

**RAPPORT D'ENQUÊTE SUR LES
FLUCTUATIONS DES PRIX DE
VENTE DE L'ESSENCE ET DU
CARBURANT DIESEL
D'OCTOBRE 1998 AU
31 DÉCEMBRE 1999 ET CE,
DANS LES RÉGIONS DE
L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE, DU
SAGUENAY/LAC-SAINT-JEAN
ET DE LA HAUTE-AURICIE**

Présenté au président de la Régie de l'énergie

par M^e Lise Lambert, vice-présidente et M. André Dumais, régisseur

LE 21 FÉVRIER 2000

AU PRÉSIDENT DE LA RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Conformément aux articles 43 et **55** de la *Loi sur la Régie de l'énergie*¹, nous vous soumettons notre rapport d'enquête sur les fluctuations des prix de vente de l'essence et du carburant diesel d'octobre 1998 au 31 décembre 1999 et ce, dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie.

Montréal, le 21 février 2000

M^e Lise Lambert
Vice-présidente

M. André Dumais
Régisseur

¹ L.R.Q., chapitre R-6.01.

TABLE DES MATIÈRES

Sommaire	4
1. Mandat d'enquête	7
1.1 Description	7
1.2 Méthodologie.....	8
2. Cadre législatif et réglementaire	9
2.1 Pouvoirs de la Régie de l'énergie	9
2.2 Autres autorités compétentes.....	10
2.3 Enquête de la Régie de l'énergie	11
3. Contexte social et économique	12
3.1 Rappel des événements.....	12
3.2 Profil des régions concernées.....	13
3.3 Commentaires des intéressés.....	17
3.4 Observations de la Régie	19
4. Contexte énergétique	21
4.1 Consommation.....	21
4.2 Approvisionnement.....	23
4.3 Rappel des observations de la Régie	25
5. Le marché de l'essence	27
5.1 Réseau de vente.....	27
5.2 Composantes du prix de vente de l'essence.....	43
5.3 Prix de vente affichés	51
5.4 Comparaison des prix affichés entre les régions concernées	57
5.5 Rappel des observations de la Régie	63
5.6 Conclusions de la Régie	67
6. Le marché du carburant diesel	69
6.1 Réseaux de vente.....	69
6.2 Détermination du prix de vente.....	72
6.3 Analyse du prix de vente du carburant diesel	73
6.4 Rappel des observations de la Régie	80
6.5 Conclusions de la Régie	83
Annexes	
A – Le mandat par le président de la Régie	85
B – Liste des intéressés	88
C – Profil géographique des régions concernées	89
D – Liste des graphiques et des tableaux	90

SOMMAIRE

Le 7 octobre 1999, le président de la Régie de l'énergie initie, en vertu des articles 43 et 55 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*, une enquête sur les fluctuations des prix de vente de l'essence et du carburant diesel, dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie. Le rapport d'enquête porte la signature des deux régisseurs désignés par le président. Ce rapport d'enquête s'appuie sur l'information et les données obtenues suite à la consultation de la Régie auprès des agents du milieu, notamment les distributeurs pétroliers, majeurs et indépendants, et les intervenants socio-économiques de chacune des trois régions concernées. La Régie n'exerce aucune juridiction sur le prix maximum des produits pétroliers ou les pratiques anticoncurrentielles. Comme son mandat consiste à surveiller les prix des produits pétroliers, la Régie se concentre, dans le présent rapport, sur une analyse des informations portant sur les structures et les forces du marché, le mécanisme des prix et la réaction des consommateurs dans ces régions.

Les prix de l'essence et du carburant diesel affichent dans ces régions une hausse substantielle, comparativement au niveau existant au début de l'année 1999. Dans son analyse, la Régie constate que les prix de vente de ces produits reflètent directement les fluctuations enregistrées dans le prix de gros en vigueur à Montréal et Québec, lesquels varient selon les marchés nationaux et internationaux. Ainsi, en ce qui concerne l'effervescence et la hausse soudaine des prix de l'essence et du carburant diesel, la Régie observe une situation due à une conjoncture internationale. Le prix à la rampe de chargement au Québec se compare à celui affiché à New York et Toronto.

LE MARCHÉ DE L'ESSENCE

Par ailleurs, la Régie constate que, dans le marché de l'essence, les prix affichés dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie sont plus élevés et beaucoup plus stables que ceux des régions de Montréal et de Québec. En effet, bien qu'un rabais de taxes soit accordé à ces régions, les écarts entre les prix affichés et les prix minimums de référence sont près du double de ceux enregistrés dans les grands centres. Même si les taxes représentent, en date du 13 octobre 1999, plus de 40 % du prix affiché en région, et 50 % de celui des grands centres, la Régie identifie plusieurs facteurs pouvant contribuer au maintien d'un tel niveau de prix élevé et à une stabilité dans les prix de vente au détail.

Sur la base des données recueillies, la Régie observe que les réseaux de vente au détail dans ces régions n'ont pas connu une consolidation et une amélioration de leur efficacité, en termes de débit annuel moyen, contrairement à ceux des grands centres du Québec où la concurrence est plus agressive et où les prix affichés fluctuent sur une base plus régulière. Ainsi, la Régie note qu'environ deux fois plus de stations-services par véhicule sont en opération en Abitibi-Témiscamingue et au Saguenay/Lac-Saint-Jean que dans les régions de Montréal et Québec. Non seulement ces stations sont beaucoup plus nombreuses, mais également elles enregistrent, en moyenne, des débits de vente annuels bien inférieurs à ceux de l'ensemble du Québec.

En effet, alors que le débit moyen enregistré, selon Kent Marketing pour le Québec en 1999, est de 2,3 millions de litres par an (ML/an), il s'établit à 1,2 ML/an en Abitibi-Témiscamingue, à 1,4 ML/an au Saguenay/Lac-Saint-Jean et à 1,5 ML/an pour la région de La Tuque. La Régie note que les trois quarts des stations en Abitibi-Témiscamingue, les deux tiers au Saguenay/Lac-Saint-Jean et la moitié dans la

région de La Tuque ont des débits annuels inférieurs à 1,5 ML. Dans ces régions, bien qu'on retrouve, comme ailleurs au Québec, des essenceries avec des volumes de vente annuels entre 5 et 8 ML/an, près de 30 % des stations en Abitibi-Témiscamingue et 12 % au Saguenay/Lac-Saint-Jean ont encore des volumes annuels de vente sous les 500 000 litres.

La Régie note également que dans ces régions, de par les ententes contractuelles, la détermination du prix de vente demeure la responsabilité du détaillant dans une proportion de plus de 50 %. En effet, la décision sur le prix affiché émane des opérateurs régionaux puisqu'un faible pourcentage de stations corporatives existe dans ces régions. Bien que les parts de marchés soient partagées entre plusieurs concurrents, tant majeurs qu'indépendants, les analyses illustrent que ces régions ont une stabilité de prix qui n'a que très peu varié au fil des mois. Seul le Saguenay/Lac-Saint-Jean a enregistré une baisse des prix qui a coïncidé avec une sensibilisation et des mobilisations accrues de la part de la population concernant les prix de l'essence. La Régie constate que durant cette période, les écarts entre le prix affiché et le prix minimum de référence ont été réduits d'environ 4 ¢/litre et se sont rapprochés de ceux de la région de Québec.

À la lumière de ses analyses, la Régie conclut que dans les régions éloignées, le réflexe de l'achat selon le critère du prix, très présent dans les grands centres du Québec, est contrecarré par des contraintes géographiques et des habitudes de consommation. Ceci semble être particulièrement le cas en Abitibi-Témiscamingue où l'on retrouve encore, malgré une large représentativité de concurrents, un nombre très élevé de stations-services avec des petits volumes annuels, nécessitant par le fait même des marges relativement élevées pour couvrir les coûts d'opération. Les forces du marché jouent dans ces régions, mais les consommateurs pourraient les stimuler par des gestes concrets, comme parcourir la distance nécessaire pour encourager les détaillants de produits pétroliers offrant des prix plus bas. Cette pression des consommateurs donnerait ainsi des incitatifs aux distributeurs de produits pétroliers pour ajuster leurs stratégies commerciales car ils pourraient ainsi obtenir les bénéfices escomptés. Le marché de l'essence dans ces régions étant, comme ailleurs au Québec, un marché libre où les forces du marché sont présentes, la Régie considère que la réponse à une situation de prix de vente au détail élevés et stables ne passe pas par un rajustement régional des rabais de taxes au détriment d'autres régions, comme le suggèrent certains intéressés.

LE MARCHÉ DU CARBURANT DIESEL

En ce qui concerne le marché du carburant diesel, la Régie rappelle que ce marché fluctue également selon les aléas des marchés de gros et qu'il est soumis aux forces de deux marchés distincts, le transport et le chauffage domestique. Le carburant diesel et l'huile à chauffage étant un même distillat moyen du pétrole, la Régie constate que toute hausse de prix occasionnée par une conjoncture internationale sera amplifiée dans les marchés où les besoins en huile à chauffage se font simultanément plus pressants en raison de conditions atmosphériques rigoureuses. Le Québec est tributaire de facteurs externes sur lesquels il ne dispose d'aucune influence, notamment sur la température sévissant présentement en Amérique du Nord.

L'analyse de ce marché démontre que le commerce du carburant diesel s'effectue par l'entremise de réseaux de relais routiers et de certains détaillants offrant ce produit. La Régie dénombre un grand nombre de concurrents, tant compagnies majeures qu'indépendantes, et note que, de par leurs fonctions, les camionneurs se déplacent sur de grandes distances, s'exposant ainsi à l'offre de plusieurs compétiteurs. Compte tenu

des grandes quantités consommées annuellement, les clients de carburant diesel se distinguent des consommateurs d'essence par le fait que des escomptes de prix en fonction des volumes leur sont consentis. Ainsi, sur la base de leurs volumes d'achats annuels, les camionneurs ont l'occasion de mettre à profit les forces du marché pour obtenir des escomptes de la part des distributeurs pétroliers qui désirent ainsi fidéliser leur clientèle.

Les escomptes sont, en général, accordés à partir du prix affiché du carburant diesel, lequel varie selon le prix de gros. La Régie note que les prix affichés du carburant diesel constitue seulement un prix de référence dans le calcul du prix final à payer. De plus, ces prix varient de façon similaire entre régions, attestant de l'interrelation entre les marchés et de la position de négociation des camionneurs. La Régie constate cependant que les écarts entre le prix affiché et le prix minimum, calculé par la Régie, ont diminué du 11 à 15 ¢/litre qu'ils étaient, en moyenne en 1998, à 4 à 8 ¢/litre durant la période sous étude. La Régie conclut que les forces du marché ont alors incité les compagnies distributrices à absorber une portion de la hausse afin de conserver leur clientèle.

Par ailleurs, comme les présentes revendications des camionneurs l'illustrent, ce rajustement n'a pas pour résultat de prémunir la clientèle québécoise contre les hausses encourues dans les prix du carburant diesel sur le marché de gros, en raison des fluctuations internationales. Les camionneurs peuvent négocier, sur une base personnelle et confidentielle, des escomptes de prix favorables avec leurs distributeurs pétroliers. Tel que démontré, la hausse du prix du carburant diesel est généralisée dans l'ensemble du Québec et, contrairement au marché de l'essence, le prix affiché du carburant diesel n'est pas affecté par des conditions régionales propres.

Pour se protéger des hausses subites de prix du carburant, les camionneurs devraient inclure dans chacun de leurs contrats de transport une clause d'indexation automatique des coûts additionnels encourus pour le carburant.

En conclusion générale, la Régie constate que les hausses des prix de l'essence et du carburant diesel sont, durant la période sous enquête, surtout le résultat d'une conjoncture internationale sur laquelle le Québec n'a pas de contrôle significatif. De plus, l'enquête démontre que les forces du marché sont présentes, malgré certaines particularités, dans les marchés de l'essence et du carburant diesel dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie.

1. MANDAT D'ENQUÊTE

1.1. Description

Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie ont vécu à l'automne 1999 des manifestations qui ont fait apparaître nombre de questions quant à l'évolution des prix de l'essence et du carburant diesel dans leurs marchés respectifs. Le 7 octobre 1999, le président de la Régie de l'énergie annonçait que celle-ci entreprenait une enquête sur les fluctuations des prix de l'essence et du carburant diesel dans ces régions afin d'analyser les écarts de prix et les problèmes existants.

Cette enquête s'inscrivait dans le cadre de son mandat de surveillance des prix des produits pétroliers. Le mandat des régisseurs² désignés a été établi comme suit :

- *Enquêter sur les fluctuations des prix de vente au détail de l'essence et/ou du carburant diesel, dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Haute-Mauricie et du Saguenay/Lac-Saint-Jean au moyen notamment :*
 - *de relevés périodiques des prix au détail, ainsi que d'analyses historiques des écarts des prix de vente;*
 - *du recueil de données, rapports, témoignages écrits, renseignements divers sur l'établissement et les fluctuations des prix de vente;*
 - *de l'examen des marchés en ces régions et des particularités propres en regard des prix à la rampe et des coûts de transport;*
 - *de l'étude des rabais de taxes accordés par le gouvernement dans ces régions;*
- *Présenter un rapport d'enquête avec, s'il y a lieu, les conclusions et recommandations pertinentes accompagnées des justifications appropriées.*

Le 19 novembre 1999, ce mandat a été élargi afin d'obtenir toutes les informations nécessaires à l'égard des installations de type relais routiers, communément appelé *cardlock*. De plus, l'échéance, prévue initialement au 15 décembre 1999, pour le dépôt du rapport a été retardée, à la demande des parties intéressées, afin de leur accorder plus de temps pour faire parvenir leurs commentaires à la Régie de l'énergie (ci-après la Régie).

L'élargissement du mandat a consisté en l'ajout du paragraphe suivant concernant les installations de type relais routier et en une modification du libellé de l'échéance, comme suit :

- *Enquêter sur les fluctuations des prix de vente du carburant diesel reliés aux installations de type « cardlock », au moyen, notamment, du recueil :*
 - a) *de listes et coordonnées des cardlocks dans chacune des régions : Abitibi-Témiscamingue, Saguenay/Lac-Saint-Jean, Haute-Mauricie;*
 - b) *des prix affichés (list price) pour ces cardlock dans chacune des régions en date des 1^{er} et 15 septembre, 1^{er} et 15 octobre et 1^{er} et 15 novembre 1999;*
 - c) *des capacités d'entreposage des cardlock par type de produit et par région concernée;*

² Le mandat par le président de la Régie, en date du 7 octobre et du 19 novembre 1999, se retrouvent à l'Annexe A.

- d) des volumes annuels vendus (derniers 12 mois) dans chacun des cardlock, par type de produit et par région concernée;
- e) pour les points a) et b) le recueil des mêmes informations pour les installations cardlock des entreprises québécoises qui bordent les frontières géographiques limitrophes de l'état du Vermont, de New York et des provinces de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

⇒ Échéance : Recueillir tous les renseignements au plus tard le 15 décembre 1999 et produire le rapport d'enquête dans les meilleurs délais.

Comme le libellé du mandat l'indique, la Régie enquête sur les prix de l'essence et du carburant diesel afin d'expliquer les fluctuations des prix dans les marchés désignés. Le présent rapport entend, en outre, procéder à une analyse des marchés désignés à l'aide de données recueillies sur le terrain et souligner les observations qui s'en dégagent.

1.2. Méthodologie

Dès le début de l'enquête, la Régie a procédé à l'envoi de demandes de renseignements à plus d'une vingtaine de compagnies pétrolières qui ont transmis leurs informations à la Régie. Elle a également contacté plus de 150 groupes ou organismes à caractère économique et social dans les régions concernées afin d'obtenir leurs commentaires écrits sur la question des prix des produits pétroliers dans leur région. Ces organismes ont été invités à aborder et à commenter les fluctuations récentes des prix dans leur région, les rabais de taxes en vigueur et à fournir des pistes de solutions.

La Régie a reçu des commentaires de la part de 19 intéressés³. De façon générale, ceux-ci se regroupent sous trois thèmes principaux :

- la problématique des prix des produits pétroliers;
- le rabais de taxe;
- les suggestions.

Dans le cadre de ses activités régulières, la Régie effectue un sondage hebdomadaire sur les prix à la pompe demandés dans chacune des régions administratives du Québec. Les résultats de ces sondages, ainsi qu'un prix à la pompe minimum pour l'essence et le carburant diesel, calculé par la Régie selon l'article 67 de la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*⁴, sont publiés de façon régulière dans le **Bulletin d'information sur les produits pétroliers au Québec**. Ces informations sont accessibles au public hebdomadairement dans le site Internet de la Régie⁵.

Pour les fins de la présente enquête, la Régie a augmenté de manière substantielle, durant une période de 10 semaines, la taille de l'échantillon et le nombre de relevés hebdomadaires dans les régions visées. Ainsi, deux échantillons, représentant chacun environ 25 % des essenceries de ces régions, ont fait l'objet de sondages téléphoniques, de façon alternative, trois fois par semaine, soit les lundis, mercredis et vendredis. Le premier échantillon était composé de 116 stations alors que le deuxième en contenait 136.

³ Les commentaires reçus sont disponibles pour consultation au Centre de documentation de la Régie de l'énergie.

⁴ L.R.Q., chapitre U-1.1.

⁵ Site Internet : www.regie-energie.qc.ca.

Afin d'assurer la validité des données recueillies par téléphone et obtenir également les commentaires de certains exploitants d'essenceries, la Régie a complété ses enquêtes téléphoniques dans ces régions par des visites de corroboration effectuées sans préavis par des membres de son personnel. Elles se sont déroulées le 5 novembre 1999 pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue et le 12 novembre 1999 pour les régions du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie.

Ces visites ont permis de confirmer, d'une part, la validité des informations transmises lors des sondages téléphoniques et, d'autre part, d'apporter certaines informations additionnelles sur la dynamique de ces marchés pétroliers. Les données dans ce rapport sont, en général, antérieures au 31 décembre 1999.

2. CADRE LEGISLATIF ET REGLEMENTAIRE

2.1. Pouvoirs de la Régie de l'énergie

L'article 55 de la *Loi sur la Régie de l'énergie* (ci-après la Loi), prévoit que la Régie surveille, dans les diverses régions du Québec, les prix des produits pétroliers et ceux de la vapeur fournie ou distribuée par canalisation à des fins de chauffage. Elle peut exercer un pouvoir de surveillance, d'inspection et d'enquête concernant la vente ou la distribution de la vapeur ou des produits pétroliers, les prix, les taxes et les droits qui ont été exigés et payés.

Selon l'article 43 de la Loi, le pouvoir d'enquête et d'inspection s'applique lorsque le président de la Régie désigne, par écrit, une ou des personnes pour effectuer une telle enquête ou inspection.

Dans le cadre d'une telle enquête, la Régie peut, conformément à l'article 56, ordonner à toute personne de lui fournir tout renseignement requis concernant ses ventes ou ses distributions de vapeur ou de produits pétroliers, les prix, les taxes et les droits qui ont été exigés et payés.

En vertu de l'article 57 de la Loi, la Régie donne, de sa propre initiative ou à la demande du ministre, des avis au gouvernement ou au ministre concernant les prix de la vapeur ou des produits pétroliers. De plus, l'article 58 de la Loi permet à la Régie de sensibiliser les distributeurs de produits pétroliers aux besoins et aux demandes des consommateurs

La Régie doit également, en vertu de l'article 59 de la Loi, fixer annuellement un montant, par litre, au titre des coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel. La Régie doit apprécier l'opportunité de retirer ou d'inclure ledit montant dans les coûts que doit supporter un détaillant. **La présente étude est totalement indépendante de la question de l'inclusion, et les commentaires reçus sur cette question en sont absents.** La Régie a rendu, à cet effet, sa première décision en la matière le 29 juillet 1999, décision D-99-133. Même si l'objet de la présente enquête ne rejoint absolument pas l'objet de l'article 59, la Régie entend néanmoins citer quelques passages de cette décision dans ce rapport, lorsque l'information est pertinente.

2.2. Autres autorités compétentes

2.2.1. Loi sur les produits et les équipements pétroliers (Québec)

Cette loi québécoise a pour objet d'assurer la sécurité des personnes et la protection des biens et de l'environnement contre les risques liés à l'utilisation de produits ou d'équipements pétroliers. De plus, elle vise à assurer la qualité des produits et des équipements pétroliers et le contrôle des prix de vente des produits pétroliers.

Précisément en vertu de l'article 68 de la *Loi sur les produits et les équipements pétroliers*, le **gouvernement du Québec a le pouvoir, par décret, de fixer un prix maximum pour la vente ou la distribution d'un produit pétrolier.**

La décision de fixer un prix maximum peut se prendre lorsque le gouvernement est d'avis que l'intérêt public l'exige. Ce décret peut porter sur un ou plusieurs produits pétroliers et sur le prix ou ses composantes, sauf les droits ou taxes imposés par le gouvernement fédéral. Le décret peut être applicable à l'ensemble ou à une partie du territoire du Québec. Dès l'entrée en vigueur d'un tel décret, nul ne peut vendre ou distribuer au Québec un produit pétrolier à un prix plus élevé que celui déterminé par ce décret⁶.

2.2.2. Loi sur la concurrence (Canada)

Par ailleurs, le rôle d'enquêter sur les activités ou agissements anticoncurrentiels revient au **Bureau de la concurrence**, organisme fédéral. La *Loi sur la concurrence*⁷ a pour objectif de préserver et de favoriser la concurrence au Canada et d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits.

Le rôle du Bureau de la concurrence est de faire enquête sur les agissements potentiellement anticoncurrentiels et de porter des accusations de nature criminelle si la preuve recueillie le permet. En ce qui concerne la vente d'essence comme telle, les agissements suivants constituent des infractions criminelles en vertu de la *Loi sur la concurrence* :

- le fait que des détaillants s'entendent entre eux pour établir des prix communs susceptibles d'empêcher ou de diminuer substantiellement la concurrence;
- le fait que des détaillants essaient d'influer, par entente, menace ou promesse, sur les prix demandés par un autre détaillant;
- le fait que les détaillants convainquent des grossistes de cesser d'approvisionner en essence les détaillants pratiquant une politique de bas prix⁸.

⁶ Article 73 de la Loi sur les produits et les équipements pétroliers.

⁷ L.R.C.(1985), chapitre C-34.

⁸ Source : Site internet du Bureau de la concurrence : <http://strategis.ic.gc.ca/SSG/ct01699f.html>

2.3. Enquête de la Régie

Prenant en considération les mandats précis de ces autorités, de même que les limites de son propre mandat, la Régie ne peut donc prendre action dans les juridictions ci-haut mentionnées. Ainsi, dans le cadre de la présente enquête, la Régie restreint son intervention à son pouvoir de surveillance relativement aux prix des produits pétroliers et elle laisse, le cas échéant, le soin aux autorités compétentes d'agir selon les mandats qui leur sont respectivement dévolus.

Ce rapport comporte donc plusieurs limitations notamment quant à son sujet et à sa méthodologie. En outre de la juridiction de la Régie qui est très limitée, l'étude se restreint à une portion du territoire québécois et à un examen des mouvements ainsi que de l'écart entre le prix à la rampe et le prix affiché.

Le mandat de l'enquête spécifie trois régions du Québec illustrées sur une carte en annexe. Tous les autres lieux géographiques mentionnés le sont à titre comparatifs.

De plus, l'étude traite exclusivement de l'écart entre le prix à la rampe et le prix affiché. Or, le prix payé par les consommateurs inclut nécessairement le prix de gros payé à la rampe de chargement. Ce prix de gros a été pendant la période couverte par notre étude très volatile et dépend d'un grand nombre de facteurs à caractères mondiaux qui ne sont pas l'objet de la présente étude.

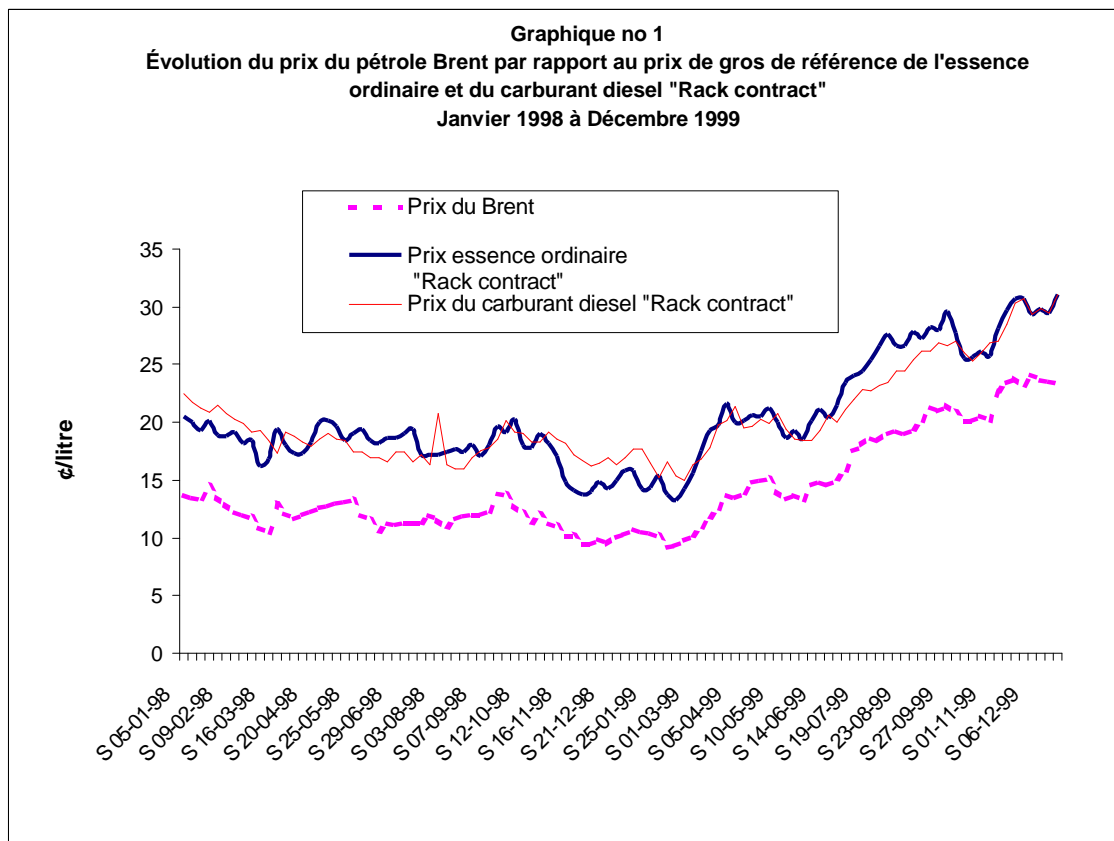
En ce qui concerne la méthodologie, la Régie a procédé au moyen de demandes de renseignements auprès des distributeurs pétroliers. Certaines informations ont été transmises, par quelques compagnies pétrolières, sous pli confidentiel. Pour préserver ces informations, la Régie a dû les agréger, ce qui ne facilite pas la rédaction d'observations détaillées.

En résumé, l'ensemble de ces restrictions dans le temps, l'espace, la méthodologie et le sujet traité ont nécessairement des répercussions sur la portée du rapport produit et le lecteur doit en tenir compte.

3. CONTEXTE SOCIAL ET ECONOMIQUE

3.1. Rappel des événements

Les augmentations importantes du prix du pétrole brut sur le marché international, enregistrées depuis le printemps 1999, se sont répercutées sur le prix de gros de l'essence et du carburant diesel. Tel que démontré au Graphique no 1, en l'espace de quelques mois, soit de mai à septembre 1999, les prix de gros affichés à Montréal pour ces produits pétroliers ont connu une augmentation entre 40 et 50 %, se traduisant par une hausse de près de 15 % du prix à la pompe de ces produits pétroliers durant la même période.



Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Globe & Mail, janvier 1998 à décembre 1999.

Le prix « **Rack contract** » est un terme utilisé pour définir la moyenne des prix transigés sur le marché de gros au cours d'une semaine. Cette donnée est compilée et publiée hebdomadairement par Bloomberg dans une revue intitulée *Oil Buyer's Guide*.

Cette situation a entraîné une importante mobilisation dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie allant jusqu'à la mise en place de blocus routiers par des camionneurs souhaitant protester notamment contre leurs conditions de travail difficiles et l'appauvrissement auxquels ils sont confrontés. Une des préoccupations soulevées a été la hausse du prix de l'essence et du carburant diesel depuis les derniers mois. Les fluctuations des prix des produits pétroliers ont également fait l'objet de nombreuses représentations de la part de groupes de citoyens et de gens d'affaires affectés par ces hausses.

Dans ce contexte, la Régie a entrepris une enquête portant sur les fluctuations du prix de l'essence et du carburant diesel en Abitibi-Témiscamingue, au Saguenay/Lac-Saint-Jean et en Haute-Mauricie. En ce qui concerne cette dernière région, les données recueillies concernant les prix couvrent plus spécifiquement le marché de la ville de La Tuque et ses environs ; cette restriction s'applique à l'ensemble du texte.

3.2. Profil des régions concernées

Avant de commenter la situation énergétique de ces régions, il est important de bien comprendre les dynamiques sociale et économique de celles-ci.

3.2.1. Population

Dans un premier temps, sur la base des données les plus récentes⁹, les populations des régions de l'Abitibi/Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Mauricie représentaient, malgré leurs grandes superficies géographiques, 9,6 % de la population totale du Québec en 1998.

Ce pourcentage était d'ailleurs en diminution de 1,3 % comparativement à 10,9 % en 1981. Cette diminution s'explique par un taux de croissance de la population pour ces régions considérablement plus faible que celui de l'ensemble du Québec, du en partie à l'exode de ces populations vers les grands centres et à une situation économique moins favorable que dans d'autres régions.

Tableau no 1
Population des régions en pourcentage par rapport au Québec¹⁰

Régions \ Année	1981	1998 ^p
Abitibi-Témiscamingue	2,4 %	2,1 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	4,4 %	3,9 %
Mauricie	4,1 %	3,6 %
Poids relatif total sur l'ensemble du Québec	10,9 %	9,6 %

p : données provisoires

3.2.2. Économie

Les principaux indicateurs économiques des régions administratives de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, ainsi que ceux de la MRC¹¹ du Haut-Saint-Maurice, révèlent une performance économique en deçà de la moyenne québécoise. Le taux de chômage, observé en date de 1996 et 1997, est plus élevé dans ces régions que pour l'ensemble du Québec.

⁹ Institut de la statistique du Québec.

¹⁰ Idem à 9.

¹¹ MRC : municipalité régionale de comté.

Tableau no 2
Profil socio-économique des régions – principaux indicateurs économiques¹²

Indicateurs	Haut-Saint Maurice 1996 (MRC)	Mauricie 1997 (région)	Saguenay/ Lac-Saint- Jean 1997	Abitibi- Témiscamingue 1997	Ensemble du Québec 1997
- Taux chômage (%)	14,8	12,0	14,6	14,2	11,4
- Revenu pers/hab. (\$)	15 000	15 800	15 500	15 500	17 600
- Taux activité (%)	55,8	59,3	57,7	63,6	62,1

La lecture de ces données nous indique également que le revenu personnel par habitant est plus bas dans ces régions comparativement à l'ensemble du Québec et ce, malgré la présence d'une forte concentration d'activités minières et forestières. Les revenus annuels moyens varient entre 15 000 \$ et 15 800 \$, contre 17 600\$ pour l'ensemble du Québec. Non seulement le taux de chômage est plus élevé d'environ 3 %, mais le revenu annuel moyen se situe à environ 12 % en deçà de celui du Québec.

En ce qui concerne le taux d'activité, lequel représente en pourcentage la population active¹³ de 15 ans ou plus, celui-ci demeure dans ces régions, à l'exception de l'Abitibi-Témiscamingue, plus faible que celui enregistré pour l'ensemble du Québec.

3.2.3. Industrie

Les données illustrées au Tableau no 3 indiquent, pour ces trois régions administratives, que le secteur industriel primaire occupe une place beaucoup plus importante comparativement à l'ensemble du Québec. Ce fait est particulièrement vrai pour l'Abitibi-Témiscamingue alors que sa main-d'œuvre employée dans le secteur primaire, principalement les mines et les forêts, atteint 12,7 % par rapport à seulement 3,9 % pour l'ensemble du Québec.

