



**Association Québécoise
des Indépendants du Pétrole**
L'intérêt pétrolier québécois

AUDIENCE DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE
SUR LES COÛTS D'EXPLOITATION QUE DOIT
SUPPORTER UN DÉTAILLANT EN ESSENCE OU
EN CARBURANT DIESEL

MÉMOIRE
DE
L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
INDÉPENDANTS DU PÉTROLE

JUIN 1998

Table des matières

AVANT-PROPOS.....	2
PARTIE 1	5
DESCRIPTION DU CONTEXTE AYANT EXIGÉ L'ADOPTION DE LA LOI QUÉBÉCOISE	5
<i>L'évolution du marché.....</i>	<i>5</i>
<i>L'offensive des compagnies majeures</i>	<i>6</i>
<i>Les guerres de prix.....</i>	<i>7</i>
<i>Un marché concurrentiel et efficace : une nécessité.....</i>	<i>8</i>
<i>Le service aux populations régionales</i>	<i>10</i>
<i>Les importateurs indépendants: un avantage précieux pour les consommateurs.....</i>	<i>11</i>
<i>Prix de gros présumé</i>	<i>12</i>
<i>La loi sur la Régie de l'énergie</i>	<i>13</i>
EXPERIENCES AMÉRICAINES ET CANADIENNES	15
<i>La situation législative dans les États américains</i>	<i>15</i>
Le Wisconsin	17
La Californie.....	18
<i>Le marché des États-Unis</i>	<i>20</i>
<i>La Nouvelle-Écosse.....</i>	<i>21</i>
<i>L'Île du Prince-Édouard.....</i>	<i>22</i>
<i>Le marché de l'Ontario</i>	<i>22</i>
ÉNONCÉ DES ÉLÉMENTS COMPRIS DANS LES COÛTS D'EXPLOITATION	24
<i>Frais au titre de dépenses de personnel.....</i>	<i>25</i>
<i>Frais d'occupation</i>	<i>25</i>
<i>Frais de ventes et d'administration.....</i>	<i>27</i>
<i>Frais bancaires et honoraires professionnelles</i>	<i>28</i>
COÛTS D'EXPLOITATION	29
D) FRAIS BANCAIRES ET HONORAIRES PROFESSIONNELS	29
TOTAL DES FRAIS D'EXPLOITATION	29
LA SEGMENTATION DU MARCHÉ	30
<i>Les zones</i>	<i>30</i>
PARTIE 2	33
VALEUR DES COÛTS D'EXPLOITATION**	33
CONCLUSION	35

** Les données portant sur la valeur des coûts d'exploitation furent transmises sous le sceau de la confidentialité, conformément à la décision de la Régie de l'énergie du 11 juin 1998.

AVANT-PROPOS

Le secteur pétrolier québécois appartient en grande partie à des compagnies étrangères. Le secteur du raffinage est entièrement contrôlé par des intérêts américains, étrangers et canadiens. Bien qu'encore limitée, la place que se sont taillée les Québécois dans l'importation de produits finis et dans la distribution et la vente au détail des produits pétroliers constitue un atout pour le Québec. Cette percée québécoise s'est surtout concrétisée entre le milieu de la décennie 80 et le début des années 90.

La part de marché des entreprises compagnies pétrolières majeures est en effet passée de 84% à 69% entre 1984 et 1993¹. Cette baisse est notamment due au fait que les compagnies pétrolières majeures ont délaissé plusieurs postes d'essence ayant des volumes qu'elles jugeaient trop faibles, leurs coûts d'exploitation étant trop élevés pour pouvoir les exploiter de façon rentable. Ainsi, ces postes d'essence ont été repris par des distributeurs indépendants qui, grâce à l'efficacité de leurs opérations, ont fait augmenter leur part de marché jusqu'à 31% en 1993. Les plus récentes données du ministère des Ressources naturelles du Québec établissent, pour 1996, cette part de marché à 27%, soit une perte de 4% en trois ans. Pour 1997, la part de marché des indépendants compilée par le Ministère des Ressources naturelles du Québec pour l'ensemble du Québec n'est pas disponible. Toutefois, les plus récentes données colligées par la Firme Kent Marketing établissent, pour 1997, la part de marché des indépendants à environ 18,9% dans les agglomérations urbaines de 10,000 habitants et plus. Ces données relatives aux agglomérations de 10,000 habitants et plus illustrent le fait que les grandes pétrolières ont ciblé ces secteurs pour y diminuer l'influence des indépendants; c'est d'abord là que se sont concentrées les guerres de prix. Ainsi, pour ces territoires urbains, la part de marché des indépendants est passée de 25,1% à 18,9% entre 1992 et 1997².

Depuis deux ans, les régions rurales sont aussi la cible des guerres de prix, comme la situation de la Gaspésie, du Bas-Saint-Laurent et de la Côte-Nord l'illustre tristement. C'est pourtant la présence des indépendants qui, seule, peut créer une dynamique qui constitue la seule véritable garantie du maintien d'un marché pétrolier concurrentiel avantageux pour les consommateurs québécois.

¹ Ministère des Ressources naturelles du Québec, L'Énergie au Québec, Éditions 1984 à 1997

² Kent Marketing Services

Qu'est-ce qu'un détaillant indépendant

On peut aisément formuler la définition d'un détaillant indépendant: c'est un détaillant dont les risques associés à la fluctuation des prix de vente au détail de l'essence ou du carburant diesel ne sont pas compensés ou pris en charge directement ou indirectement par un raffineur.

L'économie du Québec

Les indépendants québécois du secteur des carburants regroupent environ une centaine d'entreprises de distribution. Des milliers d'emplois, surtout répartis dans les régions, dépendent de l'entrepreneuriat québécois du secteur pétrolier. Cent dix distributeurs indépendants de carburant et d'huile de chauffage sont membres de notre association. De ce nombre, cinquante-sept (57) œuvrent dans le secteur des carburants. On compte parmi eux les plus importantes entreprises québécoises de distribution d'essence et de carburant diesel. Les plus récentes données recueillies par le Ministère des Ressources naturelles du Québec³ révèlent que, sur un total de 4 466 stations services, 1803 opèrent sous bannières indépendantes. De ce nombre, 1 359 font partie des réseaux des membres de l'AQUIP qui distribuent environ 80% du volume de produits pétroliers offerts par les indépendants. On peut de plus estimer à quelques centaines le nombre de stations service qui opèrent souvent sous bannières majeures mais appartiennent à des indépendants; ceux-ci ayant, pour un temps, choisi ce mode d'association, leur statut d'indépendant est difficile à établir puisque nous n'avons pas accès aux contrats qui les lient à des distributeurs-raffineurs qui, dans les faits, peuvent les supporter financièrement lorsque les prix fluctuent à la baisse.

De plus, une récente étude de la Chaire d'Études Socio-économiques de l'Université du Québec⁴ constate que les indépendants québécois réinvestissent dans les régions du Québec et conclut qu'Ultramar, Esso et Shell ont, au cours des quatre dernières années, transféré à l'étranger, principalement aux États-Unis, 5,3 milliards de dollars de profits. L'étude révèle de plus qu'elles ont, au cours de la même période, pratiqué au Québec et au Canada un sous-investissement marqué. Elles ont ainsi dégagé un solde net négatif de 3,1 milliards \$ en termes d'investissements. Cette étude tire ses

³ Ministère des Ressources naturelles du Québec, Liste des essenceries par municipalités

⁴ Analyse financière des quatre grandes pétrolières intégrées opérant au Québec: provenance et utilisation de leurs bénéfices, UQAM, Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard, Juin 1998

données des états financiers des compagnies majeures. Cette politique de désinvestissement, allée au déplacement massif de profits hors du pays, provoque un appauvrissement de notre société au bénéfice d'actionnaires étrangers qui tirent avantage de cette stratégie de déplacements de capitaux.

PARTIE 1

DESCRIPTION DU CONTEXTE AYANT EXIGÉ L'ADOPTION DE LA LOI QUÉBÉCOISE

La turbulence du marché québécois des carburants a nécessité l'intervention gouvernementale afin d'assurer une saine concurrence entre les différentes entreprises qui se partagent l'offre de produits pétroliers au Québec. La loi sur la Régie de l'énergie, qui découle de cette intervention gouvernementale, doit ainsi permettre d'éliminer les pratiques déloyales que certaines entreprises utilisent pour s'approprier une plus grande part de marché. Il ne fait pas de doute, selon nous, que le contrôle effectif du marché, faisant suite à l'utilisation de pratiques commerciales déloyales, entraînera par la suite une augmentation des prix offerts aux consommateurs.

L'évolution du marché

Depuis une vingtaine d'années, le secteur de distribution au gros et au détail de produits pétroliers a évolué considérablement. En 1985, la déréglementation a notamment facilité l'approvisionnement sur des marchés étrangers, plus compétitifs que le marché intérieur. En choisissant d'œuvrer dans l'importation de produits finis, les indépendants ont accru leurs avantages concurrentiels et maintenu une pression à la baisse sur les prix de gros offerts à Montréal et à Québec. Pendant cette période, les compagnies pétrolières majeures, compte tenu de leurs coûts d'exploitation plus élevés que ceux des compagnies québécoises, ont délaissé les petits marchés de détail ayant des volumes de ventes de carburants trop faibles pour leur être profitables. Les indépendants ont toutefois réussi à maintenir en opération ces points de vente à plus faible volume, grâce à l'efficacité supérieure de leurs opérations. Celle-ci s'explique du fait que les entreprises indépendantes ont des structures souples et légères qui sont moins coûteuses que les lourdes organisations des grandes pétrolières. Cette réalité confère aux entreprises indépendantes une efficacité d'opérations que ne peuvent atteindre les grandes sociétés.

