régions?

2 R. La principale étant la densité de population. Dans  
3 ces populations, je reviens encore à mon exemple,  
4 en Gaspésie, la densité de population existante ne  
5 permet pas d'espérer d'avoir des volumes avec...  
6 des stations-service avec les mêmes volumes de  
7 ventes que dans les grands centres, comme à  
8 Montréal.

9 Et bon, les coûts de transport, ça compte  
10 peu, parce que le prix minimum, c'est le prix  
11 coûtant plus les frais de transport et  
12 effectivement, les frais de transport sont  
13 supérieurs en région éloignée, mais normalement on  
14 les ajoute aux coûts d'acquisition pour fixer le  
15 prix minimum. Donc, ça ne compte pas. La grosse  
16 différence est vraiment la densité de population.  
17 Il y en a d'autres, comme la rareté de la  
18 main-d'oeuvre. Mais, ça, ça varie d'une région à  
19 l'autre. Et ça peut varier dans le temps aussi.

20 Q. **[37]** Selon l'ADEQ, pourriez-vous fournir à la Régie  
21 une définition de pratique déloyale?

22 R. Bon. Une pratique déloyale, si c'est un terme  
23 légal, je ne suis pas très bien placé pour faire  
24 une définition. Mais pour moi, une pratique  
25 déloyale, on en a déjà subi, c'est dans le cas d'un



1 concurrent très riche qui décide de vendre de  
2 l'essence à un prix à perte, puis qui va faire en  
3 sorte qu'un concurrent, autrement efficace, mais  
4 qui n'est pas assez riche, il va finir par fermer à  
5 cause des ventes à perte imposées par son  
6 concurrent qui lui est très riche. Le concurrent  
7 plus riche qui engendre des guerres de prix, qui  
8 est peut-être moins efficace et qui le fait dans le  
9 but de faire mourir un concurrent, ça, c'est une  
10 pratique déloyale. Et ça s'est vu dans des cas très  
11 importants avant l'arrivée de la Loi de la Régie de  
12 l'énergie. En mil neuf cent quatre-vingt-seize  
13 (1996), il y a eu des épisodes assez importants où  
14 l'essence se vendait dans les stations-services  
15 jusqu'à quinze cents (15 ¢) le litre de moins que  
16 ce qu'il se vendait à la raffinerie.

17 Q. **[38]** D'accord. Une précision. Est-ce que ça change  
18 la donne qu'un prix soit choisi par une essencerie  
19 ou par un centre de prix concernant les  
20 possibilités d'une pratique déloyale? Est-ce qu'il  
21 y a moins de chance, si on veut, qu'il y ait de  
22 pratique déloyale ou si c'est un centre de prix qui  
23 décide le prix ou ça n'a pas d'impact?

24 R. À mon opinion, ça n'a pas d'impact.

25 Q. **[39]** Selon vous, est-ce qu'il y a eu des... est-ce

1 que le marché québécois a connu des pratiques  
2 déloyales depuis deux mille dix-huit (2018)?

3 R. Je ne connais pas suffisamment les détails de  
4 toutes les ventes à prix trop bas qu'il y a eu au  
5 Québec. Quand un marché est dysfonctionnel, est-ce  
6 qu'on peut toujours qualifier ça de pratique  
7 déloyale? Je ne le sais pas. Un marché  
8 dysfonctionnel, c'est quand l'ensemble des joueurs  
9 n'est pas capable de couvrir ses coûts et que ceux  
10 qui vont sortir du marché ne sont pas  
11 nécessairement les moins efficaces, mais les moins  
12 riches, là. Un marché sain va faire en sorte que  
13 c'est les moins efficaces qui vont sortir du  
14 marché. Votre question, est-ce qu'il y a eu à ma  
15 connaissance des pratiques déloyales depuis deux  
16 mille dix-huit (2018)? Je ne suis pas en mesure de  
17 répondre à cette question-là.

18 Q. **[40]** Donc, vous faites une différence entre une  
19 pratique déloyale, la notion de marché  
20 dysfonctionnel et la notion de guerre de prix.  
21 Donc, ce que j'en comprends, c'est qu'un marché  
22 peut être dysfonctionnel sans qu'il n'y ait de  
23 pratique déloyale, mais que la notion de guerre de  
24 prix, elle, en fait n'est pas en lien avec un  
25 marché dysfonctionnel nécessairement? Donc, c'est

1 trois notions indépendantes?

2 R. Bon. Moi, je pense qu'elles sont intimement  
3 reliées. Moi, je pense qu'une pratique déloyale va  
4 nécessairement entraîner un marché dysfonctionnel.  
5 Un marché dysfonctionnel peut peut-être arriver par  
6 des décisions qui sont prises ou tout simplement  
7 pas prises par des concurrents. Puis une guerre de  
8 prix, ça dépend c'est quoi la définition de guerre  
9 de prix. Une guerre de prix, c'est quand deux  
10 concurrents se battent sur le prix pour aller  
11 chercher des consommateurs, là. Moi, je préférerais  
12 partout qu'on se concentre sur le marché  
13 dysfonctionnel.

14 Q. **[41]** Ensuite, concernant le choix territorial des  
15 zones, pourriez-vous le justifier plus en détail  
16 autre que par les enjeux de taxation? Donc, je  
17 comprends que, actuellement, la division est en  
18 lien avec les rabais de taxes de certaines régions,  
19 mais est-ce qu'il y a d'autres paramètres qui sont  
20 entrés dans votre découpage des zones 1, 2, 3?

21 R. En fait, le découpage a été fait en fonction de  
22 réalités commerciales de diffé... qui existent au  
23 Québec. Et je reviens encore un peu à ma réponse  
24 précédente, qui est grandement influencée par la  
25 densité de population et on a défini des zones. Il

1 s'adonne qu'en même temps le gouvernement du Québec  
2 a mis des taux de taxes différents au Québec selon  
3 où on est au Québec. Et j'irais jusqu'à dire comme  
4 par hasard, on arrive à peu près au même découpage  
5 que, nous, on a fait. Le gouvernement, le ministère  
6 du Revenu a constaté que dans le régions éloignées  
7 ils avaient peut-être besoin d'un support  
8 économique et ils ont mis des taxes sur les  
9 carburants moins élevées. Ce sont les mêmes zones  
10 que nous avons identifiées comme étant moins  
11 peuplées, qui sont les zones de zone 3. La zone 1  
12 étant la zone plus densément peuplée autour de  
13 Montréal, où il est possible d'avoir des densités  
14 de population plus grandes et il est possible  
15 d'avoir des stations-service avec des plus gros  
16 volumes. Et c'est là aussi que le gouvernement... à  
17 cause de la densité de population je crois que le  
18 gouvernement veut favoriser le transport en commun  
19 et charger une taxe sur les carburants  
20 supplémentaire à Montréal. Et ensuite il y a le  
21 reste du Québec. On ne s'est pas basé sur des  
22 régions de taxes, on s'est basé sur les réalités  
23 commerciales, mais ça arrive avec les régions de  
24 taxes.

25 Q. **[42]** D'accord. Actuellement, vous proposez trois

1 zones. Avez-vous eu une réflexion s'il y en avait  
2 seulement deux de proposées? Si... les avantages et  
3 inconvénients de deux zones au lieu de trois?

4 R. Deux... c'est facile d'en faire trois parce que les  
5 zones sont facilement découpables. Il n'y aurait  
6 que des inconvénients d'en faire deux au lieu d'en  
7 faire trois. On représenterait moins bien la  
8 réalité du marché. Il n'y a aucun inconvénient à  
9 faire trois zones puisque les zones sont faciles à  
10 découper, il y a des frontières naturelles, ça ne  
11 créerait pas de distorsion au marché si l'Abitibi  
12 est une zone différente des Laurentides, il y a le  
13 parc de la Vérendrye entre les deux. Même chose  
14 pour le lac Saint-Jean et même chose... même chose  
15 pour la Gaspésie. Il n'y aurait que des  
16 inconvénients à mettre ça deux zones au lieu de  
17 trois zones et aucun avantage.

18 Q. **[43]** Concernant le niveau de densité de population  
19 qui a servi au découpage géographique de chacune  
20 des zones, est-ce qu'il y a un barème précis qui a  
21 été utilisé?

22 Mme SONIA MARCOTTE :

23 R. Bien on est allé justement avec... on est allé avec  
24 la réalité du marché en fait. Donc, il n'y a pas de  
25 barème, là, on a fait les... les frontières de la

1 façon qui était plus réaliste avec le marché. Donc,  
2 évidemment dans certaines régions il peut y avoir  
3 une municipalité où il y a une densité un petit peu  
4 plus élevée, là, mais on ne veut pas non plus créer  
5 un nombre supérieur à trois, ce serait ingérable et  
6 ça créerait davantage de distorsion. C'est pour ça  
7 qu'on est arrivé à trois et évidemment, là, on a  
8 pris la densité moyenne pour chacune de ces zones-  
9 là.

10 Q. **[44]** D'après vous, quels sont les éléments nouveaux  
11 par rapport à la décision D-2013-87, que la Régie  
12 devrait prendre en considération dans sa décision  
13 d'établir ou non trois zones?

14 M. LUC HARNOIS :

15 R. Nous sommes d'avis que la Régie aurait toujours dû  
16 établir trois zones. S'il y avait eu un marché  
17 dysfonctionnel dans des stations-service, des  
18 essenceries, dans des territoires qu'on a dans la  
19 zone 3, avec le coût d'exploitation qui a été fixé  
20 par le passé par la Régie pour l'ensemble du  
21 Québec, les stations-services qui sont actuellement  
22 dans la zone 3, en cas d'inclusion, auraient été  
23 bien mal protégées. La concurrence aurait été bien  
24 mal protégée.

25 Et qu'est-ce qu'il y a de nouveau,

1           aujourd'hui? Bon, bien, le gros élément, c'est la  
2           décroissance du volume anticipé. La décroissance du  
3           volume anticipé qui fait en sorte qu'on augmente le  
4           risque de sécurité d'approvisionnement. Et, aussi,  
5           les coûts vont s'en aller en augmentant. Les coûts  
6           d'exploitation vont nécessairement s'en aller en  
7           augmentant à partir d'aujourd'hui, à cause de la  
8           décroissance du volume.

9           Q. **[45]** Si la Régie devait accepter les trois zones,  
10           telles que proposées par l'ADEQ, pourriez-vous  
11           identifier les dispositifs que la Régie devrait  
12           mettre en place pour ses nouveaux concepts, puis  
13           identifier une date d'entrée en vigueur?

14          R. Bien, la Régie, ce qu'elle devrait faire, c'est  
15           d'identifier clairement les trois zones et fixer,  
16           identifier les coûts d'exploitation de ces trois  
17           zones-là. Et la date d'entrée en vigueur, c'est  
18           aussitôt que possible, selon moi.

19          Q. **[46]** Donc, bien, le plus tôt possible, c'est-à-  
20           dire... Vous, vous ne croyez pas qu'il y aurait un  
21           inconvenient à ce que ce soit à la date de la  
22           décision? Vous ne pensez pas que les essenceries  
23           auraient besoin d'un trois mois, de quatre mois?  
24           C'est quoi le plus tôt possible?

25          R. Je ne crois pas que les essenceries aient besoin

1 d'un délai parce qu'actuellement, quand le marché  
2 n'est pas dysfonctionnel, le prix à la pompe est  
3 déjà supérieur au prix d'acquisition plus le coût  
4 d'exploitation. Dans un marché normal, le prix  
5 devrait jamais être en bas du prix qu'on aurait en  
6 cas d'inclusion. Donc, ça ne va rien changer à la  
7 réalité.

8 Et j'ajouterais que, si la Régie ajoute  
9 déjà, immédiatement, les zones avec des nouveaux  
10 coûts d'exploitation, il n'y a pas automatiquement  
11 une inclusion. Donc, ça ne change pas les prix  
12 minimum légaux qui sont aujourd'hui, tout  
13 simplement, les coûts d'acquisition.

14 Q. **[47]** Maintenant, je vais vous lire une proposition  
15 de l'ACEFQ qui indique, dans sa preuve :

16 Avec l'inclusion des dépenses  
17 d'exploitation dans le PME, l'ACEFQ  
18 est d'avis que les prix à la pompe  
19 varieraient dans de moindres  
20 proportions et se situeraient  
21 généralement et plus souvent, plus  
22 proches du prix raisonnable, assurant  
23 l'exploitation rentable d'une  
24 essencerie moyenne. Les prix à la  
25 pompe varieraient vraisemblablement



1                           dans de moindres proportions et  
2                           resteraient en moyenne à peu près au  
3                           même niveau.

4           Donc, ça, c'est dans le contexte d'une inclusion  
5           générale. Pouvez-vous commenter l'affirmation de  
6           l'ACEFQ, particulièrement sur l'aspect de la  
7           variation des prix advenant le cas d'une inclusion  
8           généralisée aux territoires du Québec?

9           R. Si je comprends bien, ce que l'ACEF prétend, c'est  
10           que les cycles dont on parlait tantôt, seraient  
11           amoindris. Je ne suis pas nécessairement convaincu  
12           de ça. Il faudrait voir comment ils font pour  
13           affirmer ça.

14                        Deuxièmement, je vais réitérer ce que j'ai  
15           dit hier. Dans un marché où il y a une libre  
16           concurrence, il n'est pas dysfonctionnel, il n'est  
17           pas mal sain qu'on retrouve, pendant de très  
18           courtes périodes de temps, pour de petites  
19           amplitudes, des prix qui sont parfois inférieurs,  
20           qui ne couvrent pas parfaitement les coûts  
21           d'exploitation. Je pense qu'il faut laisser, un  
22           peu, la place à la concurrence.

23           Q. **[48]** D'accord. Maintenant, sur le concept de zones,  
24           je sais que La Formation a mis la table dans son  
25           mot d'ouverture pour les plaidoiries. Selon vous,

1 si la Régie devait accepter trois zones, telles que  
2 proposées, est-ce que la Régie peut déterminer une  
3 zone dont les régions administratives, à  
4 l'intérieur, seraient scindées? C'est-à-dire est-ce  
5 que la Régie peut faire des zones avec des  
6 chevauchements? En fait, qu'une région  
7 administrative chevaucherait deux zones? Est-ce que  
8 c'est possible?

9 R. C'est tout à fait possible. C'est d'ailleurs ce que  
10 nous proposons. Il y a, par exemple, la région  
11 administrative de Lanaudière. Il y a une partie de  
12 Lanaudière qui fait partie de la Communauté  
13 métropolitaine et une partie de Lanaudière ne fait  
14 pas partie de la Communauté métropolitaine.

15 Mais, par exemple, la partie de Lanaudière  
16 qui fait partie de la Communauté métropolitaine, ce  
17 sont les villes de Repentigny, Mascouche, il y a  
18 une grande densité de population, et qui ont déjà  
19 un taux de taxe sur les carburants qui est plus  
20 élevé que dans le nord de Lanaudière.

21 Donc, on ne voit aucun inconvénient à ce  
22 que les zones retenues par la Régie ne coïncident  
23 pas parfaitement avec les régions administratives.

24 Q. [49] J'imagine, alors, que maître Charlebois pourra  
25 également, là, nous renseigner en plaidoirie, si la

1 Régie a le pouvoir, dans la détermination des  
2 zones, de scinder une région administrative en  
3 deux.

4 Dans votre preuve, vous proposez  
5 effectivement, là, trois zones et ceux-ci ont des  
6 heures d'ouverture différentes. Est-ce que les...  
7 En fait, est-ce que tous les coûts d'exploitation  
8 ont été proposés pour les trois zones, en fonction  
9 de ces trois horaires différents d'exploitation?

10 R. En fait, les horaires d'exploitation n'ont pas été  
11 fixés en fonction des zones, ont été fixés en  
12 fonction des volumes. On connaît les volumes moyens  
13 de chacun des zones avec les recensements et notre  
14 expérience nous dit que pour ces volumes-là,  
15 quelles sont les heures d'ouverture optimales. Et  
16 c'est les heures que nous avons retenues.

17 Q. [50] D'accord. Si on revient au tableau de la DDR  
18 numéro 2 de la Régie, avec les six structures  
19 commerciales... Selon vous, lorsque la Régie parle  
20 d'« indépendant » et d'« indépendant pur », est-ce  
21 qu'elle avait comme une autre... une autre  
22 définition de qu'est-ce que serait un  
23 « indépendant » et un « indépendant pur »?

24 R. Je vais tenter de retrouver le document ou vous  
25 pouvez me le réafficher, là... s'il vous plaît.

1 Q. [51] Oui, monsieur le greffier va bientôt  
2 l'afficher. On ne vous entend pas.

3 R. Excusez-moi, j'avais oublié d'ouvrir mon micro. Je  
4 pense qu'il fallait donner des titres aux six  
5 catégories qui ont été identifiées. Si on lit la  
6 définition d'« indépendant pur », un indépendant  
7 pur, selon qui est écrit là, c'est un détaillant  
8 qui n'a pas de contrat d'approvisionnement et qui,  
9 à chaque achat, peut déterminer de qui il achète  
10 son produit, là. Tandis qu'un autre catégorie...

11 La majorité des détaillants au Québec ont  
12 des contrats d'approvisionnement avec un  
13 fournisseur, parce qu'ils veulent profiter de la  
14 bannière de ce fournisseur-là. Aussitôt qu'on  
15 adhère à une bannière, on a des contrats  
16 d'approvisionnement exclusifs.

17 Dans la réalité, ça ne change pas grand...  
18 ça ne change pas grand-chose au niveau de la  
19 concurrence. Chacun des deux est concurrent. Chacun  
20 des deux peut mener son commerce. Je pense qu'il  
21 fallait tout simplement donner une définition à  
22 cette catégorie-là parmi les six, c'est les mots  
23 qui ont été retenus par la Régie. Moi, j'aurais pu  
24 l'appeler un « indépendant qui ne fait pas partie  
25 d'un réseau, un indépendant sans bannière. »

1 Q. **[52]** D'accord. Donc, là... C'est parce que votre  
2 réponse, on a la notion de « réseau » et on a la  
3 notion de « bannière ». C'est la même chose ou on  
4 peut avoir un réseau avec différentes bannières?

5 R. Effectivement, on peut avoir un réseau avec plus  
6 d'une bannière.

7 Q. **[53]** J'aimerais avoir votre opinion. Bon, le marché  
8 des essenceries, bon, le modèle... le marché des  
9 essenceries a évolué depuis la Loi, c'est-à-dire  
10 que si on prend la définition d'indépendant qui est  
11 une essencerie qui n'est pas verticalement intégrée  
12 à un raffineur, donc, au moment où la loi a été  
13 promulguée il y avait quand même une plus grande  
14 proportion d'essenceries qui n'étaient pas  
15 indépendantes et donc on visait à assurer une  
16 certaine concurrence en protégeant ces essenceries  
17 dites indépendantes, maintenant quand on prend la  
18 même définition on s'aperçoit que c'est la grande  
19 majorité des essenceries qui sont devenues  
20 indépendantes. Donc, est-ce que selon vous,  
21 l'objet de la loi, on vise à protéger la même  
22 essencerie ?

23 R. En fait l'objectif de la loi, je pense pas qu'il y  
24 ait comme but ultime de protéger les essenceries.  
25 Il a comme but de protéger la concurrence. Mais on



1                                   obligeant à franchir des dizaines de  
2                                   kilomètres pour s'approvisionner en  
3                                   produits pétroliers.

4       Bien d'abord, dans cette citation-là, on parle de  
5       « majeurs ». Donc, c'est quoi un « majeur » pour  
6       l'ADEQ? Est-ce que c'est verticalement intégré à la  
7       raffinerie ou c'est parce qu'il a une bannière ou  
8       parce qu'il est membre d'un réseau?

9       R. Verticalement intégré.

10      Q. **[55]** En quoi est-ce qu'un indépendant aurait un  
11           avantage comparatif au niveau des coûts en  
12           comparaison avec un majeur en région éloignée?

13      R. En fait, l'évolution du marché nous le montre. Les  
14           joueurs verticalement intégrés sont des grosses  
15           entreprises, des grosses boîtes avec des gros  
16           sièges sociaux.

17                           Ce sont des multinationales et ont des gros  
18           coûts fixes d'exploitation qui fait en sorte qu'ils  
19           ne sont agiles. Ils ont d'autres avantages. Ils  
20           sont bons pour aller chercher, forer du pétrole  
21           puis opérer des raffineries, mais quand vient le  
22           temps d'opérer des commerces au détail ils sont  
23           moins flexibles et beaucoup moins performants.  
24           C'est ce qu'on dit.

25                           Et l'évolution du marché des deux dernières





1                    cryptique d'indépendants est  
2                    essentielle afin de maintenir les  
3                    terminaux d'importation indépendants  
4                    qui garantissent un marché sain et  
5                    concurrentiel. En effet les  
6                    indépendants sont les clients des  
7                    importateurs. Leur affaiblissement  
8                    entraînera la fermeture des terminaux  
9                    marins d'importation indépendante.

10                  Et plus loin :

11                    Le Québec bénéficie à cet égard d'une  
12                    présence importante d'importateurs de  
13                    produits pétroliers et de détaillants  
14                    indépendants qui viennent livrer une  
15                    concurrence accrue aux grandes  
16                    pétrolières.

17                  Pourriez-vous nous donner un exemple pour chacune  
18                  de ces affirmations-là?

19                  R. Bien moi, malheureusement, j'ai retenu qu'une seule  
20                  affirmation, c'est-à-dire celle que les  
21                  importateurs, la présence des importateurs permette  
22                  de maintenir un prix loyal au Québec, de la part  
23                  des raffineurs.

24                    Et effectivement, c'est le cas, il y a  
25                    plusieurs facilités d'importation au Québec, il y

1 en des beaucoup plus importantes que les autres. On  
2 peut nommer la compagnie Norcan. La présence de ce  
3 joueur-là fait en sorte d'obliger les raffineurs à  
4 être honnêtes dans leurs prix. S'ils sont pas  
5 honnêtes dans leurs prix, à ce moment-là, on peut  
6 importer du produit sur le marché international  
7 dans les installations de Norcan.

8 Q. [58] Dans votre preuve, vous mentionnez que les  
9 coûts d'exploitation inférieurs des essenceries  
10 indépendantes en comparaison aux essenceries  
11 majeures, leur permettent d'opérer avec  
12 profitabilité les postes d'essence à plus faibles  
13 volumes et desservir les régions éloignées.

14 En quoi est-ce que leurs coûts  
15 d'exploitation sont inférieurs?

16 R. Ce que j'ai mentionné, je pense avoir partiellement  
17 ou complètement répondu à cette question-là,  
18 tantôt. Les compagnies, les grandes société  
19 multinationales ont des frais fixes très élevés qui  
20 ne... et ces frais fixes là étant tellement élevés  
21 que les profits qui peuvent générer dans une petite  
22 station-service en région ne leur permettraient pas  
23 de couvrir et comme j'ai dit tantôt, la preuve  
24 étant qu'ils se sont retirés du marché, ils sont  
25 plus là.

1 Q. [59] Pour plusieurs des composantes du coût  
2 d'exploitation énumérées, tel que le déneigement,  
3 les télécommunications, fournitures, honoraires  
4 professionnels, cartes de crédit, frais de  
5 financement, taxe pétrolière, l'ADEQ effectue son  
6 calcul en attribuant une part de cinquante pour  
7 cent (50 %) au dépanneur et cinquante pour cent  
8 (50 %) au poste d'essence.

9 Pouvez-vous élaborer sur les raisons pour  
10 lesquelles la division est effectuée puis qu'est-ce  
11 qui a motivé le partage des coûts dans cette  
12 proportion et non pas pour les autres postes, pas  
13 la même proportion pour les autres postes?

14 R. Bien, en fait, c'est l'utilisation des lieux.  
15 L'utilisation des lieux, on estime qu'on doit le  
16 partager cinquante pour cent (50 %) avec le  
17 dépanneur et cinquante pour cent (50 %) pour  
18 l'essence. Et tandis que pour les salaires, là, on  
19 a estimé c'est quoi la proportion de temps qu'un  
20 employé passe à servir un client de dépanneur  
21 plutôt que servir un client d'essence.

22 Les clients de dépanneur achètent plusieurs  
23 petits produits, ça fait des transactions plus  
24 complexes, mais au total, les chiffres d'affaire  
25 nous dictent qu'on doit attribuer la moitié du coût

1 d'utilisation des lieux au dépanneur et l'autre  
2 moitié à l'essence.

3 Q. [60] Maintenant, Monsieur le Greffier, je vous  
4 demanderais d'afficher à la pièce C-ADEQ-006,  
5 preuve de l'ADEQ en page 15 du PDF, le tableau  
6 numéro 6.

7 Alors, pouvez-vous nous expliquer par  
8 rapport à ce tableau-là, la méthodologie qui a été  
9 utilisée?

10 R. Bien, en fait, on y va avec notre expérience des...  
11 en tant qu'homme d'affaire, pour déterminer quels  
12 sont le nombre d'heures qu'il faut payer en salaire  
13 pour opérer une station service avec... pour être  
14 capable de vendre les volumes qui ont été  
15 identifiés. Ces volumes-là étant les volumes moyens  
16 dans chacune des zones.

17 Bon, ça, ça identifie le nombre d'heures.  
18 Le taux horaire des caissiers, comme mentionné  
19 hier, on a obtenu le salaire minimum, bien qu'on  
20 prétend que ça soit très très rare qu'on soit  
21 capable de payer le salaire minimum, on a quand  
22 même retenu ce salaire-là. En général on va payer  
23 beaucoup plus que ça. Salaire du gérant aussi étant  
24 un salaire très bas, considérant les difficultés de  
25 ce travail-là, le gérant qui a la charge de

1 recruter la main-d'oeuvre des caissiers, le salaire  
2 annuel \$38 500 c'est le salaire le plus bas qu'on  
3 peut retrouver au Québec. Dans la majorité des cas  
4 il faut payer plus que ça. Donc, ce que je suis en  
5 train de dire, c'est que ces coûts-là sont des  
6 coûts minimaux et que dans la vraie vie, ils sont  
7 sous-estimés, en général on doit payer plus que ça.  
8 Et la répartition des salaires, quelle est la  
9 portion qu'on attribue à l'essence et la portion  
10 qu'on attribue au dépanneur, on y va encore, comme  
11 j'expliquais tantôt, selon notre expérience,  
12 pourtant j'ai répondu à cette question-là hier  
13 aussi, les caissiers, on estime qu'ils passent un  
14 petit plus de temps à servir pour les ventes de  
15 dépanneur plutôt que pour les ventes d'essence. Et  
16 pour le gérant cette différence-là est encore plus  
17 grande parce que le gérant est responsable de  
18 l'approvisionnement du produit sur les tablettes de  
19 dépanneurs. Et on arrive au résultat qu'on peut  
20 voir sur le tableau.

21 Q. [61] Je comprends que l'intrant principal c'est le  
22 nombre d'heures travaillées par semaine.

23 Spécifiquement, concernant la Zone 1, pouvez-vous  
24 me dire comment vous êtes arrivé à 210 heures?

25 R. En fait on connaît les heures d'ouverture, 24

1 heures multipliées par sept jours, ça donne un  
2 certain nombre. Et dans la semaine, pour être  
3 capable de servir la clientèle aux heures de  
4 pointe, il y a des heures dans la semaine où ça  
5 prend plus qu'un employé aux caisses, ça en prend  
6 deux simultanément aux caisses. Et c'est comme ça  
7 qu'on arrive à 210 heures.

8 Q. **[62]** Concernant cette proposition-là de deux  
9 employés aux caisses et non un comme en 2012, donc  
10 une augmentation des heures travaillées, mais en  
11 même temps pourrait tendre, on pourrait croire que  
12 le marché tend vers une plus grande efficacité  
13 rendue possible par la technologie, comment vous  
14 concilier ça?

15 R. La technologie ne permet pas de vendre de l'essence  
16 plus rapidement, les pompes sont à la même vitesse,  
17 le client doit rentrer payer, ne permet pas  
18 d'accélérer le nombre de transactions à l'heure ou  
19 à la minute qu'un employé peut faire là. Je n'ai  
20 pas les chiffres de 2012 devant moi, je ne suis pas  
21 en mesure de faire une comparaison mais les heures  
22 qui sont présentées là c'est des heures qui sont  
23 requises pour vendre dans la zone 1, par exemple et  
24 les heures requises pour être capable de vendre  
25 efficacement 4.2 M/l par année.

1 Q. **[63]** Maintenant, concernant l'amortissement,  
2 pouvez-vous expliquer pourquoi l'ADEQ considère une  
3 augmentation des coûts d'amortissement, je pense,  
4 de 473 000 à 632 000 depuis la décision D-2013-87,  
5 et là je vous parle de la zone 1 ?

6 R. J'ai pas les chiffres encore une fois de 2012 mais  
7 si les coûts d'installation sont plus élevés,  
8 nécessairement les coûts d'amortissement vont être  
9 plus élevés aussi là.

10 Q. **[64]** Hier, vous nous avez parlé des coûts d'études  
11 environnementales. Les études environnementales,  
12 est-ce que c'est une dépense d'exploitation ou  
13 c'est capitalisé et amorti ?

14 R. C'est une dépense d'exploitation. Mais pour les  
15 fins du calcul, on les a réparties sur chaque année  
16 d'opération parce qu'on n'est pas obligé de les  
17 faire à chaque année mais ce sont des dépenses  
18 importantes; donc, on les a divisées pour la  
19 période à laquelle on doit refaire les mêmes  
20 dépenses.

21 Q. **[65]** D'accord. Maintenant, Monsieur le greffier, si  
22 vous pourriez afficher toujours à l'ADEQ 006, la  
23 page 61, le tableau numéro 13. Bien, écoutez, je  
24 vais tout même poser la question, on n'aura pas  
25 besoin d'afficher.

1                   En fait, je me... concernant les frais  
2 exigibles pour le traitement d'une demande de  
3 reconnaissance à la RBQ, pour être une personne  
4 reconnue... et ce, pour un montant qui est évalué  
5 pour quatre ans... le montant provient de quelle  
6 source?

7 Mme SONIA MARCOTTE :

8 R. Si je me rappelle bien, là, c'est sur le site de la  
9 RBQ qu'on retrouve ce montant-là. Puis, c'est  
10 l'évaluation, là, sur l'évaluation.

11 Q. **[66]** Et ce montant-là est annuel? À tous les quatre  
12 ans, il faut le repayer?

13 R. À tous les quatre ans, je crois? Il me semble que  
14 c'est à tous les quatre ans.

15 Q. **[67]** Pouvez-vous nous expliquer également sur  
16 quelle base se calcule le montant de six cents  
17 dollars (600 \$) pour la calibration?

18 M. LUC HARNOIS :

19 R. Poids et Mesures Canada exige qu'on fasse calibrer  
20 les distributrices. Je crois que c'est aux deux  
21 ans. Et c'est les montants qu'on a retenus, il faut  
22 payer quelqu'un pour faire la calibration. Et c'est  
23 le prix du marché pour faire les calibrations sur  
24 les distributrices, là.

25 Q. **[68]** Maintenant, la prochaine ligne de questions



1           concerne les lettres bancaires. Pourriez-vous nous  
2           expliquer si les détaillants doivent  
3           obligatoirement fournir une lettre de garantie  
4           bancaire aux fournisseurs à chaque livraison, ou  
5           une par année, ou seulement la première fois qu'ils  
6           font affaire avec le fournisseur?

7           R. La lettre de garantie bancaire, en fait, elle est  
8           permanente durant la relation d'affaires. Et les  
9           frais que la banque exige pour émettre la lettre de  
10          garantie bancaire sont généralement de un pour cent  
11          (1 %) par année du montant de la lettre de garantie  
12          bancaire.

13          Q. **[69]** Donc, la lettre est la même, mais elle est  
14          payée annuellement?

15          R. Oui. Dans les pratiques d'affaires, les banques  
16          rechargent le montant une fois par année aux  
17          détaillants.

18          Q. **[70]** Je vais terminer avec la lettre de garantie  
19          bancaire?

20          R. Excusez-moi?

21          Q. **[71]** La prochaine question, c'est...

22          LE STÉNOGRAPHE :

23          On a manqué de son, Maître Bellemare. Votre  
24          dernière phrase.

25

1 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

2 Q. **[72]** Oui, pardon. Je vais répéter ma dernière  
3 phrase. En fait, c'était une question. C'est :  
4 selon vous, quelle est la proportion d'essenceries  
5 au Québec qui doivent fonctionner avec une lettre  
6 de garantie bancaire?

7 R. Hum... je dirais... ça doit approcher le cent pour  
8 cent (100 %), là.

9 Q. **[73]** Bon, maintenant, j'ai quelques questions sur  
10 l'inflation. Dans la mesure où il n'y a pas de  
11 demande d'inclusion, en quoi la valeur des coûts  
12 d'exploitation subiront l'effet de l'inflation sur  
13 leurs coûts réels?

14 R. Dans la mesure où il n'y a pas d'inclusion, dans  
15 quelle mesure l'inflation... J'ai mal compris votre  
16 question, excusez-moi.