Tableau no 3
Pourcentage de la main-d'œuvre régionale par secteur d'emploi¹⁴

Indicateurs	Haut-Saint Maurice 1996 (MRC)	Mauricie 1998 (région)	Saguenay/ Lac-Saint- Jean 1998	Abitibi- Témiscamingue 1998	Ensemble du Québec 1998
- Secteur primaire	4,9 %	8,1 %	5,8 %	12,7 %	3,9 %
- Secteur secondaire	27,1 %	31,1 %	22,0 %	12,7 %	23,3 %
- Secteur tertiaire	68,0 %	60,9 %	72,3 %	74,5 %	72,8 %

¹² Sources : Ministère des régions du Québec et Institut de la statistique du Québec.

¹³ La population active comprend les membres de la population civile hors institution âgés de 15 ans et plus qui avaient un emploi (personnes occupées) ou étaient en chômage pendant la semaine de référence.
Source : Statistique Canada, La population active, Catalogue no 71-001, décembre 1996.

¹⁴ Sources : Ministère des régions du Québec et Institut de la statistique du Québec.

Tel qu'il apparaît au Tableau no 4, l'Abitibi-Témiscamingue se caractérise par une présence très importante du secteur minier, générant 25 % de la production minière du Québec. Quant à la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, l'importance du secteur primaire se manifeste surtout par son secteur des forêts, alors que 20,5 % des récoltes en mètres cubes de bois du Québec proviennent de cette région. Bien qu'à une échelle moindre, le secteur des forêts représente également un moteur économique très important pour la région de la Mauricie.

Tableau no 4
Répartition des indicateurs économiques dans le secteur primaire¹⁵

Indicateur	Haut-Saint-Maurice (MRC)	Mauricie (région)	Saguenay/Lac-Saint-Jean	Abitibi-Témiscamingue	Ensemble du Québec
- Agriculture (recettes région/Qc) 1996	n.d.	16,1 %	4,0 %	1,6 %	100 %
- Mines (production rég./Qc) 1996	n.d.	0,8 %	2,0 %	25,0 %	100 %
- Forêts (récoltes rég./Qc) 1994-95	n.d.	11,9 %	20,5 %	12,4 %	100 %

Quant au secteur secondaire et plus particulièrement le secteur manufacturier représenté au Tableau no 5, tout en considérant que 19,6 % de la population active du Québec œuvre dans ce secteur, celui-ci est très peu présent en Abitibi-Témiscamingue avec à peine 7,4 % de l'activité et 1,5 % des emplois reliés à la production. Cette performance se compare à un taux de 17,3 % au Saguenay/Lac-Saint-Jean et 3,8 % des emplois ainsi qu'à 25,1 % en Mauricie avec un taux d'emploi de 3,8 %. Le secteur manufacturier produit plus du double, en termes de valeur ajoutée, dans les régions du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Mauricie qu'en Abitibi-Témiscamingue.

Tableau no 5
Répartition de la main d'œuvre régionale dans les secteurs secondaire et manufacturier¹⁶

Indicateurs	Haut-Saint-Maurice 1996 (MRC)	Mauricie 1998-2 ^e tri (région)	Saguenay/Lac-Saint-Jean 1998-2 ^e tri	Abitibi-Témiscamingue 1998-2 ^e tri	Ensemble du Québec 1998-2 ^e tri
- Secteur secondaire	27,1 %	31,1 %	22,0 %	12,7 %	23,3 %
- construction	3,3 %	6,0 %	4,7 %	5,4 %	3,8 %
- manufacturier	23,8 %	25,1 %	17,3 %	7,4 %	19,6 %
- Secteur manufacturier (1995)					
- emploi à la production / Qc	n.d.	3,8 %	3,8 %	1,5 %	100 %
- valeur ajoutée manf. (M\$)/Qc	n.d.	4,0 %	5,6 %	1,9 %	100 %

¹⁵ Sources : Ministère des régions du Québec et Institut de la statistique du Québec.

¹⁶ Sources : Ministère des régions du Québec et Institut de la statistique du Québec.

3.2.4. Le rabais de taxes

Le gouvernement du Québec a d'ailleurs reconnu ces particularités régionales en instituant, en décembre 1985¹⁷, une réduction de la taxe sur les carburants avec pour objectif de prendre en compte, d'une certaine façon, des coûts reliés aux distances séparant ces régions des grands centres de production et de consommation du Québec. Le Tableau no 6 indique le détail des réductions de taxes accordées aux régions identifiées comme *périphériques* et *spécifiques*, une liste de toutes ces régions apparaît aux notes 1 et 2.

Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, à titre de régions *périphériques*, bénéficient d'un rabais de taxes de 4,65 ¢/litre pour l'essence et de 3,82 ¢/litre pour le carburant diesel. La région de la Haute-Mauricie, dotée d'un statut de région *spécifique*, bénéficie d'une réduction de taxes de l'ordre 2,3 ¢/litre pour l'essence et de 1,9 ¢/litre pour le diesel.

Plusieurs intéressés¹⁸ suggèrent à la Régie de recommander au gouvernement d'augmenter les rabais de taxes pour leur région et de diminuer celui d'autres régions, afin que la mesure fiscale soit neutre pour les revenus gouvernementaux. À titre d'exemple, ceux-ci ont suggéré que le rabais de taxes pour la Gaspésie soit annulé et que celui de l'Abitibi-Témiscamingue soit augmenté à 0,08 ¢/litre.

La perception des intéressés sur l'effet du rabais de taxes sur les prix payés par les consommateurs comporte des appréciations très divergentes. Pour la Coopérative Agro-Alimentaire du Saguenay/Lac-Saint-Jean, les rabais de taxes sont un excellent instrument profitant aux consommateurs et aux entreprises, tandis que le Centre populaire de Roberval pense que le rabais de taxes ne se reflète pas dans les prix payés par les consommateurs.

Constatant que le niveau des taxes et les rabais relèvent des décisions des gouvernements élus par la population, la Régie aborde cette question en présentant les faits. Dans son analyse, la Régie se limite à comparer les données rassemblées lors de son enquête entre le niveau des prix du carburant en régions à ceux observés dans les centres urbains de Montréal et Québec. Une telle comparaison devrait permettre de déterminer si la mesure fiscale introduite par le gouvernement, quant au rabais de taxes ci-haut mentionné, se reflète dans les prix de vente au détail.

¹⁷ Décret 1933-86 du 16 décembre 1986.

¹⁸ Chambre de commerce de l'Abitibi-ouest, Chambre de commerce et d'industrie du Rouyn-Noranda régional et Chambre de commerce de Val d'Or.

Tableau no 6
Réduction de la taxe spécifique sur les carburants (¢/litre)

	Essence		Diesel	
	Réduction	Taux Applicable	Réduction	Taux Applicable
Régions à l'intérieur desquelles le taux courant s'applique		15,2		16,2
Régions frontalières				
Avec l'Ontario				
- 0 à moins de 5 km	4,0	11,2		
- 5 à moins de 10 km	3,0	12,2		
- 10 à moins de 15 km	2,0	13,2		
- 15 à moins de 20 km	1,0	14,2		
Avec le Nouveau-Brunswick et le Labrador				
- 0 à moins de 5 km	4,0	11,2		
- 5 à moins de 10 km	3,0	12,2		
- 10 à moins de 15 km	2,0	13,2		
- 15 à moins de 20 km	1,0	14,2		
Avec les États américains				
- 0 à moins de 5 km	8,0	7,2		
- 5 à moins de 10 km	6,0	9,2		
- 10 à moins de 15 km	4,0	11,2		
- 15 à moins de 20 km	2,0	13,2		
Régions périphériques¹	4,65	10,55	3,82	12,38
Régions spécifiques²	2,3	12,9	1,9	14,3
Régions en bordure des régions périphériques				
- 0 à moins de 5 km	4,65	10,55	3,82	12,38
- 5 à moins de 10 km	3,1	12,1	2,60	13,60
- 10 à moins de 15 km	1,7	13,5	1,40	14,80
- 15 à moins de 20 km	0,2	15,0	0,10	16,10
Régions en bordure des régions spécifiques				
- 0 à moins de 10 km	1,2	14,0	1,00	15,20

1. Les circonscriptions électorales et régions du Québec suivantes : Abitibi-Est, Abitibi-Ouest, Baie-James, Bonaventure, Chicoutimi, Dubuc, Ville de La Baie, Duplessis, Sept-Iles, Gaspé, Iles-de-la-Madeleine, Jonquière, Lac-Saint-Jean, Matane, Matapédia, Roberval, Rouyn-Noranda-Témiscamingue, Saguenay, Baie-Comeau, Ungava, Chibougamau et une partie des comtés de Pontiac, Lavolette et Gatineau.
2. La circonscription électorale de Rimouski et une partie des circonscriptions de Labelle, Lavolette, Pontiac et Gatineau.

3.3 Commentaires des intéressés

L'impact socio-économique des hausses de prix de l'essence et du carburant diesel est démontré par tous les intéressés régionaux.

ABITIBI-TEMISCAMINGUE

Les quatre Chambres de commerce de l'Abitibi-Témiscamingue¹⁹ traduisent le sentiment de dépendance de leur région face au transport routier. Les fluctuations rapides des prix de l'essence et du carburant diesel vont faire augmenter les coûts du transport des marchandises et des personnes. Comme tous les intrants et les exportations dans cette région sont transportés sur de longues distances, les coûts de transport revêtent une importance primordiale qui remet en péril la compétitivité des entreprises régionales.

De plus, le défi de la concurrence est amplifié par une situation limitrophe avec l'Ontario qui n'est pas affectée par des coûts aussi élevés des produits pétroliers. En octobre 1999, les Chambres de commerce se sont jointes aux camionneurs²⁰ pour réclamer des solutions à la spirale des hausses des prix des produits pétroliers. D'ailleurs, la Corporation de développement économique de Senneterre suggère que le gouvernement fixe un écart maximum entre le prix minimum et le prix payé par les consommateurs.

Dans une vision plus sociale, certains soulignent que le coût de l'essence dans ces régions est une dépense importante du budget familial, due à la nécessité de transport, et que toute hausse ou maintien de prix élevés a un impact significatif en particulier sur le budget des personnes à faible revenu. Comme il n'existe pas de service de transport en commun à caractère urbain²¹ en Abitibi-Témiscamingue, les personnes doivent nécessairement avoir recours à l'automobile pour leurs déplacements locaux. Dans ce contexte, les services de taxis revêtent un caractère essentiel pour la population. Or, les coûts d'opération de l'industrie du taxi sont directement affectés par les hausses du prix de produits pétroliers. De plus, des représentants de l'industrie touristique²² mentionnent que ces hausses font fuir les touristes qui utilisent tant leur véhicule que celui des propriétaires de taxi.

SAGUENAY/LAC-SAINT-JEAN

En ce qui concerne la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, plusieurs commentaires similaires ont été émis, notamment à l'effet que les coûts élevés du transport entraînent une baisse de compétitivité de leurs entreprises régionales. Certains²³ font part à la Régie que les prix des produits pétroliers devraient permettre aux entreprises régionales d'être compétitives avec celles des régions centrales du Québec. Selon eux, le coût de livraison des produits et des ressources devrait permettre un maximum de transformation en région. Ceux-ci considèrent que chaque hausse du coût du carburant compromet le développement de divers projets en affectant leur rentabilité.

Cette région souligne aussi sa dépendance à l'égard du transport routier puisque les produits manufacturés proviennent des grands centres urbains, alors que les produits fabriqués dans la région sont destinés à l'exportation. Les hausses des prix de transport affectent donc toute leur économie régionale.

¹⁹ Chambre de commerce de l'Abitibi-ouest; Chambre de commerce d'Amos région; Chambre de commerce de Val D'Or; Chambre de commerce et d'industrie de Rouyn-Noranda.

²⁰ Communiqué du 7 octobre 1999 joint aux commentaires de la Chambre de commerce de Val D'Or.

²¹ Les services de transport en commun de la région de l'Abitibi-Témiscamingue sont de catégorie interurbaine.

²² Ville d'Amos tourisme Harricana.

²³ Conseil régional de concertation et de développement Saguenay/Lac-St-Jean ; M.R.C. de Maria Chapdelaine.

De plus, comme les résidants du Saguenay/Lac-Saint-Jean paient plus cher qu'à Montréal et Québec chaque litre de produit pétrolier et que leur éloignement génère la consommation d'une plus grande quantité de ces produits, les intéressés soulignent à la Régie que les grandes pétrolières exagèrent dans le prix affiché dans leur région. Pour réprimer ces abus, le Centre populaire de Roberval suggère, à titre d'exemple, que le gouvernement fixe un prix maximum par décret.

3.4 OBSERVATIONS DE LA REGIE

La Régie constate que ces régions, peu densément peuplées, s'étendent sur une vaste superficie du territoire québécois. De plus, leurs économies régionales, somme toute peu diversifiées, sont de par leur nature sujettes aux variations des prix des matières premières fixés à l'échelle mondiale, tant en ce qui a trait à la valeur de leur extraction qu'aux coûts inhérents à leur production et à leur transformation.

La Régie observe également que, comparativement à l'ensemble du Québec, ces régions subissent un taux de chômage relativement élevé et ont un revenu annuel moyen environ 12 % inférieur. Ainsi, les populations dans ces régions devraient donc être sûrement très sensibilisées à toutes hausses et à toutes situations de prix élevés.

Les caractéristiques sociales et économiques des régions concernées par ce rapport démontrent clairement que l'énergie, particulièrement celle du transport, occupe une place prépondérante et omniprésente dans tous les aspects de leurs activités. En effet, toute variation des frais de transport routier des personnes, biens, et services tant à l'entrée qu'à la sortie de la région, a un impact immédiat et affecte directement la vie sociale et économique de ces régions.

OBSERVATIONS :

- ***Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie s'étendent sur de vastes étendues géographiques peu densément peuplées et sont davantage sujettes aux variations des prix des matières premières fixés à l'échelle mondiale.***
- ***Comparativement à l'ensemble du Québec, ces régions subissent un taux de chômage relativement élevé et ont un revenu annuel moyen environ 12 % inférieur. Dans de telles circonstances, les populations de ces régions devraient être sensibilisées à toutes situations de prix élevés.***
- ***Le transport routier occupe une place prépondérante dans les aspects sociaux et économiques de ces régions. Un rabais de taxe leur est d'ailleurs accordé depuis 1985 pour prendre en compte les coûts de transport élevés.***

- **Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean bénéficient d'un rabais de la taxe provinciale sur l'essence de 4,65 ¢/litre et de 3,82 ¢/litre sur le carburant diesel, à titre de régions périphériques, alors que ceux-ci sont respectivement de 2,3 ¢/litre et 1,9 ¢/litre pour la ville de La Tuque, à titre de région spécifique.**

4. CONTEXTE ENERGETIQUE

4.1. Consommation

Tel qu'illustré au Tableau no 7 pour la période 1993-1997, la consommation annuelle d'essence et de carburant diesel a enregistré, en termes de pourcentage, une hausse de 24,2 % dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue et 19,5 % dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean. Ces pourcentages se comparent à une augmentation de 10 % pour la consommation annuelle de l'ensemble du Québec. Cependant, la Régie constate également en terme de volume, que la hausse n'était que de 305 000 barils en Abitibi-Témiscamingue et de 394 000 barils au Saguenay/Lac-Saint-Jean. Comparativement aux 648 000 barils additionnels consommés, durant la même période, dans la région de Québec et aux 556 000 barils enregistrés dans la région de Montréal, ces hausses de consommation annuelles d'essence et de carburant diesel ne représentent qu'environ la moitié de celles enregistrées dans les grands centres.

Tableau no 7
Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel, 1993-1997²⁴
(en milliers de barils)²⁵

Région \ Année	1993	1995	1996	1997	Variation en % 1997 v/s 1993
Abitibi-Témiscamingue	1259	1545	1512	1564	24,2 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	2018	2588	2250	2412	19,5 %
Québec	3594	4021	4164	4242	18,0 %
Montréal	6978	7491	7371	7534	7,9 %
Ensemble du Québec	42710	45319	46687	46979	10,0 %

Durant cette même période, le Tableau no 8 démontre que le nombre d'automobiles et de camions en circulation croissait dans ces régions de 8,6 % en Abitibi-Témiscamingue et de 7,7 % au Saguenay/Lac-Saint-Jean. L'ensemble du Québec voyait durant la même période son parc routier s'élever de 5,8 %, en raison principalement d'une très faible croissance de 0,5 % dans la région de Montréal. Ainsi, bien que les variations en pourcentage dans ces régions éloignées soient de deux fois supérieures aux 3,5 % enregistrés dans la région de Québec, la Régie constate une fois de plus, en nombres absolus d'automobiles et de camions, que les 10 383 unités additionnelles de l'Abitibi-Témiscamingue et les 15 098 du Saguenay/Lac-Saint-Jean sont d'un même ordre de grandeur que les 13 300 unités additionnelles enregistrées dans la région de Québec.

²⁴ Les données pour la région de la Haute-Mauricie et des environs de La Tuque ne sont pas disponibles pour les tableaux 7, 8, 9, 10, 12 et 13.

²⁵ Source : *L'Énergie au Québec*, ministère des Ressources naturelles du Québec. Éditions 1995 à 1999.

Tableau no 8
Nombre d'automobiles et de camions en circulation, 1993-1997²⁶

Région \ Année	1993	1995	1996	1997	Variation en % 1997 v/s 1993
Abitibi-Témiscamingue	121 190	128 083	129 789	131 573	8,6 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	195 451	202 513	207 111	210 549	7,7 %
Québec	374 333	381 058	385 004	387 633	3,5 %
Montréal	750 360	744 251	746 207	753 935	0,5 %
Ensemble du Québec	4 165 890	4 275 429	4 341 168	4 407 517	5,8 %

Il n'est donc pas étonnant de constater au Tableau no 9 que les consommations annuelles par habitant pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean ne sont que légèrement supérieures à celle enregistrée pour la région de Québec.

Tableau no 9
Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par habitant, 1993-1997
(en milliers de barils/millier habitants)²⁷

Région \ Année	1993	1995	1996	1997	Variation en % 1997 v/s 1993
Abitibi-Témiscamingue	8,12	n/d	9,66	9,98	22,9 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	6,84	n/d	7,73	8,29	21,2 %
Québec	5,54	n/d	6,46	6,57	18,6 %
Montréal	3,86	n/d	4,08	4,17	8,0 %
Ensemble du Québec	5,91	n/d	6,42	6,43	8,8 %

Au Tableau no 10, la Régie note que la consommation annuelle d'essence et de carburant diesel a varié, en pourcentage, de façon pratiquement similaire dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de Québec. Par ailleurs, lorsque l'on compare ces pourcentages avec ceux de l'ensemble du Québec et de la région de Montréal, il semble à la Régie que la clientèle de ces régions soit soumise à des déplacements sur de plus grandes distances et qu'elle utilise, possiblement, des véhicules automobiles, des utilitaires et des camions plus énergivores puisque la consommation annuelle par véhicule augmente, entre 1993 et 1997, environ trois fois plus rapidement que celle de l'ensemble du Québec qui se situe à 4,0 %.

Tableau no 10
Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par véhicule, 1993-1997
(en milliers de barils/millier de véhicules)²⁸

Région/Année	1993	1995	1996	1997	Variation en % 1997 v/s 1993
Abitibi-Témiscamingue	10,39	12,06	11,65	11,89	14,4 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	10,32	12,78	10,86	11,46	11,1 %
Québec	9,6	10,55	10,81	10,94	13,9 %
Montréal	9,3	10,07	9,88	9,99	7,4 %
Ensemble du Québec	10,25	10,6	10,75	10,66	4,0%

²⁶ Source : Société de l'assurance automobile du Québec.

²⁷ Sources : L'Énergie au Québec, Ministère des ressources naturelles du Québec, éditions 1995 à 1999, et Société de l'assurance automobile du Québec.

²⁸ Idem à 27.

À la lumière de ces données, la Régie constate que ces régions et leurs concitoyens sont devenus au fil des ans, comparativement aux autres régions du Québec, plus dépendants des produits pétroliers et dès lors des fluctuations des prix de l'essence et du carburant diesel.

OBSERVATIONS :

- ***Les variations, en pourcentage, de la consommation annuelle d'essence et de carburant diesel, entre 1993 et 1997, ont augmenté en Abitibi-Témiscamingue et au Saguenay/Lac-Saint-Jean plus rapidement qu'ailleurs au Québec. Cependant, en milliers de barils, ces augmentations ne représentent que la moitié de celles enregistrées dans les grands centres.***
- ***Le nombre d'automobiles et de camions en circulation a augmenté, en pourcentage, deux fois plus rapidement en Abitibi-Témiscamingue et au Saguenay/Lac-Saint-Jean, comparativement à la région de Québec. Cependant, ces trois régions ont vu sensiblement un même nombre d'unités additionnelles prendre la route.***
- ***La consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par véhicule étant plus élevée dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, il semble à la Régie que la clientèle de ces régions éloignées utilise un grand nombre d'automobiles et de véhicules utilitaires plus énergivores et se déplace sur de plus longue distance.***

4.2 APPROVISIONNEMENT

L'approvisionnement en produits pétroliers, pour toutes les régions du Québec, provient principalement des centres de raffinage et de distribution situés soit dans la région de Montréal, soit à Saint-Romuald, près de Québec.

Le Tableau no 11 illustre sur la base des données recueillies, pour les régions qui concernent cette enquête, que l'Abitibi-Témiscamingue et la Haute-Mauricie s'approvisionnent à partir des centres pétroliers de la région de Montréal, alors qu'au Saguenay/Lac-Saint-Jean, la principale source d'approvisionnement provient plutôt du centre de raffinage et de distribution de Saint-Romuald et du centre de distribution situé à Beauport. Ces centres de distribution étant le point de ravitaillement, le prix à la rampe de chargement, ou le prix de gros, constitue donc le prix de référence pour toute transaction commerciale.

Les informations fournies par les distributeurs pétroliers nous permettent également de constater que la grande majorité des essenceries faisant partie des réseaux de vente au détail des compagnies pétrolières majeures dans ces régions s'approvisionnent directement, par transport routier, à partir de leurs centres de raffinage et distribution situés dans la région de Montréal ou dans la région de Québec.

En effet, il appert que seulement certaines essenceries arborant des bannières indépendantes et d'autres affichant une bannière de compagnie majeure, mais sous le

contrôle de revendeurs locaux, se ravitaillent à partir d'un système de distribution secondaire localisé en région.

Comme mentionné auparavant, ces régions deviennent donc non seulement davantage dépendantes de l'essence et du carburant diesel pour leurs activités sociales et économiques régionales, mais cette énergie pétrolière est acheminée, de façon quotidienne, par cette même industrie du transport routier. Ainsi, ces régions demeurent sujettes à la dynamique de l'industrie du transport et subissent de façon très tangible toute situation affectant la fiabilité de ces approvisionnements et le coût de ceux-ci.

Tableau no 11
Dépôts d'entreposage²⁹

Régions	Dépôts situés en région	Capacité totale d'entreposage (milliers de L)	Sources d'approvisionnement	Transport entre sources et dépôts	Produits entreposés	Clientèles desservies par ces dépôts régionaux
Abitibi-Témisc.	9	7 777	Montréal et Ontario	Routier et Ferroviaire	Diesel Mazout Essence ordinaire Ess. Super.	Industrielle Commerciale Résidentielle Forestière Minière Manufacturière.
Sag.-Lac-Saint-Jean	5	2 154	Saint-Romuald Et Beauport	Routier	Diesel Mazout Essence ordinaire Ess. Super.	Industrielle Commerciale Résidentielle.
Haute-Mauricie	2	743	Montréal	Routier	Diesel Mazout Essence ordinaire Ess. Super.	Industrielle Commerciale Résidentielle.

Selon les informations obtenues par la Régie, les entreprises suivantes possèdent des dépôts d'entreposage en région :

- Abitibi-Témiscamingue : Pétrolière Impériale (5);
(9 dépôts) Produits Shell Canada (2); et
Les Pétroles J.M. Dupont (1); et
Produits pétroliers Harricana (1).
- Saguenay/Lac-Saint-Jean : Pétrolière Impériale (1);
(5 dépôts) Les pétroles Belzile (1);
Sonic (2), et
Irving (1).
- Haute-Mauricie : Pétro-Canada (1); et
(2 dépôts) Irving (1).

À la lumière des données recueillies, la Régie constate, d'une part, que les essenceries, ayant un débit de vente annuel relativement élevé ou étant équipées de réservoirs

²⁹ Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements sur les dépôts d'entreposage.

souterrains de capacité suffisante, de même que les installations relais routiers, s'approvisionnent directement par transport routier à partir des grands centres de distribution.

D'autre part, la Régie constate également que les dépôts d'entreposage situés en région, somme toute peu nombreux et de capacité d'entreposage limitée, opèrent principalement pour desservir soit une clientèle résidentielle locale en huile à chauffage, soit les clientèles commerciale, minière, forestière et industrielle, en lubrifiants, graisses et carburant diesel.

OBSERVATIONS :

- ***La grande majorité des essenceries et les installations de type relais routiers situés dans les régions concernées s'approvisionnent par transport routier, directement à partir des grands centres de distribution situés dans les régions de Montréal et Québec.***
- ***Peu de dépôts d'entreposage de produits pétroliers opèrent encore dans ces régions : à peine 9 en Abitibi-Témiscamingue, 5 au Saguenay/Lac-Saint-Jean et 2 en Haute-Mauricie. Leur capacité d'entreposage reste limitée et orientée au service de certaines clientèles résidentielle, commerciale et industrielle.***

4.3 RAPPEL DES OBSERVATIONS DE LA REGIE

À la suite de l'analyse des contextes social, économique et énergétique de ces régions, la Régie rappelle les observations retenues :

Concernant les contextes social et économique...

- Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie s'étendent sur de vastes étendues géographiques peu densément peuplées et sont davantage sujettes aux variations des prix des matières premières fixés à l'échelle mondiale.
- Comparativement à l'ensemble du Québec, ces régions subissent un taux de chômage relativement élevé et ont un revenu annuel moyen environ 12 % inférieur. Dans de telles circonstances, les populations de ces régions devraient être sensibilisées à toutes situations de prix élevés.
- Le transport routier occupe une place prépondérante dans les aspects sociaux et économiques de ces régions. Un rabais de taxe leur est d'ailleurs accordé depuis 1985 pour prendre en compte les coûts de transport élevés.

- Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean bénéficient d'un rabais de la taxe provinciale sur l'essence de 4,65 ¢/litre et de 3,82 ¢/litre sur le carburant diesel, à titre de régions *périphériques*, alors que ceux-ci sont respectivement de 2,3 ¢/litre et 1,9 ¢/litre pour la ville de La Tuque, à titre de région *spécifique*.

Concernant le contexte énergétique...

- Les variations, en pourcentage, de la consommation annuelle d'essence et de carburant diesel, entre 1993 et 1997, ont augmenté en Abitibi-Témiscamingue et au Saguenay/Lac-Saint-Jean plus rapidement qu'ailleurs au Québec. Cependant, en milliers de barils, ces augmentations ne représentent que la moitié de celles enregistrées dans les grands centres.
- Le nombre d'automobiles et de camions en circulation a augmenté, en pourcentage, deux fois plus rapidement en Abitibi-Témiscamingue et au Saguenay/Lac-Saint-Jean, comparativement à la région de Québec. Cependant, ces trois régions ont vu sensiblement un même nombre d'unités additionnelles prendre la route.
- La consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par véhicule étant plus élevée dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, il semble à la Régie que la clientèle de ces régions éloignées utilise un grand nombre d'automobiles et de véhicules utilitaires plus énergivores et se déplace sur de plus longue distance.
- La grande majorité des essenceries et les installations de type relais routiers situés dans les régions concernées s'approvisionnent par transport routier, directement à partir des grands centres de distribution situés dans les régions de Montréal et Québec.
- Peu de dépôts d'entreposage de produits pétroliers opèrent encore dans ces régions : à peine 9 en Abitibi-Témiscamingue, 5 au Saguenay/Lac-Saint-Jean et 2 en Haute-Mauricie. Leur capacité d'entreposage reste limitée et orientée au service de certaines clientèles résidentielle, commerciale et industrielle.

5. MARCHÉ DE L'ESSENCE

Les besoins en produits pétroliers d'essence sont satisfaits principalement à partir d'un réseau d'essenceries opérant sous diverses bannières, majeures et indépendantes, et selon différents types d'ententes contractuelles. Tant dans ces régions qu'ailleurs au Québec, la clientèle a vu la nature de ces essenceries et les produits offerts évoluer au fil des ans selon les demandes du marché et selon les innovations commerciales et technologiques introduites par les divers compétiteurs.

Bien que pour certains de ces détaillants régionaux le volume de vente annuel en essence soit moindre que celui que l'on retrouve en moyenne dans les grands centres du Québec, l'offre de services ancillaires, tels un dépanneur, un restaurant et autres, y est aussi présente dans plusieurs sites³⁰.

5.1 RESEAU DE VENTE

5.1.1 Nombre d'essenceries

Comme ailleurs au Québec, des essenceries représentant toutes les compagnies majeures et plusieurs compagnies indépendantes se retrouvent dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie. En effet, au-delà de 15 compagnies arborent leur propre bannière indépendante, et un certain nombre de commerces opèrent de façon individuelle sous leur propre raison d'affaires.

Selon les données tirées de *L'Énergie au Québec*³¹, le nombre d'essenceries au Québec est passé de 7332 en 1981 à 4998 en 1998, soit une diminution de 32 % du nombre de points de vente. Des concepts d'offre élargie nécessitant des débits annuels plus importants, en regard de leurs coûts d'opération plus élevés, ont entraîné une première vague de rationalisation des sites moins performants afin de tenter de consolider les volumes de ventes à un nombre réduit d'essenceries.

Tel que mentionné dans la décision D-99-133³², l'industrie pétrolière, principalement les compagnies majeures, a entrepris une seconde vague de rationalisation depuis 1993. Comme le Tableau no 12 le démontre, le nombre total de stations-services au Québec est passé de 6067 en 1993 à 4998 en 1998, soit une baisse totale de 1069 stations ou près de 18 % pour l'ensemble du Québec.

Pour cette même période, le nombre totale d'essenceries diminue légèrement en Abitibi-Témiscamingue, passant de 245 à 232, et au Saguenay/Lac-Saint-Jean, passant de 348 à 309. La Régie constate donc une réduction du nombre de stations de seulement 5,3 % et 11,2 %, respectivement, comparativement au 18 % mentionné pour l'ensemble du Québec.

Par ailleurs, la Régie note au même tableau que les activités commerciales des distributeurs pétroliers des régions de Montréal et Québec sont beaucoup plus présentes dans ces régions alors que le nombre d'essenceries diminue de 20,8 % et de 17,2 %, respectivement, durant la même période. Les consommateurs de ces régions centrales

³⁰ Selon les données recueillies par la Régie.

³¹ Éditions 1983 à 1999.

³² Décision D-99-133 rendue le 29 juillet 1999 (dossier R-3399-98), pages 24 et 25.

ont ainsi pu bénéficier d'une compétitivité accrue entre les diverses compagnies et les détaillants, ceux-ci partageant un objectif commun, soit augmenter leur part de marché tout en satisfaisant une clientèle de plus en plus avertie et exigeante.

Nonobstant le fait que le nombre d'automobiles et de camions en circulation a augmenté de 2 à 3 % de plus dans les régions d'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean que pour l'ensemble du Québec, la Régie constate au Tableau no 12 que le nombre de stations par millier d'habitants n'a diminué dans ces régions que de 6,3 % et 11,9 % respectivement.

Comparativement, pour l'ensemble du Québec, et principalement dans les grands marchés de Montréal et Québec, on enregistrait une rationalisation et une consolidation des réseaux de vente au détail beaucoup plus importantes. Pour ces deux régions centrales, le nombre de stations par millier d'habitants diminue en effet de 18 à 20 %, soit une réduction de 2 à 3 fois supérieure à celle observée dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean.

Alors que les régions de Montréal et de Québec voyaient leur nombre de stations par millier d'habitants réduit respectivement à 0,31 et 0,62, un nombre relativement stable de 1,04 s'inscrivait au Saguenay/Lac-Saint-Jean. En Abitibi-Témiscamingue, ce nombre augmentait même de 1,42 en 1996 à 1,48 en 1998, soit 2,4 fois plus que la région de Québec et 4,8 fois que la région de Montréal.

Bien que la géographie et la distance entre les villes et les villages puissent suggérer certaines explications pour une telle stabilité dans le nombre de stations par millier d'habitants, il demeure que, probablement dû au peu de bénéfices escomptés d'un tel exercice, la rationalisation des réseaux de vente au détail dans ces régions éloignées s'effectue à un rythme très différent de celui des grands centres. En comparaison, durant la même période, une consolidation des réseaux de vente de l'ordre de 26 et 21 % a été enregistrée dans les régions de Montréal et de Québec³³.