Un document préparé par la firme MJ Ervin pour l'Institut Canadien des Produits Pétroliers⁵, récemment rendu public, confirme d'ailleurs cette réalité. Bien que le document Ervin tende à favoriser

les positions soutenues par les compagnies majeures et qu'il souffre de problèmes méthodologiques démontrables, on y lit, à la page 65, que l'efficacité des négociants indépendants est supérieure à celle des majeures. Le document affirme d'ailleurs que, dans le cas des indépendants, "les coûts d'exploitation et les frais généraux du fournisseur sont moins élevés que ceux des grandes sociétés pétrolières."

Cette réalité n'est pas nouvelle puisqu'une étude menée par la firme Wood Gundy en 1992⁶ révèle qu'Esso considère que les indépendants ont une structure de coûts qui les avantage d'un ou deux sous le litre.

Une récente étude intitulée "Les composantes du coût d'exploitation", menée par le professeur Ahmed Naciri, Ph.D.⁷, illustre d'ailleurs comment les coûts d'une entreprise augmentent en fonction de l'importance de ses activités.

Les indépendants ont aussi réussi à opérer avec succès bon nombre de sites à moyen et fort débit. Les compagnies majeures ont, dans ces conditions, enregistré une diminution de leur part de marché aux mains des entreprises québécoises. La part de marché des indépendants est ainsi passée de 16.1% à 31.4% entre 1984 et 1993.

L'offensive des compagnies majeures

Évidemment, les compagnies majeures n'ont guère apprécié le glissement de leur part de marché entre les mains d'indépendants plus efficaces. En 1992, en l'espace de quelques mois, elles ont toutes choisi de resserrer leurs termes de crédit. Les paiements jusqu'alors exigibles le 30 du mois suivant la livraison, sont devenus exigibles 10 jours après la livraison, privant ainsi les indépendants d'une précieuse période de crédit. Cette mesure a eu pour effet de diminuer dramatiquement les liquidités des compagnies indépendantes.

En 1994, l'annonce des compagnies majeures de facturer l'essence au volume correspondant à la

⁵ Étude des marchés de détail canadiens de produits pétroliers, MJ Ervin & Associates, Septembre 1997

⁶ Bloomberg Oil Buyers' Guide, May 4, 1992, Vol. 21, N0. 1066 et The Integrated Oils, Wood Gundy, April 1992

⁷ Les composantes du coût d'exploitation, UQAM, Ahmed Naciri, Mai 1998

température corrigée de 15° Celcius a obligé les indépendants à réagir. Le pétrole, on le sait, est un liquide dont le volume diminue à basse température et augmente lorsque la température est haussée. Puisque la température moyenne de Montréal est plutôt équivalente à 6° Celcius⁸ et que le produit est facturé en imposant une norme artificielle de 15° Celcius qui ne correspond pas à la moyenne annuelle du Québec, les indépendants recevaient une quantité de produit moindre que celle pour laquelle les compagnies majeures décidaient dorénavant de les facturer. En revendant leur produit à la température ambiante, les indépendants subissaient des pertes créées de toute pièce par ce système de vente à la température corrigée imposé par les raffineurs. Les distributeurs et les détaillants ont donc dû se doter à grands frais d'équipements permettant le calcul du produit à température corrigée. Il est bon de noter que seules les compagnies majeures retirent des avantages financiers de cette mesure puisqu'elles encaissent des revenus supérieurs à la valeur réelle des quantités de produit qu'elles vendent. En fait, les entreprises indépendantes, qui ont dû défrayer le coût de ces équipements, et les consommateurs, qui ne reçoivent pas la quantité de produit pour laquelle ils paient, font les frais de cette mesure imposée unilatéralement par les raffineurs. Cela explique pourquoi l'État du Minnesota, situé près de la frontière canadienne, a adopté une loi pour interdire aux compagnies majeures ce type de pratique⁹.

Affaiblis financièrement par ces décisions coûteuses prises par les compagnies majeures au cours des dernières années, les entreprises indépendantes ont dû simultanément procéder à des investissements importants découlant du programme gouvernemental de remplacement des réservoirs, implanté en 1991. Une série de nouvelles exigences, telles l'installation de boîtes de confinement et de captage, de limiteurs de remplissage et d'équipements de récupération des vapeurs, nécessitant des investissements additionnels, viennent encore aujourd'hui alourdir le fardeau supporté par les indépendants.

Les guerres de prix

À toutes ces mesures financièrement déstabilisantes se sont ajoutés de ruineuses guerres de prix que doivent affronter les indépendants depuis maintenant six ans. Ces tactiques déloyales basées sur les ventes à perte ont été utilisées dans les diverses régions du Québec. L'épisode de l'été 1996 a été particulièrement difficile pour les entreprises québécoises. Cet épisode de la guerre des prix, déclenché par une compagnie majeure, où les prix à la pompe se situaient même nettement sous le coût

⁸ La température moyenne pour l'ensemble du Québec serait ainsi légèrement inférieure à 6° Celcius

⁹ *Weights and Measures Regulation for the State of Minnesota*, 1987, c268, Art. 14 s

d'acquisition, a été sévère au point où plusieurs indépendants n'ont pu résister et ont dû fermer leurs portes temporairement ou définitivement. Même des entreprises indépendantes solidement implantées ont accusé des pertes importantes au cours de l'année 1996. Ce fut, à titre d'exemple, le cas des opérations pétrolières d'entreprises aussi fortes que Canadian Tire et la Coopérative Fédérée. La pétrolière indépendante OLCO est dans la même situation intenable. Dans ces conditions, on comprendra que les indépendants sont directement menacés d'élimination du marché, en raison des pratiques déloyales qu'ils subissent.

La Gaspésie et le Bas du Fleuve sont particulièrement victimes des pratiques déloyales qui entraînent des ventes à perte. Les compagnies majeures y maintiennent depuis deux ans une politique de prix qui ne tient nullement compte des coûts d'exploitation nécessaires pour faire le commerce du pétrole. Bien plus, des mises en demeure ont dû être adressées aux compagnies majeures qui ne respectaient pas les parties de la loi sur la Régie de l'énergie actuellement en vigueur. Ces mises en demeure ont été généralement suivies de comportements légaux. Toutefois, on observe une réapparition régulière de comportements illégaux auxquels les compagnies majeures s'adonnent en cœur. Non seulement la politique d'effondrement des prix qui provoque des ventes à perte s'est-elle maintenue dans le Bas du Fleuve et en Gaspésie, mais encore s'est-elle étendue récemment à la Côte Nord. Comme on peut le constater, ces pratiques déloyales peuvent se déployer successivement d'une région à l'autre et viser les entreprises québécoises les unes après les autres, puisqu'elles concentrent généralement leurs activités dans une région particulière. Ces tactiques apparaissant d'ailleurs de façon sporadique dans d'autres régions, Montréal et Québec en étant souvent le théâtre.

Un marché concurrentiel et efficace : une nécessité.

Les activités des compagnies majeures ne se limitent pas seulement au marché du Québec, contrairement à la quasi-totalité des indépendants. Il est donc possible pour elles de subventionner une guerre de prix dans le marché québécois par des activités extérieures au Québec. L'intégration verticale de ces compagnies leur procure également un autre moyen de subventionner des guerres de prix dans le marché de détail; elles peuvent en effet utiliser les profits de leurs activités pratiquées en amont du marché de détail pour baisser le prix en deçà du prix coûtant pour une période variable, dans un but évident d'éliminer la concurrence.

Cette réalité est d'ailleurs dénoncée par Ultramar à l'occasion de sa participation aux travaux de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce relatives à *La concurrence dans l'industrie pétrolière canadienne*. Le rapport de la commission, publié en 1986, reprend les affirmations d'Ultramar: "À son point de vue, "la pratique la plus anticoncurrentielle qui avait actuellement cours était celle de la commercialisation occulte qui, par le truchement d' 'indépendants' assujettis à leur contrôle permettait aux *Majors* d' 'employer' une stratégie de vente à perte". Ultramar était d'avis que l'absorption des pertes subies en aval au moyen de profits réalisés en amont favorisait cette pratique et que "pour s'attaquer le plus efficacement aux problèmes soulevés par le Directeur, il faudrait dissocier complètement les secteurs de raffinage et de la commercialisation des activités d'amont". C'est la solution à laquelle Ultramar adhérait elle-même."¹⁰, peut-on lire dans le rapport.

Le document préparé pour les compagnies pétrolières majeures par la firme MJ Ervin affirme d'ailleurs, à la page 65, que, pour l'année 1995, les profits réalisés par les sociétés pétrolières canadiennes "ne provenaient sans doute pas du secteur de la commercialisation mais plutôt d'autres activités, dont notamment le secteur en amont, le raffinage ou les produits pétrochimiques.". L'analyse des états financiers des compagnies majeures effectuée par l'Université du Québec à Montréal¹¹ confirme les profits colossaux des compagnies intégrées et illustre les possibilités d'interfinancement qui permettent de faire fonctionner le secteur de la commercialisation à perte pendant un temps en utilisant les profits des opérations menées en amont.

