

Écart de prix entre le **CANADA** et les **ÉTATS-UNIS**

Rapport du comité
sénatorial permanent
des finances nationales

Février 2013

L'hon. Joseph A. Day, président
L'hon. Larry Smith, vice-président
L'hon. Richard Neufeld, vice-président (jusqu'au 8 mai 2012)
L'hon. Irving R. Gerstein, vice-président (jusqu'au 7 février 2012)



This document is available in English.

Disponible sur l'internet Parlementaire :

www.parl.gc.ca

41^e législature – 1^e session

Table des matières

MEMBRES DU COMITÉ	iii
ORDRE DE RENVOI	iv
SOMMAIRE	vi
RECOMMANDATIONS / OBSERVATIONS	vii
CHAPITRE 1 : INTRODUCTION	1
CHAPITRE 2 : TAUX DE CHANGE	2
Facteurs influant sur le taux de change	2
Progression vers la parité	3
Magasinage transfrontalier et taux de change	4
CHAPITRE 3 : RAISONS EXPLIQUANT LES DIFFÉRENCES DE PRIX	7
Établissement des prix en fonction du pays et segmentation du marché	7
Taille relative du marché canadien	11
Droits de douane	13
Déterminer l'impact des droits de douane sur les prix payés par les consommateurs	16
La majorité des témoins demande un examen exhaustif des droits de douane	18
Volatilité du taux de change	19
Écart de prix du carburant pour le secteur du transport	23
Normes de sécurité des produits	26
Seuil minimal pour les envois postaux	27
CHAPITRE 4 : ÉTUDES DE L'INDUSTRIE	29
Automobiles	30
Importer un véhicule au Canada : une bonne affaire?	35
Incidence des droits de douane et des exigences en matière de sécurité sur le prix des automobiles et des camions	36
Comprendre les écarts de prix des automobiles entre le Canada et les États-Unis	37
Livres	40
Concurrence en ligne et concurrence des livres électroniques	44
<i>La Loi sur le droit d'auteur</i> et le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation	47
Magazines	54
CHAPITRE 5 : PRIX FONDÉS SUR CE QUE LE MARCHÉ PEUT ACCEPTER	55

Manque de concurrence dans le marché du détail canadien.....	56
Plafonds des exemptions aux voyageurs.....	58
Sensibilisation des consommateurs à l'égard de la technologie du Web	59
CHAPITRE 6 : CONCLUSION	60
ANNEXE A – TÉMOINS AYANT COMPARU DEVANT LE COMITÉ	61
ANNEXE B – AUTEURS DE MÉMOIRES QUI N'ONT PAS COMPARU DEVANT LE COMITÉ	65

MEMBRES DU COMITÉ

L'honorable Joseph A. Day, président du comité
L'honorable Larry Smith, vice-président du comité
et

L'honorable Diane Bellemare
L'honorable JoAnne L. Buth
L'honorable Catherine S. Callbeck
L'honorable Maria Chaput
L'honorable Pierre DeBané, C.P.
L'honorable Doug Finley
L'honorable Irving R. Gerstein
L'honorable Céline Hervieux-Payette, C.P.
L'honorable Thomas McInnis
L'honorable Nancy Ruth

Membres d'office du comité :

Les honorables sénateurs Marjory LeBreton, C.P., (ou Gérald Comeau) et James Cowan (ou Claudette Tardif).

Autres sénateurs ayant participé à cette étude :

Les honorables sénateurs David Angus, Art Eggleton, C.P., Linda Frum, Leo Housakos, Ghislain Maltais, Fabian Manning, Elizabeth Marshall, Yonah Martin, Percy Mockler, Grant Mitchell, Richard Neufeld, Pierre-Claude Nolin, Pierrette Ringuette, Michel Rivard, Bob Runciman, Carolyn Stewart-Olsen, Robert W. Peterson, John D. Wallace.

Service d'information et de recherché parlementaires, Bibliothèque du Parlement :

Terrence Thomas et Édison Roy-César.

Greffière du comité :

Jodi Turner

Direction des comités du Sénat :

Louise Pronovost, adjointe administrative

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 13 décembre 2012 :

L'honorable sénateur Day propose, appuyé par l'honorable sénateur Moore,

Que, nonobstant l'ordre du Sénat adopté le jeudi 6 octobre 2011, et le lundi 11 juin 2012, la date pour la présentation du rapport final du Comité sénatorial permanent des finances nationales dans le cadre de son étude des raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne, soit reportée du 31 décembre 2012 au 28 mars 2013;

Que le comité conserve tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions pendant les 90 jours suivant le dépôt de son rapport final.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Extrait des *Journaux du Sénat* du lundi 11 juin 2012 :

Avec la permission du Sénat,

L'honorable sénateur Day propose, appuyé par l'honorable sénateur Moore,

Que, par dérogation à l'ordre adopté par le Sénat le jeudi 6 octobre 2011, la date pour la présentation du rapport final du Comité sénatorial permanent des finances nationales dans le cadre de son étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne, soit reportée du 30 juin 2012 au 31 décembre 2012;

Que le comité conserve tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions pendant les 90 jours suivant le dépôt de son rapport final.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Extrait des Journaux du Sénat du jeudi 6 octobre 2011:

L'honorable sénateur Gerstein propose, appuyée par l'honorable sénateur Martin,

Que le Comité sénatorial permanent des finances nationales soit autorisé à examiner, en vue d'en faire rapport, les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne;

Qu'en menant cet examen, le comité étudie en particulier les différences entre le Canada et les États-Unis, y compris la taille des marchés, les coûts de transport, les tarifs, les coûts d'occupation, les coûts de la main-d'œuvre, les taxes et droits, les règlements, la marge commerciale;

Que le comité présente son rapport final au Sénat le 30 juin 2012 au plus tard et qu'il conserve tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses conclusions dans les 180 jours suivant le dépôt du rapport final.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

SOMMAIRE

Nous sommes heureux de présenter le rapport final du Comité sénatorial permanent des finances nationales sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

Dans cette étude, le comité a tenu à solliciter tous les points de vue pour mieux comprendre cette question complexe. Ainsi, il a invité des fonctionnaires, des groupes de consommateurs, des détaillants, des fabricants, des importateurs, des exportateurs, des universitaires, des comptables et des économistes indépendants à lui faire part de leurs vues. Si certains ont décliné cette invitation à comparaître devant le comité, nous avons néanmoins entendu des représentants de tous les groupes précités et leur apport nous a permis de mieux saisir les causes des écarts de prix entre les deux pays.

Le comité a examiné la tarification de plusieurs articles, des patins à glace et des jeans aux automobiles et aux livres. Il a été constaté que plusieurs facteurs influencent la tarification de chaque article, et, en dépit du fait que certains articles partagent certains facteurs (p.ex. les frais de transport, la taille relative du marché canadien ou les taux de droit de douane), le comité ne peut pas offrir une explication aussi définitive qu'il aurait aimé pour les différences de prix entre le Canada et les États-Unis.

Nous espérons que le présent rapport permettra aux Canadiens de mieux comprendre les causes des écarts de prix entre le Canada et les États-Unis et fournira au gouvernement fédéral quatre recommandations pour diminuer ces écarts de prix.

Les membres du comité tiennent à remercier le personnel de la Direction des comités du Sénat et de la Bibliothèque du Parlement pour leur précieuse collaboration. Nous leur savons gré de leur professionnalisme et de leur dévouement.

Sénateur Joseph A. Day,
Président

Sénateur Larry Smith
Vice-président

RECOMMANDATIONS / OBSERVATIONS

Il est plus facile de comprendre la teneur des recommandations à la lumière du raisonnement exposé dans le corps du texte. Pour accéder à la partie du rapport traitant d'une recommandation en particulier, reportez-vous au numéro de page indiqué entre parenthèses après la recommandation.

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales présente les recommandations suivantes :

Recommandation 1

Le comité recommande que le ministre des Finances effectue un examen exhaustif des droits de douane canadiens, tout en tenant compte des conséquences que cela pourrait avoir sur les fabricants canadiens, de manière à réduire les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis. (page 19)

Recommandation 2

Le comité recommande que, par le truchement du Conseil de coopération en matière de réglementation, le gouvernement du Canada continue d'intégrer davantage les normes de sécurité entre le Canada et les États-Unis en vue de réduire les différences de prix sans compromettre les besoins en matière de sécurité des deux pays. (page 27)

Recommandation 3

Le comité recommande que le gouvernement du Canada analyse les coûts et les avantages liés à l'augmentation du seuil minimal pour les envois postaux de faible valeur au Canada, afin de réduire les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis. (page 29)

Recommandation 4

Le comité recommande que le ministre du Patrimoine canadien étudie les coûts et avantages d'une réduction du taux de majoration de 10 % que les distributeurs exclusifs canadiens peuvent ajouter au prix de catalogue des livres américains importés rajusté en fonction du taux de change et ce, aux termes du sous-alinéa 5(1)a)(iii) du Règlement sur l'importation de livres. (page 54)

Observation 1

À mesure que les consommateurs canadiens prennent connaissance des applications des téléphones intelligents et des sites Internet utiles pour comparer les prix et qu'ils deviennent des consommateurs avertis, les pressions concurrentielles au Canada s'intensifieront et les prix des produits correspondront aux prix aux États-Unis. (page 60)

CHAPITRE 1 : INTRODUCTION

Les consommateurs canadiens se sentent arnaqués. Quand il y a parité entre le dollar canadien et le dollar américain, ils constatent que les prix sont typiquement plus élevés ici qu'aux États-Unis. Quand ils achètent des livres ou des revues, ils remarquent que deux prix sont indiqués et que le prix pour le Canada est plus élevé. De nombreux articles de journaux attirent l'attention sur le fait que de nombreuses automobiles identiques coûtent parfois des milliers de dollars de plus au Canada qu'aux États-Unis. Les Canadiens qui font du magasinage aux États-Unis ou dans Internet se rendent compte des écarts de prix, en particulier pour des produits de marque, qu'il s'agisse de l'aspirine ou des chaussures de course.

Il va de soi que les Canadiens s'interrogent sur ces écarts de prix alors que le dollar est à parité et ils se demandent : « Sommes-nous victimes d'escroquerie? »

Compte tenu de ce qui précède, le ministre des Finances a écrit au président et au sous-président du Comité sénatorial permanent des finances nationales pour demander que le comité se penche sur les écarts de prix de certains articles entre le Canada et les États-Unis. Le 6 octobre 2011, le Sénat a mandaté le comité pour effectuer une étude sur :

les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

D'octobre 2011 à juin 2012, le comité a siégé et reçu 53 témoignages. L'annexe A du présent rapport contient de l'information concernant les réunions et les témoins.

Dans le présent rapport, il est question de biens et non de services. On a jugé qu'il était plus difficile de comparer des services – le problème des « pommes et des oranges » – bien que, comme nous le verrons plus loin, il n'est pas toujours simple de comparer des biens. Seuls les biens associés aux secteurs de la fabrication et de la vente au détail y sont traités; les biens assujettis à un régime de gestion de l'offre, incluant les œufs, les produits allongés de volaille et les produits laitiers, sont associés au secteur agricole et ne font pas partie de cette étude.

Le présent rapport traite en premier lieu des aspects du taux de change entre les deux devises, incluant la récente parité, la volatilité et l'influence des fluctuations du dollar sur le magasinage transfrontalier. Il est ensuite question de l'incidence de l'établissement des prix selon le pays et de la segmentation du marché, de la taille relative du marché canadien, des droits de douane, de la volatilité du taux de change, du prix du carburant, des normes de sécurité des produits, du seuil minimal applicable aux envois postaux et du niveau de concurrence sur les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis. Une constatation importante mais

guère satisfaisante est qu'il n'y a pas d'explication unique aux différences de prix entre les deux pays.

