

Industrie Industry  
Canada Canada

Bureau de la concurrence

Stratégis

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#)

Auteur - Industrie Canada - Bureau de la concurrence

Date de diffusion - 1999-11-30

## RAPPORT SUR L'INDUSTRIE DE L'ESSENCE EN SASKATCHEWAN

### I. Renseignements généraux relatifs à la *Loi sur la concurrence* et au Bureau de la concurrence

La *Loi sur la concurrence* (la «Loi») est une loi fédérale qui vise essentiellement à préserver et à favoriser la concurrence au Canada en interdisant certaines pratiques qui nuisent au processus concurrentiel et peuvent empêcher ou encore réduire substantiellement ou indûment la concurrence.

Le Bureau de la concurrence (le «Bureau») est responsable de l'application de la Loi. Celle-ci définit certaines pratiques qui sont interdites en tant qu'infractions criminelles ou assujetties à un examen de nature civile par le Tribunal de la concurrence; par contre, elle ne donne pas au Bureau le pouvoir réglementaire d'énoncer les règles de droit, de contrôler les prix ou d'obliger des entités à adopter une conduite ou une politique quelconque. Le rôle du Bureau consiste à examiner ces pratiques et, au besoin, à en saisir le procureur général à des fins de poursuites en cas d'infractions aux dispositions criminelles de la Loi ou à s'adresser au Tribunal de la concurrence pour obtenir une ordonnance corrective en vertu des dispositions civiles.

La Loi ne confère pas au Bureau le pouvoir de réglementer les prix. En fait, le gouvernement fédéral ne possède pas constitutionnellement la compétence nécessaire pour réglementer le prix au détail de l'essence, sauf en situation d'urgence nationale : cette compétence appartient en effet aux autorités provinciales. Seuls le Québec et la Nouvelle-Écosse ont décidé de le faire jusqu'à maintenant, mais Terre-Neuve a annoncé qu'elle envisageait d'adopter un texte législatif en ce sens. D'autres provinces ont choisi de laisser agir les forces du marché, parce qu'elles seraient le moyen le plus efficace de s'assurer qu'un prix est approprié, tout en maintenant des mesures incitatives propices à l'innovation et à la réduction des coûts.

Lorsqu'une demande est déposée au Tribunal, le fardeau de la preuve incombe au Bureau, qui doit convaincre le Tribunal que tous les éléments spécifiés dans la disposition civile pertinente de la Loi sont présents et qu'une ordonnance du Tribunal devrait être accordée. De même, du côté criminel, il appartient au procureur général au nom de la Couronne, de prouver à la satisfaction des tribunaux qu'une infraction a été commise. En d'autres termes, le Bureau ne peut pas directement contraindre une personne à changer son comportement en affaires : pour ce faire, il doit engager des poursuites devant le Tribunal. Devant les tribunaux de nature criminelle, ce rôle est dévolu au procureur général, qui doit produire des éléments de preuve afin d'établir l'existence d'une contravention à la Loi.

### II. Plainte

En l'occurrence, la plainte déposée à l'automne 1998 demandait qu'une enquête soit ouverte pour déterminer s'il existe des éléments justifiant des accusations en vertu des articles 45 (complot), 50 (pratiques commerciales illégales) ou 61 (maintien des prix) contre les grandes entreprises intégrées de raffinage et de distribution au Canada, compte tenu de l'intensification notable de la concentration dans le secteur de la vente au détail d'essence en Saskatchewan au cours des cinq ou six dernières années. Les auteurs reprochaient également aux raffineurs-distributeurs intégrés verticalement d'abuser de leur position dominante, pratique visée à l'article 79 de la Loi.

### III. Commentaires généraux

D'emblée, quatre commentaires s'imposent en ce qui concerne l'industrie de l'essence en Saskatchewan.

Tout d'abord, le marché de cette province subit bon nombre des mêmes forces qu'ailleurs au Canada.

Deuxièmement, les inquiétudes formulées semblent être fondées partiellement sur la vision d'un marché compartimenté entre les entreprises intégrées verticalement et les autres. Notre examen de l'approvisionnement et de la distribution d'essence en Saskatchewan laisse croire qu'il y a une diversité de joueurs actifs. Il s'agit notamment de trois raffineurs-distributeurs nationaux (L'Impériale, Petro-Canada et Shell), de trois raffineurs-distributeurs régionaux (Federated Coop, Husky Oil, Parkland Industries Ltd), de neuf détaillants non intégrés ou «indépendants» (Regina Cabs, Superstores- Loblaws, Dorno Gasoline Corp., Canadian Tire, 7-Eleven, Price Right, Alimentation Couche-Tard, United Farmers of Alberta, Tempo (approvisionnés par des coopératives locales)) et de deux grossistes (Harvest Fuels, Northridge Petroleum Marketing). Les indépendants peuvent être des distributeurs de grande envergure, des petites chaînes ou des exploitants qui possèdent un seul établissement. L'annexe présente la part de marché de ces divers groupes en Saskatchewan.

Troisièmement, autant les entreprises intégrées que non intégrées mettent en oeuvre différentes stratégies face à la concurrence : coupons-rabais, remises et diverses formes de produits associés, notamment le jumelage avec des dépanneurs ou des lave-autos.

Quatrièmement, aucune entreprise ne possède à elle seule une part de marché supérieure à 27 %.

#### IV. Affirmations spécifiques et constatations

Voici les constatations du Bureau relativement à chaque affirmation contenue dans la plainte.

##### Affirmation no 1

**Pendant les huit derniers mois (précédant octobre 1998), le prix de l'essence à la pompe en Saskatchewan a été beaucoup plus élevé que dans les autres territoires et provinces possédant des régimes de taxation semblables.**

Le Bureau a recueilli des données sur le prix de l'essence régulière vendue au détail pour toutes les provinces. Dans le but d'effectuer des comparaisons adéquates, nous avons exclu les taxes provinciales et fédérales, parce qu'elles varient d'une province à l'autre; on peut ainsi éliminer les distorsions causées par les différents régimes de taxation et connaître le coût réel de l'essence. Les prix moyens avant taxes (en cents par litre) entre 1995 et 1998 figurent au tableau ci-dessous.

