

LA MONTÉE DU DOLLAR CANADIEN ET LES PRIX AU DÉTAIL

Les consommateurs canadiens ont l'impression de ne pas profiter pleinement de l'appréciation substantielle du dollar canadien au cours des cinq dernières années (voir Figure 1) lorsque vient le temps de passer à la caisse. Une hausse relative de la valeur de la devise d'un pays augmente le coût de ses exportations et diminue celui de ses importations. Bien qu'une telle hausse mène à une concurrence plus féroce pour les manufacturiers exportateurs, elle conduit aussi à un contexte plus favorable pour les consommateurs et les importateurs.



Cette Note économique a été préparée par **Marcel Boyer**, vice-président et économiste en chef de l'IEDM et **Ian Irvine**, professeur d'économie à l'Université Concordia.

Le dollar canadien vaut présentement un peu plus que le dollar américain – une situation jamais vue depuis les années 1970. Bien que le dollar canadien ait fluctué considérablement par rapport au dollar américain pendant ces trois décennies, la montée récente a été particulièrement forte et rapide, puisque notre dollar ne valait que 70 ¢US au printemps 2003. L'appréciation subséquente a été la conséquence, principalement, d'une hausse de la demande mondiale de nos produits énergétiques (pétrole, gaz naturel et charbon) et d'un taux d'intérêt occasionnellement plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, ce qui a favorisé un afflux de capitaux.

Parallèlement, le dollar canadien s'est aussi apprécié par rapport à l'euro, quoique dans une moindre mesure, de 0,63 € au printemps 2003 à près de 0,70 € présentement. Toutefois, les pays de la zone euro comptent pour une proportion bien plus faible de notre commerce extérieur que les États-Unis. Ainsi, si on tient compte de l'ampleur du commerce avec chaque pays, le dollar canadien s'est en effet apprécié de manière substantielle.

Pourtant, les consommateurs n'ont pas encore profité de la plupart des avantages de cette appréciation et des emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier en raison de notre incapacité à concurrencer des produits

au prix moins élevé sur le marché mondial. D'après Statistique Canada, le pays a perdu 12,8 % de ses emplois dans le secteur manufacturier (ou 298 200 emplois), principalement en Ontario et au Québec, du sommet de novembre 2002 jusqu'en octobre 2007. Pendant la même période, le Canada a profité de la création *nette* de 1 480 800 nouveaux emplois, ce qui a provoqué une diminution du taux de chômage¹.



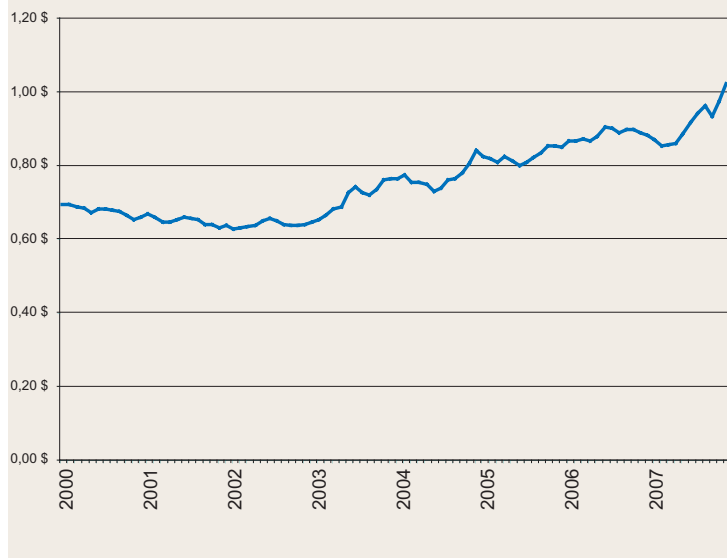
Pourquoi les prix canadiens au détail ne se sont-ils pas ajustés plus rapidement pour équivaloir aux prix américains, étant donné la parité approximative des deux devises? Il n'existe pas une raison unique expliquant les différences de prix entre le Canada et les États-Unis. Divers secteurs de l'économie réagissent de manière très différente en fonction des fluctuations

des taux de change. D'abord, notons les hypothèses suivantes qui peuvent toutes influencer les différences de prix : une période d'ajustement plus longue est requise, il est moins coûteux de faire affaires aux États-Unis (notamment à cause de l'« État-providence » canadien), la concurrence est plus vive aux États-Unis et finalement, les coûts de la distribution sont significativement plus élevés au Canada. Examinons ensuite d'autres explications aux différences de prix.

