

# CONVERSATIONS AVEC LE PUBLIC

Rapport final

Mai 2026



BANQUE DU CANADA  
BANK OF CANADA

© Ipsos | Rapport sur les conversations  
avec le public | Mai 2026



# Table des matières

|           |   |          |
|-----------|---|----------|
| <b>01</b> | <b>Introduction et approche</b>                             | <b>3</b> |
| <b>02</b> | <b>Résumé</b>   | <b>8</b> |
| <b>03</b> | <b>Résultats détaillés</b>                                  |          |
|           | Expériences vécues de l'inflation et mesure de l'inflation  | 14       |
|           | Considérations liées aux chocs d'offre et aux choix à faire | 25       |
|           | Abordabilité des logements et taux d'intérêt                | 32       |

# INTRODUCTION ET APPROCHE

# 01

# Objectifs des conversations avec le public

Le présent rapport résume les résultats des conversations avec le public qui ont été organisées pour orienter les travaux préparatoires de la Banque en vue du renouvellement du cadre de conduite de la politique monétaire du pays en 2026. Ces conversations visaient à :

- ✓ combler l'écart entre les considérations d'ordre technique liées à la politique monétaire et les expériences concrètes de la population canadienne confrontée à des défis économiques
- ✓ recueillir des points de vue variés de personnes provenant de différentes régions, générations et réalités socioéconomiques sur la façon dont l'inflation et les décisions relatives aux taux d'intérêt influencent leur vie
- ✓ étudier les réactions à de l'information portant sur certains aspects des travaux de la Banque liés au renouvellement en 2026, présentée de façon accessible



# Notre approche

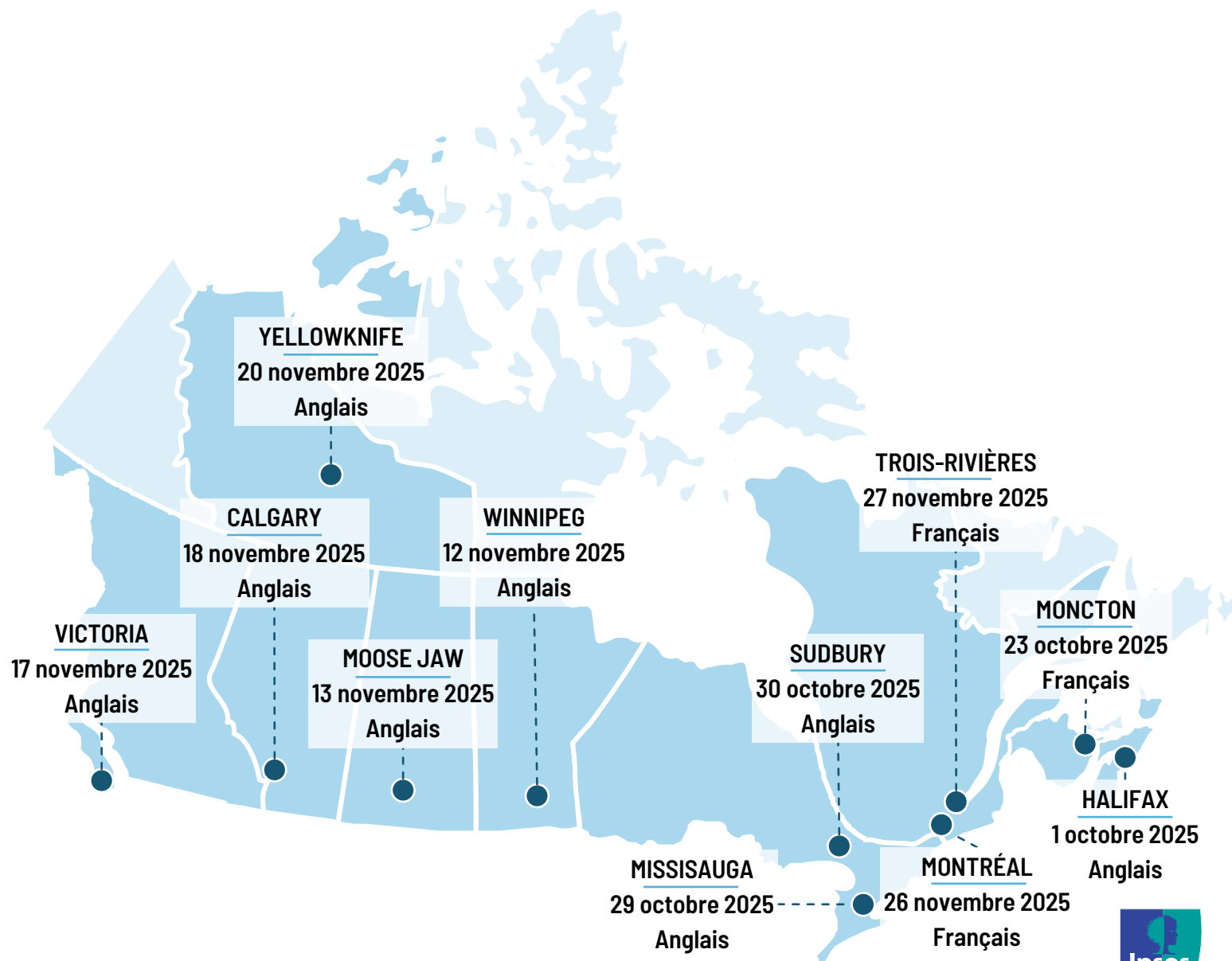
Notre approche pour inviter la population canadienne reposait sur des principes d'inclusivité, de représentativité et de rigueur méthodologique :

**Recrutement** : Nous avons eu recours à la composition aléatoire de numéros de téléphone afin de joindre des personnes qui pourraient ne pas participer habituellement aux discussions sur les politiques. Cette approche a été complétée par une méthode de recrutement qualitatif plus traditionnelle, à partir de panels établis. Cette stratégie combinée a permis de réduire le biais d'autosélection tout en tenant compte des réalités pratiques du recrutement.

**Diversité géographique** : Onze collectivités ont été sélectionnées à travers la diversité des contextes économiques et sociaux du Canada, allant de grands centres métropolitains à des centres de population plus petits, et couvrant l'ensemble des régions.

**Deux langues officielles** : Les séances se sont déroulées en français au Québec et au Nouveau-Brunswick, et en anglais dans les autres provinces, dans le respect de la dualité linguistique du Canada.

**Représentation équilibrée** : Un processus de sélection rigoureux a permis d'assurer, au sein de chaque collectivité, une diversité en matière de genres, de générations, de niveaux de revenu et de situations de logement.



## Critères de sélection

**Critères d'admissibilité :** Les participantes et participants devaient détenir la citoyenneté canadienne ou la résidence permanente, avoir au moins 18 ans, et résider habituellement au Canada. Ces critères visaient à s'assurer que les personnes participant aux séances avaient une expérience directe des conditions économiques canadiennes.

**Cibles démographiques :** Le processus de sélection visait à assurer un équilibre selon plusieurs dimensions, soit la génération (de la génération Z aux baby-boomers), le revenu du ménage par rapport à la moyenne locale, la situation de logement (locataires, acheteuses et acheteurs potentiels, propriétaires avec hypothèque, propriétaires sans hypothèque) et le genre (répartition équilibrée), ainsi que l'inclusion de personnes nées au Canada et de personnes immigrantes arrivées récemment.

**Les seuils de revenu ont été ajustés selon la région** afin de tenir compte des différences du coût de la vie, de sorte que la notion de « revenu moyen » soit comparable d'une collectivité à l'autre.

**Nouveaux points de vue :** Chaque séance réunissait deux à trois personnes n'ayant jamais participé à une étude de marché, ce qui permettait de faire entendre des voix véritablement nouvelles.

Les participantes et participants ont reçu une indemnité : 150 \$ à Yellowknife, en reconnaissance du coût de la vie plus élevé dans le Nord, et 125 \$ dans les autres collectivités, pour souligner leur temps et leur contribution.

## Conception des séances

Chaque séance de deux heures a été soigneusement conçue afin de trouver un juste équilibre entre l'échange d'information et les discussions approfondies. Elle offrait aux participantes et participants suffisamment de temps pour s'engager de façon significative dans des sujets complexes, tout en respectant leurs contraintes de temps.

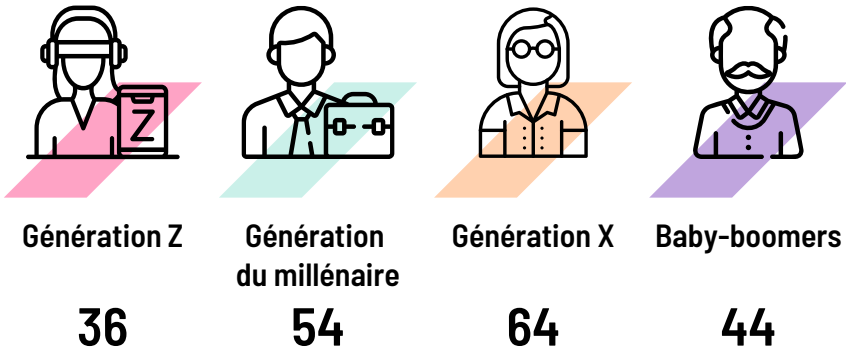
Afin de favoriser des échanges ouverts et francs, les participantes et participants ont été répartis en deux petits groupes composés de 8 à 10 personnes, constitués selon la génération et le niveau de revenu. Cette stratégie de groupes homogènes visait à créer des environnements propices où tout le monde se sentait à l'aise de partager ses expériences. Le format en petits groupes permettait également à toutes et à tous de prendre la parole, sans que certaines voix dominent les échanges.

Les discussions se sont poursuivies en séance plénière, favorisant le partage entre les deux groupes.