Le rapport comporte à la fin trois grandes parties : les automobiles, les livres et l'établissement de prix en fonction de ce que le marché peut accepter. Les deux premières parties portent sur les secteurs qui ont retenu beaucoup l'attention en raison des écarts de prix courants entre le Canada et les États-Unis. La dernière grande partie traite de l'une des grandes préoccupations des consommateurs, qui pensent que le gouvernement devrait intervenir, peut-être en recourant à la *Loi sur la concurrence*, lorsque le prix canadien d'un article en particulier s'écarte considérablement du prix américain.

CHAPITRE 2 : TAUX DE CHANGE

En juin 1970, le Canada a délaissé le régime de change fixe, qui établissait la valeur du dollar canadien à 0,925 \$US, pour revenir au régime de change flottant¹.

Selon le régime de change flottant du Canada, la valeur du dollar canadien comparée à la valeur du dollar américain, ou à toute autre devise d'ailleurs, varie en fonction du jeu de l'offre et de la demande : tout facteur qui a pour effet d'accroître (ou de diminuer) la demande de dollars canadiens, ou encore de diminuer (ou d'accroître) la demande de devises étrangères, entraîne une augmentation (ou une baisse) du taux de change.

Facteurs influant sur le taux de change

La théorie économique et les données empiriques ont mis en évidence des facteurs dont on sait qu'ils influent sur le taux de change (p. ex. les cours mondiaux des produits de base, les taux d'inflation relatifs, les taux d'intérêt relatifs, les différences de productivité entre pays et les flux de capitaux à court terme)². Pris isolément, ces facteurs ont un effet prévisible sur les monnaies.

Par contre, de nombreuses variables économiques étant en étroite corrélation, elles agissent rarement, voire jamais, de façon indépendante. C'est pour cette raison qu'il est si difficile de prévoir ou d'expliquer les mouvements des taux de change à court terme, et cette difficulté est exacerbée par le fait que de nombreux facteurs influant sur les monnaies ne sont évidents qu'avec le recul. Qui plus est, ces facteurs sont souvent eux-mêmes affectés par les fluctuations des taux de

¹ De 1950 à 1962, le Canada a utilisé un régime de change flottant; il était alors le seul grand pays industriel à utiliser ce régime.

² Banque du Canada, Documents d'information, *Le taux de change*, http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/11/taux_change.pdf.

change. Autrement dit, le dollar canadien bouge au gré des conditions économiques, mais il agit lui aussi sur ces conditions³.

Progression vers la parité

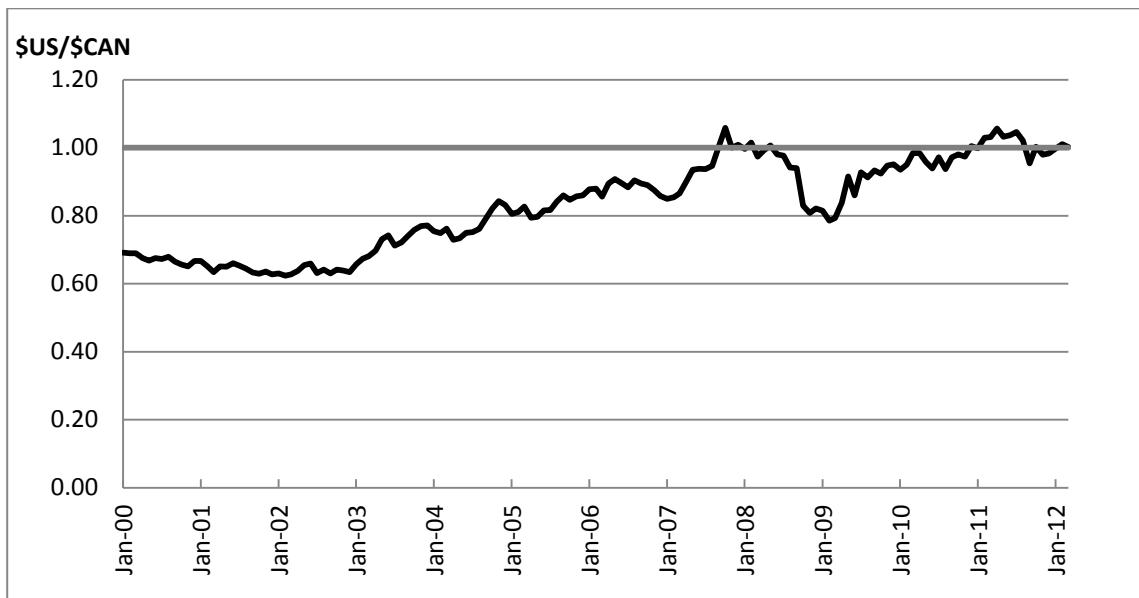
De février 2002 à octobre 2007, le dollar canadien est passé d'un creux inégalé de 0,62 \$US à 1,06 \$US par suite de l'augmentation du cours des produits de base et de la forte demande d'exportations canadiennes.

Face à la crise financière de 2008, les investisseurs étrangers ont vendu une partie de leurs actifs libellés en dollars canadiens et en d'autres devises importantes pour acquérir des actifs américains, principalement des dollars et des obligations du gouvernement, considérés comme les actifs les plus sûrs en période de crise en raison du statut du dollar comme monnaie de réserve dans le monde. Par conséquent, le dollar canadien a baissé, passant de 1,01 \$US en mai 2008 à 0,79 \$US en mars 2009.

Cette tendance à la baisse a cependant été renversée à la fin de 2009 par suite de la hausse du cours des produits de base qu'ont entraînée la forte croissance économique dans les pays émergents, la forte demande d'exportations canadiennes et l'augmentation de la demande d'actifs canadiens de la part d'investisseurs étrangers, étant donné la solide situation financière du Canada ainsi que la résilience et la stabilité du système financier canadien durant la crise. Tous ces facteurs ont fait grimper le dollar canadien, qui est passé de 0,79 \$US en mars 2009 à 1,01 \$US en décembre 2010. Le dollar canadien est resté autour de ce niveau depuis lors.

³ Michael Holden, *La hausse du dollar canadien*, publication n° 03-26F, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement, Ottawa, 22 novembre 2007, p. 3, <http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/prb0326-f.pdf>.

**Figure 1 – Taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain,
janvier 2000 à mars 2012**



Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de Statistique Canada, CANSIM, tableau 176-0064.

Magasinage transfrontalier et taux de change

En 2011, 3,4 millions de Canadiens en moyenne se sont rendus aux États-Unis en automobile chaque mois, incluant 2,4 millions de voyageurs canadiens (69,7 % des voyageurs canadiens) qui ont fait un aller-retour le même jour⁴.

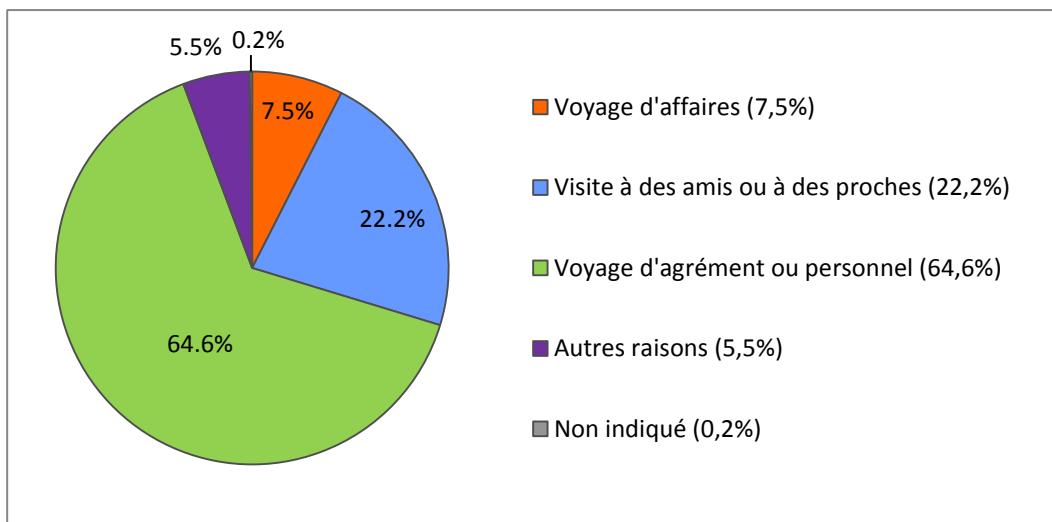
Bien que la population des États-Unis soit à peu près 10 fois plus élevée que la population canadienne, le nombre mensuel moyen de voyageurs américains qui se sont rendus au Canada en automobile n'était que de 1,1 million en 2011.

Selon les auteurs d'une récente étude universitaire intitulée *Consumer Arbitrage Across a Porous Border*, la plupart des Canadiens qui vont aux États-Unis en voiture le font pour des raisons d'agrément ou pour des raisons personnelles, notamment pour y faire des emplettes⁵. Comme l'indique la figure 2, 64,6 % des voyageurs canadiens ont traversé la frontière pour des raisons d'agrément ou pour des raisons personnelles, 22,2 % pour visiter des amis ou des membres de la famille, 7,5 % par affaires et 5,5 % pour d'autres raisons.

⁴ Statistique Canada, CANSIM, tableau 427-0005.

⁵ Ambarish Chandra, Keith Head et Mariano Tappata, *Consumer Arbitrage Across a Porous Border*, décembre 2011, p. 4, <http://strategy.sauder.ubc.ca/head/papers/crossings.pdf>.

Figure 2 – Raisons de traverser la frontière, voyage de 24 heures, 1990-2010



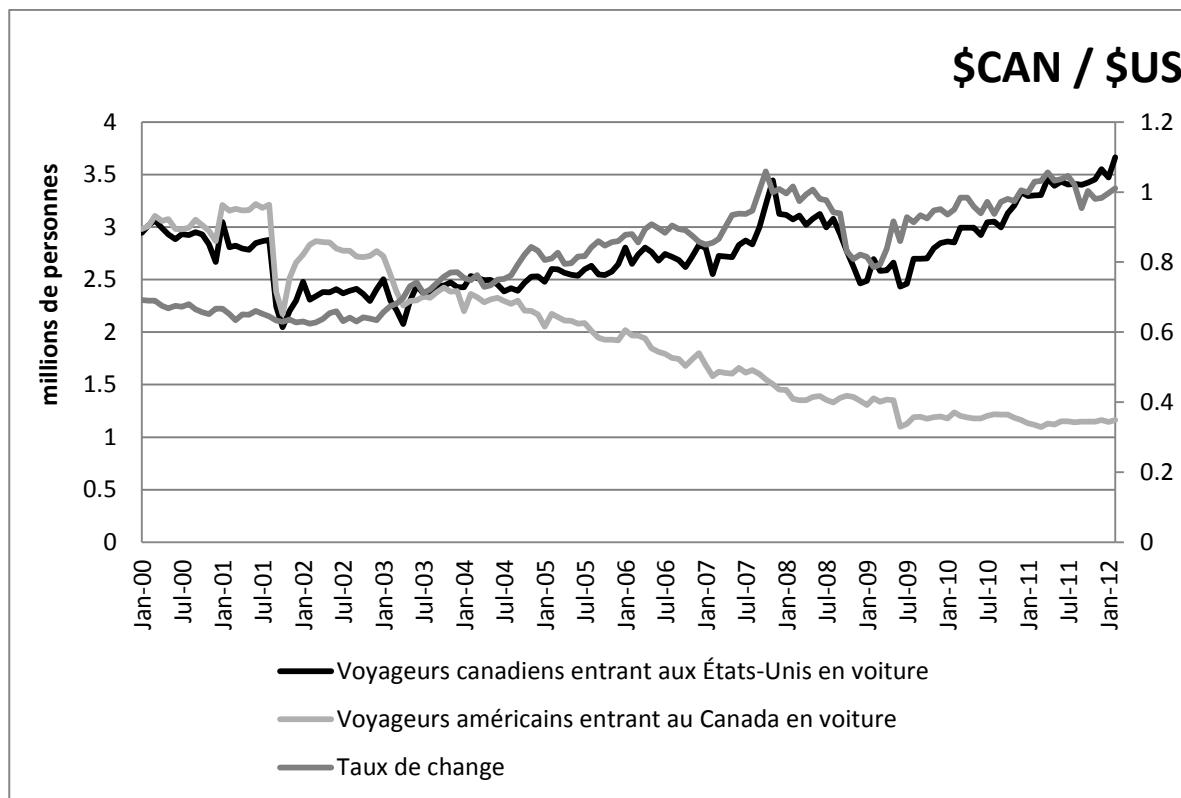
Source : Ambarish Chandra, Keith Head, Mariano Tappata, Consumer Arbitrage Across a Porous Border, décembre 2011, p. 4, <http://strategy.sauder.ubc.ca/head/papers/crossings.pdf>.

