



Les profits en distribution alimentaire : Un seuil d'acceptabilité moral?

Samantha Taylor, Sylvain Charlebois

Introduction

Le Bureau de la concurrence du Canada a récemment annoncé qu'il étudiait les pratiques anticoncurrentielles des épiciers. Alors qu'un nombre grandissant de Canadiens ont accès aux banques alimentaires et que l'inflation alimentaire en septembre atteignait 10,3 %, l'enquête offre de l'espoir aux Canadiens préoccupés par l'abordabilité des aliments.

Il n'y a pas que les prix alimentaires qui inquiètent les consommateurs canadiens. La Banque du Canada a annoncé une autre augmentation de son taux d'intérêt directeur, tandis que les factures moyennes de gaz naturel et d'électricité devraient augmenter de 50 à 100 % cet hiver. Les Canadiens continueront probablement à en ressentir les effets lorsqu'ils chercheront à satisfaire leurs besoins de base en matière de services publics, de logement et de nourriture.

Alors que les services publics sont détenus ou réglementés par le gouvernement, et que ce dernier influence le prix des logements en fixant des taux préférentiels et des lignes directrices en matière de prêt, le paysage concurrentiel de l'industrie alimentaire reste soumis à des pressions oligopolistiques écrasantes. À ce titre, le Bureau de la concurrence du Canada a décidé de sonder et d'étudier le secteur de l'épicerie au Canada. Seuls cinq détaillants contrôlent la majeure partie des ventes au détail des produits alimentaires au Canada. L'influence de certains épiciers sur le marché de détail et au sein de leur propre chaîne d'approvisionnement est considérable.

Néanmoins, une pression immense s'exerce sur les épiciers canadiens pour qu'ils livrent des aliments salubres et de qualité. Ils sont confrontés à des pressions apparemment sans fin pour fournir des biens aux consommateurs malgré la guerre, les perturbations de la navigation et les défis inflationnistes. Il convient également de souligner que, compte tenu de l'immensité de son territoire, le Canada constitue également un marché relativement difficile à desservir, c'est ce qui explique la rareté de nouveaux venus dans ce giron au cours des dernières années.

Pour les consommateurs, il est difficile de voir le prix des produits de consommation courante dans les épiceries continuer à augmenter de façon constante. Les Canadiens ressentent la pression financière pour offrir des options saines à leur famille, qu'il s'agisse du pain utilisé pour préparer les sandwichs du midi pour les enfants ou du coût du souper en famille du dimanche soir.



Beaucoup ont accusé les épiciers de « cupidité », c'est-à-dire de profiter des périodes d'inflation élevée pour réaliser des profits excessifs aux dépens des consommateurs qui ont des choix limités lorsqu'ils font leurs courses. Les entreprises doivent réaliser des profits pour survivre, et la nature capitaliste de notre économie encourage l'innovation et finance la sécurité alimentaire. Mais lorsque l'inflation alimentaire atteint des niveaux record, il devient essentiel de connaître le seuil d'acceptabilité morale des profits pour le secteur.

Nous avons choisi d'examiner les performances des trois plus grands épiciers au cours des cinq dernières années et de comparer leurs résultats passés au total cumulé de l'année.

Méthodologie

Premièrement, nous avons utilisé des données accessibles au public pour examiner le profit brut (revenu moins coût des revenus) pour chacun des trois grands épiciers canadiens, Empire/Sobeys, Metro et Loblaw. Nous avons ensuite calculé leur seuil respectif « le plus élevé » et « moyen » des cinq dernières années. Ensuite, nous avons comparé les deux derniers trimestres de 2022 de chaque entreprise à leur seuil moyen et leur seuil le plus élevé de l'année et avons quantifié l'excédent (déficit).

Nous avons constaté que les meilleurs profits bruts moyens pour les cinq dernières années étaient de 25,47 % et 24,88 % pour Empire/Sobeys, de 19,99 % et 19,82 % pour Metro et de 31,47 % et 30,45 % pour Loblaw. Nous avons comparé ces rendements antérieurs aux deux derniers trimestres de chaque entreprise, et nos conclusions apparaissent dans **le tableau 1**.