Les baisses relatives de profits enregistrées pour le premier trimestre de 98, découlant de la faiblesse des cours du brut, illustrent encore une fois la forte intégration des diverses opérations des compagnies majeures.

¹⁰ La concurrence dans l'industrie pétrolière canadienne, Commission sur les pratiques restrictives du commerce, 1986, p. 54

¹¹ Analyse financière des quatre grandes pétrolières intégrées au Québec: provenance et utilisation de leurs bénéfices, UQAM, Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard, Juin 1998

Il est pourtant essentiel de maintenir un grand nombre d'entreprises sur le marché du détail afin d'offrir aux consommateurs une garantie de saine concurrence. Dans ces conditions, aucune compagnie ou groupe restreint de compagnies ne peut exercer de contrôle sur les prix. La disparition des entreprises indépendantes entraînerait une plus grande concentration du marché entre les mains de quelques entreprises majeures, il s'en suivrait une évidente faiblesse de la dynamique de concurrence, pourtant nécessaire à la protection des consommateurs. Déjà, seulement quatre compagnies majeures œuvrent sur l'ensemble du territoire québécois, alors qu'une autre limite ses activités à l'est du Québec; à elles seules, elles contrôlent plus de 80% des ventes au détail des marchés urbains. La présence des entreprises indépendantes vient tempérer les effets indésirables d'un marché oligopolistique; sans cette présence, on assisterait à une inévitable hausse des prix car cette concentration excessive nous éloignerait davantage des lois économiques de la concurrence parfaite. Le consommateur en sortirait grandement perdant. L'étude intitulée " Le danger du laisser-faire dans le domaine de la distribution des produits pétroliers ", menée par des chercheurs de l'Université du Québec à Montréal en 1996¹², confirme clairement ces énoncés.

Le service aux populations régionales

La disparition des indépendants n'entraînerait pas seulement un manque de concurrence et une hausse de prix éventuelle mais également la fermeture de plusieurs stations-service situées dans les petits marchés, particulièrement dans les secteurs ruraux et en région éloignée. La fermeture de ces commerces en région aurait pour effet de provoquer une sérieuse diminution de service, obligeant les consommateurs à se déplacer souvent sur de grandes distances pour faire l'achat d'essence, comme le déplorent notamment les habitants des petites municipalités gaspésiennes de l'Anse à Valteau, qui doivent franchir trente kilomètres pour faire le plein d'essence, et ceux de Hope town dont le déplacement obligé est, depuis quelques mois, de 40 kilomètres. Cette situation particulière illustre le danger qui guette l'ensemble des consommateurs résidents des territoires situés hors des villes centres. L'exemple de la France est, à cet égard, éloquent. Les sévères guerres de prix des dernières années ont notamment provoqué la fermeture de nombreux postes d'essence au point où, sur la moitié du territoire

¹² Le danger du laisser-faire dans le domaine de la distribution des produits pétroliers, UQAM, Léo-Paul Lauzon et Michel Bernard, Septembre 1996

français, on ne retrouve plus que trois postes d'essence aux cent kilomètres carrés, malgré une forte densité de population¹³.

Lorsque les indépendants sont évincés de ces secteurs, les raffineurs ne chercheront pas à redonner le service de distribution d'essence. Ils considéreront alors que les trop faibles volumes ne justifient pas l'ouverture de ce type commerce, leurs coûts d'exploitation étant trop élevés pour rentabiliser ces postes d'essence que les indépendants, quant à eux, réussissent à rentabiliser. Cependant, compte tenu des expériences ruineuses qu'ils auront subies, il est douteux que les indépendants veuillent à nouveau tenter de franchir ces barrières à l'entrée.

Les importateurs indépendants: un avantage précieux pour les consommateurs.

La disparition des détaillants indépendants entraînerait de facto l'élimination des importateurs indépendants qui maintiennent un prix de gros avantageux pour les consommateurs du Québec. En effet, la diminution significative du nombre de détaillants indépendants fera disparaître les clients des importateurs indépendants. Ces clients ne seront alors plus assez nombreux pour rentabiliser les installations nécessaires aux importations maritimes. Cela entraînera la fermeture des terminaux marins des indépendants. Les conséquences de cette élimination auraient, à court terme, un impact inflationniste sur les prix de gros offerts par les raffineurs. Ceux-ci établiraient dorénavant la valeur des carburants et de l'huile de chauffage vendus aux rampes de chargement sans tenir compte des prix de gros avantageux offerts par les importateurs indépendants, qui font profiter les consommateurs des meilleures occasions d'achat disponibles sur le marché mondial. Les compagnies majeures deviendraient ainsi les seules à importer des produits pétroliers. Cette disparition de la concurrence offerte par les importateurs indépendants aura un effet désastreux pour les consommateurs qui paieront leur litre d'essence, de carburant diesel ou d'huile de chauffage 2,5 cents de plus. Puisqu'il se consomme au Québec annuellement 13 milliards de litres de produits pétroliers, c'est 325 millions \$ de plus que devront déboursier les consommateurs pour répondre à leurs besoins en produits pétroliers.

C'est la fermeture des terminaux marins possédés par les indépendants qui provoquerait cette augmentation de 2,5 cents du coût du litre des carburants et de l'huile de chauffage à la rampe de

¹³ Combustibles et Carburants, Paris, Avril-Mai 1997

chargement. En effet, le nouveau coût majoré offert par les raffineurs serait basé sur la valeur de remplacement des carburants et de l'huile de chauffage désormais disponibles uniquement aux rampes de chargement des raffineries de Montréal ou de Québec ou par importation terrestre à partir de Boston ou d'Albany dans l'État de New York. Or les coûts nécessaires à ce transport terrestre majoreront de 2,5 cents le coût du litre comparativement au coût des importations effectuées par voie maritime actuellement disponibles.

Cette situation nouvelle, qui en fait limiterait l'offre de carburants aux rampes de chargement des raffineries, serait lourdement pénalisante pour les consommateurs du Québec.

Cette réalité est partagée par monsieur Pierre Desrochers, directeur affaires publiques et corporatives chez ESSO, qui déclare dans la Tribune de Sherbrooke du 28 février dernier que "La simple menace d'importation contribue au maintien de prix compétitifs au niveau du gros."¹⁴.

En conséquence, on comprendra aisément que l'élimination des importateurs indépendants nuira à au maintien de la compétitivité et fera augmenter les prix de gros.

Prix de gros présumé

Le prix minimal à la rampe de chargement indiqué dans le périodique *Bloomberg Oil Buyers' Guide* est souvent identifié comme le prix de gros présumé. Cela vient du fait que les distributeurs indépendants qui achètent des quantités importantes de produits disponibles aux rampes de chargement obtiennent actuellement des escomptes de volume.

Les formules employées par les raffineurs suggèrent un escompte de 0.008\$ le litre pour les distributeurs de volume moyen. D'autres distributeurs ont la possibilité d'ajouter quelques dixièmes de cent le litre à ces escomptes en augmentant leur volume grâce aux ventes en gros.

Or, le marché de la vente en gros entraîne des frais généraux additionnels: les mauvaises créances figurent en tête de liste de ces coûts additionnels supportés par les distributeurs indépendants.

¹⁴ La Tribune de Sherbrooke, p. E4, 28 février 1998

De plus, les escomptes actuellement accordés sur le marché de gros par les raffineurs et les importateurs sont sujets à des modifications sans préavis.

Comme on peut le voir, le prix de gros présumé pour les volumes moyens se situe en fait à environ .008\$ sous le prix affiché par l'OBG. Il faut tenir compte des grands risques attribuables aux ventes en gros pour mesurer correctement les avantages réels des escomptes attribuables aux plus grands volumes.

La loi sur la Régie de l'énergie

Afin d'éviter la disparition de la véritable concurrence dans le marché de la distribution de carburant au Québec, la Régie de l'énergie a notamment le mandat de fixer, par litre, un montant au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. Cette marge correspondant aux coûts d'exploitation doit être ajoutée au prix minimal à la rampe de chargement indiqué dans le périodique *Bloomberg Oil Buyers' Guide*, à ce qu'il en coûte minimalement à un détaillant pour acheminer le produit depuis la raffinerie jusqu'à l'essencerie et aux taxes applicables; la somme de ces éléments détermine le prix de vente du carburant en deçà duquel on ne peut faire commerce. Pour être réalistes, ces coûts d'exploitation devront comprendre tous les éléments nécessaires à l'exploitation de ces commerces d'essence et de carburant diesel. Ils excluront les profits qui seront, le cas échéant, déterminés par le marché.

L'objectif de la loi est de rendre illégales et conséquemment interdites les pratiques abusives et prédatrices dans la vente d'essence et de carburant diesel en deçà du prix coûtant, puisqu'elles ont pour effet direct de détruire la concurrence. Il est donc essentiel de fixer des coûts d'exploitation justes et raisonnables afin d'enrayer toutes ces pratiques déloyales et dorénavant interdites qui nuisent à la concurrence et au bon fonctionnement du marché.