1. Pendant la même période, l'Ontario a perdu 173 000 emplois dans le secteur manufacturier (-15,5 %), mais 525 500 nouveaux emplois nets ont été créés (+8,6 %) alors que le Québec a perdu 133 500 emplois (-19,9 %) dans ce secteur, mais 275 200 nouveaux emplois nets ont été créés (+7,6 %). Voir Statistique Canada, *Enquête sur la population active (EPA), estimations de l'emploi selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)*, Tableau CANSIM 282-0088.

FIGURE 1

Taux de change \$CA – \$US
(janvier 2001 à octobre 2007)



Des biens « pyramidaux »

Le pétrole et l'essence sont d'un grand intérêt puisque les prix mondiaux de l'énergie sont un facteur important de la valeur du dollar canadien. Des biens comme l'essence constituent ce qu'on peut appeler des biens « pyramidaux », c'est-à-dire que le prix de l'essence comporte le pétrole brut comme une de ses composantes. Bien que le prix du baril de pétrole sur les marchés mondiaux ait crû des environs de 30 \$ à plus de 90 \$ depuis 2003, le prix de l'essence utilisée dans nos voitures n'a augmenté que de 40 %². Ce retard d'adaptation s'explique par le fait que les taxes sont une composante très importante du prix de l'essence : jusqu'à 40 % du prix d'un litre selon la province. De plus, il faut tenir compte des coûts d'expédition, de raffinage et de distribution et de la marge de profit des détaillants. Conséquemment, la variation du prix de l'essence est grandement minimisée lorsque le prix du pétrole brut fluctue sur les marchés mondiaux, puisqu'il ne compte que pour moins de la moitié du produit final³.

Des prix réglementés – le secteur agricole

Toutes les provinces canadiennes mettent en œuvre une certaine forme de gestion de l'offre de produits agricoles comme le bœuf,

le porc, la volaille, les œufs et le lait (y compris des contrôles de prix directs pour les trois derniers produits). En conséquence, les consommateurs canadiens ne se procurent que très peu de biens importés de ces catégories. Bien que certains puissent apprécier des fromages français comme le brie ou le roquefort, ils paient des tarifs douaniers très élevés pour le « privilège » d'avoir des goûts raffinés. Le prix de la volaille, des œufs et du lait est fixé considérablement au-dessus du prix d'un marché libre. Une conséquence de cette situation est que le coût des quotas de production de lait approche désormais 30 000 \$ par vache⁴.

Le taux de change a évidemment une influence minimale sur le prix des biens du secteur agricole et de tous les secteurs protégés de la concurrence internationale, puisque les prix sont contrôlés et que peu de biens intermédiaires importés sont utilisés lors de leur production.

Des biens sans concurrence extérieure – les services

À mesure qu'un pays devient plus développé sur le plan économique, une portion croissante des dépenses agrégées des ménages est consacrée au secteur des services. Par exemple, le prix d'un séjour dans un hôtel canadien; les honoraires d'une gardienne d'enfants, d'un conseiller financier, d'un dentiste ou d'un physiothérapeute; une carte mensuelle de transport ou le tarif d'un stationnement; des droits de scolarité universitaires; une assurance pour sa voiture ou son logement, etc. De tels services ne peuvent pas être importés facilement et sont donc essentiellement protégés de la concurrence étrangère et des fluctuations du taux de change, sauf s'ils nécessitent l'utilisation de biens importés. Cependant, il est difficile de croire que des instruments dentaires par exemple puissent constituer une part si importante des coûts d'un dentiste que l'appréciation de la devise puisse avoir une influence significative sur ses tarifs. Bien que le réseau Internet devienne une source de plus en plus importante d'information sur les prix, actuellement il ne facilite le commerce que dans un nombre restreint de services.

Le taux de change a une influence minimale sur le prix des biens des secteurs protégés de la concurrence internationale, puisque les prix sont contrôlés.

2. Voir Statistique Canada, Tableau CANSIM 326-0020.

3. Voir Ministère des Finances du Canada, http://www.fin.gc.ca/tocf/2005/gas_tax-f.html.

4. Voir par exemple Nelson Zandbergen, *Dairy producer group plans quota assessment appeal*, décembre 2006, <http://www.agrinewsinteractive.com/fullstory.htm?ArticleID=8036&ShowSection=News>.

Secteurs d'intérêt particulier

Les automobiles

Dans les États membres d'un accord de libre-échange, les biens devraient théoriquement se vendre à peu près au même prix, en ajoutant le prix du transport et de la distribution. Cependant, on observe à l'heure actuelle des différences de prix des voitures allant jusqu'à 20 % entre les États-Unis et le Canada⁵. Des conditions différentes dans la demande signifient qu'un fournisseur tentera de maximiser son profit en établissant un prix différent pour chaque marché, ce qu'on appelle la discrimination par les prix. Malgré cela, la concurrence entre les fournisseurs est censée éliminer de telles différences de prix.

