

Table des matières

Introduction	1
Analyse	2
Observations générales.....	2
Revenus de sources non pétrolières	4
Volume des ventes	5
Coûts d'entreposage.....	5
Les coûts d'utilisation des cartes de crédit	7
Salaire minimum	8
Coûts de livraison	8
Frais de service complet.....	9
Propane	9
Sommaire des résultats	9
Conclusions	10
Annexe A : Notre expérience et nos compétences en matière de projets	12
ANALYSE DE LA RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ DES PRODUITS PÉTROLIERS EN NOUVELLE-ÉCOSSE	12
ANALYSE ET CONTRÔLE DES PRIX DU MARCHÉ.....	12
SONDAGE SUR L'INFRASTRUCTURE DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS PÉTROLIERS.....	12
ÉTUDES SUR LA CONCURRENCE	12
ANALYSE DE LA RÉGLEMENTATION	13
ÉVALUATION DES PERFORMANCES.....	13
BREFFAGES GOUVERNEMENTAUX	13
SÉMINAIRES	14
Annexe B : Curriculum vitae	14
MICHAEL J. ERVIN.....	14
CATHY HAY	15



Rapport de projet

Analyse de la révision des marges bénéficiaires de l'essence, des coûts et des frais de service complets réglementés du Nouveau-Brunswick

Introduction

Le 1er juillet 2006, le gouvernement du Nouveau-Brunswick adoptait un règlement sur la fixation des prix (règlement 2006-41) pour les carburants autos et le combustible de chauffage (principalement l'huile à chauffage, le propane, l'essence et le diesel) en vertu de la *Loi sur la fixation des prix des produits pétroliers* (la *Loi*). L'organisme de réglementation de ces prix est la Commission de l'énergie et des services publics du Nouveau-Brunswick. En vertu de l'article 14 de la *Loi*, la Commission a la compétence de mener une révision des marges bénéficiaires maximales, des coûts maximum de livraison et des frais de service complets réglementés pour « s'assurer que ces coûts sont justifiés ». La révision devait permettre d'étudier les questions suivantes :

- La marge bénéficiaire maximale du gros pour les combustibles de chauffage et les carburants autos ;
- La marge bénéficiaire maximale du détail pour les combustibles de chauffage et les carburants autos ;
- Les coûts maximum de livraison exigés par un grossiste et/ou un détaillant pour les combustibles de chauffage et les carburants autos ; et
- Les frais de service complets pouvant être exigés par un détaillant pour les carburants autos uniquement.

La révision devait permettre à la Commission de déterminer si le montant actuel de chaque catégorie était justifié et, dans la négative, de fixer un montant approprié pour chaque catégorie. La Commission a retenu les services d'un consultant (Gardner Pinfold) pour mener la recherche et rédiger un rapport sur les questions présentées ci-dessus. Le rapport Gardner Pinfold a été rendu public le 22 août.

Le processus de révision prévoit que les parties intéressées peuvent soumettre des questions, des preuves, des commentaires et participer à une audience publique sur les recommandations du rapport. Le ministère de l'Énergie du Nouveau-Brunswick

est l'une de ces parties et il a retenu les services de MJ Ervin & Associates pour préparer une évaluation indépendante et une analyse du rapport Gardner Pinfold.

MJ Ervin & Associates Inc. bénéficie d'une expérience considérable en matière de projet dans l'industrie pétrolière d'aval (raffinage et commercialisation). Nos services de consultation se spécialisent dans ce secteur et le sommaire de nos réalisations (voir annexes A et B) inclut plusieurs projets portant en particulier sur les prix des produits pétroliers, les structures réglementaires et l'analyse.

En menant cette analyse, nous avons pour mandat d'étudier l'exactitude et la validité du rapport en tenant compte des tendances actuelles dans le domaine de la commercialisation de l'essence et des produits pétroliers au Canada, et d'étudier :

- Les hypothèses et les descriptions générales de la structure de l'industrie pouvant avoir une incidence sur les résultats et les recommandations du rapport ;
- Les descriptions du marché et les comportements de la fixation des prix, en particulier leur validité par rapport à notre propre expérience et à nos observations ;
- Les résultats relatifs aux coûts et aux revenus, qui constituent le fondement des recommandations relatives aux marges présentées dans le rapport ;
- Toute autre section du rapport Gardner Pinfold connexe à ces résultats et à ces recommandations.

Il est important de souligner que notre rapport n'a pas pour mandat de « corriger » les lacunes apparentes identifiées dans le rapport Gardner Pinfold (par ex. en proposant d'autres données ou méthodologies). Les données que nous produirons ou qui proviennent d'autres sources ne serviront principalement qu'à illustrer notre point de vue. Dans un souci de transparence, nous indiquerons toutefois la nature de ces sources et nous offrirons une courte description des données utilisées.