**Prix de l'essence au détail (avant taxes) en cents par litre, selon la province et l'année (tableau 1)**

Année	1995	1996	1997	1998
Terre-Neuve	34,89	32,97	35,13	31,46
Île-du-Prince-Édouard	34,71	34,27	34,91	28,46
Nouvelle-Écosse	29,44	29,45	32,24	28,17
Nouveau-Brunswick	32,98	31,66	34,12	28,66
Québec	25,49	28,76	30,04	25,13
Ontario	25,62	28,73	28,87	24,71
Manitoba	30,45	32,18	32,55	28,78
Saskatchewan	29,09	30,64	31,33	27,25
Alberta	27,07	28,54	30,56	26,18
Colombie-Britannique	34,67	35,39	35,1	27,26

Note : Ces chiffres ne comprennent pas les taxes municipales en Colombie-Britannique et au Québec et ne tiennent pas compte des coupons-rabais ou des réductions.

Source : Statistique Canada

Ces données montrent ce qui suit :

- en règle générale, seulement trois provinces ont des prix inférieurs à ceux de la Saskatchewan (seulement l'Alberta, le Québec et l'Ontario présentaient des prix toujours plus faibles, plus la

Nouvelle-Écosse en 1996);

- en comparaison avec certaines provinces (Nouvelle-Écosse, Colombie-Britannique, Manitoba et Ontario), la Saskatchewan affichait généralement les prix les plus bas (exceptions : l'Ontario et la Nouvelle-Écosse en 1996);

Le tableau suivant fait état des prix pour la période de huit mois précédant la plainte faite en octobre 1998.

**Prix de l'essence au détail (avant taxes) en cents par litre, selon la province et le mois, 1998 (tableau 2)**

Date	T.-N.	N.-P.-É.	N.-É.	N.-B.	QC	Ont.	Man.	Sask.	Alb.	C.-B.
Janvier	34,11	34,38	31,28	32,52	28,59	24,46	29,15	27,9	26,79	30,31
Février	33,67	34,1	30,24	31,21	27,19	25,11	26,72	26,96	25,67	29,09
Mars	31,93	31,21	29,02	29,39	23,77	24,46	28,13	26,31	25,21	27,69
Avril	31,07	30,74	27,72	26,26	25,52	24,09	27,47	25,56	27,36	29
Mai	31,07	27,19	27,63	28,26	26,49	25,21	29,25	28,46	27,17	31,06
Juin	31,07	26,91	27,72	28,08	25,43	26,14	29,25	28,46	27,92	30,03
Juillet	31,07	27,09	27,54	27,73	25,52	24,18	29,25	28,46	26,42	29,75
août	31,07	26,81	27,72	26,6	23,85	24,46	29,25	25,93	26,23	25,26
Septembre	31,07	25,41	27,8	26,52	23,77	24,83	29,34	25,09	25,95	22,27
Octobre	30,89	25,13	27,8	29,47	25	26,14	29,34	28,27	25,39	25,45
Novembre	31,07	26,25	27,72	29,73	24,73	25,3	29,43	28,36	25,67	23,39
Décembre	29,41	26,25	25,8	28,17	21,75	22,12	28,78	27,24	24,36	23,86

Source : Statistique Canada

Les données du tableau 2 concernant la période de huit mois en question (de février à octobre), révèlent ce qui suit :

- en comparaison avec toutes les provinces, la Saskatchewan se classait soit au troisième ou au quatrième rang (mars et avril, août et septembre), soit au septième rang (mai à juillet et octobre) au chapitre des prix moyens les plus faibles;
- toute de suite après l'acquisition, en juillet, de Mohawk Oil («Mohawk») par Husky Oil («Husky»), les prix en Saskatchewan sont passés du septième au quatrième rang;
- comparativement à la Nouvelle-Écosse, à la Colombie-Britannique, au Manitoba et à l'Ontario, la Saskatchewan a connu des prix plus bas que la Nouvelle-Écosse pendant quatre mois, que le Manitoba pendant les huit mois et que la Colombie-Britannique pendant cinq mois; c'est seulement en Ontario que les prix ont été moins élevés qu'en Saskatchewan pour l'ensemble de la période.

Pour ce qui est de cette affirmation, on peut donc conclure que les prix étaient en Saskatchewan généralement inférieurs à ceux de la plupart des autres provinces. Par rapport à un groupe restreint, les prix demeuraient aussi plus avantageux en Saskatchewan. Seuls l'Ontario et le Québec ont toujours connu des prix moins élevés que la Saskatchewan pour toute la période.

#### Affirmation no 2

**La majoration supplémentaire de 4 cents des prix à la pompe à Regina s'est produite, peut-être par pure coïncidence, juste après la vente du plus gros détaillant indépendant de l'Ouest du Canada, Mohawk Oil, au raffineur-distributeur régional Husky Oil.**

Les auteurs de la plainte s'inquiétaient des répercussions sur les prix de ce fusionnement, qui s'est conclu le 6 juillet 1998 après un examen du Bureau<sup>1</sup>.

Les données du tableau 1 indiquent que le prix de vente au détail en Saskatchewan a diminué, passant de 31,33 cents par litre (cpl) en 1997 à 27,25 cpl en 1998. Les prix étaient donc en fait plus bas en 1998 qu'en 1995. À la lumière de cette affirmation, nous avons examiné les données sur les prix à Regina. Aux fins de la comparaison, nous avons fait de même pour Saskatoon. Les prix moyens de l'essence régulière en cents par litre pour une période de sept mois ressortent comme suit :

Table 3

Regina		Saskatoon	
Mois en 1998	Prix avant taxes	Mois en 1998	Prix avant taxes
Juin	28,2	Juin	28,1
Juillet	27,9	Juillet	28,3
Août	25,7	Août	28,1
Sept.	25,3	Sept.	28,1
Oct.	28,2	Oct.	27,5
Nov.	28,2	Nov.	27,2
Déc.	26,9	Déc.	26,8

Source : MJ Ervin & Associates

D'après ce tableau, dans les mois qui ont suivi immédiatement le fusionnement en juillet 1998, les prix moyens au détail de l'essence ont connu une baisse constante à Saskatoon. À Regina, les prix se sont infléchis tous les mois après le fusionnement, sauf en octobre et en novembre 1998, alors que les prix étaient égaux à ceux de juin 1998. Le mouvement à la baisse a repris en décembre 1998, lorsque les prix ont atteint un niveau inférieur à celui de juin 1998.