Tableau no 12
Nombre de stations par région et par millier d'habitants³⁴

Régions	1993		1996		1997		1998		Variation en % 1998 v/s 1993	
	Nbre de stations par région	Nbre de stations par millier d'hab.	Nbre de stations par région	Nbre de stations par millier d'hab.	Nbre de stations par région	Nbre de stations par millier d'hab.	Nbre de stations par région	Nbre de stations par millier d'hab.	Nbre de stations par région	Nbre de stations par millier d'hab.
Abitibi-Témisc.	245	1,58	223	1,42	223	1,42	232	1,48	-5,3 %	-6,3 %
Sag.-Lac-Saint-Jean	348	1,18	321	1,08	302	1,02	309	1,04	-11,2 %	-11,9 %
Québec	493	0,76	422	0,64	407	0,62	408	0,62	-17,2 %	-18,4 %
Montréal	705	0,39	580	0,32	557	0,31	558	0,31	-20,8 %	-20,5 %
Ens. du Québec	6 067	0,84	5 203	0,71	5 059	0,69	4 998	0,68	-17,6%	-19,1%

³³ Région de Montréal : de 705 à 558 essenceries. Région de Québec : de 493 à 408 essenceries.

³⁴ *L'Énergie au Québec*, ministère des Ressources naturelles du Québec, Éditions 1995 à 1999, et Société de l'assurance automobile du Québec.

Même si dans les grands centres du Québec la consolidation des réseaux de vente au détail a débuté dès le début des années 1980, elle s'est poursuivie dans les années subséquentes et s'est étendue à l'ensemble du Québec. Au total, cette consolidation a résulté, entre 1993 et 1998, en une réduction de 24 % du nombre total de stations par millier de véhicules, tel que démontré au Tableau no 13.

Encore une fois, pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue, cette réduction ne se situe qu'à environ la moitié de celle enregistrée dans les régions de Montréal et Québec. Même la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, avec une réduction de 19,1 %, voit une consolidation de ses réseaux de vente au détail plus importante. Malgré l'offre de services ancillaires identiques à ceux ailleurs au Québec, ces premières données permettent de faire l'hypothèse que ce sont presque toutes les mêmes essenceries qui se concurrencent encore aujourd'hui entre elles.

Comme observé pour le nombre de stations par habitant, le nombre de stations-services par véhicule en Abitibi-Témiscamingue, en 1998, était 2,4 fois plus élevé qu'à Montréal et 1,7 fois plus qu'à Québec. Pour la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, ces chiffres s'établissaient respectivement à 2 fois plus qu'à Montréal et 1,4 fois plus qu'à Québec. Un grand nombre d'essenceries peut favoriser, en théorie, la concurrence; par contre, cela peut aussi se traduire par une pression à la hausse sur les coûts unitaires d'exploitation de celles-ci, si leurs volumes annuels demeurent peu élevés.

Tableau no 13
Nombre total d'essenceries par millier de véhicules, 1993-1997³⁵

Région \ Année	1993	1996	1997	1998	Variation en % 1998 v/s 1993
Abitibi-Témiscamingue	2,02	1,72	1,69	1,76	-12,9 %
Saguenay/Lac-Saint-Jean	1,78	1,55	1,43	1,44	-19,1 %
Québec	1,32	1,09	1,05	1,03	-22,0 %
Montréal	0,94	0,78	0,74	0,73	-22,3 %
Ensemble du Québec	1,46	1,19	1,15	1,11	-24,0 %

Les données recueillies par la Régie permettent de conclure que le nombre d'essenceries présentement en opération dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean a très peu varié depuis 1998.

OBSERVATIONS :

- **Alors que le nombre de stations-services est en baisse de 20,8 % et 17,2 % dans les régions de Montréal et Québec entre 1993 et 1998, l'Abitibi-Témiscamingue connaît une rationalisation de son réseau nettement inférieure, soit à peine 5,3 % pour celle-ci et 11,2 % pour le Saguenay/Lac-Saint-Jean.**

³⁵ Idem à 34.

- **Le nombre total d'essenceries par véhicule en Abitibi-Témiscamingue a diminué durant cette période de seulement 12,9 %, soit la moitié de la diminution observée dans les grands centres et dans l'ensemble du Québec.**
- **La Régie recense en Abitibi-Témiscamingue 4,8 fois plus de stations-services par habitant et 2,4 fois plus d'essenceries par véhicule que dans la région de Montréal, et 2,4 fois plus de stations par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries que dans la région de Québec.**
- **La Régie compte au Saguenay/Lac-Saint-Jean 3,4 fois plus de stations-services par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries par véhicule que dans la région de Montréal, et 2,4 fois plus de stations par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries que dans la région de Québec.**
- **Les considérations géographiques ne peuvent qu'expliquer partiellement le peu de rationalisation des réseaux de vente au détail observé dans ces régions. Le peu de bénéfices escomptés de stratégies de prix ou encore l'absence d'opportunité pour consolider les volumes de certaines stations-services peuvent aussi être considérés.**
- **Ces réseaux se caractérisent donc aujourd'hui, d'une part, par un volume de clientèle variant peu au fil des ans, et, d'autre part, par des coûts d'opération, en cents par litre, subissant les hausses des dernières années.**

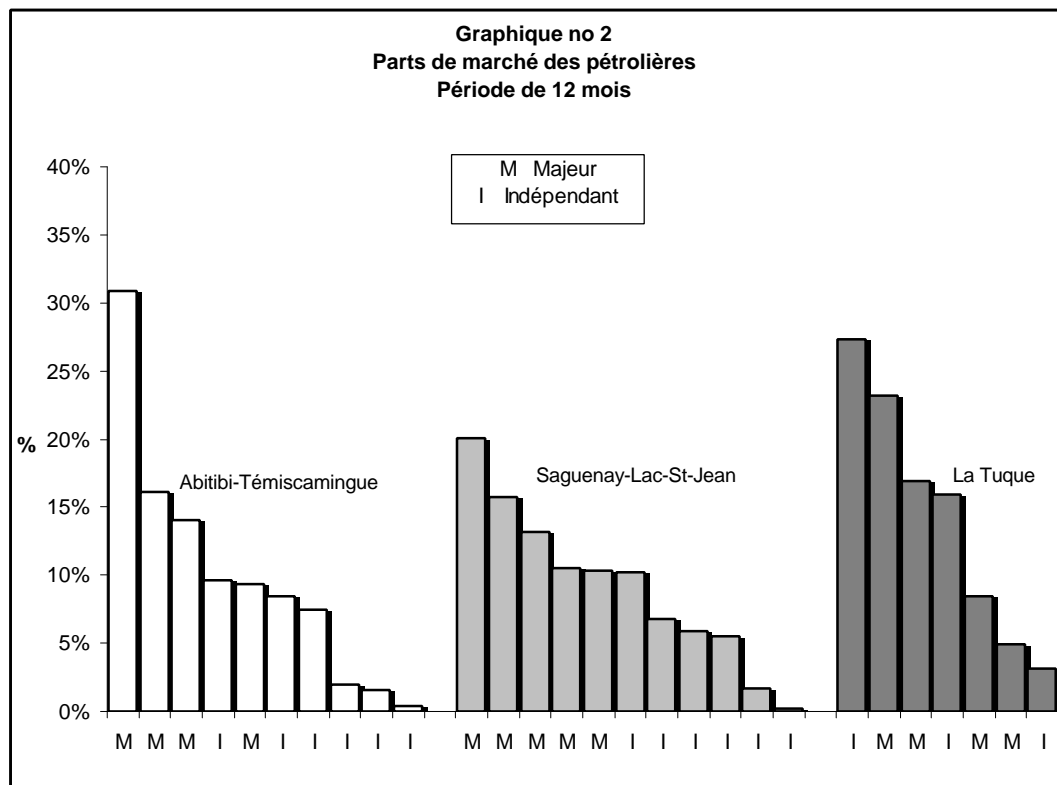
5.1.2 Compétiteurs et parts de marché

Dans les 3 régions à l'étude, plusieurs bannières tant de compagnies majeures que de compagnies indépendantes sont présentes sur le marché. Dans le relevé de ces données, la Régie s'est attardée à identifier clairement la grande majorité de celles-ci. La Régie demeure par ailleurs consciente d'avoir peut-être omis certaines essenceries isolées opérant de façon solitaire sous leur propre raison sociale. Les compétiteurs illustrés ci-après représentent, selon les calculs de la Régie, environ 80 % du volume total d'essence vendu dans ces régions.

Le Graphique no 2 illustrant les parts de marché, en termes de volumes, démontre qu'une compagnie majeure approvisionne une très large portion du marché de la région de l'Abitibi-Témiscamingue, lequel est estimé selon les données de la Régie à plus de 180 millions de litres. En effet, avec une part de marché de 31 %, les détaillants opérant sous cette bannière obtiennent près du double de la part de marché de leurs plus proches concurrents, soit deux autres compagnies majeures. Après ces trois compagnies, on retrouve en quatrième position une compagnie indépendante avec une part de marché de près de 10 %.

Dans cette région, 70 % du volume est vendu par des représentants des compagnies majeures; 87 % du volume total est partagé entre 7 distributeurs pétroliers dont

3 compagnies indépendantes. Un tel nombre de compétiteurs, affichant des parts de marché supérieures à 5 % et opérant plus de 130 stations-services, semble selon la Régie suffisant pour, le cas échéant, générer dans cette région une concurrence en mesure d'influer sur les prix affichés.



Source: Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements.

Au Saguenay/Lac-Saint-Jean, la compagnie obtenant la plus grande part d'un marché de 310 millions de litres est une compagnie majeure avec une part de 20 %. Cette première position étant moins élevée que celle de la compagnie majeure en Abitibi-Témiscamingue, 5 autres distributeurs se répartissent des parts de marché sensiblement similaires et variant entre 10 et 16 %. Dans cette région également, 70 % du volume total est vendu par les compagnies majeures; par ailleurs, 6 distributeurs se partagent 80 % du volume et 9 joueurs obtiennent des parts de marché plus importantes que 5 %. Ces 9 joueurs fournissent 98 % des ventes totales.

Alors que les détaillants représentant les compagnies majeures occupent les 5 positions de tête, une compagnie indépendante a une part de marché équivalente à celles de deux compagnies majeures et trois autres suivent non loin derrière. Parmi les 9 principales compagnies opérant dans cette région, 4 sont des compagnies indépendantes. Au total, plus de 220 stations arborent les bannières de ces 9 distributeurs, ce qui devrait, selon la Régie, une fois de plus, être suffisant en termes de nombre pour générer la compétition souhaitée.

Quant aux environs de La Tuque, la Régie dénombre 8 essenceries. La part de marché la plus importante, soit 27 %, appartient à une compagnie indépendante et, contrairement aux deux régions précédentes, le volume vendu se partage à parts égales entre les compagnies majeures et indépendantes. Ce marché représente des ventes, selon les

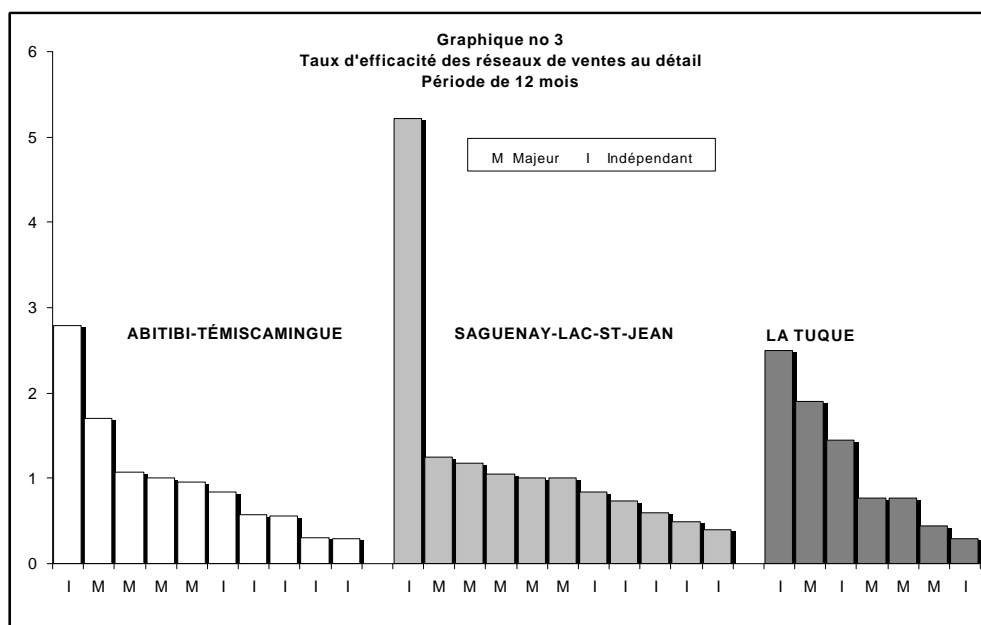
données recueillies, d'environ 14 millions de litres répartis entre 7 distributeurs différents.

Malgré la position de la compagnie dominante en Abitibi-Témiscamingue, le graphique no 2 démontre que les parts de marché sont suffisamment partagées pour donner à plusieurs joueurs la masse critique nécessaire pour initier des stratégies commerciales agressives, sur la base des prix, afin d'accroître sa position sur ces marchés. Un de ces compétiteurs pourrait, par exemple, utiliser de telles stratégies afin d'améliorer le taux d'efficacité de son réseau, c'est-à-dire desservir une clientèle encore plus grande avec un nombre réduit de stations services plus efficaces.

Le taux d'efficacité d'un réseau étant défini comme le pourcentage de part de marché divisé par le pourcentage du nombre de stations en opération dans une région donnée, le distributeur vise, en général et au minimum, un taux d'efficacité supérieur à 1. Le Graphique no 3 démontre que les réseaux des compagnies majeures dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean possèdent des taux d'efficacité égaux ou supérieurs à 1. Ce n'est cependant pas le cas pour ces compagnies à La Tuque.

Par ailleurs, la compagnie la plus performante dans ces trois régions est une compagnie indépendante, avec des taux d'efficacité de 2,8 en Abitibi-Témiscamingue, 5,2 au Saguenay/Lac-Saint-Jean et 2,2 à La Tuque. Cependant, bien qu'une autre compagnie indépendante ait un taux d'efficacité de 1,3 à La Tuque, toutes les autres compagnies indépendantes détiennent dans ces trois régions des taux d'efficacité inférieurs à 1, se situant pour la plupart entre 0,3 et 0,8.

De tels résultats témoignent non seulement d'un très grand nombre de stations-services arborant des bannières indépendantes, mais, qui plus est, indiquent que les volumes de vente annuels restent relativement bas et sûrement moindres que ceux des stations opérant sous une bannière de compagnies majeures.



Source: Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements.

Ce graphique établit également que, comme il arrive dans plusieurs autres marchés du Québec, une compagnie indépendante détient dans ces trois régions le taux d'efficacité le plus élevé.

OBSERVATIONS :

- ***Dans les trois régions, la Régie constate un nombre suffisant de compétiteurs pour maintenir et même augmenter, le cas échéant, le niveau de concurrence.***
- ***Bien que 70 % du volume de ventes appartienne aux compagnies majeures dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, un nombre important de compagnies indépendantes avec des parts de marché significatives s'y retrouve.***
- ***Dans les environs de La Tuque, deux des trois plus importantes compagnies, en termes de part de marché, sont des compagnies indépendantes. Le volume total vendu dans cette région est réparti à parts égales entre les représentants des compagnies majeures et des compagnies indépendantes.***
- ***Dans ces trois régions, la compagnie affichant le taux d'efficacité, soit le pourcentage de part de marché divisé par le pourcentage du nombre de stations, le plus élevé est une compagnie indépendante.***
- ***Alors que les compagnies majeures affichent toutes des taux d'efficacité supérieurs à 1 dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, les compagnies indépendantes, sauf deux, ont des taux d'efficacité variant de 0,3 à 0,8, signe non seulement d'un surnombre de stations mais également de faibles débits de vente annuels.***

5.1.3 Types d'opération

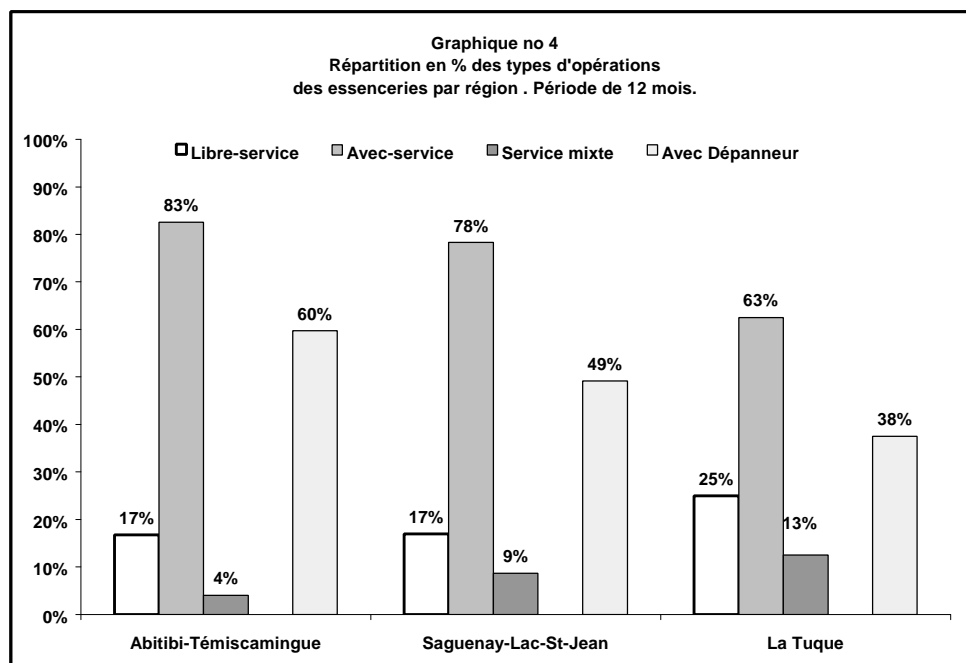
Alors que, selon les données déposées lors des audiences sur les coûts d'exploitation que doit supporter un détaillant en essence ou en carburant diesel³⁶, au Québec en 1997, 70 % des stations étaient du type *avec service*, les données recueillies par la Régie pour le présent rapport démontrent, tel qu'illustré au Graphique no 4, que plus de 83 % des essenceries situées en Abitibi-Témiscamingue offrent ce genre de service.

La région du Saguenay/Lac-Saint-Jean affiche également un pourcentage élevé de stations *avec service*, soit près de 80 %. Seul les environs de La Tuque se rapproche du profil rencontré dans l'ensemble du Québec en 1997. Toujours selon les données recueillies par la Régie, toutes les essenceries dans chacune des régions vendent de l'essence ordinaire et, presque toutes, de l'essence super. Par ailleurs, en ce qui concerne le carburant diesel, seulement un peu plus de la moitié de ces essenceries offrent ce produit. La répartition du type de produit vendu dans chacune des régions concernées reste très similaire.

³⁶ Décision D-99-133, (dossier R-3399-98), page 31.

Ce graphique indique également que 60 % des stations d'essence en Abitibi-Témiscamingue offrent à leur clientèle les avantages d'un dépanneur. Au Saguenay/Lac-Saint-Jean, ce service de dépanneur se retrouve chez environ la moitié des sites en opération, et, à La Tuque, près de 40 % des essenceries sont jumelées à un tel service ancillaire. Pour toutes ces régions, ces données demeurent significativement plus élevées que le 31 % rapporté par Kent Marketing³⁷ pour l'ensemble du Québec en 1997³⁸.

Ainsi, les détaillants de ces régions ont intégré le constat dégagé par la Régie dans sa décision D-99-133 à l'effet que la survie d'une essencerie passe nécessairement par le chemin d'une offre multiple. La Régie constate aussi dans ces régions un haut pourcentage de stations *avec service*, associées à des ateliers procurant des services de réparation mécanique. De par leur configuration, les stations *avec service* ont, en général, des volumes de vente annuels inférieurs aux stations *libre-service*. Ces régions comprennent plusieurs stations qui offrent à leur clientèle de l'essence avec service, une variété de produits de leur dépanneur et, souvent aussi des services de leurs ateliers mécaniques. Devant une telle segmentation de l'offre, les revenus de l'essence ne représentent donc qu'un certain pourcentage des revenus totaux engendrés dans ces commerces intégrés. En conséquence, la Régie conclut que, comme dans les grands centres, une certaine flexibilité est présente pour permettre à un ou des compétiteurs d'utiliser des stratégies commerciales agressives basées sur les prix de l'essence.



Source : Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements.

³⁷ Kent Marketing Services conduit ses études de marché dans les localités de 10 000 habitants et plus.

³⁸ Idem à 36; page 39.

OBSERVATIONS :

- **La Régie constate en Abitibi-Témiscamingue un nombre plus élevé de stations opérant avec service, soit plus de 83 % de celles-ci, comparativement à environ 70 % pour l'ensemble du Québec.**
- **Les stations avec service ayant en général des plus petits volumes de vente annuels que les stations libre-service, le volume moyen de ventes pour le réseau de l'Abitibi-Témiscamingue devrait donc être affecté à la baisse par cette répartition de son réseau.**
- **La Régie constate une très large proportion de sites jumelés à un dépanneur dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean. En effet, alors qu'au Québec, selon Kent Marketing, 31 % des sites offraient ces services jumelés en 1997, on retrouvait 60 % et 50 % des stations offrant les services d'un dépanneur dans ces régions, respectivement.**
- **Une essencerie offrant de multiples services possède une certaine flexibilité pour utiliser des stratégies commerciales agressives basées sur les prix de l'essence.**

5.1.4 Débit annuel moyen des essenceries

Selon les données citées dans la décision D-99-133, le Québec présentait, pour l'année 1995, la productivité moyenne des essenceries, en termes de débit annuel, la plus faible au Canada³⁹. En comparaison avec ses voisins canadiens, ce débit annuel moyen, basé sur les données de la firme Kent Marketing Services qui analyse les marchés des municipalités de 10 000 habitants et plus, est nettement inférieur :

➤ Etats-Unis	3,6 ML/an;
➤ Ontario	3,5 ML/an;
➤ Canada	2,8 ML/an;
➤ Québec	2,0 ML/an.

Pour la même année, soit 1995, le Rapport du Comité Spécial d'examen de la situation du marché de l'essence établissait le litrage annuel moyen pour l'ensemble de toutes les essenceries au Québec à seulement 1,5 ML⁴⁰. Cette donnée, incluant les essenceries localisées hors des agglomérations de 10 000 habitants et plus, confirmait alors l'existence d'une grande quantité de stations-services à faibles volumes de ventes annuels opérant à l'extérieur des limites de ces villes.

Des données plus récentes obtenues de la firme Kent Marketing ont confirmé que le débit annuel moyen au Québec, pour l'année 1997, se retrouvait à la neuvième place parmi les provinces canadiennes, dépassant celui du Nouveau-Brunswick seulement. En septembre 1999, toujours selon les données Kent, le débit annuel moyen au Québec s'était amélioré de 14 % comparativement à ce qu'il était en 1995; il se situait alors à

³⁹ Décision D-99-133, (R-3399-98), 1999 07 29, page 30.

⁴⁰ Rapport du Comité Spécial d'examen de la situation du marché de l'essence au Québec, Tableau no 3. (MRN)

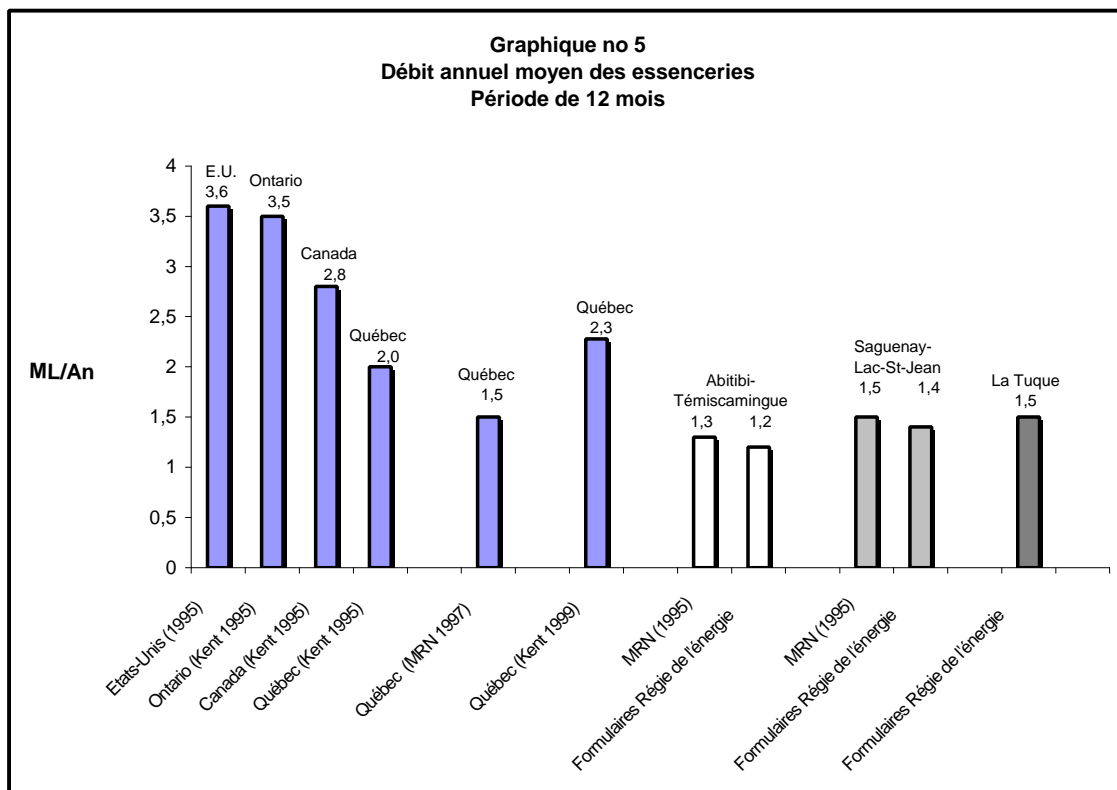
2,3 ML/an. À titre de référence, dans sa décision D-99-133, la Régie retenait, pour un commerce de vente au détail efficace, un volume annuel de 3,5 ML/an⁴¹.

Tel qu'illustré au Graphique no 5, établi selon les données recueillies, les débits annuels moyens observés pour chacune de ces régions demeurent nettement inférieurs à celui de l'ensemble du Québec qui est lui-même relativement bas comparativement à d'autres marchés. Parmi les trois régions concernées, la région de l'Abitibi-Témiscamingue hérite du débit annuel moyen le plus faible, avec un débit de seulement 1,2 ML/an, légèrement inférieur à ce qu'il était en 1995. Les essenceries de la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean accusent un débit annuel moyen presque aussi bas avec seulement 1,4 ML/an. Dans cette région également, la Régie observe une légère baisse du débit annuel moyen, comparativement à ce qu'il était, il y a de cela 5 ans.

Alors que dans l'ensemble du Québec, il semble que le débit annuel moyen se soit amélioré de 14 % au cours des cinq dernières années, dans ces régions les forces du marché en présence et les stratégies adoptées par les compagnies et les détaillants produisent des stations moins efficaces en termes de débit de vente annuel moyen. Les coûts d'opération continuant leur ascension, comme partout ailleurs au Québec, dans ces régions la Régie note que le volume total pour la répartition des coûts a, contrairement à d'autres régions, tendance à diminuer.

Ayant à absorber des coûts unitaires plus élevés qu'il y a cinq ans, les compagnies et les détaillants semblent donc avoir opté pour l'approche la plus simple, soit maintenir des prix affichés élevés. Si, comme dans d'autres régions, la sensibilité de la clientèle aux prix élevés se manifestait par une volonté à se déplacer sur des distances appréciables afin de profiter de meilleurs prix offerts dans d'autres micro marchés, les distributeurs pétroliers et les détaillants, affectés par ces mouvements de clients, seraient alors incités à initier des stratégies afin d'augmenter leur volume annuel et abaisser leurs coûts unitaires d'exploitation, pour assurer la profitabilité de leurs entreprises.

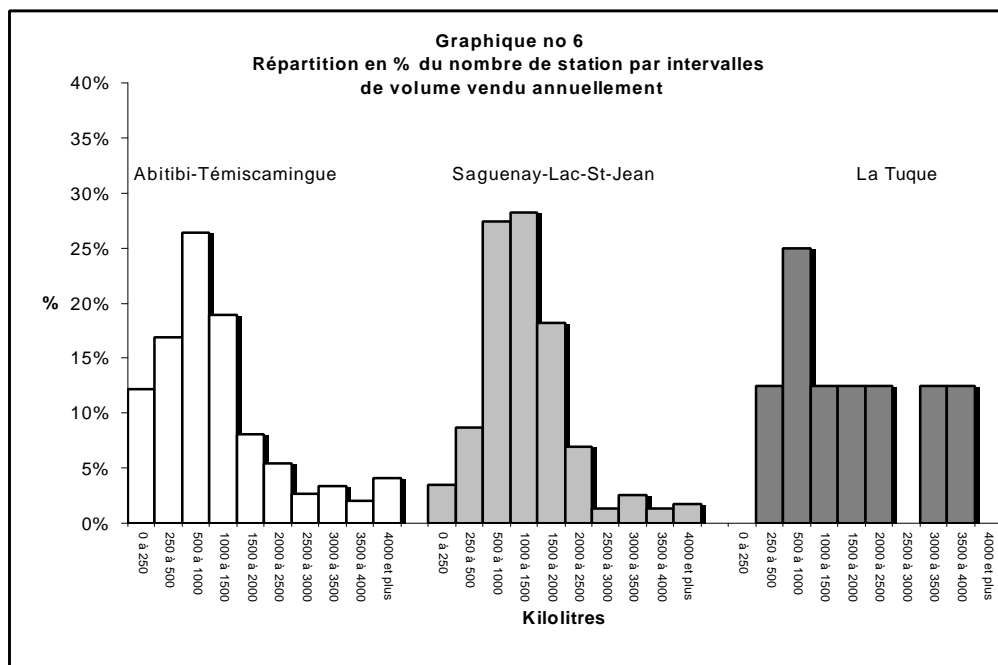
⁴¹ Idem à 39, page 43.



Sources : Décision D-99-133, R33-98, 1999 07 29, page. 30, *L'Énergie au Québec* et *Rapport du comité spécial d'examen du marché de l'essence au Québec*, ministère des Ressources naturelles du Québec, Kent Marketing Services, et réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements de la Régie.

Même si les stations-services sises aux environs de la ville de La Tuque affichent un débit annuel moyen de 1,5 ML/an, la Régie constate que, pour ces trois régions, les résultats obtenus demeurent bien inférieurs à ce qui est enregistré pour l'ensemble du Québec. Comme mentionné précédemment, il n'est donc pas surprenant de constater que les écarts entre le prix minimum et le prix affiché tendent à demeurer élevés dans ces régions.

Le Graphique no 6 illustre clairement la raison pour laquelle les débits annuels moyens sont si bas dans ces régions. En effet, on y retrouve encore, à la fin de 1999, un nombre très élevé d'essenceries avec des débits annuels moyens extrêmement bas. Ainsi 12 % des essenceries en Abitibi-Témiscamingue ont des débits de vente en deçà de 250 000 litres par an. Si on additionne à ce pourcentage les stations vendant entre 250 000 et 500 000 litres par an, la Régie constate que près du tiers des stations de cette région connaissent un niveau de vente en dessous de 0,5 ML/an. À titre d'exemple, une station-service vendant 250 000 litres d'essence par an accueille, en moyenne, seulement 2 clients par heure, sur la base d'achat de 30 litres d'essence et d'une durée d'ouverture de 12 heures par jour.



Source : Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements de la Régie.

En Abitibi-Témiscamingue, encore plus de la moitié des stations ont un débit en deçà d'un million de litres par année et 75 % en deçà d'un débit annuel de 1,5 ML/an. Certains pourraient être tentés de conclure que, dans une telle région, les stations-services à haut volume annuel sont absentes; toutefois, ce graphique illustre bien que 22 % des stations enregistrent un volume plus élevé que 2 ML/an. La Régie observe même 9 essenceries, soit 6 % du total, avec des volumes plus élevés que 3,5 ML/an, dont 4 avec des volumes plus élevés que 4,5 ML/an. Dans cette région, les essenceries ayant les volumes annuels les plus élevés sont deux détaillants-propriétaires opérant sous la bannière d'une compagnie majeure; ceux-ci ayant des débits annuels de plus de 5,0 ML/an.