Comme nous l'avons vu, les pratiques de ventes à perte touchent plus fortement certaines régions identifiables. Toutefois, les récents mouvements de cette nature observés sur la Côte Nord illustrent le caractère difficilement prévisible de ces guerres de prix déloyales que ne peuvent affronter les

entreprises indépendantes. Dans les circonstances, il nous semble essentiel que les montants fixés par la Régie au titre des coûts d'exploitation raisonnables et nécessaires soient inclus sur l'ensemble du territoire du Québec. Cela nous semble pleinement justifié puisque l'effet de cette mesure sera neutre sur les prix à la pompe de plusieurs secteurs alors qu'il évitera que des régions entières ne se retrouvent devant une situation d'élimination artificielle de la concurrence offerte par les entreprises indépendantes à propriété québécoise. Bien plus, l'inclusion de la valeur des coûts d'exploitation permettra, aux consommateurs autant qu'aux médias, d'évaluer correctement où se situe un prix de vente sans profit et sans perte. Cette connaissance des faits exercera, à notre avis, une pression à la baisse lorsque les prix auraient tendance à augmenter indûment sans justification réelle. L'inclusion de la valeur des coûts d'exploitation permettra surtout aux entreprises pétrolières non intégrées de jouer pleinement leur rôle de concurrent sans craindre des effondrements de prix qui menacent leur survie. Les forces d'un marché libre et concurrentiel pourront ainsi jouer normalement; ce sont elles qui détermineront si, pendant une période donnée, il y a ou non des profits. Elles offriront aussi aux consommateurs l'assurance de profiter des avantages découlant du maintien de la vraie concurrence dans le marché pétrolier du Québec. Les audiences annuelles permettront d'évaluer les effets réels de cette pratique qui, à notre avis, ne pourront qu'être bénéfiques pour maintenir et stimuler la concurrence dans le marché pétrolier du Québec, menacé par les effets indésirables de la surconcentration.

L'inclusion de la valeur des coûts d'exploitation pour l'ensemble de Québec renforcera l'exercice des recours prévus à la loi. Elle permettra ainsi d'éviter les pratiques menant à l'épuisement systématique des indépendants par le maintien des ventes à perte qui demeureraient cependant au-dessus du prix légal actuel (sans l'inclusion des coûts d'exploitation).

EXPERIENCES AMÉRICAINES ET CANADIENNES

La situation législative dans les États américains

Les parlements des États américains ont généralement le souci de garantir un environnement commercial où la libre concurrence peut s'exercer normalement. À cet égard, les législateurs américains n'hésitent pas à intervenir pour proscrire les pratiques déloyales d'élimination de la concurrence caractérisées par des prix dits prédateurs.

Les États américains sont particulièrement attentifs à la situation du secteur pétrolier, en raison de la position d'intégration des compagnies pétrolières majeures. C'est cette particularité du secteur pétrolier qui en fait un marché unique où des compagnies qui accumulent des profits en amont, notamment dans les activités de raffinage et d'exploitation de champs pétrolifères, exercent aussi un contrôle réel du marché de détail. C'est cette situation particulière qui permet aux compagnies majeures de maintenir des prix de détail qui ne couvrent pas les coûts d'exploitation et qui sont même parfois inférieurs aux prix de gros offerts aux indépendants. Évidemment, cette période de bas prix nécessaire à l'élimination de la concurrence est invariablement suivie d'augmentations de prix pour les consommateurs qui se retrouvent alors face à un oligopole pétrolier.

Vingt sept (26) États américains ont adopté des lois qui visent au maintien de la libre concurrence dans le secteur pétrolier. Certaines d'entre elles (7) sont même de nature générale et touchent l'ensemble des activités commerciales. D'autres (3), bien qu'également de nature générale, contiennent des dispositions spécifiques au marché pétrolier. La grande majorité des lois (16) sont toutefois spécifiques au secteur pétrolier qu'elles visent à encadrer de manière à y maintenir un marché concurrentiel. De ce nombre, sept (7) lois vont jusqu'à limiter ou interdire aux raffineurs le droit d'œuvrer dans le marché de détail (Divorcement act) alors que neuf (9) sont d'une nature qui vise à interdire les ventes à perte (Below cost sales act). Dix (10) lois de portée générale, dont trois contiennent des dispositions spécifiques au marché pétrolier, visent les mêmes objectifs (Below cost sales act).

Ainsi, plus de la moitié des États américains ont choisi d'intervenir par voie législative pour tenter de maintenir un marché concurrentiel dans le secteur pétrolier. Au-delà de cent dix-sept millions de

consommateurs américains sont ainsi couverts par une réglementation touchant le marché pétrolier. Plutôt que de tomber entre les mains de quelques compagnies intégrées qui, en l'absence de concurrence réelle, chercheraient évidemment à augmenter le plus possible le rendement des actifs de leurs actionnaires, ce sont les intérêts des consommateurs qui se trouvent protégés par ces mesures législatives économiquement saines et socialement justes.

Identification des états américains ayant une loi régissant la vente de l'essence

Divorcement Act (7 lois)

Maine
Maryland
Nevada
Virginie
Connecticut
Delaware
District of Columbia

Below Cost Sales Act (19 lois)

Below Cost Sales Act spécifique à la vente de carburant (9 lois)

Alabama
Arkansas
Floride
Tennessee
Montana
Utah
Missouri
New Jersey
Caroline du Nord

Below Cost Sales Act général avec dispositions spécifiques à la vente de carburant (3 lois)

Caroline du Sud
Wisconsin
Colorado

Below Cost Sales Act général (7 lois)

Louisiane
Oklahoma
Pennsylvanie
Virginie de l'Ouest

Minnesota
Kentucky
Massachusetts

Le Wisconsin

Le Wisconsin a récemment décidé d'accroître la sévérité de sa loi. Les nouvelles dispositions de la loi ont reçu la sanction du Gouverneur du Wisconsin, monsieur Tommy Thompson, en décembre dernier, soit un an après la sanction de la loi du Québec.¹⁵ Cette loi vise à interdire les guerres de prix caractérisées par les ventes à perte qui menacent les indépendants de cet État du Midwest américain.

Afin de maintenir un marché pétrolier concurrentiel, les nouvelles dispositions législatives établissent la valeur des coûts d'exploitation qu'il faut ajouter au montant cumulé du prix de l'essence à la rampe de chargement, des taxes de l'État et du Gouvernement fédéral américain et des coûts de transport. Cette loi, comme on le constate, est de la même nature que celle du Québec.

Selon Jennifer Badeau, directrice des affaires gouvernementales de la Petroleum Marketer Association of Wisconsin, qui représente les indépendants est satisfaite de ces modifications, "cette loi n'est pas nouvelle, le législateur y a en fait apporté des ajustements qui en renforcent les dispositions" déclare-t-elle¹⁶. Ces dispositions entrent en vigueur à l'été 1998.

Quant aux raffineurs, ils dénoncent cette intervention de l'État en expliquant notamment qu'elle aura pour effet de faire augmenter les prix à la pompe dès qu'ils majoreront leurs prix de gros¹⁷. Dans les faits, cette situation ne se produira que dans le cas où les prix à la pompe sont équivalents au prix légal et n'aura pour effet que d'interdire les ventes à perte.

¹⁵ 1997 Wisconsin Act 55 et 1993-1994 Wisconsin Stats.130, p. 2097

¹⁶ C-Store Central Daily News, Thursday, January 22, 1998

¹⁷ Oil Express, Decembre 22, 1997, p. 5 et p. 6

La Californie

Selon les dernières statistiques publiées par la California Energy Commission et couvrant la période se situant entre janvier et novembre 1997, les parts de marché détenues par les indépendants ont encore chuté pour se retrouver à un niveau ridicule de 2,4%. Cette situation déplorable est la résultante de stratégies d'élimination de la concurrence offerte par les indépendants, initiées au milieu de la décennie 80.

Les données récemment publiées par le Gouvernement américain¹⁸ indiquent que, en 1996, c'est dans les grandes villes de Californie où l'essence se vend le plus cher aux États-Unis, même en soustrayant les coûts attribuables aux exigences environnementales californiennes.

À l'automne 97, une association de consommateurs de San Diego déplorait que la Compagnie majeure ARCO vienne d'acquérir Thrifty, la seule compagnie indépendante d'importance qui résistait encore à ses guerres de prix déloyales et maintenait une certaine concurrence dans le secteur de cette zone.

Après une surveillance systématique de ce marché depuis 1990, l'organisme de protection des consommateurs Utility Consumers' Action Network (UCAN) a clairement conclu que les compagnies majeures ont désigné San Diego "Zone de prix élevés", après avoir éliminé les entreprises indépendantes. Selon cet organisme, les lois normales de l'offre et de la demande qui régissent un marché libre et concurrentiel ne s'appliquent plus à San Diego. À titre d'exemple, les fluctuations à la baisse des prix de gros ne se transposent plus en baisse des prix au détail¹⁹.

UCAN dénonce la récente disparition de la Compagnie indépendante Thrifty puisque, écrit-elle, "les stations indépendantes sont vitales au maintien d'un marché libre et concurrentiel". Statistiques en main, l'organisme de protection des consommateurs déplore qu'ARCO ait maintenant la capacité de manipuler le marché et soit en mesure de participer à des activités qui ont pour effet de maintenir les prix de l'essence artificiellement hauts²⁰.