17 Q. **[74]** Dans la mesure où il n'y a pas de demande  
18 d'inclusion, en quoi la valeur des coûts  
19 d'exploitation subiront l'effet de l'inflation sur  
20 leurs coûts réels?

21 R. En fait, les coûts réels des détaillants augmentent  
22 année après année. Les salaires augmentent, tout  
23 augmente, donc les coûts réels augmentent. Si on  
24 augmente les coûts d'exploitation reconnus par la  
25 Régie de la même façon que les coûts réels, bien,

1 en cas d'inclusion, les coûts d'exploitation  
2 reconnus par la Régie vont se rapprocher des vrais  
3 coûts.

4 Mais, s'il n'y a pas d'inclusion, bon, les  
5 coûts augmentent. Et si le marché n'est pas  
6 dysfonctionnel, les marges vont aussi augmenter.

7 Q. [75] Pourquoi avoir demandé la moitié de  
8 l'inflation sur trois ans?

9 R. Bon. En fait, c'est... On est parti du principe que  
10 la Régie ne veut pas changer les coûts  
11 d'exploitation pour une période de trois ans.

12 Donc, on a établi quels sont les coûts  
13 d'exploitation aujourd'hui et quel le coût moyen  
14 pour la période de trois ans, sachant que... en  
15 présumant qu'il va augmenter de six point huit pour  
16 cent (6.8 %) sur trois ans. En moyenne, le coût  
17 moyen va être trois pour cent (3 %)... trois point  
18 quatre pour cent (3.4 %) plus élevé que le coût  
19 d'aujourd'hui.

20 Par contre, si la Régie était disposée à  
21 accueillir la proposition qui a été faite hier,  
22 c'est-à-dire que les coûts d'exploitation sont  
23 fixés aujourd'hui, et qu'une fois par année, ils  
24 soient majorés de l'inflation réelle, ce serait  
25 aussi très bienvenu.

1 Q. [76] Merci. Maintenant, si vous me permettez, je  
2 vais juste prendre quelques instants de  
3 consultation.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Bellemare, je vous suggère qu'on prenne une  
6 pause de quinze (15) minutes, et ça vous permettra  
7 en même temps de faire la consultation. Et donc, on  
8 reprendrait à... donc, dix heures quarante  
9 (10 h 40). Maître David, oui?

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 Simplement pour demander au greffier de nous  
12 envoyer dans la salle privée.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 O.K. Parfait. Maître... Monsieur Specte? Je  
15 pense...

16 LE GREFFIER :

17 Oui, nous procédons.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 O.K. Donc, on reprend à dix heures quarante  
20 (10 h 40). Merci beaucoup.

21 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

22 Merci.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 \_\_\_\_\_

25

1 (10 h 43)

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Rebonjour à tous. Alors, Maître Bellemare, avez-  
5 vous d'autres questions?

6 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

7 Je n'aurai pas d'autres questions, Madame la  
8 Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Merci beaucoup. Alors, ça va être la formation qui  
11 va vous poser des questions. On va commencer par  
12 maître Roy.

13 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

14 Me NICOLAS ROY :

15 Q. [77] Bonjour. Est-ce que vous m'entendez bien? J'en  
16 suis heureux. J'ai quelques questions à vous poser  
17 sur des thématiques différentes. La première peut-  
18 être c'est de revenir sur votre préoccupation, si  
19 j'ai bien compris, et de vos textes et de vos  
20 réponses sur la gestion de dossier, comment la  
21 Régie pourrait accélérer, c'est votre souhait, je  
22 pense, c'est ce que je comprends, le traitement de  
23 demande d'inclusion. J'ai compris de votre réponse  
24 aussi, Madame Marcotte, que vous... finalement, sur  
25 dossier, ça ne veut pas juste dire un formulaire

1 qui serait purement administratif, sur lequel il  
2 n'y a aucune discrétion à exercer. Vous avez parlé  
3 de deux, trois mois comme étant un délai, si je  
4 comprends bien, raisonnable de votre part. Est-ce  
5 que j'ai bien saisi votre propos?

6 Mme SONIA MARCOTTE :

7 R. Bien, oui, effectivement, c'est ce qu'on regardait.  
8 C'est sûr qu'il peut y avoir disons des prix plus  
9 bas pour une période très courte. Sur place, il n'y  
10 a pas de problème. C'est lorsque la situation  
11 perdure, c'est à ce moment-là qu'il y a une  
12 problématique de marché dysfonctionnel. C'est quand  
13 ça ne se replace pas de soi-même. Alors, oui,  
14 effectivement.

15 Effectivement aussi, on a demandé une  
16 procédure sur dossier. Par contre, si la Régie  
17 désirait aller de façon encore plus simple puis le  
18 faire de façon administrative, on en serait très  
19 heureux aussi. Et si...

20 Q. [78] Je pensais que c'est ça que vous vouliez?

21 R. Bien, c'est sûr qu'on en serait heureux. Mais je  
22 veux dire, c'est ce qu'on demande dans un premier  
23 temps, là, que ce soit fait sur dossier. Mais si on  
24 facilite les choses, je pense que ça va permettre  
25 justement aux détaillants lésés, puis justement de

1 pouvoir demander une étude d'inclusion de façon  
2 plus facile. Parce que c'est sûr que, présentement,  
3 le coût pour les ressources humaines, mais les  
4 ressources financières aussi nous contraignent  
5 beaucoup pour faire des demandes d'inclusion.

6 Q. **[79]** Quand vous parlez de coûts, sans aller dans le  
7 détail, de quel ordre parlez-vous? Ça semble être  
8 un poids que vous jugez excessif.

9 R. Bien, c'est sûr que, bon, les honoraires  
10 professionnels sont très élevés. Mais c'est aussi,  
11 aussi beaucoup d'investissement de temps pour la  
12 permanence de l'ADEQ. Donc, c'est beaucoup de  
13 temps. Les ressources humaines sont vraiment  
14 dédiées à ça. Puis on est vraiment une très, très  
15 petite équipe. Alors, c'est en termes financier,  
16 mais aussi en termes de ressources humaines.

17 Q. **[80]** La Régie étant un tribunal, les tribunaux ont  
18 leurs propres règles à suivre. Et je ne sais pas si  
19 vous êtes bien familière avec ça, avec certaines  
20 normes. Votre procureur l'est sans doute. Et peut-  
21 être qu'on pourrait l'entendre en argumentation sur  
22 qu'est-ce que ça veut dire « traiter par dossier »  
23 pour un organisme comme nous qui peuvent être  
24 contraints par... bien, « contraints », qui doivent  
25 respecter certaines obligations de traitement

1           équitable, l'audi alteram partem, et caetera, qui  
2           vous sont familières. Ce serait bien de vous  
3           entendre là-dessus, parce que j'ai de la difficulté  
4           à faire... à passer de votre demande à ce qui  
5           devrait ou pourrait être fait par la Régie. Et je  
6           comprends que vous comprenez que les régisseurs  
7           demeureraient impliqués. Ce ne serait pas seulement  
8           administratif, que ce ne serait pas une direction  
9           administrative qui ferait le tout, mais ça irait  
10          quand même aux régisseurs.

11         R. Bien, dans notre demande, dans notre preuve, oui.

12         Q. **[81]** Je compte sur vous, Maître Charlebois, peut-  
13          être en argumentation de nous amener certaines  
14          précisions.

15         Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

16         Nous y reviendrons, Maître Roy, avec plaisir.

17         Me NICOLAS ROY :

18         Merci beaucoup.

19         Q. **[82]** Je passerais à la thématique des zones. Et  
20          peut-être que je demanderais à monsieur Specte, le  
21          greffier, de mettre à l'écran une de vos réponses à  
22          la DDR, la réponse 7. Je l'aime bien parce qu'il y  
23          a des cartes en couleurs. Je ne sais pas si, pour  
24          vous, ça va être visible ou non. On va tenter la  
25          chose.



1 Mme SONIA MARCOTTE :

2 R. Oui, je les vois.

3 Q. **[83]** Alors c'est les cartes que vous avez fournies.

4 Et je voudrais revenir à la question que maître  
5 Bellemare vous a posée sur les décisions  
6 antérieures de la Régie. Et, Monsieur Harnois,  
7 compte tenu de votre longue expérience je crois  
8 comprendre que vous étiez de tous ces dossiers-là,  
9 celui de quatre-vingt-dix-neuf (99) et de deux  
10 mille treize (2013). Est-ce que j'ai bien compris?

11 M. LUC HARNOIS :

12 R. J'étais dans le domaine et dans l'industrie en  
13 quatre-vingt-dix-neuf (99), mais j'ai pas participé  
14 aux audiences de quatre-vingt-dix-neuf (99).

15 Q. **[84]** Ah, d'accord. Dans la décision de mil neuf  
16 cent... D-99-133, l'opinion de la Régie sur les  
17 zones. La Régie mentionnait et vous me permettez  
18 de lire, c'est à la page 65 de la décision :

19 De plus, la Régie est d'avis que les  
20 zones telles que définies par l'AQUIP  
21 comportent des villes et villages  
22 ayant une composition géographique et  
23 démographique fort différente, amenant  
24 ces dernières à avoir des structures  
25 de coûts différentes à l'intérieur

1                                   même d'une zone.

2           Et cet argument-là ou ce positionnement-là de la  
3           Régie a été repris en deux mille treize (2013) par  
4           la Régie une fois de plus. La proposition d'avoir  
5           trois zones c'est une proposition qui existe et  
6           auquel l'AQUIP et l'ADEQ, c'est la même depuis...  
7           depuis vingt (20) ans?

8           Mme SONIA MARCOTTE :

9           R. Oui.

10          Q. **[85]** Alors les zones que vous proposez sont plus ou  
11          moins ou sinon identiques, très rapprochées d'une  
12          demande à l'autre.

13          R. Effectivement.

14          Q. **[86]** Et on convient qu'à deux reprises la Régie  
15          vous a dit « non » à ces trois zones-là.

16          R. Eh oui!

17          Q. **[87]** Est-ce que vous pouvez me dire en quoi  
18          l'argument de la Régie qu'elle a mis dans ses  
19          décisions que je vous ai citées est ou n'est plus  
20          pertinente, c'est-à-dire les... les  
21          caractéristiques démographiques. Et encore là, si  
22          on va dans la carte et la réponse que vous avez  
23          donnée à la DDR, où vous listez toutes les MRC qui  
24          sont incluses dans les différentes zones, ça pose  
25          la question par exemple, une ville comme Rimouski,

1 elle semble être dans la zone 3. Est-ce que j'ai  
2 bien lu les cartes et vos...

3 R. Oui, la ville de Rimouski est dans la zone 3.

4 Q. **[88]** Donc, dans une zone dite éloignée.

5 R. Oui.

6 Q. **[89]** Et est-ce qu'une ville comme Rimouski, les  
7 risques que monsieur Harnois nous a mentionnés  
8 comme étant nouveaux, le risque d'accès serait en  
9 jeu si cette zone-là... elle n'était pas dans cette  
10 zone-là?

11 M. LUC HARNOIS :

12 R. Le son a coupé. C'était le risque d'accès vous avez  
13 dit?

14 Q. **[90]** Oui, vous avez dit qu'il y avait maintenant...  
15 il faut ajouter à la concurrence la notion d'accès  
16 aux services.

17 R. Il est évident qu'une ville comme Rimouski le  
18 risque d'accès aux services est beaucoup moins  
19 grand qu'à... je ne sais pas, moi, à Grande-Vallée.  
20 Et on ne prétend pas que le modèle que nous  
21 proposons avec trois zones est un modèle parfait.  
22 Nous prétendons qu'il est moins imparfait qu'une  
23 seule zone. Une seule zone c'est encore plus  
24 imparfait que trois zones, là. Et l'objectif étant  
25 toujours de protéger la concurrence et... et je

1           pense que maintenant il faudrait peut-être aussi  
2           rajouter protéger l'accès, là. On pourrait se  
3           rendre à deux cents (200) zones, là, si on voulait  
4           catégoriser chaque village selon sa densité. Nous  
5           sommes d'opinion que ça créerait d'autres  
6           problèmes. Nous sommes d'opinion que trois zones  
7           c'est le meilleur compromis.

8           Q. **[91]** Maître Bellemare a exploré rapidement avec  
9           vous la possibilité d'avoir, par exemple, deux  
10          zones. La zone... une zone pour région éloi... pour  
11          les communautés éloignées et le reste du Québec. Et  
12          là, je... le critère nouveau semble être l'accès  
13          aux services. Parce que ce que j'ai compris de vos  
14          proposé et corrigez-moi, là, c'est que cette  
15          problématique-là d'accès à... aux services en était  
16          une essentiellement en région éloignée.

17          R. Ça va en être une qui va apparaître en premier en  
18          région éloignée dans les prochaines années, on ne  
19          peut pas donner de date. Et qui, éventuellement,  
20          pourrait au fur et à mesure que le marché de  
21          l'essence va s'effriter au Québec avec l'avènement  
22          des autos électriques, c'est un problème qu'on  
23          pourrait retrouver un petit peu partout après deux  
24          mille trente-cinq (2035) dans un horizon un peu  
25          plus long. Mais effectivement, à terme les régions

1 éloignées vont être à risque en premier à cause de  
2 la faible densité de population.

3 Q. **[92]** Compte tenu de la décision qu'on a à rendre,  
4 que ça concerne les trois prochaines années, la  
5 problématique d'accès dans les trois prochaines  
6 années semble être, si je prends votre propos, ce  
7 serait en région éloignée?

8 Q. **[93]** Oui et peut-être, que ça va être dans quatre  
9 ans, cinq ans, trois ans. C'est difficile à  
10 déterminer où on va se retrouver avec les  
11 prochaines... Il y a déjà certaines municipalités  
12 qui ont des enjeux, même actuellement, et qui  
13 ont...

14 Dans Lanaudière, il y a des municipalités  
15 qui n'ont pas de poste d'essence. Les gens doivent  
16 faire un quinze (15 km), vingt kilomètres (20 km).  
17 C'est à partir d'où que ça devient dangereux? Bien,  
18 ça, c'est difficile à établir.

19 Mais si on revient à la proposition qui a  
20 été faite d'avoir deux zones au lieu de trois, ça  
21 colle moins bien aux réalités du marché. La réalité  
22 du marché, la réalité des coûts d'exploitation est  
23 mieux représentée avec trois zones qu'avec deux  
24 zones.

25 Q. **[94]** Mais je vous ramène aux critères ou aux

1           commentaires exprimés par des formations  
2           précédentes de la Régie, en quatre-vingt-dix-neuf  
3           (1999) et en deux mille treize (2013). Ce que je  
4           vous ai lu, est-ce que vous considérez que la  
5           question de démographie puis du fait qu'il y a des  
6           villes avec différentes caractéristiques, à  
7           l'intérieur d'une zone, rendent difficiles  
8           l'application d'un concept de trois zones, qui a  
9           été refusé à deux reprises par la Régie?

10        Q. **[95]** J'ai bien compris ce que vous avez dit, mais  
11        avec une seule zone on a aussi des municipalités  
12        avec des démographies différentes, là. La  
13        démographie de Montréal est bien différente de  
14        celle de Grande-Vallée, comme je vous le  
15        mentionnais tantôt.

16                        Si on tombe avec trois zones au lieu d'une  
17        zone, il va encore rester, à l'intérieur de chaque  
18        zone, des différences d'un coin de la zone à un  
19        autre, mais elles vont être moins pires que ce  
20        qu'on a actuellement avec une seule zone.

21        Q. **[96]** Sans être liées aux zones spécifiques, comme  
22        on vient de discuter, c'est plus des questions sur  
23        l'élaboration de votre preuve. J'ai noté, puis dans  
24        vos commentaires, que vous avez fait beaucoup de  
25        recherches comparatives avec les États-Unis, avec

1 l'Ontario et Toronto.

2 Je n'ai pas vu rien sur le Nouveau-  
3 Brunswick, qui est une province limitrophe aux  
4 zones éloignées de la Gaspésie. Est-ce que j'ai  
5 tort ou j'aurais dû avoir un oeil un petit peu plus  
6 perçant?

7 Mme SONIA MARCOTTE :

8 R. Bien, dans un des tableaux qu'on a présentés,  
9 c'était le tableau qui compare les prix hors taxes  
10 de la région de l'Atlantique, la région du Québec,  
11 de l'Ontario et de l'Ouest du Canada. Là, on  
12 compare, disons qu'on prend les prix hors taxes et  
13 hors coûts carbone et on s'aperçoit que c'est  
14 toujours au Québec où on a les prix les plus  
15 intéressants pour le consommateur. C'est la  
16 comparaison qu'on a faite. Et on l'a faite, aussi,  
17 entre Montréal et Toronto, par exemple, où le prix  
18 hors taxes à Montréal, est plus intéressant pour le  
19 consommateur qu'à Toronto.

20 Q. [97] Peut-être, Monsieur Harnois, est-ce que, par  
21 exemple, les régions limitrophes du Nouveau-  
22 Brunswick aux zones éloignées qui sont pour eux,  
23 proches, là de la Gaspésie, Îles-de-la-Madeleine,  
24 dans ces coins-là, Rivière-du-Loup, est-ce que les  
25 zones du Nouveau-Brunswick qui sont limitrophes,

1 ont les mêmes caractéristiques de zones éloignées  
2 et de difficulté d'accès éventuelle à des, selon  
3 votre connaissance ou si c'est un phénomène que  
4 vous considérez être québécois?

5 M. LUC HARNOIS :

6 R. Je connais mal la démographie du Nouveau-Brunswick.  
7 Si la région du Nord du Nouveau-Brunswick a une  
8 densité semblable à celle de la Gaspésie, il  
9 pourrait éventuellement y avoir les mêmes problèmes  
10 d'accès.

11 La grosse différence entre le Québec et le  
12 Nouveau-Brunswick, par contre, c'est : À quelle  
13 vitesse va arriver le changement du parc  
14 d'automobiles? Est-ce que le Nouveau-Brunswick va  
15 passer, avec des véhicules électriques, aussi  
16 rapidement qu'au Québec?

17 Actuellement, ce n'est pas le cas.  
18 Actuellement, les véhicules électriques prennent  
19 une part du marché, de plus en plus importante au  
20 Québec, beaucoup plus rapidement que dans les  
21 autres provinces.

22 Donc, ce phénomène-là va faire qu'au  
23 Québec, on va se retrouver avec une décroissance  
24 plus rapide que dans les autres provinces.

25 Q. [98] Une autre thématique, pour revenir sur la



1 question du membership de l'ADEQ. Juste pour bien  
2 saisir, quand on parle de « membership », ici, moi,  
3 j'ai en tête votre registre des membres  
4 corporatifs, je n'ai pas les essenceries comme  
5 étant un membre. C'est le cas, d'ailleurs, les  
6 membres sont des organisations. Et vous avez  
7 combien de membres?

8 R. Dix (10) fournisseurs.

9 Mme SONIA MARCOTTE :

10 R. Euh... À peu près entre quarante-cinq (45) et  
11 cinquante (50) membres.

12 Q. **[99]** Ça, c'est total...

13 R. Oui.

14 Q. **[100]** ... ou c'est juste la catégorie de  
15 fournisseurs?

16 R- Euh... bien, les distributeurs d'énergie. On a  
17 entre quarante-cinq (45) et cinquante (50) membres  
18 distributeurs d'énergie.

19 Q. **[101]** Parce que j'ai cru entendre monsieur Harnois  
20 parler de deux catégories, mais j'ai peut-être mal  
21 saisi, avec le système de son, je ne le sais pas.  
22 J'ai, peut-être, mal saisi.

23 M. LUC HARNOIS :

24 R. En fait, ce que Sonia a mentionné, il y a deux  
25 catégories de membres : les distributeurs, on a

1 aussi des membres fournisseurs. Les membres  
2 fournisseurs sont ceux qui fournissent des services  
3 aux membres. Ils peuvent être membres de l'ADEQ  
4 sans être des distributeurs. Et à l'intérieur des  
5 distributeurs, on n'a pas deux catégories de  
6 membres, on a deux catégories de tarification pour  
7 le membership. Les membres qui ne...

8           Étant donné que les dépenses encourues par  
9 l'ADEQ, sont beaucoup plus importantes dans les  
10 dossiers des essenceries que pour les autres  
11 énergies, les membres qui n'ont pas d'essencerie  
12 payent une tarification moins élevée que ceux qui  
13 ont une essencerie.

14 Q. **[102]** Mais, corporativement, je comprends que vous  
15 avez cinquante (50) membres pour toute la  
16 corporation, toute l'association.

17 Mme SONIA MARCOTTE :

18 R. Oui, effectivement, ce sont cinquante (50) membres,  
19 mais qui représentent... qui ont des réseaux de  
20 deux mille trois cents (2300) postes d'essence, à  
21 peu près.

22 Q. **[103]** Absolument. Vous l'avez mentionné en page 14  
23 de votre mémoire, là, on a la liste des gens qui  
24 ont participé au comité, avec le nombre de postes  
25 d'essence pour chacun. Je vous remercie, c'était

1 une précision qu'on souhaitait.

2 Pour revenir sur la notion de contrôle que  
3 vous avez énoncée hier, Monsieur Harnois, je crois.  
4 Qu'est-ce que vous voulez dire... Un contrôle, en  
5 matière corporative, c'est... ça veut dire un droit  
6 de décider, un droit de... d'influer de façon  
7 significative dans un processus décisionnel. Bien,  
8 en tout cas, le contrôle corporatif... vous avez  
9 sans doute, peut-être, des filiales ou des choses  
10 comme ça, c'est des choses avec lesquelles vous  
11 êtes probablement assez familier.

12 Je veux juste comprendre... Dans les  
13 essenceries, vous avez dit : les détaillants ont  
14 comme un choix de contrôler, eux-mêmes, le prix ou  
15 de s'en remettre aux grossistes. Est-ce que c'est  
16 un choix que je pourrais appeler « parfaitement  
17 volontaire » ou si c'est un choix dirigé, dans le  
18 sens où il n'y a peut-être pas tant de choix que  
19 ça, là, compte tenu des conditions...

20 INTERRUPTION DE SON

21 R. J'ai manqué le dernier bout de votre question,  
22 « compte tenu des conditions... »

23 Me NICOLAS ROY :

24 Q. **[104]** Le bout de monsieur Harnois, je pense. Vous  
25 aviez commencé à parler, je pense, mais on n'a pas

1           entendu.

2           R. Non. J'ai manqué la fin de votre question. C'est  
3           tout ce que j'ai dit.

4           Q. **[105]** Ah, O.K. On ne sait pas qui a manqué quoi,  
5           là. C'est juste de savoir... Parce que vous aviez  
6           mentionné tantôt que dans le processus avec les  
7           détaillants, il y a comme deux... ils ont, entre  
8           guillemets, le choix de dire : « C'est moi qui va  
9           fixer les prix » puis vous, vous leur fournissez.  
10          Ou c'est le grossiste qui fait ce... dans son  
11          centre de prix, qui va contrôler les prix. J'essaye  
12          juste de comprendre si c'est des choix qui sont  
13          réels ou si c'est des... C'est-à-dire, est-ce que  
14          le détaillant, c'est un choix qui lui est offert ou  
15          si c'est quelque chose que vous dites : « Bien, si  
16          tu n'es pas en... désireux qu'on fixe ton prix,  
17          bien, on pourrait peut-être te consentir d'être  
18          autonome. » C'est quoi la dynamique de marché qui  
19          est sous-jacente?

20          R. Au début de la question, vous avez parlé de  
21          contrôle que j'ai évoqué hier, en réponse à la  
22          demande de renseignements, et vous évoquez aussi le  
23          contrôle du prix à la pompe. Ce sont deux  
24          notions...

25          Q. **[106]** Deux choses.

1 R. ... deux notions complètement différentes. Hier, je  
2 n'ai peut-être pas utilisé le bon terme. Hier, en  
3 fait, le contrôle, c'était : qui a le pouvoir  
4 d'occupation des lieux, qu'on soit propriétaire ou  
5 locataire principal d'un promoteur immobilier.

6 La définition du premier type d'essencerie,  
7 hier, dans la définition telle qu'elle était  
8 écrite, on disait : « C'est une essencerie qui  
9 appartient à un distributeur et qui est opérée par  
10 une tierce partie. »

11 Moi, ce que je voulais dire, c'est que non  
12 seulement... dans cette catégorie-là, il n'y a non  
13 seulement les essenceries qui appartiennent aux  
14 distributeurs, mais il y a aussi les essenceries  
15 dont le distributeur est le locataire principal  
16 d'un promoteur immobilier. Dans ce sens-là, le  
17 distributeur contrôle l'occupation des lieux, soit  
18 en étant propriétaire, soit en étant le locataire  
19 d'un promoteur immobilier.

20 C'est ce que je voulais ajouter à la  
21 définition d'hier. Ça n'avait aucun lien avec le  
22 contrôle...

23 Q. **[107]** Mais ce matin vous parlez de la relation.

24 R. Oui. Ça c'est complètement distinct là.

25 Q. **[108]** Oui oui. Tout à fait.

1 R. Il fallait juste faire la distinction entre les  
2 deux. C'était pour ça que j'ai abordé le premier  
3 sujet.

4 Q. [109] Je m'intéresse plus à ce que vous avez dit ce  
5 matin.

6 R. O.K. Ce matin bon en fait le contrôle des prix,  
7 quand vous vous demandez si le détaillant a le  
8 choix? Oui il a le choix.

9 Dans le marché, il y a les deux modèles  
10 d'affaires principaux pour un détaillant qui est  
11 propriétaire chez lui et qu'il décide de faire avec  
12 un fournisseur et d'intégrer un réseau, c'est soit  
13 qu'il achète son essence du fournisseur et il est  
14 propriétaire de son inventaire et à ce moment-là il  
15 fixe lui-même le prix auquel il va revendre son  
16 essence.

17 L'autre modèle qui est très répandu aussi,  
18 les deux sont répandus je dirais presque à portion  
19 égale, c'est le détaillant qui choisit ne pas être  
20 propriétaire de l'inventaire. L'inventaire du  
21 produit sur les lieux appartient au Distributeur.

22 C'est le Distributeur qui va  
23 réapprovisionner les réservoirs du détaillant et  
24 toujours... de l'inventaire et c'est le  
25 Distributeur qui légalement vend le produit au

1 consommateur et verse une commission au détaillant  
2 pour opérer les lieux en fait.

3 Il y a certains distributeurs dans le  
4 marché qui n'offrent qu'un choix. Bon. Je pense que  
5 c'est dans les gens dans l'industrie on le sait, ce  
6 n'est pas peut-être la connaissance de la Régie,  
7 par exemple, avec la bannière Ultramar, le  
8 fournisseur Valero n'offre que le choix du produit  
9 en consignment et l'option pour le détaillant  
10 d'être propriétaire de son inventaire n'existe pas  
11 ou à toutes fins pratiques très peu pour quelqu'un  
12 qui veut faire affaire avec la bannière Ultramar.

13 Par contre, il y en a d'autres, comme par  
14 exemple avec la bannière Crevier, qui n'offre  
15 pratiquement qu'une seule option. C'est-à-dire être  
16 propriétaire de son inventaire et de vendre le  
17 produit.

18 Donc, le détaillant a le choix. Est-ce que  
19 je veux faire affaire avec Ultramar ou est-ce que  
20 je veux affaire avec Crevier? Et il y a d'autres  
21 distributeur comme chez nous, chez Harnois, on  
22 offre les deux formules.

23 On explique les avantages et les  
24 inconvénients de chacune des deux formules au  
25 détaillant et le détaillant choisit celle qu'il

1           veut choisir.

2       Q. **[110]** Si j'ai bien compris...

3       R. Il est permis en cours de relation de changer.

4       Q. **[111]** Mais c'était « kiffe kiffe » ou pas « kiffe  
5           kiffe », mais il y a une portion significative qui  
6           est du détaillant autonome. Appelons ça comme ça.

7       R. Au niveau de la fixation des prix, parce que la  
8           fixation des prix va avec la propriété de  
9           l'inventaire.

10      Q. **[112]** Oui oui.

11      R. Oui. Est-ce que c'est cinquante cinquante (50/50)?  
12           Je ne pourrais pas dire, mais les deux sont très  
13           importantes.

14      Q. **[113]** C'est ça. O.K. Ce n'est pas deux pour cent  
15           (2 %)?

16      R. Ce n'est pas vingt quatre-vingts (20/80). C'est  
17           cinquante cinquante (50/50) ou quarante soixante  
18           (40/60).

19      Q. **[114]** Je reviendrais peut-être avec d'autres  
20           questions. Je vais laisser mes collègues continuer.  
21           Merci.

22           LA PRÉSIDENTE :

23           Merci, Maître Roy. Madame Falardeau?

24           Mme ESTHER FALARDEAU :

25      Q. **[115]** Bonjour, Madame Marcotte et Monsieur Harnois.



1           Donc, je vais faire le tour de certaines de mes  
2           questions. Notamment de votre mémoire. À la page 5  
3           de votre mémoire, vous dites :

4                            La prétendue rationalisation du marché  
5                            ontarien n'a pas eu d'effets  
6                            bénéfiques pour les consommateurs de  
7                            cette province.

8           Ça m'intrigue cette affirmation-là. Je me demandais  
9           sur quelle base est-ce que vous pouvez affirmer que  
10          la rationalisation en Ontario n'a pas été bénéfique  
11          pour les Ontariens? Pour les consommateurs  
12          Ontariens?

13          Mme SONIA MARCOTTE :

14          R. Bien c'est lorsqu'on compare les prix hors taxes et  
15          hors coûts carbone on s'aperçoit qu'au Québec on a  
16          les prix les plus bas. Les prix sont plus bas que  
17          ceux de l'Ontario. Donc, on en conclut que même si  
18          il y a une rationalisation, le consommateur  
19          Ontarien paie quand même son essence plus cher que  
20          celui du Québec. Hors taxes et hors coûts carbone  
21          évidemment.

22          Q. **[116]** Donc, c'est sur la base d'une comparaison des  
23          prix à la pompe en Ontario et au Québec si je  
24          comprends?

25          R. Oui. C'est ça.

1 Q. [117] Que vous jugez que la rationalisation n'a pas  
2 été bénéfique?

3 R. Oui.

4 Q. [118] Aussi, vous savez certainement que dans ses  
5 décisions antérieures la Régie elle faisait état du  
6 fait qu'elle considérait qu'il y avait une certaine  
7 rationalisation potentielle qui pouvait être  
8 attendue.

9 Est-ce que vous considérez que dans le  
10 contexte du marché actuel, là, puis on parle bien,  
11 là, comme l'a dit mon collègue, maître Roy, là, des  
12 trois prochaines années, donc de maintenant là, pas  
13 dans quinze (15) ans, en vingt trente-cinq (2035),  
14 mais de maintenant, est-ce que vous considérez donc  
15 qu'on a atteint tout le potentiel de  
16 rationalisation dans le marché?

17 M. LUC HARNOIS :

18 R. Bien, la réponse de madame Marcotte parle d'elle-  
19 même, c'est au Québec que les prix à la pompe sont  
20 les plus bas, si on exclut toutes les taxes et  
21 redevances, ce qui montre que la concurrence joue  
22 bien son rôle.

23 Donc, comment juger si la rationalisation  
24 est complète ou pas. Moi, ma réponse, je vous  
25 dirais : regardez le prix que les consommateurs

1           paient, vous avez votre réponse, là.

2       Q. **[119]** Donc, c'est oui, hein, si je comprends?

3       R. Bien, selon moi, le marché est très efficace et je  
4       pense pas qu'il y aurait lieu, s'il y a des  
5       rationalisations à faire, la concurrence va le  
6       faire automatiquement, là.

7       Q. **[120]** Concernant la question des zones, là, il y a  
8       plusieurs questions qui vous ont été posées là-  
9       dessus, une des affirmations qu'a faite la Régie  
10      dans ses décisions antérieures, c'est qu'elle  
11      voulait déterminer dans l'établissement de volumes  
12      de référence et puis du fait qu'il devrait y avoir,  
13      avec l'essencerie de référence puis doit-on ou non  
14      avoir des zones.

15                   Elle évaluait notamment la probabilité de  
16      guerre de prix. Je vous réfère à la décision de  
17      deux mille treize (2013), là, au paragraphe 121,  
18      par exemple, où la Régie dit :

19                   La Régie est plutôt d'avis que la  
20                   détermination du volume de référence  
21                   doit se faire en tenant compte de la  
22                   réalité des essenceries, c'est-à-dire  
23                   dans laquelle, dans lesquelles la  
24                   densité de population est importante  
25                   ou les probabilités de guerre de prix

1 est plus élevées, notamment.

2 Est-ce que vous considérez donc que les  
3 probabilités, en ce moment, aujourd'hui, les  
4 probabilités de guerre de prix en zone 3, à votre  
5 avis, seraient-elles comparables aux probabilités  
6 de guerre de prix à Montréal, par exemple?

7 R. J'aimerais répondre à votre question en deux  
8 volets. Premièrement, c'est difficile d'établir,  
9 bon, dans le passé, on a connu plus la demande  
10 d'inclusion pour les grands centres, ce qui laisse  
11 croire qu'il y a peut-être plus une guerre de prix  
12 pour les grands centres. Supposons que c'est vrai  
13 qu'il y a moins de risques de guerre de prix en  
14 région éloignée, avec tout le respect que je vous  
15 dois, je pense pas que c'est un argument pour  
16 refuser notre proposition de trois zones.