Au Saguenay/Lac-Saint-Jean, le profil des essenceries demeure similaire avec plus des deux tiers des essenceries avec un volume annuel de vente inférieur à 1,5 ML/an. Bien que moins nombreuses, cette région compte aussi encore près de 4 % des stations avec des volumes annuels en deçà de 250 000 litres. Au total, 40 % des stations dans cette région obtiennent des débits annuels inférieurs à 1 ML/an et 13 % rapportent des volumes annuels en deçà de 500 000 litres par an. Dans cette région également, la Régie décèle des stations très performantes, en termes de débit annuel; 17 % des essenceries ont des volumes annuels supérieurs à 2 ML/an et 9 d'entre elles possèdent des débits plus élevés que 3,5 ML/an, dont 5 au-delà de 4,5 ML/an. Dans cette région, les trois volumes annuels les plus élevés arborent la bannière d'une compagnie indépendante et ont des débits de 5,5, de 7,6 et de 8,1 ML/an.

En ce qui concerne la région de la ville de La Tuque, sur un total de 8 essenceries, 4 ont des débits annuels inférieurs à 1,5 ML/an. Cependant, même dans ce micro marché, deux essenceries, dont une arborant une bannière indépendante, ont des débits moyens de 3,8 et 3,2 ML/an.

OBSERVATIONS :

- **Les débits annuels moyens des régions de l'Abitibi-Témiscamingue, 1,2 ML/an, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, 1,4 ML/an, et de la ville de La Tuque, 1,5 ML/an, restent bien en deçà de la moyenne de 2.3 ML/an enregistrée, selon Kent Marketing, au Québec en 1999.**
- **La Régie observe également en comparant les débits annuels actuels de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean avec ceux en date de 1995, rapportés dans le Rapport du Comité spécial, une légère détérioration au cours des 5 dernières années alors que, pour l'ensemble du Québec, celui-ci s'améliore de 14 %.**
- **En termes de volumes de ventes annuels, ces trois régions affichent un très haut pourcentage de stations-services avec des débits annuels de ventes inférieurs à 1,5 ML/an. Les trois quarts des stations en Abitibi-Témiscamingue, les deux tiers au Saguenay/Lac-Saint-Jean et la moitié de celles dans la région de La Tuque opèrent sous ce seuil relativement bas.**
- **Dans ces régions, la Régie identifie encore un très grand nombre de stations-services avec des volumes de ventes annuels en deçà de 500 000 litres. Par ailleurs, la Régie dénombre également, comme ailleurs au Québec, plusieurs essenceries efficaces en termes de débit avec des volumes dépassant les 4 ML/an, certaines affichant même des débits annuels entre 5 et 8 ML/an.**
- **Un marché où la demande n'a que légèrement augmenté, où une rationalisation des essenceries ne s'est pas réalisée et où l'on retrouve encore une large proportion de stations-services avec des volumes annuels peu élevés, peut être caractérisé par une absence de pression à la baisse sur les prix.**

5.1.5 Ententes contractuelles

Les réseaux de vente au détail⁴² des compagnies majeures et indépendantes fonctionnent généralement selon les modes d'opération suivants :

- **essenceries dont le terrain et les installations appartiennent à la compagnie et qui sont opérées directement par celle-ci, sous la direction d'un employé à salaire ou à commission : sites corporatifs. En général ces points de vente se situent dans les grands centres et dans des zones à volume de ventes élevé; la compagnie garde le plein contrôle du prix affiché à la pompe.**
- **essenceries dont le terrain et les installations appartiennent à la compagnie, lesquels sont loués à une tierce partie qui les opère sous une bannière de la compagnie : sites locataires. En général, le locataire acquiert l'essence et le carburant diesel de la pétrolière, selon une formule basée sur le prix du gros, et décide lui-même du prix affiché à la pompe.**

⁴² Décision D-99-133, R-3399-98, 1999 07 29, page 27.

- essenceries dont le terrain et les installations appartiennent à un détaillant qui l'opère soit sous son nom ou qui choisit de louer lesdites installations à une compagnie, majeure ou indépendante, pour ensuite les sous-louer (bail contre bail) et les opérer sous la bannière de cette compagnie majeure ou indépendante : sites détaillants-propriétaires. Comme pour un locataire, le détaillant-propriétaire acquiert l'essence et le carburant diesel de cette compagnie pétrolière, selon une formule basée sur le prix du gros, et décide lui-même du prix affiché à la pompe.

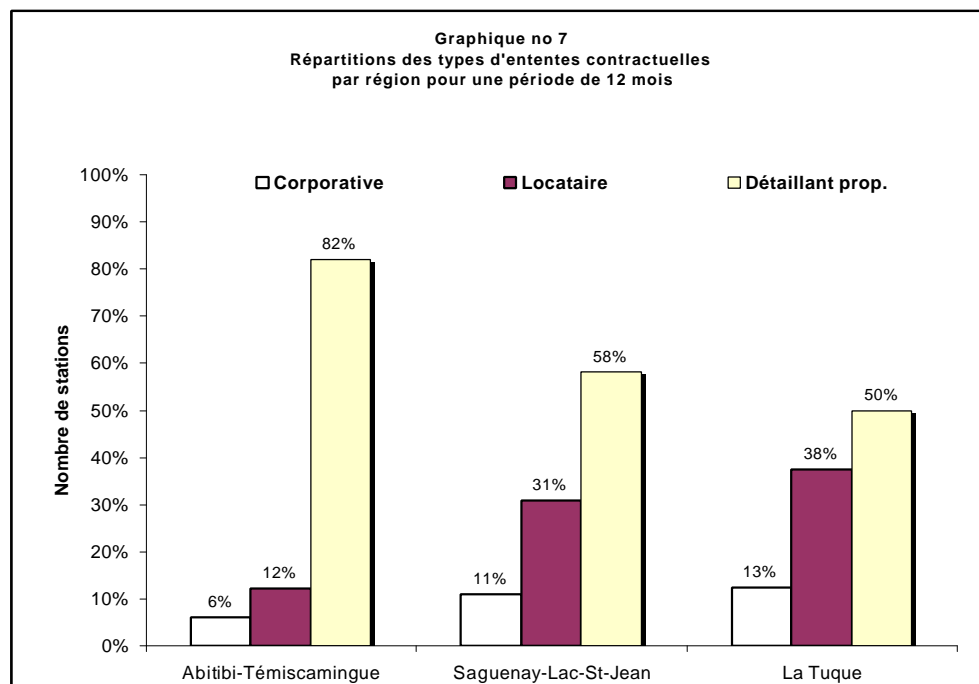
Alors que ces trois modes représentent les archétypes des modes d'opération d'une essencerie, certaines variantes contractuelles peuvent être apportées, principalement en ce qui concerne les ententes liant des locataires et des détaillants-propriétaires avec des compagnies.

Ainsi, certains contrats pourraient comprendre des conditions établissant, d'une part, que les installations pétrolières utilisées pour la manutention et la vente de l'essence et du carburant diesel demeurent la propriété de ladite compagnie et d'autre part, des ententes établissant que les produits d'essence et de carburant diesel restent la propriété des compagnies pétrolières concernées jusqu'à la vente finale au client. Dans ce dernier cas, les produits pétroliers de cette station sont considérés comme *sous consignation* par ladite compagnie.

Lorsque le produit est sous consignation pour un site locataire ou détaillant-propriétaire, la compagnie pétrolière concernée, tel qu'elle le fait pour ses propres stations corporatives opérées soit avec un employé à salaire ou avec un agent à commission, demeure donc en mesure de déterminer et d'appliquer elle-même toutes stratégies commerciales concernant la vente de ces produits, dont l'établissement du prix devant être affiché à la pompe.

Comme observé au Graphique no 7 et selon les données fournies par les compagnies, la grande proportion des essenceries opérant dans les régions d'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque sont très majoritairement du type détaillant-propriétaire. Ajoutant à ce pourcentage celui des sites locataires, la Régie constate qu'il existe très peu de stations corporatives dans ces régions, soit à peine entre 6 et 13 %. Entre 94 et 88 % des essenceries en opération dans ces régions sont sous l'égide de locataires ou de détaillants-propriétaires.

Prenant en considération que la presque totalité des stations corporatives sont des stations *libre-service*, la Régie constate que le marché de l'essence dans ces régions se démarque de la proportion de 30 % de stations de ce type retrouvées dans l'ensemble du Québec. Le pourcentage de stations du type *libre-service* est d'ailleurs encore plus élevé si l'on considère uniquement les grands centres.



Source : Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements de la Régie.

OBSERVATIONS :

- **Les essenceries opérant dans les régions d'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque sont très majoritairement du type détaillant-propriétaire.**
- **Dans ces régions, la Régie remarque un pourcentage peu élevé de stations corporatives, à salaire ou à commission, soit à peine de 6 à 13 % du nombre total d'essenceries.**

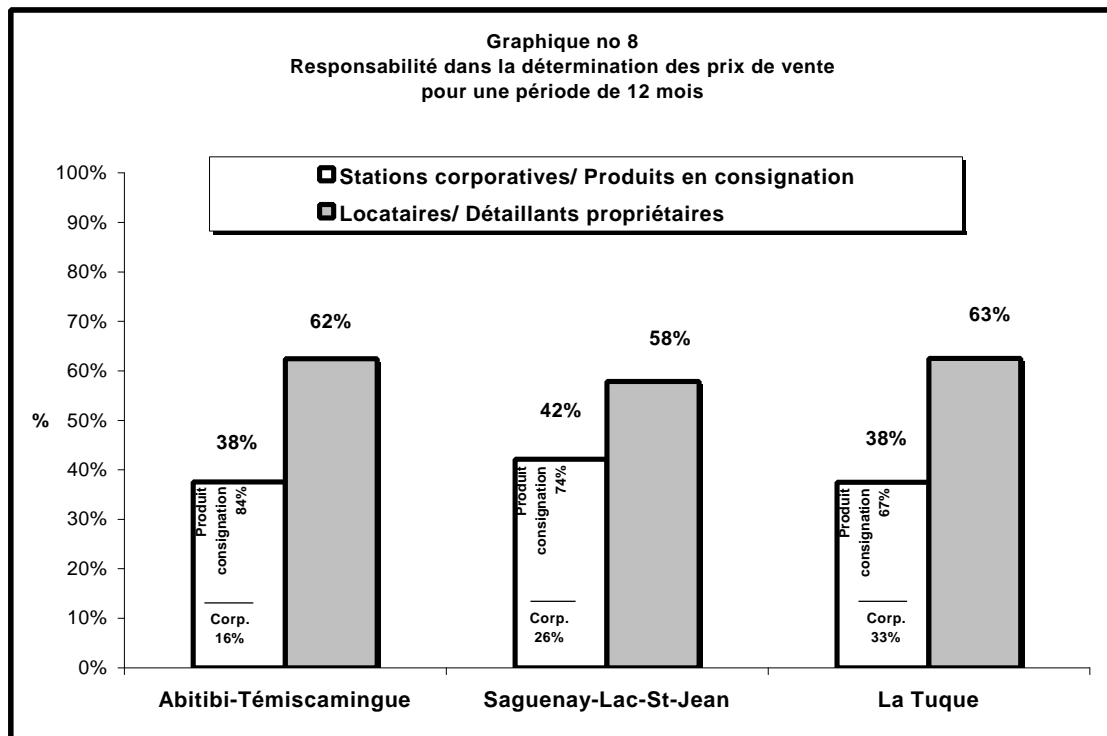
5.1.6 Responsabilité dans la détermination du prix de vente

Comme mentionné précédemment, lorsque le produit de l'essence ou du carburant diesel est gardé sous consignation par une compagnie pétrolière, celle-ci conserve la responsabilité et la décision du prix affiché à la pompe pour lesdits produits. Par ailleurs, si aucune entente de consignation de produit n'existe entre cette compagnie et ses locataires et détaillants-propriétaires, ces derniers conservent en tant que personnes d'affaires indépendantes la prérogative de déterminer le prix de vente qu'ils désirent exiger pour le produit acheté de leur distributeur pétrolier.

L'enquête de la Régie portant sur des régions où les prix de l'essence et du carburant diesel sont considérés par certains comme étant élevés, il devient donc très important de déterminer clairement à qui appartient la responsabilité de déterminer ces prix affichés.

Les données recueillies par la Régie indiquent qu'à peine 6 à 13 % des essenceries dans ces régions sont de type corporatif. Toutefois, le Graphique no 8 démontre qu'à la suite de l'utilisation de la consignation de produits par quelques compagnies, près de 40 % des décisions concernant les prix dans ces régions se prennent par les représentants des compagnies. Bien qu'élevé, ce pourcentage demeure inférieur aux 60 % de locataires et

de détaillants-proprétaires qui sont légalement dans la position de décider eux-mêmes des prix de vente affichés. Le haut niveau du pourcentage de produits en consignation est principalement dû à l'approche contractuelle utilisée par une compagnie majeure.



Source : Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements de la Régie.

À la lecture de ces données, il semble que très majoritairement dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque, les gens d'affaires agissant à titre de locataire ou de détaillant-proprétaire peuvent déterminer eux-mêmes leurs stratégies commerciales et les prix affichés à la pompe.

Il importe de souligner que les informations recueillies concernant la responsabilité de la détermination des prix diffèrent légèrement. Ainsi, alors que les relations contractuelles déclarées attribuent environ 60 % de cette responsabilité aux locataires et aux détaillants-proprétaires, d'autres réponses obtenues suggèrent plutôt que la responsabilité de la détermination des prix serait répartie dans une proportion égale de 50 % entre les compagnies et les détaillants. Cette distorsion de 10 % dans les réponses à la Régie ne pourrait être expliquée qu'à l'examen individuel de chaque essencerie.

Considérant ces informations recueillies, il demeure que les locataires et les détaillants-proprétaires peuvent décider des prix affichés dans leur essencerie, au moins, pour la moitié des stations-services en opération dans ces régions. Ce nombre élevé de décideurs devrait donc permettre que des stratégies concurrentielles basées sur les prix soient appliquées. En l'absence de telles stratégies, il faut donc tenter d'expliquer, dans les sections qui suivent, les motifs qui pourraient empêcher leur utilisation.

OBSERVATIONS :

- ***Dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque, la responsabilité de la détermination des prix revient majoritairement aux gens d'affaires agissant à titre de locataire ou de détaillant-proprétaire.***
- ***Parmi les compagnies majeures, une seule utilise de façon généralisée une politique de consignation de produits, ce qui lui confère la responsabilité de déterminer les prix de vente aux essenceries opérant sous une telle entente contractuelle.***
- ***Dans un contexte où les prix sont élevés et où les détaillants sont eux-mêmes, majoritairement, en mesure de décider du prix du marché, il faut tenter d'expliquer les motifs qui militent contre l'utilisation de stratégies concurrentielles basées sur les prix.***

5.2 COMPOSANTES DU PRIX DE VENTE DE L'ESSENCE**5.2.1 Prix de vente au détail**

Le prix de vente au détail de l'essence (prix affiché) correspond au prix de l'essence vendu à la pompe à une station-service. Ce prix affiché inclut de façon générale les composantes suivantes :

- le **prix de gros**, à la rampe de chargement, payé au raffineur ou à l'importateur; ce prix a varié, pour l'essence ordinaire au Québec, entre 18,6 ¢/litre dans la semaine du 14 août 1999 à 30,7 ¢/litre dans la semaine du 29 novembre 1999;
- la **taxe d'accises fédérale** au montant de 10 ¢/litre;
- la **taxe provinciale** qui varie selon la position géographique de la station-service; ainsi ce taux est de 15,2 ¢/litre sauf dans les régions *périphériques* où il est de 10,55 ¢/litre représentant un rabais de 4,65 ¢ et dans certaines régions *spécifiques* de 12,9 ¢/litre à la suite d'un rabais de 2,3 ¢;
- une **taxe métropolitaine de transport** applicable uniquement pour la région du Grand Montréal métropolitain (territoire de l'AMT);
- le **coût de transport** pour livrer le produit à la station-service à partir des centres de distribution; comme démontré précédemment, dans la grande majorité des situations pour les régions concernées, les stations sont desservies directement à partir des centres de raffinage situés à Montréal et Saint-Romuald;
- la **marge de commercialisation** de la compagnie et du détaillant; et finalement,
- la **TPS** et la **TVQ** applicables sur ce montant total.

Certaines de ces composantes diffèrent d'une région à l'autre, à l'intérieur même du Québec, ainsi que par rapport à certaines régions limitrophes.

Le Tableau no 14, illustre, pour le 13 octobre 1999, la valeur des composantes du prix de l'essence affiché dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la ville de La Tuque.

Pour fins de comparaisons, ce tableau indique les prix affichés dans les régions de Montréal et de Québec, à une même date. Aucune raison particulière ne justifie le choix de cette date, autre que le fait qu'elle coïncide avec le début de la présente enquête sur le prix de l'essence.

Tableau no 14
Décomposition du prix de vente au détail de l'essence pour certaines régions
spécifiques en date du 13 octobre 1999 (¢/litre)

	Abitibi-Témiscamingue	Saguenay/Lac-Saint-Jean	La Tuque	Québec	Montréal
Prix affiché⁴³	73,60	69,80	68,30	67,10	69,20
<i>TVQ (prov.) 7,5%</i>	5,13	4,87	4,77	4,68	4,83
<i>TPS (fédérale) 7%</i>	4,48	4,25	4,16	4,08	4,21
Marges de la compagnie et du détaillant (calcul)	12,83	11,16	7,57	5,01	5,36
Coût de transport minimum⁴⁴	2,81	1,17	1,10	0,33	0,3
<i>Taxe métropolitaine</i>	0	0	0	0	1,5
<i>Taxe provinciale</i>	10,55	10,55	12,90	15,20	15,20
<i>Taxe d'accise fédérale</i>	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Prix de gros⁴⁵	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80

Note : Seule la région métropolitaine de Montréal est imputée d'une taxe additionnelle.

Comme constaté à la lecture de ce tableau, malgré le rabais de taxe accordé pour la région de l'Abitibi-Témiscamingue, celles-ci représentent au total 30,16 ¢ du total de 73,6 ¢, soit au-delà de 41 % du prix final. Le prix étant légèrement plus bas au Saguenay/Lac-Saint-Jean, le montant de taxes de 29,67 ¢ représente plus de 42 % du prix affiché.

À titre comparatif, avec des montants respectifs de taxes de 33,96 et 35,74 ¢/litre dans les régions de Québec et Montréal, où il n'existe aucun rabais de taxes, celles-ci représentent à elles seules plus de 50 % des prix affichés dans ces marchés à cette date. Ce tableau illustre également que le montant calculé au titre de marge pour la compagnie et le détaillant demeure deux fois plus élevé dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean.

⁴³ Prix affiché selon les sondages hebdomadaires qu'effectue la Régie de l'énergie auprès de détaillants répartis dans les différentes régions du Québec ou selon les sondages quotidiens tenus dans le cadre de l'enquête.

⁴⁴ Les coûts de transport minimum proviennent de relevés obtenus de la part de diverses entreprises de transport actives dans chacune des régions concernées.

⁴⁵ Bloomberg, Oil Buyer's Guide, Octobre 1999.

5.2.2 Prix minimum

À la suite de l'entrée en vigueur des articles 55 à 58 de la Loi en novembre 1997⁴⁶, un Bulletin d'information sur les prix des produits pétroliers au Québec a été créé afin de fournir au public une information globale sur l'évolution des prix des marchés dont, entre autres, de la vente au détail de l'essence et du carburant diesel. Les observations contenues dans ce bulletin, mises à jour sur une base hebdomadaire, incluent le calcul d'un prix minimum de la vente au détail établi par la Régie à **titre de référence** en vertu de l'article 67 de la Loi sur les produits et les équipements pétroliers.

Ce prix minimum, équivalant à ce qu'il en coûte à un détaillant pour acquérir de l'essence et du carburant diesel, est calculé sur la base d'un prix minimal à la rampe de chargement, dit prix de gros présumé⁴⁷, du coût minimal de transport du produit et des taxes fédérales et provinciales. Suite à la décision D-99-133, **aucun montant n'est inclus dans ce calcul au titre des coûts d'exploitation**. Ce prix minimum permet à la Régie, et au public, d'effectuer une surveillance et un suivi des fluctuations de prix de vente au détail dans les différentes régions du Québec.

Lorsque, dans une région, une entreprise vend au détail de l'essence ou du carburant diesel à un prix inférieur à ce qu'il en coûte à un détaillant de cette région pour acquérir ces produits, cette entreprise est présumée exercer ses droits de manière excessive et déraisonnable, contrairement aux exigences de la bonne foi, et commettre une faute envers le détaillant. Les tribunaux civils peuvent condamner l'auteur d'une telle faute à des dommages-intérêts punitifs.

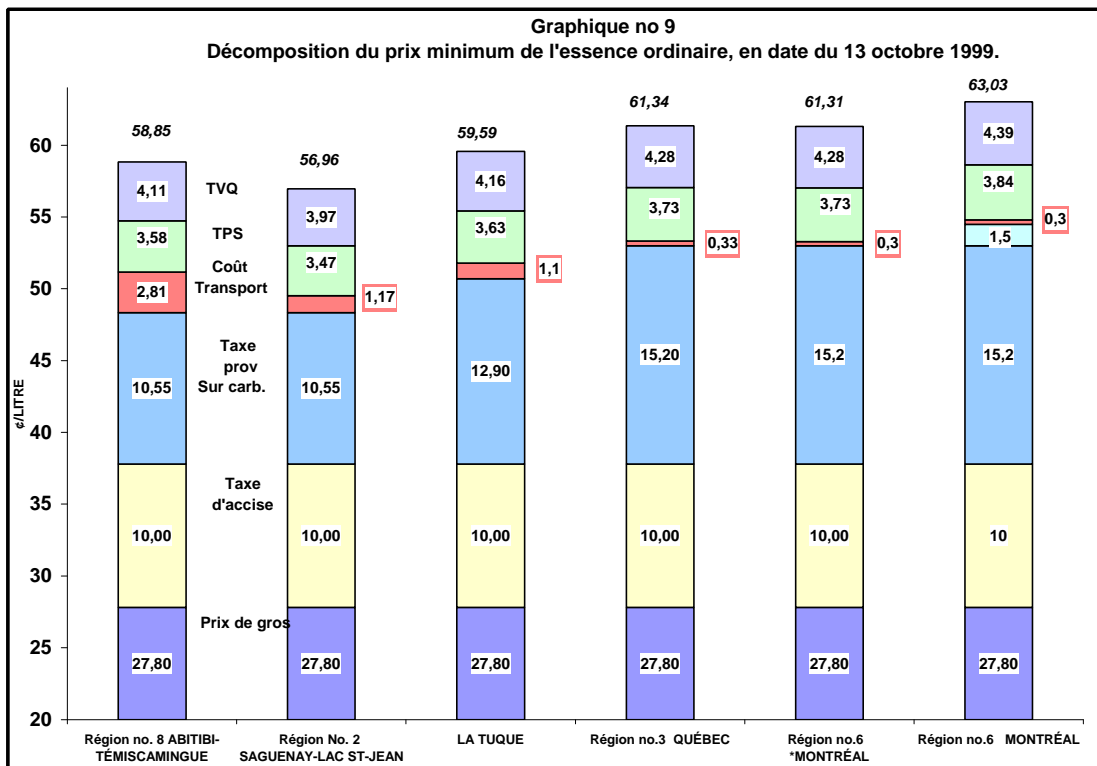
Selon les régions pour lesquelles ce prix minimum est calculé, les diverses composantes peuvent varier principalement en ce qui a trait aux frais de transport et aux taxes applicables, le cas échéant, où un rabais est accordé. Tel qu'illustré au Tableau no 6 de la section 3.2.4 de ce rapport, les rabais de taxes peuvent différer selon qu'il s'agit d'une région *périphérique* ou *spécifique*. En ce qui concerne les trois régions visées par ce rapport, celles de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean correspondent à des régions *périphériques* et la région entourant la ville de La Tuque à une région *spécifique*.

Le Graphique no 9 démontre à titre d'exemple, en date 13 octobre 1999 également, la valeur des diverses composantes du calcul du prix minimum pour ces régions.

Pour fins de comparaisons seulement, le prix minimum pour la région de Montréal est indiqué avec et sans l'ajout de la taxe métropolitaine.

⁴⁶ Décret 1351-97. Le 1^{er} novembre 1997.

⁴⁷ Arrêté ministérielle en date du 26 novembre 1997, remplaçant l'arrêté 96-350.



*Ne comprend pas la taxe métropolitaine de transport à 1,5 ¢/litre, ni les taxes TPS et TVQ qui s'y rapportent.
 Source : Bloomberg, Oil Buyer's Guide, Ressources naturelles Canada, ministère des Finances du Québec et Régie de l'énergie.

Pour toutes ces régions, le prix de gros et la taxe d'accise fédérale sont identiques. La différence entre ces prix minimums se situe donc, d'une part, dans les frais de transport qui varient, selon les informations obtenues périodiquement par la Régie, de 0,3 ¢/litre, pour les grands centres, à 2,81 et 1,17 ¢/litre pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, et, d'autre part, au niveau de la taxe provinciale et métropolitaine. L'impact du rabais de taxe est très apparent pour ces deux régions alors que leurs prix minimums se situent à 58,85 et 56,96 ¢/litre, comparativement à 59,58 ¢/litre pour la ville de La Tuque, 61,34 ¢/litre pour la région de Québec et 63,04 ¢/litre pour la région de Montréal.

Ce graphique démontre également que sans l'ajout de la taxe métropolitaine au marché de Montréal, les prix minimums de Québec et Montréal demeurent à toute fin pratique identiques. Comme cette taxe est spécifique et unique à la région métropolitaine, la Régie doit en tenir compte dans ses analyses comparatives entre régions.

Le Tableau no 15 illustre l'écart obtenu en comparant le prix moyen de vente au détail pour ces régions, au 13 octobre 1999, avec le prix minimum en vigueur à cette date.

Tableau no 15
Comparaison entre le prix moyen de vente et le prix minimum au 13 octobre 1999

	Abitibi-Témiscamingue	Saguenay/Lac-Saint-Jean	La Tuque	Québec	Montréal
Prix affiché⁴⁸	73,60	69,80	68,30	67,10	69,20
Prix minimum	58,85	56,96	59,58	61,34	63,03
ÉCART	14,75	12,84	8,72	5,76	6,17
- <i>Marge à la compagnie et au détaillant</i>	12,83	11,16	7,57	5,01	5,36
- Taxes TPS etTVQ	1,93	1,68	1,14	0,76	0,80

Ainsi, alors que dans les grands centres les compagnies et les détaillants se partageaient environ 5 ¢/litre, ce montant est de beaucoup supérieur dans les régions concernées. Les prix étant cependant volatiles selon le niveau de compétition de chaque marché, la Régie analysera subséquemment les fluctuations de prix dans ces marchés.

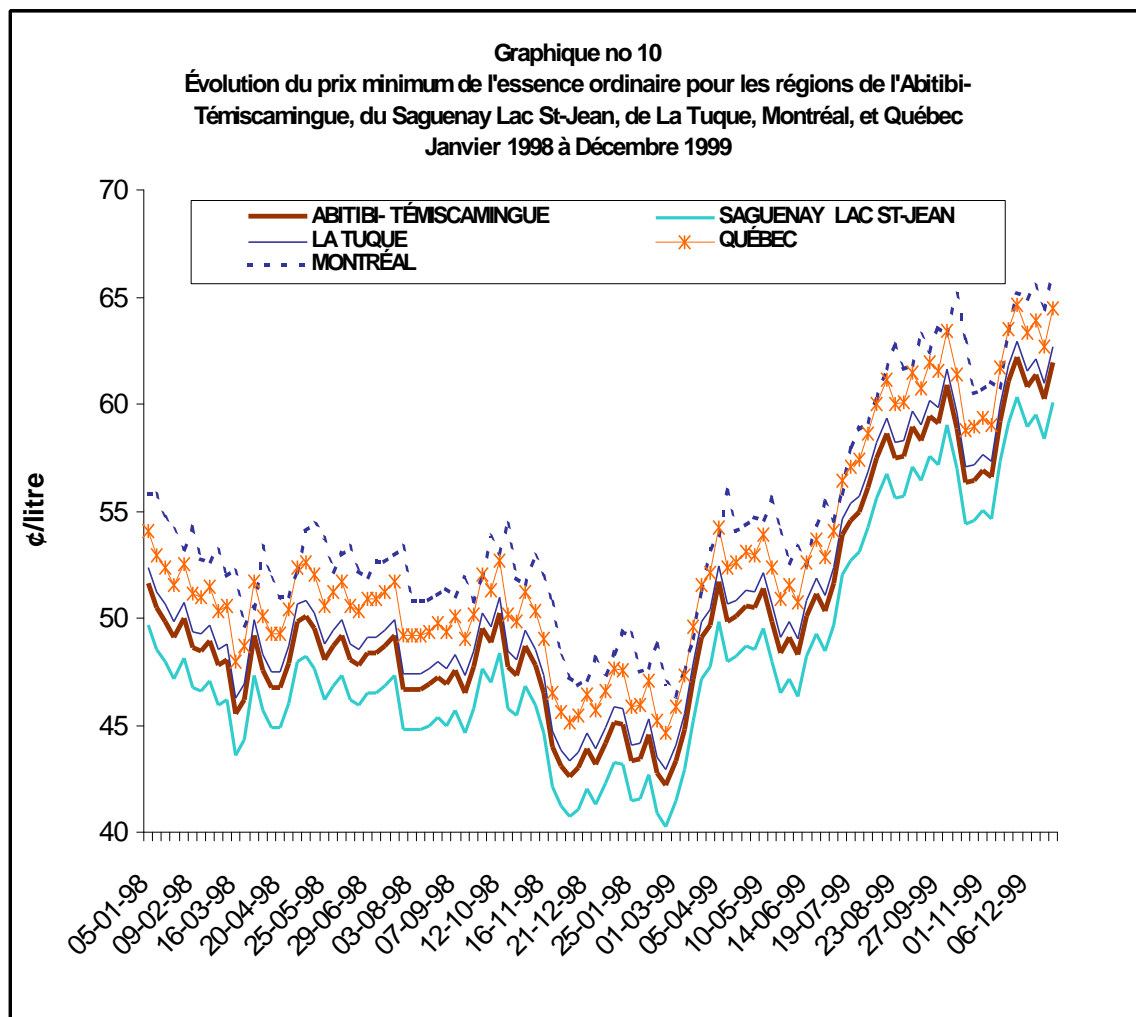
Généralement, le prix payé pour l'essence par un locataire ou un détaillant-propriétaire affilié à une compagnie n'est pas basé uniquement sur le prix du gros; en effet, à celui-ci s'ajoute un coût additionnel pour tenir compte de l'accès à cette bannière et aux autres services offerts par cette compagnie. Si on prend pour hypothèse que cette prime pour la bannière, au sens large, était environ de 1 ¢/litre, ainsi, dans ces régions, les compagnies et leurs détaillants se partageraient donc, au 13 octobre 1999, une marge de commercialisation pouvant se situer entre 10 et 12 ¢/litre, soit plus du double de celles des régions de Montréal et Québec.

Notre enquête ne tente nullement de déterminer sur quelle base s'effectue un tel partage de la marge de commercialisation entre les compagnies opérant dans ces régions et leurs détaillants. Si, par exemple, un tel partage se réalisait dans une proportion de 50 %-50 %, 5 à 6 ¢/litre seraient alors encaissés par chacune de ces parties. Bien qu'une telle approche de partage moitié-moitié puisse apparaître raisonnable dans le cas de marges relativement peu élevées, par ailleurs, il peut y avoir matière à interrogation lorsqu'une telle approche s'applique à des marges commerciales plus importantes, compte tenu que les détaillants-propriétaires supportent une plus large part des investissements associés à leur essencerie.

Dans une situation de partage moitié-moitié telle que décrite précédemment, les détaillants ne recevraient que 5 à 6 ¢/litre. Considérant un débit moyen en Abitibi-Témiscamingue de 1,22 ML/an, il ne s'agirait ainsi que d'un revenu de 60 000 à 75 000 dollars par an pour permettre au locataire et détaillant-propriétaire d'opérer et de retirer un certain profit de son essencerie. Avec, en moyenne, de tels revenus annuels, il existe sûrement peu d'avantages pour divers joueurs d'initier des stratégies basées sur une diminution des prix de vente. Si cette hypothèse s'avérait exacte, la Régie devrait noter dans ces régions, au cours des derniers mois et années, très peu de variations dans les prix de vente, autres que celles générées par les fluctuations des prix du gros.