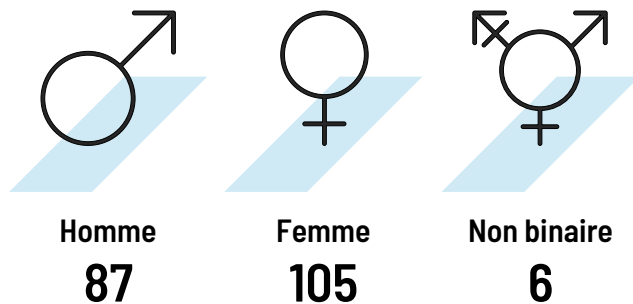
# Profil des participantes et participants

Au total, 198 personnes ont participé aux séances.

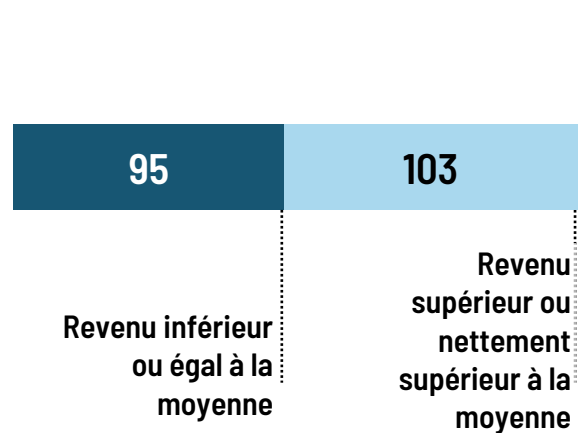
## GÉNÉRATION



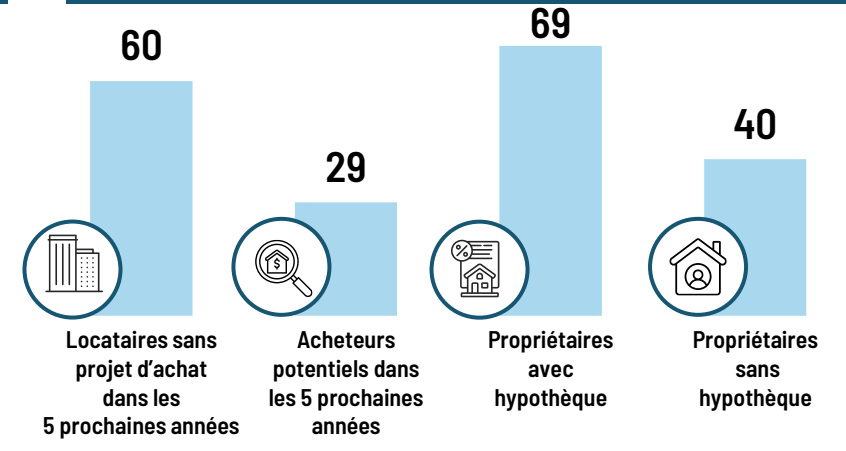
## GENRE



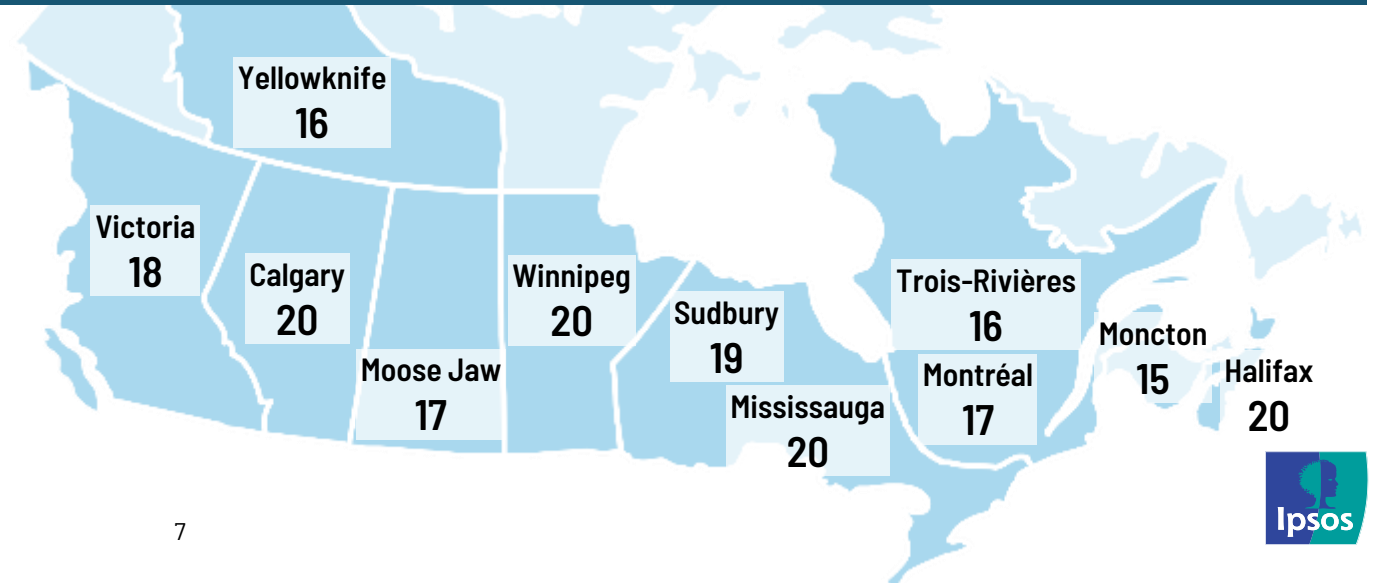
## REVENU



## SITUATION DE LOGEMENT



## RÉGION



# RÉSUMÉ

# 02

# Expériences vécues de l'inflation et mesure de l'inflation



**LES PARTICIPANTES ET PARTICIPANTS ONT RÉPÉTÉ DE MANIÈRE CONSTANTE QUE LEUR POUVOIR D'ACHAT S'ÉRODE ET QUE LEUR SITUATION FINANCIÈRE CHANGE FONDAMENTALEMENT**

- Plusieurs personnes estimaient que le coût de la vie augmentait plus vite que les revenus, ce qui accentue les pressions financières.
- Elles ont été nombreuses à exprimer des doutes quant à l'exactitude de l'indice des prix à la consommation (IPC), jugeant que l'inflation qu'ils vivent dépasse les chiffres officiels.
- Beaucoup ne connaissaient pas la notion d'inflation sous-jacente et remettaient en question l'exclusion de biens essentiels.
- L'approche de suivi de la Banque était généralement bien comprise, mais le délai de deux ans pour que les effets des décisions de politique monétaire se fassent pleinement sentir restait difficile à saisir.
- Les participantes et participants ont exprimé le besoin d'explications simples des concepts clés, appuyées par des exemples concrets.

# Considérations liées aux chocs d'offre et aux choix à faire



**POUR LES PARTICIPANTES ET PARTICIPANTS, LES PERTURBATIONS ÉCONOMIQUES SONT DEVENUES LA NORME, ET LA SÉCURITÉ D'EMPLOI RESTE PRIORITAIRE SUR L'INFLATION**

- Trois scénarios ont été présentés (voir diapo 25 pour plus de détails). Pour chacun, les participantes et participants ont discuté et voté sur l'action de politique monétaire à privilégier.
- La sécurité d'emploi passait avant la lutte contre l'inflation, même si cela impliquait des prix plus élevés.
- Même s'ils comprenaient les défis liés au mandat de la Banque et les choix difficiles qu'il implique, plusieurs avaient de la difficulté à prendre du recul par rapport aux effets sur leur propre situation.
- Une préférence claire s'est dégagée en faveur d'ajustements graduels des taux, afin de permettre aux marchés et aux ménages de s'adapter et d'éviter des tensions excessives.

# Abordabilité des logements et taux d'intérêt



**COMPRENDRE LES LIMITES DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE POUR S'ATTAQUER AU PROBLÈME DU LOGEMENT A SOUVENT ACCENTUÉ, PLUTÔT QU'ATTÉNUÉ, LES PRÉOCCUPATIONS QUANT À LA CRISE DE L'ABORDABILITÉ**

- Beaucoup estimaient que le logement n'évolue plus en phase avec les revenus : les locataires paient souvent plus que l'équivalent d'une hypothèque sans pouvoir se qualifier pour un prêt, tandis que les acheteurs potentiels voient les prix augmenter plus vite que leur capacité d'épargne.
- Les explications de la Banque sur le rôle de la politique monétaire ont permis de mieux comprendre les mécanismes en jeu, sans toutefois apaiser les inquiétudes liées au logement.
- Les participantes et participants comprenaient que les taux d'intérêt influencent toute l'économie et reconnaissaient la complexité des décisions de politique monétaire.
- Malgré cette compréhension, les inquiétudes persistaient : les limites de la politique monétaire étaient parfois perçues comme un désengagement à l'égard des enjeux liés au logement, ce qui s'accompagnait d'appels à une action institutionnelle mieux coordonnée.

# RÉSULTATS DÉTAILLÉS

# 03

# EXPÉRIENCES VÉCUES DE L'INFLATION ET MESURE DE L'INFLATION



### De l'entrée dans la vie adulte à une réalité financière difficile

Les personnes de la génération Z ont exprimé être vivement conscientes de l'inflation, avec des prix qui augmentent au-delà de ce qu'elles peuvent assumer, dans un contexte où les salaires stagnent.

Leur expérience est souvent marquée par des préoccupations immédiates liées à la subsistance (comme l'alimentation, le logement et le transport) plutôt que par la planification financière ou des objectifs à long terme. Certaines ont indiqué cumuler plusieurs emplois et avoir tout de même de la difficulté à couvrir leurs dépenses essentielles.

Dans ce contexte, elles ont exprimé une anxiété accrue quant à leur capacité d'atteindre les jalons traditionnellement associés à la réussite à l'âge adulte, comme l'achat d'une propriété ou l'accumulation d'épargne et de patrimoine.