17 Si jamais il devait y en avoir une guerre  
18 de prix dans la zone 3 et qui devait amener à  
19 l'inclusion des coûts d'exploitation dans le prix  
20 minimum, nous sommes d'avis que les coûts  
21 d'exploitation doivent refléter les coûts réels et  
22 en zone 3, les coûts réels sont supérieurs à ceux  
23 qui sont en zone 1.

24 Et il n'y a pas d'inconvénients, je répète,  
25 à fixer un coût d'exploitation plus élevé en zone 3

1 si il y a pas de demande d'inclusion, s'il y a pas  
2 de demande d'inclusion, les coûts d'exploitation  
3 sont écrits sur papier et ne sont pas utilisés.

4 Q. **[121]** O.K. Je comprends très bien votre réponse,  
5 mais supposons que j'insiste, là, puis, je me dis  
6 que supposons que la Régie, donc, est un peu têtue  
7 puis elle insiste à prendre en considération le  
8 facteur probabilité de guerre de prix, puis à  
9 l'évaluer dans les différentes zones.

10 Donc, ce que je vous ai entendu dire c'est  
11 qu'il n'y a pas nécessairement une probabilité plus  
12 grande en zone 3 de guerre de prix qu'en zone 1,  
13 qu'en zone 2, que c'est pas un facteur que vous  
14 avez pris en compte dans l'établissement des zones?

15 R. Exact, l'établissement des zones, on les a pris en  
16 compte pour fixer la réalité du marché des coûts  
17 d'exploitation.

18 Q. **[122]** Et vous pourriez pas dire qu'il y a  
19 évidemment une plus grande probabilité de guerre de  
20 prix en zone 3 qu'en zone 1 ou en zone 2, c'est pas  
21 un facteur...

22 R. C'est pas un facteur qu'on a utilisé puis c'est pas  
23 un facteur, c'est pas une question à laquelle on  
24 connaît la réponse, non plus.

25 Q. **[123]** Bon, puis moi, j'ai compris que la

1 caractéristique principale qui distingue les  
2 différentes zones, c'est la taxation?

3 R. Non...

4 Q. **[124]** Est-ce que... ah.

5 R. .. C'est la densité de population.

6 Q. **[125]** Ah, c'est la densité de population? Puis la  
7 taxation, j'avais compris que la taxation était un  
8 élément...

9 R. Non, la taxe, ça concorde..., les trois zones qui  
10 représentent des réalités distinctes au Québec, ça  
11 arrive, comme je disais dans la réponse que j'ai  
12 faite un peu plus tôt ce matin, ça adonne que ça  
13 arrive avec les mêmes zones que les zones de taxes,  
14 sensiblement. Pourquoi? Parce qu'il y a des...  
15 probablement pour les mêmes raisons de densité de  
16 population et d'éloignement, le gouvernement  
17 choisit de taxer moins les régions éloignées. Les  
18 régions éloignées étant les... les régions les  
19 moins densément peuplées, là où les coûts  
20 d'exploitation sont plus élevés. Et la région de  
21 Montréal étant la plus dense, les coûts  
22 d'exploitation peuvent être légèrement plus bas.  
23 Mais ça adonne que c'est aussi là que la taxe de la  
24 CMM est plus élevée. S'il y avait au Québec un seul  
25 taux de taxe ou même s'il n'y avait pas de taux de



1 audience, l'AQUIP estime que la  
2 livraison d'un tel volume nécessite un  
3 équipement de trois distributrices.  
4 Elle évalue qu'un tel équipement peut  
5 permettre, en théorie, la vente d'un  
6 maximum de 5,5 Ml par année sans  
7 installations supplémentaires.

8 Donc, je comprends qu'ici on comprend de ces  
9 paragraphes-là que l'AQUIP a donné son estimé de la  
10 capacité technique des équipements de trois  
11 distributrices notamment. Et que la capacité  
12 technique, là, s'élevait à cinq point cinq millions  
13 de litres (5,5 Ml), tel qu'évalué par les  
14 représentants de l'AQUIP à l'époque. Et puis on  
15 nous réfère ici aux notes sténographiques du dix-  
16 neuf (19) mars pour trouver cet estimé-là. Donc, si  
17 on se référerait à l'équipement que vous proposez,  
18 que devrait disposer une essencerie de la zone 1,  
19 quelle serait la capacité technique? Si on adoptait  
20 la même définition qui avait été retenue en deux  
21 mille treize (2013), qui reposait sur la capacité  
22 technique, puis à ce moment-là on vous avait posé  
23 la question ou on avait posé la question aux  
24 témoins de l'AQUIP : quelle est la capacité  
25 technique de ces trois distributrices-là? Alors si



1 on vous posait la question cette année : quelle est  
2 la capacité technique de l'équipement dont dispose  
3 une essencerie en zone 1, comment est-ce que vous  
4 établiriez le... le calcul puis quel serait le  
5 résultat?

6 R. Bon, si je comprends bien votre question c'est :  
7 quelle est la capacité technique de vente d'essence  
8 pour une station-service, telle que celle que nous  
9 avons théoriquement conçue pour la zone 1 avec  
10 trois distributrices. C'est bien ça votre question?

11 Q. **[127]** Oui, la capacité technique.

12 R. C'est une réponse difficile à établir parce qu'il y  
13 a tout le temps plein de facteurs. Mais chose  
14 certaine... pensons un instant que ce serait  
15 possible de vendre cinq point cinq millions de  
16 litres (5,5 M) avec trois distributrices. Je ne dis  
17 pas que c'est possible, c'est à valider. Mais chose  
18 certaine, les salaires augmenteraient, les coûts de  
19 l'électricité augmenteraient. On peut pas... ce  
20 serait faire erreur de prendre les mêmes coûts  
21 d'exploitation et de les appliquer à cinq millions  
22 de litres (5 M). Si le volume est supérieur à  
23 quatre point deux millions de litres (4,2 M),  
24 nécessairement les coûts d'exploitation totaux  
25 seront aussi supérieurs. Est-ce qu'il faut rajouter

1           une distributrice ou pas? Bon, ce que vous semblez  
2           me dire c'est que le témoignage précédent de  
3           l'AQUIP semble dire qu'avec cette installation-là  
4           il y a quelqu'un qui a émis l'opinion qu'on pouvait  
5           vendre cinq point millions de litres (5,5 M). Mais  
6           on est en zone grise ici, là. Je ne suis pas  
7           certain que c'est possible, c'est peut-être  
8           possible ou pas, mais la chose dont je suis  
9           convaincu, c'est que nécessairement, les coûts  
10          d'exploitation seraient plus élevés.

11        Q. **[128]** Ça, je le comprends très bien, mais je pense  
12          qu'ici, on voit que la Régie s'est distancée de la  
13          notion de volume moyen pour se rapprocher de la  
14          notion d'un volume potentiel, volume théorique. Et,  
15          ça, c'est une différence nette entre ce qu'on lit  
16          dans votre mémoire, actuellement, là, où vous  
17          parlez de chiffres réalistes, de réalités, de  
18          moyennes, de coûts moyens, de volumes moyens.

19                    Donc, vous voulez aller chercher une image  
20          de l'essencerie moyenne. Efficace, oui, mais...  
21          Tandis que ce qui se dégageait des décisions  
22          antérieures de la Régie, c'est l'essencerie  
23          efficace.

24                    Et, puis, on se rend compte, évidemment...  
25          Ici, on cherche à déterminer quels sont les coûts

1 d'exploitation de l'essencerie efficace et la Loi  
2 sur les produits pétroliers nous dit, bien, il  
3 pourrait y avoir des sanctions envers un détaillant  
4 qui fixerait un prix qui est inférieur à ce prix  
5 plancher-là, de cette essencerie efficace.

6           Donc, on cherche, ici, le prix de  
7 l'essencerie qui est vraiment très, très bonne, là.  
8 Puis on dit, si... Puis je veux avoir votre  
9 perception là-dessus, là. Une essencerie qui serait  
10 meilleure que cette essencerie efficace-là, bien,  
11 ça serait à se questionner, là, si elle n'a pas un  
12 comportement que la loi dit déraisonnable?

13           Donc, probablement, là, qu'elle aurait des  
14 pratiques qui ne sont pas... Je ne sais pas, entre  
15 guillemets, « correctes » ou qui seraient  
16 « déraisonnables » ou « déloyales ». Donc, cette  
17 essencerie-là s'exposerait à des répercussions ou à  
18 des conséquences, au sens de la loi.

19           Donc, ici, évidemment, plus on monte les  
20 coûts d'exploitation, plus on se réfère, nos  
21 balises sont établies en fonction de moyennes,  
22 bien, plus on inclut de gens qui pourraient opérer  
23 en deçà de ce prix de référence-là et s'exposer à  
24 des conséquences au sens de la loi.

25           Donc, est-ce que la Régie ne devrait pas,

1 ou est-ce qu'on ne devrait pas établir vraiment les  
2 balises en fonction de la meilleure essencerie, la  
3 plus concurrentielle et la plus compétente et la  
4 plus efficace, tellement, qu'une essencerie qui  
5 serait plus efficace, bien, ça serait une  
6 essencerie qui, probablement, aurait des  
7 comportements anticoncurrentiels? Plutôt que  
8 d'établir une essencerie, les coûts d'exploitation,  
9 en fonction de ce qui est réaliste puis dans la  
10 moyenne?

11 Ou, là, bien, je vous ferai remarquer qu'il  
12 y a, à peu près, vingt pour cent (20 %) des  
13 essenceries, au Québec, qui produisent plus que  
14 cinq point cinq millions (5,5 M) de litres par  
15 année.

16 Donc, il y en a déjà vingt pour cent (20 %)   
17 pour lesquelles on pourrait se questionner. Donc,  
18 est-ce que vous comprenez ma question, là? Elle a  
19 un long préambule, là, mais...

20 R. Je pense que j'ai bien compris l'essence de votre  
21 question.

22 Q. **[129]** O.K.

23 R. Vous avez mentionné souvent le mot « moyennes »,  
24 « stations moyennes ». En fait, nous, ce qu'on a  
25 utilisé, c'est le volume moyen d'une région pour

1           dire : Voici le volume qu'on s'attend de vendre  
2           dans cette région-là.

3                       Maintenant, après ça, on n'a pas pris des  
4           coûts d'exploitation moyens, là. On a dit : Pour  
5           vendre ce volume moyen-là, c'est quoi la meilleure  
6           station-service la plus efficace? On a pris les  
7           coûts les plus bas. On n'a pas pris les coûts  
8           moyens, là. Je pense qu'il faut faire une  
9           distinction.

10                      Donc, on établit c'est quoi la station-  
11           service la plus efficace pour vendre quatre point  
12           deux millions (4 200 000) de litres. Si la Régie  
13           avait... au lieu de nous demander : « Quelle est,  
14           selon vous, la station-service la plus efficace? »  
15           Vous aviez demandé : « Quelle est la station-  
16           service la plus efficace pour vendre cinq point  
17           cinq millions (5,5 M) de litres?

18                      On aurait fait le travail en conséquence et  
19           on serait arrivé à un coût, mais qui aurait été  
20           sûrement supérieur à notre coût d'exploitation.  
21           Parce que le coût d'exploitation total... Je ne me  
22           souviens plus du chiffre qu'on fixe pour un montant  
23           annuel de coût d'exploitation, mais c'est sûr que  
24           si on augmente le volume, le prix augmente.

25                      Je comprends votre objectif. En fait, c'est

1 un objectif louable, là. L'objectif de la loi c'est  
2 de maintenir la concurrence et de permettre, aussi,  
3 la saine concurrence, et de ne pas empêcher la  
4 concurrence, en fixant des prix trop élevés.

5 Les coûts d'exploitation ne sont pas inclus  
6 de façon permanente et on voit qu'ils sont inclus  
7 de façon très rare. C'est très rare que les coûts  
8 d'exploitation peuvent être inclus. Et je pense que  
9 la loi, actuellement tout ce qu'elle interdit,  
10 c'est de vendre en bas du coût d'acquisition...  
11 Quatre-vingts (80)... Bien, en général, c'est  
12 presque toujours ça qui est le prix plancher, et  
13 ça, ça n'empêche pas la saine concurrence. Et les  
14 inclusions, qui ajouteraient au prix minimum le  
15 coût d'exploitation, ne se feraient que lorsqu'il y  
16 a un marché dysfonctionnel.

17 Un marché dysfonctionnel, on l'a dit, c'est  
18 un marché où pendant une longue période de temps,  
19 les détaillants ne peuvent pas couvrir leurs coûts  
20 d'exploitation. Et les inclusions ne sont pas  
21 permanentes, non plus. Je pense que de façon  
22 générale, la concurrence joue très bien son rôle,  
23 au Québec.

24 Et je voudrais... je veux vous rassurer,  
25 qu'on n'a pas pris les coûts moyens. Ça, je

1 voudrais revenir là-dessus, on a vraiment pris les  
2 coûts efficaces pour le projet moyen de la région.

3 Q. [130] Merci. Donc, je veux juste revenir sur la  
4 question de la capacité technique, là. Vous allez  
5 dire que je suis têtue, mais est-ce que vous  
6 pourriez estimer la capacité technique et nous  
7 produire cette donnée-là? La capacité technique de  
8 l'équipement de l'essencerie de référence pour la  
9 zone 1.

10 R. En fait, ça va être une opinion, ça ne sera pas une  
11 capacité absolue. Parce que ça dépend des heures  
12 d'affluence. Si les automobilistes affluaient  
13 également, entre une heure du matin (1 h) et vingt-  
14 trois heures du soir (23 h), la capacité technique  
15 va être bien supérieure au cas réel, où les  
16 automobilistes affluent aux heures de pointe le  
17 matin et le soir.

18 Donc, d'une région à l'autre, cette  
19 répartition-là au cours de la journée, de la  
20 demande, peut varier. Ce qui va faire en sorte que  
21 la capacité technique du nombre de litres qu'on  
22 peut vendre avec une telle installation varie avec  
23 la répartition horaire de la demande, ou même la  
24 répartition quotidienne de la demande.

25 Donc, moi, je peux arriver avec une opinion





1                                   période et la zone où sa décision  
2                                   s'applique.

3           Donc, là, ici... Lorsqu'il y a une demande  
4           inclusion, on comprend que la Régie apprécie  
5           l'opportunité d'inclure ou non, et à ce moment-là,  
6           une zone est définie, et une période de temps est  
7           définie.

8                                   Donc, je comprends que vous proposez  
9           l'établissement de zones sur une base permanente.  
10          Et donc, quand il y aurait une demande d'inclusion,  
11          il y aurait comme une sous-zone qui serait  
12          déterminée, à ce moment-là? Ou la demande serait  
13          pour l'ensemble de la zone? Juste me préciser  
14          qu'est-ce que je dois comprendre, là.

15          R. On aurait pu utiliser le terme « région » au lieu  
16          de « zone », on aurait pu dire « région 1 », « 2 »  
17          ou « 3 ». La zone d'inclusion n'a effectivement  
18          aucun lien à avoir avec la zone qu'on utilise pour  
19          la détermination des coûts d'exploitation, là.

20          Q. **[132]** O.K. C'est ce que j'avais compris.  
21          Maintenant, laissez-moi un peu revoir mes notes.  
22          Bon. Là, j'aimerais que vous compreniez que les  
23          régisseurs, on est les derniers à poser les  
24          questions. Donc, si on sent qu'il nous manque un  
25          brin d'information, c'est comme on dit en anglais :

1 « last call ». Il y a ma collègue, la présidente  
2 qui va me suivre, mais après ça, on aura fait le  
3 tour.

4 Au niveau du modèle de référence, là, ici.  
5 Donc, on avait retenu dans les décisions  
6 antérieures un libre-service avec dépanneur, ouvert  
7 dix-huit (18) heures par jour, avec des ventes  
8 annuelles de cinq point cinq (5.5) ou des ventes de  
9 référence de cinq point cinq (5.5). Et ce qu'on  
10 appelait une catégorie « propriétaire  
11 indépendant ».

12 Là, ici, là, mettons pour la zone 1, là. On  
13 reste avec quelles caractéristiques, là? Quelles  
14 sont les caractéristiques de l'essencerie de  
15 référence? Est-ce qu'on reste avec libre-service,  
16 dépanneur? Je comprends que oui. Le dix-huit heures  
17 (18 h) monte à vingt-quatre (24 h). Les ventes  
18 annuelles seraient de quatre point deux (4,2).

19 Et là, au niveau de la catégorie  
20 propriétaire indépendant, là est-ce qu'il y a lieu  
21 de maintenir cette désignation-là? Est-ce qu'il y a  
22 lieu de la changer? Les coûts que vous nous avez  
23 donnés ce sont les coûts pour quel type  
24 d'essencerie? Si on se réfère à la définition de la  
25 Régie qu'elle vous a demandée dans la DDR 2.

1                   Donc, c'est surtout au niveau propriétaire  
2 indépendant. Qu'est-ce qu'on fait avec ça? C'était  
3 une caractéristique qu'on a adoptée en quatre-  
4 vingt-dix-neuf (1999) qui a été renouvelée en deux  
5 mille douze (2012), mais là, est-ce qu'on  
6 maintiendrait oui ou non?

7                   Et vous les coûts que vous nous avez donnés  
8 ce sont les coûts qui représentent quel type de  
9 commerce, et préférablement si on se base sur notre  
10 catégorie, notre façon de catégoriser les  
11 commerces.

12                   Mais si vous ne pouvez pas y faire  
13 référence, bien ce serait quoi? C'est pour quel  
14 type de commerce que vous nous avez donné des  
15 coûts?

16 R. Quand vous parlez de catégories, vous parlez des  
17 six catégories qui ont été identifiées à la demande  
18 de renseignements?

19 Q. **[133]** Oui. C'est ça.

20 R. Je pense qu'hier j'ai répondu à ça. Il faudrait  
21 revoir. Je pense que ce sont les catégories 2, 3 et  
22 4. Les 2, 3 et 4, je voudrais revoir ma réponse ou  
23 revoir la liste pour être sûr que je ne me trompe  
24 pas en répondant.

25                   C'est dans les catégories que j'ai

1 identifiées les trois répondent à la définition de  
2 la Régie. C'est-à-dire une station avec un  
3 propriétaire.

4 Q. **[134]** Donc, ici, c'est concessionnaire affilié, un  
5 détaillant indépendant pur et un concessionnaire  
6 indépendant?

7 R. Sous toutes réserves de revoir les définitions,  
8 mais je suis pas mal certain que c'est ça. Oui.

9 Q. **[135]** Bon. Je vais laisser... Encore une fois ma  
10 collègue va peut-être avoir l'inspiration pour  
11 développer.

12 Bon. Au niveau d'ici, excusez-moi d'avoir  
13 de la difficulté à comprendre, mais au niveau de la  
14 façon dont les coûts ont été fixés, donc il y a un  
15 comité.

16 Là, on comprend que l'ADEQ vous une  
17 cinquantaine de membres. Qu'il y a la majorité de  
18 ces membres-là qui vendent de l'essence et puis il  
19 y a une portion qui fournissent les vendeurs  
20 d'essence.

21 Donc, il y a une portion qui n'ont pas  
22 d'essencerie. Il y en a combien qui sont impliqués  
23 dans le domaine de l'essence, puis combien qui sont  
24 impliqués dans le domaine de la fourniture  
25 d'équipements de vos membres?

1 Mme SONIA MARCOTTE :

2 R. Bien, en fait, quand je dis qu'on a peu près entre  
3 quatre-cinq et cinquante (45-50) membres, ils sont  
4 tous impliqués dans la distribution de carburant ou  
5 combustible.

6 Maintenant, les membres du Comité des  
7 affaires économiques ce sont des membres qui se  
8 sont portés volontaires pour être dans ce comité-là  
9 et étudier la situation.

10 Donc, tous nos membres, je pourrais qu'à  
11 peu près tous nos membres qui sont dans la  
12 distribution de carburant sont aussi dans la vente  
13 au détail. À peu près. Il peut peut-être avoir  
14 quelques exceptions, mais la plupart de nos membres  
15 sont impliqués et dans le distribution ou ont un  
16 réseau et sont dans la vente au détail ou ont les  
17 deux.

18 Q. **[136]** O.K. J'avais cru comprendre qu'il y avait des  
19 fournisseurs d'équipements parmi vos membres ou des  
20 fournisseurs qui n'étaient pas vraiment impliqués  
21 dans la vente d'essence.

22 R. C'est vraiment une autre catégorie. C'est une  
23 catégorie de membres fournisseurs, mais ce n'est  
24 pas une catégorie disons ce n'est pas un membre  
25 régulier de l'ADEQ. Il ne participe pas aux comités

1 de l'ADEQ.

2 Q. **[137]** Donc, ils ne sont pas inclus dans les  
3 cinquante (50) ou quarante-cinq (45) que vous  
4 mentionnez ces membres-là?

5 R. Non.

6 Q. **[138]** Bon. Puis quand vous dites à la page 14 de  
7 votre mémoire, au deuxième paragraphe vous dites :

8 La détermination des éléments de coûts  
9 d'exploitation et de leur valeur pour  
10 chacune des zones proposées a été  
11 effectuée par le Comité des affaires  
12 économiques.

13 Puis là, vous nommez les gens : Mathieu Lefebvre  
14 d'Alimentation Couche-Tard, quatre-cinq-quatre-cinq  
15 (485) postes d'essence.

16 Ici est-ce qu'on doit comprendre que ce  
17 monsieur-là est propriétaire des quatre-cinq-  
18 quatre-cinq (485) postes d'essence?

19 R. Bien, je vais parler pour l'ensemble des membres et  
20 non pas pour un seul, parce que je ne le connais  
21 pas, mais je ne connais pas chacun des membres  
22 exactement ils sont propriétaires de combien, mais  
23 je... c'est la représentation de l'ensemble de leur  
24 réseau. Donc... c'est leur réseau, ils ne peuvent  
25 pas nécessairement, ils ne sont pas propriétaires

1 de tous ces postes-là...

2 Q. **[139]** Ils sont pas propriétaires.

3 R. Non.

4 Q. **[140]** C'est ça, ils sont pas nécessairement  
5 propriétaires, donc, ils sont peut-être  
6 propriétaires d'une partie de ces essenceries-là,  
7 mais pas nécessairement?

8 R. Effectivement, ils peuvent avoir des sites  
9 corporatifs qui leur appartiennent, mais c'est le  
10 réseau qu'ils desservent, en fait.

11 Q. **[141]** O.K.

12 M. LUC HARNOIS :

13 R. J'apporte... si vous voulez, je peux vous apporter  
14 un complément de réponse, là. La réponse de Sonia  
15 était juste, mais je peux vous donner, peut-être  
16 pour aider votre compréhension, l'exemple de  
17 Harnois Énergies et ensuite, d'autres joueurs dans  
18 le marché.

19 Chez nous, on a indiqué quatre cent  
20 quelques (400) stations-services ou essenceries.  
21 Ça, c'est le réseau total que nous desservons. Sur  
22 ce nombre de sites-là, il y en a peut-être un peu  
23 plus d'une centaine pour lesquels on est  
24 propriétaires et ce qu'on appelle les stations  
25 corporatives.

1 Les autres ce sont les propriétaires qui  
2 sont chez eux. Il y a des réseaux qui sont cent  
3 pour cent corporatifs, Couche-Tard en es un. Cent  
4 pour cent (100 %) du réseau de Couche-Tard, ce sont  
5 des employés de Couche-Tard. Il y a d'autres  
6 réseaux qui sont cent pour cent (100 %) avec des  
7 détaillants opérateurs. Il y a une grande mixité  
8 là-dedans, là.

9 Q. [142] O.K. Mais donc, si on parle de votre réseau,  
10 de votre compagnie, Monsieur Harnois, donc, quatre  
11 cent vint-sept (427) postes d'essence, là, vous  
12 dites qu'il y en a une centaine qui vous appartient  
13 puis il y en a trois cent vingt-sept (327) qui sont  
14 propriété, qui ne sont pas votre propriété.

15 Mais donc, quand vous avez estimé les coûts  
16 à... oui, est-ce que vous avez consulté ces  
17 essenceries-là, ces trois cents (300) essenceries-  
18 là, parce que ces essenceries-là, j'imagine  
19 qu'elles sont, elles fixent leur... elles décident  
20 combien d'employés elles vont embaucher, elles sont  
21 indépendantes dans le choix de la façon dont elles  
22 vont opérer puis les heures d'ouverture, par  
23 exemple, puis le nombre d'employés. Elles prennent  
24 ces décisions-là d'elles-même ou bien si ces  
25 décisions-là leur sont dictées?



1 R. Elles prennent ces décisions-là d'elles-mêmes, et  
2 l'autre volet de votre question, c'est : est-ce  
3 qu'on les a consultées? On les a consultées pour  
4 certains aspects, mais pas pour tous les aspects,  
5 comme, par exemple, les coûts d'assurance.

6 Bon. Nous sommes détaillants, nous-mêmes,  
7 donc, on opère une centaine de sites...

8 Q. **[143]** Oui.

9 R. Donc, on connaît bien certains coûts, comme le  
10 nombre d'heures requises pour opérer un site avec  
11 un certain volume, on n'a pas consulté nos  
12 détaillants, on considère que notre expérience est  
13 suffisante pour savoir quel est le nombre d'heures  
14 requises pour opérer un certain site avec un  
15 certain volume.

16 Mais si je reviens aux assurances, notre  
17 structure corporative fait en sorte que nous payons  
18 une assurance globale pour toutes nos opérations et  
19 là, si on avait besoin d'information de nos  
20 détaillants pour déterminer combien coûte  
21 l'assurance pour un détaillant qui correspond au  
22 modèle établi par la Régie. Là, on a consulté nos  
23 détaillants, pour ça.

24 Q. **[144]** Puis l'ADEQ, est-ce que vous disposez de  
25 bases de données qui... qui présentent des

1 informations sur les opérations des essenceries, je  
2 veux dire, là?

3 Mme SONIA MARCOTTE :

4 R. Non, on n'a pas de bases de données, parce que la  
5 façon dont on a fonctionné, comme on vous l'a  
6 dit...

7 Q. **[145]** Oui.

8 R. ... c'est une essencerie théorique et on a  
9 déterminé les meilleurs coûts possibles.

10 Q. **[146]** Oui.

11 R. Donc, c'est selon l'expérience des membres et faire  
12 une base de données, ça serait, ça serait davantage  
13 faire une moyenne. On veut vraiment savoir et  
14 chacune des essenceries peut être plus efficace  
15 dans un poste puis moins efficace dans l'autre  
16 poste. Donc, l'idée c'était de déterminer les coûts  
17 les plus efficaces pour tous les éléments de coûts  
18 et on l'a fait à partir de l'expérience des  
19 membres, comme ils gèrent quand même une grande  
20 quantité, là, de stations-service. Ils ont leur  
21 réseau, ils peuvent... ils ont pu s'informer auprès  
22 de leurs détaillants, mais l'idée, c'était de  
23 trouver les coûts les plus efficaces pour chacun  
24 des éléments et pour une station théorique, il n'y  
25 a pas nécessairement de station qui est exactement

1           comme notre station théorique, puisqu'on a tenté de  
2           trouver les coûts les plus efficaces pour chacun  
3           des éléments.

4       Q. [147] Hum, hum. Donc, c'est vraiment sur la base du  
5           vécu puis de la connaissance des membres du Comité,  
6           qui sont propriétaires, eux, quand même, de  
7           certaines, quand même pas mal là de centaines  
8           d'essenceries, mais il n'y a pas eu de  
9           vérifications, si on veut, qui ont été faites là,  
10          auprès des essenceries sur les différents coûts, de  
11          sondages, c'est sur la base de la connaissance  
12          quand même exhaustive, là, des membres du comité.  
13          C'est ce que je comprends puis... un... d'échanges  
14          qui ont eu lieu, échanges d'informations, de  
15          données qui ont eu lieu puis vous en êtes arrivé à  
16          un prix qui vous semblait raisonnable et  
17          représentatif d'une essencerie efficace.

18       R. Oui, c'est pour ça qu'on est arrivé avec des coûts  
19          où parfois on sous-estime même, comme on vous... où  
20          on vous a dit plus tôt, là, dans notre témoignage  
21          pour les salaires, par exemple, c'est vraiment...  
22          une majorité paye beaucoup plus cher que le salaire  
23          minimum, on s'est dit : oui, il peut arriver dans  
24          un... dans une situation où un des payeurs réussit  
25          à embaucher quelqu'un au salaire minimum. Mais

1 effectivement, on est allé avec les plus bas coûts  
2 possible, on n'a pas fait un sondage. Parce qu'il  
3 faut aussi que la station soit cohérente, là. Donc,  
4 il faut que ça fonctionne aussi, que tous les coûts  
5 soient cohérents les uns avec les autres. Et c'est  
6 pour ça qu'on a fonctionné de cette façon-là.

7 Q. **[148]** Donc, par exemple... exemple, les essenceries  
8 ouvertes vingt-quatre heures (24 h) sur vingt-  
9 quatre (24 h), vous ne pourriez pas dire il y en  
10 a... c'est quoi la proportion des essenceries au  
11 Québec ou par région, qui sont ouvertes toute la  
12 journée, là, vingt-quatre heures (24 h) sur vingt-  
13 quatre (24 h)?

14 M. LUC HARNOIS :

15 R. On n'a pas ces données-là.

16 Q. **[149]** Bon. Autre petite question au niveau des  
17 salaires. Je vois qu'il y a du salaire du gérant,  
18 là. Est-ce que les essenceries ont toujours un  
19 gérant, même quand il y a un... c'est pas le  
20 propriétaire qui prend le rôle de gérant?

21 R. En fait, si le propriétaire prend le rôle de  
22 gérant, en quelque part il ne va pas travailler  
23 pour rien non plus, là. La grande majorité, même  
24 les propriétaires ont un gérant. La personne qui  
25 est propriétaire de la station-service n'est pas

1 nécessairement celui qui va l'exploiter sur place  
2 toujours. Et même s'il l'exploite je pense que ce  
3 serait mal venu de considérer que cette personne-là  
4 n'a besoin d'aucun revenu pour payer son épicerie,  
5 là.

6 Q. **[150]** O.K. Mais donc probablement que le gérant ici  
7 ça pourrait être le propriétaire, là, s'il y a un  
8 propriétaire sur la Côte-Nord c'est probablement  
9 lui va...

10 R. Ça pourrait. Dans certains cas effectivement c'est  
11 le propriétaire qui peut être le gérant.

12 Q. **[151]** Je vous remercie. Vous avez dit, là, hier  
13 quand la procureure de l'ACEFQ vous questionnait  
14 sur les coûts environnementaux, vous disiez que ces  
15 coûts sont amortis sur quinze (15) ans. Puis là  
16 bien elle vous a confronté un peu avec ça, puis  
17 vous avez dit : bien effectivement, ça devrait être  
18 trente (30) ans. Est-ce que ça aurait une incidence  
19 ici, là, sur... si vous deviez faire le changement  
20 à trente (30) ans, ça diminuerait de moitié les  
21 coûts que vous avez estimés?

22 R. Ces coûts-là effectivement, ils devraient être  
23 coupés de moitié. Il y avait une correction à  
24 apporter, mais qu'est-ce que ça représenterait sur  
25 le total?

1 Q. **[152]** Oui.

2 R. Il faudrait faire le calcul, là. Je pense que c'est  
3 infime.

4 Q. **[153]** Oui.

5 R. Mais effectivement, vous avez raison.

6 Q. **[154]** Non, je comprends, c'est une question de  
7 principe, là.

8 R. Oui, oui, oui.

9 Q. **[155]** Je veux juste confirmer avec vous que...

10 R. Oui, oui, vous avez raison.

11 Q. **[156]** Parce que je fais le tour de mes questions  
12 puis elles ne sont pas toutes... Laissez-moi  
13 juste... Écoutez, je pense que ça fait le tour,  
14 alors je vais laisser la parole à ma collègue.  
15 Merci beaucoup de vos réponses.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[157]** Merci, Madame Falardeau. Alors il est quand  
18 même onze heures quarante-deux (11 h 42), mais j'ai  
19 quand même quelques questions à vous poser. Je vais  
20 y aller, ça va peut-être être un peu pêle-mêle.  
21 D'abord j'entends bien, là, que je dirais à moyen  
22 terme, si on peut dire que quinze (15) ans c'est  
23 moyen terme, là, il y a une décroissance annoncée  
24 importante de la demande d'essence. Je comprends  
25 aussi que, nous, on est ici pour fixer les coûts

1 d'exploitation pour les trois prochaines années.  
2 Dans trois ans, il y aura un autre dossier.  
3 J'entends bien aussi que, bon, vous utilisez  
4 beaucoup les données du... de la Régie, et  
5 effectivement peu de gens dans le marché dressent  
6 un tel portrait, là. C'est beaucoup d'énergie et  
7 beaucoup d'efforts. Et donc, vous n'avez pas de  
8 chiffres pour illustrer... bon, en deux mille vingt  
9 (2020) il y a la pandémie, deux mille vingt et un  
10 (2021), bon, ça remonte, j'entends qu'on n'est pas  
11 retourné aux volumes d'avant.