Par conséquent, les données ci-dessus réfutent l'affirmation selon laquelle le fusionnement a entraîné une hausse des prix de l'essence à Regina.

### Affirmation no 3

**La part de marché des détaillants indépendants s'est comprimée, passant de 20,6 % en 1992 à 8,1 % en 1998, laissant les raffineurs-distributeurs avec 91,9 % des marchés au détail en Saskatchewan.**

L'examen des données relatives à la part de marché des indépendants, obtenues auprès de sources de l'industrie pour les diverses catégories de sociétés pétrolières en Saskatchewan de 1992 à 1998, confirme que les indépendants ont perdu du terrain durant la période. Ainsi, leur part s'est infléchie de 20,2 % à 15,9 % entre 1992 et le troisième trimestre de 1998, puis à 8,9 % au quatrième trimestre. En 1997, Supersave, un indépendant, a été acquis par un raffineur-distributeur régional, Parkland Industries. Il a été déterminé que le fléchissement dans la dernière partie de 1998 était imputable à l'achat cette même année, déjà mentionné, d'un important détaillant d'essence indépendant, Mohawk, par Husky, un raffineur-distributeur régional. En conséquence, même si la présence des indépendants s'est trouvée réduite, une bonne partie de leur part de marché a été récupérée par les raffineurs-distributeurs régionaux, qui ont étendu leur part de 17,4 à 29,1 %. Durant la période observée (de 1992 à 1998), les raffineurs-distributeurs nationaux ne possédaient plus, en comptant les marques privées, que 61,9 % du marché en Saskatchewan, par rapport à 63,0 %.

D'après des données semblables pour Regina, qui figurent au tableau 4, on voit qu'en fait, les indépendants ont gagné du terrain entre 1988 et 1997, leur quote-part passant de 10,9 à 12,4 %. La baisse subséquente de la part de marché des indépendants au troisième trimestre de 1998, qui est tombée à seulement 6,9 %, était encore une fois imputable à la fusion de Husky et de Mohawk, qui a inversé la tendance.

### Parts de marché à Regina (tableau 4)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Oct. 1998
Raffineurs- distributeurs nationaux*	59,3	56,4	56,9	57,2	54,2	58,6	72,4	72,2	72,8	73,1	73,2
Raffineurs- distributeurs régionaux*	29,8	29,9	28,7	25,6	31	26,1	12,6	12,4	12,2	14,4	14,8

Tous les raffineurs- distributeurs	89,1	86,3	85,6	82,8	85,2	84,7	85	84,6	85	87,5	88
Indépendants	10,9	13,7	14,4	17,3	14,7	15,3	14,9	15,4	15	12,4	11,9**

- Y compris les marques privées.
- \*Y compris la part de marché de Mohawk. La part réelle se chiffrerait à 6,9 %.

Source : Kent Marketing Services Limited

Lorsque cette situation est analysée en tenant compte des constatations relatives à l'affirmation no 2, il est évident que le repli des parts de marché des indépendants n'a pas provoqué une hausse des prix en Saskatchewan. Ce n'est pas le cas non plus du fusionnement de Husky et Mohawk. Finalement, la perte des indépendants ne s'est pas traduite par une augmentation de la part de marché des raffineurs-distributeurs nationaux, mais plutôt de celle des raffineurs-distributeurs régionaux de l'Ouest du Canada.

#### Affirmation no 4

**Les indépendants doivent payer chez les entreprises intégrées un prix plus élevé que le prix demandé par celles-ci au détail.**

Durant notre enquête, le Bureau n'a reçu aucune plainte de la part des détaillants indépendants d'essence à ce sujet en ce qui concerne la Saskatchewan; en outre, nous n'avons rien découvert pour confirmer ou non cette affirmation. Il peut arriver que les prix au détail soient inférieurs aux prix du gros (ce qu'on appelle parfois une «inversion des prix») lorsqu'il existe une guerre des prix entre les détaillants sur un marché.

Le présent rapport aborde la question de cette inversion plus loin dans la section traitant des prix d'éviction, infraction criminelle prévue à la Loi (voir la section Vc)). En résumé, pendant la période visée par notre examen, aucun des détaillants indépendants de la Saskatchewan avec qui nous avons communiqué ne s'est déclaré victime de prix d'éviction, et nous n'avons reçu aucune plainte en ce sens non plus.

#### Affirmation no 5

**Une fois que les indépendants sont évincés du marché, les prix au détail remontent.**

Pour explorer cette question, le Bureau a entrepris une analyse économétrique des rapports qui existent entre la concentration d'un marché et les prix au détail. Nous avons également analysé la relation entre les fluctuations des prix du pétrole brut et des prix du gros. Le rapport qui en résulte<sup>2</sup> examine les répercussions des prix sur les indépendants en fonction de la concentration du marché. À cet égard, la présence des indépendants tend effectivement à diluer le marché, ce qui peut donner lieu à des prix plus bas au détail.

Il n'est pas possible de conclure que l'éviction des indépendants du marché entraînera automatiquement une hausse des prix au détail. Cette conclusion s'appuie sur les constatations relatives au fusionnement Husky-Mohawk qu'on retrouve sous l'affirmation no 2 : on y voit que les prix n'ont pas augmenté en Saskatchewan à la suite de ce fusionnement et qu'ils se sont même infléchis.