Puisque les voyageurs canadiens qui se rendent aux États-Unis en voiture par agrément ou pour des raisons personnelles peuvent être les plus enclins à réagir aux mouvements du taux de change et qu'ils représentent la majorité des voyageurs canadiens, le nombre total de Canadiens qui vont aux États-Unis en voiture devrait fluctuer en fonction de ces mouvements.

La figure 3 le confirme. Par exemple, quand le taux de change est passé de 0,63 \$US en janvier 2002 à 1 \$US en janvier 2011, une augmentation de 58,7 %, le nombre mensuel de voyageurs canadiens revenant des États-Unis en voiture est passé de 2,5 à 3,3 millions, une augmentation de 32,8 %. Pendant la même période, le nombre mensuel de voyageurs américains qui ont quitté le Canada pour rentrer aux États-Unis en voiture est passé de 2,7 à 1,1 million, soit une diminution de 58,6 %.

Fait intéressant, le nombre mensuel de voyageurs américains qui ont quitté le Canada pour rentrer aux États-Unis en voiture a été plus élevé que le nombre mensuel de voyageurs canadiens revenant des États-Unis de janvier 2000 à mai 2003, période où le taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain était inférieur à 0,74 \$US. Lorsque le dollar canadien est tombé à 0,63 \$US en mars 2002, il y avait au moins 525 000 voyageurs américains de plus que de voyageurs canadiens chaque mois.

Figure 3 – Magasinage transfrontalier et taux de change, nombre mensuel de voyageurs canadiens et de voyageurs américains qui se sont déplacés en voiture, janvier 2000 à février 2012



Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de Statistique Canada, CANSIM, tableaux 427-0005 et 176-0064.

Les voyageurs canadiens qui reviennent des États-Unis peuvent en rapporter des biens, mais aussi une certaine idée des prix relatifs des produits vendus de part et d'autre de la frontière. Cependant, les observations au sujet des prix peuvent être trompeuses, car pour bien comparer les prix des produits, il faut utiliser les prix de transaction réels. Un Canadien qui achète un produit aux États-Unis peut se rappeler du prix courant du produit au Canada, mais ce prix ne tient peut-être pas compte des rabais ou des soldes offerts au Canada.

De plus, des produits en apparence identiques au Canada et aux États-Unis pourraient très bien être différents. Le professeur Tony Hernandez, directeur du centre d'études des activités commerciales et de la chaire Eaton en commerce de détail à l'Université Ryerson, a fourni au comité des données empiriques selon lesquelles 80 % des produits vendus dans des magasins d'usine étaient spécialement fabriqués pour ces magasins. Cela complique les comparaisons parce que deux chandails de marque en coton, par exemple, peuvent être de qualité différente, ce qui en fait des produits différents.

Les Canadiens peuvent également effectuer des voyages virtuels aux États-Unis ou dans d'autres pays grâce à Internet. Dans Internet, ils effectuent des achats et font du lèche-vitrines. En 2010, d'après une enquête réalisée par Statistique Canada, plus de la moitié des Canadiens utilisant Internet ont effectué des achats en ligne, ce qui représente un total de 114 millions de commandes d'une valeur globale de 15,3 milliards de dollars⁶.

Les détaillants en ligne auprès desquels les consommateurs canadiens achètent des biens présentent une menace – de plus en plus grande – pour les détaillants traditionnels canadiens. Le présent rapport ne présente pas une analyse complète du magasinage en ligne transfrontalier. Il est question du magasinage en ligne plus loin dans les parties qui portent sur le seuil minimal applicable aux envois postaux et sur les livres.

CHAPITRE 3 : RAISONS EXPLIQUANT LES DIFFÉRENCES DE PRIX

Établissement des prix en fonction du pays et segmentation du marché

Quatre témoins ont indiqué au comité qu'il se pouvait que la segmentation des marchés canadien et américain permette à certains fabricants d'établir leurs prix **en fonction du pays**; ces fabricants peuvent maximiser leurs profits en vendant leurs produits à des prix différents dans les deux marchés.

Les marchés canadien et américain sont segmentés par des pratiques commerciales et des règlements gouvernementaux différents ainsi que par d'autres facteurs qui empêchent les Canadiens et les Américains d'éliminer les écarts de prix en achetant des produits moins chers dans un pays pour ensuite les vendre dans l'autre jusqu'à ce que les prix convergent dans les deux pays.

Ambarish Chandra, professeur à l'École de gestion Rotman, Université de Toronto, a expliqué comment la segmentation des marchés canadien et américain permet aux fabricants de fixer, pour des produits identiques, des prix différents dans les deux marchés :

Le règlement de Transports Canada, par exemple, vient s'ajouter aux exigences en vigueur aux États-Unis. Qui plus est, comme notre recherche nous l'a appris récemment, les fabricants américains n'offrent plus de garantie aux Canadiens qui achètent une voiture aux États-Unis et la ramènent au Canada. Ce n'est pas étonnant, puisqu'ils sont favorables à la segmentation du marché. Ils aiment pouvoir vendre leurs produits à des prix différents en fonction du marché. Toutes les théories portent à croire que c'est ainsi qu'ils maximisent leurs profits. L'exemple des voitures est compliqué à cause de la question des garanties; si les entreprises veulent

⁶ Statistique Canada, Utilisation d'Internet et du commerce électronique par les particuliers, 2010, *Le Quotidien*, 12 octobre 2011, <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/111012/dq111012a-fra.htm>.

segmenter le marché, elles le peuvent. La politique gouvernementale ou publique peut difficilement changer cela⁷.

Ambarish Chandra, professeur, Université de Toronto, École de gestion Rotman,
à titre personnel

En ce qui concerne l'**établissement de prix en fonction du pays**, un représentant du Conseil canadien du commerce de détail a expliqué au comité que certains fabricants demandent parfois aux détaillants canadiens de 10 à 50 % de plus qu'aux détaillants américains pour des produits identiques. Les membres du Conseil canadien du commerce de détail se font dire par les fabricants que trois facteurs expliquent ces différences : 1) les Canadiens sont habitués à payer plus cher les produits au Canada; 2) les prix plus élevés imposés aux détaillants canadiens compensent les coûts associés à l'administration des bureaux des fournisseurs et à leurs activités au Canada; 3) les distributeurs et les grossistes canadiens font face à des coûts supérieurs au Canada.

Le Conseil canadien du commerce de détail a ajouté que ce ne sont pas tous les fabricants qui demandent plus aux détaillants canadiens pour des produits identiques; il s'agit en fait des fabricants de marques reconnues qui jouissent ainsi d'un important pouvoir de marché :

Si un détaillant canadien d'articles de sport ne vend pas de produits Reebok ou Nike, il n'y aura probablement pas beaucoup d'achalandage dans son commerce. Bravo à ces fabricants, car ils ont réussi à faire reconnaître leur marque. Voilà pourquoi ils peuvent parfois imposer un certain prix à un détaillant canadien ou à une filiale d'un détaillant nord-américain qui souhaite offrir un produit de cette marque⁸.

Diane J. Brisebois, présidente et chef de la direction,

Conseil canadien du commerce de détail

Une observation qu'on peut tirer de ce témoignage est l'importance des marques reconnues dans l'établissement des prix d'un fabricant. Si des consommateurs veulent une marque en particulier, le fabricant est plus en mesure de vendre ce produit à des prix différents au Canada et aux États-Unis selon la demande.

Le Conseil canadien du commerce de détail a présenté une liste de 15 produits de consommation identiques, montrant le prix que les détaillants canadiens se voient imposer par les fournisseurs comparativement aux détaillants américains. Comme l'illustre le tableau 1, par rapport aux détaillants américains, les détaillants canadiens peuvent payer de 11 % de plus pour une

⁷ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/07issue.pdf>, p. 7:36.

⁸ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:11.

brosse à dents électrique jusqu'à 114 % de plus pour d'autres produits comme une boîte d'aspirines à faible dose.

Compte tenu des écarts de prix que doivent payer les détaillants canadiens et les détaillants américains pour des produits identiques, le Conseil canadien du commerce de détail estime qu'il est injuste de reprocher aux détaillants de ne pas ajuster les prix de détail en fonction du dollar canadien plus élevé. Selon lui, les produits achetés par les détaillants canadiens sont pour la plupart achetés en dollars canadiens auprès de distributeurs, de grossistes et de multinationales ayant des bureaux au Canada. Les prix de détail ne peuvent donc être ajustés en fonction de l'appréciation du dollar canadien que si les fabricants, les grossistes et les distributeurs modifient les prix qu'ils demandent aux détaillants.

Tableau 1 – Prix payés par les détaillants canadiens et les détaillants américains pour 15 produits de consommation identiques

Description des articles	Prix payés par les détaillants américains	Prix payés par les détaillants canadiens	Différence
Savon – (paquet de 16)	6,99 \$	8,98 \$	28 %
Shampoing – 1,5 L	9,33 \$	12,46 \$	34 %
Après-shampoing – 1,18 L	6,23 \$	10,00 \$	61 %
Pneu d'automobile	128,21 \$	169,69 \$	32 %
Téléviseur DEL 46 pouces	888,75 \$	1 001,00 \$	13 %
Imprimante	116,65 \$	171,99 \$	47 %
Filtre à eau – (paquet de 6)	22,77 \$	26,76 \$	18 %
Cafetière	127,76 \$	167,19 \$	31 %
Brosse à dents électrique	91,29 \$	100,99 \$	11 %
Ibuprofène 200 mg – 250	10,76 \$	18,29 \$	70 %
Aspirine 81 mg dose légère – 350	10,16 \$	21,78 \$	114 %
Ketchup – 2,5 L	3,92 \$	6,90 \$	76 %
Sacs à congélation – (paquet de 150)	6,10 \$	9,24 \$	51 %
Détergent à lessive – 5 L	11,27 \$	13,94 \$	24 %
Jus d'orange – 7,56 L	10,01 \$	12,66 \$	26 %

Source : Mémoire présenté par le Conseil canadien du commerce de détail le 24 avril 2012.

Selon un représentant du ministère des Finances, le fait que les consommateurs canadiens utilisent généralement des produits différenciés, c'est-à-dire des produits ayant des qualités uniques, perçues ou réelles, qui les distinguent des autres biens, confère à certains fabricants une marge de manœuvre pour leurs produits et leur permet d'exercer une certaine discrimination de prix entre les marchés canadien et américain :

S'agissant de la première question, à savoir pourquoi les variations du taux de change ne se répercutent pas toujours sur les prix à l'importation, il pourrait y avoir un certain nombre d'explications. La première est que notre économie, comme d'autres économies avancées, a atteint une certaine maturité, que nous sommes devenus plus riches, et que nous consommons davantage, notamment des produits différenciés, qui se distinguent des produits de base. C'est important parce que le fabricant de produits différenciés dispose d'une plus grande marge de manœuvre pour fixer le prix d'un même produit sur des marchés différents, et, en fait, pour faire de la discrimination par les prix⁹.