¹⁸ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Average Prices for Gasoline, U.S. City Average and Selected Areas, table P.3, National Petroleum News, Mid July 1997

¹⁹ UCAN's Lowest Gasoline Price Web-Site, A white paper prepared for Senate

²⁰ Idem

En février dernier, les autorités publiques du District de San Diego ont décidé d'agir. Dans une des zones des États-Unis où les consommateurs doivent payer le plus pour se procurer de l'essence, les compagnies pétrolières majeures sont en effet directement visées par une ordonnance qui limite le contrôle qu'elles exercent sur les prix de gros.

Soutenus par l'association de consommateurs Utility Consumers' Action Network (UCAN) et par les indépendants, les autorités publiques du canton de San Diego ont en effet adopté une mesure de cette nature dans le but de stimuler la concurrence et de diminuer les prix des carburants.

En vertu de cette ordonnance, les exploitants de postes d'essence opérant sous les bannières des six grandes compagnies pétrolières ne seraient plus tenus de s'approvisionner en essence à partir des centres de distribution de ces compagnies. Ils pourraient en effet acheter leur produit d'un revendeur indépendant qui offre de meilleurs prix. Dans les faits, cette mesure interdit aux compagnies majeures d'opérer elles-mêmes des postes d'essence.

Les raffineurs ont tout récemment entrepris une procédure judiciaire pour s'opposer à cette mesure. Le débat se déplace donc sur la scène judiciaire. Cela a eu pour effet de suspendre temporairement l'application de la mesure adoptée par le District de San Diego.

Le ton monte aussi à San Francisco où le conseiller municipal Michael Yaki a fait rédiger une ordonnance qui vise à interdire le commerce de détail aux compagnies pétrolières majeures. Cette mesure a été présentée à la suite d'articles de journaux révélant que les citoyens de San Francisco payaient leur essence de 10 à 20 cents plus cher qu'il ne devraient en fait débours²¹. L'objectif de cette initiative est évidemment de réintroduire dans le marché un nombre significatif d'indépendants qui feront réapparaître la dynamique concurrentielle du marché pétrolier, essentielle à la protection des consommateurs.

Le projet de règlement n'obligerait pas les compagnies majeures à vendre leurs postes d'essence, elles seraient cependant contraintes de les louer. La compagnie pétrolière ARCO, qui a déclenché les

²¹ Oil Express, September 29, 1997

guerres de prix sans merci qui, en Californie, ont entraîné la disparition de la presque totalité des indépendants, juge cette initiative "très contre-productive", affirmant que de pareilles mesures auraient pour effet de faire augmenter les prix de l'essence.

Rappelons que le Plan "Valeur plus" mis de l'avant en 1996 par Ultramar au Québec présente des similitudes surprenantes avec la stratégie d'élimination de la concurrence des indépendants menée par ARCO²² en Californie.

Le marché des États-Unis

Aux États-Unis, l'organisme de défense des consommateurs Citizen Action a réalisé une grande étude intitulée *La destruction de la concurrence et la hausse des prix: comment les grandes compagnies pétrolières ont pris le contrôle du marché de l'essence aux États-Unis*²³. L'étude conclut que dans les États où les grandes compagnies contrôlent le marché, après avoir éliminé la concurrence des indépendants, les consommateurs paient en moyenne un gallon d'essence entre cinq et dix cents de plus qu'ailleurs aux États-Unis. De plus, The Comitee of Judiciary of the American Senate a fait en 1992 une étude approfondie de la question et conclu, à la page 18 de son rapport²⁴, qu'une loi prévenant la disparition des indépendants est à l'avantage du consommateur qui, dans ces conditions, bénéficie de prix plus bas à la pompe et de services plus efficaces.

Il convient de comparer le marché du Québec avec celui des États qui bornent notre frontière du sud. À ce sujet, une récente étude intitulée "The independant petroleum marketer, Year-end financial review, 1997 Edition" fournit d'importantes données sur les marges réelles des indépendants du pétrole aux États-Unis. L'étude porte sur 1,242 sites opérés par des distributeurs indépendants de 29 États. Elle révèle que, pour l'ensemble du pays, la marge entre le prix de pompe et le prix de gros, en excluant nommément les profits et les coûts de transports depuis le dépôt jusqu'au poste d'essence, s'établit à 5,3 cents le litre²⁵. Toutefois, l'étude révèle que, de toutes les régions des États-Unis, c'est la région du nord-est qui borde la frontière sud du Québec qui exige les plus importants coûts d'exploitation pour

²² Valeur Plus, Ultramar, Juin 1996 et Confidential note from J. S. Morrison, January 14, 1982

²³ Destroying Competition and Raising Prices How Big Oil Has Taken Contro of America's Gasoline Markets, A Research Report by Citizen Action, September 1991

²⁴ The Motor Fuel Consumer Protection Act of 1991, October 1st, 1992, Senate Report 102-450

²⁵ The Independent Petroleum Marketer, Year-end Financial Review, 1991 Edition, p. 14 (taux de conversion en \$ canadiens: 1.4)

faire la vente des produits pétroliers: ils sont de 16,7% plus élevés que la moyenne nationale²⁶.

Si on tient compte du fait que la densité de population aux États-Unis est en moyenne cinq fois supérieure à celle du Québec, on comprend que ces marges sont établies à partir de volumes moyens supérieurs aux nôtres.

La Nouvelle-Écosse

Parmi les expériences canadiennes, celle de la Nouvelle-Écosse démontre à quel point la présence des entreprises indépendantes exerce une pression à la baisse sur les prix des produits pétroliers offerts aux consommateurs.

C'est en effet à la suite des pressions exercées à la fois par les associations de consommateurs et par les entreprises pétrolières indépendantes que le gouvernement de cette province a accepté de retirer une loi qui était préjudiciable aux entreprises indépendantes et à la dynamique concurrentielle qu'elles établissent dans le marché pétrolier. Dans les faits, la loi de Nouvelle-Écosse (Gasoline and fuel oil licensing act, cited as R.S.N.S., 1967, Chapter 117)²⁷ maintenait un oligopole des compagnies majeures qui détenaient ainsi, jusqu'en 1992, la quasi totalité du marché pétrolier de cette province, voilà pourquoi elle a été abrogée.

Si les associations de consommateurs et les indépendants ont réclamé et obtenu le retrait de cette loi, c'est qu'elle interdisait l'entrée sur le marché d'entreprises indépendantes qui auraient pu concurrencer les compagnies majeures. Chaque projet d'établissement d'un poste d'essence devait en effet recevoir l'approbation du Bureau des utilités publiques. Ce dernier rejetait presque toujours les nouveaux projets sous prétexte qu'il n'était pas d'intérêt public d'accorder de nouvelles permissions d'opérer des postes d'essence.

²⁶ Idem, p. 57

²⁷ Gasoline and Fuel Oil Licensing Act, Chapter 117, Revised Statutes of Nova Scotia 1967, 1989

L'Île du Prince-Édouard

La loi de l'Île du Prince-Édouard (Petroleum Products Act 1988)²⁸ est de même nature que celle qui, jusqu'en 1992, limitait l'arrivée des indépendants dans le marché pétrolier en Nouvelle-Écosse. Là encore, une procédure complexe exige l'approbation d'une Commission gouvernementale pour l'octroi de toute nouvelle licence nécessaire pour opérer un poste d'essence ou faire la distribution du carburant et de l'huile de chauffage. Bien plus, la Commission a le pouvoir de maintenir ou de retirer les permis d'opération existants.

Cette situation fait en sorte que ce sont les compagnies majeures qui dominent massivement le marché de la distribution et de la vente au détail dans cette province. Leur part de marché peut être évaluée à plus de 95%. Seule une coopérative desservant les agriculteurs à la ferme réussit à occuper une petite place dans ce marché contrôlé par les compagnies majeures.

Dans les faits, par sa loi restrictive, l'Île du Prince-Édouard est fermée à l'arrivée d'entreprises indépendantes qui pourraient y instaurer un marché vraiment concurrentiel. Elle a pour effet de protéger les parts de marché détenues par les compagnies majeures. Les données sur les prix à la pompe hors taxes, publiées par le Gouvernement du Canada, révèlent d'ailleurs que ce sont les consommateurs de cette province qui, au Canada, sont parmi ceux qui doivent déboursier le plus pour faire le plein d'essence²⁹.

Le marché de l'Ontario

Le marché pétrolier ontarien est aux prises avec les mêmes stratégies d'élimination de la concurrence que celui du Québec. Les indépendants de cette province sont frappés de plein fouet par ces manœuvres commerciales déloyales de ventes à perte. La part de marché détenue par les indépendants y est en conséquence en rapide régression; alors qu'elle s'établissait à 24,6% en 1992, elle a chuté à 18,6% en 1996. Les politiques de prix d'éviction y étant toujours appliquées, on peut s'attendre à ce

²⁸ Laws of Prince Edward Island, Petroleum Products Act, 1990

²⁹ Ressources naturelles Canada, Rapport sur les prix des produits pétroliers, essence ordinaire, 98/05/06, Doc#32100

que la situation se détériore davantage, à moins que le gouvernement ontarien ne choisisse d'intervenir pour maintenir un marché vraiment concurrentiel. À ce sujet, des discussions ont été engagées avec les autorités publiques ontariennes.