⁴⁸ Prix affiché selon les sondages hebdomadaires qu'effectue la Régie de l'énergie auprès de détaillants répartis dans les différentes régions du Québec.

En considérant que les seules composantes variables du prix minimum sont le prix du gros et le calcul des taxes TPS et TVQ, le Graphique no 10 démontre clairement que, sur une base hebdomadaire, le prix minimum de l'essence pour les trois régions concernées, de même que pour toutes les autres régions au Québec, suit directement les variations enregistrées pour le prix de gros.



5.2.3 Prix de gros

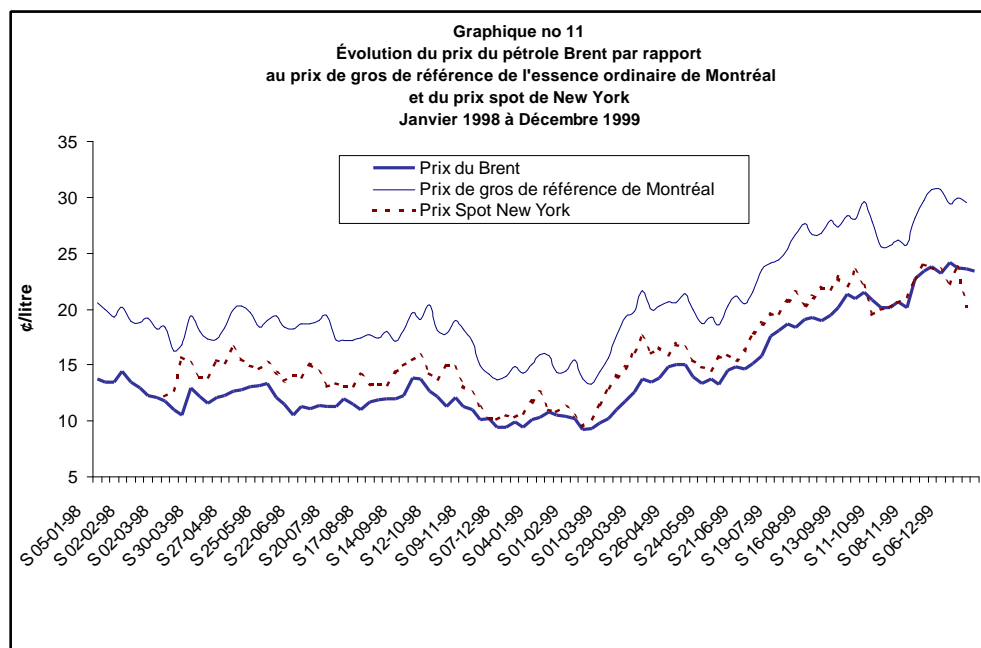
Comme le démontre le Graphique no 1 et, encore plus clairement, le Graphique no 11, le prix de gros de l'essence vendu à Montréal (*Rack contract*) a connu depuis janvier 1998 des variations significatives, suivant d'assez près les fluctuations enregistrées dans le cours du prix du brut. À partir d'un prix à la rampe de 21,5 ¢/litre au début de l'année 1998, l'essence a vu ses prix chuter jusqu'à 13,3 ¢/litre en février 1999, soit une baisse de 40 %.

Par ailleurs, ces bas prix ont en quelque sorte incité le marché du pétrole brut à se repositionner au début de l'année 1999. Ce phénomène entraîne un raffermissement de ces prix et un effet catapulte des prix à la rampe jusqu'à un sommet de 30,7 ¢/litre, en novembre 1999. Le calcul du prix minimum étant basé sur le prix à la rampe, cette

hausse de 230 % se retrouve également dans celui-ci et donc, selon le niveau de compétitivité de chacun des marchés, dans les prix de vente affichés par les détaillants au Québec.

Selon les analyses, le prix du pétrole brut Brent⁴⁹ et le prix de gros de l'essence ordinaire « *Rack contract* » jouissent d'une forte corrélation. Toutefois, il apparaît par le calcul des variances⁵⁰, et tel que démontré au graphique ci-après, que le prix de gros de l'essence ordinaire réagit plus fortement aux mouvements du marché que le prix du brut Brent.

En effet, la variance du prix du Brent au cours des deux dernières années obtient un coefficient de 13,3 alors que celle du prix du gros de l'essence ordinaire a un coefficient plus accentué de 17,6. Donc, les variations du prix de gros de l'essence ordinaire sont plus marquées que celles du prix du brut.

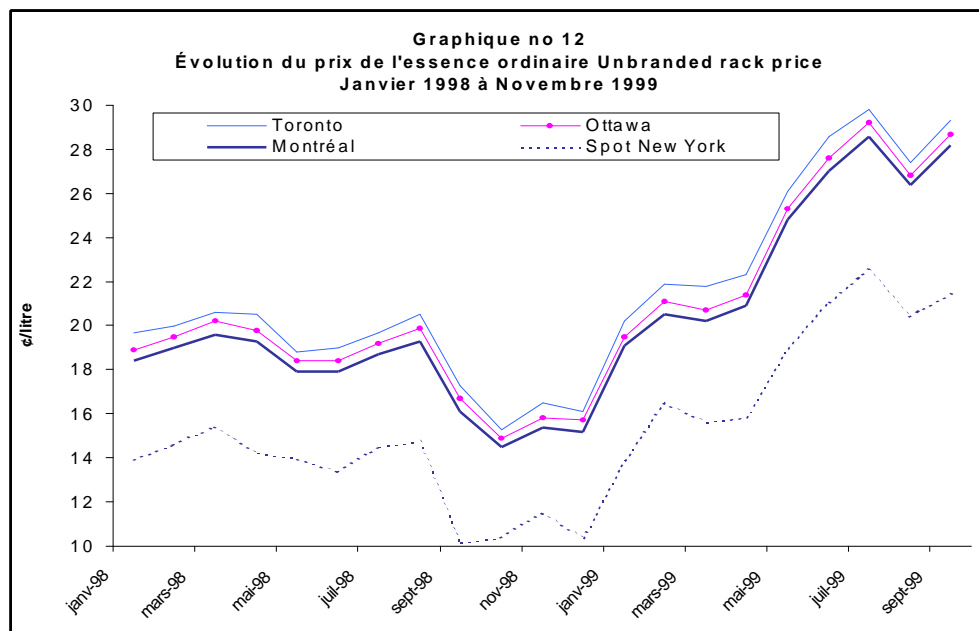


Le Graphique no 12 montre que le prix de l'essence à la rampe de Montréal et le prix *spot* à New York suivent de très près l'évolution des prix du brut. Ce graphique révèle non seulement un prix à la rampe de Montréal totalement intégré au marché international, mais qu'il en est de même pour les marchés de Toronto et d'Ottawa, les variations étant principalement reliées à la situation géographique de ces marchés.

Les corrélations entre le prix *spot* New York et les prix *Unbranded* de Toronto, Montréal et Ottawa sont respectivement de 98,7 %, 98,9 % et 95,8 %. Ces trois marchés canadiens suivent donc étroitement le cours du marché nord-américain.

⁴⁹ Le pétrole Brent provenant de la Mer du Nord est le type de pétrole le plus importé au Québec. C'est pourquoi il est la meilleure source de comparaison et son prix influence le marché de l'essence au Québec.

⁵⁰ La variance correspond aux fluctuations d'une donnée autour de la moyenne.



Sources : M.J. Ervin Associates et Energy Information Administration.

OBSERVATIONS :

- **Au Québec, les taxes représentent au-delà de 50 % du prix de vente pour l'essence; dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean qui jouissent d'un rabais de taxe à titre de régions périphériques, la portion des taxes est de plus de 41 %.**
- **La Régie observe également dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean que le montant alloué aux compagnies et aux détaillants à titre de marge commerciale est environ deux fois plus élevé dans ces régions comparativement aux régions de Montréal et Québec.**
- **Compte tenu du nombre élevé de détaillants-propriétaires dans ces régions, si une telle marge commerciale de 10 à 13 ¢/litre est partagée sur une base moitié-moitié entre la compagnie et le détaillant, un tel partage pourrait être considéré comme généreux pour les compagnies, en raison du peu d'investissements qu'elles ont à consacrer dans des opérations détaillants-propriétaires.**
- **Un partage de la marge commerciale laissant une marge relativement faible aux détaillants peut également engendrer une démotivation pour tout détaillant-propriétaire à initier une stratégie commerciale basée sur une réduction du prix de vente.**
- **Le prix minimum de référence, calculé et publié par la Régie, suit directement les variations enregistrées dans le prix de gros.**
- **Bien que la Régie observe que le prix de gros suit en général les variations du prix du brut, elle note cependant que ces fluctuations**

sont accentuées par la compétition existant dans ce marché de gros entre les fournisseurs locaux et les importateurs.

5.3 PRIX DE VENTE AFFICHES

5.3.1 Prix moyens affichés

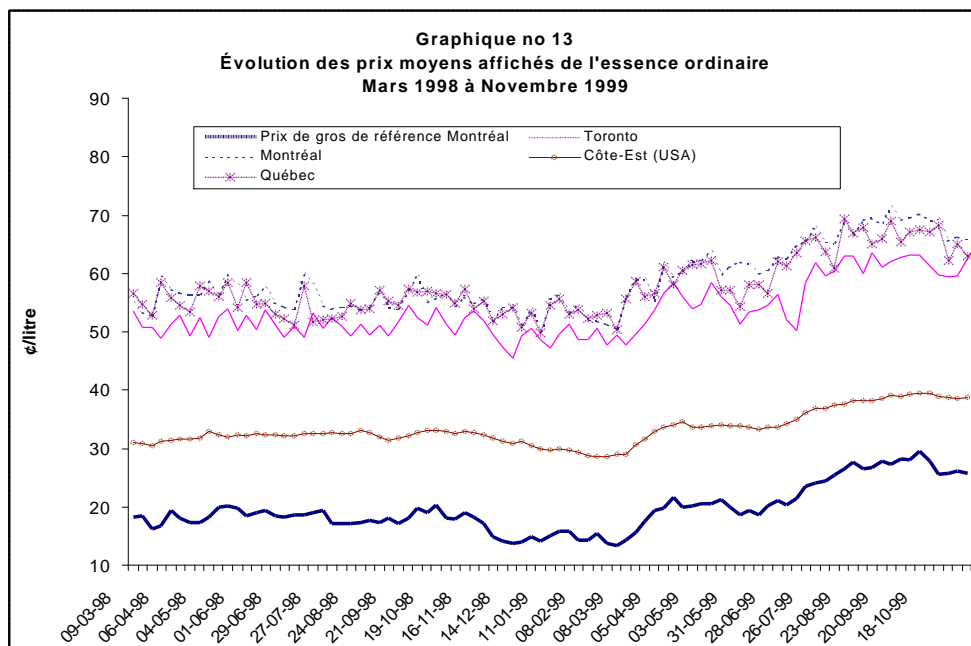
À la suite des variations de prix de gros à la rampe, les prix affichés à la pompe enregistrent des fluctuations similaires. Le Graphique no 13 illustre ce comportement pour quatre marchés majeurs, soit ceux de Montréal, de la région de Québec, de Toronto et de la Côte-Est des États-Unis.

D'une part, la Régie observe le haut niveau de taxation des produits pétroliers au Québec alors que le prix moyen affiché à Montréal demeure nettement plus élevé que celui des marchés de Toronto et de la Côte-Est. La portion des taxes dans les prix de l'essence à Montréal peut atteindre, et même dépasser à l'occasion, les 55 %. Comparativement à Toronto, les taxes totales représentent environ 50 % du prix affiché⁵¹. Sans ce surplus de taxes, le prix à la pompe à Montréal serait somme toute comparable à celui du marché torontois.

D'autre part, la Régie note que les variations du prix affiché pour la région de Québec ont aussi tendance à suivre les fluctuations enregistrées dans ces autres grands marchés. En excluant le point de départ de cette courbe, le niveau de compétitivité dans ce marché est passablement similaire à celui enregistré dans les marchés de Montréal et Toronto, reconnaissant tout de même que les fluctuations journalières suivent les aléas de chacun de ces marchés.

Ce graphique démontre également, à compter du mois d'avril 1999, que les hausses du prix du brut implantées au printemps dernier se sont répercutées dans les prix à la rampe à Montréal et dans les prix affichés dans ces grands marchés.

⁵¹ M.J. Ervin. Associates. Marges et composantes du prix à la pompe (99-11-26).



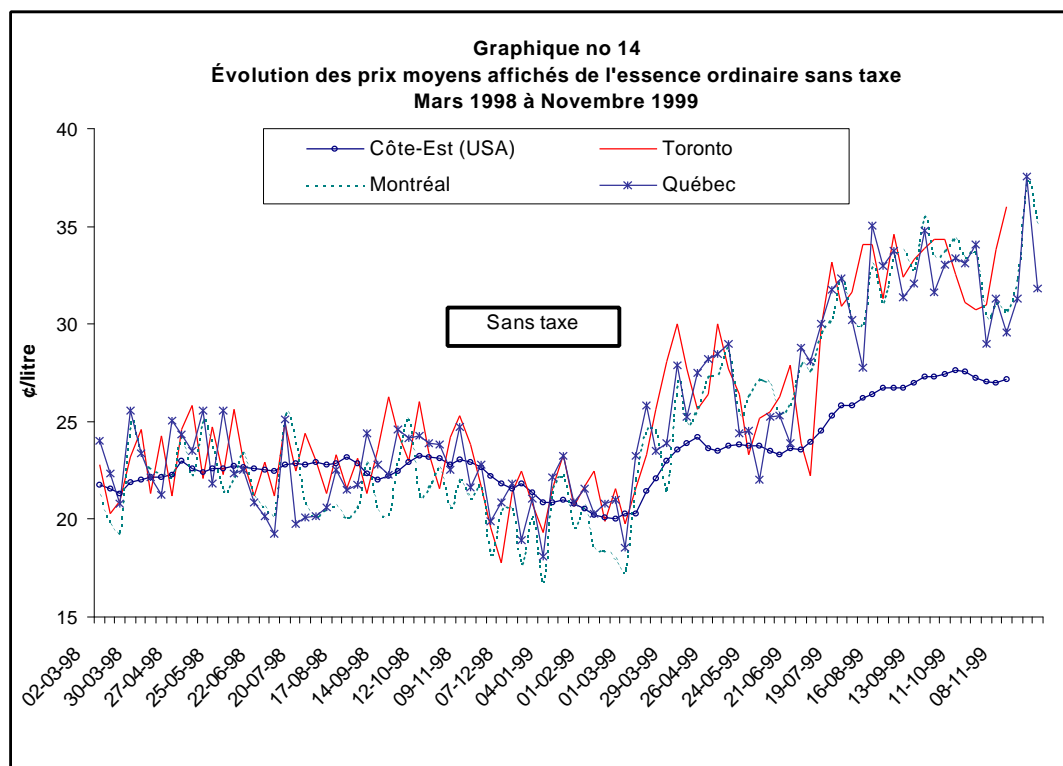
Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide, Energy Information Administration, M.J. Ervin Associates et Régie de l'énergie.

En calculant la variance pour ces marchés, la Régie obtient les résultats suivant : 19,96 pour le marché de Toronto et 22,8 pour celui de Montréal⁵². En d'autres termes, les prix moyens affichés à Montréal et Toronto, où s'exerce un niveau de compétitivité élevé, ont souvent des variations plus considérables que celles des prix affichés dans des marchés moins actifs au niveau de la compétition.

Le Graphique no 14, en illustrant sur une base hebdomadaire les prix moyens affichés **sans taxe** dans ces régions, démontre que les prix affichés dans les marchés de Toronto, Montréal et Québec fluctuent de façon quasi identique, à la suite des variations enregistrées dans les cours du prix de gros.

Ce graphique expose également le fait que les prix canadiens ont tendance à fluctuer beaucoup plus que leur contrepartie américaine.

⁵² Il se peut que le fait que nous ayons soustrait un pourcentage fixe afin d'enlever la taxe pourrait accentuer cet effet. De plus, la Côte-Est est un grand marché comparativement aux deux autres. Il est possible que nous perdions de l'information à cause de l'agrégation de données.



Sources : Energy Information Administration , M.J. Ervin Associates et Régie de l'énergie.

OBSERVATION :

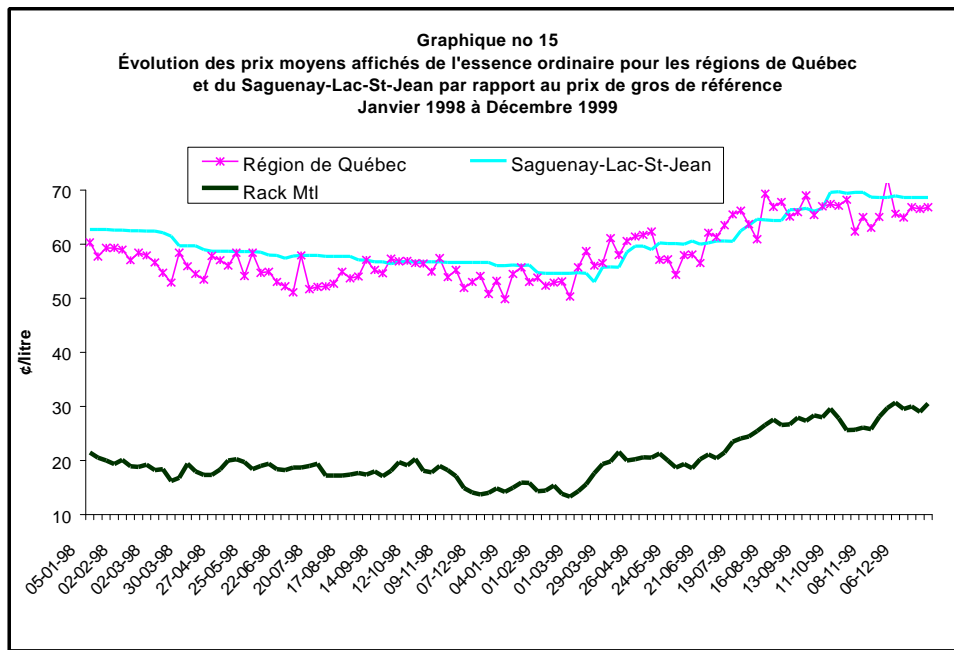
- ***Les prix affichés dans les grands marchés au Québec ont, en général, fluctué depuis mars 1998 de la même façon que ceux des autres grands marchés canadiens, en suivant les hausses enregistrées au prix de gros.***

5.3.2 Prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean

Le Graphique no 15 couvrant, sur une base hebdomadaire, la période de mars 1998 à décembre 1999, démontre que des prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean ont été supérieurs à ceux de la région de Québec, et cela jusqu'en mars 1999. Jusqu'en septembre, les prix du Saguenay/Lac-Saint-Jean ont connu une baisse en comparaison de ceux de Québec; à l'occasion, ceux-ci ont même été inférieurs. Par la suite, ces prix se raffermisaient et ceux-ci sont depuis lors plus élevés que ceux affichés dans la région de Québec. Les prix dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean ont tendance, même sur une base hebdomadaire, à être beaucoup plus stables que ceux de la région de Québec.

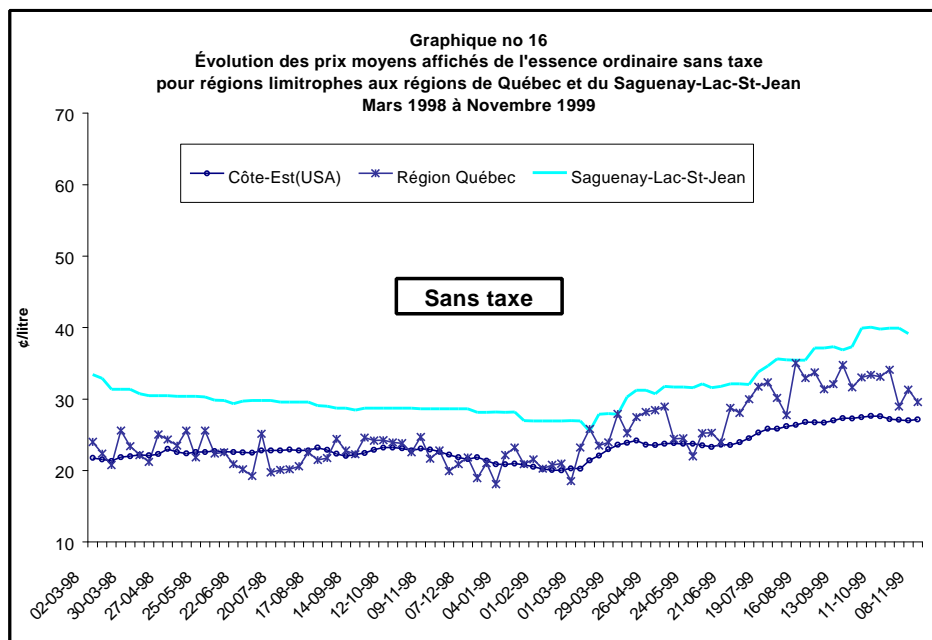
L'audience publique tenue par la Régie, aux fins de l'application de l'article 59 de sa Loi constitutive, s'est étendue sur plusieurs mois, ayant débuté le 31 août 1998 et s'étant terminée le 25 mai 1999. Plusieurs se rappelleront que durant cette période, et en particulier dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean, les médias de cette région ont sensibilisé les consommateurs à la situation des prix affichés de l'essence. Les nombreuses coupures de journaux de cette région et les fréquentes sorties publiques de leurs représentants illustrent que l'on questionnait, avec beaucoup d'insistance et de

visibilité, la justification de prix si élevés, alors que dans les faits, selon ces intéressés, les consommateurs de cette région auraient dû bénéficier du rabais de taxes accordé par le gouvernement.



Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.

Ce questionnement, fortement médiatisé, trouve sa justification au Graphique no 16 qui compare les prix affichés de ces régions **sans aucune taxe**. Les prix de l'essence au Saguenay/Lac-Saint-Jean dépassaient alors ceux de la région de Québec, en général, de 4 à 8 ¢/litre jusqu'en mars 1999.



Sources : Energy Information Administration et Régie de l'énergie.

Ce n'est qu'à partir d'avril 1999 que cet écart a été réduit à environ seulement 2 ¢/litre. Par ailleurs depuis septembre, alors que le prix de l'essence était moins médiatisé dans

cette région, la Régie note que l'écart entre les prix de ces deux régions a tendance à s'élargir à nouveau.

Considérant que la Régie estime que le coût supplémentaire encouru pour le transport de l'essence dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean se situe aux environs de 1 à 1,5 ¢/litre, les compagnies distributrices et les détaillants seraient donc en mesure de se partager, dans cette région, un montant de 3 à 6 ¢/litre additionnel comparativement aux opérateurs de sites de la région de Québec.

Ayant déjà établi que les volumes de ventes annuels sont de beaucoup inférieurs dans cette région qu'ailleurs au Québec, ces faibles débits annuels pourraient expliquer, en partie, pourquoi les prix affichés dans cette région demeurent beaucoup plus stables et constamment élevés. D'autre part, le peu de bénéfices escomptés de stratégies commerciales basées sur des prix affichés moins élevés pourrait également inciter les détaillants à ne pas utiliser de telles approches commerciales. Ainsi, les forces inhérentes à ce marché inciteront les détaillants à ne rien changer et à précieusement maintenir chacun sa part de marché.

OBSERVATIONS :

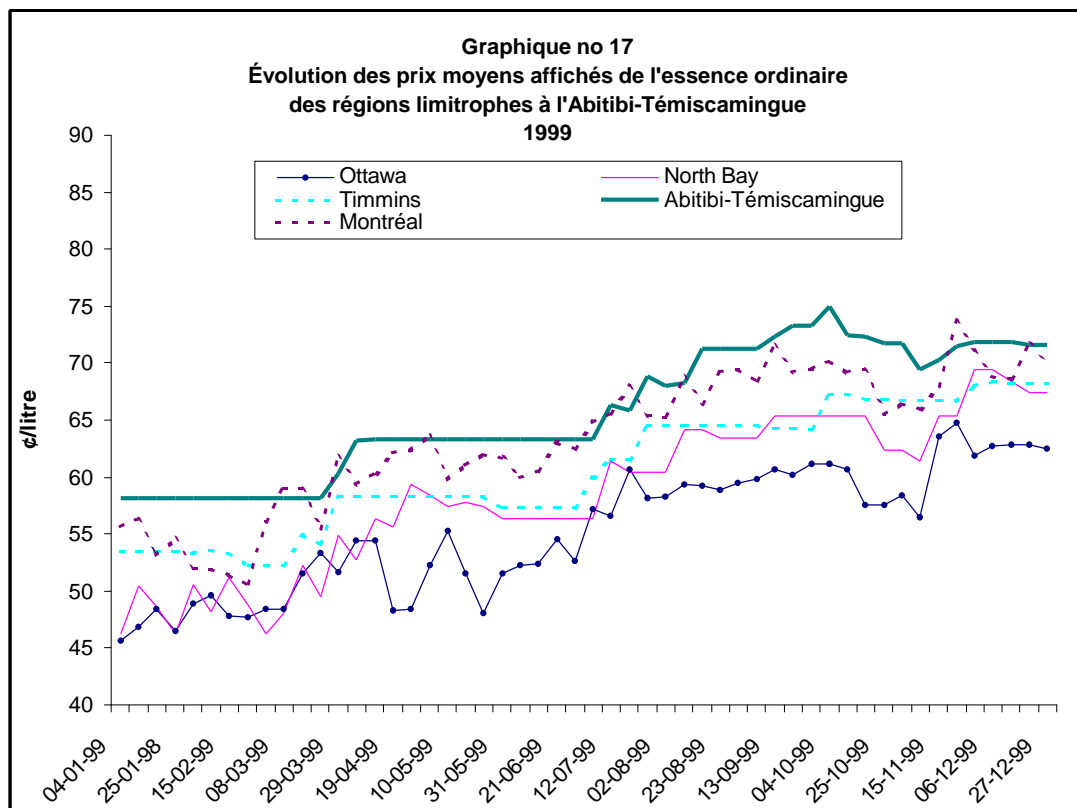
- ***Contrairement à d'autres régions, dont spécialement la région de Québec, les prix affichés à la pompe dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean restent beaucoup plus stables, illustrant de la part des intervenants le peu de bénéfices escomptés de l'utilisation de stratégies commerciales basées sur des baisses de prix.***
- ***Après avoir connu une baisse des prix affichés, coïncidant avec une large couverture médiatique régionale, les prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean n'ont cessé d'augmenter depuis mars 1999.***
- ***En général, depuis mars 1998, les prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean dépassent de 4 à 8 ¢/litre ceux de la région de Québec. Après une pause de quelques mois, cet écart réapparaît à compter de septembre 1999.***

5.3.3 Prix affichés dans la région d'Abitibi-Témiscamingue

La région de l'Abitibi-Témiscamingue, de par sa localisation géographique, est contiguë avec la région du Nord-Est de l'Ontario; beaucoup de commerce et de transit s'effectuent entre ces deux régions. Ainsi, dans son analyse des prix affichés, la Régie compare le marché de cette région du Québec avec celui de North Bay, situé à environ 75 km de la frontière du Québec, et celui de Timmins à 150 km. En ce qui concerne les grands marchés, la Régie illustrera les données pour la région d'Ottawa de même que celles de Montréal, source des produits pétroliers utilisés en Abitibi-Témiscamingue.

Comme le démontre le Graphique no 17, les prix affichés dans cette région depuis mars 1998 sont constamment plus élevés que ceux enregistrés dans les régions ontariennes et, généralement, au-dessus de ceux de la région de Montréal. Toutefois, il est intéressant de noter qu'à quatre occasions durant cette période, les prix affichés dans la région de Montréal, à la suite des tentatives de rétablissement de prix, se sont trouvés

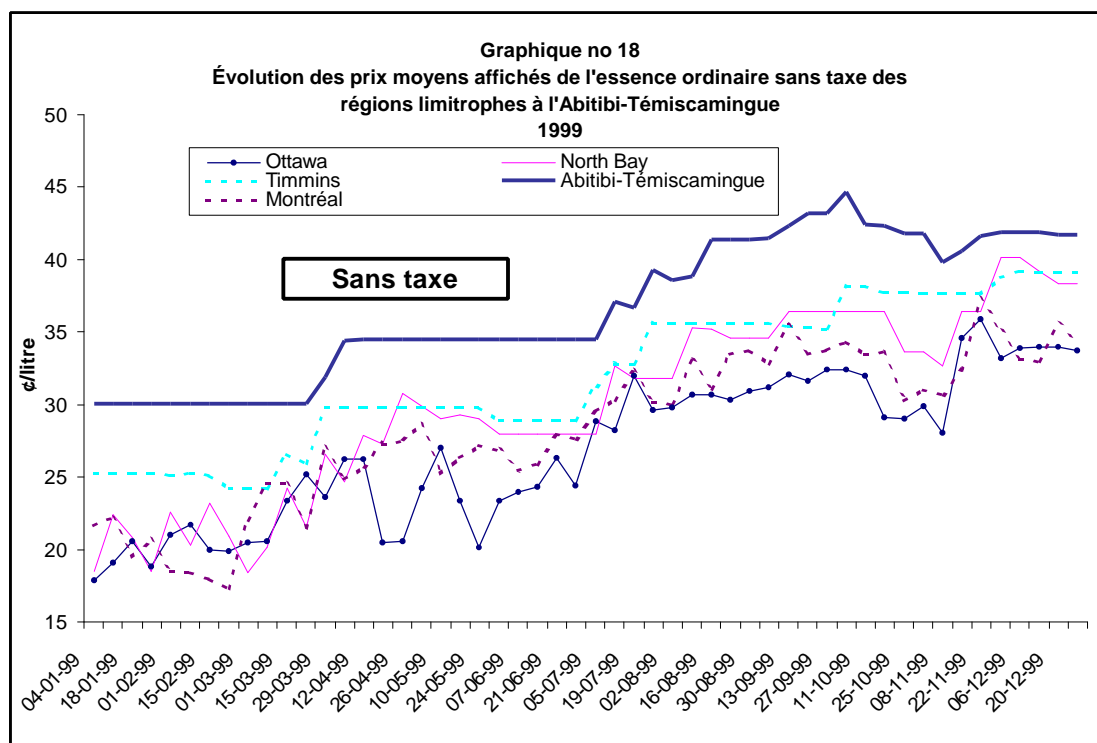
temporairement et exceptionnellement au-dessus des prix affichés en Abitibi-Témiscamingue. Ce graphique illustre également que les prix affichés dans ces autres régions varient plus fréquemment, tant à la hausse qu'à la baisse. De plus les prix de l'essence en Abitibi-Témiscamingue affichent une plus grande stabilité sur une plus longue période que ceux de la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean.



Sources : M.J. Ervin Associates et Régie de l'énergie.

Les variations de prix dans les autres régions que l'Abitibi-Témiscamingue sont encore plus évidentes lorsque comparé aux prix affichés pour ces régions, **sans aucune taxe**, tel qu'illustré au Graphique no 18. Même si le coût du transport pour acheminer les produits pétroliers en Abitibi-Témiscamingue est de l'ordre de 2,5 à 3 ¢/litre, l'écart entre le prix affiché sans taxe pour cette région demeure substantiellement supérieur à ceux des régions limitrophes et à celui de Montréal, source de ses approvisionnements.

Une telle stabilité et un tel écart résultent en une marge de commercialisation importante pour les compagnies et les détaillants opérant dans cette région.