Analyse

Observations générales

Vingt-quatre des 34 pages du rapport Gardner Pinfold ont pour but d'informer le lecteur sur le processus réglementaire, sur les forces du marché et de l'industrie et de présenter certaines données historiques sur les prix/les marges bénéficiaires. Cette documentation est généralement précise en termes de valeurs quantitatives, ainsi que sur le plan descriptif ; les variances par rapport à nos estimations ou à nos données étaient relativement mineures (mis à part une exception de taille, que nous décrivons plus tard) ou elles n'avaient aucune incidence particulière sur les résultats du rapport.

Pour ce qui est des recommandations portant sur les ajustements, un bon nombre des coûts, des prix et d'autres facteurs liés présentés dans le rapport semblent être fondés sur des estimations non scientifiques dérivées, au lieu de données objectives et fiables en provenance du secteur et/ou du détaillant. Pour un rapport de cette nature (pouvant avoir un effet direct sur les prix des produits pétroliers et la viabilité des

détaillants/marchands du Nouveau-Brunswick), on aurait pu s'attendre à une explication plus complète de la méthodologie, des sources et des données annexée au rapport. Dans un bon nombre de cas, comme les sources des données ne sont pas indiquées, elles ne permettent pas à un observateur externe d'en faire la vérification. L'absence de ces sources et d'une annexe des données ne peut simplement pas être justifiée par un souci de protéger la confidentialité des participants de l'industrie : il n'est pas difficile de présenter des données de façon à en respecter la confidentialité, à supposer que ces données existent vraiment. De plus, un bon nombre de renseignements dont les sources ne figurent pas dans le rapport ne sont pas du tout de nature confidentielle.

Revenus de sources non pétrolières

À la page 13 du rapport Gardner Pinfold, on indique ce qui suit :

« La marge de commercialisation doit couvrir l'ensemble des coûts de l'entreprise (grossiste et détaillant) incluant...les services publics, l'entretien, les salaires et les traitements, le profit, etc. »

Il s'agit d'une sérieuse erreur de fait puisque que le revenu net des ventes des produits pétroliers (la marge de commercialisation), *de concert avec le revenu de sources non pétrolières*, constituent les revenus supportant les coûts d'exploitation et les profits des marchands et des revendeurs de produits pétroliers.

Dans le cas des revendeurs, les revenus de sources non pétrolières incluent les revenus tirés de l'exploitation d'un dépanneur ainsi que de tout autre service offert, comme un service de lave-auto, de restauration rapide, une aire de service, etc. Dans le cas d'un fournisseur de produits qui est propriétaire d'un site de détail ou qui en exerce le contrôle, les revenus de sources non pétrolières peuvent inclure les locations à bail (revenus réels ou d'office).

Les revenus de sources non pétrolières représentent une partie importante et de plus en plus considérable de la base du revenu tiré de l'exploitation du marchand/du revendeur et, dans un bon nombre de cas dont nous sommes au courant, ces revenus (sur une base nette) peuvent même dépasser de façon régulière les revenus dérivés de la vente de produits pétroliers dans certains points de service, en particulier lorsque les marges de commercialisation sont rétrécies.

Pratiquement chaque station-service du Canada compte sur les revenus de sources non pétrolières pour assurer sa viabilité¹. Dans l'hypothèse où les marchands et les revendeurs se verraient privés de tels revenus, les marges de commercialisation devraient être augmentées de façon importante, c'est-à-dire jusqu'à 100 % ou plus.

L'article 9 (1) de la *Loi* stipule,

« La Commission doit, lorsqu'elle est saisie d'une demande prévue par l'article 12 de la Loi dans le but de faire changer la marge bénéficiaire maximale qui peut être exigée par un grossiste ou un détaillant, prendre en considération ...

(a) Le fait que depuis que la marge bénéficiaire maximale a été fixée pour la dernière fois, un ajustement est justifié ou non à la suite d'un changement à un des postes suivants :

(i) les coûts de ...

...(b) tout autre facteur jugé pertinent par la Commission.

Nous croyons que le fait de ne pas avoir inclus dans le rapport Gardner Pinfold les revenus de sources non pétrolières sous la section « facteurs à prendre en compte »

¹ Il est probable que dans le cas des exploitations du combustible de chauffage, les revenus de sources non pétrolières (par exemple, l'entretien et la réparation des chambres de combustion) constituent également un élément important du revenu net de ces exploitations, bien que l'effet soit moins direct sur la marge bénéficiaire du combustible de chauffage que sur celle de l'essence au détail.

constitue une omission fondamentale puisqu'il s'agit d'un facteur atténuant pour la marge bénéficiaire de l'essence dans tous les marchés canadiens et que ce facteur est devenu de plus en plus important avec le temps.

Volume des ventes

Le rapport Gardner Pinfold (tout comme la *Loi*) fait état du volume des ventes comme facteur pertinent pour déterminer s'il y a lieu d'ajuster les marges bénéficiaires. La capacité moyenne d'un marché donné est calculée en divisant le volume total des ventes (la demande) par le total des points de vente. Le rapport Gardner Pinfold reconnaît qu'une diminution du nombre de points de vente (qu'il n'était pas en mesure de quantifier) peut contribuer à une augmentation de la capacité moyenne et, par conséquent, à une amélioration de la rentabilité si les marges bénéficiaires et les coûts ne sont pas ajustés.