#### Affirmation no 6

**Les sociétés intégrées contrôlent l'approvisionnement en essence des indépendants et ils assurent le maintien des prix, c'est-à-dire qu'ils invoqueront une supposée pénurie avant des livraisons prévues aux indépendants si ceux-ci fixent des prix trop bas.**

Cette affirmation, si elle se trouvait étayée par des preuves, pourrait permettre de conclure qu'il y a un maintien des prix, ce qui est contraire à l'alinéa 61(1)b) de la Loi. Toutefois, malgré des efforts considérables, nous n'avons pu la corroborer. Les supposés auteurs de l'accusation ont refusé de la confirmer et, en conséquence, nous ne pouvons pousser notre enquête plus loin à ce sujet. Les efforts que nous avons déployés pour tenter d'établir le maintien des prix sont traités dans les pages qui suivent (voir la section V d)).

**Affirmation no 7****Les («gros») raffineurs-distributeurs nationaux jouissent d'un contrôle immense sur l'approvisionnement en essence des indépendants.**

Le concept de «contrôle» du marché représente un élément fondamental des dispositions de l'article 79 de la Loi touchant l'abus de position dominante et y prend un sens très spécifique. Comme nous l'avons déjà précisé, aucune entreprise ne possède une part du marché au détail de l'essence supérieure à 27 % en Saskatchewan. La plainte mentionnait un contrôle conjoint de 65 %, seuil qui, selon les *Lignes directrices pour l'application de la loi*, justifie une enquête approfondie sur un fusionnement afin qu'on puisse déterminer si l'opération soulève des interrogations sérieuses sur le plan de la concurrence. Il s'agit en revanche d'une ligne directrice qui ne peut être appliquée sans une analyse approfondie. En Saskatchewan, la part de marché collective des raffineurs-distributeurs nationaux atteint 62 %, ce qui est toutefois assez près du seuil pour justifier un examen.

La part de marché ne constitue pas le seul critère permettant de conclure à l'exercice d'un contrôle : le Tribunal de la concurrence a clairement défini le contrôle dans ses décisions comme étant une puissance commerciale.<sup>3</sup> Il s'agit de la capacité de majorer unilatéralement les prix au-dessus des niveaux concurrentiels pendant une longue période. Afin de prouver qu'un abus conjoint de position dominante existe sur le marché, il est nécessaire d'établir qu'il y a eu coordination entre les membres d'un groupe pour se donner ainsi ce genre de pouvoir collectif. Durant son enquête sur l'industrie de l'essence en Saskatchewan, le Bureau n'a rien mis au jour permettant de croire à une telle concertation au sein des raffineurs-distributeurs. L'affirmation relative à l'abus de position dominante est traitée plus en détail à la section VI ci-après.

**Affirmation no 8****Selon les données de l'IRGMA, il est raisonnable de conclure que la viabilité à long terme des indépendants dans un marché est essentielle au maintien à long terme de prix au détail moins élevés.**

Il semble raisonnable de croire que les indépendants auraient un effet stabilisateur sur les prix au détail, et l'analyse économique réalisée par le Bureau montre que la présence des indépendants a effectivement tendance à abaisser le degré de concentration, ce qui peut se traduire par des prix moindres.

Dans le passé, les indépendants représentaient, il est vrai, une solution de rechange aux distributeurs intégrés qui était moins onéreuse. En quelques années, toutefois, ceux-ci ont réagi à cette concurrence et rationalisé leurs activités. Une étude indépendante effectuée à la demande du Bureau en 1999 a permis de constater que dans douze grandes villes, les « entreprises intégrées » avaient éliminé 944 de leurs établissements entre 1988 et 1997, mais qu'il y a eu une augmentation nette de 61 stations-service chez les « indépendants ». Selon cette même étude, « le débit moyen représente, dans la plupart des cas, un indicateur plus important de la productivité au détail que le nombre de stations-service; à ce chapitre, les sociétés intégrées ont connu des résultats supérieurs aux indépendants durant la décennie<sup>4</sup>.

En outre, malgré une baisse de la part de marché des indépendants en Saskatchewan, il n'est pas possible de conclure que cette situation entraînerait automatiquement une hausse des prix au détail. En fait, les prix ont chuté immédiatement après le fusionnement. Cette conclusion n'est donc pas appuyée par nos constatations.

**V. Analyse à la lumière des dispositions criminelles de la Loi****a) Complot - article 45**

Selon l'article 45, où sont énoncées les dispositions relatives au complot, commet une infraction quiconque conclut un accord ou un arrangement avec une autre personne pour empêcher, ou réduire indûment, la concurrence dans la vente ou la fourniture d'un produit. Ces accords ou arrangements pourraient prendre la forme, par exemple, d'une fixation des prix ou d'une répartition des marchés

(partage des marchés ou des clients entre les concurrents). Pour qu'il y ait infraction en vertu de cet article, il faut absolument établir par preuve directe ou par inférence l'existence d'une entente ou d'un arrangement entre des entreprises concurrentes. De plus, la Couronne doit prouver, hors de tout doute raisonnable, que l'entente ou l'arrangement réduirait indûment la concurrence. Les peines pouvant être infligées sont une amende d'au plus 10 millions de dollars et un emprisonnement qui peut aller jusqu'à cinq ans, ou les deux.

L'existence de prix semblables ou identiques, ou encore le fait que des concurrents font varier les prix de façon similaire, ne suffit pas en soi pour prouver qu'il y a une entente. Dans les marchés au détail d'essence, la visibilité des prix affichés de même que la perception du consommateur, pour qui les différentes marques désignent essentiellement un seul et même produit, font en sorte que les prix restent semblables ou identiques sans qu'il n'y ait de collusion. Les détaillants d'essence ne peuvent pas vendre à un prix plus élevé que leurs concurrents voisins sans perdre rapidement une bonne partie de leur achalandage, d'où un marché où les prix sont très proches ou égaux. Pour que le commissaire ait des motifs de croire qu'une infraction a été commise au sens des dispositions de la Loi sur les complots et puisse déclencher une enquête, il faut prouver qu'il y a une entente entre les fournisseurs d'essence en vue de fixer des prix ou de répartir les marchés (ou les clients).