ÉNONCÉ DES ÉLÉMENTS COMPRIS DANS LES COÛTS D'EXPLOITATION

Le monde des affaires est très exigeant. La concurrence à laquelle doivent faire face les entrepreneurs les oblige à gérer de façon efficace. Tout entrepreneur doit supporter des coûts d'exploitation pour faire fonctionner son commerce ; il doit assumer ces coûts avant d'enregistrer des bénéfices. Dans le secteur de la vente au détail de produits pétroliers, non seulement la concurrence est-elle très sévère mais encore doit-on faire face à des pratiques déloyales caractérisées par l'utilisation de prix prédateurs. Ces manœuvres déloyales entraînent des ventes à perte qui ont fait un tort considérable aux détaillants indépendants de produits pétroliers et risquent, à moyen et long terme, d'avoir des conséquences néfastes importantes pour le consommateur. La loi sur la Régie de l'énergie vise à protéger les consommateurs des conséquences indésirables de ces pratiques déloyales et à maintenir dans le marché pétrolier québécois la dynamique concurrentielle garantie par la présence des entreprises indépendantes, reconnues pour leur efficacité supérieure à celle des compagnies majeures.

Cette loi confie à la Régie de l'énergie la responsabilité de fixer un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation. Ce montant, comme on le sait, doit faire partie des différents coûts prévus par la loi qui, additionnés, déterminent ce qu'il en coûte à un détaillant pour acquérir et revendre de l'essence ou du carburant diesel. À cette fin, il importe d'expliquer les différents éléments qui composent les coûts d'exploitation des détaillants en produits pétroliers. Pour permettre la survie de ces commerces, le prix de détail de l'essence et du carburant diesel doit inclure tous les coûts d'exploitation, sans exception, comme la doctrine économique relative à ces questions le confirme. Une récente étude intitulée "Les composantes du coût d'être en affaires", menée par le professeur Ahmed Naciri, Ph. d. de l'Université du Québec à Montréal jette un regard scientifique sur les questions relatives aux coûts d'exploitation nécessaires à la survie des entreprises. Elle constitue un document scientifique éclairant et fort utile dans la conduite du présent débat. Bien plus, l'Institut Canadien des Produits Pétrolier remettait récemment au gouvernement fédéral un document daté du 12 mai 1998³⁰ dans lequel elle affirme qu'il est incorrect d'omettre d'inclure, en plus des coûts d'opération, un retour sur le capital investi dans les coûts des raffineurs.

³⁰ CPPI Submission on the Preliminary Report of the Government Working Group on Sulphur in Gasoline and Diesel, "Setting a Level for Sulphur in Gasoline and Diesel", Appendix A, General Comments on the Government Working Group Preliminary Report

L'I.C.P.P. poursuit en précisant qu'aucune corporation ou aucun citoyen ne ferait un investissement majeur sans s'attendre à en retirer des bénéfices. L'ICPP précise même qu'une norme de 12% et plus est généralement applicable aux services publics, au titre des coûts. Ces principes sont fermement défendus par les membres de l'I.C.P.P. lorsque vient le temps de considérer le fonctionnement de leurs raffineries; ils semblent curieusement vouloir les évacuer lorsque les analyses portent sur la vente au détail des carburants.

Il importe donc de nous attarder à déterminer avec rigueur et réalisme les éléments qui composent les coûts d'exploitation des entreprises qui vendent au détail de l'essence et du carburant diesel. Ces composantes se divisent en quatre catégories de coûts, soit

- **les frais au titre des dépenses de personnel,**
- **les frais d'occupation,**
- **les frais de vente et d'administration**
- **les frais bancaires et les honoraires professionnels.**

Frais au titre de dépenses de personnel

Les coûts d'exploitation sont composés de plusieurs éléments regroupés sous quatre grandes catégories. Un des éléments des coûts d'exploitation d'un commerce de détail de produits pétroliers qu'on ne peut passer sous silence est constitué des dépenses de **personnel**. Aucun commerce ne pourrait fonctionner sans la présence d'un personnel minimum pour effectuer les tâches reliées aux fonctions commerciales. Les **salaires** et **avantages sociaux** se retrouvent dans cette catégorie et ne peuvent être dissociés des coûts d'exploitation d'une station-service. Les **vêtements de travail**, notamment les **uniformes**, sont un autre facteur constitutif des coûts d'exploitation. Les uniformes comprennent des vêtements de travail qui doivent être adaptés aux différentes saisons.

Frais d'occupation

Les **frais d'occupation** comprennent toutes les dépenses relatives à l'emplacement et à la bâtisse nécessaires à l'exploitation du commerce de détail d'essence et de carburant diesel. Pour faire ce

commerce, il faut en effet bénéficier de l'usage d'un **emplacement (terrain)**, d'**équipements** spécifiques et d'une **bâtisse**. Ces importantes dépenses d'immobilisation et d'équipement se font en bonne partie à l'aide d'un levier financier, soit en contractant un emprunt. On ne peut négliger l'importance de ces dépenses que doivent assumer les détaillants. Ces éléments font partie des **frais financiers** qui constituent d'ailleurs une importante partie des coûts d'exploitation. Nier cette réalité équivaldrait à exclure les indépendants du secteur pétrolier puisque le levier financier que constituent les différents types d'emprunts leur est essentiel. Ils ne peuvent en effet compter sur des revenus provenant notamment du raffinage pour financer leur développement. Il est reconnu que le capital investi provenant des capitaux propres constitue également un coût économique réel. Un individu investissant dans le secteur du commerce de détail de l'essence et du carburant diesel se prive d'un revenu qu'il recevrait si son actif était placé ou investi dans un autre secteur d'activité, il y a alors un rendement minimal perdu qui devient un coût économique réel. Le coût d'achat des bâtisses et des équipements se retrouve amorti sur une période de temps plus ou moins longue ; l'**amortissement** est donc un véritable coût d'exploitation.

D'autre part, il est possible que le détaillant ne soit pas propriétaire des lieux et doive assumer des coûts de **loyer**, soit uniquement pour le terrain, soit pour l'ensemble de l'emplacement comprenant en plus la bâtisse et les équipements. Le loyer demandé au détaillant sert alors à couvrir l'amortissement, les frais hypothécaires et le coût des capitaux propres assumés par le véritable propriétaire. Tous ces coûts doivent être couverts par des entrées de fonds suffisantes, sans quoi ces entreprises de vente au détail d'essence et de carburant diesel seraient vouées à la disparition.

Par ailleurs, le détaillant doit défrayer les coûts de la **taxe d'affaires** de la municipalité où son commerce est situé ainsi que les **impôts fonciers municipaux et scolaires** reliés à l'évaluation municipale de l'ensemble de la propriété. Le détaillant fait face à plusieurs autres obligations tel que celle de détenir un **permis d'exploitation** et des **assurances** pour ses équipements et sa bâtisse ainsi que des **assurances responsabilités**. Des coûts **d'électricité et de chauffage** viennent s'ajouter aux coûts d'exploitation d'un commerce de détail d'essence. L'utilisation des équipements et de la bâtisse nécessite également des **réparations et un entretien général** afin de les conserver en bon état. Ces dépenses supplémentaires sont directement liées aux frais d'occupation des coûts d'exploitation du commerce.

Les conditions climatiques dans lesquelles nous vivons au Québec obligent les détaillants d'essence à effectuer des dépenses au titre du **déneigement**. L'exploitation de leur commerce ne pourrait évidemment se faire avec une cour enneigée. Durant la saison chaude, les coûts d'entretien paysager doivent également être considérés.

Pour être conforme aux normes environnementales telles que définies dans la Loi sur la qualité de l'environnement, les stations d'essence doivent assumer des **coûts reliés aux risques environnementaux**. Ces coûts comprennent notamment, les frais d'inspection, de détection de fuite et les frais de décontamination. Puisqu'un propriétaire de station d'essence doit faire la décontamination du site avant d'utiliser le terrain à d'autres fins que la vente de carburants, il doit donc constituer un fonds lui permettant de procéder à la décontamination du terrain.

Frais de ventes et d'administration

Les frais de ventes et d'administration font aussi partie des coûts d'exploitation d'un commerce au détail d'essence et de carburant diesel. Des **coûts de télécommunication**, reliés à l'utilisation de lignes téléphoniques et informatiques, essentiels à l'exploitation du commerce, viennent augmenter les coûts d'exploitation. L'utilisation d'**Interac** par les clients lors de leurs achats devient une autre source de dépenses que ne peuvent éviter les détaillants d'essence. Les clients utilisent également les cartes de crédit pour payer leur achat d'essence. Le **traitement des cartes de crédit** figure aux nombres de coûts d'exploitation.

Différentes stratégies de marketing sont utilisées pour attirer la clientèle au commerce du détaillant. Les frais de **publicité** sont les principales dépenses que doit supporter le détaillant dans cette catégorie de coûts d'exploitation. Ces dépenses peuvent comprendre notamment les annonces publicitaires, l'affichage promotionnel et les commandites.

Cependant, lorsque les moyens promotionnels prennent la forme d'escompte ou d'avantages concrets offerts aux clients, ils provoquent une diminution du prix de détail et ne doivent pas être compris dans les coûts d'exploitation. On doit plutôt considérer le coût réel du matériel promotionnel ainsi que l'escompte consenti comme une réduction du prix de vente, le prix final ne devant pas être inférieur au

prix fixé par la loi.