Alors que d'autres générations ont adapté leurs comportements en fonction de leur niveau de revenu, les personnes de la génération Z, tous niveaux de revenu confondus, ont adopté des stratégies communes pour faire face à la hausse des coûts au quotidien (p. ex., une budgétisation rigoureuse, le cumul d'emplois, l'échange de biens et le partage de ressources).

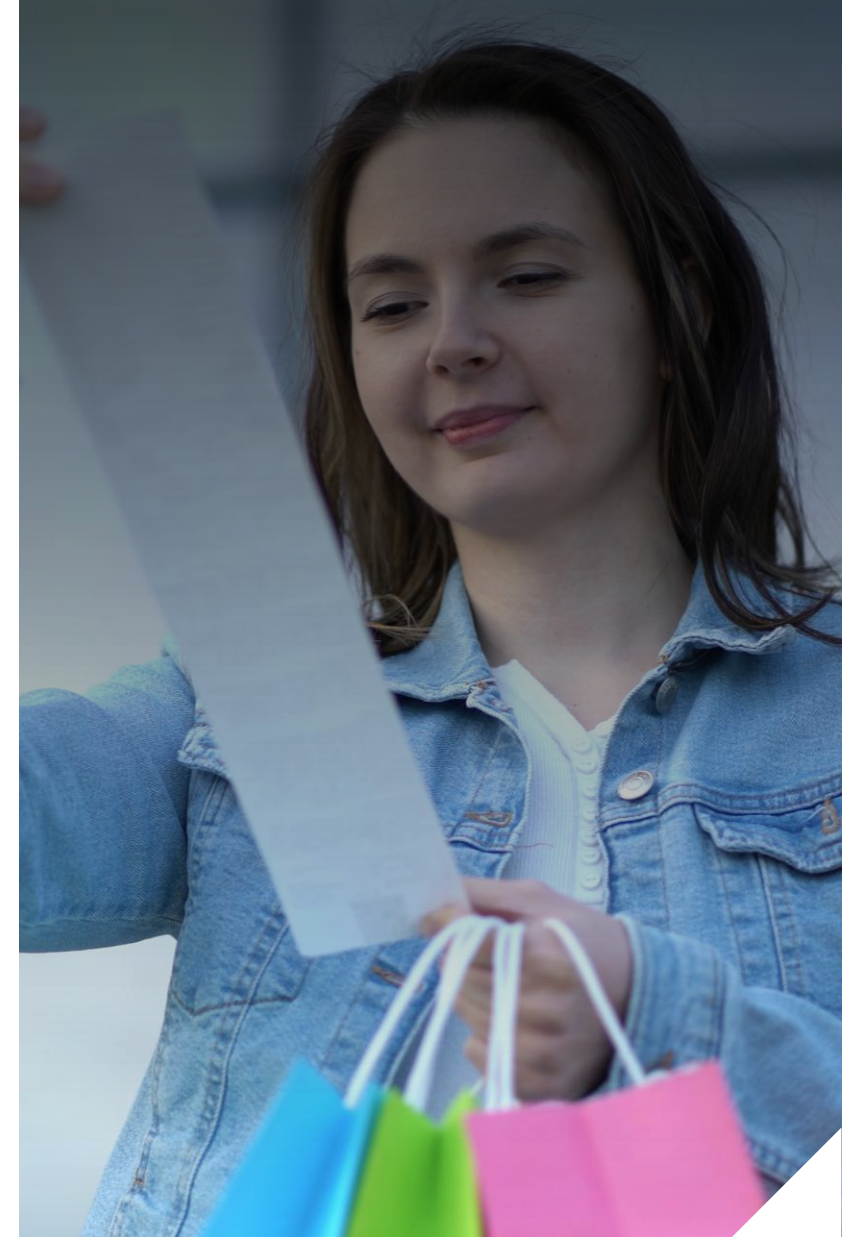
Cela donne à penser que les changements de comportement et les stratégies d'adaptation observés sont moins liés au niveau de revenu qu'à une préoccupation plus large, partagée par les jeunes adultes, à l'égard de leur avenir financier.

*Selon moi, le principal problème est que le coût de la vie augmente plus rapidement que nos salaires. On a l'impression d'avoir moins de pouvoir d'achat et de ne plus pouvoir maintenir le même niveau de vie.*

[Génération Z, Halifax]

*Mon partenaire a emménagé avec moi l'année dernière et j'ai l'impression de ne pas avoir plus d'économies qu'avant. Je n'ai rien réussi à mettre de côté, alors que, normalement, le fait d'avoir une deuxième personne qui contribue aux dépenses devrait aider. Mais on continue à avoir de la difficulté, même après avoir éliminé les dépenses superflues.*

[Génération Z, Winnipeg]





## De l'épargne à une vigilance financière accrue

Les personnes de la génération du millénaire ont fait état d'une diminution de leur capacité à épargner, une plus grande part de leurs revenus servant à couvrir les dépenses du quotidien, même si certaines ont mentionné une hausse récente de leurs revenus.

Elles éprouvaient un sentiment de frustration à l'idée que progresser dans sa carrière et occuper un emploi stable ne garantit plus la sécurité financière.

Les hausses de prix ont entraîné des ajustements dans les habitudes de consommation, qui semblaient varier selon le niveau de revenu :

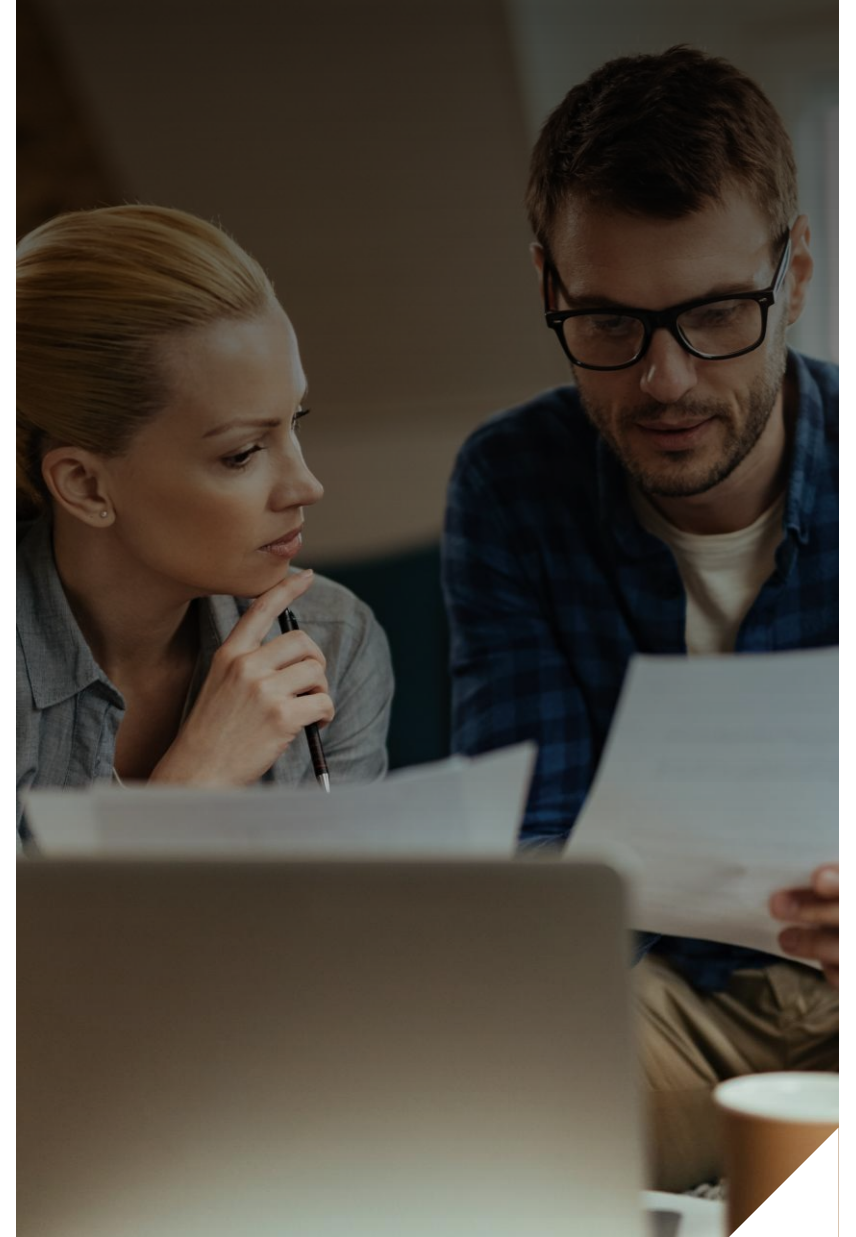
- **Les personnes dont le revenu est supérieur ou nettement supérieur à la moyenne** sont devenues des consommatrices et consommateurs très avertis, qui surveillent de plus près leurs dépenses, magasinent à plusieurs endroits, réduisent les dépenses récréatives et reportent les achats importants.
- **Les personnes dont le revenu est inférieur ou égal à la moyenne** ont apporté d'importants ajustements à leur mode de vie, notamment en éliminant certaines catégories de dépenses, en substituant des produits et en devenant beaucoup moins spontanées dans leurs achats.

*Gagner 100 000 \$, ce n'est plus ce que c'était il y a huit ans. C'est le nouveau 50 000 \$.*

[Génération du millénaire, Calgary]

*Nos salaires augmentent alors, en théorie, on devrait avoir réussi à épargner plus. Mais ce n'est pas possible, parce que les dépenses essentielles et les impôts prennent une grande part de notre paye.*

[Génération du millénaire, Halifax]





### De la sécurité de la classe moyenne aux difficultés financières

Les personnes de la génération X ont exprimé leur frustration quant à l'incidence de l'inflation sur leur pouvoir d'achat, soulignant le décalage entre la progression de leur carrière et leur stabilité financière.