Tableau 1

CAD en millions	Empire/Sobeys		Metro		Loblaw	
	22-Apr	22-Jul	22-Mar	22-Jun	22-Mar	22-Jun
Revenu	7,840.8 \$	7,937.6 \$	4,274.2 \$	5,865.5 \$	12,262.0 \$	12,847.0 \$
Coût des revenus	5,836.8 \$	5,959.7 \$	3,416.8 \$	4,706.8 \$	8,335.0 \$	8,692.0 \$
Profit brut	2,004.0 \$	1,977.9 \$	857.4 \$	1,158.7 \$	3,927.0 \$	4,155.0 \$
Profit brut % - Réel	25.56%	24.92%	20.06%	19.75%	32.03%	32.34%
Profit brut % - seuil moyen sur 5 ans	24.88%	24.88%	19.82%	19.82%	30.45%	30.45%
Profit brut au-delà du seuil moyen sur 5 ans (%)	0.68%	0.04%	0.24%	-0.07%	1.58%	1.89%
Profit brut au-delà du seuil moyen sur 5 ans (\$)	53.2 \$	3.0 \$	10.3 \$	(3.8) \$	193.2 \$	243.1 \$
Profit brut % - seuil le plus élevé sur 5 ans	25.47%	25.47%	19.99%	19.99%	31.47%	31.47%
Profit brut au-delà du seuil le plus élevé sur 5 ans (%)	0.09%	-0.55%	0.07%	-0.24%	0.56%	0.87%
Profit brut au-delà du seuil le plus élevé sur 5 ans (\$)	6.9 \$	(43.8) \$	3.0 \$	(13.8) \$	68.1 \$	112.0 \$

Tous les grands épiciers ont connu une augmentation de leur profit brut en 2022 par rapport à leur rendement moyen passé : Empire/Sobeys a gagné un excédent de 56,2 millions de dollars, Metro a gagné un excédent de 7 millions de dollars et Loblaw a gagné un excédent de 436,3 millions de dollars.

Cependant, beaucoup de choses se sont produites au cours des cinq dernières années, ce qui peut fausser les profits bruts moyens des épiciers. Nous voulions comparer le rendement de chaque épicier à leur meilleur profit brut des cinq dernières années.



Lorsque nous avons fait cet exercice, nous avons constaté que les rendements de Metro et d'Empire/Sobeys étaient tous deux sous-performants par rapport à leurs meilleures années jusqu'à présent en 2022, avec un déficit de 10,8 millions de dollars et 36,9 millions de dollars, respectivement.

Loblaw est le seul grand épiciers canadien dont le profit brut en 2022 dépasse son meilleur rendement des cinq dernières années par 68,1 millions de dollars au T1 et de 112,0 millions de dollars au T2.

Nous reconnaissons que Les compagnies Loblaw limitée représente le plus grand épiciers canadien et que 180 millions de dollars de profits « excédentaires » sur six mois ne représentent pour elle « que » près d'un million de dollars par jour. Par rapport à leurs 12,9 milliards de dollars de revenus trimestriels, on devrait s'attendre à ce que les dirigeants de l'entreprise soient agacés par notre analyse. Après tout, nous soutenons que les sociétés ouvertes ont le mandat envers leurs actionnaires de réaliser des bénéfices.

Cependant, les marges bénéficiaires des épiciers ont été historiquement relativement faibles. La compression des profits bruts par des augmentations de prix modérées se traduit directement par un revenu net. En théorie, si Loblaw avait réalisé des profits bruts égaux à sa meilleure année, elle aurait tout de même réalisé un profit net avant impôts de 528 millions de dollars (T1) et de 478 millions de dollars (T2) en 2022.

Alors que Loblaw a récemment annoncé qu'elle gelait les prix de ses produits sans nom jusqu'au 31 janvier 2023, des nouvelles récentes suggèrent que ces promesses pourraient avoir des limites. Un tel gel de prix pourrait amener les Canadiens à se demander à quoi ils peuvent s'attendre sur leurs factures d'épicerie en février 2023 une fois le gel des prix terminé.

Pour mieux comprendre la cause de la performance irrégulièrement solide de Loblaw, nous avons examiné ses états financiers annuels audités les plus récents. Les ventes au détail sont constituées de « plusieurs segments d'exploitation composés principalement de magasins d'alimentation au détail et de pharmacies appartenant à des associés, ainsi que de pharmacies en magasin et d'autres produits de santé et de beauté, de vêtements et d'autres marchandises générales ». Alors que « les segments d'exploitation du commerce de détail sont soumis à des pressions concurrentielles similaires comme les prix et l'innovation des produits » et sont soumis à « des caractéristiques économiques similaires incluant également la fourniture de fonctions centralisées et communes comme le marketing et les technologies de l'information (TI) dans tous les secteurs d'exploitation du commerce de détail ».