De même, une augmentation de la demande globale (ventes) peut également augmenter la capacité moyenne. Le rapport Gardner Pinfold (légende du tableau 2.1) suggère une diminution de la demande au Nouveau-Brunswick depuis 2004 mais une description plus précise permettrait de constater une diminution de la demande en 2005 et une stabilité relative (ni diminution ni augmentation significative) en 2006 et en 2007.

Toutefois, en utilisant les mêmes sources présentées par Gardner Pinfold pour le mois de mai 2008 (depuis le début de l'exercice), nous remarquons une augmentation de la demande pour l'essence au détail : 393 400 mètres cubes c. 379 700 pour la même période en 2007. Il s'agit d'une augmentation de la demande de 3,6 % et, par conséquent, d'une augmentation de la capacité de 3,6 %, en supposant qu'il n'y ait eu aucune fermeture ou ouverture de station-service pendant cette période. Il est curieux de constater que le rapport Gardner Pinfold n'inclut pas cette donnée sur le volume pour 2008 puisque cette donnée est accessible, d'une part, et que Gardner Pinfold utilise d'autres données pour 2008 (depuis le début de l'exercice) dans un bon nombre d'exemples relatifs aux marges et aux coûts, d'autre part.

Si certains détaillants de stations-services ont cessé leurs exploitations entre 2006 et 2008 (et nous avons des raisons de le croire), alors l'augmentation réelle de la moyenne de la capacité des stations-services est encore plus importante que 3,6 %. Toute augmentation à la moyenne de la capacité constituerait un facteur atténuant pour un ajustement à la hausse des marges bénéficiaires et le rapport Gardner Pinfold a certainement eu tort de ne pas utiliser sa propre méthodologie pour tenir compte d'une croissance de 3,6 %.

Coûts d'entreposage

Le rapport Gardner Pinfold propose une augmentation de 0,30 cents le litre (c/l) pour refléter une prétendue hausse des « frais de transport » relatifs à la marge bénéficiaire du combustible de chauffage (de prétendues hausses plus ou moins minimales des frais de transport pour l'essence et le diesel sont également indiquées).

La méthodologie et les hypothèses utilisées par Gardner Pinfold pour justifier les éléments du coût de transport permettent de soulever quelques questions importantes. Gardner Pinfold a probablement soulevé un bon nombre de ces questions dans le cadre de son étude (et nous supposons que ces questions n'ont pas été répondues).

Cependant, les réponses à ces questions ont un effet si important sur les hypothèses de Gardner Pinfold que les calculs qui en résultent pourraient s'avérer inappropriés pour déterminer les ajustements.

- Pour ce qui est des revendeurs indépendants de combustible de chauffage, quelles sont les modalités de paiement (envers leurs fournisseurs) permettant d'augmenter ou d'éponger les coûts de transport occasionnés lors de la vente aux consommateurs finals ?
- Le délai de paiement de sept jours constitue-t-il la norme dans le cas des ventes de gros pour l'essence et le diesel ou (comme nous le supposons) existe-t-il un grand nombre de comptes de revendeurs au détail avec des modalités contre remboursement ?
- Pour ce qui est du combustible de chauffage, est-il raisonnable de supposer que le délai de 30 jours représente la moyenne réelle du classement chronologique des débiteurs, puisqu'il est probable que certains consommateurs bénéficient de modalités contre remboursement, que d'autres consommateurs soient enclins à payer lors de la livraison (ou dans un délai inférieur à 30 jours) et étant donné la possibilité que des frais d'intérêt soient imposés aux consommateurs qui ne respectent pas l'échéancier fixé ?
- Le prix demandé aux revendeurs pour l'essence et le diesel représente-t-il le prix total du détail (comme Gardner Pinfold semble le présumer) ou est-il inférieur, comme le prix du gros du revendeur ? Le grossiste recouvre-t-il toutes les taxes du détail au moment de la vente au détaillant ou est-ce que le prix du gros demandé au détaillant exclut certaines taxes ou l'ensemble de ces taxes (TPS, taxe d'accise et taxe provinciale sur le carburant) ? Le calcul de Gardner Pinfold semble supposer que toutes les taxes sont recouvrées au moment de la vente du gros mais nous sommes convaincus que tel n'en est pas le cas.

De plus, Gardner Pinfold utilise des hypothèses de prix dont nous questionnons la validité (en plus de la question sur les taxes présentée ci-dessus). La comparaison des prix est effectuée pour juillet 2006 et juillet 2008. Gardner Pinfold ne précise pas si les données valent pour l'ensemble du mois de juillet, pour le début de l'exercice jusqu'au mois de juillet ou pour les 12 mois précédant le mois de juillet sur une base annuelle. De même, Gardner Pinfold n'indique pas le marché ou les marchés que ces prix représentent ou s'il s'agit, dans le cas de plusieurs marchés, de la moyenne simple des prix ou d'une moyenne des prix calculée selon le poids démographique. En utilisant les données des prix de Ressources naturelles Canada (que nous soumettons à Ressources naturelles Canada), que nous estimons la source autorisée des données des prix du détail, nous n'avons pas été en mesure de reproduire les mêmes prix que ceux présentés par Gardner Pinfold, même en tenant compte de la plupart des scénarios présentés plus haut.