Beaucoup ont indiqué que leur mode de vie de classe moyenne devenait de plus en plus difficile à maintenir, indépendamment de leur situation professionnelle.

Les personnes de la génération X ont ainsi fait état d'un changement important dans leur mode de vie, passant d'un sentiment de sécurité financière à la nécessité de faire des choix concernant leurs achats.

Une autre source de pression financière est le soutien apporté à des enfants adultes qui ont de la difficulté à devenir financièrement autonomes, en raison du coût élevé de la vie et des logements.

Face à des hausses de prix persistantes, les personnes de la génération X ont déclaré avoir recours, souvent par nécessité, à diverses stratégies pour gérer leurs finances, comme une budgétisation plus serrée, la recherche de bonnes affaires, des substitutions et des compromis.

*J'ai un emploi à temps plein et quelques emplois occasionnels, parce que c'est la seule façon pour moi de subvenir à mes besoins.*

[Génération X, Moose Jaw]

*Moi-même j'ai du mal à garder la tête hors de l'eau. Je ne sais pas comment font les gens qui ont des enfants, ou qui s'occupent d'autres membres de leur famille. C'est frustrant.*

[Génération X, Montréal]





### De la prospérité de l'après-guerre à la vulnérabilité des revenus fixes

Les baby-boomers ont fait état de difficultés propres aux revenus fixes, qui les obligent souvent à faire des choix entre des dépenses essentielles. Certaines personnes ont indiqué que les plans de retraite établis il y a de nombreuses années n'offraient plus la sécurité financière qu'elles avaient anticipée.

Les échanges ont fait ressortir de nombreuses comparaisons avec des crises économiques passées. Plusieurs personnes ont évoqué la fin de la stabilité économique qu'elles avaient connue après la Seconde Guerre mondiale.

Les hausses de prix, combinées à une dégradation perçue de la qualité de certains biens et services, ont entraîné des changements fondamentaux dans les habitudes de consommation et les modes de vie des baby-boomers :

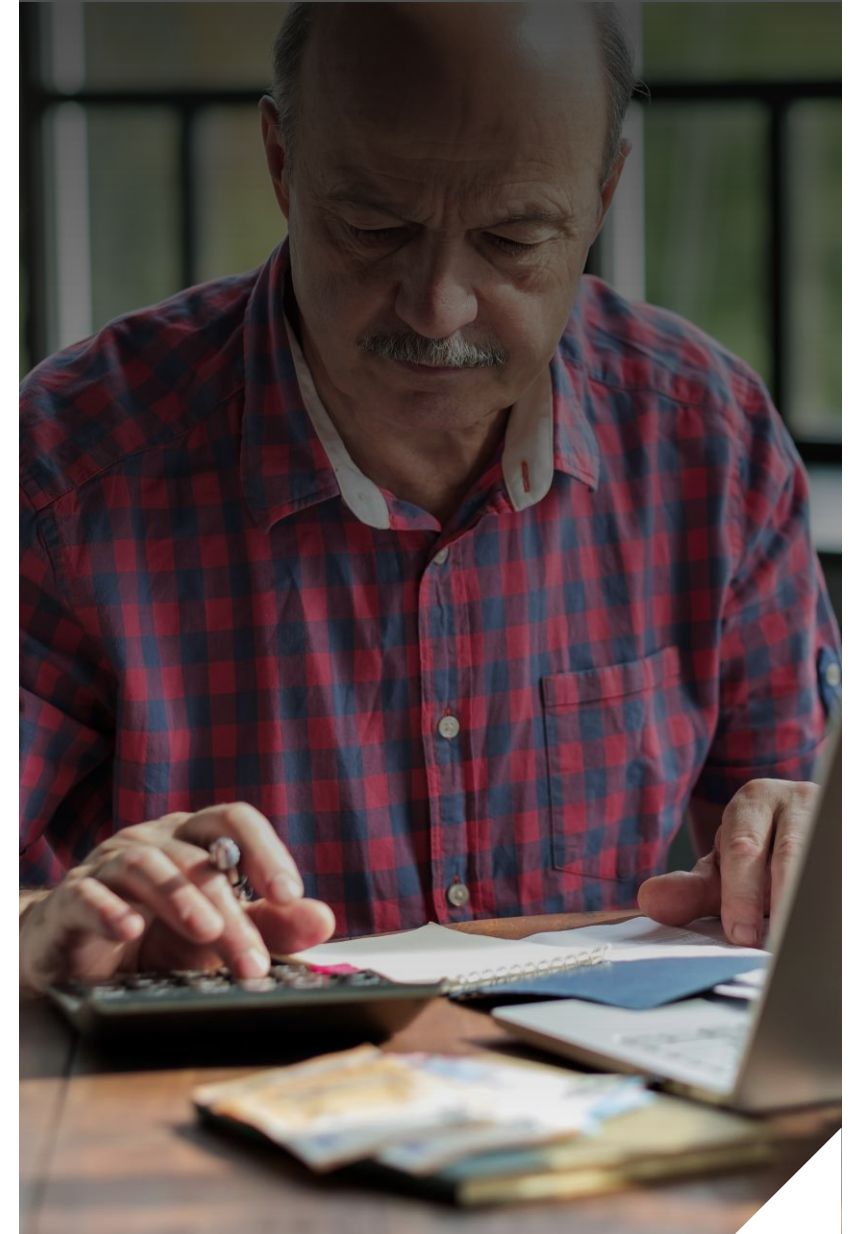
- **Les personnes disposant d'un revenu fixe** ont dû faire des compromis essentiels, notamment choisir entre des soins médicaux et des produits de première nécessité, reporter ou éviter des rendez-vous médicaux, et éliminer les dépenses récréatives.
- **Les personnes disposant d'un revenu supérieur à la moyenne** ont effectué des ajustements stratégiques, comme fréquenter des épiceries moins coûteuses, consulter régulièrement les circulaires hebdomadaires et surveiller de près leurs dépenses.

*Je suis à la retraite. Quand on planifie quelque chose des années à l'avance et qu'on pense qu'on aura assez d'argent pour vivre confortablement, mais que des hausses de prix arrivent par la suite, on se rend compte que ce n'est plus le cas. On vit dans l'incertitude, parce qu'on ne sait pas ce que demain nous réserve.*

[Baby-boomer, Sudbury]

*Il y a beaucoup de personnes qui n'ont que les prestations du Régime de pensions du Canada ou de la Sécurité de la vieillesse. Elles ne vont même pas chez le médecin, ou, si elles y vont, elles n'ont pas les moyens de payer les médicaments.*

[Baby-boomer, Moose Jaw]



# Scepticisme généralisé à l'égard de l'IPC officiel par rapport à la réalité vécue

Toutes générations confondues, les participantes et participants ont fréquemment indiqué que les chiffres de l'IPC leur semblaient inférieurs à ce qu'ils constataient dans leurs propres dépenses. Plusieurs ont remis en question la composition du panier de l'IPC, jugée peu représentative de leurs dépenses réelles. Une préoccupation largement partagée ressortait : l'IPC ne correspondrait pas à la réalité du quotidien, et les décisionnaires ne comprendraient pas toujours pleinement les difficultés auxquelles font face les ménages canadiens moyens.

## NUANCES SELON LES GÉNÉRATIONS



### GÉNÉRATION Z

Les personnes de la génération Z ont été les seules à remettre en question la pertinence de la cible d'inflation de 2 %. Cette remise en question reposait en grande partie sur leur perception que ce taux ne correspond pas à leur expérience vécue. Pour quelques personnes, le chiffre de l'IPC devenait plus logique lorsqu'on tenait compte de la stagnation des salaires.



### GÉNÉRATION DU MILLÉNAIRE

Les personnes de la génération du millénaire ont formulé des critiques détaillées des chiffres de l'IPC, après avoir décrit des hausses de prix de 15 à 50 %. Elles ont suggéré que la baisse des prix dans certaines catégories qu'elles ne consomment plus (p. ex., les produits de luxe ou les loisirs) pourrait tirer le chiffre vers le bas artificiellement, tandis que leurs dépenses concentrées sur les biens essentiels continuaient d'augmenter.



### GÉNÉRATION X

Les personnes de la génération X ont jugé les statistiques de l'IPC plus raisonnables lorsqu'elles étaient examinées sur une période de cinq ans. Cette approche permet de mieux saisir l'effet cumulatif de l'inflation, plutôt que de se limiter aux données d'une année sur l'autre.



### BABY-BOOMERS

Les baby-boomers ont mentionné être conscients de la réduplication, en plus des hausses de prix, ce qui, selon eux, accentue l'effet global de l'inflation. Certaines personnes ont souligné les différences dans la façon dont l'inflation touche les divers groupes de revenu.

