



BANQUE DU CANADA
BANK OF CANADA

Déclaration préliminaire de Mark Carney
gouverneur de la Banque du Canada
devant le Comité sénatorial permanent
des finances nationales
le 2 novembre 2011
Ottawa (Ontario)

LE TEXTE PRONONCÉ FAIT FOI

Bonsoir. Tiff et moi sommes heureux d'être ici parmi vous aujourd'hui pour discuter des écarts observés entre les prix à la consommation au Canada et aux États-Unis.

Le mandat de la Banque du Canada est de contribuer au bien-être des Canadiens en favorisant une croissance économique soutenue. La contribution la plus directe que la politique monétaire puisse apporter à la bonne tenue de l'économie consiste à donner aux Canadiens l'assurance que leur monnaie conservera son pouvoir d'achat. Au Canada, pour atteindre cet objectif, nous avons recours à un régime de ciblage de l'inflation.

La poursuite d'une cible de maîtrise de l'inflation constitue la pierre angulaire de la politique monétaire canadienne depuis son introduction en 1991. Depuis 1995, les limites de la fourchette visée sont de 1 et 3 %, et la politique monétaire de la Banque a pour but le maintien de l'inflation à 2 %, soit le point médian de la fourchette cible.

Il convient de souligner que la cible est définie en fonction de l'inflation mesurée par l'IPC global, qui constitue le meilleur indicateur du coût de la vie total pour les Canadiens. Nous ne visons pas, et nous n'essayons pas de maîtriser, les prix de tel ou tel produit ou service. Un taux d'inflation de 2 % implique nécessairement que certains prix augmentent davantage et d'autres moins que 2 % par an. Dans une économie de marché, les signaux des prix relatifs jouent un rôle crucial dans l'allocation des ressources.

Pour comprendre l'évolution de l'inflation mesurée par l'IPC global, la Banque examine les forces qui agissent sur les différents prix, l'une d'elles étant les écarts de prix à la consommation entre le Canada et les États-Unis. Nous considérons aussi le rôle joué par le taux de change dans les écarts de prix – j'y reviendrai dans un moment. Nous nous penchons sur ces deux éléments, et les facteurs qui les déterminent, pour comprendre comment les prix sont établis au Canada, ce qui nous aide à analyser les attentes d'inflation des entreprises et des ménages canadiens et, en définitive, à remplir notre mandat.

À la Banque, nous utilisons deux sources d'information pour estimer l'ampleur et l'évolution des écarts de prix à la consommation entre le Canada et les États-Unis. La première de ces sources est l'information sur l'indice des prix à la consommation fournie par Statistique Canada et le Bureau of Labor Statistics des États-Unis. En particulier, nous examinons le ratio de l'IPC du Canada à l'IPC des États-Unis pour trois catégories de prix : les véhicules automobiles, les autres biens durables et les vêtements. Ces ratios nous renseignent sur l'évolution des prix au Canada par rapport aux prix aux États-Unis. À eux seuls, toutefois, ces ratios ne nous disent rien du montant absolu en dollars de l'écart de prix entre les deux pays.

Pour évaluer le niveau de l'écart de prix, nous utilisons les données sur les prix de certains produits dans les deux pays recueillies dans une enquête Internet informelle menée par les chercheurs de la Banque du Canada. Nous notons les prix d'une série de produits identiques au Canada et aux États-Unis vendus par le même détaillant. Les prix en dollars américains sont convertis en dollars canadiens au taux de change bilatéral en vigueur ce jour-là.

Selon les meilleures estimations de la Banque du Canada, qui se fondent sur ces deux sources d'information, l'écart de prix au détail des biens de consommation entre le Canada et les États-Unis était de 11 % en septembre, en baisse par rapport au niveau de 18 % enregistré en avril. Autrement dit, les prix d'un ensemble de biens comparables pratiqués au Canada dépassent de 11 % en moyenne les prix observés aux États-Unis. Je signale toutefois qu'il s'agit d'estimations et qu'elles sont entachées d'incertitude.