Si les données des prix utilisées par Gardner Pinfold sont mensuelles (ce qui semble être le cas selon nos suppositions), les écarts pour les frais d'intérêt (cfl pour 2006 c. 2008) diffèrent des résultats obtenus à partir des données depuis le début de l'exercice, un calcul qui nous semblerait plus approprié, ou de la moyenne des prix sur 12 mois.

Les coûts d'utilisation des cartes de crédit

Les frais payés par les marchands et les revendeurs pour l'utilisation de cartes de crédit lors des opérations financières du détail pour l'essence et le diesel sont très certainement source d'inquiétude dans ce secteur, les frais d'administration des cartes de crédit étant calculés en fonction du prix à la pompe, lequel a augmenté de façon importante jusqu'en juillet 2008. Par conséquent, le fait que Gardner Pinfold ait choisi de traiter de ce coût sous la section « facteurs à prendre en compte », comme prévu par la *Loi*, est approprié. Gardner Pinfold propose l'ajout de 0,58 cll comme facteur (il s'agit en fait du facteur le plus important) dans l'augmentation proposée de la marge bénéficiaire de 1,28 cll pour le carburant auto.

Une étude des éléments utilisés par Gardner Pinfold pour en arriver à ce calcul soulève d'importantes préoccupations sur la recommandation de la marge bénéficiaire :

- **Prix de l'essence** : comme souligné dans notre examen des coûts d'entreposage, il existe un manque de transparence relatif à la façon dont les prix ont été calculés (2006 c. mai 2008), ce qui rend difficile de valider ces données très importantes. Les données de Gardner Pinfold suggèrent une augmentation de 36,9 cll au cours de cette période. Toutefois, nos propres calculs permettent d'en arriver à un résultat considérablement différent, à savoir une augmentation mensuelle de 14,7 cll et une augmentation de 8,9 cll en utilisant les moyennes de mai depuis le début de l'exercice pour chaque année² (des deux méthodes de calcul, celle depuis le début de l'exercice nous semble la plus appropriée).
- **Utilisation des cartes de crédit** : Le tableau 4.2 de Gardner Pinfold indique que l'utilisation de cartes de crédit est passé de 30 pourcent en 2006 à 45 pourcent en 2008 mais ne présente aucune explication permettant de justifier cette augmentation spectaculaire des taux d'utilisation – une augmentation de l'utilisation des cartes de crédit de 50 % sur une période de deux ans. Il est raisonnable de supposer qu'une augmentation de 50 % dans la fréquence de l'utilisation des cartes de crédit chez les consommateurs aurait des retombées dans une grande variété de secteurs du détail (et occasionnerait un profit extraordinaire chez les émetteurs de carte de crédit) mais nous n'avons pas été en mesure de confirmer une telle tendance. Les taux d'utilisation présentés par Gardner Pinfold semblent provenir uniquement de sources non scientifiques et l'augmentation présumée de l'utilisation n'est tout simplement pas plausible.
- **Frais des cartes de crédit** : Bien que tableau 4.2 du rapport Gardner Pinfold présente les frais des cartes de crédit en cll, nous croyons que l'intention était de présenter ces données en pourcentage. Le tableau présente des frais hypothétiques de 1,65 pourcent en 2006 et de 1,75 en mai 2008 mais ne fournit aucune explication permettant de justifier cette augmentation.

² En utilisant la moyenne de six villes du Nouveau-Brunswick pour l'essence ordinaire (de 105,7 en mai 06 à 114,6 en mai 08). Nous avons commencé à recueillir des données pour trois marchés additionnels au Nouveau-Brunswick en avril 2006.

En résumé, les hypothèses ayant mené à la recommandation de 0,58 cll semblent être sans fondement, en particulier pour ce qui est des prix et des taux d'utilisation.

Salaire minimum

Le rapport Gardner Pinfold indique que «...les salaires de tous les travailleurs tendent à augmenter avec chaque ajustement apporté au salaire minimum. » Le rapport fait état par la suite d'une augmentation de 19 % du salaire minimum depuis juillet 2006 et utilise cette augmentation pour calculer l'effet du cll.

Si les salaires de tous les travailleurs du Nouveau-Brunswick avaient augmenté (au quantum) avec l'augmentation du salaire minimum, on pourrait s'attendre à une augmentation de 19 % des coûts salariaux au Nouveau-Brunswick entre 2006 et 2008. Bien que cette situation soit hautement improbable, il n'en demeure pas moins qu'elle sert de base au calcul de Gardner Pinfold. Une démarche plus convenable aurait été de déterminer les modifications réelles des salaires et des traitements pour l'ensemble du territoire néo-brunswickois à partir des données de Statistique Canada. Le taux général réel des augmentations salariales au Nouveau-Brunswick entre 2006 et 2008 se situe davantage aux environs de 10 pourcent, et pas plus.

