



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

## **Observations de l'AQUIP**

**Bureau de la concurrence**

**Consultation sur le projet de Lignes  
directrices pour l'application de la Loi  
à l'égard de pratiques commerciales  
illégalles:  
Politiques de prix  
déraisonnablement bas**

**Juin 2002**

## **L'AQUIP**

L'AQUIP regroupe les entreprises pétrolières à intérêt québécois. Leur champ d'activité est lié à l'importation, la distribution et la vente au détail de carburants, d'huile de chauffage et de lubrifiants. Les ventes au détail des entreprises pétrolières québécoises totalisent annuellement plus d'un milliard de dollars.

### **Le contexte de la loi**

Les prix déraisonnablement bas sont des pratiques commerciales dommageables et nuisent à l'exercice d'une saine concurrence. Au bout du compte, les consommateurs sortent perdants de l'utilisation de telles pratiques. S'il est vrai que les consommateurs profitent de bas prix à court terme, ils paieront davantage à long terme. À la suite de la réduction de la concurrence, les joueurs demeurant dans le marché peuvent profiter de la nouvelle situation pour hausser les prix de façon déraisonnable, au désavantage des consommateurs.

La diversité d'entreprises assure une saine concurrence et garantit des prix raisonnables. Il est d'ailleurs intéressant de constater qu'un des objectifs économiques de la Loi sur la concurrence est de veiller à ce que les petites et moyennes entreprises puissent participer équitablement à l'activité économique au Canada.

### **Les particularités du secteur pétrolier**

La présence d'entreprises indépendantes œuvrant dans la distribution et la vente au détail de produits pétroliers est indispensable à la diversité d'entreprises, nécessaire à l'exercice d'une saine concurrence. Or, le fonctionnement du marché pétrolier développe une tendance à la concentration qui est préoccupante. À cet égard, un tout récent rapport publié par le Sénat américain vient sonner l'alarme; nous en traiterons brièvement plus loin.

Le marché des produits pétroliers est un secteur singulier. Les entreprises dominantes y sont entièrement intégrées. On ne retrouve pas cette particularité dans les autres secteurs de l'économie. Ces entreprises contrôlent en effet toutes les étapes, depuis l'exploration du sous-sol jusqu'à la vente au détail. Elles sont à la fois les fournisseurs et les concurrents des entreprises pétrolières indépendantes. De plus, ce marché est basé sur un produit unique et indispensable, auquel on ne connaît pas de produit de remplacement capable de satisfaire les besoins des consommateurs. En pareilles circonstances, il devient essentiel de s'assurer qu'il n'y ait pas de pratiques de prix déloyales qui favorisent la concentration et nuisent au bon fonctionnement du marché pétrolier.

### **Le seuil de 35% de parts de marché est trop élevé**

Les lignes directrices ne devraient pas limiter l'accès à une enquête à partir d'un seuil de 35% de parts de marché. Dans le secteur pétrolier, notamment pour la vente au détail, une entreprise n'a pas à avoir une part de marché importante pour effondrer les prix du marché, les rendre

déraisonnablement bas et, de la sorte, créer des effets indésirables affectant la concurrence. Il faut toujours se rappeler que les prix de l'essence sont affichés à la vue de tous sur de grandes enseignes longeant les voies publiques. De plus, au Québec et dans l'est du Canada, un raffineur a instauré une politique de prix qui consiste à suivre le plus bas prix en tout temps. Ainsi, les prix déraisonnablement bas se propagent rapidement à toute une zone de prix déterminée. Les consommateurs deviennent ainsi très sensibles aux prix et, notamment pour ne pas perdre de parts de marché, la quasi-totalité des autres concurrents suivent les prix affichés. Puisque cette pratique est connue de tous, une entreprise peut très bien l'utiliser pour faire baisser les prix déraisonnablement, même en disposant d'une part de marché bien inférieure à 35%, afin de déstabiliser certains de ses concurrents efficaces dont les ressources financières sont limitées.