Une question importante est celle de savoir pourquoi l'écart n'a pas diminué davantage pour des produits similaires, étant donné la hausse de la valeur du dollar canadien. À ce sujet, permettez-moi d'aborder certains des facteurs, tant macroéconomiques que structurels, pouvant exercer une influence sur les prix des biens et services dans les deux pays.

Premièrement, des problèmes d'ordre cyclique pourraient expliquer certaines différences entre les prix au Canada et aux États-Unis. Une faiblesse économique inattendue dans un pays pourrait entraîner une accumulation indésirable de stocks et inciter des commerçants à offrir des rabais localement. De plus, tant que les marchés restent partiellement segmentés de part et d'autre de la frontière, le pouvoir de marché peut permettre aux entreprises de réagir aux conditions locales de la demande, ce qui peut se traduire par des prix plus bas dans les régions où la demande est plus faible.

Deuxièmement, d'un point de vue macroéconomique, les prix prennent du temps à s'ajuster. Soulignons que c'est le cas lorsqu'ils réagissent non seulement aux variations du taux de change, mais aussi à tout ce qui se modifie dans le contexte économique (et c'est pourquoi les effets de la politique monétaire se font sentir avec un certain décalage).

En plus des éléments macroéconomiques, il existe des facteurs structurels – dont les marges bénéficiaires et les coûts sous-jacents – qui influent sur les prix des biens et services et qui peuvent aussi contribuer à l'écart de prix entre le Canada et les États-Unis.

Les marges bénéficiaires d'exploitation des secteurs du commerce de gros et du commerce de détail ont une incidence sur les prix des biens de consommation vendus par les détaillants. L'un des facteurs pouvant expliquer que les marges soient demeurées élevées au Canada est que le commerce de détail y est plus concentré qu'aux États-Unis : ici, les quatre plus grands détaillants se partagent 28 % du marché, contre seulement 12 % aux États-Unis.

Du côté des coûts, il existe plusieurs facteurs majeurs pour comprendre les différences de prix entre le Canada et les États-Unis.

Les coûts de main-d'œuvre au Canada ont tendance à dépasser ceux des États-Unis. Par exemple, dans le secteur du commerce de détail, la rémunération horaire totale est plus importante au Canada. Néanmoins, l'emploi dans les secteurs du commerce de détail et du commerce de gros en proportion de l'emploi total est plus élevé chez nous, même si le

commerce de détail et le commerce de gros ici représentent des parts plus petites du PIB réel. Ce dernier élément reflète les résultats du Canada au chapitre de la productivité dans le secteur du commerce de détail, qui accusent un retard sur ceux des États-Unis. Cette situation est liée au niveau beaucoup plus bas de l'intensité du capital au Canada et à la croissance plus faible de la productivité totale des facteurs.

Par « productivité totale des facteurs », on entend la façon dont la main-d'œuvre et le capital se combinent pour créer des gains d'efficience. À cet égard, la structure industrielle semble compter. En effet, les gains de productivité découlant des investissements sont plus importants dans les magasins appartenant à une chaîne que dans les commerces indépendants. Après 1995, la productivité a bondi aux États-Unis, grâce aux investissements dans du nouveau matériel et aux changements organisationnels. Au Canada, ces effets ne semblent pas s'être fait sentir dans la même mesure, peut-être à cause de la nature plus localisée de nos marchés.

Le transport est un autre facteur à prendre en compte du côté des coûts. Bien que le coût du carburant ne représente qu'une partie des frais de transport, les écarts de taxes sur l'essence entre les deux pays expliquent que celle-ci soit plus chère au Canada. La moins grande densité de la population canadienne pourrait aussi contribuer à une majoration des frais de transport par article.