Bien qu'un bon nombre d'employés des revendeurs et des distributeurs reçoivent probablement un salaire minimum (et qu'ils ont bénéficié par conséquent de l'augmentation de 19 pourcent), il est déraisonnable de projeter cette tendance sur les employés plus qualifiés (comme le personnel de bureau des distributeurs de combustible de chauffage et les gérants/propriétaires de tous les types d'installations) dont les salaires se situent au-dessus du salaire minimum.

L'utilisation du 50 % (40 % pour le combustible de chauffage) comme portion des salaires liés aux coûts d'exploitation est clairement hypothétique. Pourtant, ces données importantes sont utilisées pour en arriver à la recommandation de 0,5 cll pour les carburants autos et de 1,0 cll pour les combustibles de chauffage.

Coûts de livraison

Gardner Pinfold propose une augmentation des coûts maximum de livraison de 1,0 cent le litre, à la fois pour le carburant auto et pour le combustible de chauffage. L'augmentation rapportée des coûts de livraison de 15 % entre 2006 et 2008 est raisonnable et correspond en général aux données annuelles tirées du prix repère pour notre secteur.

Pour 2007 (les données les plus récentes dont nous disposons), le coût moyen de livraison au Nouveau-Brunswick était de 1,14 cll³. Il est fort probable que les coûts des plus petites stations-services situées dans les régions isolées du Nouveau-Brunswick soient supérieurs à 2 cents le litre. Par conséquent, nous souscrivons à la recommandation de Gardner Pinfold d'augmenter les coûts maximums de livraison pour les faire passer de 2 cents à 3 cents le litre, étant donné que l'effet du prix/de la marge bénéficiaire se ferait sentir uniquement dans les points de vente dont les coûts se situent au-dessus de la limite antérieure de 2 cll.

³ Selon les données provenant des points de vente contrôlés par les compagnies et recueillies auprès des participants à notre analyse comparative.

Frais de service complet

Nous supposons que les services de Gardner Pinfold n'avaient pas été retenus pour évaluer la pertinence des marges bénéficiaires, des coûts ou des frais de service complet non réglementés. Pourtant, dans ce dernier cas, la recommandation de Gardner Pinfold n'est pas de modifier les frais maximums de service complet mais bien de supprimer ces frais au complet.

Nous sommes entièrement d'accord. Nous sommes d'avis que ces frais pourraient et devraient s'autoréglementer. Puisque Gardner Pinfold n'a proposé aucun ajustement du cll dans l'éventualité où la Commission rejeterait cette recommandation, nous estimons qu'il n'est pas nécessaire d'effectuer une analyse de l'explication de Gardner Pinfold pour cette section.

Propane

Les préoccupations d'ordre méthodologique que nous éprouvons à l'égard de la recommandation figurant dans l'additif sur le propane de Gardner Pinfold (une augmentation de 5,3 cll) correspondent aux préoccupations exprimées dans le rapport principal : les calculs sous-jacents sont effectués à partir d'hypothèses et d'estimations sans fondement documentaire, ou bien peu. Nonobstant cette observation, les hypothèses semblent être raisonnables et, même si elles s'avèrent inexactes, la modification totale proposée au pourcentage de la marge de commercialisation du propane est minime comparée aux recommandations portant sur le carburant auto et le combustible de chauffage.

Étant donné la recommandation de Gardner Pinfold de supprimer les frais de service complet, nous nous serions attendus à une recommandation semblable pour le propane – un retrait complet du régime de réglementation. Selon l'additif du rapport Gardner Pinfold, le propane représente un très petit pourcentage du marché pour ce qui est du chauffage domestique et un pourcentage encore plus petit lorsqu'on tient compte uniquement des volumes relatifs au chauffage principal (par rapport au chauffage d'appoint).

Sommaire des résultats

1. **Revenus de sources non pétrolières** : Le rapport Gardner Pinfold a totalement négligé de tenir compte de l'importance des revenus de sources non pétrolières sur les marges bénéficiaires du carburant auto ainsi que sur les marges bénéficiaires du combustible de chauffage (à un degré moindre).
2. **Volume des ventes** : Le rapport Gardner Pinfold a eu tort de ne pas tenir compte de l'augmentation de 2008 des volumes de vente pour l'essence au détail (pour le mois de mai depuis le début de l'exercice) comme facteur atténuant dans sa justification de l'ajustement de la marge maximale du détail pour les carburants autos.
3. **Coûts d'entreposage** : Les hypothèses de Gardner Pinfold relatives à la justification des coûts de transport ne sont pas assez fiables pour servir de fondement à une recommandation sur l'ajustement du cll. De plus, les

hypothèses de prix montrent un manque de transparence relative à la méthodologie, ce qui vient diminuer l'intégrité du rapport.