12 En fait, ma question, je sais que vous  
13 n'avez pas de chiffre, là, mais cette décroissance-  
14 là pour les trois prochaines années, c'est un peu,  
15 moyen, beaucoup. Vous nous parlez de soixante-dix  
16 pour cent (70 %), ca doit certainement être des cas  
17 d'exception.

18 Comment la Régie peut tirer un chiffre dans  
19 les impressions qualitatives que vous nous donnez  
20 quant à la décroissance qui est quand même un motif  
21 important dans votre preuve, pour justifier  
22 l'avenir des essenceries?

23 R. Comme je le disais, hier, c'est difficile de  
24 prévoir l'avenir. Chaque entreprise a ses  
25 prévisions; chez Harnois Énergies on a les nôtres.

1 Ce n'est pas des chiffres qu'on est prêt à partager  
2 avec le public, ça fait partie de l'information  
3 stratégique.

4 Cependant, peu importe la vitesse à  
5 laquelle la décroissance va se produire, tout le  
6 monde est d'accord qu'à partir de maintenant, il y  
7 a une décroissance. Les seules divergences  
8 d'opinions peuvent être : À quelle vitesse cette  
9 décroissance-là va arriver?

10 Donc, on ne peut plus tabler, comme par le  
11 passé, sur une augmentation du volume, pour essayer  
12 d'avoir des plus gros volumes par station-service,  
13 ça n'existera plus. À partir de maintenant, on est  
14 officiellement en décroissance. En fait, je pense  
15 que je ne peux pas vraiment aller plus loin dans ma  
16 réponse.

17 Q. **[158]** O.K. Donc... O.K.

18 R. Mais en fait, une chose est certaine, deux mille  
19 trente-cinq (2035), il n'y aura plus de vente de  
20 véhicules à essence. Le Gouvernement du Québec a  
21 déjà prévu qu'en deux mille trente (2030), il y  
22 aura un point cinq millions (1 500 000) de  
23 véhicules électriques sur la route. Ça, c'est dans  
24 neuf ans.

25 Ça, ça veut dire vingt-cinq pour cent



1 (25 %) de moins de ventes. Sans compter  
2 l'augmentation de l'efficacité. Donc, on peut  
3 tabler, d'ici neuf ans, une baisse de vingt (20 %)  
4 à vingt-cinq pour cent (25 %) des ventes, là, assez  
5 facilement.

6 Q. **[159]** Vingt (20 %) à vingt-cinq pour cent (25 %)  
7 des ventes sur neuf ans. Donc, vous avez mentionné  
8 que la décroissance devrait être moins forte dans  
9 les prochaines années?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[160]** Et plus forte dans les années qui suivent?

12 R. C'est ça. Donc, c'est sûr que si on faisait une  
13 règle linéaire, ça ferait deux (2 %), trois (3 %)  
14 par année de baisse. Il est peut-être plus logique  
15 que ça soit un pour cent (1 %) au tout début, puis  
16 après ça, quatre (4 %), cinq pour cent (5 %) plus  
17 tard, là.

18 Q. **[161]** O.K. Je ne pense pas qu'on va pouvoir aller  
19 plus loin là-dessus. Écoutez, j'aimerais  
20 comprendre, puis on vous a posé plusieurs questions  
21 sur les membres, tout ça.

22 J'ai noté, au début, quand vous avez  
23 commencé votre présentation, madame Marcotte vous  
24 avez parlé du comité économique qui est composé de  
25 sept membres et dont les sept membres avait mille

1       neuf cent cinquante (1 950) postes, si mes chiffres  
2       sont bons, là, mille neuf cent cinquante (1 950)  
3       essenceries sur les deux mille trois cent (2 300)  
4       de l'ADEQ.

5               Et, aussi, on a vu que vous avez dit qu'il  
6       y a à peu près soixante-dix-neuf pour cent (79 %)   
7       des essenceries, selon vos chiffres à la DDR-2,  
8       dont le prix est contrôlé. Donc, je comprends, le  
9       prix contrôlé, ça veut dire que l'inventaire est  
10      contrôlé par le grossiste.

11              J'aimerais que vous m'expliquiez la  
12      mécanique. Je veux comprendre la mécanique des  
13      dysfonctionnements de marchés dans un tel contexte  
14      où, par exemple, pour les sept membres que vous  
15      avez mentionnés, qui sont sur le comité économique,  
16      si on prend comme hypothèse que ces sept membres-là  
17      déterminent ou sont propriétaires de l'inventaire  
18      de quatre-vingt pour cent (80 %) des mille neuf  
19      cent cinquante (1 950) essenceries.

20              Juste pour comprendre la dynamique de  
21      marché, est-ce qu'on doit comprendre que ça serait,  
22      par exemple, sept membres qui détermineraient  
23      quatre-vingt pour cent (80 %) des prix? Puis, c'est  
24      ça... en fait, puis comment peuvent se faire des  
25      dysfonctionnements de marchés dans un tel contexte?

1                   Je ne sais pas si ma compréhension est  
2                   bonne, mais j'essaie de comprendre comment ça peut  
3                   être, la mécanique de ça.

4       R. Je comprends que c'est un marché complexe et qu'il  
5       y a beaucoup de détails à saisir. On parle de sept  
6       membres du comité des affaires économiques. Ce sont  
7       sept personnes qui connaissent le marché, qui ont  
8       élaboré le modèle.

9                   Il y a une autre question à laquelle j'ai  
10                  répondu, hier, c'est : quelle est la proportion de  
11                  chacun des six modèles d'affaires, et je vous ai  
12                  donné des chiffres, hier, qui variaient de un pour  
13                  cent (1 %) à trente-six pour cent (36 %) pour  
14                  chacun des six modèles.

15                  Et pour me corroborer, je vois que la Régie  
16                  avait déjà compilé des données, disant qu'il y  
17                  avait soixante-quinze pour cent (75 %) des sites  
18                  pour lesquels le prix était contrôlé par un centre  
19                  de prix.

20                  Moi, j'ai voulu voir les chiffres que  
21                  j'avais compilés avec ma connaissance du marché, si  
22                  j'arrivais à un chiffre tout près. Donc, j'ai  
23                  additionné les pourcentages des trois catégories  
24                  d'affaires, sur les six, qui représentent des  
25                  catégories où les prix sont contrôlés par des

1 centres de prix. J'arrivais à soixante-dix-neuf  
2 pour cent (79 %), je me suis conforté dans mon  
3 évaluation personnelle, en me disant : je suis prêt  
4 des chiffres de la Régie.

5 Là où il faut faire une distinction, il n'y  
6 a pas sept centres de prix au Québec. Il y a sept  
7 personnes qui ont participé au comité des affaires  
8 économiques. On dit qu'il y a soixante-quinze,  
9 quatre-vingts pour cent (75-80 %) des sites dont  
10 les prix sont contrôlés par des centres de prix.

11 Hier, j'ai répondu à une autre question,  
12 une demande de renseignements, aussi, qui me  
13 demandait il y avait combien de centres de prix, au  
14 Québec. Sur mon heure de lunch, j'en ai identifié  
15 dix-neuf (19) que je connais, mais je suis sûr que  
16 j'en ai oublié. Fait que dans mon estimé, il y en a  
17 entre vingt-cinq (25) et 30.

18 Donc, ce n'est pas dix-sept (17) joueurs,  
19 c'est entre vingt-cinq (25) et trente (30) joueurs  
20 qui déterminent quels sont les prix qu'on va vendre  
21 à soixante-quinze, quatre-vingts pour cent (75-  
22 80 %) des postes d'essence.

23 L'autre vingt-cinq pour cent (25 %) des  
24 postes d'essence, c'est quand même un six, sept  
25 cents (600-700) joueurs qui déterminent le prix de

1 chaque poste d'essence.

2 Je ne pense pas qu'il y a une concentration  
3 de marché, puis je pense que le nombre de joueurs  
4 est suffisamment élevé, qu'il pourrait y en avoir  
5 un, parmi ceux-là, qui ait un comportement...

6 comment je dirais tantôt... délinquant, ce n'était  
7 pas le bon moment, là, ou...

8 Q. **[162]** Dysfonctionnel?

9 R. Dys... Bien, non...

10 Q. **[163]** Non?

11 R. Il peut y avoir des marchés dysfonctionnels...

12 Q. **[164]** O.K.

13 R. ... même s'il n'y a pas de joueur mal intentionné -  
14 j'ai oublié le mot qu'on utilisait tantôt, là...  
15 Mais, le nombre de joueurs est suffisamment grand  
16 pour qu'il y ait un risque de dysfonctionnement du  
17 marché.

18 Q. **[165]** O.K. Merci. Et puis, tantôt, vous avez  
19 répondu que dans la catégorisation, là, de la DDR  
20 2, là, que le modèle de la Régie pourrait être les  
21 descriptions 2, 3 et 4. Est-ce que, selon vous,  
22 parmi ces descriptions-là, le plus efficace serait  
23 plus le 2, le 3, ou le 4, ou...?

24 R. Je ne crois pas qu'il y en ait vraiment... Je ne  
25 suis pas en mesure d'identifier s'il y en a un qui

1           semble plus efficace que l'autre. Je pense qu'ils  
2           sont tous efficaces. S'il y en avait un qui se  
3           démarquait du lot, ça ne serait pas long qu'il  
4           prendrait toutes les parts du marché. La  
5           concurrence ferait en sorte qu'il y en a un, un  
6           modèle, qui disparaîtrait du marché, là.

7       Q. **[166]** O.K. En fait, aussi, finalement, pour revenir  
8           sur les équipements... la capacité, en fait, on...  
9           j'ai entendu maître Sicard, hier, qui vous a posé  
10          la question : « Quelle est la capacité maximale des  
11          équipements que vous avez pris en compte pour  
12          chacune des régions? »

13                Là, vous n'avez pas vraiment spécifiquement  
14          répondu à la question. Ma collègue, madame  
15          Falardeau, vous a un peu questionné là-dessus. Là,  
16          je comprends de votre réponse, c'est que...

17                Puis, nous, ici, à la Régie, on fait de  
18          l'énergie, c'est un peu le même principe pour le  
19          gaz ou l'électricité, hein, c'est comme le  
20          réservoir, puis les pompes, puis les tuyaux,  
21          puis... s'ils étaient utilisés à leur pleine  
22          capacité, vingt-quatre heures par jour, sept jours  
23          par semaine - ce qui est impossible, on s'entend -  
24          pourrait fournir un volume « X ». Hein? C'est un  
25          peu la même chose pour les réseaux de transport ou

1 de gaz.

2 Et là, s'ajoute ce qu'on appelle souvent un  
3 « facteur d'utilisation », pour dire : « Bon, bien,  
4 on les utilise à trente pour cent (30 %) de leur  
5 capacité, cinquante pour cent (50 %) de leur  
6 capacité. »

7 En fait, c'est parce qu'on... Souvent, on  
8 s'appuie sur les potentiels « maximaux » des  
9 équipements, mais je pense que, bien, à la suite de  
10 vos commentaires, peut-être que pourrait se  
11 juxtaposer à cette statistique-là, là, qu'est-ce  
12 qu'un réservoir pourrait fournir théoriquement.  
13 Peut-être aussi une essencerie efficace, quel  
14 serait le nombre d'heures ou, t'sais, ce qu'on  
15 appelle un « facteur d'utilisation », là, efficace  
16 de cet équipement-là, tenant compte des besoins  
17 ou...

18 Fait que je ne sais pas si vous pourriez  
19 nous fournir, pour chacune des trois zones avec  
20 l'équipement que vous avez identifié pour desservir  
21 le volume moyen par zone la capacité maximale que  
22 pourrait desservir cet équipement-là?

23 Puis soit que vous nous identifiez la  
24 capacité pour vingt-quatre heures (24 h) par jour  
25 sept jours par semaine, puis vous nous dites, bon

1 « un facteur d'utilisation efficace pourrait être  
2 de ça. ». Je ne sais pas si pour vous ça serait  
3 possible de nous fournir cette statistique-là?

4 R. Je vais répondre en deux volets s'il vous plaît.  
5 Bon. C'est sûr qu'il est possible de calculer si  
6 chaque distributrice est en opération vingt-quatre  
7 heures (24 h) par jour sept jours par semaine,  
8 combien de litre elle pourrait débiter dans cette  
9 période-là?

10 Mais je vous soumets que ça serait une  
11 réponse complètement irréaliste. Ça serait  
12 probablement un chiffre qui serait quinze (15),  
13 vingt (20) fois supérieur au volume.

14 Q. **[167]** Exact.

15 R. Je mets en doute la pertinence de cette  
16 information-là. Si vous voulez que je le fasse je  
17 vais le faire.

18 Q. **[168]** Mais c'est pour ça que j'y adjoint le facteur  
19 d'utilisation. Ce qu'on appelle effectivement en  
20 fait c'est comme votre panneau électrique à la  
21 maison. Il ne desservira jamais en même temps le  
22 grille-pain et le four, la douche, toutes les  
23 lumières, mais il peut le faire, mais il ne le fait  
24 pas.

25 Donc, c'est un peu une situation... Bien,



1 je le comprends très bien que le maximum technique  
2 est un chiffre irréaliste qui pourrait être  
3 démesurément beaucoup plus élevé que ce qu'on a  
4 actuellement.

5 Mais si on lui adjoint un facteur  
6 d'utilisation de dire bon bien, écoutez on utilise  
7 les... Puis vous me direz le réalisme de ça, mais  
8 peut-être que cette information-là pourrait nous  
9 permettre d'identifier le potentiel de l'équipement  
10 efficace. Tu sais efficace auquel on... Bon. Je  
11 vous sou mets la question là, mais...

12 R. En fait, je vais y répondre aussi d'une autre façon  
13 détournée. Le facteur d'utilisation on n'a aucun  
14 pouvoir sur le facteur d'utilisation. Ça dépend de  
15 l'affluence de la clientèle. À quel moment la  
16 clientèle va se présenter en combien de nombre?

17 Un facteur d'utilisation de cent pour cent  
18 (100 %) on sait que c'est irréaliste, mais ça  
19 voudrait dire qu'il y a autant de clients qui se  
20 présentent entre minuit et une heure du matin (12 h  
21 - 1 h) qu'il y en a qui se présentent entre cinq  
22 heures et six heures le soir (17 h - 18 h).

23 En fait, la quantité d'équipement requise  
24 pour un site efficace, il doit y avoir suffisamment  
25 de distributrices pour être capable de répondre aux

1 plus grandes heures d'affluence. Les plus grandes  
2 heures d'affluence c'est entre cinq heures et six  
3 heures (17 h - 18 h).

4 Si on mesurait le taux d'utilisation le  
5 jeudi soir entre cinq heures et six heures (17 h -  
6 18 h) qui est l'heure de pointe de la semaine, là  
7 on espère avoir un coût d'utilisation de soixante-  
8 quinze quatre-vingts pour cent (75 % - 80 %) pour  
9 cette seule heure-là de la semaine.

10 Q. **[169]** Oui. Je comprends.

11 R. Et il y a plein d'autres heures où le taux  
12 d'utilisation est à zéro pour cent (0 %) ou zéro  
13 point deux pour cent (0,2 %). Mais si vous voulez  
14 je peux faire l'exercice.

15 Ce n'est pas compliqué. On prend le débit  
16 de la pompe, puis on multiplie par sept, puis par  
17 vingt-quatre (24), puis ça donne un nombre de  
18 litres.

19 Q. **[170]** Oui. Ça je comprends que c'est un exercice  
20 facile. Peut-être que le chiffre important serait,  
21 je ne sais pas moi, si vous me dites « On a une  
22 heure (1 h) par jour qu'on a... », puis là je dis  
23 n'importe quoi là, « ...on a soixante-quinze pour  
24 cent (75 %) d'utilisation, puis après ça on a... »  
25 je ne sais pas moi « ...l'année et un on a cinq

1           pour cent (5 %) d'utilisation. ».

2           R. C'est ça.

3           Q. **[171]** Mais on s'entend qu'on essaie de tirer les  
4           chiffres de quelque chose qui serait efficace ou  
5           représentatif de la consommation des consommateurs.

6                         Donc, ça prendrait vraiment les deux  
7           éléments pour être capable de tirer une conclusion  
8           sur un potentiel technique...

9           R. Si vous voulez que je fasse ce travail-là, je suis  
10          prêt à le faire pour vous, mais il est impossible  
11          pour moi de faire ça aujourd'hui, ni demain. Ça va  
12          aller à la semaine prochaine...

13          Q. **[172]** O.K.

14          R. ...avant que je réponde à ça.

15          Q. **[173]** O.K. Bien, en fait, c'est sûr qu'au meilleur  
16          de votre connaissance je comprends que il est  
17          minuit moins une là.

18          R. Mais il y a le débit théorique qui est facile à  
19          calculer. C'est le taux d'utilisation ça dépend. Ça  
20          c'est beaucoup plus complexe. Le débit théorique,  
21          je peux vous faire ça pratiquement sur mon heure de  
22          lunch.

23                         Puis là où je voulais en venir aussi c'est  
24          que bon on prend le problème sous l'angle O.K. on a  
25          modèle proposé qui est une station avec trois

1       distributrices.

2               C'est le modèle le plus adéquat selon notre  
3       expérience pour être capable de répondre aux heures  
4       de pointe d'une station vendant quatre point deux  
5       millions de litres (4,2 M) par année.

6               Si demain matin on me demandait de  
7       construire une station-service pouvant répondre à  
8       une demande de cinq point cinq millions de litres  
9       (5,5 M) par année pour répondre aux heures de  
10      pointe, moi, je mettrais quatre distributrices.  
11      parce qu'à trois distributrices, il va y avoir des  
12      embouteillages, de l'insatisfaction et une perte de  
13      volume.

14              Donc, pour atteindre le volume des cinq  
15      point cinq millions de litres (5.5 M), si c'est le  
16      volume qui est retenu par la Régie, la meilleure  
17      décision pour un homme d'affaire dans un marché  
18      normal avec une répartition normale des heures  
19      d'affluence, c'est de mettre quatre distributrices  
20      et, là, il faudrait refaire un nouveau calcul avec  
21      des investissements supplémentaires et des heures  
22      et des salaires supplémentaires.

23      Q. **[174]** O.K. Monsieur Harnois, en fait, je vais  
24      attendre avant de vous demander de fournir  
25      l'information, je vais en parler avec mon équipe,

1 là, pour voir jusqu'où on va aller avec ça et je  
2 continuerais au niveau des zones.

3 D'abord, attendez, vous avez parlé que ça  
4 coûtait plus cher. Attendez, je vais reprendre mes  
5 notes, juste pour être sûre. Par exemple, vous avez  
6 pris la Côte-Nord puis la Gaspésie, vous avez  
7 mentionné que les coûts d'exploitation étaient plus  
8 élevés dans ces zones-là, par exemple, que dans les  
9 zones plus densément peuplées et ce qu'on me dit,  
10 c'est que dans le bulletin hebdomadaire des prix  
11 des produits pétroliers qui est publié ici, à la  
12 Régie, que les relevés de la Régie indiquent que  
13 les marges commerciales, par exemple, pour la Côte-  
14 Nord et la Gaspésie, sont parmi les plus élevées au  
15 Québec.

16 Juste pour vous donner une idée de  
17 grandeur, on parlait de marges d'à peu près dix  
18 sous (10 ¢) ou sept sous (7 ¢), alors que la  
19 moyenne au Québec est à un point deux sous (1.2 ¢).

20 J'aimerais vous entendre sur ces  
21 statistiques-là en lien avec ce que vous mentionnez  
22 par rapport aux zones qui sont plus à risque, qui  
23 sont plus coûteuses à desservir. Comment on peut  
24 associer ces deux données-là ensemble?

25 R. Bon, j'ai pas les données que vous venez de

1 mentionner, mais elles confirment ce qu'on dit. Si  
2 les marges observées sur la Côte-Nord sont plus  
3 élevées que celles observées dans l'ensemble du  
4 Québec, puis je présume que la concurrence joue  
5 bien son jeu, si les marges sont plus élevées,  
6 c'est que ça coûte plus cher opérer dans ces zones-  
7 là où la densité de population est plus faible.

8           Donc, ça vient corroborer notre prétention  
9 que ça coûte plus cher opérer dans des zones moins  
10 densément peuplées.

11 Q. [175] O.K. Merci et une autre question. Vous avez  
12 mentionné tout à l'heure que les majeures s'étaient  
13 retirées des régions éloignées et vous avez même  
14 mentionné que dans des... bien, certaines régions  
15 ou municipalité, on pouvait trouver deux  
16 essenceries. On se demandait, dans un tel contexte,  
17 là, les risques que le marché soit dysfonctionnel.  
18 Bon, bien, sûrement madame Falardeau en a parlé,  
19 mais est-ce que ces risques-là sont pas vraiment  
20 très faibles?

21 R. Bon, et comme je vous dis, je suis pas économiste,  
22 je suis pas en mesure d'évaluer les risques et  
23 peut-être qu'ils sont pus faibles, en régions  
24 éloignées et dans les zones moins densément  
25 peuplées, peut-être que c'est vrai, mais si jamais

1           ça survient qu'il y a un dysfonctionnement, nous  
2           prétendons que ça prend la bonne façon de protéger  
3           la concurrence en incluant le bon coût  
4           d'exploitation au prix minimum.

5    Q. **[176]** Bien, je vous remercie beaucoup, Monsieur...  
6           oui, O.K. mes collègues veulent ajouter des  
7           questions. Maître Roy, à vous?

8           Me NICOLAS ROY :

9    Q. **[177]** Ah, c'est probablement une question naïve,  
10           là, parce que j'ai pas été dans les audiences  
11           antérieures, mais j'ai cru vous entendre dire à  
12           plusieurs reprises que si la Régie fixe les  
13           paramètres qui sont pas ceux de votre modèle, bien  
14           ça vous amène à refaire quasiment votre preuve.  
15           Est-ce que j'ai bien compris?

16   R. Oui, vous avez bien compris.

17   Q. **[178]** Mais dans les dossiers antérieurs auxquels  
18           vous avez participé, vous aviez demandé trois  
19           zones, ça a été une zone. J'imagine qu'il y a des  
20           données qui ont dû être refaites par quelqu'un?

21   R. Non. La Régie, de mémoire, a pris les coûts  
22           d'exploitation que nous avons évalués pour la zone  
23           1, avec un volume que nous avons évalué et a  
24           divisé ce coût d'exploitation total là par le  
25           volume qu'elle a retenu et sauf votre respect, je

1           prétends que c'est erroné de faire ça, parce qu'il  
2           est impossible d'augmenter le volume sans augmenter  
3           les coûts d'exploitation.

4       Q. **[179]** O.K. Donc, merci de la réponse. Pour vous, ce  
5           serait préférable qu'il y ait un recalcul complet  
6           qu'une règle de trois comme celle que vous venez de  
7           donner?

8       R. Si on veut refléter les vrais coûts, effectivement.  
9           On ne peut pas prétendre augmenter le volume du  
10          modèle sans en augmenter les coûts.

11       Q. **[180]** Merci.

12           LA PRÉSIDENTE :

13           Madame Falardeau.

14           Mme ESTHER FALARDEAU :

15       Q. **[181]** Bonjour, Monsieur Harnois. Rebonjour. Bon.  
16           Pour peut-être simplifier la question du volume de  
17           référence, là. Si je vous lis le paragraphe 123 de  
18           la décision de deux mille douze (2012), la décision  
19           de deux mille treize (2013) en fait, qui dit :

20                           [123] Le volume moyen des essenceries  
21                           opérant dans cette zone s'élève à  
22                           4,4 millions de litres par année.

23           Je fais une parenthèse. Là, pour deux mille dix-  
24           neuf (2019), ce n'était pas quatre point quatre  
25           (4,4), c'était quatre point deux (4,2). Mais à



1           cette époque-là, c'était quatre point quatre (4,4).

2                           En audience, l'AQUIP estime que la  
3                           livraison d'un tel volume nécessite un  
4                           équipement de trois distributrices.

5           Là, vous aussi, vous dites, pour quatre point deux  
6           (4,2), ça nécessite trois distributrices. Et vous  
7           venez de dire, pour cinq point cinq (5,5), ça  
8           prendrait quatre distributrices. Et, là, je  
9           poursuis la lecture.

10                           Elle évalue qu'un tel équipement...

11           donc trois distributrices,

12                           ... peut permettre, en théorie, la  
13                           vente d'un maximum de 5,5 millions de  
14                           litres par année sans installations  
15                           supplémentaires.

16           Donc, là, c'est ça la question qu'on vous pose,  
17           c'est le volume que vous estimiez à l'époque comme  
18           étant le volume d'un maximum de cinq point cinq  
19           (5,5) par année avec trois distributrices. Peut-  
20           être que vous vous souvenez comment est-ce que vous  
21           avez estimé ce volume de cinq point cinq (5,5).

22           Mais il provient des notes sténo du dix-neuf (19)  
23           mars, pages 170 à 173. Ça serait quoi cette année?  
24           Avec trois distributrices, est-ce qu'on pourrait  
25           s'attendre que ce volume-là d'un maximum... Et, là,

1 je poursuis juste pour terminer.

2 L'AQUIP déclare cependant que pour  
3 vendre 6,0 millions de litres par  
4 année, trois distributrices ne sont  
5 pas suffisantes.

6 Donc, à ce moment-là, l'AQUIP a dit, trois  
7 distributrices, en théorie, on est capable de  
8 vendre un maximum de cinq point cinq millions  
9 (5,5 M) de litres. Je ne vous dis pas que c'est  
10 raisonnable, que c'est facile, que c'est... c'est  
11 un modèle théorique ici. Mais c'est ce qui était  
12 estimé à l'époque. Donc, ma question, là, c'est, si  
13 vous aviez à mettre à jour ce volume-là de ventes  
14 maximum avec trois distributrices en vingt vingt et  
15 un (2021), ce serait quoi? Vous disiez que c'était  
16 cinq point cinq (5,5) en deux mille douze (2012).  
17 Trois distributrices aujourd'hui, ça permet en  
18 théorie, là, même définition qu'on avait en deux  
19 mille douze (2012), ça permet de vendre un maximum  
20 de combien de millions de litres par année?

21 M. LUC HARNOIS :

22 R. Écoutez, je pense que si on est dans un secteur de  
23 marché où on a une répartition de la demande  
24 suffisamment étalée dans la journée, qui n'est pas  
25 dans la moyenne, une répartition plus étalée que ce

1 qu'on retrouve en général, il est possible de se  
2 rendre à cinq point cinq millions (5,5 M) de litres  
3 avec trois distributrices. Mais si on a une  
4 distribution de la demande horaire et quotidienne,  
5 à la semaine qui ressemble à la moyenne, ce que je  
6 disais tantôt, moi, je mettrais quatre  
7 distributrices pour vendre cinq point cinq millions  
8 (5,5 M) de litres. Il n'est pas impossible de  
9 vendre cinq point cinq millions (5,5 M) de litres  
10 avec les trois distributrices telles que proposées.  
11 Mais il faudrait être dans un marché exceptionnel  
12 où la distribution de demande est exceptionnelle et  
13 suffisamment bien répartie pour être capable  
14 d'atteindre ce volume-là. Et je vais ajouter ce que  
15 j'ai dit tantôt. On va inévitablement augmenter  
16 d'autres coûts, tels que salaire, électricité,  
17 chauffage, et caetera.

18 Mme SONIA MARCOTTE :

19 R. J'aimerais ajouter quelque chose. C'est que, à  
20 l'époque, lors des audiences deux mille douze  
21 (2012), deux mille treize (2013), on nous avait  
22 demandé si on était capable d'atteindre le cinq  
23 point cinq millions (5,5 M) de litres. Le cinq  
24 point cinq millions (5,5 M) de litres ne provient  
25 pas de notre preuve. Ce n'est pas nous qui l'avions

1 avancé, c'est .... ça avait été... c'est un chiffre  
2 qui était sorti lors de l'audience, et on nous  
3 avait demandé, est-ce qu'on serait capable  
4 d'atteindre le cinq point cinq millions (5,5 M) de  
5 litres. Mais ça ne provient pas de notre preuve.  
6 Nous n'avons jamais avancé le volume de cinq point  
7 cinq millions (5,5 M) de litres. Si ma mémoire est  
8 bonne, ça provenait notamment, c'est arrivé en  
9 preuve, et ça provenait de la moyenne de volume de  
10 l'Ontario.

11 Q. **[182]** Bon. D'accord. Oui. Je vous remercie de votre  
12 réponse. Je comprends que c'est possible,  
13 exceptionnel, vraiment loin de la moyenne, c'est  
14 exceptionnel, mais les équipements le permettent,  
15 trois distributrices, ça le permet. Mais plus que  
16 ça, ça prendrait quatre distributrices. Donc, c'est  
17 à peu près la même information qu'en deux mille  
18 douze (2012).

19 M. LUC HARNOIS :

20 R. Oui. Puis c'est possible à condition que les  
21 consommateurs jouent le jeu et se présentent aux  
22 bonnes heures.

23 Q. **[183]** Oui.

24 R. C'est un point sur lequel on n'a aucun contrôle.

25 Q. **[184]** Non, je comprends. On parle ici des

1 situations optimales.

2 R. Je ne suis même pas certain qu'elles existent. Il  
3 faudrait trouver un quartier où on est capable de  
4 constater que, oui, les consommateurs se présentent  
5 sur... que leur demande est assez étalée dans la  
6 journée pour se rendre à cinq point cinq millions  
7 (5,5 M) de litres. Je ne suis pas certain que ça  
8 existe au Québec ça.

9 Q. **[185]** C'est ça. Mais l'ADEQ n'a pas les données,  
10 n'a pas de compilation de données là-dessus là nous  
11 non plus.

12 R. Non.

13 Q. **[186]** C'est ça. Je vous remercie de vos réponses.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, cela terminera les questions de la Régie.  
16 Écoutez, je vais vous revenir. Nous devons vous  
17 revenir sur trois éléments. Donc, ce sera après le  
18 lunch. Il y a la réponse à la DDR 2. Bon. Je verrai  
19 si je formule un engagement sur ma question. On va  
20 en discuter. Et sur le statut de monsieur Harnois.  
21 Donc, cela termine mes questions pour le panel de  
22 l'ADEQ. Et donc je libère les témoins de leur  
23 serment. Et on vous remercie beaucoup de votre  
24 patience. Ça a été long. La Régie a pris beaucoup  
25 de temps ce matin. Mais je pense que c'était

1 important. Alors, je vois que Maître David, vous  
2 êtes là. Bonjour.

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Bonjour. Monsieur le Greffier va me trouver très  
5 fatigant. J'ai toujours besoin de la salle privée.  
6 La dernière fois, malheureusement, il y avait juste  
7 deux personnes qui avaient accès à la salle privée.  
8 On est une équipe de quatre. Alors, il faudrait  
9 s'assurer que les quatre ont accès à la salle  
10 privée.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K. Mais avant que monsieur Specte vous envoie  
13 dans votre salle privée, je dirais qu'on va prendre  
14 une pause d'une heure pour le lunch. On revient  
15 donc à treize heures dix (13 h 10) avec la preuve  
16 de l'ACEFQ.

17 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

18 Pas de problème.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Et on espère, Maître David, qu'on aura le temps de  
21 vous passer aussi cet après-midi. On verra. En  
22 fonction du temps évidemment, on fait attention  
23 d'essayer de terminer à quinze heures (15 h) pour  
24 notre sténographe. Donc, on verra si ça devrait  
25 aller demain matin ou pas. Mais on va essayer de

1 tout rentrer cet après-midi.

2 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

3 O.K. Parfait. J'aurai besoin de la salle privée sur  
4 l'heure du lunch.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K. Donc, on se revoit tout le monde à treize  
7 heures dix (13 h 10). Et je demande à monsieur  
8 Specte de vous envoyer à votre salle privée avec  
9 votre quatre collègues.

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 Merci beaucoup.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci tout le monde.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 (13 h 10)

18 DISCUSSION

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Bonjour, Monsieur Blain. Est-ce que vous entendez  
21 bien?

22 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

23 Je vous entends bien. Et vous aussi?

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 On vous entend très bien. Alors, cette vérification

1 étant faite, Madame la Présidente, c'est...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui. Juste un instant, Maître Sicard. On était en  
4 train de régler des petits points techniques avant  
5 de passer à votre témoignage.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Non, non, non, ce n'est pas pour le témoignage.

8 C'est parce que pour vous informer, moi, je vais  
9 disparaître. C'est maître Trifiro qui va procéder à  
10 la présentation de la preuve. Je voulais juste  
11 vérifier le son avec monsieur Blain.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est parfait. Je me demandais justement qui allait  
14 être là. Alors ça répond à ma question. Merci,  
15 Maître Sicard. Mais tout d'abord, avant de passer à  
16 l'ACEFQ, Maître Charlebois donc, comme je vous  
17 l'avais dit, on va régler quelques petits points  
18 qui étaient en suspens. D'abord, la Régie reconnaît  
19 monsieur Harnois comme homme de métier. Alors, ce  
20 point-là est réglé. De plus, relativement à la DDR  
21 2, la Régie est satisfaite de la réponse que vous  
22 avez donnée. Donc, il n'y aura pas de complément de  
23 réponse à ajouter. Et concernant le potentiel  
24 engagement qui était relativement complexe à ce  
25 stade-ci du dossier, on va aussi laisser tomber.



