



N° 11-624-MIF au catalogue — N° 006

ISSN: 1708-0177

ISBN: 0-662-76700-4

Document analytique

Aperçus sur l'économie canadienne

Les Canadiens paient-ils plus que les Américains pour les mêmes produits?

par John Baldwin et Beiling Yan

Division de l'analyse micro-économique
Immeuble R.H.Coats, 18^e étage, section F, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136



Toutes les opinions émises par les auteurs de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.



Statistique
Canada

Statistics
Canada

Canada

Les Canadiens paient-ils plus que les Américains pour les mêmes produits?

par
John Baldwin
et
Beiling Yan

11-624-MIF N° 006
ISSN : 1708-0177
ISBN : 0-662-76700-4

Division de l'analyse microéconomique
Immeuble R.H.Coats, 18^e étage, section F
Ottawa, K1A 0T6
Statistique Canada

Avril 2004

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Demandes par courriel : infostats@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2004

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Also available in English

Résumé

Le présent document examine si les Canadiens paient plus que les Américains pour les biens et services qu'ils achètent. En nous reportant aux données de prix sur plus de 160 produits dans chacune des cinq années (1985, 1990, 1993, 1996, 1999) visées, nous constatons que, en moyenne, il n'y avait pas de différences de prix significatives entre le Canada et les États-Unis pour des produits hautement normalisés qui sont d'une circulation transnationale relativement libre. On pouvait cependant dégager des sous-ensembles aux différences significatives. Dans la période étudiée, les consommateurs canadiens ont payé en moyenne 4 % de plus pour des produits échangeables hautement différenciés, mais 8 % de moins pour des produits qui ne s'échangent pas facilement par la frontière canado-américaine comme les services. Vu la taille du secteur des services, les prix moindres de ces derniers au Canada contribuent largement à la détermination des niveaux de vie canadiens par rapport aux niveaux de vie américains. Nous constatons aussi que l'évolution des différences du niveau de prix (exprimées dans la même monnaie) traduisait généralement les variations du taux de change. Les prix canadiens s'adaptent avec un décalage aux changements des prix américains qui sont apportés par les changements du taux de change.

Introduction

La succession de cycles de négociations commerciales qui ont culminé dans la conclusion en 1989 de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) a entraîné une intégration accrue entre les économies de ces deux pays. Un indicateur du degré d'intégration est le degré d'alignement des prix canadiens sur les prix américains.

Sur un marché nord-américain parfaitement intégré et concurrentiel, des produits identiques échangés sur le plan international devraient commander dans les divers pays visés le même prix de vente dans une monnaie commune suivant ce que l'on appelle la loi du prix unique. Il peut y avoir des exceptions à cette règle, car des différences de productivité, de coût de revient et de pouvoir d'achat peuvent déterminer des différences de prix entre les pays. Ajoutons que certains produits, et notamment les services, ne s'échangent pas aussi généralement que les biens et que leurs prix n'obéiront sans doute pas à cette loi.

On peut donc s'attendre à ce que les pouvoirs d'achat respectifs des dollars canadien et américain dépendent des produits qui sont achetés et du degré d'intégration des deux économies. Dans cet article, nous nous demanderons comment les prix canadiens se distinguent en niveau des prix américains selon les catégories de produits et comment cet écart a évolué au fil des ans.

Sources de données

Les données exploitées viennent de notre Programme de parité de pouvoir d'achat. Elles appréhendent plus de 160 prix de produits du commerce bilatéral dans cinq années de référence, à savoir 1985, 1990, 1993, 1996 et 1999. Pour rendre les données plus comparables, nous nous concentrons sur les produits du secteur des entreprises en excluant les dépenses des administrations publiques. Nous obtenons ainsi une description de 168 biens et services pour les quatre premières années et de 165 pour 1999 (le système de classification diffère légèrement entre ces premières années et 1999).