4. **Coûts d'utilisation des cartes de crédit** : la recommandation de 0,58 cll semble avoir été effectuée à partir d'hypothèses sans fondement, en particulier pour ce qui est des prix et des taux d'utilisation.
5. **Salaire minimum** : une hypothèse de 19 % relative aux augmentations salariales totales entre 2006 et 2008 est hautement improbable tandis que l'hypothèse de 50 % (40 % pour le combustible de chauffage) comme portion des salaires liés aux coûts d'exploitation est clairement hypothétique et probablement incorrecte.
6. **Coûts de livraison** : Nous n'émettons aucune préoccupation à l'égard de la méthodologie ou de la recommandation de Gardner Pinfold.
7. **Frais de service complet** : Nous appuyons la recommandation de Gardner Pinfold de supprimer entièrement cet élément du régime de réglementation.
8. **Propane** : Les augmentations proposées présentent des faiblesses méthodologiques semblables à celles soulignées dans le rapport principal mais les modifications au pourcentage de la marge totale pour le propane sont néanmoins minimales. Tout comme pour les frais de service complet, nous nous interrogeons sur la pertinence d'inclure ces coûts dans la *Loi*.

Conclusions

Il est important de reconnaître que la démarche du rapport Gardner Pinfold semble bonne, en général, puisqu'elle tente de quantifier les paramètres pertinents aux modifications proposées à la Commission relatives à la fixation des marges bénéficiaires, des coûts et des frais de service complet. Toutefois, notre analyse du rapport indique qu'il est fort possible (et, selon notre expérience, presque certain) que les revenus d'exploitation, les coûts et autres données des revendeurs et les marchands ne puissent être analysés de façon précise ou complète.

Par conséquent, Gardner Pinfold a recouru à des estimations non scientifiques de certains coûts pour proposer des amendements aux paramètres réglementaires actuels de la Commission. Il s'agit d'une pratique non valable puisqu'un bon nombre de ces estimations semblent erronées, dans certains cas de façon importante.

Une préoccupation aussi importante, sinon plus importante, porte sur le fait de ne pas avoir tenu compte des revenus de sources non pétrolières pour les marges de commercialisation des produits pétroliers et des revendeurs ; en particulier, pour ce qui est du détail des carburants autos et aussi possiblement pour ce qui est des combustibles de chauffage. Notre analyse du secteur de l'essence au détail, menée sur plusieurs décennies, nous a permis d'observer une croissance continue et importante des revenus de sources non pétrolières au Canada et nous sommes conscients que certaines stations-services ont des dépanneurs qui génèrent des revenus supérieurs à l'ensemble des coûts d'exploitation de la station-service, incluant les coûts relatifs au pompage de gaz.

Comme consultants, nous comptons des décennies de travail au sein de l'industrie pétrolière d'aval et pour cette industrie. Nous comprenons les difficultés rencontrées par Gardner Pinfold pour tenter de quantifier les facteurs de changement aux marges bénéficiaires et aux coûts. Comme pour toute étude de cette nature, certaines hypothèses doivent être formulées. Nous sommes d'avis, cependant, qu'un bon nombre d'hypothèses de Gardner Pinfold ne sont pas suffisamment fondées ou suffisamment précises tout en ayant pourtant un effet fondamental sur les résultats quantitatifs.

Nous appuyons le besoin de réviser et d'ajuster les marges bénéficiaires et les coûts d'une structure réglementée comportant des « cours plafonds » comme au Nouveau-Brunswick. En fait, il pourrait bien y avoir un besoin réel d'ajuster ces marges bénéficiaires. Toutefois, le rapport Gardner Pinfold contient suffisamment de lacunes importantes pour ne pas adopter un bon nombre de ses résultats et recommandations.

Annexe A : Notre expérience et nos compétences en matière de projet

MJ Ervin & Associates Inc. se spécialise dans l'industrie pétrolière d'aval. Nos services de consultation dans cette industrie d'aval, nos connaissances, notre expérience et nos contacts avec les représentants de cette industrie au Canada sont sans égal. En particulier, notre expérience dans l'analyse et la présentation de cas relatifs aux prix des produits pétroliers ont fait de notre société d'experts-conseils une source de premier plan pour ce genre de renseignements.

Parmi les projets pertinents à la présente analyse, nous notons :

ANALYSE DE LA RÉGLEMENTATION DU MARCHÉ DES PRODUITS PÉTROLIERS EN NOUVELLE-ÉCOSSE

Pour la province de la Nouvelle-Écosse, en partenariat avec les consultants Gardner Pinfold, nous avons mené une étude complète de l'industrie du carburant au détail en Nouvelle-Écosse. Nous avons documenté et analysé les tendances de l'infrastructure dans cette province et évalué les options réglementaires permettant de répondre aux préoccupations des principaux intervenants. Nous avons mené des entrevues auprès d'une variété d'intervenants et nous avons recueilli, présenté et analysé un certain nombre de données relatives aux prix et aux marges bénéficiaires du carburant.

ANALYSE ET CONTRÔLE DES PRIX DU MARCHÉ

De 1999 à 2006, notre société d'experts-conseils était responsable de l'exploitation du Canadian Petroleum Markets Data Service (CPMDS), un service en ligne de données et de renseignements sur le marché pour les abonnés. Le CPMDS permettait à nos clients d'obtenir les renseignements les plus récents sur les marchés des produits pétroliers et une analyse des prix à la pompe, du gros et du brut ainsi que des marges d'exploitation. Ressources naturelles Canada (RNCAN) a fait l'acquisition de notre base de données sur les prix en avril 2006. Depuis ce temps, nous sommes liés par contrat avec RNCAN pour la mise à jour de la base de données du programme Info-carburant.