Les essenceries ont également besoin de **fournitures de bureau** pour faire l'administration de leur commerce, soit de la papeterie, des formulaires etc... Des frais de fournitures sanitaires sont aussi encourus. Les essenceries sont généralement reliées à un réseau de stations ayant la même bannière. L'administration et le coût de ces services mis en commun occasionnent des **frais généraux**. Ces dépenses centralisées au siège social ont tendances à croître en fonction de l'importance du réseau. Assumées par le siège social, ces dépenses sont ensuite partagées et relayées aux différents postes d'essence du réseau.

La **perte d'inventaire** constitue également un coût que doivent supporter les stations d'essence. Ces pertes sont dues à l'évaporation des produits pétroliers, notamment de l'essence qui est un liquide très volatile. Le **vol** est un autre élément de coûts supportés par les postes d'essence. Il arrive, à titre d'exemple, que certains clients partent sans payer leur dû. De même les **mauvaises créances** font aussi partie des coûts d'exploitation d'une station service.

Frais bancaires et honoraires professionnelles

Les activités commerciales des postes d'essence les amènent à supporter divers **frais bancaires** reliés aux transactions régulières qu'elles effectuent auprès des institutions financières. Comme toutes activités commerciales, l'administration de la station service et les diverses exigences des gouvernements nécessitent une certaine rigueur comptable qui est atteinte en faisant appel à des professionnels de la **comptabilité**. Les commerces d'essence doivent aussi prendre en compte le **financement des inventaires** qui peut engendrer des déboursés ou des liquidités, selon la rapidité relative du remplacement des stocks.

*

Comme nous l'avons vu, les activités de ventes au détail de carburant occasionnent divers coûts nécessaires à l'exploitation d'un commerce. Une entreprise qui vend au détail de l'essence et du carburant diesel ne peut survivre sans couvrir tous les coûts d'exploitation nécessaires et raisonnables.

COÛTS D'EXPLOITATION

CATÉGORIES DE COÛTS
A) Frais au titre des dépenses de personnel
- Salaires
- Bénéfices marginaux
- Vêtements et uniformes de travail
B) Frais d'occupation
- Amortissement (des équipements, de la bâtisse, etc.) ou loyer
- Frais financiers ou en partie inclus au loyer
- Taxe d'affaires, impôts fonciers, permis et licences
- Assurances générales et responsabilités
- Électricité et chauffage
- Déneigement et entretien paysager
- Entretien et réparation
- Coûts reliés aux risques environnementaux
C) Frais de vente et frais d'administration
- Coûts de télécommunication :
. Lignes téléphoniques, télécopieur, ligne informatique
. Frais de traitement d'Intérac
- Frais de traitement de cartes de crédit
- Publicité locale (pancartes, annonces publicitaires, commandites et dons de charité)
- Fournitures de bureau (ex. papeterie) et sanitaires
- Frais généraux (reliés au siège social)
- Pertes inventaires (évaporation, fraude, vol, mauvaises créances)
D) FRAIS BANCAIRES ET HONORAIRES PROFESSIONNELS
- Comptabilité/honoraires professionnels
- Frais bancaires
- Frais d'inventaire
TOTAL DES FRAIS D'EXPLOITATION

LA SEGMENTATION DU MARCHÉ

Le Québec a un vaste territoire. Comme nous allons le voir, le marché des carburants n'a pas les mêmes caractéristiques sur l'ensemble du territoire québécois. Une segmentation du marché selon certaines caractéristiques devient alors nécessaire afin d'établir une équité conforme aux particularités régionales qui affectent les coûts d'exploitation. Cette segmentation est essentielle à la survie des détaillants des régions qui supportent des coûts d'exploitation moyens plus élevés, en raison du contexte particulier de leur marché.

Il est évident que la densité de la population dans une zone donnée influence le marché de détail des carburants. À titre d'exemple, la proximité de gros bassins de population a un impact sur les conditions du marché. Puisque les conditions du marché pétrolier sont variables, il est logique que les coûts d'exploitation le soient également.

Dans un grand marché, il est possible de réaliser certaines économies d'échelle dont il ne faut toutefois pas exagérer la portée. Par contre, dans les petits marchés, les volumes de ventes ne peuvent pas être aussi importants. Cette caractéristique doit être considérée dans la démarche de segmentation du marché. Si, dans la grande région métropolitaine de Montréal, le volume de vente moyen est supérieur à celui des autres régions du Québec, étant donné la grande densité de population de cette région, la valeur des terrains y est par contre beaucoup plus élevée. Toutefois, dans les régions éloignées, où le volume de vente est plus faible, il est essentiel qu'il y ait des points de vente pour desservir la population sans qu'elle n'ait à se déplacer sur de très grandes distances. Si les économies d'échelle dans ces régions ne sont pas aussi importantes, celles des grands marchés ont une limite. Lorsque de très grands volumes y sont atteints, les installations adaptées à ces très grands débits demandent un investissement, toutes proportions gardées, beaucoup plus important que pour les postes d'essence à débit moyen.

Les zones

Pour faciliter l'application de la loi, nous proposons de regrouper les régions selon le volume moyen et leur proximité des grands marchés. La carte du Québec a ainsi été découpée en trois zones de marchés définies selon ces caractéristiques.

La région de l'agglomération métropolitaine de transport (AMT) représente la première zone de marché. Sur le territoire de l'AMT, la densité de population est très importante. Cette forte densité permet aux détaillants d'avoir un volume de vente moyen supérieur au volume de vente moyen que l'on retrouve sur l'ensemble du territoire du Québec. De plus une taxe additionnelle de 1,5 cent prélevée sur chaque litre d'essence vendu contribue à particulariser ce territoire. Dans cette zone, on retrouve Montréal, Laval, et les municipalités des Laurentides, de Lanaudière et de la Montérégie situées sur le territoire de l'AMT.

La deuxième zone proposée regroupe **les régions dites intermédiaires**. Ces régions sont généralement situées près de grands centres, près de la région de l'AMT ou ayant un bassin de population moyen permettant des volumes de vente assez importants. Les régions de Québec, de Chaudière-Appalaches, de l'Estrie, de l'Outaouais ainsi que les municipalités des Laurentides, de Lanaudière et de la Montérégie situées hors du territoire de l'AMT sont regroupées dans cette zone de marché des régions intermédiaires.

La troisième zone regroupe **les régions éloignées**. Ces régions sont généralement caractérisées par un faible volume de vente, un vaste territoire et une faible densité de population. Elles bénéficient généralement de rabais de taxes dus notamment à leur éloignement des grands centres. Cette zone comprend les régions de l'Abitibi, du Nord-du-Québec, de la Côte-Nord, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine.

**Volume moyen par région du Québec
et zone de marché**

Région	Volume moyen	Zone de marché
Bas-Saint-Laurent (01)	876 479	3
Saguenay-Lac-Saint-Jean (02)	1 395 497	3
Québec (03)	1 586 734	2
Mauricie-Bois-Francs (04)	1 451 491	2
Estrie (05)	1 266 823	2
Montréal (AMT) (06)	2 112 236	1
Outaouais (07)	1 682 191	2
Abitibi (08)	1 133 018	3
Côte-Nord (09)	1 033 388	3
Nord-du-Québec (10)	1 206 201	3
Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine (11)	705 395	3
Chaudière-Appalache (12)	930 000	2
Laval (AMT) (13)	2 160 060	1
Lanaudière (AMT) (14)	2 419 886	1
Lanaudière (hors AMT) (14)	1 236 281	2
Laurentides (AMT) (15)	2 042 594	1
Laurentides (hors AMT) (15)	1 417 392	2
Montérégie (AMT) (16)	2 011 682	1
Montérégie (hors AMT) (16)	1 355 567	2
Zone 1	2 105 145	
Zone 2	1 350 836	
Zone 3	1 048 606	
Total du Québec	1 475 817	

Source : Ministère des Ressources naturelles du Québec.

PARTIE 2

VALEUR DES COÛTS D'EXPLOITATION

Après avoir établi les éléments nécessaires qui composent les coûts d'exploitation, il faut examiner la valeur raisonnable qu'on doit leur attribuer. Cet exercice doit se faire en considérant des façons efficaces de faire le commerce de l'essence et du carburant diesel.

Les commerces de l'essence et du carburant diesel ne s'adressent pas aux mêmes clientèles. Alors que les automobilistes sont les principaux consommateurs d'essence, ce sont les camionneurs qui consomment le carburant diesel. Les modes de vente au détail se sont adaptés à ces clientèles distinctes. Si les postes d'essence constituent les moyens privilégiés de vendre de l'essence c'est par les postes automatisés (card lock) que se transigent la grande majorité des ventes de carburant diesel. Ainsi, il est évident que chaque type de commerce entraîne des coûts d'exploitation qui lui sont propres. La valeur des coûts d'exploitation découlant de la vente d'essence diffère donc de la valeur de ceux relatifs à la vente de carburant diesel. Les postes automatisés constituant un moyen efficace de vendre le carburant diesel, il en découle que c'est ce mode de fonctionnement qui pourra déterminer la valeur des coûts d'exploitation propres au carburant diesel aux fins de son inclusion au prix de vente minimal.