Pourtant, les concessionnaires automobiles canadiens ne semblent pas enclins à réduire leurs prix pour qu'ils soient équivalents aux prix américains, même si cela pourrait augmenter leurs ventes. D'une part, peut-être que les acheteurs canadiens n'ont pas tous la possibilité d'aller aux États-Unis pour obtenir un meilleur prix, ce qui permet aux concessionnaires de tirer parti de la situation. D'autre part, des consommateurs canadiens souhaitent acheter leur véhicule au sud de la frontière, mais certains concessionnaires américains refusent de vendre à des acheteurs sans preuve d'adresse aux États-Unis, à la demande des fabricants.

En plus de la discrimination par les prix, les fabricants ont peut-être un intérêt partagé à maintenir le bilan de leurs entreprises de location. Chaque année, au Canada, plus de la moitié des nouveaux véhicules transitant par les concessionnaires est louée plutôt qu'achetée. Si les voitures perdent la moitié de leur valeur en trois ans, par exemple, alors la valeur résiduelle d'une voiture de 40 000 \$ sera de 20 000 \$ au terme d'un contrat de trois ans. Ce montant de 20 000 \$ est un actif pour l'entreprise de location. Si le prix d'origine de 40 000 \$ était réduit au niveau américain de 32 000 \$, alors la valeur résiduelle passerait à 16 000 \$. À un taux de change de 0,80 \$US, la valeur précédente de 20 000 \$ a la même valeur en \$US que le montant de 16 000 \$ à un taux de change à parité. Ainsi, exprimé en \$US, le bilan des compagnies de location ne changerait pas suite à cette diminution de 20 % des prix. Cependant, à défaut

Les contrats peuvent fixer d'avance le prix auquel des biens seront livrés pour une longue période.

d'un ajustement des prix canadiens au niveau des prix américains, ces compagnies profiteraient d'un gain de plusieurs milliards de dollars⁶.

L'évolution du marché à l'avenir n'est pas facile à déterminer. Presque aucun distributeur américain ne vend aux consommateurs canadiens, même si cela viole l'esprit de l'Accord de libre-échange nord-américain. Un recours collectif a été intenté récemment en Ontario contre les distributeurs canadiens, mais le gouvernement fédéral ne semble pas vouloir agir dans ce dossier. Le gouvernement ne souhaite évidemment pas avoir l'air de nuire aux détaillants canadiens en défendant la liberté d'acheter aux États-Unis.

Les médicaments

Les médicaments sont un autre secteur où la discrimination par les prix est florissante. Le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés (CEPMB) est un organisme quasi judiciaire indépendant dont le rôle est de réglementer les prix facturés par les fabricants pour des médicaments brevetés.

Des données de l'organisme montrent qu'en 2005, le prix des médicaments⁸ d'ordonnance génériques était plus élevé au Canada que dans tous les pays de comparaison. Pour les médicaments de marque brevetés ou non, seuls deux pays avaient des prix plus élevés que le Canada, la Suisse (+ 34 %) et les États-Unis (+ 250 %). Les prix de ce type de médicaments étaient les plus faibles en Espagne et en Nouvelle-Zélande.

En comparaison du prix des médicaments aux États-Unis notamment, le consommateur canadien semble jouir de prix plus faibles pour les médicaments de marque brevetés ou non (qui comptaient pour 84,4 % des ventes en 2005, avec un taux de croissance annuel de 12,6 % depuis 2001), mais payer plus cher pour leurs médicaments d'ordonnance génériques (15,6 % des ventes et un taux de croissance annuel de 20,8 %).

Toutefois, étant donné que les grandes compagnies pharmaceutiques ont sans cesse exprimé leur insatisfaction par rapport aux prix canadiens relativement bas (réglementés par le CEPMB)

5. Il ne semble pas exister de données définitives sur les différences de prix. Cependant, nous avons consulté plusieurs *prix de détail suggérés du fabricant* sur Internet et le chiffre de 20 % est prudent.

6. De 2004 à 2006, des données de Statistique Canada indiquent qu'environ 1,5 million de véhicules légers (voitures, véhicules utilitaires sport et camions légers) ont été vendus au Canada chaque année (voir Francine Roy et Clérance Kimanyi, « L'automobile, une industrie en plein mouvement au Canada », Statistique Canada, mai 2007). Si la moitié de ces véhicules a été louée, il y a probablement 2,25 millions de contrats de location encore en vigueur. Si chacun de ces contrats était ajusté à la baisse de 2000 \$ en moyenne pour tenir compte d'une éventuelle diminution de prix au Canada (en supposant que le prix excédentaire moyen au détail est de 4 000 \$), les entreprises de location profiteraient d'un gain au bilan de près de cinq milliards de dollars. Ce ne serait certes pas une bonne nouvelle de perdre un tel gain.