Patrick Halley, chef, Accès aux marchés et politique tarifaire, Division de la politique commerciale internationale, Finances et échanges internationaux

Mark J. Carney, gouverneur de la Banque du Canada, a ajouté qu'en raison de la segmentation des marchés canadien et américain, les entreprises peuvent abaisser leurs prix aux États-Unis, où la demande de biens est plus faible qu'au Canada, et maintenir des prix plus élevés au Canada :

Premièrement, les problèmes d'ordre cyclique pourraient expliquer certaines différences entre les prix au Canada et aux États-Unis. Une faiblesse économique inattendue dans un pays, en l'occurrence les États-Unis, pourrait entraîner une accumulation indésirable de stocks et inciter les 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 faible¹⁰.

Mark J. Carney, gouverneur, Banque du Canada

D'après ces témoignages, la segmentation des marchés canadien et américain réduit la concurrence et permet à certains fabricants, même canadiens, de **fixer des prix en fonction des marchés canadien et américain**, ce qui peut entraîner des écarts de prix entre les deux pays.

Selon une étude réalisée en 1992 par Ernst & Young, qui avait pour titre *Responding to Cross Border Shopping: A Study of the Competitiveness of Distribution Channels in Canada*, les

⁹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/05issue.pdf>, p. 5:55.

¹⁰ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/07issue.pdf>, p. 7:48.

fabricants seraient responsables d'environ 37 % des écarts de prix des produits entre le Canada et les États-Unis comparativement à 9 % pour les détaillants¹¹.

Taille relative du marché canadien

Un grand nombre de témoins ont dit au comité que la taille restreinte du Canada par rapport à celle des États-Unis expliquait certains écarts de prix.

M. Carney, gouverneur de la Banque du Canada, a indiqué qu'il se peut que les importateurs canadiens paient un prix plus élevé que les importateurs américains à cause du volume limité de biens qu'ils achètent à l'étranger. Il a aussi expliqué que les entreprises américaines sont peut-être plus en mesure de réaliser des économies d'échelle, d'où la possibilité de réduire leurs coûts et de vendre leurs produits moins cher que les entreprises canadiennes¹².

Ken Wong, professeur à l'Université Queen's, a expliqué que la taille restreinte du Canada par rapport à celle des États-Unis influe sur les écarts de prix :

[L]a taille comporte certains avantages et certaines économies de coût, mais également un pouvoir d'achat énorme. C'est tout comme si j'entre chez un concessionnaire d'automobiles pour demander le prix d'une voiture, et puis demander le prix pour en acheter six. Il est évident que je m'attendrai à recevoir un prix plus intéressant en en achetant six. Les grands détaillants américains offriront de meilleurs prix que même les plus grands des détaillants canadiens et, par conséquent, ce pouvoir d'achat plus grand se traduirait en des prix plus faibles¹³.

Ken Wong, professeur, Université Queen's, à titre personnel

D'autres témoins ont dit au comité que les usines étrangères n'offraient peut-être pas les mêmes prix aux importateurs canadiens et américains. Par exemple, Ian Gordon, président de Convergence Management Consultants Ltd., a indiqué que certains fabricants étrangers vendent leurs produits moins cher aux États-Unis qu'au Canada parce qu'ils considèrent le marché américain comme un marché important au niveau stratégique en raison de sa taille :

À ce que je sais des manufacturiers, ils estiment devoir réussir sur le marché américain avant d'être en mesure de s'attaquer aux autres marchés mondiaux. Ils doivent faire tout ce qui est nécessaire pour réussir aux États-Unis. Il arrive que, au Canada, nous appelions ça la règle du 10 sur 1 et nous sentions défavorisés par

¹¹ Ernst & Young, *Responding to Cross Border Shopping, A Study of the Competitiveness of Distribution Channels in Canada*, Task Force on Cross-Border Shopping, mars, 1992, p. 1-6.

¹² <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/07issue.pdf>, p. 7:49.

¹³ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/06issue.pdf>, p. 6:42.

*notre échelle relativement plus petite. Pour l'essentiel, je crois que cela tient au fait que pour réussir partout dans le monde, il faut conquérir l'Amérique, en particulier pour nombre des marques bien connues dont nous parlons. Lorsque les prix sont plus élevés au Canada, c'est essentiellement que notre marché n'est pas aussi important pour eux*¹⁴.

Ian Gordon, président, Convergence Management Consultants Ltd.,
à titre personnel

Un représentant d'Option Consommateurs qui a comparu devant le comité a questionné la validité de l'argument des économies d'échelle en comparant Montréal et Plattsburgh:

*Par ailleurs, on a cité les économies d'échelle. Aux États-Unis, la grande quantité de consommateurs fait baisser les prix, le marché canadien étant plus restreint. On l'a déjà entendu dire. Ce n'est pas nouveau. Nous avons la parité depuis au moins un an ou deux. Que dire de Plattsburg et de Détroit? Plattsburg a une population de 20 000 âmes. Bien des Montréalais y vont parce que les prix sont beaucoup plus bas et en fait, il y a à Montréal 2 millions de personnes. Comment expliquer qu'une si petite ville ait des prix aussi bas, alors que les prix sont élevés dans une grande région urbaine comme Montréal?*¹⁵

Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers, Option Consommateurs

Plusieurs témoins ont laissé entendre que les coûts d'entrée ou de fonctionnement au Canada sont peut-être plus élevés que dans d'autres pays. Dans une présentation offerte au comité, le professeur Tom Vassos, de l'Université de Toronto (qui a comparu à titre personnel), a fourni une liste partielle des coûts que doivent assumer les entreprises à leur entrée sur le marché canadien; cette liste comporte 20 articles, allant des impôts fédéraux et provinciaux au taux de change. D'autres témoins ont mentionné que les prix des biens immobiliers et les taux de salaire minimum étaient plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Comme certains des nombreux coûts d'entrée ou de fonctionnement dans un pays sont des coûts fixes, les coûts par article sont plus élevés dans un pays comme le Canada, dont le marché est relativement restreint.

Globalement, il ressort des témoignages que la taille restreinte du Canada par rapport à celle des États-Unis pourrait expliquer en partie les écarts de prix pour deux grandes raisons. D'abord, les entreprises canadiennes qui achètent de plus petits volumes de marchandises ont un

¹⁴ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/06issue.pdf>, p. 6:13.

¹⁵ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/11issue.pdf>, p. 11:62.

pouvoir de négociation moins grand que les entreprises américaines auprès des fabricants étrangers. Ensuite, les entreprises américaines, généralement plus grosses que les entreprises canadiennes, peuvent réaliser de plus grandes économies d'échelle, ce qui leur permettrait d'abaisser les coûts de production et les prix de vente au détail aux États-Unis.

Droits de douane

Des représentants du ministère des Finances ont expliqué au comité qu'il existe 8 192 catégories de droits au Canada et que chacune compte 18 traitements tarifaires. En 2010, 90 % des biens importés au Canada ont été exempts de droits et, parmi les 10 % de biens qui étaient assujettis à des droits, 70 % ont fait l'objet d'un taux de droit nul.

Les droits de douane ont représenté des recettes de 3,6 milliards de dollars en 2010-2011, soit 1,5 % des recettes budgétaires du gouvernement qui ont été perçues au cours de cet exercice. En 2010-2011, environ 60 % des recettes provenant des droits de douane ont été perçues sur les vêtements, les produits textiles, les autos, les pièces d'auto et les chaussures¹⁶.

Les représentants du Ministère des Finances du gouvernement ont indiqué que, malgré des différences dans les droits de douane entre les États-Unis et le Canada qui pourraient en partie expliquer les écarts de prix de certains articles, la plupart des droits sont peu élevés. Ils ont également signalé que les droits de douane s'appliquent uniquement à la valeur au débarquement des produits importés, laquelle est souvent nettement inférieure au prix de détail, ce qui signifie, selon eux, que les différences entre certains taux tarifaires du Canada et des États-Unis ne peuvent avoir qu'une faible incidence sur les écarts de prix¹⁷. Comme le montre le tableau 2, les moyennes tarifaires canadiennes de la nation la plus favorisée¹⁸ peuvent être plus élevés, plus bas et parfois égaux aux droits américains selon le secteur.

¹⁶ Mémoire présenté par le ministère des Finances le 19 octobre 2011.

¹⁷ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/05issue.pdf>, 5:56.

¹⁸ Les taux tarifaires de la nation la plus favorisée s'appliquent à tous les pays qui ne sont pas visés par un certain type de taux tarifaires préférentiels.

Tableau 2 : Moyennes tarifaires simples de la nation la plus favorisée, au Canada et aux États-Unis, par secteur

Chapitres	Secteur	Taux tarifaires au Canada	Taux tarifaires aux É.-U.
41-43 et 50-64	Cuir, textiles, vêtements et chaussures	4,9 %	6,8 %
25-27 et 72-83	Minéraux, métaux et produits dérivés	0,8 %	1,8 %
65-71 et 91-97	Produits manufacturés divers	4,0 %	3,3 %
44-49	Produits forestiers et produits dérivés	1,0 %	1,2 %
86-89	Véhicules, aéronefs et autres équipements de transport	6,7 %	1,9 %
84-85 et 90	Machines et équipements	0,8 %	1,5 %
28-40	Produits chimiques, plastiques et caoutchouc	2,3 %	2,3 %

Source : Mémoire présenté par le ministère des Finances le 19 octobre 2011.

Contrairement aux représentants du ministère des Finances, presque tous les autres témoins qui ont comparu devant le comité étaient d'avis que les différences entre les droits de douane canadiens et américains entraînent des écarts de prix entre les deux pays.

De l'avis des représentants du Conseil canadien du commerce de détail, même si seulement 10 % des produits importés au Canada sont grevés de droits de douane, le pourcentage de produits vendus par des détaillants canadiens qui sont assujettis à des droits est beaucoup plus élevé, soit entre 10 et 100 % des produits vendus par les détaillants. Cela explique pourquoi les droits de douane ont représenté des recettes de 3,6 milliards de dollars en 2010-2011.

Le Conseil canadien du commerce de détail a également expliqué qu'on ne saurait comparer les taux tarifaires moyens appliqués dans différents secteurs, entre les deux pays, et conclure que les petits écarts entre ces taux n'entraînent pas d'écarts de prix entre les deux pays. Selon le Conseil canadien du commerce de détail, les hausses de taux tarifaires applicables à certains produits peuvent être en grande partie responsables des inégalités de prix de certains produits entre les deux pays.

Comme l'indique le tableau 3, les taux tarifaires canadiens et américains pour certaines pièces d'équipement de hockey diffèrent de 5 % pour la protection faciale pour casque à non moins de 15,1 % pour les culottes de hockey sur glace.

Tableau 3 – Taux tarifaires appliqués à certaines pièces d'équipement de hockey au Canada et aux États-Unis

Produits	Taux tarifaires au Canada	Taux tarifaires aux États-Unis
Culottes de hockey sur glace	18,0 %	2,9 %
Pantalon	15,5 %	0,0 %
Gants	16,5 %	0,0 %
Casque de hockey TH	5,0 %	0,0 %
Casque de hockey CN	8,5 %	0,0 %
Protection faciale pour casque TH	5,0 %	0,0 %
Protection faciale pour casque CN	7,5 %	0,0 %

Source : Mémoire présenté par le Conseil canadien du commerce de détail le 24 avril 2012.