Tous ces coûts, comme ceux d'autres services à valeur ajoutée propres à chaque pays considéré, tel le marketing, s'expriment dans la monnaie locale. Par conséquent, pour les détaillants canadiens – qui paient donc en dollars canadiens –, ces coûts ne changent pas même si le taux de change varie.

Pour ce qui est des produits importés, étant donné la taille plus réduite du marché canadien, le prix demandé à un importateur canadien pour un produit donné peut être plus élevé que celui payé par un importateur américain. Le marché canadien représente environ le dixième du marché américain, ce qui donne à penser que les possibilités d'économie d'échelle sont bien plus restreintes. Ce facteur n'est pas forcément très important pour les grandes chaînes de magasins qui sont implantées dans les deux marchés, mais on ne peut pas en dire autant pour les petits détaillants, dont la plupart sont établis sur un seul marché.

Enfin, compte tenu de tous les facteurs que je viens de citer, j'aimerais maintenant aborder, si vous le permettez, le rôle du taux de change dans les écarts de prix entre le Canada et les États-Unis.

Comme je l'ai mentionné, les prix à la consommation ont tendance à être rigides, et c'est vrai des deux côtés de la frontière. Plus généralement, la segmentation des marchés internationaux, due en partie au coût plus élevé d'un achat à l'étranger, limite les pressions concurrentielles.

Par ailleurs, le suivi des fluctuations du taux de change, tout comme les ajustements qu'elles peuvent provoquer, demande du temps et des efforts. Cela a un coût. Lorsque ces fluctuations sont relativement faibles, ce ne sont pas tous les consommateurs et les entreprises qui y prêtent attention. Il est plus logique de se concentrer sur ce qui importe le plus. C'est là une des raisons pour lesquelles les prix ne s'ajustent qu'au fil du temps et que les écarts de prix persistent.

En revanche, si les mouvements du taux de change sont particulièrement prononcés, ils attirent davantage l'attention et les ajustements se font beaucoup plus vite, comme nous avons pu le constater à l'automne 2007.

L'illustration la plus pertinente de ces phénomènes est le comportement des prix des livres en vente sur Internet. Il s'agit souvent de produits entièrement homogènes des deux côtés de la frontière. Pour le cybercommerçant, le coût qu'impose un changement de prix devrait être minimal. En outre, pour le consommateur, il est difficile de trouver plus simple pour tirer parti des écarts de prix : pour comparer ceux-ci, il suffit de consulter les différents sites Web, il n'y a pas de contraintes ou de droits de douane applicables aux commandes à l'étranger, et les frais de transport sont connus. Malgré cela, bien que les prix des livres en vente sur Internet changent souvent, ils ne réagissent pas rapidement aux fluctuations du taux de change. À l'automne 2007, toutefois, ils se sont bel et bien ajustés à la forte appréciation du dollar canadien.

En règle générale, les mouvements du taux de change n'ont tendance à se refléter rapidement que sur les prix d'une gamme étroite de produits de nature homogène, comme les fruits, les légumes, l'essence et la viande. Pour les autres biens et services, l'incidence apparente du taux de change est nulle à *court terme*. L'effet qu'il exerce sur le prix d'un produit ou service est d'autant plus faible que celui-ci accumule une valeur ajoutée importante au Canada. Cependant, les estimations du degré de transmission des variations du taux de change à un niveau plus agrégé, comme celui de l'indice de référence ou de l'IPC global, sont plutôt basses. Ce degré est estimé à 3 % environ dans le cas de l'inflation mesurée par l'indice de référence et à 4 % dans celui de l'inflation mesurée par l'IPC global. Autrement dit, une hausse de 10 % de la valeur du dollar aurait pour effet d'abaisser le niveau de l'IPC global de 0,4 %.

Comme de nombreux autres pays, le Canada a vu le degré de transmission des variations du taux de change diminuer ces 20 dernières années. Plusieurs explications ont été avancées, dont :

- l'amélioration de l'ancrage des attentes d'inflation, associée à la conduite de la politique monétaire et à une crédibilité accrue, et
- l'évolution de la composition des échanges extérieurs (par exemple, quand on change de produits au fil de la variation des prix relatifs).