Les biens et les services sont classés dans trois groupes : produits échangeables homogènes, produits échangeables différenciés et produits non échangeables. En général, on considère comme non échangeables les produits qui ne s'expédient pas aisément par la frontière canado-américaine (qu'il s'agisse de la construction, des services en général ou des services publics). Seront donc qualifiés d'échangeables les produits d'une circulation transnationale relativement libre. Dans cette catégorie, il y aura des produits plus normalisés (produits alimentaires comme la farine) comme produits homogènes et des produits relativement plus hétérogènes (machines et matériel, par exemple) comme produits différenciés¹.

En quoi consistent les niveaux de prix comparés?

Nous examinerons les différences de niveau de prix par les ratios de prix bilatéraux, ceux-ci étant exprimés dans la même monnaie, le dollar américain en l'occurrence. Les niveaux de prix comparés (NPC) mesurent le degré de supériorité ou d'infériorité du niveau des prix d'un produit national par rapport au produit correspondant de l'autre pays. Ainsi, pour un kilo de riz de 2,49 \$ (dollars américains) aux États-Unis et de 2,99 \$ (dollars canadiens) au Canada et un taux de change de 70 cents (É.-U.), le NPC est de 0,84 $((2,99 \times 0,7)/2,49)$, ce qui implique une infériorité de 16 % du prix canadien par rapport au prix américain.

Si le prix était de 3,52 \$ (dollars canadiens) au Canada, le NPC serait de 1,0 $((3,52 \times 0,7)/2,49)$. Dans ce cas, il n'y a aucun gain d'arbitrage. Si les différences de prix s'éliminaient dans le commerce, une augmentation du taux de change (de 0,7 à 1,0) s'accompagnerait d'une baisse du prix canadien de 3,52 à 2,49 et le NPC demeurerait à 1,0. S'ils ne s'adaptent pas entièrement en baisse à une hausse du taux de change, les prix canadiens (exprimés en dollars américains) s'accroîtraient par rapport aux prix américains. Si prix canadiens et prix américains se soldaient rapidement en équilibre par arbitrage, à une variation du taux de change correspondrait une absence de variation du prix relatif (NPC), auquel cas la corrélation de variation serait nulle entre le taux de change et les NPC. Si un prix canadien ne réagit pas au taux de change, cette même corrélation serait de 1,0 entre le taux de change et le NPC.

¹ Notre plan de classement repose sur le jugement professionnel et l'analyse discriminante (comme données, on considère l'indice commercial intraindustriel de Grubel, l'intensité de la publicité et le nombre de produits appartenant aux divers groupes). Il s'agit de voir dans quelle mesure les produits se rangent respectivement dans le groupe homogène et le groupe différencié.

Niveaux de prix comparés par groupe de produits

Le tableau 1 indique la médiane des niveaux de prix comparés sur cinq ans dans chacun de nos trois groupes de produits (dans tous les tableaux, les États-Unis sont le pays de référence). Pour les produits d'une circulation transnationale relativement libre, les prix étaient en moyenne de 3 % plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Pour les produits qui ne s'échangent pas facilement d'un pays à l'autre comme les services, les prix étaient en moyenne de 8 % inférieurs au Canada. L'explication en est probablement que la prestation de services exige plus de main-d'œuvre et que les salaires canadiens le cèdent aux salaires américains.

**Tableau 1 : Médiane des niveaux de prix comparés par groupe de produits
(États-Unis = 1,0)**

Groupe	Nombre d'observation	Niveau de prix comparé	Différence de prix en %
Produits échangeables	600	1,03	3
Homogènes	344	1,02	2
Différenciés	256	1,04	4
Produits non échangeables	235	0,92	-8

Les différences de prix sont statistiquement significatives pour les produits échangeables ou non², mais dans le cas des produits normalisés ou homogènes, les prix canadiens ne l'emportaient que de 2 % sur les prix américains. Cette différence n'était pas statistiquement significative. Cela accrédite l'argument selon lequel les pressions de la concurrence tendent à égaliser les prix de produits identiques.