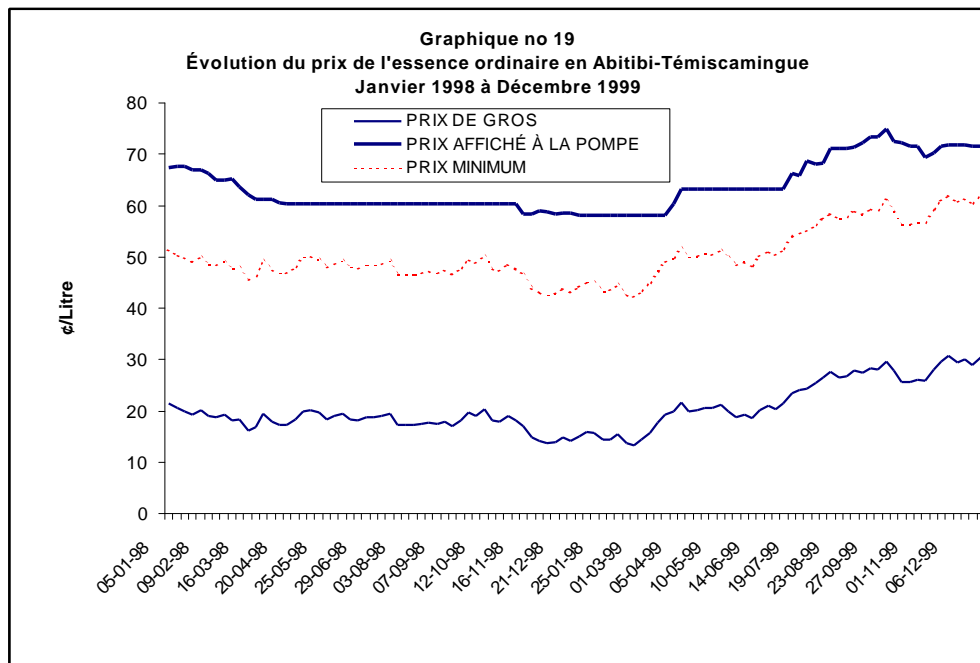
Sources : M.J. Ervin Associates et Régie de l'énergie.

OBSERVATIONS :

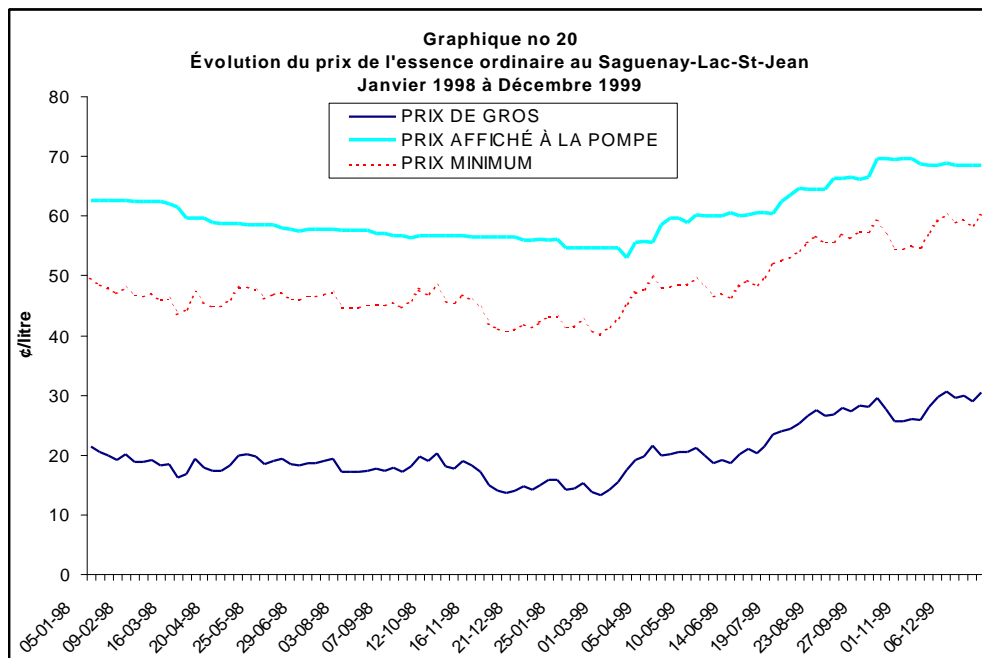
- **Les prix affichés dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, depuis mars 1998, sont plus élevés, de façon constante, que ceux enregistrés dans les régions limitrophes ontariennes et, en général, demeurent bien au-dessus de ceux de la région de Montréal.**
- **Les prix affichés dans les régions limitrophes à l'Abitibi-Témiscamingue ont tendance à varier plus fréquemment, tant à la hausse qu'à la baisse. De plus, les prix de l'essence dans cette région affichent une plus grande stabilité sur une longue période que ceux dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean.**

5.4 COMPARAISON DES PRIX AFFICHÉS ENTRE LES RÉGIONS CONCERNÉES

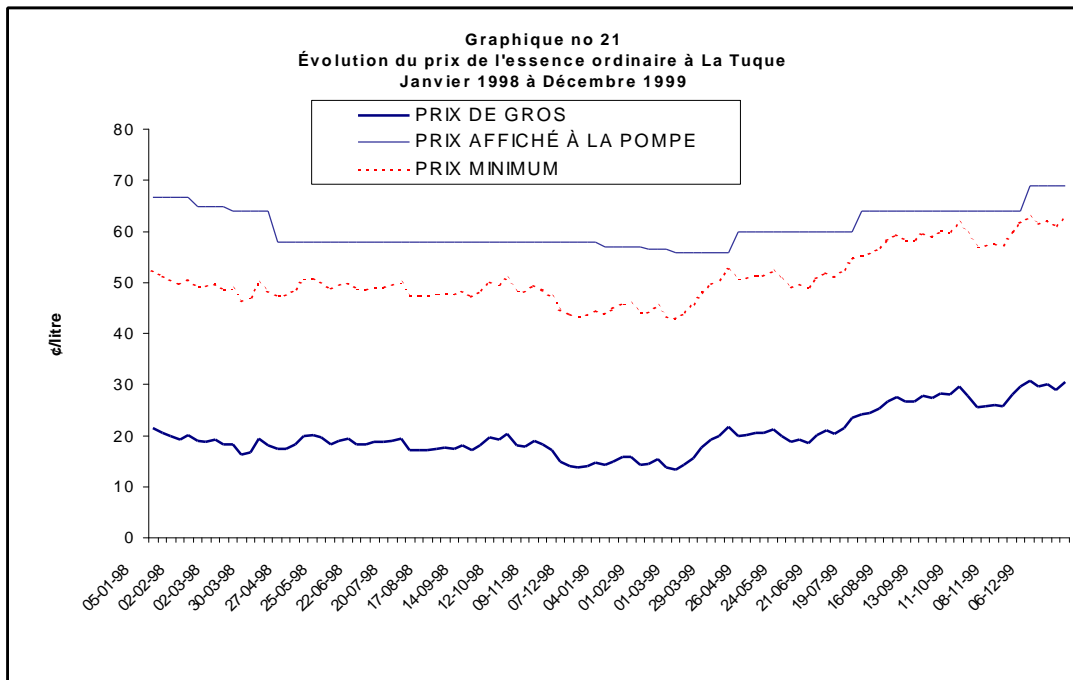
Ayant illustré que les prix minimums de référence et les prix affichés ont en général tendance à suivre de près les fluctuations des prix de gros, les Graphiques no 19, 20 et 21 démontrent que les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque bénéficient, d'une part, de prix affichés relativement stables, malgré les fluctuations enregistrées dans les prix du gros et minimum et, d'autre part, que les écarts entre le prix minimum et le prix affiché demeurent relativement constants. Une telle stabilité dans les écarts semble démontrer le peu d'avantages perçus par les compagnies et les détaillants à utiliser des stratégies commerciales basées sur des baisses de prix pour accroître leur clientèle.



Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide, Régie de l'énergie.

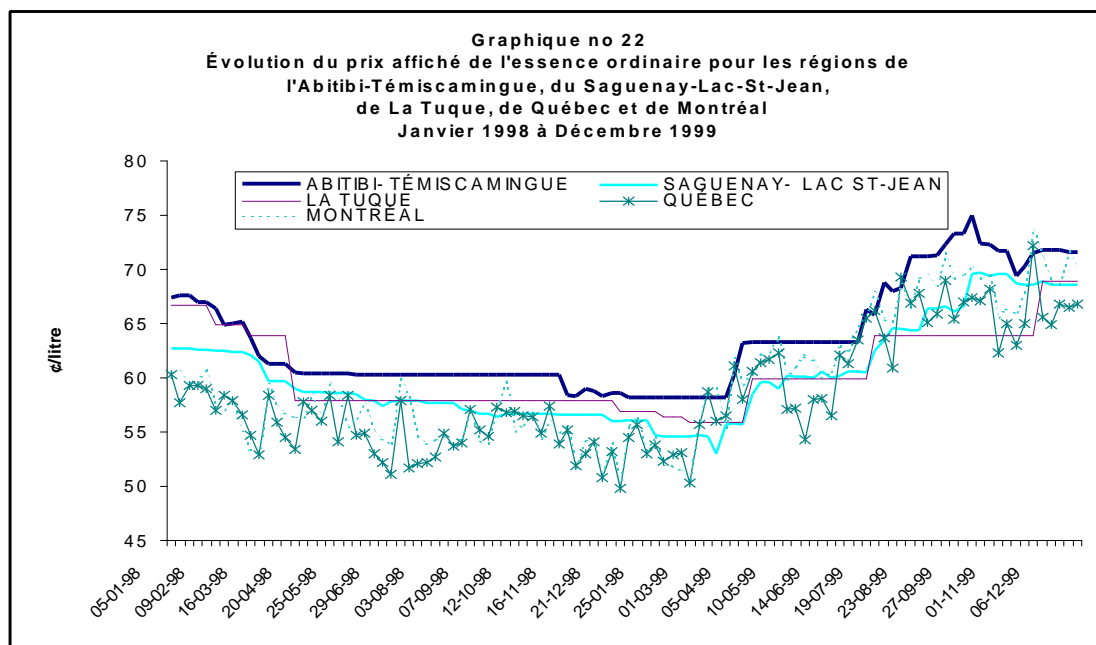


Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.



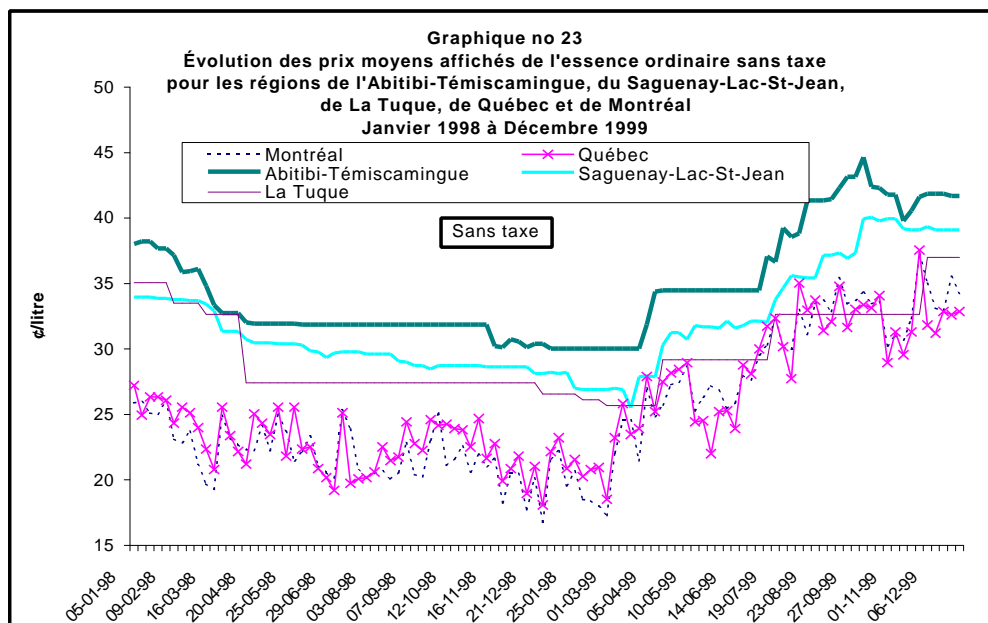
Sources : Blommborg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.

Par ailleurs, on observe au Graphique no 22, alors que l'on ajoute à ces trois régions les fluctuations des prix affichés à Montréal et Québec, pour la même période, que ceux-ci ont fluctué de façon beaucoup plus accentuée, témoignage d'une compétition plus grande. En effet, alors que dans les marchés de Montréal et Québec on note de nombreuses crêtes et creux, témoignages de variations fréquentes des prix affichés, on constate que les prix affichés dans les trois régions concernées évoluent plutôt par plateau qui illustrent des prix stables souvent pour plusieurs semaines consécutives.



Source : Régie de l'énergie.

Cette différence de comportement des prix et de l'utilisation des prix par les compagnies et les détaillants comme stratégies commerciales apparaît encore plus évidente au Graphique no 23. Pour fins de clarté, on compare ici l'évolution de ces mêmes prix, mais **sans l'addition des taxes**. On peut conclure de ce graphique que les régions où les prix sont les plus stables favorisent en général les marges commerciales les plus élevées, prenant en considération que ces marchés affichent le même prix de gros et que les frais de transport sont amplement couverts par les rabais de taxes accordés.



Source : Régie de l'énergie.

Les prix affichés étant plus stables en Abitibi-Témiscamingue, ce ne sera donc pas dans cette région que la variance des prix sera la plus élevée. Étant déjà de nature stable et élevée, les prix dans cette région et dans d'autres similaires auront tendance à croître moins lors des hausses du prix du gros, non pas à cause de la concurrence, mais plutôt parce que ces prix sont déjà élevés.

En effet, au cours des deux dernières années, la plus forte variance du prix affiché au détail a été enregistrée dans la région à Montréal où le marché est très actif et où les intervenants de l'industrie semblent déterminés à utiliser des stratégies basées sur les prix pour augmenter leur part de marché. On continue de noter dans le marché de Montréal de grandes fluctuations de prix et, en ce début d'année, les prix affichés oscillent entre 65 et 73 ¢/litre.

Bien que la région de La Tuque ait connu au cours des dernières années quelques escarmouches de prix, la Régie constate tout de même que cette région a affiché elle aussi une grande stabilité dans ses prix affichés. D'ailleurs, lorsque l'on étudie les coefficients de variance affichés au Tableau no 16, la Régie note que les régions, sauf celle de La Tuque, suivent en général d'assez près les cours du prix de gros.

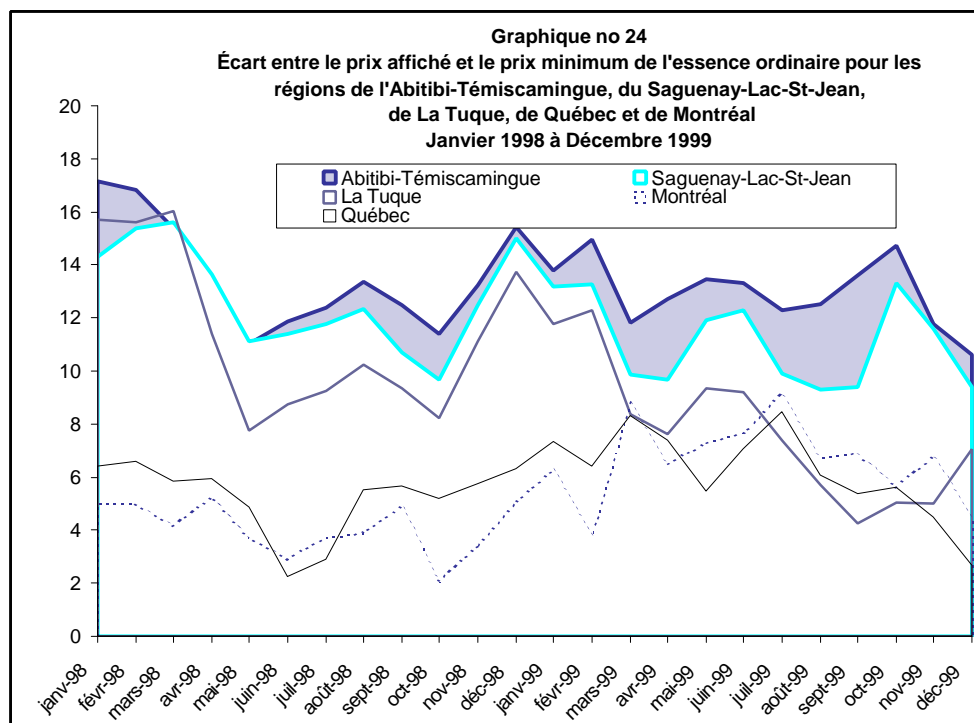
Tableau no 16
Facteur de corrélation pour l'essence ordinaire
Janvier 1998 à Décembre 1999

Régions	Prix du gros à Montréal Versus prix affiché (Facteur de corrélation)	Variance du prix affiché
Abitibi-Témiscamingue	91,5%	21,25
Saguenay-Lac-St-Jean	86,9%	17,31
La Tuque	64,2%	10,73
Montréal	92,4%	30,87
Québec	89,2%	25,53

Source : Régie de l'énergie.

La variance du prix affiché nous permet en effet de constater le degré de fluctuation du prix par rapport à sa moyenne. Ainsi, il n'est pas étonnant de constater que le prix affiché de l'essence dans la région de Montréal est celui qui connaît le plus de variations par rapport à sa moyenne globale pour les deux années de l'analyse. Le haut niveau de compétition de même que les stratégies de certains joueurs pour attirer leur clientèle expliquent ces résultats. Alors que les marchés de Montréal et Québec ont des coefficients élevés, ont retrouve des coefficients plus faibles dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et, en particulier, de La Tuque.

Tous les prix affichés de ces régions, de même que les prix minimums afférents, étant basés sur le prix de gros, c'est-à-dire à la rampe de chargement, l'écart enregistré entre ces deux prix nous donne une bonne indication du niveau d'activité et de compétitivité dans ces régions. Illustré sur une base mensuelle, on observe ainsi, au Graphique no 24, que l'écart enregistré, incluant sa portion de TPS et TVQ, est substantiellement supérieur dans les trois régions concernées comparativement aux régions de Montréal et Québec.



Source : Régie de l'énergie.

La Régie constate que c'est la région de l'Abitibi-Témiscamingue qui montre l'écart le plus élevé. En 1998, celui-ci a atteint une moyenne de 13,7 ¢/litre avec même une pointe en cours d'année de 17,9 ¢/litre, soit le 26 janvier. On observe également que l'écart entre le prix affiché et le prix minimum pour la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean qui s'était amenuisé grâce au suivi médiatique effectué dans cette région, a tendance à remonter à nouveau et se rapproche, une fois de plus, de la marge commerciale des distributeurs pétroliers de la région de l'Abitibi-Témiscamingue

Résultat ou cause, la Régie constate que les régions de Québec et Montréal affichent, d'une part, les écarts les plus faibles et, d'autre part, les variations et les hausses les plus fortes, si l'on compare la moyenne de 4,05 ¢/litre enregistrée en 1998 et celle de 6,85 ¢/litre pour 1999. Prenant en considération *l'effet parachute*, c'est-à-dire le délai entre une baisse rapide du prix du gros et sa répercussion plus tardive sur le marché du détail, cet écart a même grimpé jusqu'à 11,49 ¢/litre le 8 mars 1999. Sur une plus longue période cependant, ces effets parachutes ont tendance à être annihilés par des écarts relativement moindres, suite à des hausses rapides du prix du gros et à un délai enregistré dans le marché à transmettre cette hausse aux consommateurs. Ce délai est en général plus long s'il s'agit d'un marché caractérisé par un haut niveau de compétition et une clientèle sensibilisée aux prix affichés.

Il faut aussi garder en mémoire dans cette analyse qu'il existe un certain délai entre l'enregistrement du prix de gros « Rack contract » utilisé par la Régie pour calculer le prix minimum de référence dans son Bulletin, donnée du jeudi de la semaine précédente, et le calcul de la moyenne du prix affiché au détail, prix du mercredi de la semaine en cours, dans une région donnée⁵³.

Observations :

- ***Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque ont bénéficié de prix relativement stables, malgré les fluctuations des prix du gros et du prix minimum, et les écarts entre le prix minimum et le prix affiché sont demeurés relativement constants.***
- ***Comparativement, les régions de Montréal et Québec, où la concurrence est plus active, ont enregistré une multitude de mouvements à la hausse et à la baisse dans les prix affichés, démontrant un haut niveau de concurrence.***
- ***La stabilité des prix en Abitibi-Témiscamingue entraîne l'écart entre le prix minimum et le prix affiché le plus élevé parmi les régions comparées. Celui-ci est souvent plus que le double de ceux enregistrés dans les marchés de Montréal et Québec.***

⁵³ Le prix minimum est calculé sur la base du prix de gros présumé du jeudi de la semaine précédente selon l'Arrêté ministériel en date du 26 novembre 1997.

- ***Alors que les prix affichés et l'écart avec le prix minimum dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean se sont rapprochés de ceux de la région de Québec, la Régie note que, depuis l'absence d'une couverture médiatique élevée dans cette région, les écarts ont repris leur tendance à la hausse et se rapprochent de ceux enregistrés en Abitibi-Témiscamingue.***

5.5 RAPPEL DES OBSERVATIONS DE LA RÉGIE

Suite à l'analyse de ces marchés sous diverses perspectives, la Régie retient plusieurs observations qui, selon elle, décrivent de façon relativement simple et rationnelle la nature des marchés de l'essence dans ces régions et la dynamique compétitive qui s'y trouve. Avant de tirer ses conclusions, voici un rappel de ces observations :

Concernant le nombre d'essenceries ...

- Alors que le nombre de stations-services est en baisse de 20,8 % et 17,2 % dans les régions de Montréal et Québec entre 1993 et 1998, l'Abitibi-Témiscamingue connaît une rationalisation de son réseau nettement inférieure, soit à peine 5,3 % et 11,2 % pour le Saguenay/Lac-Saint-Jean.
- Le nombre total d'essenceries par véhicule en Abitibi-Témiscamingue a diminué durant cette période de seulement 12,9 %, soit la moitié de la diminution observée dans les grands centres et dans l'ensemble du Québec.
- La Régie recense en Abitibi-Témiscamingue 4,8 fois plus de stations-services par habitant et 2,4 fois plus d'essenceries par véhicule que dans la région de Montréal, et 2,4 fois plus de stations par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries que dans la région de Québec.
- La Régie compte au Saguenay/Lac-Saint-Jean 3,4 fois plus de stations-services par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries par véhicule que dans la région de Montréal, et 2,4 fois plus de stations par habitant et 1,7 fois plus d'essenceries que dans la région de Québec.
- Les considérations géographiques ne peuvent expliquer que partiellement le peu de rationalisation des réseaux de vente au détail observé dans ces régions. Le peu de bénéfices escomptés de stratégies de prix ou encore l'absence d'opportunité pour consolider les volumes de certaines stations-services peuvent aussi être considérés.
- Ces réseaux se caractérisent donc aujourd'hui, d'une part, par un volume de clientèle variant peu au fil des ans, et, d'autre part, par des coûts d'opération, en cents par litre, subissant les hausses des dernières années.

Concernant les parts de marché ...

- Dans les trois régions, la Régie constate un nombre suffisant de compétiteurs pour maintenir et même augmenter, le cas échéant, le niveau de concurrence.

- Bien que 70 % du volume de vente appartienne aux compagnies majeures dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, un nombre important de compagnies indépendantes avec des parts de marché significatives s'y retrouve.
- Dans les environs de La Tuque, deux des trois plus importantes compagnies, en termes de part de marché, sont des compagnies indépendantes. Le volume total vendu dans cette région est réparti à parts égales entre les représentants des compagnies majeures et des compagnies indépendantes.

Concernant le taux d'efficacité des réseaux de vente au détail ...

- Dans ces trois régions, la compagnie affichant le taux d'efficacité, soit le pourcentage de part de marché divisé par le pourcentage du nombre de stations, le plus élevé est une compagnie indépendante.
- Alors que les compagnies majeures affichent toutes des taux d'efficacité supérieurs à 1 dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, les compagnies indépendantes, sauf deux, ont des taux d'efficacité variant de 0,3 à 0,8, signe non seulement d'un surnombre de stations mais également de faibles débits de vente annuels.

Concernant les types d'opération ...

- La Régie constate en Abitibi-Témiscamingue un nombre plus élevé de stations opérant *avec service*, soit plus de 83 % de celles-ci, comparativement à environ 70 % pour l'ensemble du Québec.
- Les stations *avec service* ayant en général des plus petits volumes de ventes annuels que les stations *libre-service*, le volume moyen de ventes pour le réseau de l'Abitibi-Témiscamingue devrait donc être affecté à la baisse par cette répartition de son réseau.
- La Régie constate une très large proportion de sites jumelés à un dépanneur dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean. En effet, alors qu'au Québec, selon Kent Marketing, 31 % des sites offraient ces services jumelés en 1997, on retrouvait 60 % et 50 % des stations offrant les services d'un dépanneur dans ces régions respectivement.
- Une essencerie offrant de multiples services possède une certaine flexibilité pour utiliser des stratégies commerciales agressives basées sur les prix de l'essence.

Concernant les débits de vente annuels moyens ...

- Les débits de vente annuels moyens des régions de l'Abitibi-Témiscamingue, 1,2 ML/an, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, 1,4 ML/an, et de la ville de La Tuque, 1,5 ML/an, sont bien en deçà de la moyenne de 2,3 ML/an enregistré, selon Kent Marketing, au Québec en 1999.

- La Régie observe également en comparant les débits annuels actuels de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean avec ceux en date de 1995, rapportés dans le Rapport du Comité spécial, une légère détérioration au cours des 5 dernières années alors que, pour l'ensemble du Québec, celui-ci s'améliore de 14 %.
- En termes de volume de vente annuel, ces trois régions affichent un très haut pourcentage de stations-services avec des débits annuels de vente inférieurs à 1,5 ML/an. Les trois quarts des stations en Abitibi-Témiscamingue, les deux tiers au Saguenay/Lac-Saint-Jean et la moitié de celles dans la région de La Tuque opèrent sous ce seuil relativement bas.
- Dans ces régions, la Régie identifie encore un très grand nombre de stations-services avec des volumes annuels en deçà de 500 000 litres. Par ailleurs, la Régie dénombre également, comme ailleurs au Québec, plusieurs essenceries efficaces en terme de débit avec des volumes dépassant les 4 ML/an, certaines affichant même des débits annuels de 5, 7 et 8 ML/an.
- Un marché où la demande n'a que légèrement augmenté, où une rationalisation des essenceries ne s'est pas réalisée et où l'on retrouve encore une large proportion de stations-services avec des volumes annuels peu élevés, peut être caractérisé par une absence de pression à la baisse sur les prix.

Concernant les ententes contractuelles ...

- Les essenceries opérant dans les régions d'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque sont très majoritairement du type détaillant-propriétaire.
- Dans ces régions, la Régie remarque un pourcentage peu élevé de stations corporatives, à salaire ou à commission, soit à peine de 6 à 13 % du nombre total d'essenceries.

Concernant la détermination du prix de vente ...

- Dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque, la responsabilité dans la détermination des prix revient majoritairement aux gens d'affaires agissant à titre de locataire ou de détaillant-propriétaire.
- Parmi les compagnies majeures, une seule utilise de façon généralisée une politique de consignation de produits, ce qui lui confère la responsabilité de déterminer les prix de vente aux essenceries opérant sous une telle entente contractuelle.
- Dans un contexte où les prix sont élevés et où les détaillants sont eux-mêmes, majoritairement, en mesure de décider du prix du marché, il faut tenter d'expliquer les motifs qui militent contre l'utilisation de stratégies concurrentielles basées sur les prix.

Concernant les composantes du prix de vente ...

- Au Québec, les taxes représentent au-delà de 50 % du prix de vente pour l'essence; dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean qui jouissent d'un rabais de taxe à titre de régions *périphériques*, la portion des taxes est tout de même de plus de 41 %.
- La Régie observe également dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue et du Saguenay/Lac-Saint-Jean que le montant alloué aux compagnies et aux détaillants à titre de marge commerciale est environ deux fois plus élevé dans ces régions comparativement aux régions de Montréal et Québec.
- Compte tenu du nombre élevé de détaillants-proprétaires dans ces régions, si une telle marge commerciale de 10 à 13 ¢/litre est partagée sur une base moitié-moitié entre la compagnie et le détaillant, un tel partage pourrait être considéré comme généreux pour les compagnies, en raison du peu d'investissements qu'elles ont à consacrer dans des opérations détaillants-proprétaires.
- Un partage de la marge commerciale laissant une marge relativement faible aux détaillants peut également engendrer une démotivation pour tout détaillant-proprétaire à initier une stratégie commerciale basée sur une réduction du prix de vente.

Concernant le prix minimum de référence publié par la Régie ...

- Le prix minimum de référence, calculé et publié par la Régie, suit directement les variations enregistrées dans le prix de gros.
- Bien que la Régie observe que le prix de gros suit en général les variations du prix du brut, elle note cependant que ces fluctuations sont accentuées par la compétition existant dans ce marché de gros entre les fournisseurs locaux et les importateurs.

Concernant l'évolution du prix de vente affiché ...

- Les prix affichés dans les grands marchés au Québec ont, en général, fluctué depuis mars 1998 de la même façon que ceux des autres grands marchés canadiens, en suivant les hausses enregistrées au prix de gros.
- Contrairement à d'autres régions, dont spécialement la région de Québec, les prix affichés à la pompe dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean restent beaucoup plus stables, illustrant de la part des intervenants le peu de bénéfices escomptés de l'utilisation de stratégies commerciales basées sur des baisses de prix.
- Après avoir connu une baisse des prix affichés, coïncidant avec une large couverture médiatique régionale, les prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean n'ont cessé d'augmenter depuis mars 1999.
- En général, depuis mars 1998, les prix affichés dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean dépassent de 4 à 8 ¢/litre ceux de la région de Québec.

Après une pause de quelques mois, cet écart réapparaît à compter de septembre 1999.

- Les prix affichés dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, depuis mars 1998, sont plus élevés, de façon constante, que ceux enregistrés dans les régions limitrophes ontariennes et, en général, demeurent bien au-dessus de ceux de la région de Montréal.
- Les prix affichés dans les régions limitrophes à l'Abitibi-Témiscamingue ont tendance à varier plus fréquemment, tant à la hausse qu'à la baisse. De plus, les prix de l'essence dans cette région affichent une plus grande stabilité sur une longue période que ceux dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean.

Concernant la comparaison des prix affichés entre ces régions ...

- Les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque ont bénéficié de prix relativement stables, malgré les fluctuations des prix du gros et du prix minimum, et les écarts entre le prix minimum et le prix affiché sont demeurés relativement constants.
- Comparativement, les régions de Montréal et Québec où la concurrence est plus active ont enregistré une multitude de mouvements à la hausse et à la baisse dans les prix affichés, démontrant un haut niveau de concurrence.
- La stabilité des prix en Abitibi-Témiscamingue entraîne l'écart entre le prix minimum et le prix affiché le plus élevé parmi les régions comparées. Celui-ci est souvent plus que le double de ceux enregistrés dans les marchés de Montréal et Québec.
- Alors que les prix affichés et l'écart avec le prix minimum dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean se sont rapprochés de ceux de la région de Québec, la Régie note que, depuis l'absence d'une couverture médiatique élevée dans cette région, les écarts ont repris leur tendance à la hausse et se rapprochent de ceux enregistrés en Abitibi-Témiscamingue.

5.6 CONCLUSIONS DE LA REGIE A L'EGARD DE L'ESSENCE

La composition du prix de vente au détail de l'essence comporte les éléments suivants : le prix à la rampe de chargement, les taxes, le transport et la marge de commercialisation. L'étude de ces éléments démontre que ceux-ci ne se retrouvent pas dans les mêmes proportions dans les régions étudiées, comparativement aux régions de Montréal et de Québec. Seul le prix à la rampe de chargement et la taxe d'accise fédérale demeurent identiques, les autres composantes peuvent varier substantiellement. À titre d'exemple, en date du 13 octobre 1999, les taxes totalisaient environ 30 ¢/litre dans les régions sous étude, représentant ainsi environ 40 % du prix de vente au détail de l'essence, alors que dans les grands centres, ne bénéficiant d'aucun rabais de taxes, celles-ci totalisaient environ 35 ¢/litre, soit plus de 50 % du prix affiché.

De même, durant cette même période, la marge de commercialisation qui oscillait autour de 5 ¢/litre, soit 7 % du prix de vente, dans les grands centres pouvait atteindre jusqu'à

13 ¢/litre dans les régions étudiées, soit près de 18 % du prix affiché. Pour leur part, des frais de transport dans les régions de Montréal et de Québec de l'ordre de 0,5 ¢/litre représentent moins de 1 % du prix de vente; en région, ceux-ci peuvent atteindre de 1 à 3 ¢/litre, soit entre 1,5 et 4 % du prix de vente.