Le Conseil canadien du commerce de détail a également indiqué que d'autres produits de consommation courante étaient assujettis à des droits d'importation élevés simplement parce qu'ils n'avaient jamais été contestés dans les négociations de libre-échange. C'est notamment le cas des chandails de coton, des pantalons et des shorts de coton, des chaussures de sport, des draps et des patins à glace, assujettis à un taux de 18 % au Canada¹⁹.

Dans le mémoire qu'elle a envoyé au Comité, la Société Canadian Tire Limitée présente les résultats de son étude interne sur l'incidence des droits de douane sur un échantillon de 15 697

¹⁹ Mémoire présenté par le Conseil canadien du commerce de détail le 24 avril 2012.

articles que la Société a importés en 2011 : 78 % des marchandises passibles de droits de douane étaient assujettis à des droits plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, 3 % à des droits identiques dans les deux pays et 19 % à des droits moins élevés au Canada qu'aux États-Unis. Sur les 12 271 articles importés faisant l'objet de droits moins élevés aux États-Unis, pour 3 231 d'entre eux, la différence se situait entre 5 et 18 %, tandis que pour 9 040, elle s'établissait entre 0,1 et 4,9 %.

En tout, la Société Canadian Tire Limitée a payé 8,4 millions de dollars en 2011 au titre de ces droits de douane plus élevés, qui majorent les prix à la consommation. Ces données montrent que les détaillants et les consommateurs canadiens sont désavantagés par le haut niveau des droits de douane perçus sur les produits de consommation au Canada.

La Société Canadian Tire Limitée a suggéré que le gouvernement réduise les droits de douane qu'il perçoit sur les biens de consommation importés dont aucun équivalent n'est fabriqué au Canada, car ces droits de douane nuisent à l'économie canadienne en haussant les prix et en encourageant les consommateurs canadiens à faire leurs achats aux États-Unis.

Déterminer l'impact des droits de douane sur les prix payés par les consommateurs

Au sujet de l'impact des droits de douane sur les prix de détail, un représentant de Reebok-CCM Hockey a mentionné que les droits de douane qui sont prélevés sur certains produits au Canada font augmenter les prix de détail pour les consommateurs canadiens d'un montant supérieur à la valeur des droits de douane parce que les grossistes et les détaillants appliquent également leurs marges bénéficiaires brutes au coût des produits importés incluant les droits.

Par exemple, un droit de 15 % appliqué à un produit d'une valeur de 100 \$ procure au gouvernement des recettes de 15 \$, mais il augmente de 27,30 \$ le prix que doivent payer les consommateurs après que la marge brute du grossiste (40 %) et celle du détaillant (30 %) ont été appliquées. Dans cet exemple, le droit de douane après prélèvement des marges brutes du grossiste et du détaillant représente 75,8 % de l'écart entre les prix de détail au Canada et aux États-Unis.²⁰ Le reste de l'écart est attribuable à d'autres facteurs, notamment des différences entre les deux pays au chapitre de la demande de produits et des coûts propres aux activités commerciales.

²⁰ Mémoire présenté par Reebok-CCM Hockey le 24 avril 2012.

Même si les chiffres utilisés dans l'exemple ci-dessus ne s'appliquent pas nécessairement à tous les produits, on peut en tirer deux observations au sujet de l'impact des droits de douane sur les prix de détail. D'abord, puisque la marge brute des grossistes et des détaillants s'applique également au droit de douane, ce droit fait généralement augmenter le prix de détail d'un produit d'un montant supérieur à la valeur du droit perçu par le gouvernement fédéral. Ensuite, les grossistes et les détaillants gagnent à appliquer leur marge brute au taux tarifaire.

En réponse à des questions posées par des sénateurs au sujet de l'identité du grossiste, un représentant de Reebok-CCM Hockey a indiqué que son entreprise était à la fois fabricant et grossiste. Tout au long des audiences, le comité a constaté qu'il n'était pas rare que le fabricant d'un produit en était également le grossiste.

Des représentants de l'industrie canadienne du vêtement et un représentant de Deloitte & Touche s.r.l. ont dit au comité que les méthodes différentes utilisées au Canada et aux États-Unis pour déterminer la valeur des produits à laquelle s'appliquent des droits de douane pouvaient entraîner des écarts de prix de détail même si les taux tarifaires sont les mêmes.

Par exemple, quand un produit est importé aux États-Unis à la suite d'une série de ventes entre plusieurs parties, la valeur du produit à laquelle un droit de douane est appliqué peut reposer sur le prix de la première vente entre le fabricant étranger et un intermédiaire étranger, à condition que l'importateur américain puisse établir qu'il s'agissait d'une vente sans lien de dépendance et qu'au moment de la vente, le produit était clairement destiné à l'exportation aux États-Unis²¹. Au Canada, suivant la méthode d'évaluation des droits de douane, la valeur du produit importé à laquelle s'applique un droit de douane canadien est égale au prix payé par l'importateur canadien plutôt qu'au prix de la première vente entre le fabricant et l'intermédiaire étranger.

Comme le prix payé par l'importateur canadien est plus élevé que le prix établi pour la première vente entre le fabricant étranger et le grossiste étranger qui agit comme intermédiaire pour l'importateur canadien, les revenus provenant d'un certain taux tarifaire au Canada sont plus élevés que les revenus issus du même taux aux États-Unis.

Par ailleurs, des représentants de l'industrie canadienne du vêtement ont dit au comité que les prix de détail payés par les consommateurs canadiens pour des vêtements fabriqués au Canada grimperaient si le gouvernement fédéral ne prolongeait pas le Régime de remise de droits pour les fabricants de vêtements canadiens, lequel doit prendre fin en 2012. Ce régime a été instauré dans les années 1980 afin de venir en aide aux fabricants de vêtements canadiens.

²¹ http://www.iecanada.com/ienow/2008/08_vol.119.18.pdf, p. 4.

La majorité des témoins demande un examen exhaustif des droits de douane

Les représentants du Conseil canadien du commerce de détail, de l'industrie canadienne du vêtement, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, du secteur universitaire, de Reebok-CCM Hockey, de La Société Canadian Tire Limitée et de Deloitte & Touche s.r.l. qui se sont présentés devant le comité ont tous proposé que le gouvernement fédéral envisage l'établissement de droits de douane moins élevés sur les produits finis lorsqu'il est clair que les consommateurs en retireraient des avantages, en payant par exemple des prix moins élevés, et que les réductions auraient des conséquences minimes pour les fabricants canadiens. Une représentante de Deloitte & Touche s.r.l. a expliqué quel serait le fondement de l'examen exhaustif des droits de douane :

[L]es taux tarifaires sont désuets et [...] le paysage manufacturier canadien a beaucoup changé depuis la dernière révision des tarifs, en 1998, dans le cadre de l'initiative de simplification du régime tarifaire. Bien que les taux tarifaires aient fait l'objet de révisions en profondeur au cours des deux ou trois dernières années, celles-ci ont porté exclusivement sur l'industrie manufacturière, c'est-à-dire la machinerie et l'équipement, et les matières premières, notamment. Nous ne sommes au courant d'aucun examen exhaustif sur les avantages pour les Canadiens d'une réduction du taux tarifaire sur les biens de consommation et de vente au détail²².

Lisa Zajko, gestionnaire supérieure, Impôt indirect, Deloitte & Touche s.r.l.

Le président d'une compagnie de vêtements canadienne s'interrogeait sur l'identité des fabricants qui sont protégés par les droits de douane canadiens sur les vêtements étant donné que, pour demeurer compétitifs, la plupart des fabricants de vêtements canadiens ont dû transférer la production à l'extérieur du Canada ces 10 dernières années :

La théorie voulant que nous protégions le fabricant national n'est qu'une théorie, parce que le fabricant national a dû s'adapter, changer et faire les choses différemment afin de survivre²³.

Robert Silver, président, Western Glove Works,
à titre personnel

En ce qui a trait à l'incidence des réductions tarifaires sur les prix de détail, un représentant de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada a admis au comité que si le gouvernement fédéral réduit les droits de douane sur certains produits, des entreprises qui évoluent

²² <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:27.

²³ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/13issue.pdf>, p.13:14.

dans des marchés moins compétitifs pourraient décider d'augmenter leurs profits au lieu de laisser les consommateurs canadiens profiter des réductions tarifaires :

[J]e crois qu'il est tout à fait possible qu'une société déclare : « Cette réduction tarifaire a été transférée. Il y a des choix possibles. Je peux la transférer au consommateur, ou je peux en conserver une partie. » Dans la mesure où elle souhaite être très concurrentielle sur le marché, une société pourra décider de transférer intégralement la réduction, mais si d'autres facteurs entrent en jeu, il se peut qu'elle ne le fasse pas. Je ne peux rien dire de plus²⁴.

David C. Adams, président,
Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada

D'après les témoignages reçus, les différences dans les taux tarifaires de certains produits entre le Canada et les États-Unis entraînent des écarts de prix et le gouvernement fédéral pourrait supprimer en partie ces écarts en harmonisant davantage les droits de douane canadiens et américains.

Comme il se peut que certaines entreprises ne fassent pas profiter les consommateurs canadiens des économies découlant des réductions tarifaires, le comité croit que le gouvernement fédéral devrait axer ses mesures d'harmonisation des droits uniquement sur les produits pour lesquels il est plus probable que les réductions tarifaires profiteront aux consommateurs canadiens.

Recommandation 1 :

Le comité recommande que le ministre des Finances effectue un examen exhaustif des droits de douane canadiens, tout en tenant compte des conséquences que cela pourrait avoir sur les fabricants canadiens, de manière à réduire les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis.

Volatilité du taux de change

La situation économique que nous connaissons actuellement est sans précédent. Des changements de 1 ou 2 % dans la valeur des monnaies à l'intérieur d'une même journée sont désormais communs, ce qui n'était pas le cas par le passé. Dans ce

²⁴ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:52.

*contexte, les entreprises font face à une grande incertitude, tant en ce qui concerne les taux de change à venir que leurs perspectives économiques générales*²⁵.

Ambarish Chandra, professeur, Université de Toronto,
École de gestion Rotman

Des témoins ont dit au comité que l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain s'accompagnait d'une augmentation du degré de volatilité, soit l'ampleur et la fréquence des fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain.

L'une des mesures statistiques courantes de la volatilité est le coefficient de variation (CV)²⁶, une mesure de la dispersion de la valeur d'une variable de part et d'autre de la moyenne²⁷. Plus le coefficient de variation d'une variable est élevé, plus grande est la dispersion de la variable autour de la moyenne et, partant, plus élevé est le degré de volatilité.

Pour vérifier si la volatilité du taux de change entre le Canada et les États-Unis a augmenté ces dernières années, le comité a calculé le coefficient de variation annuel du taux de change quotidien entre les dollars canadien et américain pour la période allant de 1990 à 2011.

Comme le montre la figure 4, la volatilité du taux de change entre les deux devises est passée d'un coefficient de variation de 1,2 % en 1990 à un plafond de 7,6 % pendant la crise financière de 2008-2009, puis il a reculé à 1,3 % en 2011. Ces statistiques laissent supposer que le degré de volatilité du taux de change était inhabituellement élevé de 2007 à 2009 comparativement aux années 1990.