1 Alors, voilà, je pense que cela met fin aux  
2 éléments qui étaient en suspens pour vous, Maître  
3 Charlebois.

4 Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

5 C'est bien noté, Madame la Présidente. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci beaucoup. Alors, Maître Trifiro, on va être  
8 prêt à entendre vos témoins.

9

10 PREUVE DE L'ACEFQ

11

12 Me SERENA TRIFIRO :

13 Merci. Alors, Monsieur Blain, on pourrait procéder  
14 à l'assermentation. Monsieur le Greffier, pour  
15 l'assermentation de monsieur Blain.

16

17 L'AN DEUX MILLE VINGT ET UN (2021), ce quatorzième  
18 (14e) jour du mois d'octobre, A COMPARU :

19

20 JEAN-FRANÇOIS BLAIN, analyste secteur de l'énergie,  
21 ayant une place d'affaires au 2267, boulevard  
22 Perrot, Notre-Dame-de-Île-Perrot (Québec) J7V 8B4;

23

24 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
25 solennelle, déposent et disent :

1 INTERROGÉ PAR Me SERENA TRIFIRO :

2 Q. **[187]** Monsieur Blain, nous allons procéder à  
3 l'adoption de la preuve. Donc, dans le présent  
4 dossier, l'ACEFQ a déposé une preuve écrite sous la  
5 cote C-ACEFQ-0011, des réponses aux demandes de  
6 renseignements numéro 1 de la Régie, questions 1 à  
7 9 sous la cote C-ACEFQ-0015, ainsi que quatre  
8 documents au soutien de votre présentation orale,  
9 c'est les documents cotés C-ACEFQ-0017,  
10 C-ACEFQ-0018, C-ACEFQ-0019 et C-ACEFQ-0020.

11 Monsieur Blain, avez-vous préparé ces documents?

12 R. Oui, intégralement.

13 Q. **[188]** Monsieur Blain, avez-vous des modifications à  
14 apporter à ces documents aujourd'hui?

15 R. Il va y avoir une seule modification qui est un  
16 amendement d'une de nos recommandations en preuve  
17 écrite, mais je vais l'aborder spécifiquement au  
18 cours de la présentation.

19 Q. **[189]** Monsieur Blain, adoptez-vous ces documents  
20 pour valoir comme votre témoignage en la présente  
21 instance?

22 R. Oui.

23 Q. **[190]** Merci, Monsieur Blain. Alors, nous pouvons  
24 poursuivre avec votre présentation.

25 R. Merci, Maître Trifiro. Alors, bonjour aux membres

1 de la formation, au personnel technique de la  
2 Régie. Bonjour, Maître Bellemare. Et je salue aussi  
3 les autres participants au dossier.

4 Avant même de commencer ma présentation, je  
5 voudrais souligner la qualité et la précision non  
6 seulement des témoignages, mais de l'ensemble de la  
7 preuve des représentants de l'ADEQ, et les  
8 remercier également pour la qualité des réponses  
9 aux interrogatoires qu'on a faits suite à leur  
10 témoignage hier.

11 Donc, je vais essayer de m'en tenir au  
12 temps annoncé. Il y a beaucoup d'éléments que j'ai  
13 notés depuis hier en cours d'audience, sur lesquels  
14 je vais apporter des précisions, des nuances. Et  
15 donc, je ne reviendrai pas inutilement sur  
16 l'ensemble des éléments de notre preuve écrite, qui  
17 sont maintenus tels que formulés ou les conclusions  
18 et recommandations qui sont maintenues. Uniquement  
19 sur celle qui va devoir être amendées, pour les  
20 raisons précises que je vais mentionner plus tard.

21 Donc, je commence toute de suite, la  
22 première partie de la présentation va porter sur  
23 l'objet de la loi. Et les questions  
24 d'interprétation de certaines notions découlant des  
25 pouvoirs qui sont dévolus à la Régie en vertu de la

1 LPP et des articles de sa propre loi destinés à  
2 mettre en application ces pouvoirs.

3 Juste aux fins de l'assistance par monsieur  
4 le greffier, je vais vous donner tout de suite les  
5 pièces auxquelles je vais référer et que je vais  
6 vous demander d'ouvrir plus tard en cours de  
7 présentation. De façon immédiate, il y aurait la  
8 preuve écrite de l'ACEFQ, pièce C-ACEFQ-0011, en  
9 page 3.

10 LE GREFFIER :

11 Voulez-vous que je l'affiche présentement?

12 R. Oui, s'il vous plaît. C-ACEFQ-0011 en page 3. C'est  
13 l'encadré où est reproduit le libellé de la loi.  
14 Voilà, merci beaucoup. Et plus tard en cours de  
15 présentation je vais vous demander d'ouvrir dans  
16 l'ordre les pièces C-ACEFQ-0020, 17, 18 et 19, mais  
17 ultérieurement. Donc, l'objet de la loi tel que  
18 défini à la LPP, si on peut voir le document  
19 affiché.

20 LE GREFFIER :

21 Oui, donnez-moi juste un instant.

22 R. Merci. Donc, l'article 67 énonce que :

23 67. [...] une entreprise [qui fait le  
24 commerce au détail] de l'essence ou  
25 [d'un] carburant diesel à un prix

1                    inférieur à ce qu'il en coûte à un  
2                    détaillant [de sa zone ou] de cette  
3                    zone pour acquérir et revendre ces  
4                    produits, [...] est présumée exercer  
5                    ses droits de manière [abusive],  
6                    excessive et déraisonnable,  
7                    contrairement aux exigences de la  
8                    bonne foi, et commettre une faute  
9                    envers [un] détaillant.

10                  Ou d'autres détaillants de sa zone. J'insiste, là,  
11                  sur les faits dans cette première définition-là,  
12                  qu'on parle des... ce qu'il en coûte à un  
13                  détaillant d'une zone ou de la zone pour acquérir  
14                  et revendre. Pas seulement acquérir, ce qui  
15                  correspondait au coût réel d'acquisition, on s'y  
16                  réfère par l'entremise d'un indicateur présenté,  
17                  compilé et présenté par la Régie, mais aussi pour  
18                  revendre ces produits, donc nécessairement ce qu'il  
19                  en coûte pour acquérir et revendre doit  
20                  nécessairement couvrir les dépenses d'exploitation.

21                  D'ailleurs quand on regarde l'énumération  
22                  des éléments plus bas dans la... toujours dans le  
23                  même article 67, le quatrième élément, pardon, je  
24                  vais référer dans ce cas-ci... oui, c'est ça, le  
25                  quatrième élément, l'élément d), c'est le montant

1 que la Régie a fixé au titre des coûts  
2 d'exploitation en vertu de l'article 59 de la Loi.  
3 Donc, cet élément-là, les dépenses d'exploitation  
4 annuelles exprimées en coût unitaire par litre  
5 d'essence, est nécessairement inclus dans le prix  
6 minimum en-deçà duquel il serait illégal de vendre  
7 de l'essence. Évidemment, en autant que la Régie  
8 donne force d'application à la Loi et donc inclut  
9 les dépenses d'exploitation dans le prix minimum.

10 Sur cette question de notion de prix  
11 minimum, il y a eu un espèce de flou sémantique,  
12 là, et... et je constate aussi de l'interprétation  
13 d'une notion de prix minimum sur laquelle s'est  
14 appuyé monsieur Harnois dans son témoignage, qui  
15 est pourtant quelqu'un de métier, qui travaille  
16 avec cette notion-là à l'année longue.

17 Il y a comme une espèce de dérive  
18 sémantique, là, qui survient quand on imagine qu'en  
19 l'absence d'inclusion, le prix minimum devient  
20 l'IQCA. Le prix minimum, au sens de la loi, c'est  
21 toujours le prix en deçà duquel une essencerie ne  
22 devrait pas être autorisé à vendre.

23 En deçà duquel prix, cette essencerie-là  
24 est présumée faire une pratique déloyale, d'un  
25 point de vue commercial, en forçant des essencerie

1 concurrentes à vendre en dessous d'un prix qui leur  
2 permettraient de récupérer les dépenses  
3 d'exploitation.

4 Suggérer que le prix minimum devient l'IQCA  
5 en l'absence d'inclusion, c'est d'oublier  
6 l'objectif de la loi, en fait. Non seulement  
7 c'est...

8 Puis je ne dis pas que monsieur Harnois a  
9 tort de s'appuyer sur cette interprétation-là parce  
10 que c'est une interprétation qu'on peut  
11 légitimement tirer de la façon dont la Régie a  
12 présenté les données et de la façon dont la Régie a  
13 exercé sa compétence en incluant des dépenses  
14 d'exploitation que, très exceptionnellement, c'est  
15 arrivé quatre fois, plutôt que le contraire, c'est-  
16 à-dire les inclure d'emblée.

17 Alors, non seulement il y a une confusion  
18 sémantique qui s'introduit, mais considérer que le  
19 prix minimum peut être autre chose que le prix  
20 incluant les dépenses d'exploitation, je pense que  
21 c'est une interprétation qui serait non conforme à  
22 l'esprit de la loi et qui irait même à l'encontre  
23 de l'objectif poursuivi par la loi.

24 Je vais vous référer à un petit passage  
25 qu'il ne sera pas nécessaire d'illustrer, là, du

1 guide méthodologique de la Régie. Je vais l'ouvrir  
2 pour mes propres fins.

3           Donc, le guide méthodologique de la Régie,  
4 qui est... Je peux juste vous donner le bon titre  
5 du document : « Guide méthodologique pour  
6 l'établissement des différents relevés sur les  
7 produits pétroliers, procédures et définitions »,  
8 c'est la partie 1, la mise à jour du dix-sept (17)  
9 septembre deux mille vingt et un (2021), dans  
10 laquelle on mentionne, justement, en bas de la page  
11 6, en note de bas de page numéro 5 :

12                     Dans le cadre du récent exercice de  
13                     simplification de ses processus...  
14 C'est en cours du dossier actuel.

15                     ... en septembre deux mille vingt et  
16 un (2021), la Régie a cessé de publier  
17 le prix minimum estimé qui était  
18 affiché sur son site Internet tous les  
19 vendredis puisqu'une autre de ses  
20 publications, l'indicateur quotidien  
21 du coût d'acquisition, présente les  
22 mêmes informations quotidiennement.

23 Je vous dis, avec respect, là, que cette  
24 simplification-là et ce choix-là de la Régie me  
25 semble être porteurs de confusion et être à risques



1 quant à la bonne appréciation et la bonne  
2 interprétation de la loi, qui doit être faite. Et  
3 quant à la bonne compréhension des joueurs  
4 concernés dans le marché et des consommateurs, en  
5 général.

6           Donc, au sens de l'interprétation de la  
7 loi, de la lecture de la loi que fait l'ACEFQ, le  
8 prix minimum devrait correspondre, dans tous les  
9 cas, au prix permettant de récupérer les coûts  
10 d'acquisition d'un détaillant et ses dépenses  
11 d'exploitation exprimées en montant unitaire en  
12 cents, par litre.

13           Pourquoi le législateur a choisi de confier  
14 un mandat de surveillance et d'encadrement des prix  
15 au détail à la Régie, tel que formulé à l'article  
16 67 de la loi? Bien, essentiellement, dans les  
17 termes utilisés souvent par monsieur Harnois,  
18 c'était d'éviter l'apparition d'un marché  
19 dysfonctionnel. Qu'est-ce qu'un marché  
20 dysfonctionnel au sens d'un prix qui constituerait  
21 une pratique déloyale?

22           C'est un marché dans lequel un joueur, ou  
23 des joueurs, qui ont une position suffisamment  
24 dominante, des coûts suffisamment bas par rapport à  
25 la concurrence pour se permettre d'offrir des prix

1 à la pompe inférieurs au prix minimum, le font de  
2 façon suffisamment longue en durée, ça peut être  
3 juste quelques jours, pour créer, causer un  
4 préjudice, c'est-à-dire obliger les essenceries  
5 concurrentes dans sa zone, à vendre en dessous d'un  
6 prix qui leur permettrait de récupérer leurs  
7 dépenses d'exploitation ou, à défaut, d'accepter  
8 qu'une part de leur part de marché, de leur volume  
9 soit détourné vers un concurrent qui offre des prix  
10 significativement plus bas, même en dessous d'un  
11 prix minimum.

12 Alors, c'est ça, en fait, la notion de  
13 vendre à perte, c'est vendre à un prix qui est  
14 inférieur au niveau requis pour récupérer le coût  
15 d'acquisition et les dépenses d'exploitation.

16 Pourquoi le législateur a fait ça, ce n'est  
17 pas seulement pour protéger l'accès à un  
18 approvisionnement en région, surtout dans les  
19 régions de faible ou de très faible densité de  
20 population. Je pense qu'au-delà de ça...

21 On pourrait prendre, par exemple, le cas  
22 d'une essencerie située à Sept-Îles, sur la Côte-  
23 Nord. Évidemment, à Sept-Îles, il y a quelques  
24 essenceries qui vendent certainement trois, quatre  
25 millions (3-4 M) de litres d'essence ou plus.

1                   Parce que Sept-Îles est une ville centre,  
2                   au sens régional du terme, c'est aussi une ville  
3                   relais, parce qu'il y a des très longues distances  
4                   à parcourir de part et d'autre, qu'on arrive ou  
5                   qu'on reparte de Sept-Îles.

6                   Et c'est aussi du fait de la concentration  
7                   démographique propre à Sept-Îles, dans sa région,  
8                   et de la très faible densité de la population  
9                   autour d'elle géographiquement que l'offre de prix  
10                  au détail d'essence incite nécessairement une  
11                  partie de la population régionale à venir magasiner  
12                  son essence à Sept-Îles en faisant d'autres achats,  
13                  autant que possible, plutôt que dans des petites  
14                  stations d'essence qui pourraient exister ailleurs,  
15                  dans des villages plus ou moins éloignés. Qui, eux,  
16                  vendraient un million (1 M) de litres, de peine et  
17                  de misère, un million cinq cent mille (1,5 M )  
18                  litres d'essence par année?

19                  Et vendre un million (1 M) de litres  
20                  d'essence par année, avec un coût en deux mille  
21                  vingt et un (2021) pour la zone 3, un coût  
22                  d'exploitation annuel de presque cent quarante  
23                  mille dollars (140 000 \$), tel qu'estimé par  
24                  l'ADEQ, bien, ça veut dire avoir un coût unitaire  
25                  pour un million (1 M) de litres d'essence de

1 presque treize à quatorze cennes par litre (13-  
2 14 ¢/l).

3 Évidemment, n'importe quelle essencerie, à  
4 Sept-Îles, qui vend avec une marge bénéficiaire  
5 nette de moins que treize à quatorze cennes par  
6 litre (13-14 ¢/l) fait échec à toutes les petites  
7 essenceries qui vendent moins qu'un million de  
8 litres par année.

9 En vendant avec une marge bénéficiaire  
10 nette de moins de sept cennes par litre (7 ¢/l),  
11 une essencerie à Sept-Îles qui a ce pouvoir de  
12 marché là, compte tenu de son propre volume annuel,  
13 met en échec plus de la moitié des essenceries dans  
14 sa zone de référence, c'est-à-dire la zone 3, qui,  
15 elle, pour un volume moyen de deux millions (2 M)  
16 de litres par année, aurait besoin d'un revenu  
17 unitaire de presque sept cennes : six virgule  
18 quatre-vingt-douze cennes par litre (6,92 ¢/l) pour  
19 récupérer leurs dépenses d'exploitation annuelles  
20 de cent quarante mille dollars (140 000 \$), sur un  
21 volume de deux millions (2 M) de litres.

22 Tout ça pour dire qu'en fait, il ne s'agit  
23 pas seulement de protéger l'accès, à l'intérieur de  
24 distances géographiques raisonnables, à des  
25 approvisionnements pétroliers.

1                   Il s'agit aussi d'éviter que la vente de  
2 produits pétroliers à des prix plus bas, par des  
3 joueurs dans le marché qui ont un pouvoir plus  
4 grand, se traduise par un... aussi par un effet de  
5 drainage de l'activité économique des villages dans  
6 la région périphérique, vers les grands centres  
7 régionaux. Ce qui n'est pas, non plus, une  
8 perspective souhaitable dans un territoire occupé  
9 comme l'est le Québec.

10                   La conséquence de ça, bien, ça sera un  
11 appauvrissement de l'intensité de l'activité  
12 économique, des capacités de survie des commerces.  
13 Pas juste des essenceries dans des villages  
14 périphériques, mais des commerces qui vendent  
15 d'autres produits, qui seraient achetés plutôt à  
16 Sept-Îles, en magasinant l'essence, que localement,  
17 dans un village situé à vingt-cinq (25) ou quarante  
18 kilomètres (40 km) de Sept-Îles.

19                   Donc, le maintien de prix minimums, qui  
20 permettent d'assurer la survie des essenceries de  
21 plus petits volumes dans chacune des zones, est  
22 aussi une question de limiter les externalités  
23 sociales d'une vente à des prix... qui serait  
24 déloyale.

25                   Et même, je dirais les externalités

1 environnmentales, liées au fait qu'il y aurait des  
2 déplacements de plus en plus grands, si les petites  
3 essenceries disparaissent, pour aller se procurer  
4 de l'essence à des distances toujours plus grandes,  
5 quitte à remplir des contenants de dix gallons  
6 (10 gal) et de consommer l'essence plus tard.

7 Je vous avoue que dans le contexte actuel  
8 de l'amorce de la transition énergétique qui est  
9 donc incontrôlable dans les prochaines, ça serait  
10 un triste scénario que de ne pas faire respecter un  
11 prix minimum qui assure la survie des essenceries y  
12 compris les essenceries à plus petit volume.

13 Comment maintenant on s'assure que le  
14 mandat confié à la Régie en vertu de la LPP la  
15 Régie s'en acquitte? Bien, en vérifiant sur une  
16 base régulière, en consignait les données, en  
17 recueillant, en conciliant les données. La Régie le  
18 fait très bien.

19 En s'assurant que les prix à la pompe  
20 couvrent au minimum les coûts d'acquisition et les  
21 coûts d'exploitation qui ont été terminés par la  
22 Régie.

23 Donc, actuellement, depuis deux mille  
24 treize (2013), le prix minimum c'est le coût  
25 d'acquisition estimé par la Régie sur la base de

1 l'IQCA, plus trois virgule cinq cents (0,03,50 \$).

2 Tout détaillant qui vendrait en bas de ce  
3 prix-là, en fait, ne respecte pas le prix minimum.  
4 Si le prix minimum ne trouve pas application, bien,  
5 c'est parce que la Régie a décidé de ne pas  
6 l'inclure a priori.

7 Le résultat de ça c'est qu'en fait il n'y a  
8 aucun risque de sanctions pour un détaillant  
9 d'essence en position dominante qui choisit  
10 aujourd'hui de vendre en dessous du prix minimum.

11 Le pire qui peut arriver c'est que une  
12 essencerie concurrente ou des essenceries  
13 concurrentes lui envoient une mise en demeure qu'il  
14 ne serait pas obligé de respecter en fait, sauf de  
15 sa propre initiative.

16 Ça ne porte pas à conséquence à moins que  
17 une essencerie ou des concurrents adressent une  
18 demande d'inclusion à la Régie. Une demande  
19 formelle qui prendra un certain temps à le traiter  
20 quel que soit le processus. Deux mois, trois mois  
21 dans le meilleur des cas.

22 Tout ce qui peut arriver à ce détaillant-là  
23 qui fait des pratiques déloyales au sens de la loi  
24 c'est de se faire dire ultérieurement « Bon bien à  
25 partir du disons sept (7) novembre deux mille vingt

1 et vingt (2021) tu ne pourras plus vendre en  
2 dessous du prix minimum dans ta zone, parce que la  
3 Régie a décidé d'une inclusion pour une zone en  
4 particulier. ».

5 Je vais faire une métaphore. Une métaphore  
6 justement pour illustrer le non-sens de la façon  
7 dont la Régie a décidé d'exercer son pouvoir en  
8 matière de fixation des prix au détail. En fait, de  
9 ne pas l'exercer.

10 Supposons, si maître Roy a un véhicule  
11 personnel que vous désirez vous stationnez à  
12 quelque part à Montréal qui est un emplacement  
13 destiné au sens de la loi disons, la Loi sur la  
14 sécurité routière, qui est un emplacement, un type  
15 d'emplacement destiné comme constituant une  
16 nuisance.

17 Un stationnement, un emplacement de cette  
18 nature-là par exemple tiens, trop proche d'une  
19 intersection, nuit à la visibilité, pose un risque  
20 accru en termes de sécurité publique.

21 Bien, le tribunal, supposons que ce soit la  
22 Cour municipale, qui a le pouvoir de donner  
23 application à cette loi-là n'inclut pas le lieu du  
24 stationnement où maître Roy aujourd'hui veut garer  
25 sa voiture. Il n'est pas susceptible de sanction.



1                   Tout ce qui pourrait arriver à maître Roy  
2                   c'est qu'un autre usager ou d'autres usagers de la  
3                   voie s'adressent au tribunal en question, lui dise  
4                   « L'usage de cet emplacement-là est vraiment une  
5                   nuisance. Ça cause préjudice. Ça augmente les  
6                   risques sur le plan de la sécurité publique au  
7                   niveau des transports sur la voie publique. ».

8                   Et donc, on demande à Cour municipale  
9                   d'inclure cet emplacement-là parmi les lieux  
10                  auxquels s'applique la loi sur des nuisances, des  
11                  stationnements susceptibles de causer une nuisance.

12                  On voit donc qu'en pratique maître Roy ou  
13                  n'importe qui a un véhicule personnel pourrait  
14                  aujourd'hui pour un temps indéterminé stationner  
15                  quand même à cet emplacement-là qui est susceptible  
16                  de causer une nuisance.

17                  Il est même catégorisé et identifié comme  
18                  tel dans la loi, mais sans aucune conséquence. Sans  
19                  risque de sanction.

20                  Au pire l'usager qui veut quand même  
21                  utiliser cette place de stationnement là se fera  
22                  peut-être dire si la Cour municipale qui aurait le  
23                  pouvoir d'inclure l'emplacement en question,  
24                  d'appliquer la loi à cet emplacement-là le ferait  
25                  subséquemment.

1                   Donc, cette métaphore, cette longue  
2 parenthèse-là pour dire que l'idée de n'appliquer  
3 un prix minimum que dans certaines circonstances a  
4 posteriori sur réception d'une plainte après avoir  
5 constaté une situation de dérogation à l'objectif  
6 fondamental poursuivi par la loi, ce n'est pas une  
7 façon d'assurer l'application de la loi. Ça  
8 n'empêche aucunement un détaillant d'avoir recours  
9 à des pratiques abusives au sens de la loi,  
10 déloyales, sans du tout être exposé à une  
11 conséquence ou à une sanction.

12                   Au même titre d'ailleurs, les témoins de  
13 l'ADEQ, quand on leur a demandé, mais en quoi le  
14 processus plus simplifié d'examen sur demande d'une  
15 inclusion de prix empêcherait des pratiques  
16 déloyales, ils nous ont répondu bien franchement et  
17 honnêtement : non, la proposition de l'ADEQ  
18 d'utiliser un processus plus rapide simplifié pour  
19 examiner les demandes n'empêche pas à priori ou le  
20 jour même où la demande est signifiée ou jusqu'à ce  
21 que la Régie décide peut-être d'une inclusion  
22 d'avoir un comportement déloyal.

23                   L'éventualité qu'une demande d'inclusion  
24 soit déposée ne peut pas dissuader une essencerie  
25 de vendre sous le coût d'exploitation puisque ce

1 n'est pas illégal, en tout cas on peut déduire que  
2 ce n'est pas illégal en absence d'inclusion puisque  
3 l'absence d'inclusion, c'est une non-application de  
4 la loi, en pratique.

5 Ma deuxième partie de présentation porte  
6 sur la question... Ah, excusez-moi, j'ai oublié un  
7 tout petit détail concernant le comment. Alors, on  
8 vérifie donc par les données consignées par la  
9 Régie que le prix affiché à la pompe dans une  
10 région ou une autre, dans une municipalité ou une  
11 autre, est toujours au moins équivalent au prix  
12 minimum. Comment on s'en assure? Bien, en vérifiant  
13 dans le cas du prix minimum qui prévaut encore  
14 aujourd'hui que le prix à la pompe est équivalent  
15 au coût d'acquisition sur la base de l'IQCA, un  
16 coût d'acquisition estimé, plus trois point cinq  
17 cents (3,5 ¢).

18 Si le prix à la pompe est inférieur à ça,  
19 on est en violation de l'esprit de la loi. On n'est  
20 pas susceptible de sanction, parce que le coût  
21 d'exploitation n'est pas inclus formellement. Mais  
22 on pourrait l'être. On pourrait en tout cas être au  
23 moins interdit de cette pratique-là au terme du  
24 traitement d'une plainte.

25 L'écart entre le prix à la pompe et l'IQCA,

1 il doit être au moins équivalent au coût unitaire  
2 d'exploitation qui est déterminé par la Régie, ici  
3 le trois point cinq cents (3,5 ¢), d'où  
4 l'importance d'avoir un IQCA approprié et  
5 relativement précis.

6 À l'intérieur de l'IQCA qui a été publié  
7 par la Régie, il y a deux facteurs qui sont en  
8 amont de l'encadrement de la vente au détail, les  
9 prix pour la vente au détail, qui sont susceptibles  
10 d'avoir affectés l'IQCA estimé par la Régie.

11 Le premier, c'est l'utilisation  
12 antérieurement d'un prix du pétrole brut qui était  
13 celui du Brent et non pas d'un prix composé, hein,  
14 pondéré par des volumes qui correspondent à peu  
15 près aux approvisionnements réels pour le Québec,  
16 en partie WTI de Western Canadian et de Brent. Et  
17 donc, ça a peut-être pu affecter un peu la  
18 précision de l'IQCA publié par la Régie par rapport  
19 au coût d'acquisition réel des distributeurs ou des  
20 grossistes qui s'approvisionnent à Montréal d'une  
21 essencerie ou d'un importateur, mais pas dans des  
22 proportions significatives.

23 Ce qui pourrait fausser la validité et la  
24 fiabilité de l'IQCA bien davantage, c'est  
25 l'importance des rabais offerts à la rampe de

1 chargement. Et, là, je ne rentrerai pas dans une  
2 longue description sur le fond de ce que sont ou ne  
3 sont pas les rabais. Malheureusement, la Régie a  
4 décidé de ne pas en traiter. Mais exclure la  
5 publication des rabais à la rampe de chargement, ça  
6 empêche non seulement les joueurs du marché, mais  
7 n'importe quel consommateur qui se réfère aux  
8 données de la Régie de vérifier si l'IQCA, qui est  
9 un indicateur estimé du coût d'acquisition, est  
10 fiable. Est-il imprécis? S'il est imprécis de un,  
11 deux dixièmes de cents, ça ne nous dérange pas  
12 trop. Mais s'il était imprécis de un point cinq ou  
13 de deux ou trois cents par litre par rapport aux  
14 rabais qui seraient consentis à la rampe de  
15 chargement, bien, là, c'est toute notre  
16 appréciation du respect du prix minimum sur la base  
17 de l'écart entre le prix à la pompe et l'IQCA qui  
18 est compromise.

19 Alors, je lis aussi dans le Portrait des  
20 essenceries publié par la Régie en décembre deux  
21 mille vingt (2020), qui est en fait le recensement  
22 des essenceries au trente et un (31) décembre deux  
23 mille dix-neuf (2019)... Excusez-moi, je vais  
24 référer à un autre document, que j'affiche pour moi  
25 seulement. Donc, le recensement des essenceries au

1 trente et un (31) décembre deux mille dix-neuf  
2 (2019). On voit au paragraphe 6 en bas de la page 9  
3 que la Régie a mené au cours de l'année deux mille  
4 dix-neuf (2019) justement a recueilli des données  
5 relatives aux rabais et qu'elle prévoyait publier  
6 ces informations-là, elle n'a pas donné de délai.  
7 J'imagine que ces informations-là recueillies en  
8 deux mille dix-neuf (2019) ont été consignées et  
9 analysées au cours de l'année deux mille vingt  
10 (2020). Le minimum, je pense, ce serait que les  
11 rabais soient publiés et connus et que l'IQCA, s'il  
12 doit être ajusté pour en tenir compte, le soit de  
13 sorte qu'il reflète le plus justement possible le  
14 coût d'acquisition réel des essenceries.

15 Je passe donc maintenant au point 2 de ma  
16 présentation, qui est la nécessité d'une inclusion.  
17 J'ai fait un peu plus tôt la métaphore dans le cas  
18 de l'exemple d'un stationnement, un type de  
19 stationnement ou un type d'emplacement de  
20 stationnement, qui serait déclaré en vertu de la  
21 Loi sur la sécurité dans les transports susceptible  
22 de causer une nuisance, dont le tribunal chargé de  
23 l'application n'inclurait pas tous les emplacements  
24 a priori, mais seulement certains emplacements  
25 suite à des plaintes. Évidemment, s'il n'y a pas

1 d'inclusion il n'y a pas d'application de la Loi.

2 En début de dossier et en cours de dossier  
3 j'ai essayé en fait de me convaincre qu'il y avait  
4 d'autres façons de faire respecter la Loi, que par  
5 une inclusion pure et simple. Et plus le dossier  
6 avançait, plus les points de vue ont été présentés  
7 par les uns et les autres, plus l'examen des  
8 données a progressé, plus je suis devenu convaincu  
9 en fait que sans inclusion, là, on manque  
10 complètement l'objectif visé par la Loi et la Régie  
11 ne s'acquitte pas du mandat qui lui est confié. Son  
12 mandat, ce n'est pas de voir à ce que des prix bas  
13 permettent une pression à la baisse sur les prix.  
14 Que des prix... des prix relevant d'une concurrence  
15 féroce permettent aux consommateurs d'avoir, par  
16 moment, des meilleurs prix, quitte à un prix qui ne  
17 permettrait pas temporairement de récupérer les  
18 dépenses d'exploitation des essenceries dans une  
19 zone.

20 Non, son mandat c'est de s'assurer  
21 justement qu'il n'y ait pas de concurrence déloyale  
22 au sens de prix à la pompe inférieur au prix qu'il  
23 en coûte pour acquérir et revendre de l'essence.  
24 C'est même pas susceptible d'interprétation. C'est  
25 clair, il n'y a aucune ambiguïté là-dedans. Le prix

1 minimum inclut les dépenses d'exploitation d'une  
2 essencerie efficace, qui tente de minimiser ses  
3 coûts sur une base annuelle en fonction d'un volume  
4 déterminé. Donc, on l'exprime en cents par litre,  
5 ce montant-là reconnu au titre des dépenses  
6 d'exploitation, qui doivent être incluses dans le  
7 prix minimal.

8           Maintenant je vais aller faire un  
9 portrait... un portrait et un survol. Parce qu'on  
10 a... j'ai présenté en cours de dossiers quelques  
11 tableaux, la Régie m'a dit : bon, est-ce qu'on peut  
12 tirer des conclusions sur un nombre de journées  
13 d'examen des prix des écarts entre l'IQCA, les prix  
14 à la pompe aussi. Bref, j'ai dit : non, il n'y a  
15 pas que ces considérations-là. J'ai produit des  
16 tableaux additionnels en réponses aux demandes de  
17 renseignements numéro 1 de la Régie. Et j'en ai des  
18 nouveaux maintenant à vous présenter pour avoir un  
19 tour d'horizon plus complet.

20           Le premier que je vais demander à monsieur  
21 le greffier d'afficher à l'écran, c'est le fichier  
22 Excel qu'on a déposé sous la cote C-ACEFQ-0020, qui  
23 illustre les variations de prix pour la région de  
24 Montréal. En fait, c'est... en fait c'est les prix  
25 à la pompe de Montréal, dans la région



1 administrative de Montréal. En preuve écrite,  
2 initialement on avait présenté les prix uniquement  
3 pour une période, je pense, d'environ une trentaine  
4 de jours, aux mois de juillet-août deux mille dix-  
5 sept (2017).

6 Oui, Monsieur le Greffier, si vous pouviez  
7 descendre juste un petit peu qu'on voit le  
8 graphique. Donc, maintenant, on a une première  
9 période qui couvre à peu près deux mois, du début  
10 juillet jusqu'au début septembre. Exactement, c'est  
11 quarante-trois (43) journées de données réelles,  
12 recueillies par la Régie.

13 Et on voit les fluctuations dans le  
14 graphique, cycliques, répétitives, de hausses de  
15 prix brusques suivies de chutes des prix qui  
16 s'étalent sur quelques jours, mais quand même assez  
17 rapides, un petit peu plus graduelles, et suivies  
18 d'une autre hausse rapide, des hausses d'une  
19 amplitude de huit (8 ¢/l), à douze (12 ¢/l),  
20 parfois jusqu'à quinze cents (15 ¢/l), et un  
21 effritement des prix sur quelques jours.

