

LE BUREAU DE LA CONCURRENCE TERMINE SON EXAMEN DES PLAINTES DE PRIX D'ÉVICTION DANS L'INDUSTRIE DE L'ESSENCE

Contexte

A la suite de plaintes soumises par des détaillants d'essence indépendants le Bureau de la concurrence (le « Bureau ») a entrepris un examen afin de déterminer si les détaillants d'essence appartenant à des raffineurs et les détaillants indépendants importants avaient abusé de leur position dominante pour réduire la concurrence. Bien que le Bureau ait procédé à l'examen de chaque plainte soumise, son travail s'est concentré sur celles venant de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick d'où le plus grand nombre émanait. L'examen du Bureau s'est penché sur les allégations voulant que les détaillants nationaux appartenant à des raffineries et les détaillants indépendants importants se soient livrés à une compression des prix de l'essence sous le prix coûtant dans ces régions au cours de certaines périodes afin d'évincer les détaillants indépendants (prix d'éviction). Le Bureau s'est également penché sur les plaintes voulant que les détaillants nationaux de l'essence appartenant à des raffineurs aient imposé des prix de gros plus élevés aux détaillants indépendants qui livraient concurrence à leurs propres distributeurs détaillants (compression de la marge).

Les détaillants indépendants ont par conséquent allégué que cette pratique avait pour effet de réduire leur marge bénéficiaire et nuire du coup à leur capacité de livrer concurrence.

Abus de situation dominante

Le Bureau a examiné ces questions en vertu des dispositions relatives à l'abus de situation dominante de la *Loi sur la concurrence* (la « Loi ») qui traite du prix d'éviction et de la compression de la marge.

En vertu du paragraphe 79(1), trois conditions doivent être remplies pour que le Tribunal conclue qu'une entreprise ou un groupe d'entreprises a abusé de sa situation dominante. Le Tribunal doit établir que :

- a) une entreprise, (ou un groupe d'entreprise), est en position dominante dans le marché en question en se basant généralement sur sa détention de parts importantes du marché et sur la présence de barrières à l'entrée pour les concurrents éventuels;
- b) l'entreprise dominante, (ou le groupe d'entreprises), s'est livrée à une pratique d'agissements anticoncurrentiels;
- c) la pratique a, a eu ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence.

Toutes les situations présentées par le Bureau en vertu des dispositions relatives à l'abus de domination doivent respecter ces trois conditions.

En ce qui concerne le prix d'éviction, le Bureau utilise l'application du critère des coûts évitables afin de déterminer si les prix sont fixés sous le prix coûtant. Les coûts évitables signifient les coûts que l'entreprise aurait pu éviter d'engager si elle avait décidé de ne pas vendre le ou les produits en question.

Résumé des conclusions du Bureau

Après avoir examiné la question de façon approfondie, le Bureau a conclu ce qui suit :

- Rien n'a permis d'établir que les détaillants appartenant à des raffineurs et des détaillants indépendants importants s'étaient livrés à des abus de position dominante pour mettre au pas ou éliminer de ces marchés les détaillants indépendants.
- La majorité des plaintes émanait de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick. Dans ces régions, les détaillants de l'essence appartenant à des raffineurs et les détaillants indépendants importants ne dominaient pas le marché de la vente de gros et au détail.

- En se basant sur le volume des ventes, aucune des bannières au détail n'occupait plus de 27 % du marché à Toronto en 2004. Au Nouveau-Brunswick, les entreprises ciblées par les plaintes comptaient moins de stations d'essence qu'au moins quatre autres bannières.
- Des représentants des stations d'essence de la région du Grand Toronto et du Nouveau-Brunswick appartenant aux entreprises ciblées ont soumis des renseignements confidentiels. Selon divers scénarios, on a estimé que les prix de l'essence de ces stations d'essence se situaient au-dessus de leurs coûts évitables au cours de 2004.
- Bien que l'on ait identifié de brèves périodes d'inversion de prix à Toronto en 2004, où le prix de détail était inférieur aux prix de gros, ces inversions n'ont engendré que de brèves guerres de prix à l'échelle locale. Ces inversions ont promptement cessé dès que les exploitants de stations d'essence ont relevé leur prix de détail à un niveau correspondant au prix de gros en vigueur sur le marché.
- Les inversions de prix étaient limitées à l'essence régulière. Les stations-services tirent maintenant une plus grande part de leurs profits de la vente d'essence intermédiaire ou super et des services accessoires tels les dépanneurs et les lave-auto.
- Dans certaines des plaintes, on a avancé le déclin des marges bénéficiaires de la vente au détail comme preuve d'agissements anticoncurrentiels. Au Canada, la marge de détail moyenne par litre établie en fonction du volume est restée stable à 4,4 ¢ en 2003, à 4,5 ¢ en 2004 et à 4,9 ¢ en 2005. Alors que, les marges bénéficiaires au détail ont décliné dans quelques régions comme à Toronto en 2004, ils ont augmenté en 2005 aux niveaux normales.
- Aucun élément de preuve n'a permis d'appuyer les allégations de compression des marges par les entreprises nationales intégrées et par les détaillants indépendantes d'essence importants.