## Dans leurs propres mots...

*Le taux d'inflation de 1,9 % est choquant. Je pense que c'est parce que nos salaires n'augmentent pas au même rythme, alors ça creuse l'écart. C'est pour ça qu'on se dit : « Voyons, 1,9 %, c'est tout? » Quand je regarde mon budget, j'ai l'impression que c'est plutôt 5 %.*

[Génération Z, Halifax]

*Les prix de l'essence et de la nourriture sont exclus des calculs de l'inflation sous-jacente? Qu'est-ce qu'il reste, alors? Parce que c'est quand même, je dirais, deux des plus grosses dépenses pour la plupart des gens. Si on les enlève, à quoi sert vraiment ce calcul?*

[Génération du millénaire, Mississauga]

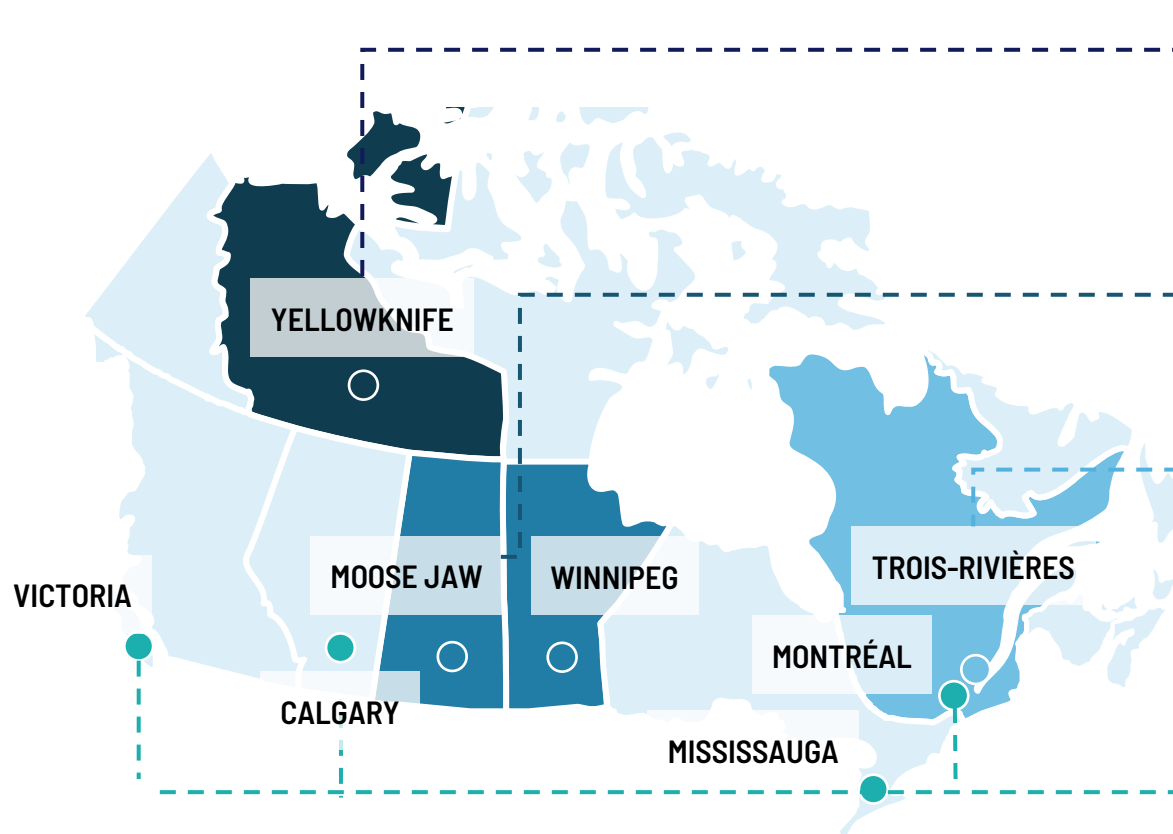
*J'aimerais vraiment savoir comment ils arrivent à ce 2,2 %. Qu'est-ce qu'il y a dans leur panier, et où est-ce qu'ils magasinent?*

[Génération X, Yellowknife]

*Mes principales dépenses, c'est le logement et la nourriture, pas les voyages ou les loisirs. Le panier ne reflète pas vraiment ma réalité. Quand je vois que l'inflation est à 2 %, je me demande qui décide de ce qui entre dans le panier, parce que ça ne correspond pas à mes coûts.*

[Baby-boomer, Victoria]

# D'importantes différences régionales sont ressorties dans la manière dont les participantes et participants à travers le Canada vivent et comprennent l'inflation, ce qui souligne les limites d'un outil national pour répondre à des réalités régionales



## TERRITOIRES DU NORD-OUEST

- À Yellowknife, les personnes participantes estimaient que les chiffres de l'IPC étaient déconnectés de leur réalité. Certaines ont évalué l'inflation réelle comme étant « quatre fois plus élevée » que dans le reste du Canada, en raison de la concentration des marchés, des coûts de transport élevés et des saisons de construction limitées qui caractérisent le Nord.

## PROVINCES DES PRAIRIES

- Dans les Prairies, les participantes et participants ont démontré une forte compréhension de la volatilité des secteurs agricole et des ressources, établissant un lien direct entre les conditions agricoles et les prix des aliments.

## QUÉBEC

- Les participantes et participants estimaient que les chiffres de l'inflation ne reflétaient pas leur réalité de « deux inflations », où le coût des biens essentiels augmente plus vite que celui des biens non essentiels. Il a également été mentionné que la structure de l'économie du Québec, axée davantage sur les services et la fabrication, entraîne des dynamiques inflationnistes différentes de celles observées dans les provinces qui dépendent de l'agriculture ou des industries pétrolière et gazière.

## GRANDS CENTRES URBAINS (MISSISSAUGA, MONTRÉAL, VICTORIA, CALGARY)

- Les personnes vivant en milieu urbain disposaient généralement de davantage d'options pour substituer des biens devenus plus chers.
- À Mississauga et à Victoria, certaines personnes avaient l'impression de subir les retombées de Toronto et de Vancouver : elles subissent des prix comparables à ceux des grandes métropoles, sans bénéficier des niveaux de revenu correspondants.

# INFLATION : RÉACTIONS AUX DOCUMENTS DE COMMUNICATION



# Messages sur l'inflation présentés

Afin d'examiner la façon dont la population comprend l'approche de la Banque pour mesurer l'inflation et y réagit, une explication détaillée de l'inflation sous-jacente a d'abord été présentée aux participantes et participants. Chaque groupe de discussion a ensuite reçu l'un de deux ensembles d'explications métaphoriques, formulées dans un langage simplifié, pour voir si cela rendait l'inflation sous-jacente plus facile à comprendre.

## Autres façons d'expliquer l'inflation sous-jacente

### GROUPE A

1. Les indicateurs de l'inflation sous-jacente permettent à la Banque du Canada de regarder sous le capot et de voir ce qui se passe réellement avec l'inflation.
2. Comprendre l'inflation, c'est comme diagnostiquer un problème de santé : on ne peut pas se fier à un seul chiffre comme la température corporelle. La Banque du Canada examine l'IPC et les indicateurs de l'inflation sous-jacente pour obtenir un portrait plus complet, comme la tension artérielle, le rythme cardiaque et d'autres signes vitaux. Elle peut ainsi voir si les variations de prix ne sont qu'une fièvre temporaire ou indiquent un problème plus grave.

Source : Banque du Canada

© Ipsos | Conversations avec le public | Novembre 2025 | Réservé à l'usage interne ou du client | Strictement confidentiel



## Autres façons d'expliquer l'inflation sous-jacente

### GROUPE B

1. Les indicateurs de l'inflation sous-jacente aident la Banque du Canada à décomposer l'inflation en plusieurs parties et composantes, pour mieux voir quelles variations de prix sont temporaires et lesquelles sont plus durables.
2. Les pressions inflationnistes ne sont pas faciles à voir directement – comme le vent, on les remarque à travers leurs effets. C'est pourquoi la Banque du Canada examine à la fois l'IPC et divers indicateurs de l'inflation sous-jacente, qui décomposent les prix en différentes composantes. Elle peut ainsi mieux comprendre ce qui stimule l'inflation.

Source : Banque du Canada

© Ipsos | Conversations avec le public | Novembre 2025 | Réservé à l'usage interne ou du client | Strictement confidentiel



# Confusion et scepticisme à l'égard de l'inflation sous-jacente, avec une forte préférence pour des explications concrètes plutôt que des métaphores simplifiées

La plupart des participantes et participants n'avaient jamais entendu parler de l'inflation sous-jacente et ont trouvé le concept difficile à comprendre. Beaucoup de personnes se sont opposées à l'idée d'exclure les aliments et l'énergie – perçus comme des dépenses essentielles – de la mesure de l'inflation « fondamentale ». Plusieurs personnes ont également mal interprété le délai de deux ans pour que les effets des politiques se fassent pleinement sentir dans l'économie. Elles ont plutôt compris qu'il faudrait deux ans pour que la situation s'améliore, ce qui a été perçu comme problématique compte tenu de leurs difficultés financières immédiates. Les participantes et participants ont toujours demandé des explications plus concrètes, notamment des listes claires des éléments inclus et exclus de cette mesure, ainsi que des exemples réels appuyés par des chiffres précis.

## NUANCES SELON LES GÉNÉRATIONS



### GÉNÉRATION Z

- Les personnes qui avaient du mal à comprendre le concept d'inflation sous-jacente ont préféré les explications fondées sur des métaphores.
- Celles qui comprenaient le concept ont préféré des explications détaillées avec des exemples précis.



### GÉNÉRATION DU MILLÉNAIRE

- La distinction entre une inflation « durable ou persistante » et une inflation « temporaire » a été jugée peu intuitive.
- Les réactions aux métaphores ont été mitigées : certaines personnes ont trouvé utile l'analogie avec la santé, tandis que d'autres n'y ont pas adhéré.
- Les participantes et participants ont souligné la nécessité d'expliquer en langage simple comment leurs dépenses essentielles sont prises en compte dans les calculs.



### GÉNÉRATION X

- Une préférence marquée a été exprimée pour l'exactitude technique plutôt que pour des analogies simplifiées.
- Plusieurs personnes ont souhaité avoir accès à des outils interactifs permettant de calculer leur taux d'inflation personnel, tout en reconnaissant la différence entre l'inflation nationale et le coût de la vie personnel.



### BABY-BOOMERS

- Des questions ont été soulevées quant au caractère temporaire attribué à certaines hausses de prix.
- Pour certaines personnes, les métaphores étaient trop abstraites et difficiles à relier à leur réalité.
- Un besoin accru de clarté a été exprimé concernant le rôle de la Banque et son processus décisionnel.