Les entreprises aux ressources financières considérables, notamment celles qui bénéficient de l'interfinancement vertical ou horizontal, peuvent être prêtes à adopter cette politique de prix sur une période suffisamment longue pour affaiblir considérablement leurs concurrents de plus petite taille financière, réduisant ainsi la concurrence. Lorsque ces concurrents seront sortis du marché, les entreprises qui ont résisté en raison de leurs ressources financières importantes pourront bénéficier de prix plus élevés.

### **La réputation: une barrière à l'entrée redoutable**

Dans le secteur pétrolier, quelques grandes compagnies ont des ressources financières considérables. Ces entreprises sont complètement intégrées et pratiquent l'interfinancement. Cette situation provoque aisément de vigoureuses guerres de prix dans le secteur de la vente au détail. Il est intéressant de noter que le phénomène de guerres de prix ne se produit pas dans le secteur du raffinage où ces mêmes compagnies se partagent le marché. Sans doute leur petit nombre facilite-t-il les choses. Il est en effet de notoriété publique que très peu de concurrents se partagent ce marché. À l'opposé, l'entrée dans le marché de la vente au détail de produits pétroliers, à la suite de vigoureuses guerres de prix, peut faire craindre le pire. Un nouvel entrant hésitera à investir d'importantes sommes d'argent pour ouvrir un commerce de détail de produits pétroliers s'il croit que les guerres de prix, qui sévissaient avant son entrée, se reproduiront aussi après son entrée sur le marché. Connaissant l'importance des ressources financières de compagnies intégrées et leur capacité à réaliser des profits en amont sur le même produit, le nouvel entrant pourra craindre l'attitude prédatrice des compagnies existantes.

### **Agir avant qu'il ne soit trop tard**

La concentration du marché pétrolier devient préoccupante. Lorsque des entreprises efficaces ont été contraintes de se retirer du marché en raison de pratiques de prix déraisonnablement bas, il est trop tard pour agir. Il est intéressant de constater que le Bureau de la concurrence ne croit pas qu'il soit nécessaire d'attendre que ces pratiques de prix déraisonnablement bas aient des impacts importants sur le marché avant d'agir; encore faudrait-il disposer de moyens d'action efficaces pour intervenir au bon moment. Il est en effet sage d'agir avant que des dommages irréversibles ne se produisent. La pratique de prix déraisonnablement bas n'a pas à avoir fait son œuvre de destruction pour être jugée inacceptable, il suffit que l'intention de diminuer la concurrence soit démontrée. Cependant, il est pratiquement impossible de prouver, hors de tout doute raisonnable,

l'intention de réduire la concurrence par ces politiques de prix.

De plus, le Bureau de la concurrence considère que de telles pratiques de prix déraisonnablement bas, pratiquées par une entreprise qui dispose de ressources financières importantes par rapport à ses concurrents, sera plus susceptible de produire des effets interdits par la Loi. Au surplus, cette Loi interdit d'utiliser de telles pratiques de prix déraisonnablement bas, même si celles-ci sont inefficaces ou de trop courte durée pour produire les effets déstabilisants escomptés sur le marché. Nous estimons évidemment que le Bureau devrait intervenir lorsque pareille situation se présente. Cependant, nous rappelons que produire la preuve de ces intentions de réduire la concurrence est pratiquement impossible. En conséquence, lorsque ces pratiques déloyales ont cours, elles peuvent se poursuivre sans réelles contraintes et faire des ravages dans le marché.

### **Les coûts communs devraient être répartis équitablement**

Nous estimons qu'il devient dangereux d'exclure les coûts communs dans l'examen d'une pratique de prix déraisonnablement bas. Dans le secteur pétrolier, on retrouve des commerces jumelés où les produits pétroliers représentent à eux seuls plus de 50% du chiffre d'affaires. Il est impensable de croire qu'une compagnie pétrolière, dont le commerce pétrolier est par exemple jumelé avec un dépanneur, ne considère pas les coûts communs dans sa façon de fixer ses prix de l'essence.