7. Juroviesky & Ricci LLP ont déposé la requête à la Cour supérieure de l'Ontario le 26 septembre 2007.

8. Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés, *Rapport annuel 2006*, chapitre 3.

par rapport aux États-Unis, il est peu probable qu'elles soient ouvertes à des tentatives de l'organisme de renégocier les prix canadiens à la suite de l'appréciation de notre dollar.

Les contrats à durée fixe

Une autre raison expliquant pourquoi les prix prennent souvent du temps à s'adapter est que les contrats peuvent fixer d'avance le prix auquel des biens seront livrés pour une longue période. Restreindre la flexibilité des prix en concluant un contrat est une façon de réduire le risque tant pour l'acheteur que pour le vendeur pendant la durée de l'entente. De telles limites sont fréquemment observables dans les contrats de fruits et légumes entre des fournisseurs américains et des supermarchés canadiens. Si les limites aux prix sont libellées en dollars canadiens, alors une appréciation de la devise d'ampleur imprévue ne réduira pas les prix en conséquence. Nous pourrions devoir attendre au prochain cycle de contrats avant que les prix reflètent pleinement la modification du taux de change.

De même, les livres et les magazines ont souvent un prix déterminé bien en avance de la date de mise en marché prévue. Cela peut expliquer pourquoi le prix américain d'un certain livre est souvent considérablement plus bas que le prix canadien correspondant.

Conclusion

De nombreux facteurs ont une influence dans différents secteurs de l'économie lorsque vient le temps de déterminer les prix. Relativement peu de secteurs se caractérisent par une absence de réglementation des prix et de discrimination par les prix, par une facilité de substitution et par de faibles coûts de transactions. Ainsi, même s'il reste une bonne dose d'inconfort avec la présente situation des prix canadiens, les consommateurs doivent être conscients que les prix ne seront jamais identiques à ceux des autres pays, en raison de toutes les rigidités déjà énoncées. Par contre, avec un peu de patience, la situation s'améliorera sans doute dans de nombreux secteurs à cause de pressions concurrentielles inévitables.

Les consommateurs doivent être conscients que les prix ne seront jamais identiques à ceux des autres pays, en raison de toutes les rigidités existantes.

Le ministre fédéral des Finances, Jim Flaherty, a récemment exhorté les détaillants canadiens à réduire leurs prix plus rapidement pour qu'ils s'alignent aux prix américains. Malgré cela, le gouvernement fédéral n'a pas annoncé qu'il avait demandé au Bureau de la concurrence d'examiner les cas particulièrement flagrants de discrimination par les prix. Il ne semble pas non plus disposé à remettre en question la relation complaisante entre le gouvernement et le secteur agricole en ce qui a trait à la gestion de l'offre.

C'est donc au consommateur de fournir les incitations à des réductions de prix – en cherchant mieux, en achetant par l'entremise d'Internet et en faisant pression sur les détaillants en leur faisant connaître leurs solutions de rechange.



Institut économique de Montréal
6708, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec)
Canada H2S 2M6
Téléphone (514) 273-0969
Télécopieur (514) 273-2581
Site Web www.iedm.org

L'Institut économique de Montréal (IEDM) est un institut de recherche et d'éducation indépendant, non partisan et sans but lucratif. Il œuvre à la promotion de l'approche économique dans l'étude des politiques publiques.

Fruit de l'initiative commune d'entrepreneurs, d'universitaires et d'économistes, l'IEDM n'accepte aucun financement public.

Abonnement annuel aux publications de l'Institut économique de Montréal : 125,00 \$.

Présidente du conseil :
HÉLÈNE DESMARAIS

Président :
PAUL DANIEL MULLER

Vice-président et économiste en chef :
MARCEL BOYER

Les opinions émises dans cette publication ne représentent pas nécessairement celles de l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration.

La présente publication n'implique aucunement que l'Institut économique de Montréal ou des membres de son conseil d'administration souhaitent l'adoption ou le rejet d'un projet de loi, quel qu'il soit.

Reproduction autorisée à des fins éducatives et non commerciales à condition de mentionner la source.

Institut économique de Montréal
© 2007

Imprimé au Canada

Illustration :
Benoit Lafond

Infographie :
Valna inc.