À la lumière de ces analyses, il ressort que les marchés de l'essence dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de la Haute-Mauricie partagent les caractéristiques de base des autres marchés au Québec. Dans ces régions, les données recueillies confirment la présence du même type d'offres et du même genre d'ententes contractuelles que partout ailleurs dans l'ensemble du Québec. Bien que géographiquement elles soient plus éloignées des grands centres et que leur clientèle soit, en général, plus dispersée, les rabais de taxes accordés par le gouvernement compensent amplement ces coûts additionnels.

Cependant, l'analyse de la Régie révèle une différence majeure au niveau de la consolidation des réseaux de vente. En effet, alors que les autres marchés du Québec, et principalement ceux des grands centres, ont connu au cours des dernières années une rationalisation importante dans leur nombre de stations-services et une amélioration importante de leur efficacité en termes de débits de vente annuels, nécessaire pour absorber des coûts unitaires d'opération toujours croissants, dans les régions concernées, une telle consolidation et rationalisation n'a pas eu lieu. Au contraire, comme démontré précédemment, il existe encore dans ces marchés un très grand nombre d'essenceries avec des débits annuels inférieurs à 500 000 litres. En fait, dans ces régions, la très grande majorité des essenceries ont des débits annuels moyens en deçà de 1,5 ML; toutefois, il existe également des sites très performants en termes de débits de vente annuels, signe que pour certains distributeurs la recherche d'efficacité est une donnée importante.

Certaines particularités régionales n'incitent pas les distributeurs de produits pétroliers à entreprendre la rationalisation et la consolidation de leur réseau de vente dans ces régions. En effet, les consommateurs sont dispersés sur de vastes étendues et ils sont fidèles à leur détaillant d'essence pour des motifs étrangers au prix facturé. Dans un tel contexte, les compagnies et les détaillants semblent considérer qu'ils ne pourraient retirer les bénéfices escomptés d'une concurrence axée sur des stratégies commerciales prônant des rabais de prix. Dès lors, les prix demeurent stables et permettent ainsi à un grand nombre d'essenceries de demeurer en affaires, avec de faibles volumes de vente.

Cependant, la présente enquête démontre très clairement qu'une mobilisation des consommateurs pour obtenir des prix plus bas a entraîné les mêmes résultats dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean que dans les grands centres. En effet, durant cette période de mobilisation de la population, l'écart entre le prix minimum de référence et le prix affiché de cette région est demeuré à un niveau comparable à celui de la région de Québec. Comme un même phénomène social ne s'est pas manifesté dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, ces consommateurs n'ont pu bénéficier d'un tel rabais du prix affiché ou d'un tel effet d'entraînement. Par ailleurs, la Régie n'est pas en mesure de prévoir l'ampleur des effets que pourraient avoir sur les prix de vente de l'essence une répétition de ces mobilisations générales.

6. LE MARCHÉ DU CARBURANT DIESEL

Le marché du carburant diesel se distingue de façon importante du marché de l'essence sous deux aspects fondamentaux. Tout d'abord, contrairement à l'essence qui est offerte et est vendue sur la base de prix affichés, le carburant diesel est, en général, transigé sur la base d'escomptes reliés aux volumes de consommation. En effet, sauf pour le peu de volume vendu par l'entremise du réseau de stations-services aux usagers d'automobiles utilisant du carburant diesel, la clientèle habituelle de ce produit se retrouve chez les opérateurs de camions et de machinerie lourde. Ces unités sont de grands consommateurs de carburant diesel sur une base annuelle, leurs achats réguliers dépassant souvent les 500 ou 600 litres à la fois. Il n'est donc pas surprenant qu'avec de tels volumes d'achat, ces acheteurs tentent d'utiliser leur pouvoir d'achat pour obtenir de la part des compagnies ou des détaillants des escomptes de prix proportionnels à leur volume de consommation individuelle ou de groupe.

Le pouvoir d'achat de ces consommateurs est d'autant plus réel que, par définition, ces unités de transport routier dotées de réservoirs d'entreposage de grande capacité se déplacent régulièrement sur de grandes distances et traversent ainsi plusieurs régions lors d'un même voyage. Pour cette clientèle, possédant souvent des cartes d'approvisionnement de plusieurs compagnies, il est donc aisé de comparer les prix et de retenir la meilleure offre.

Le marché du carburant diesel se distingue aussi du marché de l'essence puisque le produit appelé *diesel* est utilisé pour satisfaire les besoins de deux clientèles complètement distinctes. En effet, alors que l'essence n'est utilisée à toutes fins pratiques que pour le transport, le carburant diesel possède la particularité, de par ses caractéristiques, d'être aussi employé à titre d'huile à chauffage pour des fins domestiques. En effet, le carburant diesel et l'huile à chauffage no 2 sont en fait un seul et même distillat moyen du pétrole.

À ce point identique que le gouvernement a imposé, dans les années 1970, l'obligation de colorer l'huile à chauffage lors de la vente en gros afin de s'assurer de la perception des taxes appropriées lors de la vente de carburant diesel, lequel est demeuré incolore⁵⁴. Avec ce double usage, soit le transport et le chauffage, il devient donc normal d'anticiper, dans un marché libre, que durant les périodes de grands froids exigeant une forte demande d'huile à chauffage, les forces du marché pousseront à la hausse les prix demandés pour ce distillat du pétrole, que ce soit à titre de carburant diesel ou d'huile à chauffage. Alternativement, durant la saison estivale, alors que l'huile à chauffage génère sa demande annuelle la plus basse, les forces du marché auront alors tendance à diminuer la pression sur les prix de gros demandés.

6.1 RESEAU DE VENTE

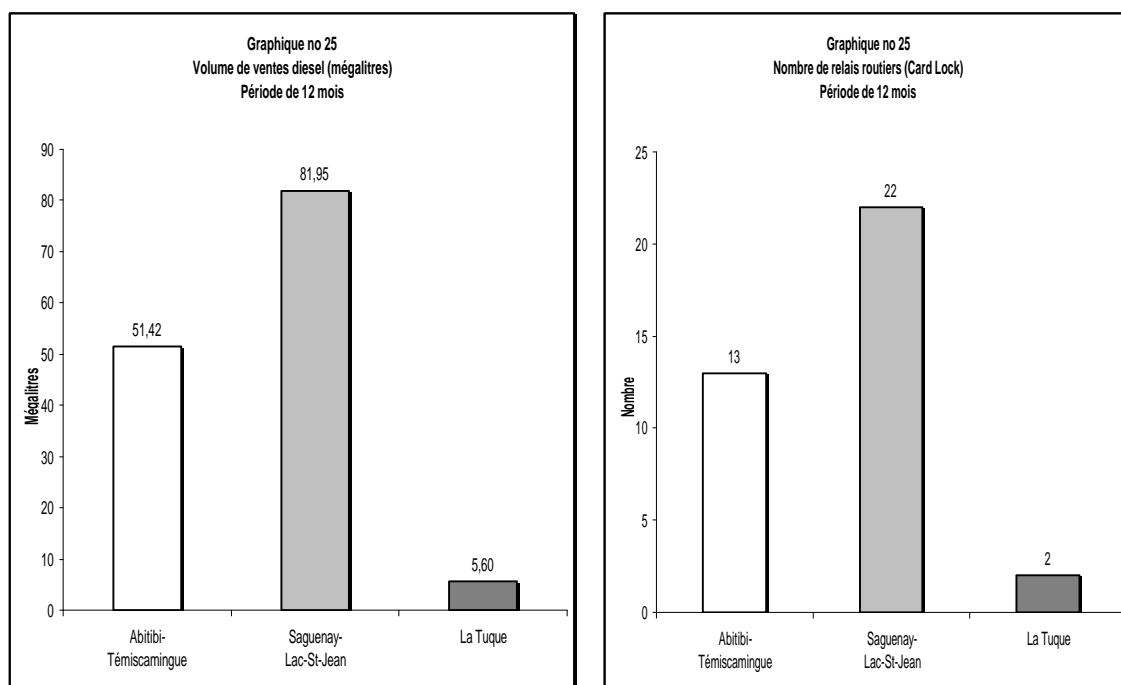
Le carburant diesel est rendu accessible aux consommateurs principalement à partir de deux réseaux de distribution distincts. Tout d'abord, une faible portion de ces ventes s'effectue à partir du réseau de vente au détail. En effet, environ 60 % des essenceries dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque offrent, entre autres, du carburant diesel aux automobilistes et, à l'occasion, aux

⁵⁴ Arrêté en conseil 853-73, du 13 mars 1973. Règlement 73-129 du 14 mars 1973.

camionneurs. Dans ce marché du détail, la vente de carburant diesel devient également différente si elle s'adresse à un automobiliste ou à un camionneur. En effet, l'automobiliste ne pourra jamais, sauf en de très rares exceptions, bénéficier d'une réduction du prix d'achat affiché. Par ailleurs, le camionneur paiera très rarement le prix affiché; il bénéficiera plutôt d'un certain escompte proportionnel au volume annuel acheté et aux autres services fournis.

Les ventes de carburant diesel par l'entremise du réseau au détail des stations-services ne représentent qu'un faible pourcentage du volume total vendu dans ces trois régions. Comparativement, près de 140 millions de litres de ce produit sont vendus dans des installations relais routier ou communément appelées *cardlock*. Ce type d'installation se situe, en général, aux sorties des agglomérations urbaines ou dans les secteurs industriels des villes, en raison des larges espaces requis pour leur construction et pour permettre aux camions de circuler.

En général, ces relais sont du type *libre-service*, bien qu'à l'occasion certaines opérations offrent le service de ravitaillement. Ces installations sont équipées de plusieurs pompes à haut débit, lesquelles peuvent être activées directement par le client au moyen de cartes électroniques ou perforées. Certains de ces sites vont même, à l'occasion, offrir le ravitaillement en essence pour les camions nécessitant ce produit.



Source : Réponses des distributeurs pétroliers aux demandes de renseignements de la Régie.

Ces sites de ravitaillement en carburant diesel se retrouvent au nombre de 13 en Abitibi-Témiscamingue, de 22 au Saguenay/Lac-Saint-Jean et de 2 dans la région de La Tuque. Bien que ce nombre semble peu élevé comparativement au nombre total d'essenceries dans ces régions, soit environ seulement 10 à 15 %, il faut se rappeler que les camions ont, en général, des rayons d'action beaucoup plus étendus et qu'ainsi à l'intérieur d'un même périple ils ont l'occasion de croiser plusieurs sites opérés par une large gamme de compétiteurs différents.

Tout comme les réseaux de vente au détail, la localisation et la variété des services dans ces sites ou relais routiers sont très connues par les camionneurs. Tout comme on retrouve encore souvent sur un même coin de rue plusieurs stations-services, de même on observe qu'en général les relais routiers ont eux aussi tendance à se retrouver à proximité les uns des autres. Ainsi, la concurrence, tant sur les prix offerts que sur les services auxiliaires de restauration, d'hébergement ou autres, se retrouve rehaussée.

Plusieurs compagnies majeures et indépendantes opèrent des relais routiers dans chacune des régions concernées. Dans certaines régions, comme l'Abitibi-Témiscamingue par exemple, des coopératives fédérées offrent aussi du carburant diesel à leurs membres. De même, certaines industries, telles les papetières, fournissent directement, à l'occasion, ce produit à leurs transporteurs. L'identification et l'inventaire de ces types d'offre étant particulièrement difficiles à rassembler, le Graphique no 25 illustre uniquement les sites opérés par les distributeurs pétroliers, majeurs et indépendants.

Ainsi, dans la région de l'Abitibi-Témiscamingue, 13 relais routiers affichent les bannières de quatre compagnies majeures et d'une compagnie indépendante. Au Saguenay/Lac-Saint-Jean, cinq compagnies majeures et une compagnie indépendante se partagent les 22 relais routiers en opération. À ces relais routiers, il faut aussi ajouter une station-service indépendante qui détient une place importante dans ce marché. Quant à la région de La Tuque, deux sites, représentant une bannière majeure et une bannière indépendante, vendent une large quantité de carburant diesel.

Tous ces sites routiers ont, en général, des capacités d'entreposage appréciables. Ils sont approvisionnés directement des centres de distribution de Montréal ou de Québec et opérés par les compagnies distributrices. Leurs débits de vente annuels peuvent varier énormément. Certaines installations équipées uniquement de réservoirs et de pompes ont des volumes annuels de 1 ou 2 ML/an, alors que d'autres, offrant à leur clientèle une gamme de services plus élargie et complète, peuvent atteindre des débits annuels plus élevés, dépassant même à l'occasion les 10 ML/an.

OBSERVATIONS :

- ***En raison de la consommation élevée des clients de carburant diesel, ce marché se distingue de celui de l'essence par le fait que les prix de vente bénéficient, en général, d'escomptes liés aux volumes transigés.***
- ***Le produit appelé diesel est, selon ses caractéristiques, le même distillat moyen pétrolier que l'huile à chauffage. Cette double utilisation fait en sorte que le prix du carburant diesel subit les forces des marchés affectant le transport et le chauffage.***
- ***Une très large portion du carburant diesel consommé à des fins de transport est offerte et vendue aux consommateurs par l'entremise de réseaux de relais routiers. Un certain volume de carburant diesel est aussi fourni aux camionneurs par l'entremise de stations-services conventionnelles; bien que le volume total vendu par celles-ci soit moindre, ce réseau de vente au détail assure tout de même une certaine concurrence aux réseaux de relais routiers.***

- ***Bien que le nombre total de relais routiers soit beaucoup moindre que celui des essenceries, le fait que les camions disposent de réservoirs de diesel de grande capacité et que leurs voyages les conduisent à traverser plusieurs régions lors d'un même périple assure un niveau de compétition élevé entre les diverses compagnies impliquées dans ce marché.***
- ***Les compagnies concurrentes dans le marché des relais routiers sont les compagnies pétrolières majeures et certaines compagnies indépendantes.***
- ***Les relais routiers offrent à leur clientèle soit uniquement des produits pétroliers, ou encore une offre plus élargie composée de services de restauration, hébergement, entretien mécanique et autres.***
- ***Le débit annuel moyen des relais routiers peut varier grandement selon la localisation et la gamme de services offerts. Certains possèdent des débits annuels peu élevés de 1 à 2 ML/an, spécialement dans le cas de simples installations pétrolières, alors que d'autres, offrant une multitude de services auxiliaires, peuvent avoir des volumes de plus de 10 ML/an.***

6.2 DÉTERMINATION DU PRIX DE VENTE

Comme mentionné précédemment, le marché du carburant diesel se distingue tant par les quantités totales consommées, les camions étant très énergivores, que par les escomptes de prix de vente afin de conserver leur clientèle. Dans un tel marché où les volumes négociés peuvent être souvent très importants, les compagnies distributrices conservent sous leur responsabilité la détermination de l'escompte accordé et, donc, le prix final de la transaction. Ce contrôle sur la détermination du prix permet aussi, à l'occasion, l'ajout d'autres services de suivi et d'information, par exemple sur la consommation des unités routières.

Contrairement au marché de la vente au détail où le prix affiché à la pompe représente en soi le prix de la transaction, pour le carburant diesel, le prix affiché dans les stations-services ne tient lieu, en général, que de prix de référence. Ainsi, à partir du prix affiché pour le carburant diesel, un prix de vente ou de transaction, à la suite de négociations entre ce client et le détaillant ou la compagnie, est calculé en considérant l'escompte accordé sur la base des volumes de vente anticipés. Le prix actuellement facturé à un tel client de carburant diesel demeure donc, la plupart du temps, confidentiel entre ces deux parties.

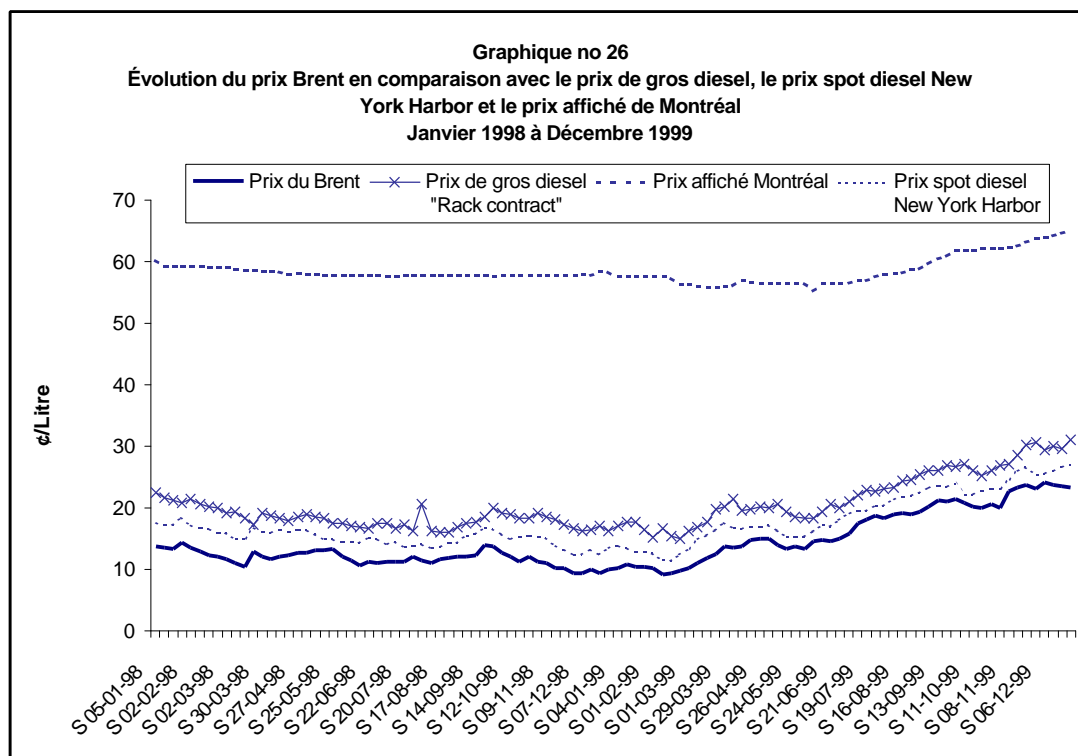
OBSERVATIONS :

- **En raison du volume important de ventes et des discussions concernant les escomptes, en général, les compagnies négocient et déterminent elles-mêmes le prix de vente à appliquer lors d'achat dans des relais routiers. Dans le cas d'un détaillant-propriétaire possédant ses propres installations, cette responsabilité lui revient, advenant qu'il soit propriétaire du produit.**
- **Comme le prix de vente du carburant diesel pour la clientèle des camionneurs est déterminé sur une base d'escompte négocié, le prix affiché à la pompe ne tient lieu, en général, que de prix de référence duquel un escompte, basé sur le volume devant être acheté, est déduit.**

6.3 ANALYSE DU PRIX DE VENTE DU CARBURANT DIESEL

6.3.1 Composantes du prix de vente

Le Graphique no 26 démontre que le prix du pétrole brut Brent, le prix du carburant diesel au port de New York, de même que le prix du gros à Montréal fluctuent tous selon les aléas du marché. Tout comme pour le marché de l'essence, le prix affiché du carburant diesel est basé sur le prix de gros et évolue selon les mêmes fluctuations.

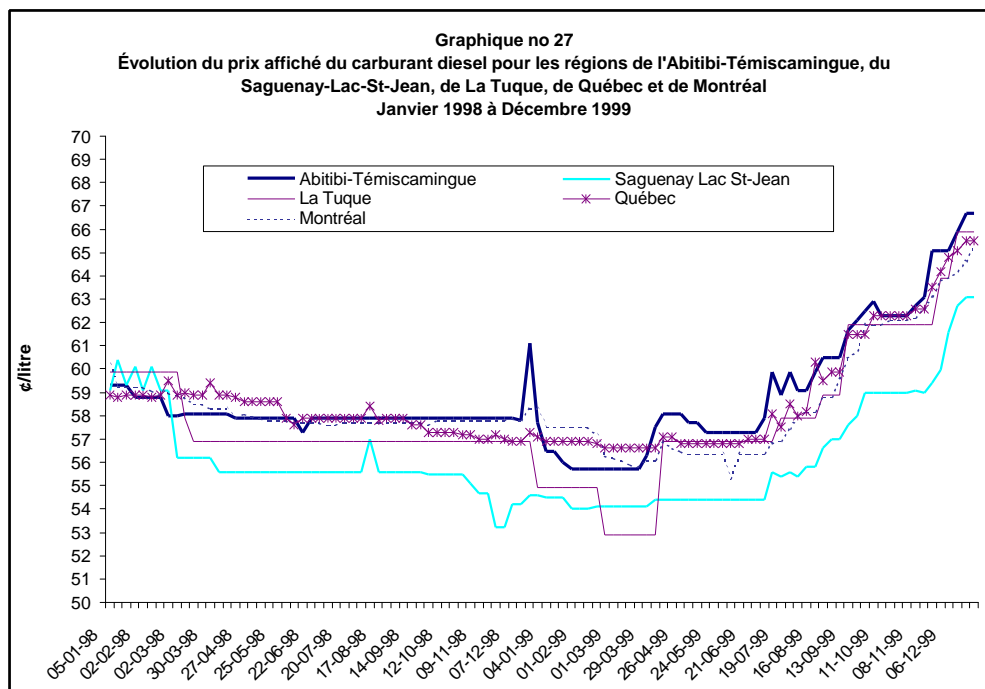


Sources : Globe and Mail, Bloomberg Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.

Par ailleurs, le Graphique no 27 illustre que, contrairement au prix affiché de l'essence qui varie selon l'intensité de la concurrence dans le marché du détail, le prix affiché du

carburant diesel demeure relativement stable. La compétition dans ce marché se faisant plutôt à partir des escomptes accordés, le prix affiché du carburant diesel évolue donc de façon beaucoup plus régulière, généralement par plateau. Ce prix affiché sert de prix de référence pour l'application de l'escompte

À la suite de l'identification de ces plateaux, la Régie croit que les listes de prix applicables dans ce marché sont, en général, révisées et ajustées sur une base mensuelle, ou hebdomadaire dans le cas de hausses ou baisses importantes.



Source : Régie de l'énergie.

Le prix affiché du carburant diesel inclut les composantes suivantes :

- le **prix de gros** présumé payé à la rampe de chargement, lequel, dû à la conjoncture internationale, est passé de 20,6 ¢/litre, à la fin du mois juin 1999, à 43,5 ¢/litre, à la fin de janvier 2000, soit une augmentation de 211 %;
- la **taxe d'accise fédérale** de 4 ¢/litre;
- la **taxe provinciale** de 16,2 ¢/litre, incluant si approprié les réductions de 3,82 et 1,90 ¢/litre consenties par le gouvernement du Québec aux régions *périphériques* et *spécifiques*;
- le **coût du transport** pour livrer le produit aux relais routiers, ou autres, à partir des centres de distribution; ce coût peut varier d'environ 0,3 ¢/litre pour une livraison à un site situé dans les grands centres à 2 ou 3 ¢/litre pour des sites situés en régions éloignées;
- une **marge de commercialisation**, de laquelle est soustrait un escompte accordé sur la base du volume sous contrat;
- et finalement la **TPS** et la **TVQ**.

Comme pour l'essence, le prix final de vente du carburant diesel résulte pour une large part de l'application des taxes. Le Tableau no 17 illustre la répartition de ces différentes charges, selon différentes régions.

Tableau no 17
Décomposition du prix de vente affiché pour le carburant diesel pour certaines régions
en date du 13 octobre 1999
(¢/litre)

	Abitibi- Témiscamingue	Saguenay/Lac- Saint-Jean	La Tuque	Québec	Montréal
Prix affiché⁵⁵	62,2	59,2	64,9	62,3	61,9
<i>TVQ (prov.) 7,5%</i>	4,34	4,13	4,53	4,35	4,32
<i>TPS (fédérale) 7%</i>	3,79	3,60	3,95	3,79	3,77
Marge de commercialisation de laquelle est déduit un escompte de volume	8,88	7,92	11,02	7,63	7,31
Coût de transport minimum⁵⁶	2,81	1,17	1,10	0,33	0,3
<i>Taxe provinciale</i>	12,38	12,38	14,30	16,20	16,20
<i>Taxe d'accise fédérale</i>	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Prix de gros⁵⁷	26,0	26,0	26,0	26,0	26,0

Du prix affiché pour le carburant diesel, les taxes représentent environ 40 à 45 %, selon qu'il s'agit d'une région *périphérique* bénéficiant d'un rabais de taxes ou d'une région centrale. Grâce aux rabais de taxes accordés, le prix affiché du carburant diesel en région pourrait être, à l'occasion, inférieur à celui des grands centres. Considérant que les escomptes sur la base de volumes peuvent être similaires entre régions, il peut donc être pensable, comme certains intervenants l'ont souligné, que le prix d'achat du carburant diesel, pour un volume bénéficiant d'un même escompte, soit, à l'occasion, moins dispendieux en région en raison du rabais de taxes accordé.

Le prix affiché à la pompe pour le carburant diesel représentant le prix maximum pouvant être facturé, le prix de gros devient le point de base pour l'établissement d'une grille de prix par les distributeurs pétroliers. Considérant que le distributeur se réservera, même lors de négociations impliquant des volumes élevés, une certaine marge minimale afin de rentabiliser les investissements effectués dans le réseau de relais routiers, il existait donc au mois d'octobre 1999 une plage d'environ 6 à 10 ¢/litre pour faire l'étalement des escomptes pouvant être accordé sur les volumes contractés.

En d'autres termes, il est concevable de penser que, dans une même région, un client ayant un volume annuel double de celui d'un concurrent, en raison du nombre d'unités sur la route ou de la concentration de ses achats chez une seule compagnie, puisse bénéficier, à la suite de négociations fructueuses, d'un escompte relativement supérieur à celui obtenu par un proche concurrent camionneur.

⁵⁵ Prix affiché selon les sondages hebdomadaires qu'effectue la Régie de l'énergie auprès de détaillants répartis dans les différentes régions du Québec ou selon les sondages quotidiens tenus dans le cadre de l'enquête.

⁵⁶ Les coûts de transport minimum proviennent de relevés obtenus de la part de diverses entreprises de transport actives dans chacune des régions concernées.

⁵⁷ Bloomberg, Oil Buyer's Guide.

OBSERVATIONS :

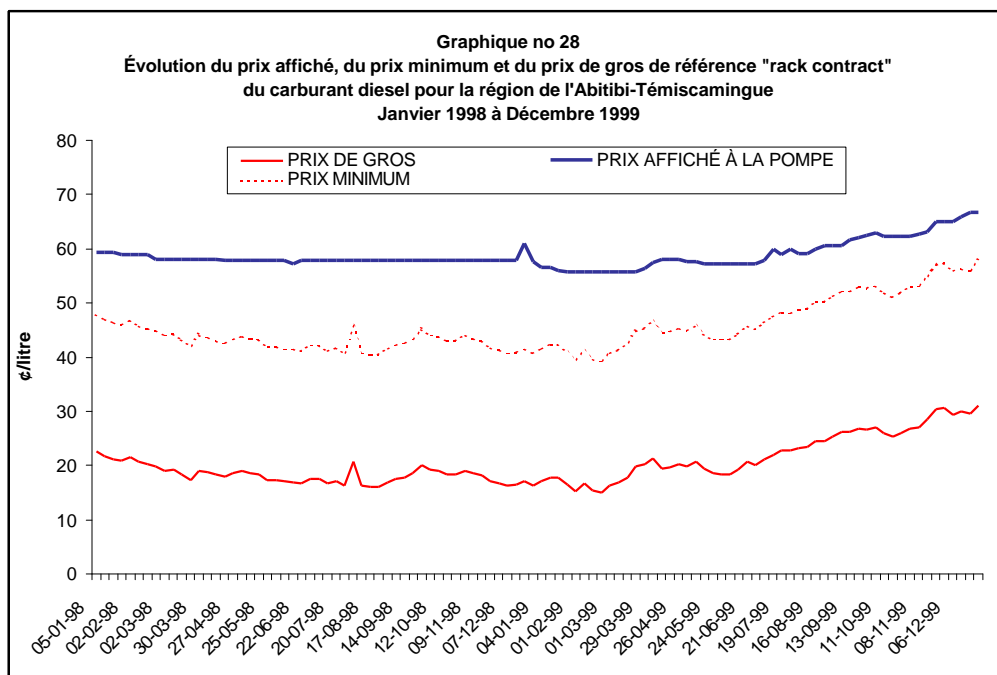
- ***Le prix de gros du carburant diesel vendu dans les régions du Québec suit les fluctuations enregistrées dans le prix international du brut et le prix au port de New York.***
- ***Contrairement au prix affiché de l'essence qui fluctue grandement en raison des pressions du marché du détail, le prix affiché du carburant diesel est, en fait, uniquement un prix de référence à partir duquel un escompte est appliqué pour les grands consommateurs de ce produit.***
- ***Les taxes représentent, en général, de 40 à 45 % du prix de vente final.***
- ***Grâce au rabais de taxes accordé, le prix affiché du carburant diesel, à partir duquel un escompte est appliqué, peut à l'occasion être inférieur dans les régions concernées comparativement à celui des grands centres.***
- ***Considérant que les compagnies désireront conserver une marge minimale de commercialisation, même dans le cas de larges volumes annuels de vente, la Régie peut estimer que possiblement une plage 6 à 10 ¢/litre, ou plus, pourrait être utilisée à des fins d'escompte sur la base des volumes contractés.***

6.3.2 Évolution du prix du carburant diesel

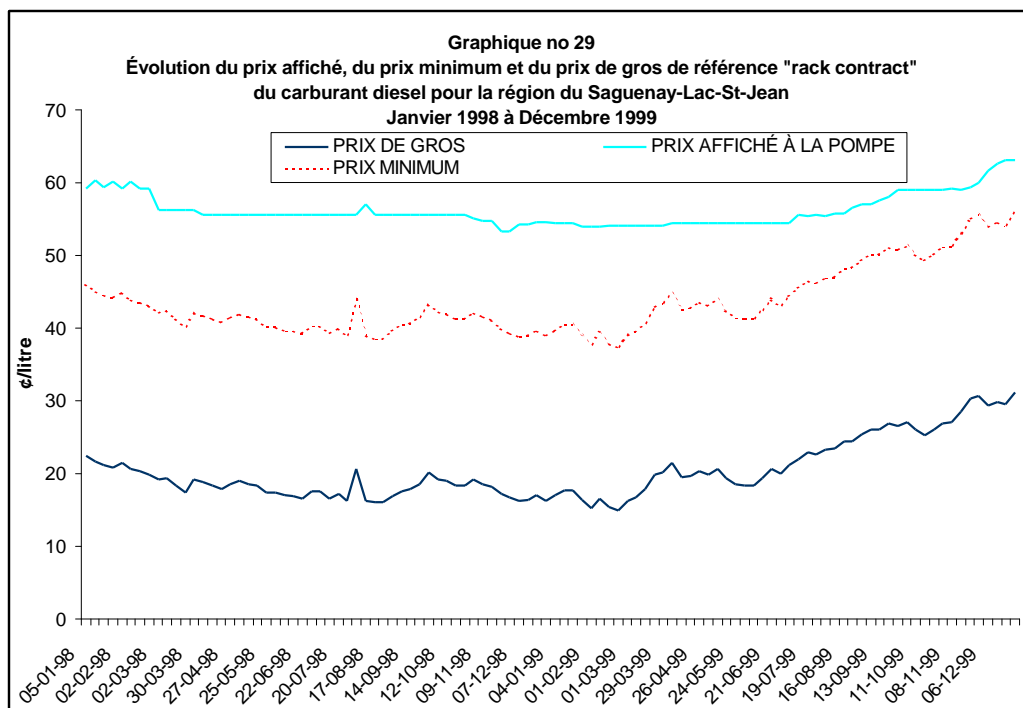
Tel qu'illustré au Graphique no 27, le prix affiché du carburant diesel dans le réseau de vente au détail a évolué au cours des dernières années de façon relativement uniforme. Ce graphique démontre également que la région de l'Abitibi-Témiscamingue a tendance à maintenir des prix plus élevés, comparés aux prix affichés dans les régions de Montréal et Québec. Les prix des régions du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque demeurent continuellement inférieurs.

Les prix affichés dans toutes ces régions ont suivi également les augmentations enregistrées au prix du gros du carburant diesel. D'une moyenne de 60 ¢/litre en juillet 1999, celle-ci se retrouve à 65 ¢/litre vers la mi-décembre et dépasse même les 70 ¢/litre vers la fin janvier 2000.