22 Pendant cette période-là, dans le tableau à  
23 gauche, on voit qu'il est arrivé au mois une fois  
24 que le prix de détail, le huit (8) août, était  
25 inférieur au prix minimum parce que l'écart entre

1 le prix à la pompe puis l'IQCA n'étaient, à  
2 Montréal, que de trois point trois cents (3,3 ¢/l),  
3 ne permettaient pas, même à une essencerie vendant  
4 cinq point cinq millions (5 500 000) de litres  
5 d'essence par année, de récupérer ses dépenses  
6 d'exploitation.

7 Et en jaune plus pâle, à quatre point six  
8 cents (4,6 ¢/l), c'est les journées où les prix qui  
9 prévalaient ne permettaient pas à une majorité  
10 d'essenceries de la zone, de récupérer leurs  
11 dépenses d'exploitation.

12 Donc, on prend le volume moyen de la zone  
13 numéro 1, dans ce cas-ci, qui est de quatre point  
14 deux millions (4.2 M) de litres et on divise le  
15 montant, aujourd'hui, suggéré, par exemple, de deux  
16 cent quarante mille dollars (240 000 \$) de dépenses  
17 annuelles, suggérées puis proposées par l'ADEQ, ça  
18 donne un coût unitaire d'exploitation d'à peu près  
19 quatre point sept cents par litre (4,7 ¢/l).

20 Donc, tant qu'on est à moins de quatre  
21 point sept cents par litre (4,7 ¢/l), en fait, on  
22 est déjà, en pratique, en dessous d'un prix qui  
23 permettrait à la majorité des essenceries de la  
24 zone, de récupérer leurs dépenses d'exploitation.

25 On peut descendre un peu plus bas, Monsieur

1 le Greffier, pour le deuxième tableau, deuxième  
2 graphique. C'est les périodes des mois de septembre  
3 et octobre deux mille dix-sept (2017), toujours. On  
4 voit qu'il y a une seule journée, le trente (30)  
5 octobre, où le prix à la pompe était nettement  
6 inférieur au prix minimum. Donc, l'écart entre le  
7 prix à la pompe et l'IQCA était inférieur à trois  
8 point cinq cents (3,5 ¢/l), c'était un point trois  
9 (1,3 ¢/l).

10 Mais pendant cette période-là, il est  
11 arrivé plus rarement ou pas du tout que la majorité  
12 des essenceries de la zone 1 ne puissent pas  
13 récupérer. Là, on est rendu à plus de quatre mois,  
14 où ces mouvements cycliques-là se poursuivent.

15 On peut descendre dans la partie  
16 complètement du bas du document, et on a deux mois  
17 additionnels, les mois de novembre, décembre,  
18 presque jusqu'à la mi-janvier deux mille dix-huit  
19 (2018).

20 On est rendu à une période de plus de six  
21 mois, pendant laquelle ces mouvements cycliques-là  
22 se reproduisent semaine après semaine, avec une  
23 amplitude à peu près identique, toujours suite à un  
24 abaissement graduel des prix jusqu'à un niveau qui  
25 approche ou dépasse, un petit peu, le seuil

1 minimum, le seuil...

2 Ah, je devrais dire tout simplement, le  
3 seuil de rentabilité pour la majorité des  
4 essenceries d'une zone.

5 Ça, c'est le portrait. Donc, c'était juste  
6 pour illustrer que les problèmes de fluctuations de  
7 prix, pour la grande région de Montréal, je  
8 conviens avec monsieur Harnois, il l'a mentionné,  
9 qu'à partir de deux mille dix-huit (2018), les  
10 fluctuations de prix ont été moins fréquentes,  
11 moins systématiques, un peu plus éparses. Ce  
12 n'était pas...

13 Mais tout de même, ça s'est poursuivi,  
14 cette situation-là, sur une période de plus d'un  
15 an, d'après l'examen des données, de survols que  
16 j'ai pu faire. Évidemment, on ne peut pas tout  
17 illustré, là, ça serait un travail interminable.

18 La question des variations de prix, il y a  
19 une question très intéressante qui a été posée à  
20 monsieur Harnois, deux fois, une fois par l'ACEFQ,  
21 une fois ce matin par un des membres de la  
22 formation : Est-ce que, si on décidait de  
23 l'inclusion d'un montant d'exploitation plus élevé  
24 que trois point cinq cents (3,5 ¢/l), là, qui  
25 prévaut actuellement, là?

1                   Disons six cents par litre (6 ¢/l)  
2 d'essence pour la zone 3 ou six point neuf  
3 (6,9 ¢/l), prenons le montant proposé par le modèle  
4 de l'ADEQ. Est-ce qu'on ne risque pas de priver les  
5 consommateurs de prix bas dont ils peuvent  
6 profiter, par une concurrence offerte par des gros  
7 joueurs?

8                   Mais c'est une question sans finalité, ça,  
9 au sens de la loi parce qu'en fait, les seuls prix  
10 bas dont on priverait les consommateurs, ça serait  
11 les prix qui résultent d'une concurrence déloyale,  
12 c'est-à-dire des prix qui ne permettent pas une  
13 majorité d'essenceries d'une région de récupérer  
14 leurs dépenses d'exploitation. C'est ça l'esprit de  
15 la loi, c'est ça l'objectif visé par la loi.  
16 Donc...

17                   Bien, on empêcherait quoi, on empêcherait  
18 la vente à un prix inférieur au prix minimum, comme  
19 le prévoit la loi, comme est défini le mandat de la  
20 Régie. C'est juste sur le prix minimum et la  
21 protection d'un nombre suffisant de joueurs, pour  
22 assurer la suite d'une concurrence dans le marché,  
23 toutes régions confondues, que la Régie a un  
24 pouvoir à exercer.

25                   Donc, les impacts d'une inclusion, là... ne

1 priveraient pas les consommateurs de prix qui  
2 respectent les objectifs visés par la loi. Au lieu  
3 de voir apparaître régulièrement, des périodes plus  
4 ou moins courtes ou plus ou moins longues, pendant  
5 lesquelles les prix dérogent au prix minimum,  
6 qu'est-ce qui se passe?

7 On a demandé à monsieur Harnois, aussi :  
8 est-ce que c'est grave, là, que des essenceries,  
9 des joueurs dans le marché vendent en dessous de  
10 leur seuil de rentabilité, en fait, d'un prix qui  
11 leur permettrait de récupérer leurs dépenses  
12 d'exploitation. Il dit : « Non, un joueur doit  
13 s'attendre à ça... » Il ne voyait pas  
14 nécessairement le lien avec le fait que les prix  
15 vont nécessairement remonter indûment, au-delà de  
16 ce qu'ils auraient été en l'absence de prix  
17 indûment bas ou déloyaux.

18 Mais, en fait, là, c'est assez simple. À  
19 l'échelle du Québec, la plupart des essenceries en  
20 zone... si on prend les zones... zone 2 et zone 3,  
21 là, ont besoin d'un revenu... d'un prix, en fait, à  
22 la pompe qui leur permet de générer, au-delà du  
23 coût d'acquisition, entre six et huit cennes (6-  
24 8 ¢) de revenu additionnel pour couvrir le montant  
25 correspondant aux dépenses d'exploitation.

1 C'est près de six cennes d'après le modèle  
2 proposé par l'ADEQ en zone 1, cinq point six sept  
3 (5,67), je pense. C'est presque tout juste six  
4 cennes pour la zone 2, cinq point neuf cennes  
5 (5,9 ¢), et en fait, c'est presque sept cennes pour  
6 la zone 3, le coût unitaire d'exploitation  
7 correspondant au volume moyen réel de chacune de  
8 ces trois zones-là. Ça, c'est des données réelles.

9 Et donc, si le prix qui prévaut dans une  
10 zone, pendant cinq jours, est au niveau de l'IQCA,  
11 qu'il n'y a personne qui réagit, qu'il n'y a pas de  
12 demande d'inclusion, il n'y a pas d'inclusion a  
13 priori, il n'y a même pas de sanction pour le ou  
14 les joueurs dans le marché en position dominante  
15 qui vendent avec une marge bénéficiaire nette de  
16 zéro, hein, au coût d'acquisition, sept cennes  
17 (7 ¢) en dessous du niveau de prix qui permettrait  
18 la rentabilité pour les essenceries de zone 3.

19 Bien, si cette situation-là dure pendant  
20 dix (10) jours, il va falloir par après que pendant  
21 dix (10) jours, on vende au moins à quatorze cennes  
22 (14 ¢) au-dessus de l'IQCA pour compenser les  
23 revenus non générés, les revenus perdus pendant dix  
24 (10) jours, à sept cennes (7 ¢) en dessous du prix  
25 minimum. Il va falloir qu'on vende sept cennes

1 (7 ¢) au-dessus du prix minimum, et donc, ce qui  
2 correspond à quatorze cennes (14 ¢) au-dessus de  
3 l'IQCA dans ce cas-ci.

4 Si on avait vendu pendant cinq jours à  
5 trois cennes (3 ¢) en dessous du prix minimum,  
6 bien, ça prendrait au moins... cinq jours de ventes  
7 à trois cennes (3 ¢) au-dessus du prix minimum pour  
8 compenser.

9 Donc, nécessairement, quand il y a des  
10 pressions indues qui sont exercées sur les prix à  
11 la pompe par des joueurs dominants du marché qui  
12 vendent en dessous du prix minimum, soit qu'il y a  
13 des joueurs qui renoncent à faire le commerce de  
14 l'essence, parce qu'ils perdent des parts de marché  
15 s'ils ne suivent pas la tendance des prix...

16 Et s'ils perdent des parts de marché, puis  
17 que leur volume annuel diminue, ça veut dire que  
18 leur coût unitaire augmente encore plus, soit  
19 qu'ils essaient de suivre le bateau et qu'ils  
20 vendent à perte pendant un certain temps comme les  
21 autres.

22 Alors, si tu as, par exemple... tu es en  
23 zone 1, tu as une essencerie qui est où la moyenne  
24 volumétrique est de quatre point deux millions  
25 (4.2 M) de litres, que tu as des coûts annuels de



1 deux cent quarante mille dollars (240 000 \$), des  
2 coûts annuels d'exploitation de deux cent quarante  
3 mille dollars (240 000 \$)... sur une base  
4 mensuelle, là... évidemment, en autant que tes  
5 ventes soient réparties uniformément sur une base  
6 annuelle... si, sur une base mensuelle, tu n'as pas  
7 dégagé comme essencerie un bénéfice net, une marge  
8 bénéficiaire nette après récupération de tes  
9 dépenses d'exploitation de vingt mille dollars  
10 (20 000 \$), il va falloir que tu génères plus que  
11 vingt mille dollars (20 000 \$) de bénéfices nets à  
12 un autre moment dans l'année pour arriver au bout  
13 de l'année avec ton seuil de rentabilité. C'est un  
14 jeu de vases communicants. Ça ne peut être  
15 autrement.

16           Donc, ça c'était sur la question des  
17 variations de prix, des causes, des effets et des  
18 effets correcteurs.

19           Là, je vais demander à monsieur le greffier  
20 d'ouvrir maintenant la pièce C-ACEFQ-017. Je vous  
21 ai parlé en cours de dossier et en preuve écrite de  
22 ce que j'appellerais « les trois soeurs  
23 délinquantes ». Les municipalités de Saint-Lin-des-  
24 Laurentides, Lachute et Saint-Jérôme.

25           Et j'avais déjà produit pour les années

1 deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-neuf  
2 (2019) un relevé des écarts pour une dizaine de  
3 jours. On voit le premier tableau de l'année deux  
4 mille dix-sept (2017) où on a des prix en jaune  
5 vif. C'est toutes des journées où le prix ne  
6 respecte pas le prix minimum.

7 Évidemment, en autant qu'il y ait une  
8 inclusion. Le prix étant l'addition plus trois  
9 point cinq cents (3.5 ¢) selon le prix déterminé  
10 par la Régie s'il était inclus.

11 Alors, ici, on a sur trente (30) jours, on  
12 a vingt-neuf (29) journées dans trois municipalités  
13 où les essenceries vendent en dessous du prix  
14 minimum.

15 Vingt-neuf (29) journées sur trente (30) et  
16 la trentième journée où on voit trois point six  
17 cents par litre (3.6 ¢) d'écart entre le prix de la  
18 pompe et l'IQCA.

19 Et encore une fois ça respecte tout juste  
20 le prix minimum s'il y avait inclusion, mais c'est  
21 encore bien en dessous du quatre point sept cents  
22 (4.7 ¢) d'écart qui permettrait à la majorité des  
23 essenceries d'attendre le seuil de rentabilité.

24 Si on peut descendre au tableau plus bas,  
25 Monsieur le Greffier, pour l'année deux mille dix-

1 huit (2018).

2           Toujours les mêmes trois soeurs. Ça c'est  
3 un nouveau tableau qui couvre maintenant quinze  
4 (15) journées de données, du vingt-trois (23)  
5 juillet au dix (10) août deux mille dix-huit (2018)  
6 et sur ces quarante-cinq (45) journées de données-  
7 là, j'ai nos trois soeurs délinquantes.

8           Il y a quarante-quatre (44) journées où les  
9 prix à la pompe étaient inférieurs au prix minimum.  
10 C'est-à-dire le coût d'acquisition plus trois point  
11 cinq cents (3.5 ¢), moins que ça dérogeaient,  
12 évidemment, dans l'éventualité où il y aurait eu  
13 une inclusion.

14           Il y a une seule journée sur quarante-cinq  
15 (45) où on a un prix de trois point huit cents  
16 (3.8 ¢) qui encore une fois est inférieur au seuil  
17 de rentabilité pour la majorité des essenceries de  
18 la zone.

19           Et si on retourne au tableau, on descend,  
20 Monsieur le Greffier s'il vous plaît au tableau  
21 pour l'année deux mille dix-neuf (2019) que vous  
22 avez déjà vu en réponse aux demandes de  
23 renseignements numéro 1.

24           Donc, c'était le tableau R2.1-D, pour  
25 l'année deux mille dix-neuf (2019), on avait une

1 dizaine de journées de données pour trois  
2 municipalités, toujours les mêmes, et là-dessus il  
3 y avait vingt-neuf (29) journées sur trente (30) où  
4 l'une ou l'autre de ces trois, de ces essenceries,  
5 au singulier ou au pluriel, dans une de ces trois  
6 municipalités vendait sous le prix minimum en  
7 autant qu'il y ait eu inclusion et une seule  
8 journée sur trente (30) où on vendait au-dessus du  
9 prix minimum, mais en dessous du seuil de  
10 rentabilité de la majorité.

11 Donc, au total on a trente plus trente  
12 soixante ( $30 + 30 = 60$ ). On a cent cinq (105)  
13 données recueillies sur des périodes de dix à  
14 quinze (10-15) jours pour trois années  
15 consécutives.

16 J'ai choisi les années deux mille dix-sept,  
17 dix-huit, dix-neuf (2017-2018-2019) pour  
18 l'illustration des cas justement pour éviter les  
19 distorsions liées à la pandémie.

20 J'ai pris les trois dernières années  
21 historiques où on n'avait pas des effets de  
22 variation de volume qui pouvaient être différenciés  
23 par zone ou par type d'emplacement, mais voilà  
24 pourquoi j'ai choisi là.

25 Mais on a une démonstration ici que dans

1 ces municipalités-là il y a plus souvent  
2 qu'autrement non-respect du prix minimum sans que  
3 généralement ces essenceries-là dans ces  
4 municipalités-là soient inquiétées, soient  
5 susceptibles de sanction et ça se poursuit.

6           Donc, Monsieur le Greffier, on peut aller  
7 maintenant à la pièce C-ACEFQ-0018 pour jeter un  
8 coup d'oeil à ce qui se passe dans la zone 2, ce  
9 qui n'avait pas été présenté en preuve  
10 précédemment.

11           Donc, pour la zone 2, j'ai retenu trois  
12 groupes de quinze (15) journées de données au cours  
13 de l'été deux mille dix-sept, deux mille dix-huit  
14 et deux mille dix-neuf (2017-2018-2019).

15           J'ai tout simplement recueilli des données  
16 sur quinze (15) journées ouvrables consécutives en  
17 essayant de trouver une période où on avait trois  
18 semaines exemptes de journées fériées, pour que les  
19 jours soient disons uniformément tassés dans le  
20 calendrier civique... civil. Et j'ai essayé aussi  
21 de retenir une période où il y avait au moins une  
22 variation de prix, que ce soit à la hausse ou à la  
23 baisse, pour voir dans une situation normale, là,  
24 où il y a une période de prix stable avec une  
25 petite variation, comment les écarts réagissent.

1                   Alors on voit qu'en deux mille dix-sept  
2                   (2017)... et j'ai choisi les municipalités de  
3                   Saint-Hyacinthe, de Drummondville et de  
4                   Berthierville parce que ce sont trois municipalités  
5                   de la zone 2, qui seraient en zone 2 selon le  
6                   modèle de l'ADEQ et qui sont des localisations qui  
7                   bénéficient d'un très grand trafic routier. On est  
8                   entre Montréal et Québec sur l'autoroute 20 ou  
9                   l'autoroute 40. Au-delà de la consommation des...  
10                  on peut dire des clients qui sont des résidents  
11                  régionaux. Et donc, ce sont des essenceries aussi  
12                  qui ont des très gros volumes, qui sont regroupées  
13                  dans ces municipalités-là. En tout cas des volumes  
14                  significativement plus élevés que la moyenne de  
15                  leur zone et qui ont donc un gros pouvoir de  
16                  marché.

17                  Évidemment, si on veut voir si ces  
18                  essenceries respectent, bien il faut voir les  
19                  joueurs qui ont le plus de possibilité de ne pas  
20                  respecter le prix minimum. Ici, en deux mille dix-  
21                  sept (2017), on voit que Saint-Hyacinthe a été en  
22                  violation du prix minimum s'il y avait eu inclusion  
23                  pour... cinq et cinq, dix (10) journées sur quinze  
24                  (15). Drummondville l'a été une journée sur quinze  
25                  (15). Berthierville l'a été trois journées sur

1 quinze (15). Et il y a aussi plusieurs journées où  
2 les prix étaient... l'écart entre le prix à la  
3 pompe et l'IQCA était inférieur à cinq virgule neuf  
4 cents (5,9 ¢). Ça, c'est toutes les petites cases  
5 qui sont colorées en jaune pâle. Et donc, on a  
6 moins que cinq point neuf cents (5,9 ¢) d'écart par  
7 litre d'essence entre le prix à la pompe puis  
8 l'IQCA. Ce qui ne permet pas à une majorité  
9 d'essenceries de la zone de récupérer leurs  
10 dépenses d'exploitation.

11 On peut descendre plus bas, Monsieur le  
12 Greffier, je vais faire rapidement. Pour l'année  
13 deux mille dix-huit (2018) Saint-Hyacinthe mène le  
14 bal encore une fois. Quatorze (14) journées sur  
15 quinze (15) où le prix minimum n'est pas respecté.  
16 Cinq et deux, sept journées sur quinze (15) où le  
17 prix minimum n'est pas respecté dans un contexte  
18 d'inclusion toujours à Drummondville, quatre  
19 journées sur quinze (15) où il ne l'était pas à  
20 Berthierville. Toutes les journées surlignées en  
21 jaune pâle, en fait il ne reste presque plus rien  
22 comme journées au total de ces quarante-quatre (44)  
23 données... quarante-cinq (45) données quotidiennes-  
24 là. Il en reste deux sur quarante-cinq (45) ou  
25 quatre sur quarante-cinq (45), là, dans la portion

1 centrale du tableau à Drummondville, où l'écart  
2 entre les prix à la pompe et l'IQCA permettait...  
3 aurait permis à une majorité d'essenceries de la  
4 zone de récupérer leurs dépenses d'exploitation,  
5 dans un contexte d'inclusion.

6 Et pour finir avec la zone 2, si on peut  
7 descendre, Monsieur le Greffier, au tableau de  
8 l'année deux mille dix-neuf (2019). Alors là, il y  
9 a moins de dérogation au prix minimum, mais il y a  
10 encore plusieurs journées où les prix à la pompe  
11 qui prévalent ne permettent pas à une majorité  
12 d'essenceries de la zone 2 de récupérer leurs  
13 dépenses d'exploitation puisque l'écart entre le  
14 prix à la pompe et l'IQCA est de cinq virgule neuf  
15 cents par litre (5,9 ¢/l) ou moins. Moins de cinq  
16 virgule neuf cents par litre (5,9 ¢/l).

17 On peut maintenant, pour avoir un aperçu de  
18 ce qui s'est passé en zone 3, Monsieur le Greffier,  
19 ouvrir la pièce... afficher la pièce ACEFQ-0019. En  
20 zone...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je m'excuse, Monsieur Blain.

23 R. Oui.

24 Q. **[191]** Juste une question d'intendance, là. Vous  
25 aviez annoncé quarante-cinq (45) minutes de



1           présentation de votre preuve. Est-ce que...

2       R. Je pense... je pense que je vais pouvoir conclure  
3           assez rapidement. Le gros de la présentation est  
4           presque terminé, Madame la Présidente. Dix-quinze  
5           (10-15) minutes peut-être.

6       Q. **[192]** O.K. Merci.

7       R. Je fais aussi vite que possible. En zone 3, même en  
8           zone 3 où on avait des doutes qu'il puisse y avoir  
9           des problèmes... des situations problématiques.  
10          Mais non, c'est pas parce que les volumes moyens  
11          sont beaucoup plus faibles, qu'il y a une beaucoup  
12          plus grande proportion de petites essenceries dans  
13          les régions éloignées, que les risques de  
14          concurrence déloyale sont plus faibles. Les risques  
15          de concurrence déloyale viennent du fait que dans  
16          n'importe quelle zone, quels que soient les volumes  
17          moyens, il y a ou pas présence de joueurs dont les  
18          volumes de vente annuels sont beaucoup plus  
19          importants que la moyenne annuelle des autres  
20          essenceries.

21                   Évidemment, ça existe aussi en zone 3. Ça  
22          existe à Sept-Iles, comme je l'ai mentionné tantôt.  
23          Puis là, j'ai choisi des municipalités qui sont en  
24          zone 3, mais elles sont aussi stratégiquement  
25          situées, d'un point de vue géographique, à

1 l'intersection d'axes routiers, ce qui leur permet  
2 d'avoir un apport de consommation pour des volumes  
3 qui, évidemment, ne sont pas seulement des volumes  
4 de consommation régionaux, mais des volumes  
5 bonifiés par la consommation de transits.

6 Alors, Mont-Joly, à l'intersection de la  
7 Route 132, dernière route pour bifurquer vers le  
8 Sud, vers la Vallée de la Matapédia. Chicoutimi au  
9 Saguenay Lac-Saint-Jean, qui est la porte d'entrée  
10 et de sortie en provenance de Québec, si on vient  
11 de passer ou qu'on se dirige vers le Parc des  
12 Laurentides. Et Mont-Laurier qui, j'en conviens,  
13 est une municipalité classée en zone 2, selon la  
14 proposition de l'ADEQ, mais qui a toutes les  
15 caractéristiques, aussi, d'une petite ville centre  
16 de région éloignée qui est à l'intersection de deux  
17 routes et qui est une ville relais entre des  
18 longues distances à parcourir. Quand on sort de  
19 Mont-Laurier, on sort des Hautes-Laurentides pour  
20 se diriger vers l'Abitibi-Témiscamingue. Je peux-tu  
21 vous dire que tout le monde veut s'assurer d'avoir  
22 de l'essence dans le réservoir. Et on voit que,  
23 même en zone 3, il y a beaucoup de dérogations de  
24 prix minimum, en deux mille dix-sept (2017).

25 On peut descendre à la situation de deux

1 mille dix-huit (2018), tableau suivant. Il y en a,  
2 encore, surtout à Chicoutimi, qui mène le bal à ce  
3 chapitre-là, parmi les trois municipalités  
4 examinées. Et pour ce qui est de deux mille dix-  
5 neuf (2019), si on descend au dernier tableau de  
6 cette pièce, encore une fois, c'est Chicoutimi qui  
7 mène le bal avec, dans le cas de Mont-Laurier, un  
8 nombre significatif de journées où on respecte le  
9 prix minimum, s'il y avait eu inclusion de trois  
10 point cinq cents (3,5 ¢/l), là. Mais on vend quand  
11 même en dessous du prix moyen des essenceries de la  
12 zone, qui serait une zone 2. Et, donc, on permet  
13 pas à la majorité des essenceries concurrentes, de  
14 récupérer leurs dépenses d'exploitation.

15 Un tout petit mot en terminant pour Mont-  
16 Joly où on constate, au contraire des deux autres  
17 municipalités, qu'on a des marges bénéficiaires,  
18 là, qu'il s'agisse de deux mille dix-neuf (2019),  
19 deux mille dix-huit (2018) ou deux mille dix-sept  
20 (2017), beaucoup plus élevées, généralement, de  
21 l'ordre de neuf (9 ¢/l), dix (10 ¢/l), douze cents  
22 le litre (12 ¢/l).

23 On peut se demander comment une essencerie,  
24 située à Mont-Joly, peut vendre, sur une base  
25 régulière, à huit (8 ¢/l), dix (10 ¢/l), douze

1 cents par litre (12 ¢/l), sans jamais être, si on  
2 veux, « challengée » par d'autres joueurs dans le  
3 marché ou d'autres essenceries régionales qui  
4 seraient capables de forcer une baisse des prix.

5 Bien, c'est parce qu'en fait, il y a une  
6 petite proportion d'essenceries qui vendent deux  
7 millions (2 000 000) de litres ou moins autour de  
8 Mont-Joly, dans les villages à vingt (20 km),  
9 trente (30 km) ou quarante kilomètres (40 km), de  
10 distance, que la plupart de ces essenceries-là ont  
11 des coûts unitaires qui correspondent à des petits  
12 volumes d'un million de litres par année  
13 (1 000 000/an), ça veut dire treize (13 ¢/l),  
14 quatorze cents (14 ¢/l) et plus.

15 Alors, Mont-Joly a beau jeu de... vu sa  
16 situation stratégique, même avec des essenceries  
17 qui vont vendre des volumes beaucoup plus  
18 importants, d'aller vendre à un prix trop élevé.  
19 Mais ça, c'est hors des pouvoirs que la Régie peut  
20 exercer, c'est de l'ordre des interventions que le  
21 gouvernement, lui, pourrait faire, s'il y a des  
22 prix excessifs à l'autre extrémité de la  
23 fourchette.

24 Un petit mot, maintenant, sur la question  
25 des volumes de référence par zone. L'ADEQ propose

1 d'utiliser le volume moyen de chaque zone et  
2 d'utiliser ce volume moyen-là comme dénominateur  
3 pour diviser, évidemment, les dépenses  
4 d'exploitation annuelles les plus rationnelles et  
5 les plus raisonnables qu'ils ont pu calculer pour  
6 établir le montant unitaire au titre de dépenses  
7 d'exploitation applicable à chaque zone.

8 Il y a une question qui a été soulevée,  
9 est-ce qu'on aurait pas dû, même mieux, utiliser le  
10 volume médian? Bien, en fait, je vous dirais oui.  
11 De façon idéale, si on pouvait connaître le volume  
12 médian de chaque zone, ça serait un volume, même  
13 encore plus faible que le volume moyen parce que la  
14 présence de quelques très grosses essenceries dans  
15 n'importe quelles zones, influence la moyenne  
16 volumétrique pour l'attirer au-dessus de la volume  
17 volumétrique, si on prend la moyenne médiane, il y  
18 a un trop grand nombre de petites essenceries.  
19 Donc, si on avait le volume médian, je pense que ça  
20 serait, en fait, en principe, encore plus juste si  
21 l'objectif c'est de protéger la survie des  
22 essenceries à petits volumes ou à volumes  
23 inférieurs à la moyenne, mais on n'a pas cette  
24 donnée-là.

25 Toujours sur la question du volume moyen

1 réel versus le volume moyen réel ajusté que l'ACEF  
2 de Québec a proposé. Bien, j'ai bien écouté et pris  
3 en considération la réponse donnée par monsieur  
4 Harnois quand on a soulevé la question de  
5 l'utilisation des volumes réels, pour utiliser...  
6 pour déterminer le coût unitaire.

7 Et monsieur Harnois a dit, je ne sais pas  
8 si je le cite, mais je pense fidèlement, là, de  
9 mémoire : « Si la prétention de l'ACEF de Québec »,  
10 avec notre proposition de pondérer le volume moyen,  
11 à la hausse de vingt pour cent (20 %), ou de quinze  
12 (15), ou de dix pour cent (10 %), monsieur Harnois  
13 dit : « Si la prétention de l'ACEF de Québec est  
14 que l'utilisation d'un ajustement à la hausse des  
15 volumes moyens se traduirait par une augmentation  
16 de l'incitatif à l'efficacité, dans un marché en  
17 décroissance » première réserve, il dit : « En  
18 plus, ça implique qu'il faudrait recalculer les  
19 dépenses d'exploitation, parce qu'on ne parlerait  
20 plus du même type d'essenceries. »

21 Bon. J'ai bien entendu sa... son  
22 commentaire. Et effectivement, il marque un très  
23 bon point. Non, la prétention de l'ACEFQ, ce n'est  
24 pas que l'utilisation d'un ajustement des volumes  
25 moyens créerait un incitatif additionnel. Et tout

1 compte fait, après réflexion, vu que ça ne créerait  
2 pas d'incitatif additionnel, de majorer le volume  
3 moyen de chaque zone, l'ACEF de Québec retire cette  
4 proposition-là.

5 Parce que la majoration du volume moyen, de  
6 dix (10), ou de quinze (15), ou de vingt pour cent  
7 (20 %), se traduit par un dénominateur plus grand,  
8 et donc, un coût unitaire d'exploitation plus  
9 faible en cennes par litre, ce que nous ne voulons  
10 pas, ça aurait pour effet de mettre à risque une  
11 plus grande proportion d'essenceries dans chacune  
12 des zones, quelles que soient les zones.

13 Donc, nous retirons cette proposition-là,  
14 cette recommandation-là. Pas de nécessité d'ajuster  
15 le volume de référence moyen, nous appuyons la  
16 proposition de l'ADEQ, d'utiliser le volume de  
17 référence moyen réel de chacune des trois zones.

18 Finalement, je vais conclure sur les  
19 dépenses d'exploitation. Il y avait quelques  
20 éléments au terme des interrogatoires sur lesquels  
21 ça valait la peine de revenir.

22 De façon générale, l'ACEF de Québec  
23 constate que l'ADEQ a fait un effort sérieux,  
24 rigoureux, raisonnable pour établir le coût le plus  
25 rationalisé possible pour vendre un volume

1 déterminé dans chacune des trois zones  
2 correspondant au volume moyen de cette zone-là.  
3 Nous considérons que cet exercice-là a été bien  
4 fait.

5 Comme analyste, je considère même que pour  
6 certains des éléments de dépense, l'ADEQ a été très  
7 conservatrice. Je pense aux salaires, notamment.  
8 Aujourd'hui, dans le contexte actuel du marché de  
9 travail, retenir le salaire minimum, je dirais  
10 même, c'est généreux, c'est plus que conservateur,  
11 c'est généreux de leur part, là, parce que c'est un  
12 poste de dépense important.

13 Pour ce qui est des éléments de coûts  
14 d'exploitation spécifiques, je note, concernant les  
15 périodes d'amortissements proposées, qui sont  
16 simplifiées par rapport à ce que la Régie avait  
17 retenu de façon plus détaillée dans la décision D-  
18 2013-087, que le résultat, en termes de dépenses  
19 annuelles d'exploitation, est probablement... a  
20 probablement une incidence légèrement baissière.

21 C'est une approche, là, en simplification,  
22 là, quinze (15) ans, sauf trente (30) ans pour  
23 les... la tuyauterie, réservoirs, qui est  
24 conservatrice aux fins du calcul des dépenses  
25 d'exploitation et nous n'avons pas de raisons de



1 contester ce changement-là, si ça peut simplifier  
2 le calcul du modèle.

3 Sur la question des coûts environnementaux,  
4 il y a eu reconnaissance par l'ADEQ que ceux-ci  
5 devraient être amortis sur trente (30) ans plutôt  
6 que quinze (15), ça réduit donc de moitié le  
7 montant applicable sur une base annuelle. Mais,  
8 c'est un élément de coût qui est très marginal, là,  
9 ça a une incidence de, je pense, quelques centièmes  
10 de celle, très peu significatif.

11 Sur la question du coût des capitaux  
12 empruntés, que l'ADEQ propose d'« inflationner »  
13 comme tout autre élément de dépense, on a  
14 questionné, à savoir : « Bien, écoutez, quand on  
15 fait un investissement, il y a un prêt initial... »  
16 Et l'ADEQ nous a expliqué, en fait, monsieur  
17 Harnois, en réponse, que c'est un modèle théorique  
18 qui essaye d'établir le coût d'emprunt pour une  
19 nouvelle essencerie qui serait construite en deux  
20 mille vingt et un (2021), ou plutôt un an plus  
21 tard, deux ans plus tard, trois ans plus tard.