L'examen du Bureau a mis en lumière une réticence généralisée chez les détaillants d'essence dans des marchés locaux en Saskatchewan à avoir recours à des réductions de prix pour se faire concurrence. La plupart de ceux avec qui nous sommes entretenus préféraient recourir surtout aux coupons-rabais et aux programmes de fidélité, solutions moins susceptibles que les baisses de prix à provoquer une guerre entre les détaillants, où les prix de vente peuvent parfois diminuer jusqu'au prix coûtant ou même moins. Ces méthodes représentent quand même une façon de réduire les prix, et certains indépendants ou concessionnaires de marque des raffineurs-distributeurs dans des villes comme Regina et Saskatoon offrent à l'occasion des prix légèrement inférieurs au prix du marché.

D'après une des affirmations contenues dans la plainte, ce serait en Saskatchewan qu'on retrouve les prix moyens les plus élevés au détail, même compte tenu des différents régimes de taxation provinciaux. Toutefois, selon les données du tableau 1, les prix de l'essence au détail en Saskatchewan, avant taxes, figuraient parmi les plus faibles au pays entre 1995 et 1998; seulement l'Ontario, le Québec et l'Alberta ont présenté constamment des prix moindres.

Une autre plainte reçue des fournisseurs indépendants d'essence, et dont nous avons tenu compte dans notre examen, mentionnait que les prix du gros des raffineurs (les prix du gros occasionnels, ou «rack price» en anglais) étaient habituellement semblables ou identiques. Le marché de l'essence en gros fonctionne essentiellement comme un marché de marchandises, où les clients passent d'un fournisseur à l'autre pour profiter de faibles écarts de prix. Les grossistes fixent donc souvent des prix du gros occasionnels qui se rapprochent de ceux des concurrents pour ne pas perdre de clientèle. Toutefois, notre examen a fait ressortir que les détaillants indépendants d'essence reçoivent une réduction sur le prix du gros affiché, même lorsqu'ils ne répondent pas aux exigences d'achat minimum publiées, et ils bénéficient de remises supplémentaires sur les volumes importants. Par conséquent, il existe des écarts de prix plus notables entre les fournisseurs que ne le laissent croire les listes de prix de gros affichés. Or, ces réductions ne sont pas compatibles avec une entente de fixation des prix.

De plus, une analyse des rapports entre le prix du pétrole brut et le prix du gros à Regina a permis de constater qu'une variation de 1 cent du prix par litre de pétrole brut entraînait un changement identique des prix du gros à l'intérieur de deux mois. En conséquence, peu importe la réaction initiale des grossistes d'essence à une montée du prix du brut, l'augmentation des prix du gros est limitée au niveau de la hausse réelle des coûts dans un intervalle de soixante jours, ce qui laisse aussi croire que le marché du gros suit le mouvement des prix du pétrole brut.

Bref, rien ne prouve aux yeux du Bureau que les fournisseurs d'essence se sont entendus ou arrangés pour empêcher ou réduire indûment la concurrence sur les marchés de la Saskatchewan. Au cours des dernières années, les prix au détail dans la province se situaient parmi les plus bas au Canada, avant taxes. À la lumière des preuves montrant les réductions des prix du gros, des prix peu élevés de l'essence au détail, avant taxes, et une concurrence pour attirer les clients au détail à l'aide de coupons-rabais et de programmes de fidélité, on ne peut pas conclure que les prix de l'essence au

détail font l'objet d'un complot en Saskatchewan. Nous sommes parvenus à la conclusion que les prix au détail dans la province sont déterminés par les conditions locales sur le plan de l'offre et de la demande.

**b) Discrimination par les prix - alinéa 50(1)a)**

L'alinéa 50(1)a) de la Loi interdit au fournisseur d'un article de faire de la discrimination entre différents concurrents qui achètent un article dans des quantités semblables et de même qualité. Selon l'examen du Bureau, au niveau du gros, les réductions de prix pouvaient varier entre les acheteurs, mais elles se fondaient habituellement sur le volume annuel des achats. Or, de telles ristournes ne sont pas frappées d'interdiction aux termes de l'alinéa 50(1)a), car elles peuvent jouer un rôle important dans la concurrence au chapitre des prix. Nous n'avons donc relevé aucune infraction à cet alinéa.

**c) Prix d'éviction - alinéas 50(1)b) et 50(1)c)**

L'alinéa 50(1)b) de la Loi, qui traite des prix d'éviction dans une région, interdit aux entreprises de se livrer à une politique de vente de produits dans une région au Canada à des prix inférieurs à ceux qu'elles exigent ailleurs au Canada, si la vente a pour effet ou pour but de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer un concurrent. Cet alinéa est semblable aux autres dispositions plus générales relatives aux prix d'éviction : le Bureau doit principalement déterminer si la pratique en question a eu ou aurait vraisemblablement pour effet de réduire sensiblement la concurrence. L'alinéa 50(1)c), qui porte sur les prix d'éviction en général, interdit aux entreprises de se livrer à une politique de vente de produits à des prix déraisonnablement bas, si la vente vise ou tend à réduire sensiblement la concurrence ou à éliminer un concurrent, ou si elle est destinée à cette fin.

Nous n'avons reçu aucune plainte des détaillants d'essence en Saskatchewan soulignant des prix d'éviction ou une inversion des prix (situation où les prix du gros sont supérieurs aux prix de vente au détail). Néanmoins, dans le cadre de notre examen de cette question, nous avons obtenu puis analysé des données historiques concernant le marché de l'essence en Saskatchewan; nous avons constaté que les prix au détail se rapprochaient du prix coûtant à Regina entre décembre 1996 et mars 1997, et qu'ils lui étaient même inférieurs à l'occasion. Plus récemment, les marges au détail se sont affermies. Tous les détaillants interviewés en Saskatchewan ont confirmé qu'il y avait eu peu de guerres de prix au cours des quelques années précédentes.

Les faibles prix de l'essence entre décembre 1996 et mars 1997 constituaient des réactions sporadiques des différents concurrents à la conjoncture et ne pourraient s'assimiler à une « politique » de prix déraisonnablement bas de la part d'une unique entreprise. Pour qu'il y ait infraction à cet alinéa, la tarification d'un concurrent, même si elle peut être parfois déraisonnablement faible, doit être le fruit d'une politique consistant à fixer des prix déraisonnables. Aucun détaillant indépendant d'essence ne s'est plaint d'être victime de prix d'éviction entre décembre 1996 et mars 1997, et le Bureau n'a reçu aucune plainte en ce sens d'autres détaillants à Regina pendant cette même période.