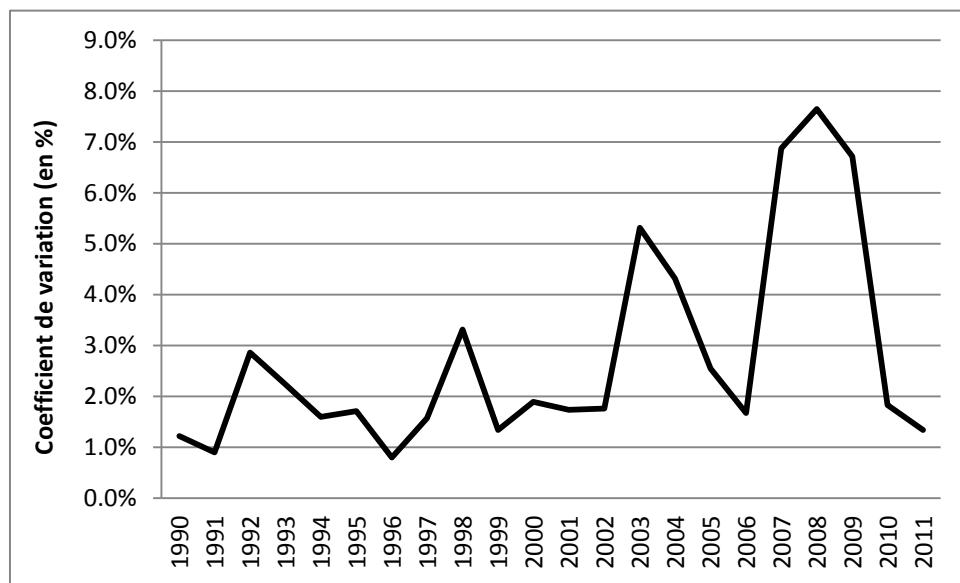
²⁵ <http://www.parl.gc.ca/content/sen/committee/411/NFFN/pdf/07issue.pdf>, p. 7:31.

²⁶ Le coefficient de variation permet de comparer la dispersion des variables de part et d'autre de la moyenne. C'est le rapport entre l'écart-type et la moyenne.

²⁷ Banque du Canada, *Évaluation des mesures de l'inflation fondamentale*, p. 28, <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/06/lafleche-f.pdf>.

Figure 4 – Volatilité du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain,

1990-2011



Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de Statistique Canada, CANSIM, 176-0067.

Gary Rabbior, président de la Fondation canadienne d'éducation économique, attribue l'augmentation récente de la volatilité du taux de change entre les dollars canadien et américain à la volatilité du cours mondial des produits de base, lesquels sont d'importants déterminants de la valeur du dollar canadien²⁸.

D'après les témoignages présentés au comité, la grande volatilité du taux de change pourrait contribuer en partie aux écarts de prix des articles pour deux principales raisons.

Un représentant du ministère des Finances qui a comparu devant le comité a indiqué que la volatilité peut entraîner des écarts de prix pour certains articles en raison des coûts associés au changement de prix :

Lorsque les taux de change sont très volatils, les gens hésitent peut-être à modifier leurs prix parce qu'ils se disent que ça va augmenter leurs coûts. Il est vrai qu'un changement de prix est un processus physique, qui se traduit par un coût. Par

²⁸ *The Globe and Mail*, « Why the Canadian dollar has been bouncing higher », novembre 2009, <http://m.theglobeandmail.com/globe-investor/investor-education/why-the-canadian-dollar-has-been-bouncing-higher/article1343674/?service=mobile>.

conséquent, si ces gens-là croient que la fluctuation du taux de change est temporaire, ils peuvent décider de ne pas modifier leur prix en conséquence²⁹.

Jim Haley, directeur général, Direction de la politique économique et fiscale,
ministère des Finances

Le représentant de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui a comparu devant le comité a indiqué que la volatilité pouvait entraîner des écarts de prix en raison d'une prime de risque intégrée aux prix des produits importés :

La volatilité est un autre facteur crucial. Lorsque nous parlons à nos membres, ils ne portent pas le blâme sur le niveau du taux de change, mais plutôt sur l'impossibilité pour eux de prévoir avec fiabilité ce qu'il sera dans six mois. Les prix des produits importés comportent presque une prime de risque³⁰.

Ted Mallett, vice-président et économiste en chef, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Pour sa part, Douglas Porter, économiste en chef délégué, BMO Marchés des capitaux, soutenait que la volatilité du taux de change était le facteur le plus important à l'origine de l'écart des prix entre les deux pays :

[L]e facteur le plus important à l'origine de l'écart de prix relativement important réside dans les fluctuations rapides et volatiles du taux de change ces dernières années. On ne peut tout bonnement pas s'attendre à ce que les prix pratiqués fluctuent presque aussi rapidement que les fluctuations du taux de change, qui sont sans précédent depuis quelques années. Par exemple, en l'espace de 24 heures en octobre 2008, le dollar canadien a connu une hausse plus importante (7 %) qu'en l'espace de quatre années complètes au milieu des années 1990³¹.

Douglas Porter, économiste en chef délégué, BMO Marchés des capitaux

Compte tenu de la grande volatilité du taux de change entre les deux devises, les entreprises qui vendent des produits au Canada ne peuvent prédire ce que sera la valeur future du dollar canadien. Par conséquent, il peut leur être difficile de modifier leurs prix chaque fois que le taux de change fluctue, à cause des coûts connexes ainsi que du risque de perdre de l'argent avec les produits importés qu'elles vendent au Canada.

²⁹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/05issue.pdf>, p. 5:55.

³⁰ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/11issue.pdf>, p. 11:78.

³¹ Lettre adressée par M. Porter au comité le 2 novembre 2011.

Dans la mesure où la grande volatilité du taux de change entre les deux devises pendant la période allant de 2007 à 2009 a peut-être fait en sorte que les entreprises canadiennes ont eu plus de mal à fixer le prix de leurs produits dans une conjoncture qui ne leur permettait pas de prédire avec exactitude quelle serait la valeur du dollar canadien, il se peut que la volatilité du taux de change ait contribué aux écarts de prix pendant cette période.

Les écarts de prix des produits causés par la grande volatilité du taux de change de 2007 à 2009 devraient toutefois s'atténuer avec le temps si le degré de volatilité demeure autour du faible niveau enregistré en 2011, lequel était semblable à celui des années 1990.

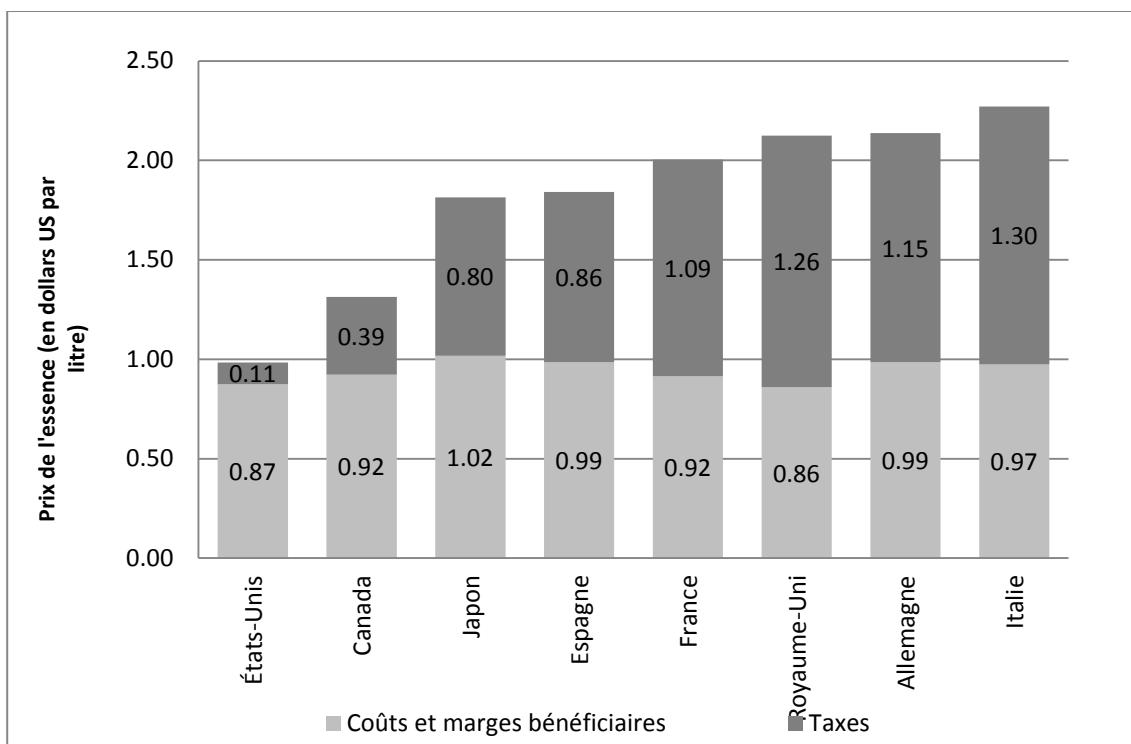
Écart de prix du carburant pour le secteur du transport

Des témoins ont blâmé le prix élevé du carburant au Canada pour les écarts de prix entre les deux pays.

Comme le montre la figure 5, le prix moyen d'un litre d'essence était de 1,31 \$US au Canada en août 2012 comparativement à 0,98 \$US aux États-Unis, soit une différence de 33,7 %. Cette différence est en grande partie attribuable aux taxes plus élevées sur l'essence au Canada : taxe d'accise fédérale, taxe sur les produits et services (TPS) ou taxe de vente harmonisée (TVH), taxes provinciales sur l'essence et taxes municipales sur le transport, ce qui correspondait à 0,39 \$US par litre au Canada en août 2012 contre 0,11 \$US aux États-Unis.

Bien que les Canadiens paient beaucoup plus cher l'essence que les Américains, le prix de l'essence est considérablement plus bas au Canada qu'au Japon, en Espagne, en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et en Italie.

Figure 5 – Prix de l'essence par litre au niveau international, en dollars américains, août 2012

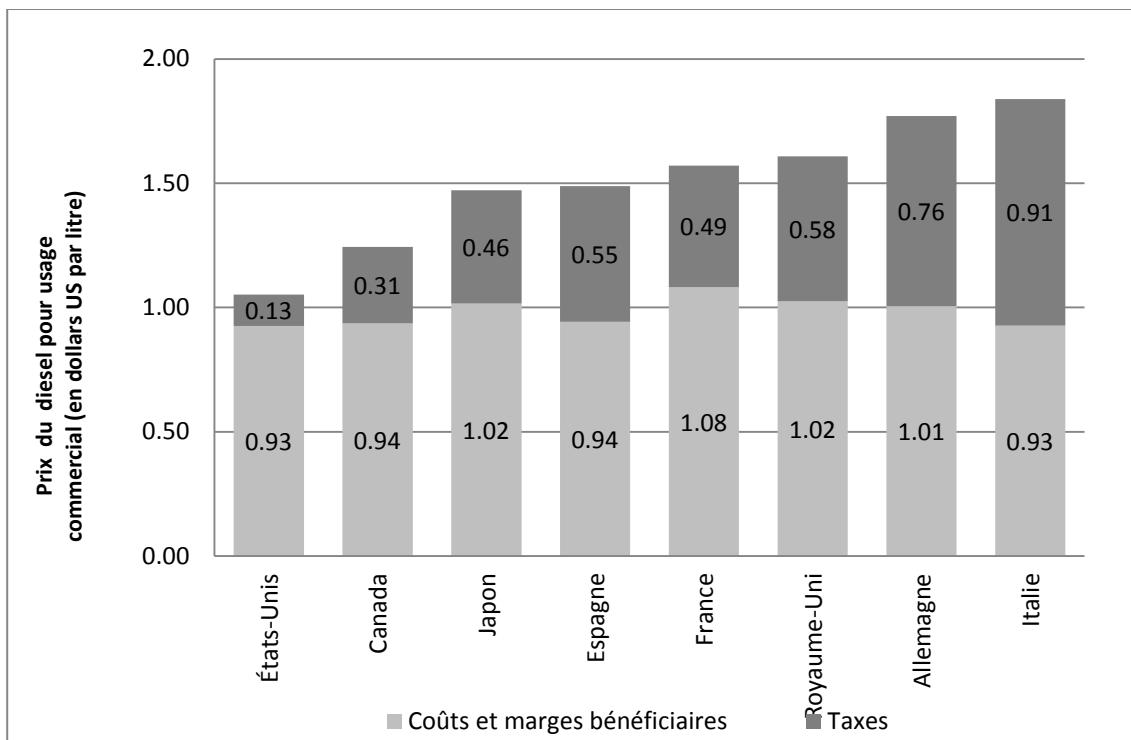


Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de l'Agence internationale de l'énergie, p. 3-4, <http://www.iea.org/stats/surveys/mps.pdf>.