Les sociétés canadiennes cotées en bourse comme Les compagnies Loblaw limitée doivent produire des rapports selon les Normes internationales d'information financière (IFRS). Selon IFRS 8.12, les entreprises peuvent agréger des segments opérationnels présentant des caractéristiques économiques similaires.

AGRI-FOOD ANALYTICS LAB/LABORATOIRE DE SCIENCES ANALYTIQUES EN AGROALIMENTAIRE

<https://www.dal.ca/sites/agri-food.html>



Cela signifie que les segments opérationnels doivent être similaires à tous égards : (a) la nature des produits et services ; (b) la nature des processus de production ; (c) le type ou la catégorie de clients pour leurs produits et services ; (d) les méthodes utilisées pour distribuer leurs produits ou fournir leurs services ; et (e) le cas échéant, la nature de l'environnement réglementaire, par exemple, la banque, l'assurance ou les services publics.

Loblaws regroupe les aliments, la santé, la beauté, les vêtements et d'autres marchandises générales dans une seule catégorie. Le communiqué de presse du T2 2022 de Loblaw attribue l'augmentation de ses ventes à une augmentation des ventes des magasins comparables pour la vente au détail de produits alimentaires (0,9 %) et la vente au détail de médicaments (5,6 %). Cela ne signifie pas nécessairement que l'augmentation du profit brut (revenu moins coût des revenus) résulte de la même combinaison de profits bruts de la vente au détail d'aliments et de médicaments. Loblaws n'est pas tenue de divulguer ces renseignements.

Par conséquent, les lecteurs des états financiers de Les compagnies Loblaw limitée ne peuvent pas dire avec certitude si une augmentation des ventes de produits non alimentaires a ou non entraîné la majeure partie du profit brut « excédentaire ».

Si les organismes de réglementation canadiens décidaient que l'industrie alimentaire devrait être assujettie à la réglementation, des entreprises comme Loblaws pourraient devoir déclarer leurs activités alimentaires séparément de leurs activités non alimentaires. Nous trouvons intéressant que Loblaws puisse justifier les produits alimentaires et non alimentaires (santé, beauté, vêtements et autres marchandises générales) en tant que secteur d'exploitation combiné qui satisfait à la fois à l'IFRS 8.12 (a) la nature du produit et des services, et à l'IFRS 8.12 (b) la nature du processus de production. Il reste nébuleux de savoir en quoi la vente au détail de produits alimentaires et la vente au détail de médicaments présenteraient des similitudes dans la nature, les ventes ou la production.

Cependant, ce que nous pouvons observer dans les plus récents états financiers trimestriels de Loblaw, c'est que son rendement de 2022 a augmenté du premier au deuxième trimestre :

LES COMPAGNIES LOBLAW LIMITÉE 2022

	T1	T2	Changement
REVENU	12 262,00 \$	12 847,00 \$	4,77 %
COÛT DES REVENUS	8 335,00	8 692,00	4,28 %
PROFIT BRUT	3 927,00 \$	4 155,00 \$	5,81 %



Les revenus ont augmenté de 4,77 %, tandis que le coût des revenus a augmenté d'un montant relatif moindre, de 4,28 %. Cela s'est traduit par une augmentation globale du profit brut de 5,81 % du premier au deuxième trimestre 2022, tirée par une augmentation des revenus par rapport au coût des revenus.

Le coût des revenus comprend la main-d'œuvre en magasin, le transport, l'entreposage et les sommes versées aux producteurs et aux fournisseurs. Nous n'avons relevé aucune preuve d'une augmentation des profits bruts par rapport au rendement antérieur pour les principaux producteurs canadiens (p. ex. produits agricoles et viande) ou les grands biens de consommation américains (p. ex. céréales, barres granola, jus).

Conclusion

Nous avons basé notre analyse sur des données accessibles au public, agrégées de telle sorte que nous ne pourrions probablement jamais prouver ou réfuter la cupidité chez les épiciers canadiens. Cela restera le cas jusqu'à ce qu'ils acceptent d'ouvrir leurs livres pour permettre une analyse complémentaire, ce que même le Bureau de la concurrence du Canada ne peut les obliger à faire.

Notre rapport ne déclare pas Loblaw coupable de « cupidité ». Au lieu de cela, nous concluons que sur la base du rendement de leur profit brut, Les compagnies Loblaw limitée surpasse même leur meilleur rendement du profit brut au cours des dernières années. En même temps, de nombreux Canadiens font face à d'énormes difficultés financières pour tenter de satisfaire leurs besoins fondamentaux de chauffage, de logement et de nourriture.