Fait plus important, on n'observe aucun effet d'éviction à la suite des prix peu élevés qu'a connu le marché de l'essence à Regina entre décembre 1996 et mars 1997. Comme nous l'avons indiqué plus haut, la part de marché des indépendants dans cette ville de 1988 à 1997 s'est en effet accrue de 10,9 à 12,4 %. La baisse au troisième trimestre de 1998 est imputable au fusionnement de Mohawk et de Husky.

Il est vrai qu'en Saskatchewan, dans l'ensemble, la part de marché des détaillants indépendants d'essence s'est contractée, passant de 20,2 % en 1992 à environ 9 % en 1998, après le fusionnement. Cependant, le phénomène découle de cette dernière opération, et rien ne montre qu'il soit imputable à des prix d'éviction visant les indépendants. Il ne faut pas oublier que la présence moindre de ceux-ci en Saskatchewan ne s'est pas traduite par un élargissement de la part des raffineurs-distributeurs nationaux mais plutôt, et surtout, par une augmentation de la quote-part de marché revenant à Husky, raffineur-distributeur régional de l'Ouest du Canada.

**d) Maintien des prix - alinéa 61b)**

Aux termes de l'article 61, qui traite du maintien des prix, le fait pour un fournisseur de « refuser de



fournir un produit à une autre personne exploitant une entreprise au Canada, ou prendre quelque autre mesure discriminatoire à l'endroit de celle-ci, en raison du régime de bas prix de celle-ci » constitue une infraction criminelle.

La plainte prétendait que les raffineurs-distributeurs invoquaient une « pénurie » d'essence si les prix au détail d'un acheteur indépendant sont trop bas. Ce genre de situation, si l'on en prouvait l'existence, constituerait une infraction à cet alinéa. Toutefois, la personne identifiée comme l'auteur de cette affirmation a refusé de confirmer ses propos, et une deuxième source n'a pas voulu donner de confirmation. Un témoin présent à la rencontre où ce commentaire aurait été fait ne pouvait le corroborer, et nous n'avons pu trouver aucune preuve à l'appui, malgré une enquête minutieuse.

Une autre accusation de maintien des prix a été formulée au cours de notre examen par un détaillant qui vend la marque d'un raffineur-distributeur national à Regina. Selon ses dires, il aurait été impliqué dans une guerre des prix en 1996 à Regina et aurait été approché par un représentant du fournisseur pour qu'il cesse de couper les prix. Le Bureau a tenté de corroborer les propos du détaillant, et s'est alors rendu compte que sa station-service n'était pas en activité en 1996. Aucune autre information mise au jour durant notre examen n'a pu établir par ailleurs la véracité de cette accusation.

Le Bureau prend au sérieux les activités destinées au maintien des prix dans l'industrie pétrolière et a eu gain de cause dans ses poursuites intentées contre divers distributeurs d'essence qui avaient contrevenu à cet alinéa. Nous avons déployé d'immenses efforts pour étayer l'affirmation des plaignants et l'accusation portée dans le cadre de notre enquête. Dans ni l'un ni l'autre cas nous n'avons trouvé de preuves à l'appui.

## **VI. Analyse à la lumière des dispositions civiles de la Loi**

### **Abus de position dominante - article 79**

L'affirmation selon laquelle les sociétés pétrolières intégrées verticalement « contrôlent » le marché a été traitée comme s'il s'agissait d'une plainte relative à un abus de position dominante. Voici une évaluation de cette plainte faite en vertu de l'article 79 de la Loi.

Cet article vise à corriger les situations où au moins une entreprise abuse de sa position dominante de manière à empêcher ou à réduire sensiblement la concurrence. Avant que le commissaire puisse obtenir une ordonnance corrective du Tribunal de la concurrence, il doit prouver l'existence des trois situations qui suivent :

- a) une ou plusieurs personnes contrôlent sensiblement ou complètement une catégorie ou espèce d'entreprises à la grandeur du Canada ou d'une de ses régions;
- b) l'entreprise ou les entreprises en position dominante se livrent ou se sont livrées 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 dans un marché.

Élément a) - contrôle d'une catégorie ou d'une espèce d'entreprises

#### **Interprétation**

Le Tribunal a statué que l'expression « catégorie ou espèce d'entreprises » désignait le marché de produit pertinent. Ce marché et le marché géographique pertinent font l'objet des deux déterminations initiales du Tribunal dans le cadre de son analyse d'affaires antérieures fondées sur l'article 79. Pour définir le marché de produit pertinent, il a mentionné des facteurs comme la preuve directe et indirecte de la substituabilité et de l'interchangeabilité fonctionnelle, les opinions du milieu et les coûts de substitution. Pour circonscrire le marché géographique pertinent, le Tribunal fait entrer en ligne de compte les limites du territoire où les concurrents doivent être installés pour faire concurrence efficacement et où les prix ont tendance à être uniformes.

Le « contrôle » désigne la puissance commerciale ou la capacité de fixer des prix supérieurs à un

niveau concurrentiel pendant une longue période. Bien que les mesures permettant de conclure à l'existence d'une telle puissance varient d'une affaire à l'autre, on doit constater qu'une entreprise détient une grosse part de marché<sup>5</sup> et qu'il y a d'importantes entraves à l'accès au marché.

Puisque les plaignants affirment qu'une ou plusieurs entreprises intégrées verticalement contrôlent le marché, les dispositions de l'article 79 sur le contrôle conjoint entrent en jeu. Dans ce dernier cas, c'est un groupe d'entreprises qui détiennent collectivement le contrôle ou une puissance commerciale. Même si ces entreprises possèdent ensemble une bonne part du marché, ce qui dénote une puissance commerciale, cela ne suffit pas en soi. En effet, on doit aussi prouver une certaine coordination au sein des membres du groupe en vue de faciliter l'exercice de cette puissance. En outre, il faut montrer que les entraves sont telles que nul ne contestera cette puissance dans un délai raisonnable.

