



Communiqué

Pour diffusion immédiate

Le 5 décembre 2011

LA RAO N'UTILISE PAS SON POUVOIR D'ACHAT POUR OBTENIR DES PRIX INFÉRIEURS AUPRÈS DES FOURNISSEURS, SELON LE VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL

(TORONTO) La RAO est l'un des plus importants acheteurs d'alcool du monde, mais son mandat et sa structure de prix fixes limitent sa capacité d'utiliser son immense pouvoir d'achat pour négocier les prix de gros les plus bas possible, selon ce que mentionne le vérificateur général Jim McCarter dans son *Rapport annuel 2011*.

« La RAO doit déterminer si elle peut négocier avec ses fournisseurs afin d'obtenir les plus bas prix possible, a déclaré M. McCarter aujourd'hui, après la parution du rapport. En supposant qu'elle maintienne les prix de détail aux niveaux souhaités, la RAO pourrait générer des bénéfices plus élevés pour la province, tout en continuant d'encourager une consommation responsable. »

La RAO, un organisme de la Couronne, a pour mandat de favoriser la consommation responsable d'alcool, tout en générant des profits en tant que détaillant. Son revenu net a crû de 80 % durant la dernière décennie, tout comme les dividendes qu'elle verse à la province. En 2010-2011, elle a transféré 1,5 milliard de dollars au Trésor de la province.

Le vérificateur général fait notamment état des constatations suivantes :

- Comme c'est le cas dans la plupart des autres administrations canadiennes, la RAO s'en tient strictement une structure de prix fixes selon laquelle le prix de gros payé aux fournisseurs est fondé sur un pourcentage du prix de détail auquel elle entend vendre un produit. La RAO soumet aux fournisseurs une fourchette de prix dans laquelle elle souhaite vendre un type particulier de produit. Les fournisseurs sélectionnent ensuite un prix de détail dans la fourchette fournie par la RAO et appliquent un pourcentage fixe à leur prix de gros. Parfois, lorsque des fournisseurs soumettent des prix sensiblement inférieurs à ceux auxquels la RAO s'attend, celle-ci leur demande de hausser le prix de gros demandé.
- Si la RAO déterminait le prix le plus bas qu'un fournisseur est prêt à accepter au lieu d'appliquer une structure de prix fixes, elle pourrait alors évaluer si ce prix peut générer des bénéfices accrus, tout en continuant de respecter ses objectifs en matière de prix de détail. Cela constituerait un changement important par rapport à la méthode habituelle employée pour fixer les prix de gros, mais la RAO pourrait ainsi tirer avantage de son pouvoir d'achat.
- En avril 2011, un sondage a montré que, parmi les provinces canadiennes, l'Ontario occupe la première place pour ce qui est des plus bas prix de détail pour les vins, et la troisième place pour ce qui est des bières et des spiritueux.
- La RAO pourrait améliorer certains de ses processus relatifs à l'approvisionnement et à la surveillance du rendement des produits, afin de mieux démontrer qu'ils sont justes et transparents.

-30-

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Jim McCarter
Vérificateur général
(416) 327-1326

Christine Pedias
Communications
(416) 327-2336