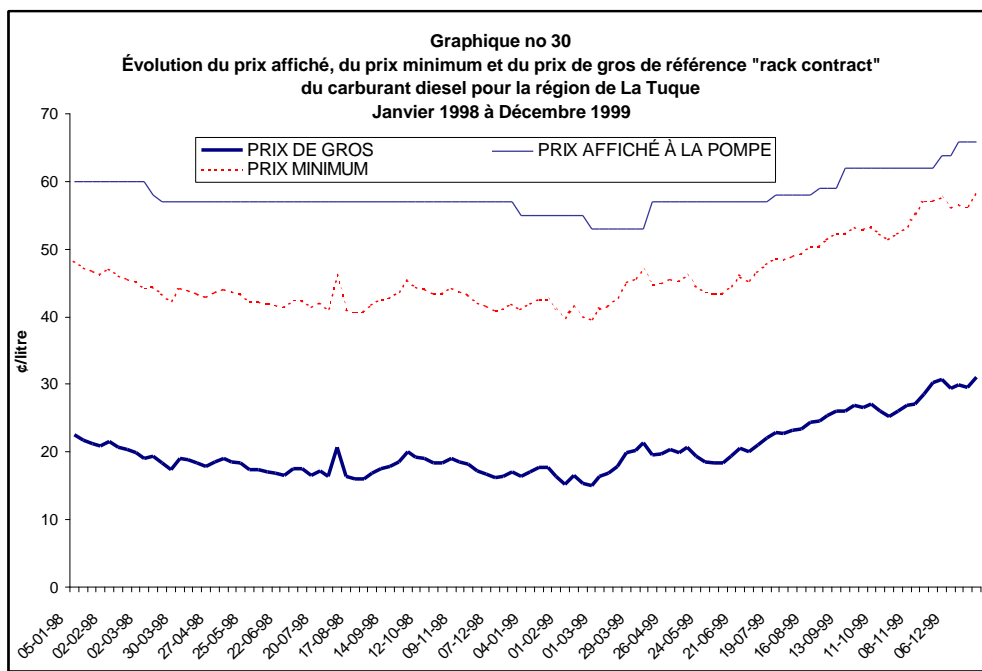
Les Graphiques no 28, 29 et 30 révèlent, respectivement pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean et de La Tuque, que l'écart entre le prix affiché pour le carburant diesel et le prix minimum calculé par la Régie, lequel inclut le prix du gros, le transport et les taxes, mais toutefois sans une marge de commercialisation pour les compagnies ou le détaillant, s'est amenuisé depuis le début de l'ascension du prix de gros, en juillet 1999.



Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.

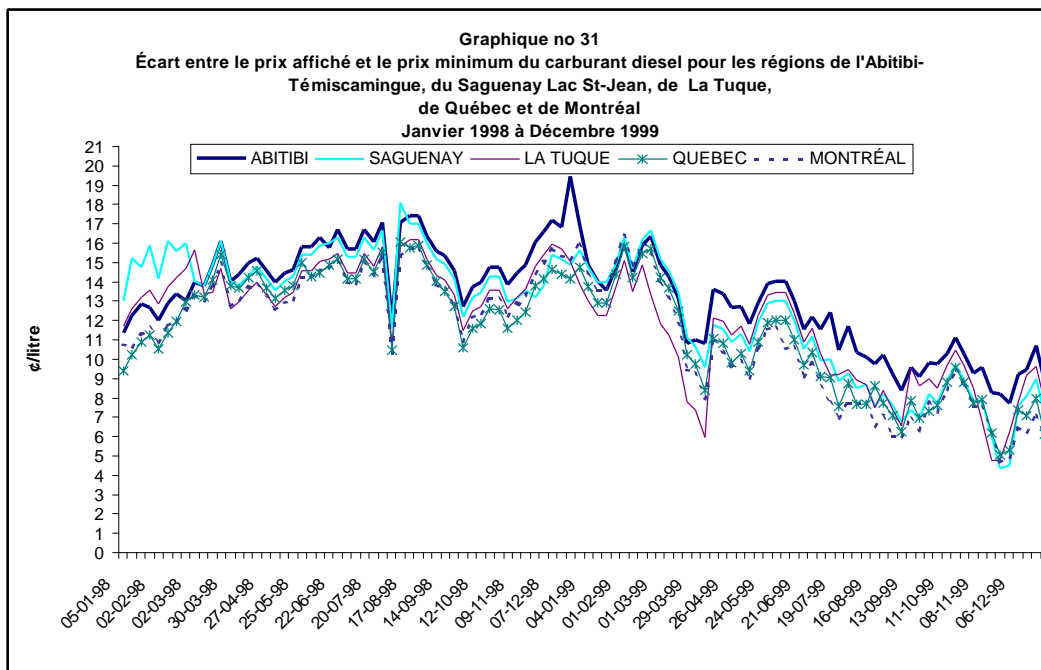


Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.



Sources : Bloomberg, Oil Buyer's Guide et Régie de l'énergie.

Reprenant sur le Graphique no 31 uniquement la valeur des écarts enregistrés dans ces régions et les grands centres, la Régie constate que ceux-ci ont diminué de façon importante alors que le prix de gros du carburant diesel augmentait. Ainsi, de 11 à 15 ¢/litre, en moyenne en 1998, ceux-ci se retrouvent, en général, entre 4 et 8 ¢/litre vers la fin de 1999. La région de Montréal a enregistré la plus grande baisse des écarts, soit environ 27 %.



Source : Régie de l'énergie.

L'écart entre le prix affiché et le prix minimum représentant, comme illustré au Tableau no 15, la somme de la marge disponible à la compagnie et, le cas échéant, au détaillant, incluant la TPS et la TVQ applicables sur ce montant, démontre qu'une portion de l'augmentation enregistrée dans le prix de gros du carburant diesel n'a pas été transmise aux consommateurs, mais que les forces du marché ont plutôt incité les compagnies distributrices à en absorber une certaine portion.

D'ailleurs, ce graphique démontre que c'est dans les régions de Montréal et de Québec où la pression du marché a été la plus forte. Par ailleurs, même si la région de l'Abitibi-Témiscamingue reste celle où généralement les écarts sont les plus élevés, tous ces écarts, entre les prix affichés et les prix minimums, ont tendance à suivre les mêmes fluctuations, assurément en raison de la mobilité et de la flexibilité d'achat de cette clientèle de camionneurs. La Régie en déduit donc que les camionneurs locaux ou artisans bénéficient également de la concurrence inter-régions générée par les camionneurs aux grands parcours.

Comme pour l'essence, la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean a vu ses écarts entre le prix affiché et le prix minimum pour le carburant diesel diminuer sensiblement. En effet, des plus élevés parmi ces régions qu'ils étaient au début de l'année 1998, ceux-ci ont connu une baisse et se sont rapprochés de ceux de la région de Québec pour l'année 1999. Bien que les négociations concernant les escomptes soient de nature privée, il n'en demeure pas moins que la référence pour le calcul du prix de vente escompté du carburant diesel demeure le prix affiché au marché de détail. Ainsi, la médiatisation des prix de l'essence et les pressions à la baisse qui s'ensuivirent pourraient avoir aussi eu un impact sur les prix affichés du carburant diesel dans cette région.

Cette baisse des écarts enregistrés, de même que l'évolution différente de ceux-ci parmi ces régions, illustrent que les forces du marché sont présentes et actives, même si le prix de gros du carburant diesel a connu une hausse substantielle au cours des derniers mois, à la suite d'une conjoncture particulière à l'échelle nationale et internationale.

Puisque cette clientèle est en mesure, de par la structure et la dynamique du marché de la vente de carburant diesel, de discuter et de négocier sur une base personnelle et confidentielle des escomptes de prix favorables, il est à souhaiter que, comme dans d'autres industries où la facture énergétique représente une part importante des coûts d'opération des participants, des clauses contractuelles spécifiques soient négociées par les camionneurs avec les clients des services de transport routier.

OBSERVATIONS :

- ***Le prix affiché du carburant diesel évolue de façon relativement uniforme dans toutes les régions, selon les fluctuations du prix de gros; la compétition entre les distributeurs se situe plutôt lors des négociations privées concernant les escomptes.***
- ***La région de l'Abitibi-Témiscamingue est celle qui enregistre, en général, les prix affichés et les écarts entre ce prix et le prix minimum les plus élevés.***

- ***En moyenne, les écarts entre le prix affiché du carburant diesel et le prix minimum de référence, calculé par la Régie, se sont rétrécis entre 4 et 8 ¢/litre vers la fin de 1999, alors que ceux-ci étaient, en moyenne, de 11 à 15 ¢/litre en 1998.***
- ***La diminution des écarts étant observée durant la même période que celle où les prix de gros du carburant diesel ont augmenté substantiellement, en raison du contexte international, la Régie peut conclure que les forces du marché ont incité les distributeurs pétroliers à absorber une certaine portion de ces hausses.***
- ***Les marchés les plus compétitifs demeurent ceux des régions de Montréal et de Québec; par ailleurs, en raison de la mobilité de la clientèle de carburant diesel, les prix en région ont tendance à suivre la pression du marché exercée dans les grands centres.***
- ***Il est intéressant de constater que, comme pour le marché de l'essence, il semble que les pressions médiatiques concernant les prix de l'essence dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean aient eu un certain impact sur les prix affichés du carburant diesel également. Affichant les écarts les plus élevés au début de 1998, ces derniers étaient pratiquement identiques à ceux de la région de Québec à la mi-année 1999.***
- ***Toutes ces observations mènent à la conclusion, d'une part, que les forces du marché sont présentes et actives dans le marché du carburant diesel, tant dans ces régions éloignées que dans les grands centres. D'autre part, le prix du carburant diesel s'ajuste aux fluctuations des prix de gros enregistrées sur les marchés national et international.***

6.4 RAPPEL DES OBSERVATIONS DE LA REGIE

À la suite de l'analyse du marché du carburant diesel, la Régie effectue un rappel des observations retenues :

Concernant la spécificité du marché du carburant diesel ...

- En raison de la consommation élevée des clients de carburant diesel, ce marché se distingue de celui de l'essence par le fait que les prix de vente bénéficient, en général, d'escomptes reliés aux volumes transigés.
- Le produit appelé *diesel* est, selon ses caractéristiques, le même distillat moyen du pétrole que l'huile à chauffage. Cette double utilisation fait en sorte que le prix du carburant diesel subit les forces des marchés affectant le transport et le chauffage.

Concernant les réseaux de vente ...

- Une très large portion du carburant diesel consommé à des fins de transport est offerte et vendue aux consommateurs par l'entremise de réseaux de relais routiers. Un certain volume de carburant diesel est aussi fourni aux camionneurs par l'entremise de stations-services conventionnelles; bien que le volume total vendu par celles-ci soit moindre, ce réseau de vente au détail assure tout de même une certaine concurrence aux réseaux de relais routiers.
- Bien que le nombre total de relais routiers soit beaucoup moindre que celui des essenceries, le fait que les camions disposent de réservoirs de diesel de grande capacité et que leurs voyages les conduisent à traverser plusieurs régions lors d'un même périple assure un niveau de compétition élevé entre les diverses compagnies impliquées dans ce marché.
- Les compagnies concurrentes dans le marché des relais routiers sont les compagnies pétrolières majeures et certaines compagnies indépendantes.
- Les relais routiers offrent à leur clientèle soit uniquement des produits pétroliers, ou encore une offre plus élargie composée de services de restauration, hébergement, entretien mécanique et autres.
- Le débit annuel moyen des relais routiers peut varier grandement selon la localisation et la gamme de services offerts. Certains possèdent des débits annuels peu élevés de 1 à 2 ML/an, spécialement dans le cas de simples installations pétrolières, alors que d'autres, offrant une multitude de services auxiliaires, peuvent avoir des volumes de plus de 10 ML/an.

Concernant la détermination du prix de vente ...

- En raison du volume important de vente et des discussions concernant les escomptes, en général, les compagnies négocient et déterminent elles-mêmes le prix de vente à appliquer lors d'achat dans des relais routiers. Dans le cas d'un détaillant-propriétaire possédant ses propres installations, cette responsabilité lui revient, advenant qu'il est propriétaire du produit.
- Comme le prix de vente du carburant diesel pour la clientèle des camionneurs est déterminé sur une base d'escompte négocié, le prix affiché à la pompe ne tient lieu, en général, que de prix de référence duquel un escompte, basé sur le volume devant être acheté, est déduit.

Concernant les composantes du prix de vente ...

- Le prix de gros du carburant diesel vendu dans les régions du Québec suit les fluctuations enregistrées dans le prix international du brut et le prix au port de New York.

- Contrairement au prix affiché de l'essence qui fluctue grandement en raison des pressions du marché du détail, le prix affiché du carburant diesel est, en fait, uniquement un prix de référence à partir duquel un escompte est appliqué pour les grands consommateurs de ce produit.
- Les taxes représentent, en général, de 40 à 45 % du prix de vente final.

Concernant les escomptes accordés en relation avec les volumes contractés ...

- Grâce au rabais de taxes accordé, le prix affiché du carburant diesel, à partir duquel un escompte est appliqué, peut, à l'occasion, être inférieur dans les régions concernées comparativement à celui des grands centres.
- Considérant que les compagnies désireront conserver une marge minimale de commercialisation, même dans le cas de larges volumes annuels de vente, la Régie peut estimer que possiblement une plage 6 à 10 ¢/litre, ou plus, pourrait être utilisée à des fins d'escompte sur la base des volumes contractés.

Concernant l'évolution du prix de vente ...

- Le prix affiché du carburant diesel évolue de façon relativement uniforme dans toutes les régions, selon les fluctuations du prix de gros; la compétition entre les distributeurs se situe plutôt lors des négociations privées concernant les escomptes.
- La région de l'Abitibi-Témiscamingue est celle qui enregistre, en général, les prix affichés et les écarts entre ce prix et le prix minimum les plus élevés.
- En moyenne, les écarts entre le prix affiché du carburant diesel et le prix minimum de référence, calculé par la Régie, se sont rétrécis entre 4 et 8 ¢/litre vers la fin de 1999, alors que ceux-ci étaient, en moyenne, de 11 à 15 ¢/litre en 1998.

Concernant les forces du marché ...

- La diminution des écarts étant observée durant la même période que celle où les prix de gros du carburant diesel ont augmenté substantiellement, en raison du contexte international, la Régie peut conclure que les forces du marché ont incité les distributeurs pétroliers à absorber une certaine portion de ces hausses.
- Les marchés les plus compétitifs demeurent ceux des régions de Montréal et de Québec; par ailleurs, en raison de la mobilité de la clientèle de carburant diesel, les prix en région ont tendance à suivre la pression du marché exercée dans les grands centres.
- Il est intéressant de constater que, comme pour le marché de l'essence, il semble que les pressions médiatiques concernant les prix de l'essence dans la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean aient eu un certain impact sur les prix affichés du carburant diesel également. Affichant les écarts les plus élevés au début de 1998, ces derniers étaient pratiquement identiques à ceux de la région de Québec à la mi-année 1999.

- Toutes ces observations mènent à la conclusion, d'une part, que les forces du marché sont présentes et actives dans le marché du carburant diesel, tant dans ces régions éloignées que dans les grands centres. D'autre part, le prix du carburant diesel s'ajuste aux fluctuations des prix de gros enregistrées sur les marchés national et international.

6.5 CONCLUSIONS DE LA RÉGIE À L'ÉGARD DU CARBURANT DIESEL

La nature du marché et du produit carburant diesel fait en sorte que les prix sont constamment soumis aux forces de deux marchés distincts, le transport et le chauffage domestique, en concurrence étroite pour l'usage ultime de ce produit distillat du pétrole. Ces deux marchés ont vu leur prix de vente augmenter de façon appréciable au cours des derniers mois.

Les données recueillies par la Régie indiquent également que, à la suite des grandes quantités consommées annuellement par les clients de carburant diesel, ce marché en est un où les distributeurs pétroliers et les détaillants doivent consentir des escomptes sur le prix affiché afin de fidéliser les achats de ces grands consommateurs. En conséquence, cet élément rend le marché du carburant diesel très différent de celui de la vente au détail de l'essence. Lorsqu'il est permis de discuter à la baisse le prix affiché, la négociation d'escomptes génère par le fait même une opportunité additionnelle où les forces du marché peuvent s'exprimer.

Les observations de la Régie à l'effet que le carburant diesel et l'huile à chauffage sont un seul et même distillat moyen du pétrole permettent de conclure que le prix de gros du carburant diesel suit, non seulement les fluctuations du prix du brut et du marché international, mais qu'en plus il sera sujet aux pressions résultant d'un hiver caractérisé par des périodes de grands froids. En d'autres termes, lorsque les prix mondiaux sont à la hausse, à la suite d'une conjoncture internationale, il est fort probable que cette hausse sera plus importante si elle se produit dans un marché où existe un hiver très rigoureux. Ce constat s'applique au Québec et à l'Amérique du Nord au cours des derniers mois. Ainsi, les prix du carburant diesel et de l'huile à chauffage atteignent des niveaux très élevés.

Plus en aval dans ce marché du carburant diesel, les analyses faites par la Régie démontrent qu'il existe un réseau étendu de relais routiers et de détaillants qui offrent concurrentiellement du carburant diesel à leurs clients. À titre d'illustration de ce niveau de compétition entre les relais routiers et entre les détaillants, les données révèlent que, à la suite des pressions du marché, l'écart entre le prix affiché du carburant diesel et le prix minimum de référence, calculé par la Régie, s'est amenuisé au cours des derniers mois. La Régie peut en déduire que les forces du marché auraient incité, sinon forcé, certains distributeurs pétroliers à réviser les escomptes accordés et, probablement, à réduire leurs marges afin de conserver leur clientèle.

Par ailleurs, comme les revendications des camionneurs l'illustrent, ce rajustement effectué par le marché n'a pas eu pour résultat de prémunir entièrement cette clientèle québécoise contre les hausses encourues sur le marché de gros, à la suite des fluctuations internationales. Ainsi, il n'en demeure pas moins que les prix du carburant diesel ont connu durant ces derniers mois une hausse sans précédent.

Contrairement au marché de l'essence, les données recueillies démontrent que la hausse du prix du carburant diesel n'est pas l'apanage d'une ou deux régions en particulier. La Régie ne retrouve pas, pour le carburant diesel, des différences de prix notables entre les régions; ces hausses s'inscrivent dans toutes les régions du Québec et les prix ont tendance à évoluer de façon similaire. Ce constat confirme et reflète en fait la nature de la clientèle des camionneurs. Celle-ci reste bien informée, en position de négociier des escomptes sur la base de volumes contractés, mobile et ayant accès à plusieurs compétiteurs différents en raison de ses nombreux déplacements, souvent sur de longues distances.

À la suite de ses analyses et des données recueillies, la Régie conclut donc que, malgré des hausses de prix générées par une conjoncture nationale et internationale dont le Québec ne peut s'isoler, les forces du marché sont présentes et actives dans le marché du carburant diesel dans ces régions du Québec.

ANNEXE A**ENQUÊTE****Évolution des prix des produits pétroliers
(Essence – Carburant diesel)
(articles 43 à 47 et article 55 al. 2, Loi sur la Régie de l'énergie)**

Personnes désignées : M^e Lise Lambert et M. André Dumais
Régisseurs

Soutien technique et juridique : Personnel professionnel de la Régie

Mandat d'enquête :

1. Enquêter sur les fluctuations des prix de vente au détail de l'essence et/ou carburant diesel, dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Haute Mauricie et du Saguenay-Lac Saint-Jean, au moyen, notamment :
 - de relevés périodiques des prix au détail, ainsi que d'analyses historiques des écarts des prix de vente;
 - du recueil de données, rapports, témoignages écrits, renseignements divers sur l'établissement et les fluctuations des prix de vente;
 - de l'examen des marchés en ces régions et des particularités propres en regard des prix à la rampe et des coûts de transport;
 - de l'étude des rabais de taxes accordés par le gouvernement dans ces régions;
2. Présenter un rapport d'enquête avec, s'il y a lieu, les conclusions et recommandations pertinentes accompagnées des justifications appropriées.

Périodes sous enquête : depuis octobre 1998

Échéance : Produire le rapport d'enquête au plus tard le 15 décembre 1999.

signé le 7 octobre 1999
Date

Président



ENQUÊTE

Évolution des prix des produits pétroliers (Essence – Carburant diesel) (articles 43 à 47 et article 55 al. 2, *Loi sur la Régie de l'énergie*)

Personnes désignées : M^e Lise Lambert et M. André Dumais
Régisseurs

Soutien technique et juridique : Personnel professionnel de la Régie

Modifications au mandat d'enquête sur l'évolution des prix des produits pétroliers. Les ajouts ou modifications sont indiqués en soulignés.

Mandat d'enquête :

1. Enquêter sur les fluctuations des prix de vente au détail de l'essence et/ou carburant diesel, dans les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Haute Mauricie et du Saguenay/Lac-Saint-Jean, au moyen, notamment :
 - de relevés périodiques des prix au détail, ainsi que d'analyses historiques des écarts des prix de vente;
 - du recueil de données, rapports, témoignages écrits, renseignements divers sur l'établissement et les fluctuations des prix de vente;
 - de l'examen des marchés en ces régions et des particularités propres en regard des prix à la rampe et des coûts de transport;
 - de l'étude des rabais de taxes accordés par le gouvernement dans ces régions;
2. Enquêter sur les fluctuations des prix de vente du carburant diesel reliés aux installations de type « card lock », au moyen, notamment du recueil :
 - a) de listes et coordonnées des card locks dans chacune des régions : Abitibi-Témiscamingue, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Haute-Mauricie;
 - b) des prix affichés (list price) pour ces card locks dans chacune des régions en date des 1^{er} et 15 septembre, 1^{er} et 15 octobre et 1^{er} et 15 novembre 1999;
 - c) des capacités d'entreposage des card lock par type de produit et par région concernée;
 - d) des volumes annuels vendus (derniers 12 mois) dans chacun des card lock, par type de produit et par région concernée;
 - e) pour les points a) et b) le recueil des mêmes informations pour les installations card lock des entreprises québécoises qui bordent les frontières géographiques limitrophes des états du Vermont, de New York et des provinces de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

3. Présenter un rapport d'enquête avec, s'il y a lieu, les conclusions et recommandations pertinentes accompagnées des justifications appropriées;

Périodes sous enquête : depuis octobre 1998

Échéance : Recueillir tous les renseignements au plus tard le 15 décembre 1999 et produire le rapport d'enquête dans les meilleurs délais.

signé le 19 novembre 1999

Date

Président

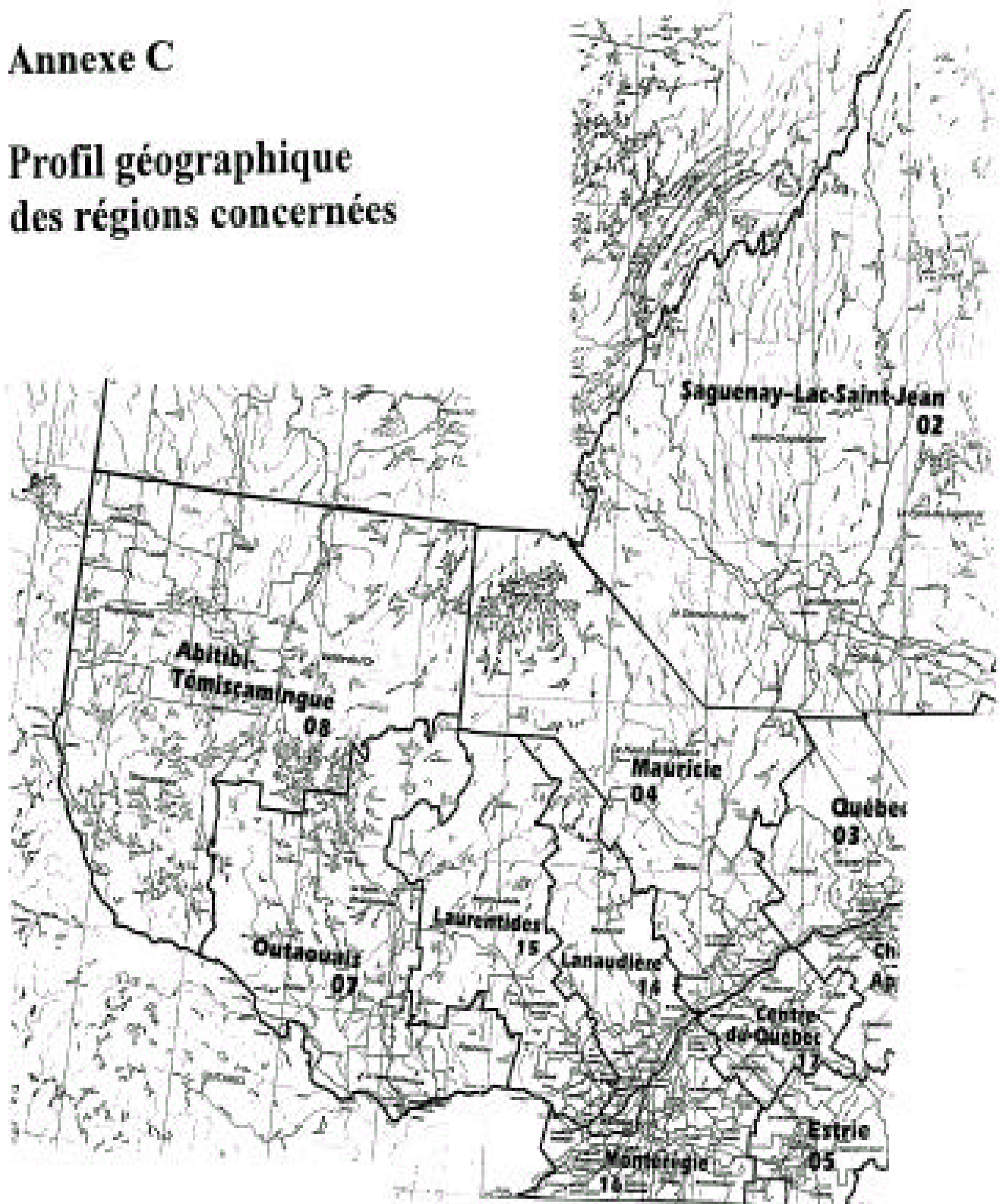
ANNEXE B

Liste des intéressés ayant fourni des commentaires à la Régie

1. Chambre de commerce de l'Abitibi-Ouest
2. Chambre de commerce d'Amos-Région
3. Chambre de commerce de Val d'Or
4. Chambre de commerce et d'industrie de Rouyn-Noranda régional
5. MRC Témiscamingue
6. MRC de Maria-Chapdelaine
7. Pétro-Canada
8. Compagnie pétrolière Impériale Ltée Esso
9. Les Pétroles A. Belzile inc.
10. Pétroles J.M. Dupont inc.
11. Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP)
12. Le Centre populaire de Roberval
13. Conseil régional de développement de l'Abitibi-Témiscamingue
14. Corporation Développement Économique Senneterre
15. Coopérative agro-alimentaire du Saguenay/Lac-Saint-Jean
16. Ville d'Amos Tourisme Harricana
17. Centrale des syndicats démocratiques (Saguenay/Lac-Saint-Jean)
18. Syndicat des producteurs de bois d'Abitibi-Témiscamingue (SPBAT)
19. Conseil régional de concertation et de développement (Saguenay/Lac-Saint-Jean)

Annexe C

Profil géographique des régions concernées



ANNEXE D

Liste des graphiques et des tableaux

Graphiques

- 1- Évolution du prix du pétrole Brent par rapport au prix de gros de référence de l'essence ordinaire et du carburant diesel « rack contract » - Janvier 1998 à décembre 1999
- 2- Parts de marché des pétrolières – Période de 12 mois
- 3- Taux d'efficacité des réseaux de ventes au détail - Période de 12 mois
- 4- Répartition en % des types d'opération des essenceries par région pour une période de 12 mois
- 5- Débit annuel moyen des essenceries – Période de 12 mois
- 6- Répartition en % du nombre de stations par intervalles de volume vendu annuellement
- 7- Répartition des types d'ententes contractuelles par région pour une période de 12 mois
- 8- Responsabilité dans la détermination des prix de vente pour une période de 12 mois
- 9- Décomposition du prix minimum de l'essence ordinaire, en date du 13 octobre 1999
- 10- Évolution du prix minimum de l'essence ordinaire pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Montréal et de Québec – Janvier 1998 à décembre 1999
- 11- Évolution du prix du pétrole Brent par rapport au prix de gros de référence de l'essence ordinaire de Montréal et du prix spot de New York – Janvier 1998 à décembre 1999
- 12- Évolution du prix de l'essence ordinaire *Unbranded rack price* – Janvier 1998 à novembre 1999
- 13- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire - Mars 1998 à novembre 1999
- 14- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire sans taxe- Mars 1998 à novembre 1999
- 15- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire pour les régions limitrophes à Québec et du Saguenay/Lac-Saint-Jean par rapport au prix de gros de référence – Mars 1998 à novembre 1999
- 16- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire sans taxe pour les régions limitrophes à Québec et du Saguenay/Lac-Saint-Jean par rapport au prix de gros de référence – Mars 1998 à novembre 1999
- 17- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire des régions limitrophes à l'Abitibi-Témiscamingue - 1999
- 18- Évolution des prix moyens affichés de l'essence ordinaire sans taxe des régions limitrophes à l'Abitibi-Témiscamingue - 1999
- 19- Évolution du prix de l'essence ordinaire en Abitibi-Témiscamingue – Janvier 1998 à décembre 1999
- 20- Évolution du prix de l'essence ordinaire au Saguenay/Lac-Saint-Jean – Janvier 1998 à décembre 1999
- 21- Évolution du prix de l'essence ordinaire à La Tuque – Janvier 1998 à décembre 1999

- 22- Évolution du prix affiché de l'essence ordinaire pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Québec et de Montréal – Janvier 1998 à décembre 1999
- 23- Évolution du prix de l'essence ordinaire sans taxe pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Québec et de Montréal – Janvier 1998 à novembre 1999
- 24- Écart entre le prix affiché et le prix minimum de l'essence ordinaire pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Québec et de Montréal – Janvier 1998 à décembre 1999
- 25- Nombre de relais routier (Cardlock) / Volume de ventes diesel (mégalitres) – Période de 12 mois
- 26- Évolution du prix Brent en comparaison avec le prix de gros diesel, le prix spot diesel New York Harbor et le prix affiché de Montréal – Janvier 1998 à décembre 1999
- 27- Évolution du prix du carburant diesel pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Québec et de Montréal – Janvier 1998 à décembre 1999
- 28- Évolution du prix affiché, du prix minimum et du prix gros de référence « rack contract » du carburant diesel en Abitibi-Témiscamingue – Janvier 1998 à décembre 1999
- 29- Évolution du prix affiché, du prix minimum et du prix gros de référence « rack contract » du carburant diesel au Saguenay/Lac-Saint-Jean – Janvier 1998 à décembre 1999
- 30- Évolution du prix affiché, du prix minimum et du prix gros de référence « rack contract » du carburant diesel à La Tuque – Janvier 1998 à décembre 1999
- 31- Écart entre le prix affiché et le prix minimum du carburant diesel pour les régions de l'Abitibi-Témiscamingue, du Saguenay/Lac-Saint-Jean, de La Tuque, de Québec et de Montréal – Janvier 1998 à décembre 1999

Tableaux

- 1- Population des régions en pourcentage par rapport au Québec
- 2- Profil socio-économique des régions – principaux indicateurs économiques
- 3- Pourcentage de la main-d'œuvre régionale par secteur d'emploi
- 4- Répartition des indicateurs économiques dans le secteur primaire
- 5- Répartition de la main-d'œuvre régionale dans les secteurs secondaire et manufacturier
- 6- Réduction de la taxe spécifique sur les carburants
- 7- Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel, 1993-1997
- 8- Nombre d'automobiles et de camions en circulation, 1993-1997
- 9- Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par habitant, 1993-1997
- 10- Consommation annuelle d'essence et de carburant diesel par véhicule, 1993-1997
- 11- Dépôts d'entreposage
- 12- Nombre de stations par région et par millier d'habitants
- 13- Nombre total d'essenceries par millier de véhicules, 1993-1997
- 14- Décomposition du prix de vente au détail de l'essence pour certaines régions spécifiques en date du 13 octobre 1999
- 15- Comparaison entre le prix moyen de vente et le prix minimum au 13 octobre 1999
- 16- Facteur de corrélation pour l'essence ordinaire, Janvier 1998 à Décembre 1999
- 17- Décomposition du prix de vente affiché pour le carburant diesel pour certaines régions en date du 13 octobre 1999