Évolution dans le temps des niveaux de prix comparés

Un des facteurs qui influent sur les niveaux de prix comparés est le taux de change. Il est possible que, à court terme, les prix canadiens ne réagissent pas aux mouvements du taux de change pour diverses raisons. Disons d'abord que les prix traduisent tant le coût de revient d'un produit manufacturé que la marge du vendeur, laquelle n'est pas échangeable autant que le produit manufacturé. Il se peut donc que les prix canadiens ne réagissent pas immédiatement aux mouvements du taux de change, auquel cas les mouvements des NPC seront en corrélation avec les variations de la monnaie.

Comme nous l'avons noté, si les prix ne réagissent pas immédiatement en baisse à une augmentation du taux de change, les NPC (division des prix américains par les prix canadiens exprimés en dollars américains) évolueront en hausse. Si les prix canadiens ne s'élèvent pas en proportion d'une diminution du taux de change, les niveaux de prix comparés évolueront en baisse. Si les prix canadiens s'adaptent proportionnellement aux variations du taux de change, les NPC n'évolueront pas.

² Au taux de confiance de 1 %.

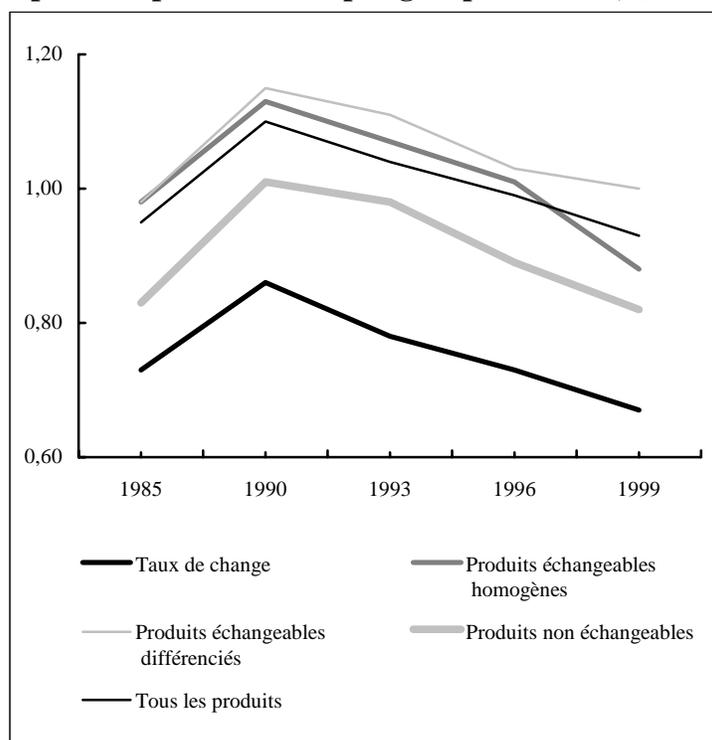
Le taux de change canado-américain a subi plusieurs mouvements à long terme depuis 20 ans. Notre dollar s'est dévalorisé de 1980 à 1986 et valorisé de 1986 à 1991 par rapport au dollar américain. Depuis cette dernière année, il a constamment perdu de sa valeur, passant de 87 cents (É.-U.) à 64 seulement en 2002.

Les variations du taux de change se retrouvent dans l'évolution des prix comparés des deux pays. Le tableau 2 et la figure 1 indiquent que la médiane des niveaux de prix comparés a suivi les mouvements du taux de change, ce qui signifie que, au gré de la valorisation du dollar canadien, nos produits sont devenus relativement plus chers que les produits américains (prix exprimés dans une monnaie commune). Ainsi, lorsque le dollar canadien s'est valorisé vers la fin de la décennie 1980, le prix médian au Canada de tous les produits visés par notre étude a évolué en hausse : il était de 5 % inférieur au prix correspondant aux États-Unis en 1985 et de 10 % supérieur en 1990. Malgré la dévalorisation de notre dollar après 1991, le pouvoir d'achat des consommateurs canadiens s'est amélioré. En 1999, le prix médian global était de 7 % moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. La différence était de 12 % pour les produits échangeables homogènes, de 0,5 % pour les produits échangeables différenciés et de 18 % pour les produits non échangeables.