Le Tribunal ne s'est jamais penché sur ce point spécifique dans un dossier contesté, mais dans la décision déterminante où il a appliqué les dispositions antérieurement en vigueur de la *Loi des enquêtes sur les coalitions* relatives au monopole, il a déclaré que le contrôle conjoint d'une catégorie ou d'une espèce d'entreprises peut exister dans des circonstances où une ou plusieurs personnes y compris des sociétés commerciales indépendantes, agissent comme une seule entité en coordonnant leurs activités. D'après un examen de décisions connexes rendues au Canada sur l'abus de position dominante et de la jurisprudence d'autres instances antimonopoles, pour que le Tribunal puisse conclure qu'une ou plusieurs parties exercent un contrôle conjoint sur un marché, il faudrait vraisemblablement prouver une certaine communication entre elles ainsi qu'une concertation qui va plus loin que le parallélisme conscient entraînant la non-concurrence entre les parties. Le parallélisme conscient désigne le fait, pour des entreprises au sein d'une même industrie, d'adopter une conduite semblable, mais de manière indépendante.

#### Analyse

L'essence représente le carburant le plus efficient et le moins coûteux pour faire rouler des véhicules automobiles personnels. Étant donné que les autres carburants possibles, comme le propane, le diesel et le gaz naturel, ne sont pas interchangeable fonctionnellement sans modifications et frais de substitution importants, il n'existe aucun substitut économiquement viable à l'essence. Quoiqu'il existe diverses marques d'essence, le produit est en soi homogène, et les consommateurs sont très sensibles au prix. Aux fins de notre analyse, l'essence pour véhicules automobiles constitue la catégorie ou l'espèce d'entreprises et le marché du produit.

Pour ce qui est du marché géographique pertinent au niveau du gros, nous avons conclu que la province de la Saskatchewan fait partie du marché de l'Ouest canadien. Cette conclusion se fonde essentiellement sur la circulation des produits entre les raffineurs-distributeurs. Bien qu'il n'existe qu'une raffinerie en Saskatchewan, soit Federated Coop, à Regina, un volume considérable d'essence provient de l'Alberta et est transporté au moyen d'un système d'oléoducs peu coûteux. De même, selon les statistiques du gouvernement de la Saskatchewan, seulement 25 % du pétrole brut produit dans la province est destiné à une utilisation provinciale, alors que 20 % sont expédiés vers d'autres provinces et le reste, vers les États-Unis.

Au détail, il est évident que l'ensemble de la province ne constitue pas un marché géographique : compte tenu de la distance limitée que les automobilistes parcourront pour faire le plein d'essence, on a conclu que Regina et Saskatoon représentent deux marchés distincts et que les régions rurales peuvent être subdivisées en fonction des villes ou villages et de leurs environs. Les données sur les prix appuient cette définition régionale du marché : il existe des écarts de prix entre les deux grandes villes et une certaine uniformité des prix au sein de chacune; les augmentations ou les baisses de prix dans un secteur d'une ville tendent à se répercuter rapidement sur d'autres secteurs de cette ville.

Sur la question du contrôle<sup>6</sup> dans la vente au détail d'essence, il existe divers types de vendeurs : les raffineurs-distributeurs nationaux, les raffineurs-distributeurs régionaux et un éventail de distributeurs non intégrés ou indépendants. D'après toutes les données recueillies durant notre enquête, il apparaît clairement qu'aucune entreprise ne domine l'approvisionnement en essence à l'intention des détaillants dans les marchés géographiques pertinents<sup>7</sup>. Au détail, outre les points de vente des raffineurs-distributeurs nationaux et des raffineurs-distributeurs régionaux, notamment Parkland

Industries et Federated Coop, des indépendants comme Domo Gasoline Corp. et 7-Eleven, ainsi que des distributeurs grand public, par exemple Canadian Tire et Superstores (Loblaws), sont tous présents en Saskatchewan. Les entraves à l'accès au marché de l'essence au détail ne semblent pas insurmontables.

S'il est vrai que le marché du gros est plus concentré que le marché au détail, il reste une diversité de raffineurs dans la région de l'Ouest du Canada, dont des raffineurs- distributeurs nationaux (Petro-Canada, L'Impériale, Shell) et des raffineurs-distributeurs régionaux (Federated Coop, Husky Oil, Parkland Industries). De plus, des courtiers en gaz peuvent fournir de l'essence aux distributeurs non intégrés, à des prix plus avantageux que ceux que les indépendants pourraient obtenir en traitant directement avec des fournisseurs intégrés en raison des ristournes dont peuvent profiter les courtiers et qu'ils peuvent transférer aux clients indépendants, du moins en partie.

La part de marché et les entraves à l'accès constituent les deux critères permettant de déterminer la présence d'un contrôle et d'une puissance commerciale. Or, sur les marchés géographiques au détail en Saskatchewan, aucune entreprise ne répond au critère des 35 %. Collectivement, il est vrai, les trois plus grandes sociétés pétrolières intégrées, soit L'Impériale, Petro-Canada et Shell, possèdent des parts de marché qui dépassent 50 % au détail, mais cela ne suffit pas pour en conclure qu'elles « contrôlent » conjointement un marché. Néanmoins, puisque les parts de marché de ces trois entités se rapprochent du seuil énoncé dans les Lignes directrices (voir la note 7), qui sert aussi à l'application de l'article 79, le Bureau a décidé de pousser son enquête plus loin.