# CONSIDÉRATIONS LIÉES AUX CHOCS D'OFFRE ET AUX CHOIX À FAIRE



# Résumé des préférences de vote

Trois scénarios ont été présentés aux participantes et participants et, pour chacun d'eux, il leur a été demandé de délibérer et de voter sur les mesures de politique monétaire que la Banque du Canada devrait prendre dans ces circonstances. Leurs préférences de vote sont résumées ci-dessous.

**RELEVER  
LES TAUX**



**LAISSER LES  
TAUX INCHANGÉS**



**ABAISSEZ  
LES TAUX**



## SCÉNARIO 1

Les perturbations des chaînes d'approvisionnement à l'échelle mondiale ont bloqué le transport de marchandises vers le Canada : les articles sont coincés sur des bateaux ou dans des ports. Les magasins augmentent leurs prix parce que la demande de ces biens dépasse les quantités disponibles, ce qui fait flamber les prix et alimente l'inflation.

**AUCUN APPUI**

**APPUI MAJORITAIRE**

**APPUI LIMITÉ**

## SCÉNARIO 2

Des droits de douane ont été imposés sur de nombreux biens au Canada en raison d'une guerre commerciale, ce qui a entraîné une hausse des prix.

L'incertitude s'est accrue et l'économie ralentit. Les enquêtes auprès des consommateurs et des entreprises montrent que les deux groupes adoptent une approche d'attente. Les entreprises suspendent leurs projets d'investissement et d'embauche. Les consommateurs remettent leurs gros achats à plus tard.

**AUCUN APPUI**

**APPUI LIMITÉ**

**APPUI MAJORITAIRE**

## SCÉNARIO 3

L'économie montre des signes de ralentissement : les enquêtes indiquent que les consommateurs sont moins confiants par rapport à la situation économique et à leurs finances, que le chômage atteint 6 % et que les entreprises voient leurs profits diminuer. En même temps, les prix augmentent d'un peu plus de 2 % en raison d'une offre insuffisante.

**APPUI MINORITAIRE**

**APPUI LIMITÉ**

**APPUI MAJORITAIRE**

# Les participantes et participants reconnaissaient que les chocs d'offre sont de plus en plus fréquents; malgré leurs préoccupations personnelles, la priorité était accordée à la stabilité de l'emploi plutôt qu'à l'inflation, ainsi qu'à des réponses graduelles aux perturbations.

## SCÉNARIO 1

- La majorité était favorable au maintien des taux, percevant les problèmes d'offre comme temporaires et aux effets limités sur les prix.
- Les personnes estimaient qu'il fallait privilégier la stabilité et éviter les décisions précipitées dans un contexte de perturbations des chaînes d'approvisionnement.
- Elles reconnaissaient les limites de la politique monétaire pour résoudre des problèmes logistiques.
- Elles faisaient confiance à la capacité d'adaptation des entreprises.
- L'option d'abaisser les taux a reçu un appui limité en raison de son potentiel de stimulation des investissements intérieurs, mais les craintes liées à l'inflation persistaient.

## SCÉNARIO 2

- La majorité appuyait une baisse des taux afin d'éviter des pertes d'emplois et de maintenir l'activité économique.
- L'option de laisser les taux inchangés a reçu un appui limité en raison de préoccupations liées à une réaction excessive à la volatilité des échanges.
- Les participantes et participants jugeaient important de limiter les impacts sur l'emploi et de favoriser les investissements intérieurs.
- Aucun appui n'a été exprimé en faveur d'une hausse des taux, par crainte d'aggraver le ralentissement économique.

## SCÉNARIO 3

- La majorité privilégiait une baisse des taux pour lutter contre un taux de chômage de 6 % et éviter une récession.
- Une minorité appuyait une hausse des taux, accordant la priorité au contrôle de l'inflation malgré le ralentissement économique.
- L'incertitude a mené à un appui limité au maintien des taux, plusieurs personnes préférant prendre le temps d'évaluer les signaux contrastés.
- L'accent était mis sur la protection de l'emploi plutôt que sur les préoccupations liées à l'inflation, ainsi que sur le renforcement de la confiance des entreprises pour soutenir l'embauche.



**Pour la génération Z, les chocs économiques fréquents font partie intégrante de leur expérience, la COVID-19 servant de principale référence pour comprendre les perturbations économiques.**

### **ASPECTS À CONSIDÉRER POUR LA BANQUE LORS DE CHOCS D'OFFRE FUTURS :**

#### **PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE MODIFICATION DES TAUX**

- Les personnes de la génération Z ont exprimé une nette préférence pour des changements progressifs des taux plutôt que radicaux. Selon elles, des changements progressifs donnent la possibilité de prévoir et de s'organiser sans trop de bouleversements.

#### **BESOINS EN COMMUNICATION**

- Les personnes ont manifesté un intérêt marqué pour mieux comprendre comment la Banque a géré des situations similaires dans le passé, demandant à plusieurs reprises de l'information sur les décisions antérieures et leurs résultats.
- Plusieurs personnes ont mal interprété le délai de deux ans pour que les effets des politiques se fassent pleinement sentir, ce qui a suscité des doutes quant à l'utilité des ajustements de taux.

#### **SUGGESTIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUE**

- Un fort consensus s'est dégagé autour de l'idée que la Banque devrait disposer d'« outils secondaires » en complément des taux d'intérêt.



*Je trouve que la COVID-19 a changé ce que ça veut dire de « grandir » pour ma génération. Ça paraît que mes parents avaient une vie plus prévisible à mon âge, alors que nous, on est forcés de s'adapter à des changements qui sont vraiment brusques. On est forcés de faire des sacrifices qu'eux n'ont jamais eu à faire.*

[Génération Z, Trois-Rivières]



## GÉNÉRATION DU MILLÉNAIRE : CONSIDÉRATIONS LIÉES AUX CHOCS D'OFFRE ET AUX CHOIX À FAIRE

**La génération du millénaire a accepté les chocs comme étant la « nouvelle normalité » et a appelé à une meilleure coordination des politiques ainsi qu'à des ajustements progressifs.**

### ASPECTS À CONSIDÉRER POUR LA BANQUE LORS DE CHOCS D'OFFRE FUTURS :

#### PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE MODIFICATION DES TAUX

- Les participantes et participants ont observé que les taux augmentent rapidement en période de crise – de « un point, un point et demi de pourcentage » – mais diminuent plus lentement, de seulement « 0,25 point à chaque annonce ».
- Elles estimaient que des ajustements graduels permettent aux ménages et aux entreprises de s'adapter sans créer de panique.

#### SUGGESTIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUE

- Les décisions de la Banque du Canada devraient, selon elles, être mieux arrimées aux autres politiques gouvernementales. Elles ont indiqué que les décisions semblent « séparées » alors qu'elles devraient être coordonnées « plus fréquemment ».

#### PRÉOCCUPATIONS À PLUS LONG TERME

- Un petit nombre de personnes ont suggéré que les avancées technologiques, comme l'intelligence artificielle, pourraient renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement.

*Il faut prévoir l'imprévisible dans votre analyse. On ne peut plus l'écartier en disant qu'on ne peut pas se préparer à l'inconnu... Depuis dix ans, les événements hors du commun sont de plus en plus fréquents.*

*[Génération du millénaire, Yellowknife]*



**La génération X a exprimé le besoin d'outils plus ciblés que les taux d'intérêt, jugés trop peu précis pour répondre à la diversité des réalités régionales.**

### ASPECTS À CONSIDÉRER POUR LA BANQUE LORS DE CHOCS D'OFFRE FUTURS :

#### PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE MODIFICATION DES TAUX

- Les participantes et participants ont manifesté une préférence pour des ajustements graduels des taux, en raison de préoccupations liées à la stabilité des marchés et aux responsabilités envers les parents vieillissants et les enfants.

#### SUGGESTIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUE

- Les personnes ont exprimé le souhait d'une approche davantage axée sur les réalités locales, reconnaissant que les économies régionales du Canada ont des besoins différents.
- Elles ont appuyé l'idée de mieux distinguer les biens essentiels des produits de luxe dans les mesures de l'inflation et l'évaluation des effets des politiques.

#### PRÉOCCUPATIONS À PLUS LONG TERME

- Plusieurs craignaient que des politiques trop générales accentuent des écarts financiers intergénérationnels déjà existants, et estimaient qu'il fallait mieux protéger les générations plus jeunes.

*Avec la retraite qui n'est pas loin et les frais de scolarité des enfants qui se profilent au coin de la rue, les petites variations de taux, je pense que c'est ce qu'il faut pour que le marché reste assez prévisible. Moi, je veux juste que les petits et ma mère soient tranquilles financièrement.*

[Génération X, Moncton]



**Forts de leur longue expérience, les baby-boomers font confiance aux mécanismes du marché, mais estiment nécessaire d'adopter des approches plus proactives.**

### ASPECTS À CONSIDÉRER POUR LA BANQUE LORS DE CHOCS D'OFFRE FUTURS :

#### PRÉFÉRENCES EN MATIÈRE DE MODIFICATION DES TAUX

- Les baby-boomers ont systématiquement privilégié des ajustements progressifs plutôt que des changements radicaux des taux d'intérêt, invoquant des préoccupations quant à la stabilité des marchés et à la situation financière précaire des jeunes propriétaires.

#### BESOINS EN COMMUNICATION

- Les personnes ont exprimé de la frustration face au délai de deux ans nécessaire pour que les effets des politiques se fassent pleinement sentir, jugeant ce délai inadapté au rythme des crises actuelles.

#### SUGGESTIONS EN MATIÈRE DE POLITIQUE

- Ayant traversé plusieurs cycles économiques, elles se sont montrées critiques à l'égard des approches réactives, plaidant plutôt pour des stratégies proactives.