### **L'exclusion des coûts inévitables**

Dans le processus d'examen de prix déraisonnablement bas par le Bureau de la concurrence, l'approche théorique qui prévoit exclure les coûts inévitables pourra mettre en péril la santé économique de plusieurs PME aux prises avec cette problématique de prix déraisonnablement bas, provoquée par un concurrent. Tôt ou tard, la survie d'une entreprise exige que tous les coûts soient récupérés, même les coûts inévitables. Un concurrent sur le marché peut utiliser comme tactique de fixer ses prix de façon à ne pas couvrir ces coûts inévitables sur des périodes suffisamment longues pour affaiblir ses concurrents dont les ressources financières sont moins importantes. Ce concurrent agresseur sait que, après quelques périodes successives de ce régime de bas prix, des concurrents efficaces seront forcés de se retirer du marché puisqu'ils n'auront plus les ressources financières nécessaires pour supporter ces situations déloyales. Il en résultera une diminution de la concurrence, dommageable pour les consommateurs.

### **Le Sénat américain**

Les dangers inhérents à la concentration du marché pétrolier ne sont pas des vues de l'esprit. Ce phénomène a, au cours des dernières années, pris des proportions inquiétantes dont les consommateurs ont déjà à souffrir. À cet égard, la Sous-commission permanente d'enquête du Sénat américain, présidée par le Sénateur Carl Levin, a publié, le 29 avril 2002, un rapport intitulé "**Prix de l'essence: comment sont-ils réellement fixés?**". Ce rapport présente un portrait à la fois réaliste et inquiétant du fonctionnement d'un marché pétrolier où la vraie concurrence a graduellement fait place à un système de concentration, qui provoque des

augmentations de prix pénalisantes pour les consommateurs.

En voici quelques points saillants...

\* Les fusions des dernières années dans le secteur pétrolier et les fermetures de plusieurs raffineries depuis 20 ans ont augmenté la concentration dans l'industrie du raffinage. Dans quelques États, les secteurs du raffinage et de la commercialisation sont fortement concentrés, alors qu'ils sont au moins modérément concentrés dans plusieurs États.

\* La concentration élevée exacerbe les facteurs qui favorisent les pointes de prix élevés et les augmentations de prix, dont une des clefs est le resserrement de l'approvisionnement.

\* Dans les marchés concentrés, les décisions des raffineurs touchant l'importance de l'approvisionnement peuvent affecter le prix de l'essence. En bon nombre d'occasions, les raffineurs ont cherché à augmenter les prix en réduisant l'approvisionnement.

\* Les marchés où on retrouve un degré élevé d'intégration verticale entre les raffineurs et les détaillants ont des prix de gros et de détail plus élevés.

\* Les compagnies pétrolières majeures possèdent ou opèrent plusieurs postes d'essence dont le mode d'opération fait en sorte que ce ne sont pas les détaillants locaux, mais plutôt les compagnies majeures, qui déterminent le prix concurrentiel qu'adoptera le poste d'essence local. Cette pratique avantage les compagnies pétrolières puisque les prix plus élevés leur procurent des marges de profit plus fortes.

\* Si la concentration de l'industrie pétrolière continue de progresser, on peut s'attendre à payer des prix plus élevés.

Ce travail d'enquête approfondi porte principalement sur trois régions des États-Unis: la Côte Ouest, le Midwest et la Côte Est.

Le rapport complet est disponible sur Internet en composant [www.senate.gov/~gov\\_affairs/042902gasreport.htm](http://www.senate.gov/~gov_affairs/042902gasreport.htm)

## **Le frein**

Comme on peut le constater en prenant connaissance de ce rapport, il est temps de mettre un frein à la concentration du marché pétrolier. Le Bureau de la concurrence peut saisir l'occasion de la révision des lignes directrices pour l'application de la Loi à l'égard des pratiques commerciales illégales sur les prix déraisonnablement bas pour appliquer les freins. Il nous semble que le temps d'agir vigoureusement est venu.

AQUIP. Juin 2002