Tableau 2 : Médiane des niveaux de prix comparés par groupe de produits dans le temps (États-Unis = 1,0)

	1985	1990	1993	1996	1999
Produits échangeables					
Niveau de prix comparé	0,98	1,14	1,09	1,02	0,95
Différence de prix (%)	-2	14	9	2	-5
Produits échangeables homogènes					
Niveau de prix comparé	0,98	1,13	1,07	1,01	0,88
Différence de prix (%)	-2	13	7	1	-12
Produits échangeables différenciés					
Niveau de prix comparé	0,98	1,15	1,11	1,03	1,005
Différence de prix (%)	-2	15	11	3	0,5
Produits non échangeables					
Niveau de prix comparé	0,83	1,01	0,98	0,89	0,82
Différence de prix (%)	-17	1	-2	-11	-18
Ensemble des produits					
Médiane	0,95	1,10	1,04	0,99	0,93
Différence de prix (%)	-5	10	4	-1	-7
Taux de change	0,73	0,86	0,78	0,73	0,67

Figure 1 : Niveau de prix comparés médian par groupe (É.-U.=1,0)



Il y a variation selon les produits de la corrélation entre les changements de niveau de prix comparé et le taux de change. Ainsi, les mouvements des NPC de produits non échangeables comme les coiffures, les loyers et les services d'eau traduisent largement les mouvements du taux de change avec des valeurs respectives de corrélation de 0,81, 0,93 et 0,97 (figure 2). Les prix canadiens (exprimés en dollars canadiens) ne réagissent pas à ces derniers mouvements et, par conséquent, les NPC (exprimés en dollars américains) sont presque entièrement le reflet des mouvements du taux de change.

Les variations des NPC de produits comme les automobiles et le café traduisent en partie les variations du taux de change (figure 3). Ainsi, il en coûtait 9 % de moins en 1985 pour acheter une voiture au Canada qu'aux États-Unis. En 1990 cependant, les prix étaient de 15 % supérieurs au Canada après une période de valorisation du dollar canadien. En 1999, les voitures étaient moins chères dans une proportion de 14 % au terme d'une période de constante dévalorisation du dollar canadien. La corrélation entre les variations respectives du taux de change et des NPC est de 0,80 pour le café et 0,70 pour les voitures. Bien qu'ils soient encore élevés, ces coefficients de corrélation sont moindres que les trois exemples de produits non échangeables.

Figure 2 : Niveau de prix comparés (É.-U.=1,0)