La plupart des témoins ont fait état de l'écart du prix de l'essence entre le Canada et les États-Unis. Cependant, il importe de signaler que la majorité des entreprises de camionnage qui livrent des marchandises au Canada consomment généralement du diesel. C'est donc la différence de prix du diesel plus que celle du prix de l'essence qui devrait influer sur les écarts de prix des biens entre les deux pays.

Comme l'indique la figure 6, le litre de diesel se vendait, en moyenne, 1,24 \$US au Canada en août 2012 contre 1,05 \$US aux États-Unis, une différence de 18,1 %. Cet écart tient principalement aux taxes plus élevées qui sont prélevées sur le diesel au Canada, soit 0,31 \$US par litre au Canada en août 2012 comparativement à 0,13 \$US aux États-Unis.

Figure 6 – Prix international du diesel³², en dollars américains par litre, août 2012



Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de l'Agence internationale de l'énergie, p. 3-4, <http://www.iea.org/stats/surveys/mps.pdf>.

Mark J. Carney, gouverneur de la Banque du Canada, a expliqué que le prix élevé du carburant au Canada a entraîné une hausse des coûts de transport par article au Canada par rapport à ce qu'ils sont aux États-Unis :

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 article³³.

Mark J. Carney, gouverneur, Banque du Canada

Une représentante du Conseil canadien du commerce de détail a indiqué que le prix de l'essence plus élevé au Canada qu'aux États-Unis a amplifié la différence déjà considérable des coûts de transport entre les deux pays :

³² Les taxes sur la valeur ajoutée sont exclues du prix du diesel pour automobiles quand elles sont remboursées aux entreprises. Par exemple, au Canada, les entreprises et les entreprises non constituées en sociétés peuvent demander le plein montant des crédits de taxe sur les intrants pour la taxe sur les produits et services (TPS) payée sur les intrants utilisés dans la fabrication des fournitures taxables (p. ex. TPS payée sur le diesel).

³³ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/07issue.pdf>, p. 7:49.

Le Canada est un pays vaste, et quand des produits sont envoyés au marché voisin, ils doivent habituellement franchir non pas 60 milles, mais plutôt 600 milles. Cela entraîne des coûts, notamment pour l'essence³⁴.

Diane J. Brisebois, présidente et chef de la direction, Conseil canadien du commerce de détail

On peut donc penser que les taxes canadiennes plus élevées sur le diesel et, dans une moindre mesure, sur l'essence expliquent en partie les différences de prix des biens entre les deux pays parce qu'elles augmentent les coûts de transport au Canada.

Normes de sécurité des produits

La plupart des gens reconnaissent que les droits de douane peuvent influer sur le mouvement des biens entre les pays et sur les prix des biens. Les barrières non tarifaires peuvent également influer sur les échanges et sur les prix. Ces barrières peuvent être involontaires si elles n'ont pas été mises en place en vue d'augmenter les revenus ou de protéger une industrie nationale. Les normes de sécurité qui diffèrent d'un pays à l'autre en sont un exemple. Les prochaines parties portent sur les normes de sécurité dans l'industrie du vêtement et dans le secteur de l'automobile.

En ce qui concerne les normes de sécurité dans l'industrie du vêtement, des représentants de l'industrie ont expliqué au comité que de légères différences entre le Canada et les États-Unis ont pour effet d'augmenter les prix pour les consommateurs canadiens sans nécessairement leur procurer d'avantages supplémentaires.

Un représentant de la Fédération canadienne du vêtement en a donné un exemple :

[L']inflammabilité – soit la vitesse à laquelle un vêtement peut s'enflammer – est soumise à la réglementation. Il ne faut pas qu'un vêtement puisse s'enflammer si on se trouve près d'un feu, par exemple. Tout le monde s'entend pour dire que c'est mauvais, mais, en réalité, nous avons le même rendement ou la même spécification. Et pourtant, les tests pour évaluer cette caractéristique sont différents au Canada et aux États-Unis³⁵.

Bob Kirke, directeur exécutif, Fédération canadienne du vêtement

Comme la plupart des entreprises de vêtement produisent des vêtements pour le marché américain, exiger d'elles un autre test d'inflammabilité avant qu'elles puissent vendre leurs produits

³⁴ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:16.

³⁵ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/13issue.pdf>, p. 13:18.

au Canada augmente leurs coûts, ce qui entraîne une hausse des prix pour les consommateurs canadiens.

M. Kirke a laissé entendre que le Conseil de coopération en matière de réglementation³⁶, créé le 4 février 2011 par le premier ministre Stephen Harper et par le président américain Barack Obama pour mieux harmoniser les cadres réglementaires des deux pays, devrait trouver des moyens de mieux harmoniser leurs normes de sécurité des produits.

Le comité abonde dans le sens du représentant de l'industrie canadienne du vêtement en ce qui concerne la nécessité de mieux intégrer les normes de sécurité entre le Canada et les États-Unis afin d'abaisser les coûts pour les entreprises et les consommateurs. Par conséquent,

Il peut y avoir de bonnes raisons pour lesquelles les normes de sécurité applicables à un certain produit ne sont pas les mêmes au Canada et aux États-Unis. Le lieu, le climat et l'usage escompté du produit peuvent conduire à des normes de sécurité différentes entre les deux pays. Il se peut aussi que les normes ne répondent pas à des préoccupations différentes en matière de sécurité et qu'elles ne font qu'accroître les coûts au Canada. Le gouvernement devrait se pencher sur d'autres secteurs où les normes de sécurité canadiennes diffèrent des normes américaines afin de déterminer si les différences sont vraiment justifiées.

Recommandation 2

Le comité recommande que, par le truchement du Conseil de coopération en matière de réglementation, le gouvernement du Canada continue d'intégrer davantage les normes de sécurité entre le Canada et les États-Unis en vue de réduire les différences de prix sans compromettre les besoins en matière de sécurité des deux pays.

La partie du rapport qui traite des automobiles montre comment des normes de sécurité différentes entre le Canada et les États-Unis influent sur les prix, parfois de manière importante.

Seuil minimal pour les envois postaux

Le seuil minimal applicable aux envois postaux désigne la valeur des envois postaux qui peuvent être importés en franchise de droits de douane et de taxes dans un pays. Dans la plupart des pays, ce seuil vise à créer un équilibre entre les coûts d'établissement et de perception des droits de

³⁶ Plan d'action économique du Canada, *Conseil de coopération en matière de réglementation*, <http://actionplan.gc.ca/fra/feature.asp?pagId=383>.

douane et les recettes perçues. Au Canada, le seuil est de 20 \$ en vertu du Décret de remise visant les importations par la poste alors qu'aux États-Unis, il est de 200 \$³⁷.

Une représentante de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs qui a comparu devant le comité a expliqué que le seuil minimal canadien, peu élevé par rapport au seuil américain, peut entraîner des écarts de prix de certains articles. Le faible seuil a pour effet d'augmenter les coûts et le fardeau administratif des entreprises et des consommateurs canadiens qui importent au Canada des produits de faible valeur par messagerie³⁸.

Par exemple, les consommateurs canadiens qui commandent en ligne des produits d'une valeur supérieure à 20 \$ doivent payer les droits et les taxes applicables au Canada, ainsi que les frais de messagerie ou des honoraires à un courtier en douane qui prépare les documents destinés à l'Agence des services frontaliers du Canada et fait dédouaner les produits. Selon la représentante de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs, les frais imposés par la plupart des entreprises de messagerie ou par les courtiers en douane s'établissent à environ 25 \$.

C'est donc dire qu'un consommateur canadien qui achète en ligne aux États-Unis un produit d'une valeur de 21 \$, lorsqu'il y a parité entre le dollar canadien et le dollar américain, paie généralement deux fois le prix de détail américain lorsque les droits de douane, les taxes, les frais de messagerie ou les honoraires du courtier en douane sont inclus.

Le faible seuil minimal du Canada augmente également les coûts des entreprises canadiennes, principalement des petites et moyennes entreprises (PME), qui commandent en ligne des États-Unis des intrants de faible valeur. Les coûts d'intrants plus élevés au Canada par rapport à ce qu'ils sont aux États-Unis augmentent à leur tour le prix des biens produits au Canada.

Des études réalisées par l'organisme Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) donnent à penser que l'augmentation du seuil minimal est un bon moyen d'intensifier la concurrence, de réduire les coûts de conformité généraux et d'abaisser les prix pour les consommateurs.

En novembre 2011, les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, le Taipei chinois, Singapour, Hong Kong, le Japon, la Corée du Sud, la Malaisie, la Russie et le Brunéi Darussalam ont lancé, par l'entremise de l'APEC, une initiative visant à relever le seuil minimal dans leurs pays pour qu'il s'établisse à au moins 100 \$US. Selon l'APEC, l'établissement d'un seuil minimal plus élevé, commercialement utilisable, est profitable puisque le gros volume d'expéditions de faible valeur occasionne des coûts de traitement qui dépassent la valeur des droits de douane prélevés. En

³⁷ <http://www.ASFC-asfc.gc.ca/import/postal-postale/duty-droits-fra.html>.

³⁸ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/12issue.pdf>, p. 12:9.

outre, le relèvement du seuil réduit les coûts de conformité généraux, augmente la connectivité de la chaîne d'approvisionnement, intensifie la concurrence et stimule la production des PME³⁹.

En 1997, l'OCDE a publié un document sur le démantèlement des obstacles au commerce électronique mondial, dans lequel elle recommandait à ses membres, dont le Canada, de simplifier l'arrivée des expéditions de faible valeur afin d'accroître la concurrence mondiale, d'abaisser les prix, d'élargir l'éventail de produits offerts aux consommateurs et d'en augmenter la qualité⁴⁰.

À la lumière des témoignages reçus et de l'information recueillie, le comité croit que le faible seuil minimal du Canada, comparé à celui des États-Unis, peut être en partie responsable des écarts de prix de certains articles, à cause de la baisse de la concurrence, de l'augmentation des frais reliés aux envois postaux par les consommateurs canadiens et de la hausse des coûts de conformité généraux imposés aux entreprises canadiennes, principalement des PME. Pour ces raisons,

Recommandation 3

Le comité recommande que le gouvernement du Canada analyse les coûts et les avantages liés à l'augmentation du seuil minimal pour les envois postaux de faible valeur au Canada, afin de réduire les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis.

CHAPITRE 4 : ÉTUDES DE L'INDUSTRIE

Quand le dollar canadien s'échange à parité avec le dollar américain, les consommateurs canadiens constatent que les prix des livres (et des magazines) et des automobiles ne sont pas les mêmes au Canada qu'aux États-Unis. Ils se demandent pourquoi les prix de produits en apparence identiques sont différents et ils ont l'impression que les prix pratiqués au Canada sont en quelque sorte déloyaux.

Quand il y a parité entre le dollar canadien et le dollar américain – ce que les médias ne manquent pas de claironner – les consommateurs constatent que les étiquettes apposées aux livres indiquent des prix nettement différents en dollars canadiens et en dollars américains pour les mêmes livres ou magazines. Sur les livres à succès, par exemple, les étiquettes peuvent indiquer un prix de 24,99 dollars américains et de 27,99 dollars canadiens, soit une différence de 12 %; le magazine américain peut afficher un prix de 4,99 dollars américains et de 5,99 dollars canadiens, une différence de 20 %. La différence de 3 dollars pour un livre et d'un dollar pour un magazine

³⁹ Coopération économique Asie-Pacifique, http://www.apec.org/Press/Features/2012/0103_deminimis.aspx.