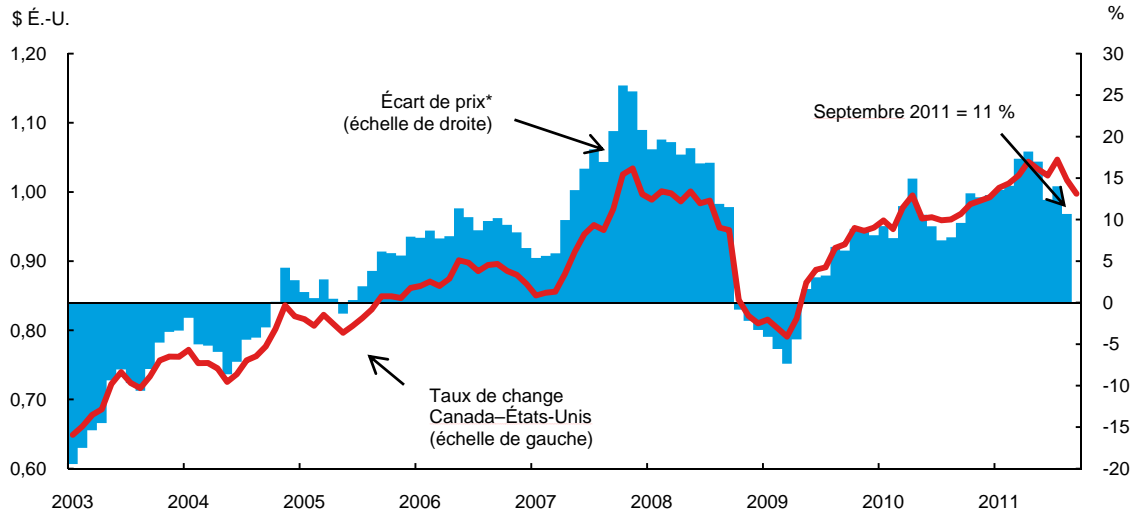
J'espère que mes propos vous auront éclairés quelque peu sur la dynamique sous-jacente aux écarts de prix observés entre le Canada et les États-Unis.

Sur ce, Tiff et moi serons heureux de répondre à vos questions.

Annexe

Quelle est l'ampleur de l'écart de prix entre le Canada et les États-Unis?