Aperçu de l'industrie

Les joueurs sont nombreux dans l'industrie canadienne de l'essence et ils se retrouvent sur les marchés de gros ou de détail ou les deux à la fois. Les détaillants sont de trois catégories : les entreprises intégrées à l'échelle nationale (p. ex., Petro-Canada, Esso, Shell), les entreprises intégrées à l'échelle régionale (telles Irving, Ultramar, Chevron) et les indépendants. Les détaillants indépendants vendent les produits de marque des entreprises intégrées ou bien des produits génériques (comme McEwen, Wilsons, Olco). D'autres indépendants vendent leur marque maison, qui relève par ailleurs d'un détaillant de plus grande envergure (p. ex., Loblaws, Canadian Tire ou Costco).

Entre 1998 et 2003, le nombre de stations d'essence a baissé au Canada mais le volume des ventes par station a augmenté. En 1998, la plupart des villes canadiennes importantes comptait en moyenne 279 stations d'essence alors que cette moyenne était de 254 en 2004. Par ailleurs, le volume moyen des ventes par station d'essence est passé de 2,9 millions de litres en 1998 à 3,5 millions de litres en 2003.

Le Bureau a constaté que les entreprises intégrées confient de plus en plus l'exploitation de leurs stations à des exploitants indépendants. L'entreprise intégrée, qui continue d'exercer son contrôle sur l'essence et en demeure propriétaire, verse à l'exploitant une commission établie en fonction du volume des ventes d'essence. Cette entente assure à l'entreprise intégrée le contrôle des coûts et permet à l'exploitant de tirer des revenus autres que ses commissions sur les ventes d'essence. Cette entente a modifié la façon dont sont gérées la plupart des stations d'essence.

Le secteur de la vente d'essence en gros est tributaire des forces du marché mondial. Les prix de vente en gros dans l'Est du Canada sont déterminés en fonction du prix au comptant du port de New York,

moyennant quelques ajustements qui tiennent compte du coût de transport du produit jusque dans les réservoirs du détaillant, du coût de stockage dans les terminaux et d'autres coûts d'exploitation. Par conséquent, le prix de gros est fortement influencé par la concurrence internationale. Par ailleurs, le prix de détail est déterminé en fonction du prix de gros en vigueur, mais aussi du degré de concurrence dans les marchés locaux. Les pressions baissières à court terme sur les prix de détail dans un marché local donné, en dépit de leurs répercussions immédiates sur les marges bénéficiaires des détaillants, n'ont pas forcément d'incidence sur le prix de gros en vigueur.

Quelles sont les conclusions détaillées du Bureau de la concurrence?

Les données obtenues au cours de l'enquête du Bureau ont mis à jour des inversions de prix durant de brèves périodes, alors que le prix de détail en vigueur dans les marchés visés était inférieur au prix de gros de certains des indépendants. Ces inversions ont provoqué à l'échelle locale de brèves guerres de prix, lesquelles ont pris fin lorsque le marché a rétabli les prix à des niveaux correspondants au prix de gros en vigueur.

En 2004, dans la région du Grand Toronto, les parts du marché des quatre bannières les plus importantes variaient de 10 % à 27 %. En considérant divers paramètres, on estime que le prix de l'essence facturé par le détaillant-raffineur intégré moyen était supérieur à ses coûts évitables. En se basant sur les prix moyens hebdomadaires, il est possible d'établir que les inversions sont survenues cinq fois en 2003, huit fois en 2004 et ne sont pas survenues en 2005 dans le cas de l'essence régulière. Les inversions les plus longues ont duré une semaine en 2003 et trois semaines en 2004. Aucune inversion de prix n'est survenue en 2003, en 2004 et en 2005 pour l'essence super.