Dans les cas de domination conjointe, on doit établir qu'un groupe d'entreprises d'assez grande taille pour contrôler le marché se livrent à des activités de coordination visant à faciliter l'exercice d'une puissance commerciale. Rien ne laisse croire que ces entreprises s'adonnent à ce genre de pratique coordonnée ou concertée : il semble n'y avoir aucun obstacle à la rivalité entre elles. Les consommateurs peuvent aussi exercer un pouvoir pour contrebalancer, car ils peuvent facilement se tourner vers un concurrent pour acheter leur essence. Celle-ci est un produit homogène, et les acheteurs sont sensibles aux prix, de sorte qu'il est facile et rapide de passer d'un fournisseur à un autre. Par ailleurs, rien ne montre qu'il y a eu une forme quelconque de communication, d'entente ou de concertation, outre le parallélisme conscient, qui permettrait de conclure à un contrôle au sens de l'article 79. Par conséquent, il n'est pas possible de croire que les raffineurs-distributeurs nationaux, collectivement ou individuellement, contrôlent les marchés définis, conformément à cet article. Il n'existe aucun contrôle conjoint sur ces marchés. Le premier élément, soit le contrôle, n'est donc pas prouvé; aucun motif ne justifie la présentation au Tribunal d'une demande fondée sur l'article 79.

## VII. Conclusions

Un examen détaillé des affirmations contenues dans la plainte a permis de conclure que celles-ci sont généralement non fondées ou que les conclusions qui en découlent ne sont corroborées par aucun élément de preuve. Il existerait plutôt d'autres facteurs expliquant chaque situation. Les données relatives aux prix montrent aussi que les prix en vigueur en Saskatchewan ne sont pas les plus élevés au Canada. Le fusionnement de Mohawk et de Husky n'a pas non plus donné lieu à une hausse des prix, qui ont en fait baissé tout de suite après l'opération. Ce fusionnement est aussi le principal responsable de la réduction de la part du marché des indépendants.

L'examen du Bureau portant sur le secteur de l'essence en Saskatchewan n'a mis en lumière aucun motif permettant de croire qu'une infraction criminelle a été commise, que ce soit le complot, la discrimination par les prix, le prix d'éviction ou le maintien des prix.

Quant à la violation possible des dispositions civiles de la Loi sur l'abus de position dominante, le Bureau a déterminé dans son évaluation que le premier élément requis n'existe pas : les raffineurs-distributeurs nationaux, individuellement ou collectivement, ne « contrôlent » pas un marché pertinent, comme l'exige l'article 79.

Bureau de la concurrence

Le 15 novembre 1999

## ANNEXE

## Parts du marché au détail de l'essence en Saskatchewan \*(nombre de litres)

Catégorie	Part approximative (%)
<b>Raffineurs-distributeurs nationaux(marques nationales et marques privées)</b>	<b>62</b>
L'Impériale	
Petro-Canada	
Shell	
<b>Raffineurs-distributeurs régionaux(y compris les marques privées)</b>	<b>29</b>
Federated Co-op	
Husky Oil	
Parkland Industries	
<b>Distributeurs non intégrés (indépendants)</b>	<b>9</b>
Regina Cabs	
Superstores (Loblaws)	
Domo Gasoline Corp.	
Canadian Tire	
7- Eleven	
Price Right	
United Farmers of Alberta	
Alimentation Couche-Tard	
Tempo (approvisionné par des coopératives locales)	
<b>Total</b>	<b>100</b>

\* au 3e trimestre de 1998

Source : Kent Marketing Services Limited (données relatives aux centres urbains), d'après des sources industrielles.

**N.B.** Outre les raffineurs intégrés, deux courtiers vendent de l'essence en gros : **Northridge Petroleum Marketing** et **Harvest Fuels**.

<sup>1</sup> Le Bureau a conclu que le fusionnement n'empêcherait pas ni ne diminuerait sensiblement la concurrence dans les marchés visés. Avant la transaction, Mohawk réalisait environ 6,5 % des ventes d'essence au détail en Saskatchewan, alors que Husky possédait 4,5 % du marché.

<sup>2</sup> Dr Anindya Sen, La concurrence dans les secteurs de gros et de détail de l'industrie pétrolière canadienne - analyse économétrique, Hull (Québec), le 1er mars 1999.

<sup>3</sup> Canada c. NutraSweet, (1990), 32 C.P.R. (2d) 1 (C.T.); Canada c. Laidlaw Waste Systems, (1992), 40 C.P.R. (3d) 289 (C.T.); Canada c. D and B Companies, (1995), 64 C.P.R. (3d) 216 (C.T.); Canada c. Tele-Direct (Publications) Inc. et al., (1997), 73 C.P.R. (3d) 1 (C.T.)

<sup>4</sup> »Loretta Mahoney, Répartition du marché au détail de l'essence - analyse de la situation des sociétés intégrées et des indépendants au cours de la dernière décennie dans certaines villes canadiennes, Ottawa (Ontario), mars 1999, page 44.

<sup>5</sup> Selon le Tribunal, si une entreprise possède plus de 50 % d'un marché, il s'agit d'une preuve *prima facie* d'une puissance commerciale, mais ce n'est pas le cas lorsque cette part est inférieure à 50 %

<sup>6</sup> Les auteurs de la plainte affirment que le Bureau considère nuisible à la concurrence une concentration supérieure à 65 %. Bien que les Lignes directrices pour l'application de la Loi (page ii) mentionnent que le Bureau est plus susceptible de contester un fusionnement si, à la suite de l'opération, la part de marché des quatre plus grandes entreprises excède 65 %, on y affirme par

ailleurs ce qui suit à la même page :

Ces seuils servent simplement à distinguer les fusions qui n'auront vraisemblablement pas de conséquences anticoncurrentielles de ceux qui exigent une analyse plus approfondie, selon divers critères d'évaluation qualitatifs tels que ceux prévus à l'article 93. Aucune conclusion concernant les effets vraisemblables d'un fusionnement sur la concurrence n'est tirée de preuves qui reposent uniquement sur la part de marché ou la concentration. Dans tous les cas, une évaluation des parts de marché et de la concentration ne constitue que le point de départ de l'analyse.

<sup>7</sup> Aux fins de l'application de l'article 79, le Bureau considère généralement qu'une entreprise possédant moins de 35 % d'un marché n'occupe pas une position dominante. En Saskatchewan, aucune n'avait une part de marché supérieure à 27 %.

---

[Aide](#) [Quoi de neuf](#) [Carte du site](#) [Opinion](#) [Contexte](#) [English](#) [Haut de la page](#)

Canada

<http://strategis.ic.gc.ca>