22 Évidemment, en deux mille vingt-deux (2022)  
23 ou deux mille vingt-trois (2023), le coût  
24 d'implantation, l'investissement, va être plus  
25 coûteux, va être en principe « inflationné » autant

1 que, à peu près, que l'ensemble des autres biens à  
2 la consommation et donc pour un taux de capitaux  
3 empruntés identiques on va avoir effectivement un  
4 coût d'emprunt qui va être inflationné. Donc, on  
5 n'a pas d'objection à ce que le coût des capitaux  
6 empruntés soit inflationné.

7 Évidemment, il est peu probable qu'il y ait  
8 une construction de nouvelles essenceries très très  
9 frénétique dans les prochaines années, mais ce  
10 n'est pas une raison pour ne pas traiter justement  
11 et correctement cette question-là de l'inflation.

12 La question de l'inflation d'ailleurs on  
13 l'a abordée. On ne voit pas de raisons valables de  
14 s'opposer à une inflation projetée. Ceci c'était la  
15 proposition de l'ADEQ.

16 On pense que ça serait préférable  
17 d'utiliser comme ça se fait en vertu de la Loi sur  
18 le simplification pour Hydro-Québec la variation de  
19 l'IPC réelle des douze (12) derniers mois à une  
20 date donnée et de l'appliquer au montant qui sera  
21 déterminé par la Régie au titre d'un coût  
22 d'exploitation à inclure dans le prix minimum à la  
23 pompe.

24 Pour ce qui est des coûts de publicité, on  
25 a eu des réponses à l'effet qu'il s'agissait de

1 coûts qui sont nécessaires en termes d'implication  
2 communautaire et de visibilité commerciale et on a  
3 eu une réponse formelle ou en tout de cas de  
4 monsieur Harnois à l'effet que les contributions,  
5 les commandites offertes sont traitées sur le plan  
6 de la fiscalité en déduction des revenus comme les  
7 salaires ou les autres dépenses. Et donc, il n'y  
8 aurait pas de double comptage au motif de déduction  
9 fiscale.

10 Alors, sauf pour la question des coûts  
11 environnementaux à ajuster, les réserves et les  
12 éléments de vérification que nous voulions faire  
13 concernant les dépenses d'exploitation je pense ont  
14 été... nos réserves ont été satisfaites par les  
15 réponses données par les employés, les témoins de  
16 l'ADEQ et nous considérons que dans l'ensemble  
17 l'exercice qu'ils ont fait était rigoureux, juste,  
18 approprié et donne un résultat raisonnable par  
19 rapport aux coûts qu'on peut s'attendre  
20 rationaliser pour vendre un volume déterminé.

21 Maintenant, le dernier élément qui a été  
22 soulevé par la Formation, puis je vais conclure là-  
23 dessus, qui était les vocations, en fait, la  
24 demande d'engagement vous y avez renoncé, mais en  
25 pratique s'appuyer sur le potentiel maximal des

1 équipements, la capacité volumétrique, ça serait  
2 non seulement une erreur en pratique parce que ça  
3 n'a pas de possibilité de se produire en réalité et  
4 je vais vous le démontrer. Mais ça serait aussi  
5 contraire à l'esprit de la loi et à l'objectif  
6 poursuivi par la loi.

7 Par exemple, je vais prendre l'exemple du  
8 modèle qui prévoit actuellement cinq virgule cinq  
9 millions de litres (5,5 Ml) par an c'est quinze  
10 mille soixante-huit litres (15 068 l) par jour.

11 Si une essencerie en zone 1 vendait cinq  
12 virgule cinq millions de litres (5,5 Ml) sur le  
13 modèle actuel en vigueur, par an, puis elle était  
14 ouverte vingt-quatre heures (24 h) par jour, bien  
15 il faudrait qu'elle vende six cent vingt-huit  
16 litres (628 l) par heure en moyenne.

17 Même en supposant que la fréquentation de  
18 l'essencerie est répartie uniformément vingt-quatre  
19 heures (24 h) par jour, ça veut dire qu'il faut  
20 qu'il y ait à peu près seize virgule cinq (16,5)  
21 transactions par heure en moyenne. Ça pourrait être  
22 juste cinq la nuit, puis trente (30) le jour aussi  
23 hein?

24 Mais il faudrait qu'il y ait seize virgule  
25 cinq (16,5) transactions de trente-huit litres

1 (38 l) en moyenne. Je pense que c'est le volume de  
2 référence moyen par transaction qui est utilisé par  
3 l'ADEQ. Seize virgule cinq (16,5) à l'heure. C'est-  
4 à-dire trois virgule soixante-quatre minutes par  
5 transaction.

6 Je vous soumetts qu'en pratique ça ne se  
7 verra jamais. Même avec plus de distributrices,  
8 plus de pompes, puis il faut les gérer ces  
9 transactions-là, même avec un grand volume de  
10 transactions payées à la pompe par carte de débit  
11 ou de crédit, c'est utopique.

12 Donc, en pratique, ce n'est pas un modèle  
13 qui est utile à considérer, mais de façon théorique  
14 se rabattre sur un modèle volumétrique qui est basé  
15 sur une notion d'efficacité qui est associée à tort  
16 aux grosses essenceries c'est accentuer, c'est  
17 risquer, mais de façon quasiment certaine,  
18 d'accentuer le pouvoir de marché excessif que les  
19 plus gros joueurs peuvent exercer dans le marché et  
20 qui mène exactement à un risque de prix inférieur  
21 au prix minimum. C'est ça la responsabilité que le  
22 législateur a confiée à la Régie, prévenir et  
23 interdire la vente de produits pétroliers à un prix  
24 qui ne permet pas aux essenceries, aux autres  
25 essenceries d'une zone, on pourrait dire à la

1 majorité au moins des essenceries d'une zone de  
2 récupérer leurs coûts d'acquisition et leurs  
3 dépenses d'exploitation.

4 Alors, se rabattre sur un modèle  
5 volumétrique à la hausse, c'est comme un voeu  
6 pieux, c'est une vision de l'esprit que  
7 l'efficacité correspondrait à une réalité  
8 économique et démographique et commerciale qui  
9 n'est pas celle du Québec. Et à ce titre-là, je  
10 vous dis que, même considérer la notion de  
11 potentiel maximal, ça a ni utilité pratique et ça  
12 ne fait aucun sens d'un point de vue théorique non  
13 plus.

14 Alors, je pense que ça conclut ma  
15 présentation. Je m'excuse pour le temps que j'ai  
16 pris. Il y a beaucoup de notes qui s'étaient  
17 accumulées en cours d'audience. Je vous remercie de  
18 votre attention.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Trifiro, avez-vous un contre-  
21 interrogatoire ou on procède?

22 Me SERENA TRIFIRO :

23 Non.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Donc, Maître Charlebois, avez-vous des questions?

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

2 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. J'aurai  
3 quelques questions pour monsieur Blain. Mes  
4 questions se sont réduites considérant la  
5 modification à la recommandation quant à la  
6 majoration des volumes de ventes. Alors, je ne  
7 devrais pas trop prendre de temps.

8 Q. **[193]** Bonjour, Monsieur Blain. Merci beaucoup pour  
9 votre présentation. Je veux juste revenir avec vous  
10 sur la question de l'inclusion, du montant  
11 déterminé par la Régie dans le coût d'exploitation.  
12 Je veux bien comprendre comment tout ça  
13 fonctionnerait si la Régie devait approuver votre  
14 recommandation. Parce que vous avez parlé largement  
15 de votre interprétation de l'article 67 de la Loi  
16 sur les produits pétroliers. Mais à moins que je  
17 l'ai manqué, vous n'avez pas nécessairement référé  
18 à l'article 59 et au deuxième paragraphe de  
19 l'alinéa 1 de l'article 59 où le pouvoir  
20 discrétionnaire de la Régie d'inclure ou de retirer  
21 le montant en question est spécifiquement prévu.  
22 Donc, si je comprends bien votre recommandation, il  
23 s'agirait essentiellement d'une inclusion  
24 systématique sur l'ensemble du territoire du Québec  
25 en fonction des trois zones qui sont proposées par

1 l'ADEQ?

2 R. Vous comprenez bien, Maître Charlebois.

3 Q. **[194]** Et donc, on revient en fait au deuxième  
4 paragraphe de l'article 59 où il y a effectivement  
5 le pouvoir discrétionnaire pour la Régie. S'il y a  
6 une inclusion systématique, si on veut donner un  
7 sens au deuxième paragraphe de l'article 59, ce ne  
8 serait plus donc une demande d'inclusion qu'il  
9 faudrait déposer, mais ce serait une demande de  
10 retrait?

11 R. Effectivement, la Régie conserverait sa pleine  
12 discrétion de retirer en tout ou en partie, hein,  
13 le montant fixé au titres des dépenses  
14 d'exploitation du prix minimum pour une zone ou  
15 pour des zones ou pour une période déterminée. Mais  
16 le principe, c'est que l'inclusion du montant  
17 reconnu au titre de dépenses d'exploitation se  
18 ferait de façon générale à priori et ça ne serait  
19 qu'exceptionnellement dans certaines circonstances  
20 que la Régie pourrait considérer de l'exclure et  
21 non pas l'inverse.

22 Q. **[195]** Donc, vous me confirmez que la Régie  
23 conserverait son pouvoir discrétionnaire prévu au  
24 deuxième paragraphe de l'article 59 dans le  
25 contexte de votre proposition?



1 R. Bien sûr, on n'a pas ni suggéré ni considéré que  
2 des dispositions de l'article 59 devaient être  
3 reformulés pour autant. Nos procureurs vont même  
4 faire valoir en argumentation qu'une juste lecture  
5 de l'article 67 de la LPP, et de l'article 59 de la  
6 Loi sur la Régie permet de conclure que c'est  
7 plutôt de façon générale que le montant au titre  
8 des dépenses d'exploitation devrait être inclus et  
9 exceptionnel qu'il ne le soit pas. Donc, tout le  
10 contraire de la situation actuelle et de la façon  
11 dont la Régie a exercé sa compétence jusqu'à  
12 maintenant. Mais ça ne nécessite pas pour autant  
13 une modification de l'article 59. Notre  
14 compréhension, c'est que la juste lecture de  
15 l'article 67 et de l'article 59 mène à la position  
16 que nous défendons.

17 Q. **[196]** Et donc, si on revient sur la question de la  
18 demande de retrait, donc vous me dites que ce  
19 serait non pas une demande d'inclusion, mais une  
20 demande de retrait qui serait à ce moment-là  
21 déposée par... par quelqu'un auprès de la Régie, en  
22 vertu du deuxième paragraphe. Comment... que  
23 devrait-on prouver dans cette demande de retrait-là  
24 pour amener la Régie à l'approuver et donc retirer  
25 le montant des coûts des opérations?

1 R. C'est une très bonne question, Maître Charlebois. À  
2 ce moment-là, le fardeau de preuve est renversé. On  
3 imagine que c'est un joueur qui peut exercer un  
4 pouvoir d'influence dans le marché, qui serait  
5 intéressé à pouvoir vendre en-dessous d'un prix  
6 minimum, qui est au-dessus de son seuil de  
7 rentabilité à lui, pour attirer des volumes vers  
8 son essencerie à lui au détriment des autres. Et,  
9 lui, il devrait démontrer, pour justifier une  
10 exclusion en partie ou en tout des dépenses  
11 d'exploitation, que cette exclusion-là  
12 n'empêcherait pas au moins une majorité des autres  
13 essenceries de sa zone de récupérer leurs dépenses  
14 d'exploitation.

15 Autrement dit, supposons, par exemple, que  
16 le montant reconnu au titre des dépenses  
17 d'exploitation dans la zone 1 ce soit... on va  
18 prendre des chiffres simples, cinq cents par... par  
19 litre (5 ¢/l) d'essence vendue et qu'il y a un  
20 joueur qui dit : oui, mais moi mes coûts  
21 d'exploitation, là, avec un volume de huit millions  
22 de litres (8 Ml) puis des coûts annuels de cent  
23 mille dollars (200 000 \$), c'est deux point cinq  
24 cents le litre (2,5 ¢/l). J'aimerais que la Régie  
25 abaisse les dépenses d'exploitation dans ma zone à

1 deux point cinq cents par litre (2,5 ¢/l) au-dessus  
2 du coût d'acquisition plutôt que cinq cents (5 ¢).  
3 Mais ce joueur-là devrait démontrer que sa demande  
4 n'a pas pour effet de mettre une majorité  
5 d'essencerie dans sa zone en situation de vendre à  
6 perte ou d'accepter de perdre des volumes ou d'être  
7 sorti du marché. Le fardeau de preuve serait  
8 renversé, effectivement.

9 Q. [197] Et juste pour faire un peu de pouce sur ce  
10 que vous dites, est-ce que c'est votre position  
11 qu'en vertu du deuxième paragraphe de l'article 59  
12 la Régie aurait également le pouvoir  
13 discrétionnaire de modifier le montant? Parce que  
14 vous me parlez d'une demande, par exemple, qui  
15 serait... qui viserait deux point cinq cents (2,5  
16 ¢) plutôt que cinq cents (5 ¢), est-ce que la Régie  
17 aurait également le pouvoir d'abaisser le montant à  
18 deux point cinq cents (2,5 ¢), tel qu'il serait  
19 demandé dans le cadre d'une demande de retrait?

20 R. Je dois vous dire, Maître Charlebois, qu'on n'a pas  
21 fait de réflexion sur cette question-là. Le  
22 deuxième alinéa parle de retrait, sans dire en  
23 partie. Il faudrait voir si la Régie considère  
24 qu'elle peut exercer cette compétence-là en bloc,  
25 c'est-à-dire inclure ou exclure le montant qui est

1 déjà établi. Mais la question de l'inclusion, les  
2 témoins de l'ADEQ l'ont reconnue eux aussi, à notre  
3 sens, ils ont... en fait, ils ont défendu la même  
4 position qui est notre compréhension. Sur la  
5 question de l'inclusion comme telle, la Régie peut  
6 en décider à tout moment. De l'inclusion ou de  
7 l'exclusion. Il n'y a rien dans la Loi qui indique  
8 qu'elle est obligée de tenir audience, que ce soit  
9 audience de vive voix ou audience... ou examen sur  
10 dossier d'une demande. Elle doit tenir audience de  
11 la façon qu'elle le juge approprié pour déterminer  
12 le montant reconnu au titre des dépenses  
13 d'exploitation, mais il n'y a rien qui l'oblige, il  
14 n'y a rien qui la contraint en termes de façon de  
15 procéder, là, c'est sa seule discrétion en ce qui  
16 concerne décider d'inclure ou d'exclure. Elle  
17 pourrait le faire de sa propre initiative, même  
18 sans être saisie d'une demande. Elle est en mesure  
19 de constater ce qui se passe.

20 Q. **[198]** Nous avons effectivement la même  
21 compréhension que vous à ce sujet-là, mais ma  
22 question portait davantage sur la possibilité et la  
23 compétence de la Régie de modifier le montant en  
24 ver... sur la base du deuxième paragraphe de  
25 l'article 59, dans un contexte d'une demande de

1 retraits qui seraient déposées par quelqu'un.

2 R. Oui. Tel qu'il est formulé, je ne vois pas la  
3 possibilité, mais vous comprendrez que je ne veux  
4 pas m'engager sur une question d'interprétation  
5 juridique, là.

6 Q. [199] Très bien. Vous nous avez présenté un certain  
7 nombre de tableaux lors de votre présentation. Ça  
8 visait, oui, certaines zones en fait, certaines  
9 villes dans certaines zones. N'est-il pas vrai de  
10 dire que certaines régions du Québec ne font pas  
11 l'objet d'un dysfonctionnement au niveau du marché de la  
12 vente de produits pétroliers?

13 R. C'est vrai que... écoutez, ça dépend toujours de la  
14 composition d'une cohorte de joueurs dans une  
15 région... dans une zone ou une région où, je vous  
16 dirais, le marché n'est pas susceptible d'être  
17 dysfonctionnel quand les joueurs présents ont des  
18 volumes qui ne sont pas trop différents les uns des  
19 autres et des coûts unitaires qui ne sont pas trop  
20 différenciés, de sorte qu'il n'y a pas de joueur  
21 qui exerce une position tellement dominante qu'il  
22 peut influencer indûment les prix à la baisse. Et  
23 quand je dis « indûment », c'est en-deçà du seuil  
24 de rentabilité de la plupart de ses concurrents. Et  
25 donc, oui, il y a probablement des parties de

1           chacune des trois zones d'ailleurs proposées par  
2           l'ADEQ, où il y a peu de problème de  
3           dysfonctionnement qui sont susceptibles de  
4           survenir, mais si c'est le cas, c'est parce qu'il y  
5           a une relative uniformité en termes volumétrique,  
6           de la grosseur des joueurs présents. Soit qu'il y a  
7           absence de très gros joueurs ou absence de petits,  
8           petits joueurs, à moins d'un million (1 M) de  
9           litres, une certaine homogénéité dans la  
10          composition de la cohorte pour une sous-région,  
11          disons.

12        Q. **[200]** Et êtes-vous d'accord avec moi que l'objectif  
13        qui est poursuivi par l'article 67 de la LPP est de  
14        prévenir des pratiques commerciales déloyales qui  
15        menacent le maintien d'une saine concurrence?

16        R. Oui. Puis le maintien d'une saine concurrence, aux  
17        fins de l'application de l'article 67 et du pouvoir  
18        dévolu à la Régie, c'est d'éviter qu'il y ait des  
19        prix à la pompe qui ne permettent pas de récupérer  
20        les dépenses d'exploitation, et donc, qui se  
21        traduisent par une élimination de la concurrence ou  
22        une concentration du marché additionnel au profit  
23        de quelques joueurs. C'est ça le sens de la loi.

24        Q. **[201]** Donc, est-ce que vous considérez qu'une saine  
25        concurrence dans un marché peut être à l'avantage

1 des consommateurs qui consomment des produits  
2 utilisés dans ce marché-là?

3 R. Écoutez, une concurrence, même déloyale qui ne  
4 serait pas illégale s'il n'y a pas d'inclusion, là,  
5 mais une concurrence déloyale en dessous d'un prix  
6 qui permet de récupérer les dépenses  
7 d'exploitation, bien sûr que ça peut être à  
8 l'avantage des consommateurs. Mais c'est un  
9 avantage temporaire, c'est un avantage des  
10 consommateurs qui, géographiquement, ont la  
11 possibilité d'aller magasiner où est situé le gros  
12 joueur qui offre des prix plus bas. Et, puis, c'est  
13 au détriment des consommateurs qui n'ont pas cette  
14 possibilité-là, géographiquement, parce qu'ils sont  
15 trop éloignés, ça ne vaudrait pas la peine, et qui  
16 sont pris à continuer d'acheter leur essence,  
17 généralement, au petit poste d'essence qui vend  
18 plus cher parce que ses coûts unitaires sont  
19 beaucoup élevés dans son propre village. Mais  
20 surtout de façon globale, c'est au détriment des  
21 consommateurs, à long terme, d'accepter un bénéfice  
22 à court terme offert par une essencerie qui a des  
23 pratiques déloyales parce que cette essencerie-là,  
24 son objectif, c'est d'augmenter ses volumes. Les  
25 volumes totaux dans le marché ne changent pas, ils

1 se concentrent davantage à l'avantage de ce joueur-  
2 là, au détriment d'autres joueurs, avec un risque  
3 de disparition de certaines essenceries, en  
4 commençant par les plus petites. Puis la  
5 conséquence, bien, c'est un moindre accès, puis  
6 c'est aussi un effet de drainage de la consommation  
7 et de l'activité économique des petits villages  
8 périphériques vers les villes centres ou vers les  
9 secteurs commerciaux où sont situées les grandes  
10 essenceries. C'est un pouvoir d'attraction, là, qui  
11 n'est pas seulement pour le magasinage d'essence.  
12 Si je vais à Sept-Îles pour m'acheter un t-shirt  
13 parce que je n'ai pas envie de payer un chandail  
14 tricoté sur mesure dans le village où j'habite, à  
15 cinquante kilomètres (50 km), là, bien je vais  
16 acheter mon t-shirt importé de Chine. Je déplace  
17 une partie de ma capacité de dépenser et ma  
18 capacité budgétaire vers Sept-Îles et je déplace ma  
19 capacité de dépenser de la petite essencerie où je  
20 payerais plus cher, dans mon village, qui  
21 n'existera plus, à un moment donné, pour aller  
22 chercher de l'essence à cinq cents (5 ¢/l) de moins  
23 à Sept-Îles, quitte à faire quatre-vingt kilomètres  
24 (80 km), aller retour, sans compter ce que ça me  
25 coûte, sans calculer les gaz à effet de serre émis,



1 sans considérer l'effet de désertification  
2 économique des régions. Donc, choisir de se laisser  
3 guider par un modèle volumétrique théorique de  
4 grosses essenceries c'est, à mon sens, mettre la  
5 table pour davantage d'externalités sociales,  
6 davantage d'externalités environnementales et une  
7 dislocation graduelle du tissu socioéconomique.

8 Q. **[202]** Une dernière question sur ce sujet-là, est-ce  
9 que vous êtes d'accord avec moi que l'effet de  
10 l'inclusion systématique, comme vous le demandez,  
11 du montant de base dans le PME, limiterait la  
12 flexibilité des détaillants d'offrir de meilleurs  
13 prix aux consommateurs?

14 R. Ça limiterait la possibilité des essenceries de  
15 vendre en dessous du prix minimum, tel que défini  
16 dans la loi. Point à la ligne. Ça empêcherait  
17 seulement les essenceries qui le peuvent, c'est-à-  
18 dire à gros volumes, de vendre à un prix  
19 susceptible de nuire ou d'éliminer la concurrence à  
20 leur propre avantage. C'est tout ce que ça  
21 empêcherait.

22 En contrepartie, comme les essenceries à  
23 plus petit volume seraient exposées à ces  
24 pressions-là beaucoup moins, parce que les prix ne  
25 pourraient pas descendre aussi bas dans le cas

1 d'une inclusion systématique, elles ne seraient pas  
2 aussi affamées et elles ne seraient pas soumises,  
3 comme je l'expliquais tantôt, à des périodes où,  
4 disons, une période de dix (10) jours où tu vends  
5 sept cennes le litre (7 ¢/l) en bas de ton seuil de  
6 rentabilité, bien, si tu ne veux pas être mort à la  
7 fin de l'année comme entreprise, là, puis sorti du  
8 marché, ça va prendre une période de dix (10)  
9 jours, au moins, pendant laquelle tu vas vendre  
10 sept cennes (7 ¢) au-dessus de ton seuil de  
11 rentabilité pour compenser.

12 Et ça, là, c'est ce qui explique les  
13 variations de prix cycliques quand ce mouvement-là  
14 est amorcé, c'est la distorsion créée par la  
15 présence de joueurs avec des capacités  
16 volumétriques très différentes et des coûts  
17 unitaires qui correspondent, très différenciés.

18 Q. **[203]** Très bien. Alors, juste pour confirmer,  
19 Monsieur Blain, ma compréhension quant à votre  
20 modification à la recommandation que vous faites,  
21 quant à la majoration...

22 R. Oui.

23 Q. **[204]** ... de vingt (20), dix (10) et quinze pour  
24 cent (15 %), là, des volumes de vente. Donc, si je  
25 comprends bien, vous retirez bel et bien cette

1 recommandation-là, quant à la majoration, et vous  
2 appuyez les recommandations de l'ADEQ en ce qui  
3 concerne chacune des... chacun des volumes de vente  
4 démontrés pour chacune des trois zones?

5 R. Oui. On retire notre recommandation, à l'effet de  
6 bonifier en pourcentage, là, le volume moyen de  
7 chaque zone et on appuie la proposition de l'ADEQ  
8 Et les volumes moyens pour chacune des trois zones  
9 qu'elle a retenues, qui m'apparaissent, tout autant  
10 que les commentaires positifs que j'ai faits quant  
11 à l'exercice sur les coûts annuels d'exploitation,  
12 la façon la plus réaliste, la plus juste, dans les  
13 deux sens du terme, et la plus appropriée,  
14 d'établir un coût unitaire d'exploitation qui  
15 limite les distorsions dans le marché et les  
16 possibilités de concurrence déloyale.

17 Je pense que c'était l'approche la plus  
18 réaliste, la plus juste et la plus appropriée.  
19 Donc, oui, on appuie cette approche-là.

20 Q. **[205]** Très bien. Merci beaucoup, Monsieur Blain,  
21 pour vos généreuses réponses. Ça termine...

22 R. Je vous en prie.

23 Q. **[206]** ... mes questions, Madame la Présidente.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Charlebois. Maître David, j'avais

1 noté que vous n'aviez pas de questions. Je ne sais  
2 pas si vous avez changé d'idée ou...

3 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

4 Non, on n'aura pas de questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 O.K. Merci. Maître Bellemare, pour la Régie?

7 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE BELLEMARE :

8 Q. **[207]** Bonjour, Monsieur Blain.

9 R. Bonjour, Maître Bellemare.

10 Q. **[208]** Donc, quelques questions, là, suite à la  
11 présentation que vous venez de faire. J'ai  
12 également quelques questions, là, concernant votre  
13 preuve, dans un deuxième temps. Et à ce moment-là,  
14 vous excuserez, je vais peut-être prendre un moment  
15 entre chaque question, là, pour bien... pour bien  
16 constater, là, si la question n'a pas été posée par  
17 maître Charlebois ou autrement répondue, si ça vous  
18 convient.

19 R. Oui, oui.

20 Q. **[209]** Donc, première question que j'avais pour  
21 vous : pensez-vous qu'actuellement, le marché dans  
22 lequel évoluent les essenceries est concurrentiel?

23 R. Je ne suis pas certain de saisir la portée que vous  
24 voulez donner au mot « concurrentiel ». Il y a une  
25 certaine concurrence qui s'exerce, qui est

1 largement... largement conditionnée par les  
2 rapports de force exercés dans chacune des zones,  
3 là, si on vient à retenir des zones différentes.

4 En fait, à l'ensemble du Québec, cette  
5 concurrence-là tient principalement à la... En  
6 fait, cette concurrence-là s'exerce, peut être  
7 exercée seulement par les joueurs qui ont les  
8 moyens de l'exercer. Et donc, qui ont un pouvoir de  
9 marché suffisant.

10 Ces joueurs-là, bien, c'est des essenceries  
11 qui ont un coût unitaire d'exploitation à peu près  
12 équivalent ou inférieur à celui que la Régie a  
13 retenu en deux mille treize (2013), c'est-à-dire  
14 trois point cinq cennes par litre (3.5 ¢/l). Ce qui  
15 veut dire, en partant, que c'est des... c'est très  
16 peu d'essenceries, c'est quinze à vingt pour cent  
17 (15-20 %) des essenceries au Québec qui vendent  
18 cinq point cinq (5.5) ou six millions (6 M) de  
19 litres par année.

20 Et par ailleurs, ce jeu de concurrence là  
21 n'est pas tellement contrôlé, en pratique, à  
22 l'extrémité inférieure de la fourchette, du fait  
23 que la Régie a décidé de ne pas inclure a priori et  
24 systématiquement le montant unitaire dans le prix  
25 minimum et elle n'est pas tellement balisée non

1 plus à l'autre extrémité de la fourchette de prix,  
2 c'est-à-dire les prix les plus élevés. D'une part  
3 parce que le Gouvernement du Québec ne s'est jamais  
4 prévalu de son pouvoir d'intervenir sur un prix  
5 maximum et d'autre part parce que chaque fois que  
6 les prix remontent de façon significative dans la  
7 plupart des régions au Québec, je parle régions  
8 administratives, il se trouve qu'il y a un nombre  
9 d'essenceries à gros volume qui ambitionnent de  
10 grossir son chiffre d'affaires, de grossir ses  
11 volumes, de concentrer le marché à son bénéfice et  
12 donc qui de façon cyclique réamorçent une autre  
13 guerre de prix qui est à la limite ou en dessous du  
14 seuil de rentabilité de ses concurrents.

15 C'est comme ça que la concurrence  
16 fonctionne partiellement actuellement dans la  
17 fixation des prix au détail selon ma lecture.

18 Q. **[210]** Selon vous, puisque je comprends que l'ACEFQ  
19 représente les intérêts des consommateurs, savez-  
20 vous si les consommateurs d'après vous ont la  
21 perception que le marché des essenceries est  
22 concurrentiel en ce moment?

23 R. Écoutez, si je sors de mon rôle d'analyste pour  
24 rentrer dans mon rôle de simple citoyen, en fait,  
25 je mets mon identité de simple citoyen au service

1 de mon rôle d'analyste, puis j'essaie de résumer  
2 les commentaires ou les pensées, les dizaines ou  
3 les quelques centaines de commentaires, de  
4 réactions, de pensées qui ont pu m'être exprimés  
5 avec l'attente que j'explique des affaires  
6 inexplicables au cours des dernières années, je  
7 vous dirais que la perception des consommateurs,  
8 des automobilistes plus particulièrement est  
9 relativement négative par rapport au processus de  
10 fixation des prix et que les mots qui résument le  
11 plus souvent leur pensée ça serait n'importe quoi.

12 Ça relèverait davantage du hasard, de  
13 forces du marché, qui peuvent plus ou moins  
14 s'exprimer librement, d'un encadrement  
15 réglementaire plus ou moins contraignant ou très  
16 peu contraignant.

17 Les causes exactes ils ne les connaissent  
18 pas, mais les écarts des prix à la pompe entre les  
19 municipalités, entre les régions et surtout les  
20 variations cyclique des prix à la pompe causent un  
21 très grand discrédit quant à la perception de la  
22 validité du mécanisme de fixation des prix dans  
23 l'esprit des consommateurs. Ça c'est certain.

24 Q. [211] D'accord.

25 R. Si vous parlez de perception là. J'essaie de

1 résumer les réactions que j'entends.

2 Q. **[212]** Oui. Naturellement la perception des  
3 personnes que vous défendez.

4 R. Oui.

5 Q. **[213]** Puisque vous défendez l'intérêt des  
6 consommateurs. Pensez-vous que l'absence de  
7 demandes d'inclusion signifie qu'il y a absence de  
8 marchés dysfonctionnels?

9 R. Non. Pas du tout. L'absence de demandes? Non.  
10 L'absence de... Écoutez, Maître Bellemare,  
11 justement il y a une pièce qui vaudrait la peine  
12 d'afficher juste aux fins d'illustrer cette  
13 question-là que vous venez de me poser. C'est la  
14 réponse de la l'ADEQ à la demande d'engagement  
15 numéro 2 qui a été déposée ce matin sous la cote je  
16 pense 47. ADEQ-0047.

17 Si le greffier pouvait l'afficher, je vais  
18 vous faire une très brève illustration de ce qui  
19 s'est passé dans la dernière année en moyenne. Même  
20 pas pour des périodes limitées là.

21 Si monsieur le greffier pouvait afficher la  
22 C-ADEQ-0047. C'est un grand tableau. Réponse à  
23 l'engagement numéro 2.

24 Q. **[214]** Ça ne sera pas très long. C'est en train de  
25 se faire.



1 R. Je vais aller à ma propre copie de cet engagement-  
2 là que je peux afficher dans un plus gros format,  
3 puis j'ai déjà surligné. Écoutez, on parle ici de  
4 l'écart hors taxes entre les prix au détail, disons  
5 le prix à la pompe et l'IQCA du vendredi, pour la  
6 période du trente (30) septembre deux mille vingt  
7 (2020) au trente (30) septembre deux mille vingt et  
8 un (2021). Donc, toute la dernière année. Puis là,  
9 je ne passerai pas des explications trimestre par  
10 trimestre. Les colonnes 1, 3, 6, 9 correspondent je  
11 pense à des compilations trimestrielles  
12 intérimaires.

13 Alors, que la dernière colonne présente  
14 l'écart moyen sur l'ensemble de la période. On voit  
15 en tête de colonne, c'est du trente (30) septembre  
16 deux mille vingt (2020) au trente (30) septembre  
17 deux mille vingt et un (2021).

18 Bien, écoutez je vais vous énumérer  
19 rapidement, là, toutes les municipalités dans ce  
20 tableau-là qui, sur une base moyenne annuelle ont  
21 affiché des prix qui ne respectaient pas le prix  
22 minimum s'il y avait eu inclusion.

23 Chicoutimi, trois point six cents (3.6 ¢),  
24 c'est tout juste, hein, au delà de trois point cinq  
25 (3.5). Magog, deux point six cents (2.6 ¢),

1 regardez la dernière colonne là, deux point six  
2 cents (2.6 ¢) d'écart, sur une base annuelle. Ça  
3 veut dire qu'en moyenne, annuellement, là, le prix  
4 de vente des essenceries recensé à Magog respectait  
5 pas le prix minimum s'il y avait eu inclusion.