Nous avons également publié de façon régulière le bulletin FuelFacts, en collaboration avec Purvin & Gertz Inc., grâce à l'appui financier de l'Institut canadien des produits pétroliers. FuelFacts, conçu pour les observateurs ne faisant pas partie de l'industrie, offrait à ses abonnés un survol et une analyse bimensuels des activités du détail, du gros et du brut.

SONDAGE SUR L'INFRASTRUCTURE DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS PÉTROLIERS

En 2004, MJ Ervin & Associates a élaboré un sondage annuel sur les sites du détail des produits pétroliers dans le but de présenter un survol complet et précis de l'infrastructure du détail des produits pétroliers au Canada. Ce rapport annuel est la source de renseignements définitive pour le nombre de points de vente au détail de l'essence au Canada. Il présente également un aperçu des tendances de l'industrie relatives à la diversité des marques, aux types de marchands, aux types de

revendeurs, au contrôle de l'entreprise sur les prix du détail, au débit moyen et à l'émergence de marchands et de points de vente non traditionnels.

ÉTUDES SUR LA CONCURRENCE

En 1997, nous avons publié une étude importante sur la concurrence de l'industrie du détail des produits pétroliers au Canada pour le compte d'un consortium de clients incluant deux ministères fédéraux ainsi que l'Institut canadien des produits pétroliers. Intitulé le « Canadian Petroleum Markets Study », ce document de 105 pages sert souvent de référence pour faciliter la compréhension de l'industrie de commercialisation des produits pétroliers, en général, et pour les questions relatives à la concurrence, en particulier. L'étude présente un point de vue unique de l'état de la concurrence et de la différenciation des prix au sein de l'industrie canadienne de la commercialisation des produits pétroliers, un des marchés les plus concurrentiels du monde industrialisé.

ANALYSE DE LA RÉGLEMENTATION

Nous avons été directement impliqués dans l'étude et la préparation de rapports analytiques relatifs à un certain nombre de questions sur la réglementation de l'industrie, incluant :

- Un appui à la **division de la protection du consommateur de l'état d'Hawaï** pendant l'étape préparatoire à la mise en œuvre de la réglementation des prix d'Hawaï. Nous avons pour mandat d'effectuer une révision détaillée de la législation et des demandes des intervenants et d'aider la Protection du consommateur à formuler sa position et à préparer sa demande auprès de l'organisme réglementaire.
- Un appui à un marchand important du Canada atlantique pour la préparation de sa demande à la **Régie de l'Énergie du Québec** relative aux lois sur l'application de prix inférieurs au prix coûtant.
- Un appui à une association nationale de l'industrie pour la préparation de présentations devant plusieurs municipalités régionales relatives à la réglementation des offres de service pour les produits pétroliers au détail.
- La préparation de trousse d'information à l'intention d'un gouvernement comprenant un survol du contexte, des questions, les avantages et les inconvénients d'une variété de possibilités réglementaires liées à la commercialisation et à la fixation des prix des produits pétroliers.

ÉVALUATION DES PERFORMANCES

Depuis 1991, MJ Ervin & Associates œuvre avec les principaux marchands de produits pétroliers du Canada pour mener une analyse annuelle complète de la performance des cartes-accès des dépôts de stockage et des exploitations commerciales et du détail. Nous recueillons des données d'exploitation confidentielles et détaillées sur des milliers d'installations marchandes au Canada et remettons à nos clients une analyse détaillée (plus de 50 000 données) de la

performance globale de leur site en comparaison avec celle de l'industrie en général. Nos clients ont utilisé cette information pour élaborer des buts stratégiques et identifier les « lacunes » de leur exploitation. Nos rapports forment une partie intrinsèque de la planification stratégique de compagnies comme Shell Canada et Imperial Oil. Nous avons également mené une évaluation à l'intérieur de l'organisation de Shell UK et Shell Canada, en utilisant notre outil d'évaluation exclusif.

BREFFAGES GOUVERNEMENTAUX

Nous avons offert plus de 20 breffages complets aux ministres et aux cadres supérieurs des gouvernements sur la question de la concurrence dans le secteur de la commercialisation des produits pétroliers, incluant les comités du caucus fédéral, les groupes de travail, les gouvernements provinciaux et plusieurs gouvernements municipaux.

SÉMINAIRES

Nous avons offert un atelier de familiarisation complet d'une durée de deux jours à des centaines de personnes et des douzaines d'organismes du continent nord-américain sur le secteur de la commercialisation et du raffinage des produits pétroliers des États-Unis et du Canada. Parmi nos clients, nous comptons des employés du secteur pétrolier, des avocats, des analystes en placement et des fournisseurs indépendants.