#### PRÉOCCUPATIONS À PLUS LONG TERME

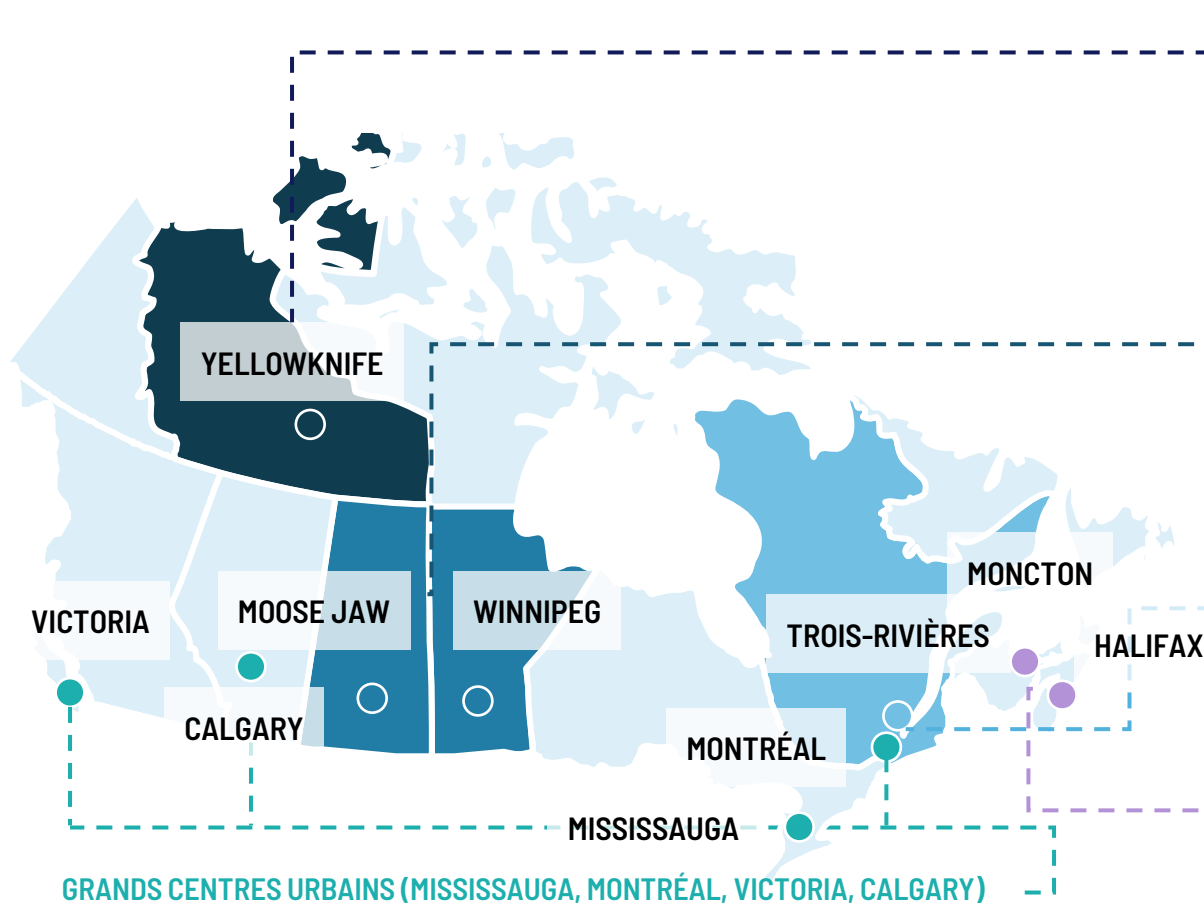
- Une préoccupation marquée a été exprimée quant à la vulnérabilité financière des jeunes générations, caractérisées par un endettement plus élevé et une situation d'emploi moins stable.



*Les jeunes achètent des maisons à 400 000 \$, 500 000 \$, 600 000 \$. C'est énorme, peu importe le type d'emploi qu'on occupe. Le moindre mouvement des taux d'intérêt peut devenir trop difficile à absorber.*

[Baby-boomer, Sudbury]

# L'analyse régionale des réponses a révélé que les chocs d'offre étaient perçus différemment selon les réalités locales, de la fragilité du Nord à la confiance urbaine dans la résilience des marchés.



## TERRITOIRES DU NORD-OUEST

- À Yellowknife, les participantes et participants percevaient les chocs d'offre comme une réalité actuelle plutôt que comme un risque futur. Les personnes comprenaient que les ajustements de taux d'intérêt ont une portée limitée lorsque des facteurs comme les routes de glace ou les conditions météorologiques peuvent interrompre instantanément l'approvisionnement en biens essentiels, d'où une préférence pour des solutions axées sur les infrastructures plutôt que sur la politique monétaire.

## PROVINCES DES PRAIRIES

- Dans les Prairies, les participantes et participants ont apporté des perspectives distinctes issues de leur expérience de la volatilité des secteurs agricole et des ressources, les cycles d'expansion et de contraction abruptes propres à ces secteurs les ayant préparés à une inflation découlant de chocs d'offre. Ce contexte historique a donné lieu à des réponses nuancées et adaptées à chaque situation, plutôt qu'à des positions uniformes, chaque choc étant évalué selon sa nature et sa durée prévue.

## QUÉBEC

- Au Québec, les participantes et participants ont mis l'accent sur le rôle du comportement des consommateurs – influencé par la peur, l'incertitude et le niveau de confiance – qu'ils jugeaient parfois aussi déterminant que le choc d'offre lui-même dans l'évolution des résultats économiques.

## PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

- Les participantes et participants de l'Atlantique ont démontré une conscience aiguë des dépendances externes de leur région et de sa vulnérabilité aux perturbations, privilégiant souvent le renforcement de la résilience plutôt que des politiques réactives.

- Les personnes vivant en milieu urbain ont généralement fait preuve d'une plus grande confiance dans la résilience des marchés et ont exprimé une préférence pour le maintien de la stabilité économique en période de perturbations.

# ABORDABILITÉ DES LOGEMENTS ET TAUX D'INTÉRÊT



# Plus que l'âge, c'est la situation de logement qui façonnait les perspectives, les locataires et les acheteurs potentiels de toutes générations se montrant très pessimistes quant à leur avenir.

## LOCATAIRES



- Les locataires ont expliqué payer un loyer souvent plus élevé qu'un versement hypothécaire comparable, tout en étant incapables d'obtenir un prêt hypothécaire.
- Plusieurs ont signalé des hausses de loyer importantes (de l'ordre de 500 \$ à 700 \$) sans améliorations correspondantes ni justification.
- Les personnes ont exprimé un sentiment de résignation à l'idée d'être « locataires pour toujours », même avec plusieurs emplois ou deux revenus, car les loyers élevés les empêchent d'épargner pour une future mise de fonds.

*On paie plus en loyer que ce que coûterait une hypothèque, mais la banque ne veut pas nous prêter ce montant-là.*

[Génération X, Winnipeg]

## ACHETEURS POTENTIELS



- Les acheteurs potentiels ont observé que les prix des logements augmentaient plus rapidement que leur capacité d'épargner, même avec des revenus supérieurs à la moyenne et une progression de carrière.
- Ils ont aussi constaté que beaucoup de nouveaux logements demeuraient inabordables, ce qui les amenait à remettre en question l'existence d'une pénurie lorsque des logements restaient vacants.

*Des maisons qui coûtaient 175 000 \$ valent maintenant 450 000 \$, 500 000 \$, 600 000 \$ et plus.*

[Génération du millénaire, Halifax]

## PROPRIÉTAIRES



- Les propriétaires ont montré une bonne compréhension des défis actuels du marché et ont exprimé des préoccupations pour les jeunes générations, pessimistes quant à l'accession à la propriété.
- Les personnes ayant un prêt hypothécaire se sont dites inquiètes de la volatilité des taux, tant pour leur propre situation que pour celle de leurs enfants adultes.
- Les propriétaires sans hypothèque ont reconnu avoir profité d'un marché beaucoup plus accessible, ayant acheté leur logement à une époque où les prix étaient nettement plus bas, et plusieurs ont indiqué offrir un soutien financier à leurs enfants.

*Quand ça a été le temps de renégocier mon prêt hypothécaire l'an dernier, je l'ai quand même prolongé. Je ne savais pas ce qui s'en venait.*

[Baby-boomer, Sudbury]

# Documents de communication sur le logement présentés

Pour examiner comment la population canadienne comprend le lien entre la politique monétaire et l'abordabilité du logement, les participantes et participants ont reçu de l'information sur le rôle de la Banque et sur les facteurs complexes qui influencent les marchés du logement.

**Le casse-tête du logement comporte de nombreuses pièces, et les taux d'intérêt ne sont que l'une d'entre elles.**

FACTEURS INFLUANT SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE DE LOGEMENTS :

| DEMANDE DE LOGEMENTS                            | FACTEURS                              | OFFRE DE LOGEMENTS              |
|---|---------------------------------------|---------------------------------|
| Revenu des ménages                              | Temps de construction                 | Politiques gouvernementales     |
| Préférences en matière de logement              | Coûts de construction                 | Contraintes d'approvisionnement |
| Croyances et pratiques d'établissement des prix | Coûts de financement (taux d'intérêt) |                                 |
| Taux d'intérêt                                  |                                       |                                 |
| Politiques gouvernementales                     |                                       |                                 |
| Croissance démographique                        |                                       |                                 |

Source : Banque du Canada  
© Ipsos | Conversations avec le public | Novembre 2025 | Réservé à l'usage interne ou du client | Strictement confidentiel

**La Banque surveille de près les coûts du logement, car ils ont une influence sur l'inflation au Canada.**

Les coûts du logement peuvent faire énormément varier le coût de la vie. Mais le marché du logement n'est pas le même partout au Canada : la situation varie beaucoup d'une ville à l'autre.