De récentes déclarations des représentants des compagnies majeures relatives à la valeur des coûts d'exploitation sont très intéressantes. En effet, le 20 mars dernier, monsieur Jacques Viau, porte-parole de Pétro-Canada, déclarait dans la Gazette: "Vous ne pouvez pas faire fonctionner longtemps une entreprise avec une marge brute de deux cents le litre. Alors, à un moment donné, quelqu'un quelque part va dire: "Regarde, j'ai besoin d'au moins 7 cents pour faire fonctionner mon entreprise alors je vais augmenter les prix (...) et les autres vont rapidement suivre parce que nous perdons tous de l'argent..."³¹. Monsieur Louis Forget, d'Ultramar va dans le même sens en déclarant dans La Presse du 25 mars dernier: "La semaine dernière, avant la hausse des cours du pétrole, le prix affiché aurait dû être de 59 cents le litre en calculant le prix de gros (16,9 cents), les taxes (environ 33 cents), le transport et la marge bénéficiaire pour assurer l'entretien de l'équipement (environ huit cents)"³².

³¹ The Gazette, 20-03-98, p. F1-F2

³² La Presse, 25-03-98, pl. D1

Pour bien cerner ces enjeux, il serait intéressant d'établir les coûts d'exploitation des postes d'essence que les compagnies intégrées considèrent comme les plus efficaces. Ces coûts pourraient ensuite être comparés à ceux d'autres types de commerces de vente de carburants opérés par les indépendants

Par ailleurs, pour l'ensemble du Québec, nous avons établi les coûts d'exploitation pour trois types de commerces opérés par des indépendants. Ils sont ainsi catégorisés: station service, libre-service dépanneur et gaz bar. Vous trouverez donc les coûts d'exploitation de 9 postes d'essence; un pour chaque catégorie dans chacune des trois zones. (Les données détaillées portant sur la valeur des coûts d'exploitation ont été transmises à la Régie de l'énergie sous pli confidentiel, compte tenu de la teneur des informations qui y figurent. Cette procédure découle de la décision de la Régie de l'énergie rendue le 11 juin dernier.)

Compte tenu des caractéristiques de marchés, notamment en tenant compte des volumes vendus, nous avons établi trois zones qui correspondent respectivement au territoire de l'Agence métropolitaine de Transport de la région de Montréal, aux régions à moyenne densité de population et aux régions éloignées.

Puisqu'il est reconnu que les structures de fonctionnement plus légères des indépendants entraînent des coûts d'exploitation inférieurs à ceux des compagnies majeures, nous sommes convaincus que la valeur des coûts d'exploitation que nous soumettons découle des modes d'opération les plus efficaces.

CONCLUSION

Le marché pétrolier

Le marché pétrolier québécois a été marqué, au cours des dernières années, par des guerres de prix ruineuses qui ont connu leur paroxysme au cours de l'été 1996.

Ces tactiques déloyales, caractérisées par des ventes à perte, ont porté un dur coup aux entreprises à intérêt québécois qui se sont taillé une place dans ce marché fortement dominé par les compagnies multinationales, dont il est démontré que les profits réalisés au Québec et au Canada sont massivement déplacés à l'étranger. En moins de cinq ans, la part de marché des entreprises indépendantes dans les agglomérations urbaines a chuté du quart, passant de 25,1% en 1992 à 18,9% en 1997. Ce glissement a inquiété les associations de consommateurs, autant que les éditorialistes des grands médias et la Fédération Canadienne de l'Entreprise Indépendante, qui ont été unanimes à dénoncer les pratiques déloyales d'élimination de la concurrence découlant des pratiques commerciales utilisées par les grandes pétrolières.

325 millions \$

Il est aisément démontrable que la disparition des indépendants fera automatiquement bondir le coût du litre de produit pétrolier de 2,5 cents, en raison de la disparition des importateurs indépendants qui maintiennent actuellement un prix de gros correspondant aux prix du marché international. Cela aura pour effet direct d'augmenter de 325 millions \$ les prix que paient les consommateurs du Québec pour se procurer les produits pétroliers dont ils ont besoin.

La loi

Dans le but de laisser jouer le jeu de la libre concurrence dans l'établissement du prix des carburants, l'Assemblée nationale a adopté une loi qui vise à interdire les ventes à perte qui mettent en faillite des entreprises québécoises efficaces. Les compagnies majeures utilisent en effet les profits des activités de raffinage et de l'exploitation de champs pétrolifères pour provoquer l'effondrement temporaire de prix de détail et déstabiliser les entreprises indépendantes. Celles-ci sont pourtant les seules à maintenir un marché pétrolier vraiment concurrentiel à l'avantage des consommateurs.

Les États-Unis

L'exemple américain est à cet égard particulièrement éclairant. Vingt-six États ont en effet adopté des lois qui visent notamment à maintenir la nécessaire concurrence des entreprises indépendantes dans le

secteur pétrolier. L'objectif avoué de ces lois étant de conserver un marché libre et concurrentiel à l'avantage des consommateurs. Au-delà de 117 millions de consommateurs américains sont protégés par ces lois.

La Régie de l'énergie

La Régie de l'énergie s'est vue confier par l'Assemblée nationale un rôle central en vue de maintenir un marché pétrolier avantageux pour les consommateurs québécois. Elle doit en effet fixer annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. En d'autres termes, elle établira les conditions en vertu desquelles les ventes à perte seront dorénavant interdites. La loi précise qu'elle doit établir la valeur des coûts d'exploitation en considérant les coûts nécessaires et raisonnables pour faire le commerce au détail d'essence ou de carburant diesel de façon efficace, en assurant la protection des intérêts des consommateurs.

Les coûts d'exploitation

La section relative à la validation des éléments compris dans les coûts d'exploitation du présent document a été développée avec beaucoup de soins. Cette section s'appuie notamment sur une étude scientifique portant sur " Les composantes du coût d'exploitation" réalisée récemment par un chercheur de l'Université du Québec à Montréal.

Les coûts associés aux éléments constituant les coûts d'exploitation ont aussi été établis à partir de critères d'efficacité rigoureux. Cet exercice nous permet de conclure sans hésitation que les entreprises indépendantes du Québec ont des coûts d'exploitation inférieurs à ceux des compagnies majeures dont les structures de fonctionnement sont plus lourdes et plus coûteuses.

L'huile de chauffage

Il ne faudrait pas perdre de vue que le secteur de l'huile de chauffage est potentiellement menacé de dangers de même nature que celui des carburants. Ce sont d'ailleurs les mêmes compagnies intégrées qui ont, là aussi, commencé à utiliser des tactiques déloyales de ventes à perte. Ces pratiques sont toutefois actuellement limitées dans le temps et ne touchent pas l'ensemble de la clientèle. Par son mandat de surveillance des prix des produits pétroliers, la Régie s'intéresse déjà à ces questions. Nous tenons à ce que le secteur de l'huile de chauffage ne sombre pas dans une crise aussi grave que celle qui accable le secteur des carburants. Pour ces motifs, nous continuerons à réclamer du Gouvernement que des mesures de même nature que celles qui s'appliquent maintenant aux carburants soient adoptées pour

le marché de l'huile de chauffage.

Concurrence et efficacité

En fait, la Régie de l'énergie détermine les conditions de ventes sans perte et sans profit. Ce faisant, elle permet que s'exerce la véritable concurrence basée sur l'efficacité des entreprises qui œuvrent dans le secteur pétrolier québécois. Ainsi, les entreprises québécoises continueront à exercer des pressions à la baisse sur les prix offerts aux consommateurs en raison de l'efficacité de leurs opérations qui est supérieure à celle des compagnies majeures.

Les indépendants sont les seuls à garantir un marché pétrolier diversifié où un grand nombre d'entreprises efficaces se livrent une concurrence vigoureuse. La menace de disparition dont ils sont victimes découle de manœuvres déloyales d'élimination de la concurrence. Cela nie les principes de fonctionnement d'un marché sain et concurrentiel avantageux pour les consommateurs.

La décision de la Régie

Il nous semble essentiel que les montants fixés par la Régie au titre des coûts d'exploitation raisonnables et nécessaires soient inclus sur l'ensemble du territoire du Québec. L'effet de cette mesure sera neutre sur les prix à la pompe de plusieurs secteurs alors qu'il évitera que des régions entières ne se retrouvent devant une situation d'élimination artificielle de la concurrence offerte par les entreprises indépendantes à propriété québécoise. Bien plus, l'inclusion de la valeur des coûts d'exploitation permettra, aux consommateurs autant qu'aux médias, d'évaluer correctement où se situe un prix de vente sans profit et sans perte. Cela exercera, à notre avis, une pression à la baisse lorsque les prix auraient tendance à augmenter indûment sans justification réelle. Cette inclusion permettra aussi aux entreprises pétrolières indépendantes de jouer pleinement leur rôle de concurrent sans craindre les effondrements de prix qui menacent leur survie. Les forces d'un marché libre et concurrentiel pourront ainsi jouer normalement; ce sont elles qui détermineront si, pendant une période donnée, il y a ou non des profits. Elles offriront aussi aux consommateurs l'assurance de profiter des avantages découlant du maintien de la vraie concurrence dans le marché pétrolier du Québec.

* * *