

CONCENTRATION, PRIX ET POUVOIR DE MARCHÉ DANS L'INDUSTRIE ALIMENTAIRE CANADIENNE

Rémy Lambert, George K. Criner et Yannick Rancourt

Université Laval

Septembre 2004

À l'aube où l'industrie agroalimentaire canadienne désire et doit accroître sa présence sur les marchés mondiaux, la concentration des activités manufacturières est souvent la première démarche à entreprendre afin d'être plus concurrentiel face aux marchés internationaux. La concentration des entreprises suscite énormément d'attention de la part du public qui craint ainsi de voir se développer un pouvoir de marché qui affectera les prix à la hausse tout en assurant aux entreprises des profits anormaux. C'est principalement pour cette raison que le Département de la justice, de l'agriculture et la Commission fédérale du commerce des États-Unis ont signé en octobre 1999 un *Memorandum of Understanding* pour suivre de près les conditions compétitives du milieu agroalimentaire. Au Canada, les craintes des consommateurs sont aussi présentes, mais peu d'études ont porté sur ce sujet. L'étude de Lambert, Criner et Rancourt (2004) intitulée « Concentration, Prix et Pouvoir de Marché dans l'Industrie Alimentaire Canadienne », porte sur les impacts de la concentration de l'industrie de la transformation des aliments au Canada.

Lambert *et al.* (2004) étudient les impacts de la concentration des industries canadiennes de la transformation de la viande rouge, de la volaille, du poisson, des fruits et légumes congelés, des fruits et légumes en conserve, du lait de consommation, du lait de transformation, des biscuits et des confiseries. Contrairement à l'augmentation de la concentration qui touche l'industrie manufacturière agroalimentaire américaine (Kim et Marion, 1997), la concentration des industries canadiennes a peu changé durant la période de 1981 à 1997. En utilisant l'indice d'Herfindahl-Hirschman (HHI) qui représente la somme des parts de marché (en pourcentage) au carré de chaque entreprise pour un marché donné, l'étude montre que l'industrie canadienne est peu concentrée et n'indique aucune tendance à la hausse. À partir de la règle du Département de la Justice des États-Unis, qui considère que la concentration est élevée (modérée) lorsque $HHI > 1800$ ($1800 \geq HHI > 1000$), seules les industries des biscuits et des fruits et légumes en conserve sont considérées concentrées alors que les industries de la confiserie et du lait de consommation sont vues moyennement concentrées.

L'étude montre aussi que les prix moyens réels industriels (IPP) et à la consommation (IPC) ont diminué depuis 1981 mais que celui à la consommation n'a pas diminué au même rythme. En évaluant la corrélation entre le prix réel industriel et l'indice de concentration de chaque secteur, les auteurs trouvent que la corrélation est non significative. En se basant sur ce résultat, ils notent que les Canadiens n'ont pas raison de s'alarmer de la concentration de l'industrie de la fabrication des aliments. De plus, la baisse des prix à la consommation montre aussi que les consommateurs n'ont pas été lésés durant cette période.

Les auteurs considèrent que si les prix à la consommation n'ont pas diminué au même rythme que ceux à la production, la restructuration du secteur de la distribution alimentaire peut en être une raison. Au moment où le nombre de magasins appartenant à des chaînes est en croissance au Canada et que toutes les épiceries augmentent leur éventail de produits et de services, ces changements peuvent avoir limité les baisses de prix aux consommateurs. Comme Lambert *et al.* (2004) l'indiquent, l'augmentation des ventes moyennes par magasin et l'augmentation des parts de marché détenues par les chaînes d'épicerie peuvent avoir réduit la baisse des prix aux consommateurs. De plus, ces changements structurels coïncident curieusement avec l'introduction de l'Accord de Libre Échange avec les États-Unis (ALÉ).

Les auteurs montrent aussi que l'ALÉ a eu des effets importants sur la productivité de l'industrie agroalimentaire canadienne. L'ALÉ représente un point d'inflexion où la productivité s'est accrue de façon importante. Alors que les ventes réelles par entreprises diminuaient depuis 1981, celles-ci se sont accentuées dès 1989. Bien que l'Accord de Libre Échange du Nord des Amériques (ALÉNA) soit entré en vigueur en 1994, des données disponibles ne permettent pas d'évaluer ses impacts. Néanmoins, à première vue, il semblerait que l'ALÉNA aurait limité l'expansion provoquée par l'ALÉ.

Les auteurs concluent que les données supportent l'école de « Chicago » où les économies de taille existent et dominant l'effet négatif associé au pouvoir de marché. Bien que les prix à la consommation n'aient pas diminué au même rythme que ceux à la production, les auteurs avancent que ce résultat peut être attribuable à l'augmentation du niveau de concentration ayant lieu présentement à l'intérieur des magasins d'alimentation au Canada. Cette étude ne permet pas de démontrer que la concentration de l'industrie de la fabrication des aliments soit croissante et problématique. Les auteurs soutiennent par ailleurs que l'accessibilité au marché américain, à partir de l'ALÉ, a permis à l'industrie canadienne de la transformation d'accroître son niveau de productivité qui s'est révélé positif pour les consommateurs puisque ceux-ci ont pu bénéficier, durant la période de 1981 à 1997, d'un panier alimentaire de moins en moins cher.

L'étude est disponible à l'adresse suivante : <http://www.crea.ulaval.ca> sous la rubrique Publications (Série recherche : SR.04.09)