La Banque du Canada dispose essentiellement d'un outil pour maîtriser l'inflation : l'ajustement du taux directeur.

Ce n'est pas un instrument précis : les taux d'intérêt ont un impact sur tous les aspects de l'économie. Les taux d'intérêt ne peuvent pas cibler un seul secteur, comme celui du logement, ou être différents d'une région à l'autre.



Source : Banque du Canada  
© Ipsos | Conversations avec le public | Novembre 2025 | Réservé à l'usage interne ou du client | Strictement confidentiel

# Les personnes comprenaient les limites de la politique monétaire à l'abordabilité du logement, mais ont exprimé une forte frustration face à l'absence de solutions.

Dans l'ensemble, les explications sur le logement ont été jugées claires et utiles, en particulier le schéma illustrant les nombreux facteurs qui influencent le marché du logement. La plupart des personnes ont compris que les taux d'intérêt sont un instrument peu nuancé qui agit sur l'ensemble de l'économie et non uniquement sur le logement. Pour certaines, c'est une situation sans issue : les hausses de taux font augmenter les coûts hypothécaires, et les baisses de taux peuvent faire monter les prix des logements. Cette compréhension n'a pas rassuré les participantes et participants : plusieurs avaient l'impression que la Banque reconnaissait ses limites sans proposer de solutions à une crise « qu'on voit venir depuis des décennies ». Certaines personnes ont aussi insisté sur l'importance d'une meilleure coordination entre la Banque et le gouvernement fédéral pour relever les défis liés au logement.

## NUANCES SELON LES GÉNÉRATIONS



### GÉNÉRATION Z

- Pour plusieurs, l'information présentée confirmait que leur situation en matière de logement ne s'améliorerait pas, en particulier chez les locataires.
- Plusieurs avaient l'impression que l'information s'adressait surtout aux propriétaires et reflétait mal la réalité des locataires.
- Un fort consensus s'est dégagé autour de l'idée que la Banque devrait disposer d'« outils secondaires » en complément des taux d'intérêt.



### GÉNÉRATION DU MILLÉNAIRE

- Les locataires ont remis en question l'existence d'une pénurie de logements, affirmant que des logements sont disponibles, mais à des prix inabordables.
- Les personnes ont réalisé que les taux d'intérêt ont un effet sur le financement de la construction, ce qui a entraîné plus d'empathie pour le secteur.
- Le fait que la Banque reconnaisse les réalités régionales a accru l'empathie des propriétaires à son égard.



### GÉNÉRATION X

- Les personnes de la génération X ont démontré la compréhension la plus nuancée des effets interreliés de la politique monétaire.
- Elles estimaient toutefois que l'information pourrait être améliorée pour un public moins familier avec l'économie, grâce à un langage plus simple, des exemples concrets et des repères temporels, plutôt que des explications théoriques.



### BABY-BOOMERS

- Certaines personnes ont accueilli avec scepticisme le discours sur les outils limités de la Banque, y voyant une façon d'éviter toute responsabilité.
- Certaines personnes se sont interrogées sur le fait que les problèmes de logement aient pu s'aggraver pendant des décennies sans réelle intervention.
- Elles ont aussi souligné que la forte diversité des marchés régionaux exige des outils ciblés, au-delà d'un taux d'intérêt national unique.

## Dans leurs propres mots...

*Je ne vois jamais rien bouger, rien progresser. On dirait que notre génération n'arrive pas à avancer.*

[Génération Z, Mississauga]

*On nous dit que la Banque n'a qu'un seul outil, très général, qui s'applique à tout le monde de la même façon, mais les effets sont loin d'être les mêmes pour tous.*

[Génération du millénaire, Calgary]

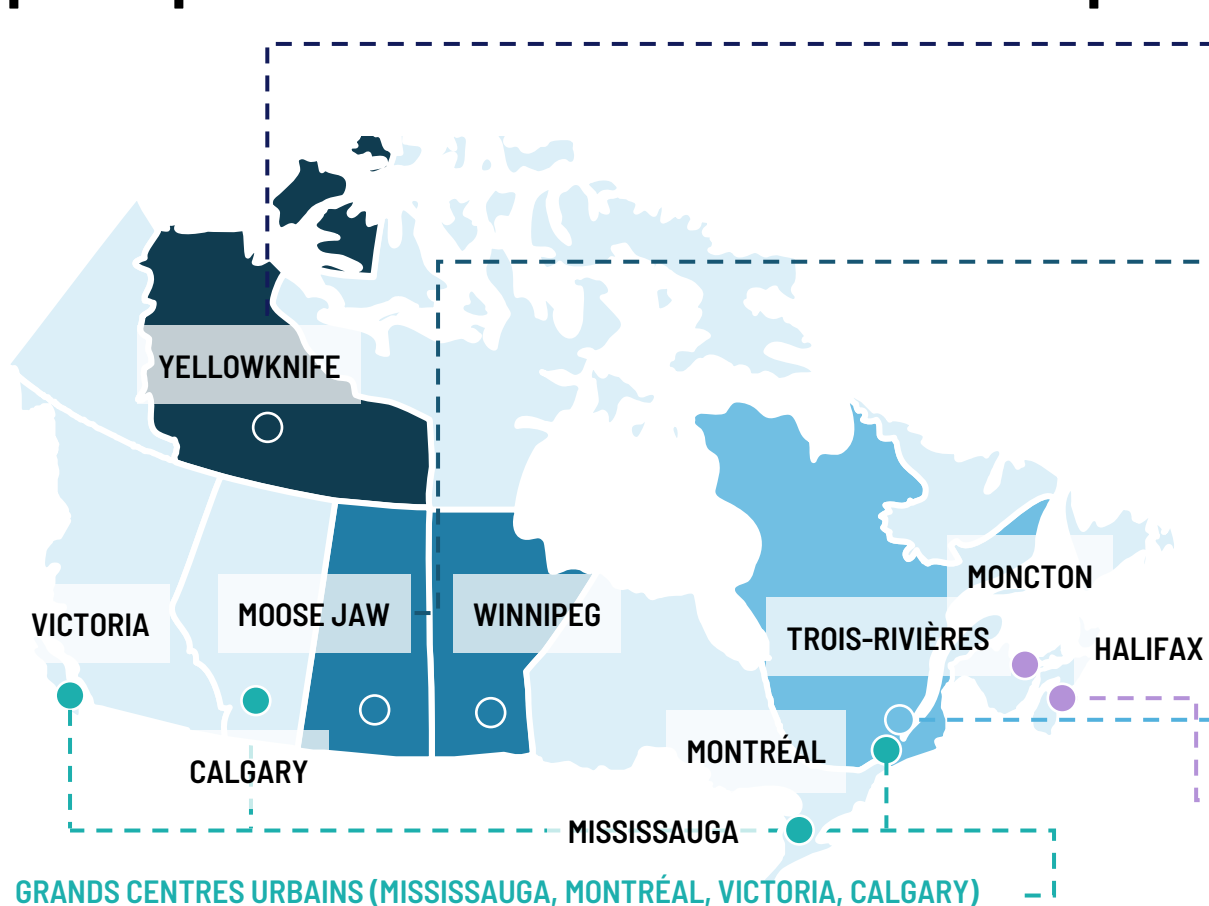
*Ça explique bien la situation, mais personne n'est content.*

[Génération X, Montréal]

*Les prix et le marché du logement sont vraiment très différents en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. Les décideurs mettent en place des politiques qui touchent tout le pays, et nous, on se fait pénaliser parce qu'ils essaient de régler ce qui se passe à Toronto et à Vancouver, alors qu'on n'a pas ce problème-là ici.*

[Baby-boomer, Moose Jaw]

# Les préoccupations liées à l'abordabilité du logement ont dominé les discussions dans toutes les régions. Toutefois, la nature des problèmes et leur lien avec la politique monétaire variaient beaucoup selon les réalités locales.



## TERRITOIRES DU NORD-OUEST

- À Yellowknife, les participantes et participants ont décrit un paradoxe : il y a beaucoup de terrains disponibles, mais les coûts du logement sont très élevés en raison d'un marché locatif peu concurrentiel, des coûts élevés pour transporter les matériaux, de la dépendance aux routes de glace et d'une saison de construction plus courte.

## PROVINCES DES PRAIRIES

- Les participantes et participants des Prairies ont exprimé leur frustration de voir que les villes de taille moyenne, comme Winnipeg, sont souvent écartées des discussions nationales, alors qu'elles ont besoin de solutions différentes de celles des grands centres.
- La détérioration de la qualité des logements, malgré la hausse des prix, est aussi ressortie comme une préoccupation importante.

## QUÉBEC

- Au Québec, les participantes et participants ont souligné une réalité propre à la province : le cycle de renouvellement des baux du 1<sup>er</sup> juillet qui entraîne des hausses de loyers saisonnières et modifie l'équilibre entre locataires et propriétaires.
- Plusieurs personnes ont aussi mentionné les règles sur les loyers et les délais au Tribunal administratif du logement, estimant que le système actuel est exploité tant par les locataires que par les propriétaires.

## PROVINCES DE L'ATLANTIQUE

- Dans les provinces de l'Atlantique, les personnes participantes ont décrit une transformation d'un marché autrefois abordable vers un marché de plus en plus inaccessible, en raison de l'arrivée de télétravailleurs et de personnes retraitées provenant de marchés plus chers.
- Les jeunes générations ont dit perdre espoir de devenir propriétaires, estimant que l'arrivée d'acheteurs externes a profondément changé la dynamique locale du logement.

## GRANDS CENTRES URBAINS (MISSISSAUGA, MONTRÉAL, VICTORIA, CALGARY)

- Dans les grands centres urbains (sauf Montréal), les marchés du logement étaient perçus comme déconnectés des revenus locaux et dominés par les investisseurs.

# MERCI