6 Je descends beaucoup plus bas dans le  
7 tableau, là, je suis rendu dans Lanaudière.  
8 Berthierville, deux point quatre cents (2.4 ¢) sur  
9 une base annuelle. Joliette, deux point six cents  
10 (2.6 ¢). Saint-Lin, un point trois cents (1.3 ¢).  
11 Dans la région Laurentides, juste en-dessous,  
12 toujours la dernière colonne, Lachute, deux point  
13 deux cents (2.2 ¢). Saint-Jérôme, zéro virgule cinq  
14 cents (0,5 ¢) d'écart moyen sur une base annuelle,  
15 entre le prix à la pompe et l'IQCA, hors taxes,  
16 j'en conviens, là, mais ça ne fait pas une  
17 différence qui contredit, là, aux fins de notre  
18 réflexion. Montérégie, Saint-Hyacinthe, deux point  
19 six (2.6), Saint-Jean-sur-Richelieu, deux point  
20 trois cents (2.3 ¢). Vaudreuil-Dorion, trois point  
21 quatre cents (3.4 ¢). Tout juste en-dessous du prix  
22 minimum s'il y avait inclusion. Drummondville,  
23 trois point quatre cents (3.4 ¢).

24 On a là, je les ai pas comptés, là, 1, 2,  
25 3, 4, pas loin d'une dizaine de municipalités sur

1 le territoire desquelles, depuis un an, en moyenne,  
2 les prix à la pompe ont été inférieurs au prix  
3 minimum qui devrait prévaloir, s'il y a inclusion.

4 Et ça n'a donné lieu à aucune demande  
5 d'inclusion, aucune décision de la Régie. Je ne  
6 sais ps quoi vous dire de plus.

7 Q. **[215]** Bien, ça apporte deux sous-questions.

8 R. Allez-y.

9 Q. **[216]** D'abord, pensez-vous, êtes-vous d'opinion  
10 qu'il y a des essenceries qui sont capables de  
11 couvrir leurs frais d'exploitation en vendant en-  
12 deçà du prix minimum où il y aurait inclusion?

13 Bien, je ne vous entends pas. On vous entend pas.

14 LA PRÉSIDENTE:

15 On ne vous entend toujours pas.

16 R. Et maintenant?

17 Q. **[217]** Oui.

18 R. Bon. Non, je disais, oui, évidemment, il y a des  
19 essenceries qui peuvent vendre en-dessous du prix  
20 minimum estimé. Prenons le prix minimum estimé qui  
21 serait en vigueur aujourd'hui s'il y avait  
22 inclusion. Le coût d'acquisition plus trois point  
23 cinq cents (3.5 ¢), bien, ce trois point cinq cents  
24 (3.5 ¢) là correspond aux dépenses d'exploitation  
25 exprimées en cents par litre (¢/l) d'une essencerie

1 qui vendrait cinq point cinq millions de litres par  
2 année (5.5 M).

3 Évidemment, toutes les essenceries qui sont  
4 à peu près quinze (15), vingt pour cent (20 %) de  
5 l'ensemble des essenceries du Québec, largement  
6 concentrées dans Montréal, les grandes régions  
7 limitrophes et les grands axes routiers dans la  
8 province de Québec, mais il y a donc quinze (15),  
9 vingt pour cent (20 %) des essenceries aujourd'hui  
10 au Québec qui sont capables de vendre en-dessous du  
11 prix minimum estimé, coût d'acquisition plus trois  
12 point cinq cents (3.5 ¢), si on incluait le montant  
13 actuellement reconnu, là, dans le prix.

14 Ça veut dire qu'à contrario, bien, il y a  
15 au moins soixante-quinze (75) à quatre-vingt-pour  
16 cent (80 %) des essenceries qui seraient  
17 désavantagées si on laissait des prix persister  
18 autour de trois point cinq cents (3.5 ¢), ils  
19 seraient les victimes d'une concentration  
20 additionnelle des volumes au bénéfice des plus gros  
21 joueurs et d'une diminution de leurs propres  
22 volumes.

23 Est-ce qu'il y aurait une autre sous-  
24 question, Maître Bellemare?

25

1 Me ALEXANDRE BELLEMARE :

2 Q. [218] Non, mais j'ai d'autres questions par contre,  
3 pas besoin de s'inquiéter.

4 Quand vous parlez d'une station-service,  
5 une essencerie, pardon qui disparaît dans un  
6 village plus ou moins éloigné d'un centre qui est  
7 plus grand, est-ce que vous pensez que ça pourrait  
8 pas aussi être une sorte de rationalisation qui  
9 serait ultimement au bénéfice du consommateur?

10 R. Avant de... avant de considérer si ça pourrait  
11 peut-être, ça m'étonnerait, mais... constituer une  
12 rationalisation, pour pouvoir estimer si ce  
13 serait... s'il s'agirait d'une rationalisation au  
14 bénéfice du consommateur, il faudrait calculer le  
15 coût des... du kilométrage de déplacement  
16 additionnel que ça implique pour les gens qui ont  
17 perdu leur essencerie. Il faudrait inclure aussi,  
18 il faudrait calculer les coûts associés aux  
19 émissions de gaz à effet de serre. Il faudrait  
20 calculer aussi... attribuer une valeur aux  
21 externalités environnementales, c'est-à-dire à la  
22 dislocation graduelle du... du filet  
23 socioéconomique, la structure même socioéconomique  
24 de ces régions-là, parce que ça ne veut pas juste  
25 dire déplacement des volumes d'essence d'une

1 ancienne petite essencerie disparue vers une ville  
2 centre régionale, là. J'ai donné l'exemple de Sept-  
3 île tantôt.

4 Ça veut dire aussi disparition associée  
5 d'une partie de la consommation d'autres biens, qui  
6 se ferait à Sept-Îles plutôt que dans le village.  
7 Donc, ça a des répercussions multiples. Moi, je  
8 ne... je n'adhérerai à une réflexion quant à la  
9 rationalisation d'un tel modèle économique que...  
10 en fait, je participerai à la réflexion quant à la  
11 rationalisation, à la notion de rationalisation  
12 dans un tel modèle économique concentrationniste  
13 quand un tel modèle économique prendra en compte  
14 l'entièreté des coûts qu'il génère. Et non  
15 seulement les coûts qui sont reflétés dans le prix  
16 de transaction d'un produit. Ici, l'essence.

17 Q. [219] D'après vous, quels seraient les avantages et  
18 les inconvénients pour les consommateurs à ce que  
19 la Régie acquiesce à la demande de faire trois  
20 zones au lieu d'une seule?

21 R. Les avantages pour les consommateurs... en fait il  
22 n'y aurait que des avantages pour les  
23 consommateurs. Le seul... le seul désavantage ce  
24 serait pour certaines... certains consommateurs,  
25 une très minorité de consommateurs qui ont la

1 chance d'être... d'habiter ou de travailler dans  
2 une municipalité où à proximité immédiate d'une  
3 municipalité où il y a des essenceries de très,  
4 très gros volume, si vous me disiez dans  
5 l'éventualité où à l'avantage.

6 Alors le seul avantage perdu, c'est celui  
7 de ces consommateurs-là qui sont privilégiés si on  
8 laisse des essenceries vendre en-dessous du prix  
9 minimum permettant à la majorité des essenceries  
10 d'atteindre leur seuil de rentabilité. Tous les  
11 autres consommateurs, ils n'y tireraient, sauf ceux  
12 qui vont magasiner là, ils n'y tireraient que des  
13 avantages de façon générale par le maintien d'un  
14 plus grand nombre d'essenceries et donc d'une  
15 concurrence, quelle qu'elle soit, à plus long  
16 terme. Et aussi par, j'en suis pratiquement  
17 convaincu, des moindres... des fluctuations de prix  
18 moins marquées. Parce que si on peut pas descendre  
19 le prix à la pompe à sept cents (7 ¢) en-dessous du  
20 prix minimum, bien on n'aura pas à le monter à sept  
21 cents (7 ¢) au-dessus du prix minimum ou tendre...  
22 tenter de le faire remonter à sept cents (7 ¢) au-  
23 dessus du prix minimum pour assurer la rentabilité  
24 des opérations pour une essencerie qui n'est pas en  
25 position dominante.

1                   Donc, normalement la hâte, l'appétit et la  
2                   nécessité de refaire remonter les prix à un niveau  
3                   nettement supérieur au prix minimum serait moins  
4                   présente si on n'expose pas les essenceries qui  
5                   sont à petit volume, les moins dominantes, à des  
6                   pressions indues de la part de comportements  
7                   déloyaux au sens de la Loi. Et je pense que ça se  
8                   traduirait par des moindres fluctuations.

9                   Si c'est pas le cas, de toute façon s'il y  
10                  a des prix abusifs au terme de la portion  
11                  supérieure de la fourchette de prix qui semble  
12                  prévaloir, la Régie a toujours la discrétion de  
13                  faire une recommandation au gouvernement et ce  
14                  n'est pas la part du contrôle des prix qui incombe  
15                  à la Régie. Ce n'est pas ça qui lui a été dévolu  
16                  comme responsabilité. La Régie aura toujours la  
17                  discrétion de dire au gouvernement : écoutez, on a  
18                  fait ce qu'il fallait pour rationaliser en termes  
19                  de prix minimum, assurer le maintien des  
20                  essenceries dans toutes les régions du Québec, la  
21                  présence d'une concurrence. Mais à l'opposé, il y a  
22                  des comportements abusifs d'essenceries qui ne sont  
23                  pas soumises à de la concurrence suffisante à  
24                  certains endroits.

25                  Je vous ai donné le cas de Mont-Joly, là,



1 par exemple, ça en était un. Et le gouvernement,  
2 c'est lui qui a le pouvoir de décider, de fixer un  
3 prix maximum pour une période déterminée à sa  
4 discrétion, s'il le juge opportun. La Régie  
5 pourrait toujours faire cette recommandation-là.  
6 Mais ça me surprendrait beaucoup qu'une situation  
7 comme celle-là survienne. Donc, il n'y a pas de  
8 préjudice, en fait, pour l'ensemble des  
9 consommateurs. Il n'y a pas de perte d'avantages,  
10 sauf pour la petite minorité de consommateurs qui  
11 sont capables de magasiner, aujourd'hui, dans des  
12 grosses essenceries, à Saint-Jérôme, Lachute,  
13 Saint-Lin, nommez-les toutes, en bas du prix  
14 minimum, de façon quasi systématique, plus souvent  
15 que l'inverse.

16 Q. [220] D'accord. Maintenant, j'aimerais savoir votre  
17 appréciation du découpage proposé des trois zones,  
18 toujours dans une perspective de défense de  
19 l'intérêt des consommateurs. Si vous pouviez  
20 commenter sur les distorsions possibles sur le  
21 prix, si vous en voyez, dans deux perspectives,  
22 c'est-à-dire, avec votre proposition d'une  
23 inclusion totale et avec une perspective  
24 d'inclusion sur demande.

25 R. Voulez-vous que j'examine la question avec une

1 seule zone ou en présence de trois zones, d'abord?

2 Puis après ça, avec inclusion?

3 Q. **[221]** Bien, ma question, c'était seulement dans le  
4 cas de trois zones, tel que proposé par l'ADEQ,  
5 selon leur découpage.

6 R. O.K.

7 Q. **[222]** Parce que j'aimerais ça avoir une  
8 appréciation du découpage proposé, aussi.

9 R. Puis dans un deuxième temps, si on rajoutait une  
10 inclusion?

11 Q. **[223]** Oui.

12 R. O.K., bon. Donc, dans un premier temps, le  
13 découpage en trois zones proposé par l'ADEQ  
14 m'apparaît le meilleur compromis. On l'a déjà écrit  
15 en preuve écrite. L'avantage qu'il comporte, c'est  
16 de réduire l'éventail des distorsions par rapport à  
17 un modèle qui est basé sur un seul modèle  
18 volumétrique et un seul coût unitaire  
19 d'exploitation pour l'ensemble du Québec.

20 Quand on a un seul modèle volumétrique qui  
21 ne représente la réalité au mieux que de quinze  
22 (15 %) à vingt pour cent (20 %) des essenceries,  
23 avec cinq virgule cinq millions de litres  
24 (5,5 Ml) par année, bien, là, on expose l'ensemble  
25 des petites essenceries à la concurrence de très

1 grosses essenceries et d'un prix qui ne correspond  
2 pas à la réalité des coûts moyens d'exploitation et  
3 des volumes moyens différenciés selon les zones  
4 proposées par l'ADEQ.

5           Quand on a trois zones, bien, on se trouve  
6 à avoir des gros joueurs dont les coûts unitaires,  
7 en principe, sont un peu moins éloignés de ceux des  
8 plus petits joueurs.

9           Et même si ce n'était pas le cas, en  
10 retenant le volume moyen de vente de chacune des  
11 trois zones plutôt qu'un volume théorique de cinq  
12 point cinq millions (5,5 M) de litres, on se trouve  
13 à établir un coût unitaire d'exploitation qui est  
14 plus proche de la réalité de chacune des trois  
15 zones. Donc, moins éloigné des coûts d'exploitation  
16 réels d'une majorité d'essenceries pour chacune des  
17 zones et, donc, moins susceptible d'exacerber les  
18 effets liés aux écarts volumétriques entre les  
19 essenceries.

20           Alors, moi, je pense que c'est le moins  
21 mauvais des modèles sur lesquels on peut s'appuyer,  
22 celui qui est proposé par l'ADEQ. C'est le meilleur  
23 compromis. Et j'ajouterais à ça que, bien sûr,  
24 monsieur Harnois l'a dit, lui aussi, il va rester  
25 des distorsions.

1 Et allons dans, je ne sais pas, le Bas  
2 Saint-Laurent, évidemment à Rimouski, à Rivière-du-  
3 Loup, à Mont-Joly, il y a des essenceries qui  
4 vendent probablement trois, quatre millions de  
5 litres (3-4 M) par année, puis dans leurs régions,  
6 il y a une très grande majorité de petites  
7 essenceries qui vendent à peine un million (1 M)  
8 litres.

9 Ça fait qu'il y a des essenceries qui ont  
10 un coût unitaire à, disons, quatre millions (4 M)  
11 de litres de l'ordre de... Écoutez, si on prend un  
12 modèle à deux cent mille dollars (200 000 \$), bien,  
13 de cinq cents (5 ¢). Et puis, si on a un coût  
14 d'exploitation annuel de deux cent mille dollars  
15 (200 000 \$), mais seulement un million (1 M), bien,  
16 on serait à vingt cennes (20 ¢) de coût unitaire.  
17 Et si on avait cent cinquante mille dollars  
18 (150 000 \$) de dépenses d'exploitation pour un  
19 million (1 M) de litres, bien, on aurait quinze  
20 cennes (15 ¢) de coût unitaire.

21 Donc, il va toujours rester les petites  
22 essenceries. Mais, les essenceries dominantes ne  
23 pourront pas vendre aussi bas, c'est-à-dire le coût  
24 d'un modèle théorique qui n'a rien à voir avec le  
25 Québec, un modèle volumétrique de cinq point cinq

1 millions (5.5 M), ils ne pourront pas vendre à  
2 trois point cinq cennes (3.5 ¢) au-dessus de  
3 l'IQCA. Ils vont devoir vendre à... dans le cas de  
4 la zone 3, celle qui est proposée par l'ADEQ, au  
5 minimum six point neuf cennes (6.9 ¢) au-dessus du  
6 coût d'acquisition. Ce qui fait que les petites  
7 essenceries vont être exposées à de beaucoup moins  
8 grandes pressions, les consommateurs vont être  
9 beaucoup moins incités à aller magasiner dans les  
10 grosses essenceries, de Rivière-du-Loup et de  
11 Rimouski dans le cas qui nous occupe, et il va y  
12 avoir une moins grande concentration du marché. Il  
13 va y avoir un plus gros taux de survie des petites  
14 essenceries. Il n'y a personne qui perd, là-dedans.

15 Q. [224] Merci.

16 R. Et maintenant, sur la question de l'inclusion,  
17 bien, l'inclusion... Si on décide de retenir le  
18 modèle de l'ADEQ, mettons, là, on crée trois zones,  
19 on retient leur modèle volumétrique, on retient le  
20 coût unitaire par zone, mais il n'y a pas  
21 d'inclusion a priori, on ferait une inclusion sur  
22 demande.

23 Bien, jusqu'à ce qu'il y ait une demande  
24 formelle de soumise à la Régie, et une décision de  
25 la Régie d'inclure le montant établi au titre des

1 dépenses d'exploitation dans le prix minimum,  
2 n'importe quel joueur dominant dans le marché peut  
3 vendre en dessous du prix dominant... du prix  
4 minimum, sans risquer de s'exposer à quelque  
5 sanction que ce soit. Pourquoi il ne le ferait pas?

6 Pourquoi il ne le ferait pas? Jusqu'à ce  
7 que la Régie lui dise : « Bien, à partir de telle  
8 date, tu vas être obligé de respecter tel prix  
9 minimum. » C'est le pire qui peut arriver. Il ne  
10 pourra plus contrevenir à l'esprit de la loi et à  
11 l'objectif poursuivi par la loi, du fait qu'il y a  
12 absence d'inclusion, au moment où la Régie décidera  
13 d'inclure le montant.

14 Je ne vois pas la logique qui permet de  
15 dire que la Régie exerce le pouvoir qui lui est  
16 déferé de façon appropriée en n'incluant pas le  
17 montant. Elle ne permet pas l'atteinte de  
18 l'objectif poursuivi par la loi, qui est d'empêcher  
19 des pratiques déloyales, en dessous d'un prix qui  
20 ne permet pas de récupérer les dépenses  
21 d'exploitation.

22 C'est ça l'objectif, puis c'est ça le  
23 mandat qui est confié à la Régie. Fait que ça, ça  
24 nécessite une inclusion, dans notre lecture à nous.  
25 A priori et systématique généralisée.

1 Q. [225] Ma prochaine question, j'imagine que maître  
2 Trofiro... Trifiro, pardon, pourra le plaider en  
3 argumentation. C'est à savoir, si aux fins de  
4 déterminer des zones, on peut scinder une région  
5 administrative en deux ou que celle-ci pourrait  
6 chevaucher deux zones.

7 À moins que vous ayez quelque chose... par  
8 rapport à ça, Monsieur Blain, on serait...

9 R. Bien, en fait, je vous donnerais une réponse sur le  
10 fond, là, pas une réponse d'interprétation, là, de  
11 la possibilité offerte par la loi, nos procureurs  
12 l'aborderont s'ils le veulent.

13 Mais, en pratique, je pense que tel que  
14 c'est libellé, la Régie pourrait non seulement  
15 déterminer des zones, mais même des sous-zones.  
16 Sauf que là, et je suis encore d'accord avec les  
17 témoins de l'ADEQ sur cette question-là, ça ne  
18 simplifierait pas les choses.

19 Par exemple, supposons qu'on veuille  
20 exclure les municipalités en zone 3, les villes  
21 centres comme... Je reviens toujours aux mêmes  
22 exemples, Bas-Saint-Laurent, on exclurait Rivière-  
23 du-Loup, Rimouski de la zone 3, au motif qu'il y a  
24 des essenceries à gros volumes là qui se détachent  
25 trop de la moyenne du Bas-Saint-Laurent pour le

1           reste de la zone. O.K. On les reclasse comment?

2                       On peut toujours créer des nouvelles  
3 catégories, mais là, on créerait des nouvelles  
4 catégories, quoi, de joueurs de grosses essenceries  
5 de petites villes centres de régions éloignées qui  
6 ont des volumes de trois ou quatre millions (3-4 M)  
7 de litres et plus?

8                       Mais, vous voyez en partant le problème qui  
9 se pose, Maître Bellemare, que dépendant des  
10 régions où sont situées ces essenceries-là de  
11 petites villes centres avec des volumes moyens,  
12 elle seraient visées, au terme de l'application des  
13 taxes fixes et des surplus ou des exemptions de  
14 taxes offertes sur la taxe sur les produits  
15 pétroliers ou la taxe fixe du Québec qui sont  
16 différentes.

17                      Ça deviendrait ingérable, parce que là on  
18 aurait des... Alors que le modèle proposé par  
19 l'ADEQ en pratique on a le très grand avantage  
20 d'avoir une meilleure homogénéité qu'avec un modèle  
21 qui a un seul modèle de référence volumétrique et  
22 un seul coût d'exploitation.

23                      Meilleure homogénéité et aussi bien on a  
24 aussi des zones qui correspondent aux zones  
25 d'application des différents traitements des taxes



1 pour les régions éloignées. Les régions limitrophes  
2 et caetera ou le transport en commun dans le cas de  
3 la grande région de Montréal.

4 Alors, il y a un cohérence dans la façon  
5 dont les zones ont été construites par l'ADEQ. Pas  
6 seulement en termes d'améliorations de  
7 l'homogénéité ou de l'uniformité du calibre des  
8 joueurs, mais aussi de la cohérence avec les règles  
9 de taxation ou d'exemption de taxes applicables sur  
10 les produits pétroliers actuellement. Sur les  
11 éléments de fond c'était mon commentaire.

12 Q. [226] Merci. J'aimerais revenir sur les demandes  
13 d'inclusion actuellement. Étant donné le faible  
14 nombre de demandes d'inclusion pensez-vous que  
15 c'est parce que somme toute la majorité des  
16 essenceries qui vendent à un prix inférieur au prix  
17 qui serait s'il y avait inclusion sont capables de  
18 couvrir leurs frais d'exploitation ou c'est parce  
19 que le mécanisme qui est offert à eux par la Régie  
20 demande trop d'énergie par rapport aux bénéfices  
21 qui en résulteraient comme le demande l'ADEQ?

22 R. Écoutez, je pense que les joueurs dans le marché  
23 ont des raisons particulières que je ne connais  
24 pas. Je ne suis pas opérateur d'essencerie.

25 J'ai bien entendu les réserves ou les

1 inquiétudes que l'ADEQ a exprimées au nom des  
2 commerçants d'essence. J'imagine qu'en pratique ils  
3 n'ont pas juste ça à faire. Peut-être que ça les  
4 dépasse ou ça les intimide le processus d'audience.

5           Peut-être aussi qu'ils se disent « Bien là,  
6 si c'est une processus qui est pour prendre deux,  
7 trois mois, six mois avant d'avoir une décision, ça  
8 ne règle pas mon problème aujourd'hui ou depuis  
9 trois jours où je fais face à des prix qui  
10 m'apparaissent être des pratiques déloyales. ». Il  
11 doit y avoir toutes sortes de questions, mais ce  
12 n'est pas parce que les grosses essenceries qui  
13 vendent à des prix inférieurs au prix minimum, s'il  
14 y avait inclusion, ne sont pas capables de couvrir  
15 leurs coûts.

16           Il y a des essenceries à huit millions de  
17 litres (8 M) d'essence par année et plus qui ont  
18 des coûts unitaire de deux à trois cents (2-3 ¢),  
19 coûts d'exploitation de deux à trois cents par  
20 litre (2-3 ¢/l ) même avec des dépenses annuelles  
21 de deux cents (200 000 \$), deux cent quarante mille  
22 (240 000 \$).

23           Puis je suggérais même je pense en réponse  
24 aux demandes de renseignements de la Régie une  
25 hypothèse de très grosses essenceries avec des

1       coûts d'exploitation de deux cent quatre-vingt-dix  
2       mille dollars (290 000 \$) par année, parce qu'on a  
3       comme trois modèles proposés par l'ADEQ séparés d'à  
4       peu près cinquante mille dollars (50 000 \$) les uns  
5       par rapport aux autres.

6               Je pense que c'est près de cent quarante  
7       mille (140 000 \$), près de cent quatre-vingt-dix-  
8       mille (190 000 \$), deux cent quarante mille  
9       (240 000 \$) pour la zone 1.

10              On pourrait imaginer de façon arbitraire,  
11       juste pour fins de la discussion, faire des  
12       hypothèses, que les très grosses essenceries  
13       auraient, il y aurait une quatrième catégorie avec  
14       des coûts d'exploitation de deux cent quatre-vingt-  
15       dix mille (290 000 \$), plutôt que deux cent  
16       quarante mille (240 000 \$). Donc, un autre écart de  
17       cinquante mille dollars (50 000 \$) de plus.

18              Bien, malgré ça, on aurait pour des huit  
19       (8 M), dix millions de litres d'essence (10 M) par  
20       année. Des coûts unitaires de deux point neuf  
21       (2,90 ¢) à trois point huit cents (3,80 ¢).

22              Et donc, on aurait encore là malgré des  
23       dépenses d'exploitation beaucoup plus élevés en  
24       dehors des trois modèles là un avantage en termes  
25       d'influence de marché.

1                   Elles peuvent ces essenceries-là, c'est ces  
2                   joueurs-là qui peuvent se permettre de créer des  
3                   pressions à la baisse sur les prix en deçà du seuil  
4                   de rentabilité de la majorité des autres joueurs.

5    Q. **[227]** Merci. Si vous permettez, Madame la  
6                   Présidente, je prends quelques secondes pour  
7                   consulter l'équipe. Une dernière question, Monsieur  
8                   Blain. Comment pensez-vous, s'il y avait inclusion  
9                   demain matin avec disons trois point cinq sous  
10                  (3,5 ¢), là, comment pensez-vous à court terme que  
11                  les consommateurs réagiraient?

12   R. Les consommateurs ne comprendraient pas pourquoi, à  
13                  moins qu'il y ait une explication, une  
14                  vulgarisation des enjeux dans l'espace public, soit  
15                  à l'initiative de la Régie, soit à l'initiative  
16                  d'acteurs du milieu de la réglementation par médias  
17                  interposés. Évidemment, les questions dont on  
18                  discute, Maître Bellemare, ce n'est pas le bien-  
19                  fondé des décisions. Il ne faut pas confondre non  
20                  plus... Est-ce qu'on doit s'empêcher de prendre une  
21                  bonne décision parce que la compréhension des  
22                  consommateurs ne serait pas nécessairement au  
23                  rendez-vous puis que... ils seraient en désaccord  
24                  ou ils seraient plutôt défavorables à l'effet  
25                  immédiat?

1                   Ça pose toujours une exigence  
2 d'explications puis de sensibilisation, d'éducation  
3 même, de vulgarisation de ces enjeux-là pour que ce  
4 soit compris par les consommateurs. La question que  
5 la Régie doit se poser c'est, quel est l'objectif  
6 poursuivi par la loi? Quels sont les prix que le  
7 législateur me demande d'empêcher en pratique,  
8 comme pratique commerciale? Et quels sont les  
9 moyens appropriés pour empêcher que ça se produise?  
10 Les consommateurs probablement que leurs réactions  
11 seraient plutôt défavorables à une augmentation  
12 automatique généralisée.

13                   Mais en fait, Maître Bellemare, ça ne se  
14 traduirait pas par une augmentation des prix. Ça se  
15 traduirait par un prix minimum obligatoire  
16 effectif. Et donc, ça serait juste la mise en  
17 application de la loi. Ça aurait une incidence sur  
18 le prix uniquement dans les municipalités qui  
19 vendent présentement à un prix inférieur au coût  
20 d'acquisition plus trois point cinq cents (3,5 ¢)  
21 s'il y avait inclusion demain matin.

22 Q. **[228]** Merci. Alors, Madame la Présidente, je n'ai  
23 plus de questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Bellemare. Maître Roy, avez-vous des

1 questions? Non. Madame Falardeau?

2 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

3 Mme ESTHER FALARDEAU :

4 Q. [229] Oui. Bonjour, Monsieur Blain. J'aurais juste  
5 une question concernant la question de l'inclusion.  
6 Hier, maître Trifiro a demandé à monsieur Harnois  
7 quel serait le désavantage de l'inclusion. Sa  
8 question, c'était :

9 Qu'est-ce que l'inclusion  
10 favoriserait? C'est quoi le but de ne  
11 pas l'inclure? What's the downfall?

12 Et puis monsieur Harnois a dit :

13 O.K. Ce que l'inclusion permanente  
14 empêcherait, elle empêcherait peut-  
15 être un certain niveau de concurrence  
16 [...].

17 Ça, c'est à la page 108 des notes sténographiques  
18 d'hier. Donc, je comprends que vous ne partagez pas  
19 le point de vue de monsieur Harnois?

20 R. Bien, en fait, Madame Falardeau, j'ai bien noté  
21 cette question et cette réponse-là de monsieur  
22 Harnois aussi. Ça fait partie de mes notes qui sont  
23 les plus surlignées et garnies de commentaires en  
24 marge dans mon cahier. La question qu'il faut se  
25 poser, c'est : Quelle concurrence ça empêcherait

1 exactement l'inclusion?

2 Q. **[230]** Donc, vous dites, vous ne comprenez pas tout  
3 à fait sa réponse?

4 R. Non, non. Je comprends très bien. Je comprends très  
5 bien sa réponse. Mais je dis, justement, la seule  
6 concurrence, entre guillemets, que ça empêcherait,  
7 c'est la concurrence déloyale que la loi veut  
8 empêcher.

9 Q. **[231]** O.K. Donc...

10 R. Mais si on inclut les dépenses d'exploitation que  
11 la Régie a jugé appropriées, raisonnables dans le  
12 prix minimum et que le prix minimum trouve  
13 application, tout ce que ça fait, c'est empêcher  
14 certains joueurs dans le marché de vendre à des  
15 prix à la pompe inférieurs au prix minimum que la  
16 Régie a déterminé. La seule concurrence, entre  
17 guillemets, qu'on empêche, c'est la concurrence  
18 déloyale que la Loi sur les produits pétroliers  
19 veut empêcher pour ne pas éliminer les plus petits  
20 joueurs, pour ne pas diminuer la concurrence  
21 effective sur le territoire. C'est tout.

22 Q. **[232]** Mais on s'entend donc...

23 R. Et quand on dit...

24 Q. **[233]** C'est sur ce point-là, sur ce point-là, si  
25 jamais monsieur Harnois, bon, je ne veux pas dire

1       avait raison, mais s'il était possible que le fait  
2       d'inclure réduise la concurrence, est-ce que ce  
3       serait à ce moment-là un dénouement en faveur des  
4       consommateurs, de l'intérêt des consommateurs?

5       R. Ce serait de façon générale un dénouement en faveur  
6       de l'ensemble des consommateurs à moyen et à long  
7       terme. Ce serait un dénouement ou un désavantage  
8       seulement d'une minorité de consommateurs qui,  
9       géographiquement, peuvent magasiner dans des  
10      essenceries à gros volume qui vendent en dessous du  
11      prix minimum que la Régie jugerait utile de fixer.  
12      C'est le seul avantage pour une minorité de  
13      consommateurs. L'avantage que j'oserais quasiment  
14      dire indu, parce que c'est des consommateurs qui se  
15      prévalent du privilège, à cause de certains joueurs  
16      dans le marché, de magasiner leur essence à rabais,  
17      en dessous du seuil de rentabilité de la majorité  
18      des essenceries. C'est ça la réalité.

19               Alors, ce n'est pas de la concurrence au  
20      sens large auquel on nuirait avec l'inclusion. On  
21      rendrait la loi applicable. On la rendrait  
22      effective. Et on rendrait la poursuite de  
23      l'objectif de l'article 67 de la LPP, atteignable.  
24      En ce moment en l'absence d'inclusion. Il n'y a  
25      rien qui empêche un joueur de vendre en dessous du



1 prix minimum. Rien. Jusqu'à tant que la Régie soit  
2 saisie d'une demande, décide d'une inclusion pour  
3 une zone pour un temps déterminé.

4 Peut-être qu'à un moment donné, ce joueur-  
5 là ne pourra plus faire des usages de pratiques  
6 commerciales déloyales susceptibles de nuire ou  
7 d'éliminer de la concurrence. Alors, la seule  
8 concurrence qui serait perdue, là, c'est des prix  
9 qui sont en dessous du prix minimum, incluant la  
10 récupération des dépenses d'exploitation. C'est ça  
11 que la loi vous demande de faire à la Régie, Madame  
12 Falardeau. C'est ça notre compréhension de la loi.

13 Q. **[234]** Merci, Monsieur Blain. Ce sera tout.

14 R. Je vous en prie.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, je n'aurai pas de questions. Merci, Monsieur  
17 Blain. Donc, ça terminera l'interrogatoire de la  
18 Régie pour la preuve de l'ACEFQ. Et je libère  
19 monsieur Blain de son serment. Merci.

20 M. JEAN-FRANÇOIS BLAIN :

21 R. Merci, Madame la Présidente.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, ça terminerait l'audience pour aujourd'hui.

24 Maître David, on commencerait demain avec OC-APA.

25 Est-ce que cela vous va?

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Oui, Madame la Présidente. On est à votre  
3 disposition.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K. Parfait. Donc, on va terminer ça aujourd'hui.  
6 Et je vous dis à demain neuf heures (9 h).

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Juste une question d'intendance par contre.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui.

11 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

12 Est-ce que vous comptez toujours entamer les  
13 argumentations demain?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui, absolument. Écoutez, on commencerait les  
16 argumentations, après vos présentations, on pourra  
17 prendre une pause. Est-ce que cela vous va?

18 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

19 Bien, on va s'organiser en conséquence.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je comprends que ce soit serré puis, disons le jeu  
22 de l'ordre alphabétique vous met toujours à la fin.

23 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

24 Ça va.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est parfait. Donc, on va y aller comme ça. Donc,  
3 on commencera demain matin avec vous, Maître David.

4 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

5 D'accord. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci beaucoup. Bonne fin de journée à tous.

8 AJOURNEMENT

9

10

11 SERMENT D'OFFICE :

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

18

19 ET J'AI SIGNE:

20

21

22

---

Sténographe officiel. 200569-7