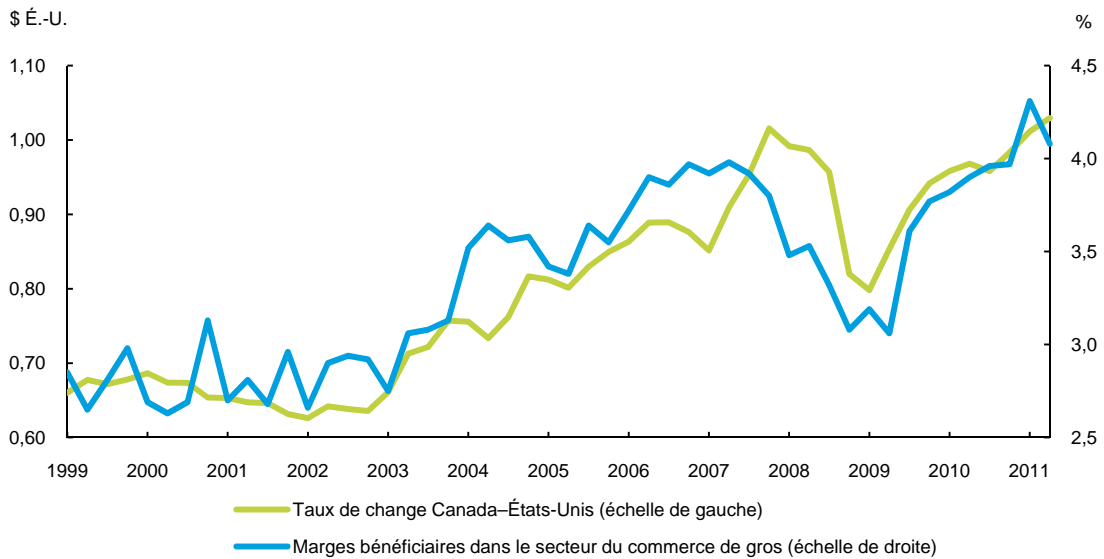
Données mensuelles



* Écart calculé à l'aide des IPC canadien et américain en se concentrant sur les biens durables et les vêtements et en imposant un écart de prix de 21 % en septembre 2007
Sources : Statistique Canada, Bureau of Economic Analysis des États-Unis et calculs de la Banque du Canada
Dernière observation : septembre 2011

