

DOCUMENT D'INFORMATION TECHNIQUE 2 : RÉDUCTION DES TAUX D'INFLATION ET AMÉLIORATION DES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES

Au cours des dernières années, la Banque et ses chercheurs ont fait l'étude et la synthèse des travaux qui portent sur les avantages d'une cible réduite en matière d'inflation (Coletti et O'Reilly, 1998; O'Reilly, 1998; O'Reilly et Levac, 2000). Les conclusions de la Banque quant à ces avantages sont résumées ci-après.

L'avantage permanent d'une cible réduite en matière d'inflation réside dans l'amenuisement des distorsions créées par l'élévation du niveau des prix, dans un contexte où la plupart de nos institutions et de nos pratiques (juridiques, contractuelles, fiscales, comptables, etc.) présupposent une unité de compte stable. Ces distorsions sont principalement attribuables aux facteurs suivants :

- l'alourdissement des calculs qu'occasionne la conversion des valeurs nominales en valeurs réelles (c.-à-d. corrigées de l'inflation);
- les coûts engendrés par la modification des prix;
- la confusion qui existe entre les taux d'intérêt réels et nominaux;
- le recours généralisé aux valeurs nominales pour la présentation des résultats financiers;
- la non-indexation d'éléments importants du régime fiscal (en particulier les revenus de placement, l'amortissement et les profits fictifs sur stocks).

Bien qu'il n'y ait pas d'avantages aussi considérables ou évidents à diminuer ces distorsions qu'à réduire la volatilité et l'imprévisibilité de l'inflation, ces avantages

n'en sont pas moins réels. En voici quelques-uns :

- allongement de la durée des contrats et de l'horizon de planification;
- réduction du nombre d'opérations financières réalisées à mauvais escient en raison de la confusion des taux d'intérêt réels et nominaux;
- atténuation de la variabilité des prix relatifs et de l'asymétrie des modifications de prix attribuable aux « coûts d'étiquetage » (coûts entraînés par la modification des prix);
- augmentation du nombre de transactions fondées sur des prix relatifs qui reflètent davantage les variables fondamentales;
- décisions d'investissement en capital fixe plus judicieuses de la part des entreprises;
- réduction des ressources consacrées à la prise en compte de l'inflation et à la protection contre celle-ci;
- meilleure affectation économique des ressources en général et, par conséquent, élévation du niveau de bien-être économique.

Malgré le caractère indéniable de chacun de ces avantages, il s'est avéré difficile jusqu'à maintenant de les quantifier ou de les démontrer dans la pratique. Cette difficulté a été soulignée par Ragan (1998). Force est de reconnaître qu'il n'a pas encore été établi de façon convaincante que les avantages d'une cible réduite en matière d'inflation sont suffisamment importants pour justifier le passage à une cible inférieure.

BIBLIOGRAPHIE

- Coletti, Don et Brian O'Reilly (1998). « Les avantages et les coûts d'une réduction de l'inflation », *Revue de la Banque du Canada* (automne), p. 3-21.
- O'Reilly, Brian (1998). *The Benefits of Low Inflation: Taking Stock*, Rapport technique n° 83, Ottawa, Banque du Canada.
- O'Reilly, Brian et Mylène Levac (2000). « Inflation and the Tax System in Canada: An Exploratory Partial-Equilibrium Analysis », document de travail n° 2000-18, Banque du Canada.
- Ragan, Christopher (1998). « On the Believable Benefits of Low Inflation », document de travail n° 98-15, Banque du Canada.