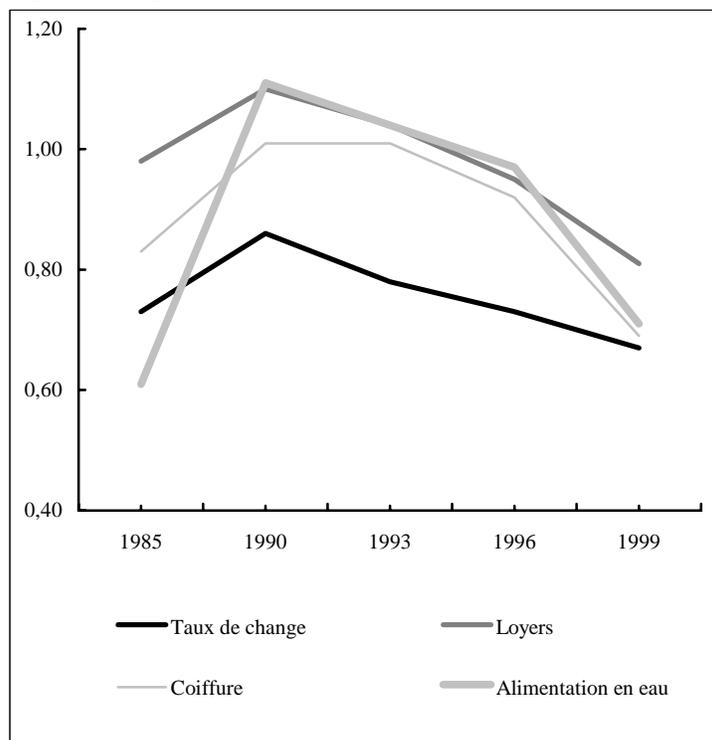
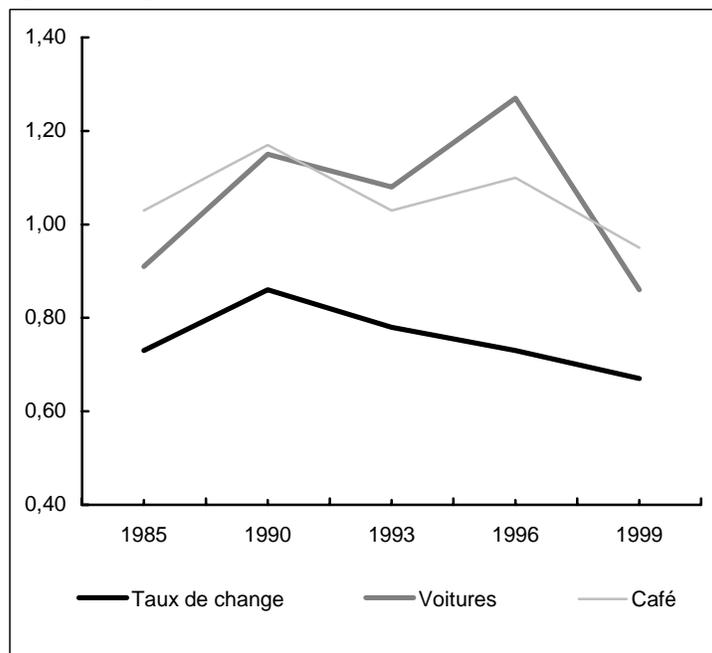


Figure 3 : Niveau de prix comparés (É.-U. = 1,0)



Il convient de noter que l'évolution des NPC des produits échangeables différenciés n'est pas été aussi ample que celle du taux de change. L'importance de l'évolution des NPC au gré des fluctuations de taux de change pourrait nous livrer une mesure du degré de discrimination de prix sur les deux marchés. Plus s'accroît le mouvement des NPC, plus augmente aussi l'écart entre les prix américains et canadiens (exprimés dans une même monnaie). On notera donc avec intérêt que la différence s'était plus accentuée en 1999 dans les produits homogènes que dans les produits différenciés.

Conclusion

Il importe de pouvoir évaluer comment notre économie se compare à celle de notre principal partenaire commercial. Nous nous sommes attachés au pouvoir d'achat des consommateurs canadiens par rapport à celui des consommateurs américains de manière à juger du degré d'intégration des marchés des deux pays.

En nous reportant aux données de prix sur plus de 160 produits dans les cinq années visées, nous constatons que, en moyenne, il n'y avait pas de différences de prix significatives entre le Canada et les États-Unis pour des produits hautement normalisés qui sont d'une circulation transnationale relativement libre.

On pouvait cependant dégager des sous-ensembles aux différences significatives. Dans la période étudiée, les consommateurs canadiens ont payé en moyenne 4 % de plus pour des produits échangeables hautement différenciés, mais 8 % de moins pour des produits qui ne s'échangent pas facilement par la frontière canado-américaine comme les services. Vu la taille du secteur des services, les prix moindres de ces derniers au Canada contribuent largement à la détermination des niveaux de vie canadiens par rapport aux niveaux de vie américains.

L'évolution du niveau de prix comparés entre les deux pays traduisait généralement les variations du taux de change. Les prix canadiens, plus particulièrement des produits échangeables, peuvent être le reflet des prix américains à long terme, mais ils réagissent lentement aux mouvements du taux de change. Il y a un décalage dans l'adaptation des prix canadiens aux prix américains lorsqu'on exprime les uns et les autres dans une même monnaie.