Annexe B : Curriculum vitae

MICHAEL J. ERVIN

M. Ervin est le président de MJ Ervin & Associates. Il se spécialise en économie des marchés, en gestion et en étude des exploitations, en étude de faisabilité et en planification et en stratégie pour le secteur de la commercialisation.

M. Ervin compte une carrière fructueuse et variée de vingt-huit années dans l'industrie pétrolière d'aval. Divers projets de gestion lui ont permis de parcourir l'ensemble des régions du Canada pour le compte d'importantes compagnies pétrolières intégrées comme Gulf Canada ainsi que pour des entreprises de raffinage et des marchands régionaux. Il détient une expérience considérable en commercialisation et complète cette expérience par des études de premier cycle et de cycle supérieur en administration des affaires. Avant de fonder MJ Ervin & Associates en 1991, M. Ervin était consultant principal pour Peat Marwick Stevenson & Kellogg, une société d'experts-conseils d'envergure internationale.

M. Ervin joue un rôle actif dans l'explication du secteur de la commercialisation des produits pétroliers auprès des médias et dans le cadre de conférences. Il a également rédigé des articles de fond pour plusieurs revues professionnelles de l'industrie.

M. Ervin est réserviste dans les Forces canadiennes et détient le grade de capitaine de frégate. De 2000 à 2003, il a agi comme commandant du NCSM Tecumseh, un navire de la réserve navale de Calgary, et a été désigné aide-de-camp honoraire de son excellence, madame Adrienne Clarkson, gouverneure générale du Canada. Il

pratique la course à pied et à compléter plus de 17 marathons, incluant l'édition 2006 du marathon de Boston. M. Ervin détient une licence de pilote et pratique le ski alpin et le ski de fond, la marche et les randonnées pédestres.

M. Ervin a joué un rôle de premier plan pour un bon nombre de projets de gestion et de consultation dans le secteur de la commercialisation des produits pétroliers, incluant :

Canadian Petroleum Markets Data Service (CPMDS) – M. Ervin a créé un service élaboré de cueillette de données et de renseignements sur le prix des produits pétroliers, accessible aux abonnés et au grand public sur le Web. Ce service est une source principale de données sur les marchés des produits pétroliers et permet à une variété d'organismes d'obtenir des renseignements essentiels sur le secteur pétrolier d'aval.

FuelFacts – La société de M. Ervin a publié FuelFacts, un bulletin bimensuel, en collaboration avec Purvin & Gertz Inc. Cette publication offrait une analyse détaillée et complète des marchés des produits pétroliers au Canada et s'adressait principalement aux représentants élus et aux médias.

Canadian Petroleum Markets Study – En 1997, M. Ervin a mené une étude importante sur la concurrence de l'industrie du détail des produits pétroliers au Canada pour le compte d'Industrie Canada, de Ressources naturelles Canada et de l'Institut canadien des produits pétroliers. Dans le cadre de cette étude, il a élaboré plusieurs modèles uniques et plusieurs opinions sur la concurrence du secteur, lesquels ont été utilisés pour expliquer le secteur d'aval au grand public.

Questions règlementaires - M. Ervin a comparu devant la Régie de l'Énergie du Québec comme témoin expert du secteur de la commercialisation des produits pétroliers, en particulier sur la commercialisation du détail et du gros au Canada, sur l'exploitation des cartes-accès et des dépôts de stockage et sur l'économie des prix, l'évaluation et l'analyse de la performance ainsi que sur les questions de marché et d'infrastructure. Le témoignage de M. Ervin a été d'un apport considérable pour aider la Régie à élaborer des dispositions pertinentes aux lois de cette province relatives à la fixation des prix du détail des produits pétroliers.

CATHY HAY

Mme Cathy Hay est détentrice d'une maîtrise en administration des affaires et possède une expérience considérable en commercialisation dans le secteur des produits pétroliers d'aval. Cathy est actuellement consultante principale chez MJ Ervin & Associates et ses services de consultation portent sur tous les aspects de la commercialisation des produits pétroliers, incluant l'évaluation de la performance, l'analyse des prix/des marges bénéficiaires ainsi que la recherche économique et l'analyse du secteur.

La carrière de Cathy dans le secteur d'aval s'étend sur plus de 23 ans. Son expérience inclut la planification stratégique et opérationnelle, la gestion de la commercialisation, le marketing personnalisé et la reconception du procédé administratif et de la fixation des prix. Avant de se joindre à MJ Ervin & Associates, Cathy était à l'emploi de Petro-Canada et d'une association coopérative de Calgary.

Dans le cadre de son emploi à Petro-Canada, Cathy a occupé un bon nombre de postes de plus en plus importants dans le secteur de la commercialisation incluant gestionnaire de la catégorie du gros, gestionnaire du projet de reconception, gestionnaire de la fixation des prix du détail et gestionnaire de la commercialisation des cartes de crédit.

Mme Hay compte une expérience étendue au sein du secteur d'aval, incluant les prix des produits pétroliers et l'analyse du marché ; les structures réglementaires relatives à la commercialisation des produits pétroliers ; ainsi que les forces dynamiques de la concurrence dans le secteur du détail et du gros.