En 2004, au Nouveau-Brunswick, des renseignements soumis par une station d'essence moyenne appartenant à l'une des entreprises ciblées par la plainte ont permis d'établir que ses prix se situaient au-dessus de ses coûts évitables. On retrouvait onze différentes stations d'essence dans un rayon de un kilomètre, ce qui indique l'absence de position dominante. À l'échelle de la province, l'entreprise ciblée par la plainte possédait moins de stations qu'au moins quatre autres bannières.

Le Bureau n'a trouvé aucune preuve que les prix étaient le résultat d'efforts concertés de la part d'un groupe de grandes pétrolières dans le but de mettre au pas ou d'éliminer de ces marchés les détaillants indépendants. Notamment, les entreprises importantes possèdent un nombre différent de stations d'essence dans les régions, vendent des volumes d'essence différents et implantent leurs stations dans différentes régions. Ces facteurs indiquent que les entreprises importantes n'ont pas les mêmes raisons de se comporter de manière concertée.

Les analyses économiques et comptables qu'a fait faire le Bureau confirment que les services accessoires, tels que les dépanneurs et les lave-autos, contribuent de plus en plus à accroître la rentabilité des détaillants d'essence. Le rapport du cabinet d'experts-conseils LECG intitulé *Déterminants de la rentabilité des détaillants d'essence – Étude pour le compte du Bureau de la concurrence du Canada* peut être consulté dans le site Web du Bureau. Les auteurs du rapport signalent que le volume des ventes d'essence d'une station est le principal déterminant de sa rentabilité. Un volume de ventes plus élevé est associé à une augmentation du nombre de clients. Ces clients sont incités à se procurer sur place d'autres articles ou services, ce qui est lucratif pour le propriétaire. Les auteurs de l'étude ont par ailleurs constaté que les profits accessoires sont comparables aux profits par litre d'essence vendue.

Le Bureau a-t-il constaté une variation dans les marges de détail?

Les marges de détail, qui constituent l'écart entre les prix de gros et de détail, tendent à fluctuer car le prix de gros payé par les détaillants peut s'écarter sensiblement du prix de détail en vigueur sur le marché. Par conséquent, le détaillant d'essence qui achète son essence à prix fort risque d'enregistrer une marge négative si le prix de détail venait à baisser.

Le Bureau a examiné les marges de détail à la lumière des données sur les ventes d'essence des détaillants indépendants ainsi que des données des études antérieures. Le Conference Board a constaté quant à lui que les marges de détail avaient chuté au début des années 90 avant de se stabiliser entre le milieu et la fin de la décennie. À l'aide des mêmes données que celles sur lesquelles s'était basé le Conference Board, le Bureau n'a pas observé de changement statistique majeur dans les marges depuis 2000. Si les marges fluctuent considérablement d'un jour à l'autre, la marge de détail moyenne par litre établie en fonction du volume se situait à 4,9 ¢ en 2005. À Toronto, la marge de détail moyenne par litre était de 5,0 ¢ en 2003, de 3,8 ¢ en 2004 et de 4,9 ¢ en 2005. À Saint-Jean, la marge de détail moyenne par litre se situait à 7,8 ¢ en 2003 et en 2004, et à 8,2 ¢ en 2005.

Comment le Bureau a-t-il mené son examen?

Le Bureau a recueilli des renseignements auprès de nombreux intervenants de l'industrie. Le Bureau a également consulté des experts internes et externes, et il a obtenu des données exclusives ainsi que des renseignements auprès d'autres ministères fédéraux et organismes gouvernementaux.

Le Bureau a également retenu les services de M. Anindya Sen, de l'Université de Waterloo, ainsi que du cabinet d'experts-conseils LECG pour effectuer une étude indépendante sur la rentabilité dans le marché canadien de l'essence de détail.

Comment puis-je me renseigner davantage sur le Bureau de la concurrence et les prix de l'essence?

Pour obtenir plus de renseignements sur le rôle et les activités du Bureau au chapitre de l'essence et d'autres produits pétroliers, vous pouvez visiter le [portail de l'essence](#) dans le [site Web du Bureau](#) (www.bureaudelaconcurrence.gc.ca). Ce portail contient une Foire aux questions ainsi que des renseignements sur les activités du Bureau, une fiche d'information à l'intention des consommatrices et des consommateurs et la description du rôle que joue le Bureau lorsque des plaintes sont déposées relativement à des prix d'éviction dans l'industrie de l'essence.

Bureau de la concurrence

Mars 2006