Les marges bénéficiaires dans le secteur du commerce de gros

Données trimestrielles

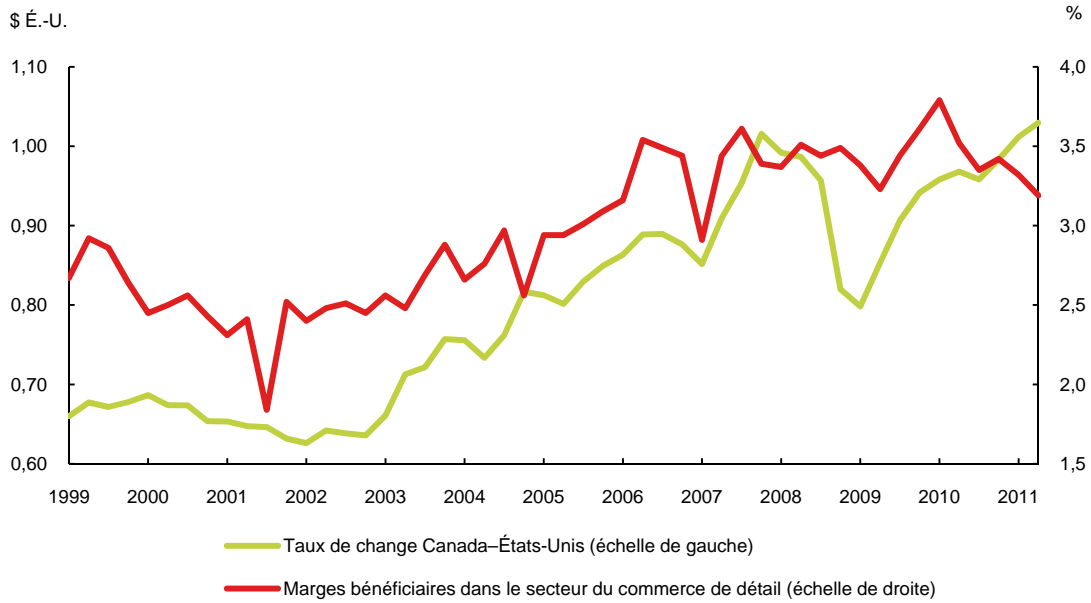


Sources : Statistique Canada et calculs de la Banque du Canada

Dernière observation : 2011T2

Les marges bénéficiaires dans le secteur du commerce de détail

Données trimestrielles



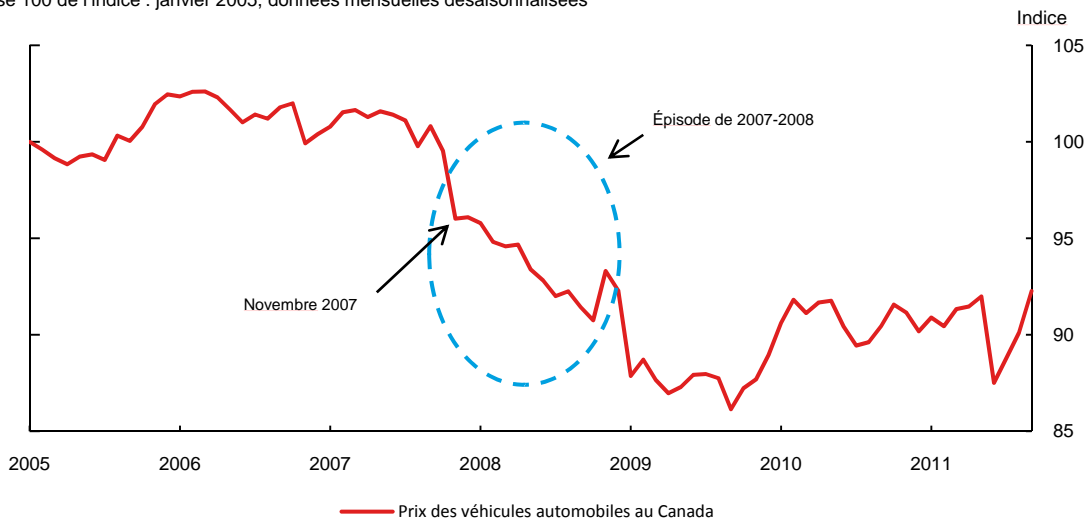
Sources : Statistique Canada et calculs de la Banque du Canada

Dernière observation : 2011T2

La transmission des variations du taux de change : que s'est-il passé en 2007-2008?

Prix des véhicules automobiles au Canada

Base 100 de l'indice : janvier 2005, données mensuelles désaisonnalisées



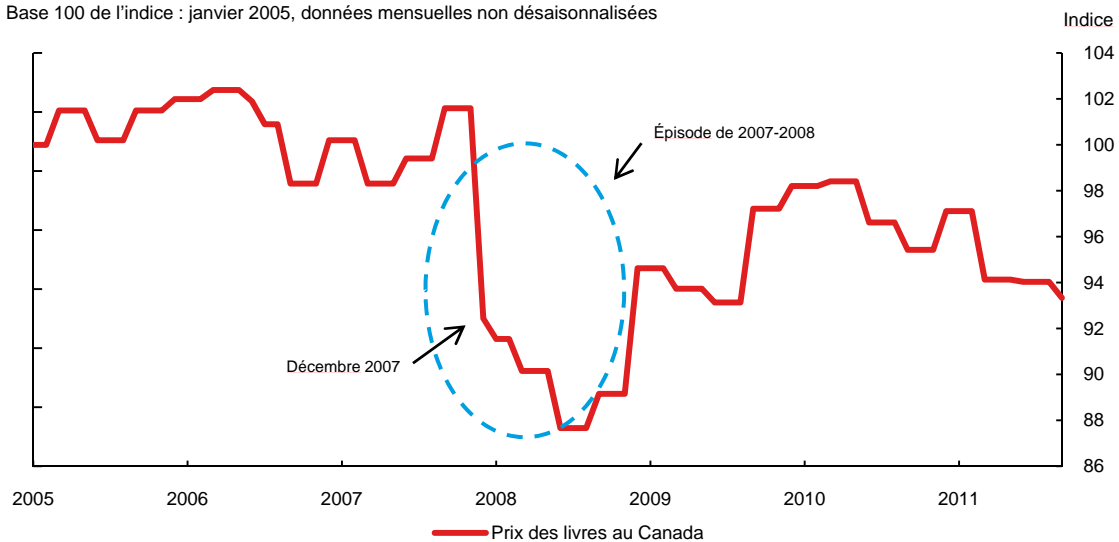
Sources : Statistique Canada et calculs de la Banque du Canada

Dernière observation : septembre 2011

La transmission des variations du taux de change : que s'est-il passé en 2007-2008?

Prix des livres au Canada

Base 100 de l'indice : janvier 2005, données mensuelles non désaisonnalisées



Sources : Statistique Canada et calculs de la Banque du Canada

Dernière observation : septembre 2011