⁴⁰ Organisation de coopération et de développement économiques, *Dismantling the barriers to global electronic commerce*, http://www.oecd.org/document/32/0.3746.en_2649_34223_1814368_1_1_1_1.00.html.

n'est peut-être par importante par rapport à d'autres dépenses de consommation, mais elle constitue un coût supplémentaire pour les Canadiens.

Les médias ont tôt fait également de signaler les fortes différences de prix de catalogue des automobiles – dans certains elles représentent des dizaines de milliers de dollars – des deux côtés de la frontière. Même les personnes qui n'achètent pas d'automobile ont l'impression que les Canadiens se font avoir. Le sentiment d'injustice qu'éprouvent les Canadiens est exacerbé quand ils découvrent que le prix de catalogue des automobiles assemblées au Canada peut être plus élevé pour eux que le prix payé par des acheteurs américains dans certaines régions lointaines des États-Unis.

Il est donc utile d'examiner comment les prix des automobiles, des livres et des magazines sont établis.

Automobiles

Il est compréhensible que les Canadiens soient mécontents lorsque le dollar s'échange à parité et qu'ils constatent qu'une voiture se vend des milliers de dollars de plus au Canada qu'aux États-Unis. Leur mécontentement grimpe d'un cran lorsqu'ils découvrent que le prix de catalogue d'une voiture produite et vendue au Canada dépasse de plusieurs milliers de dollars le prix de la même voiture assemblée au Canada mais expédiée aux États-Unis.

Un acheteur qui se présente chez un concessionnaire d'automobiles d'Oshawa, situé à une distance de marche de l'usine où est assemblée la Chevrolet Camaro, pourrait devoir payer, selon les prix de catalogue, presque 5 000 \$ de plus qu'à Hawaï. L'exemple de la Camaro a été donné au cours de la première réunion du comité pour son étude sur les inégalités entre les prix de certains produits vendus au Canada et aux États-Unis. En juin 2012, après la dernière audience du comité sur cette étude, CBC News a affiché sur son site Web l'article *Canadians pay more than Americans for Canadian-made vehicles*⁴¹.

L'article de CBC News portait sur une vingtaine de modèles fabriqués par Ford, General Motors, Chrysler, Honda et Toyota en Ontario. Dans la majorité des cas, « les modèles coûtaient des milliers de dollars de plus en Ontario qu'aux États-Unis, incluant Hawaï⁴² ».

Le tableau 5 est créé à partir de renseignements contenus dans l'article de CBC News. En plus, il fait état des différences de prix en dollars et en pourcentage entre les prix de catalogue des

⁴¹ CBC News, *Canadians pay more than Americans for Canadian-made vehicles*, 13 juin 2012, <http://www.cbc.ca/news/canada/ottawa/story/2012/06/12/ottawa-car-price-disparity-border-shopping.html>.

⁴² *Ibid.* L'article portait également sur le Buick Lacrosse, maintenant fabriqué aux États-Unis plutôt qu'à Oshawa; le tableau 8 comporte des données concernant 23 des 24 modèles présentés dans l'article de CBC News. Dans cinq cas, le prix de catalogue était moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. Dans un seul cas (Ford Edge), le prix canadien était supérieur non pas « de milliers de dollars », mais de 474 \$.

mêmes modèles de véhicule vendus au Canada et aux États-Unis⁴³. Comme l'indiquent les notes en bas de page qui se rapportent aux données du tableau dans l'article, les Canadiens paient aussi des frais de livraison et d'inspection préalable à la livraison (IPL) plus élevés que les Américains pour les mêmes véhicules.

L'importance des frais de manutention et d'IPL est démontrée dans l'article de CBC News au moyen de l'exemple du Toyota RAV4.

D'après les prix de vente suggérés, le Toyota RAV4 à deux roues motrices coûterait 22 650 \$ à Honolulu, prix auquel s'ajoutent des frais de livraison et d'inspection préalable à la livraison (IPL) de 810 \$.

Un résident de Woodstock, en Ontario, paierait cependant 24 865 \$, plus des frais de livraison et d'IPL de 1 465 \$, pour le même modèle bien que le RAV4 soit fabriqué à Woodstock [Ontario]⁴⁴.

Si l'on ajoute les frais de livraison et d'IPL, la différence de prix en dollars passe de 2 215 \$ à 2 870 \$, et la différence en pourcentage, de 9,8 à 12,2 %⁴⁵.

En revanche, s'ils sont plus généreux ici qu'aux États-Unis, les programmes incitatifs peuvent abaisser les prix relatifs des véhicules au Canada et aux États-Unis. Dans les notes en bas de page de l'article de CBC News, il est indiqué qu'un crédit de 2 280 \$ était offert à « certains endroits » au Canada pour la Chevrolet Camaro et qu'un crédit de 2 000 \$ était offert à « certains endroits » au Canada pour la Chevrolet Impala. S'il n'existe pas de mesures incitatives équivalentes aux États-Unis, ces crédits atténuent les différences de prix entre le Canada et les États-Unis.

L'article de CBC News cite une représentante de Ford Canada, selon laquelle le prix réel d'un véhicule peut différer du prix de catalogue : « Comme leur nom l'indique, les prix de détail suggérés par les fabricants (PDSF) au Canada et aux États-Unis sont des prix suggérés. Les prix que paient en réalité les clients pour des véhicules sont des prix négociés avec les concessionnaires. »

⁴³ Comme les différences réelles sont calculées entre les prix de catalogue canadiens et les prix de catalogue américains, on peut supposer que le dollar canadien et le dollar américain s'échangent à parité. Cette supposition vaut pour les tableaux 5, 6 et 8; les tableaux provenant de DesRosiers Automotive Consultants comportent des prix ajustés en fonction du taux de change alors applicable.

⁴⁴ CBC News, *Canadians pay more than Americans for Canadian-made vehicles*, 13 juin 2012, <http://www.cbc.ca/news/canada/ottawa/story/2012/06/12/ottawa-car-price-disparity-border-shopping.html>.

⁴⁵ Le texte de l'article publié par CBC News et les notes en bas de page diffèrent légèrement. Dans la note en bas de page qui se rapporte aux données sur le Toyota RAV4 dans le tableau, il est indiqué que les frais de livraison s'élèvent à 1 565 \$ au Canada, ce qui porte la différence de prix à 2 970 \$ et la différence de pourcentage à 12,7 %. L'observation selon laquelle les frais de manutention et d'IPL sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis vaut pour n'importe quel numéro de fret pour le RAV4.

Tableau 5 – Comparaison des prix des véhicules, Canada et États-Unis (juin 2012)

Tous les véhicules fabriqués au Canada

Véhicule	Prix de catalogue (PDSF) au Canada (\$CAN)	Prix de catalogue (PDSF) aux Etats-Unis (\$US)	Lieu d'assemblage des véhicules au Canada	Différence (\$)	Différence (%)
Acura ZDX	54 990 \$	46 120 \$	Alliston (Ontario)	8 870 \$	19,2 %
Acura MDX	52 690 \$	43 030 \$	Alliston (Ontario)	9 660 \$	22,4 %
Chrysler Town & Country	31 645 \$	29 995 \$	Windsor (Ontario)	1 650 \$	5,5 %
Dodge Grand Caravan	19 995 \$	20 995 \$	Windsor (Ontario)	1 000 \$	4,8 %
Chrysler 300	32 995 \$	28 670 \$	Brampton (Ontario)	4 325 \$	15,1 %
Dodge Charger	29 995 \$	24 495 \$	Brampton (Ontario)	5 500 \$	22,4 %
Dodge Challenger	26 995 \$	24 995 \$	Brampton (Ontario)	2 000 \$	8,0 %
Ford Edge	27 999 \$	27 525 \$	Oakville (Ontario)	474 \$	1,7 %
Lincoln MKX (AWD)	47 650 \$	41 395 \$	Oakville (Ontario)	6 255 \$	15,1 %
Ford Flex	30 499 \$	30 885 \$	Oakville (Ontario)	-386 \$	-1,2 %
Chevy Camaro	27 965 \$*	23 280 \$	Oshawa (Ontario)	4 685 \$	20,1 %
Chevy Impala	28 125 \$†	25 760 \$	Oshawa (Ontario)	2 365 \$	9,2 %
Chevy Equinox	26 445 \$	23 530 \$	Ingersoll (Ontario)	2 915 \$	12,4 %
GMC Terrain	28 395 \$	25 560 \$	Ingersoll (Ontario)	2 835 \$	11,1 %
Cadillac XTS 2013	48 995 \$‡	44 075 \$	Oshawa (Ontario)	4 920 \$	11,2 %
Honda Civic - Berline	14 990 \$	15 995 \$	Alliston (Ontario)	-1 005 \$	-6,3 %
Civic Si	25 990 \$	22 555 \$	Alliston (Ontario)	3 435 \$	15,2 %
Civic - Coupé	18 240 \$	15 755 \$	Alliston (Ontario)	2 485 \$	15,8 %
Toyota Corolla	15 540 \$‡	16 130 \$‡	Cambridge (Ontario)	-590 \$	-3,66 %
Lexus RX350 (traction intégrale)	44 950 \$	40 710 \$	Cambridge (Ontario)	4 240 \$	10,4 %
Toyota Matrix	16 795 \$‡	18 845 \$‡	Cambridge (Ontario)	-2 050 \$	-10,9 %
Toyota RAV4	24 865 \$‡	22 650 \$‡	Woodstock (Ontario)	2 215 \$	9,8 %
Volkswagen Routan	28 575 \$	27 020 \$	Windsor (Ontario)	1 555 \$	5,8 %

Source : CBC News, *Canadians pay more than Americans for Canadian-made vehicles*, 13 juin 2012, <http://www.cbc.ca/news/canada/ottawa/story/2012/06/12/ottawa-car-price-disparity-border-shopping.html> [dans l'article, il est indiqué que les prix proviennent des listes de prix en ligne des fabricants].

*Crédit de 2 280 \$ offert à certains endroits. † Crédit de 2 000 \$ offert à certains endroits. ‡ Frais de livraison et d'IPL de 1 465 \$ au Canada, de 760 \$ aux États-Unis. n Frais de livraison et d'IPL de 1 565 \$ au Canada, de 810 \$ aux États-Unis. a Ajout de frais de destination de 1 595 \$. La différence en pourcentage est établie à partir du prix américain.

Dans le tableau 5, seulement cinq véhicules se vendent moins cher au Canada qu'aux États-Unis. Les prix relatifs inférieurs s'appliquent aux véhicules les moins chers, exception faite du Ford Flex dont le prix de catalogue dépasse tout juste 30 000 \$. Parmi les six véhicules les moins chers indiqués dans le tableau 5, c'est-à-dire ceux dont le prix de catalogue au Canada est inférieur à 20 000 \$, cinq ont un prix de catalogue moins élevé au Canada qu'aux États-Unis.

Le constat que les prix de catalogue relatifs des véhicules plus abordables peuvent être moins élevés au Canada qu'aux États-Unis vaut aussi pour les véhicules assemblés aux États-Unis. Les véhicules moins chers assemblés aux États-Unis peuvent en effet avoir des prix de catalogue relatifs moins élevés au Canada qu'aux États-Unis; c'est le cas notamment de la berline Ford Focus, assemblée à Wayne (Michigan), du CR-V de Honda assemblé à East Liberty (Ohio) et de la Cruze de Chevrolet, assemblée à Lordstown (Ohio).

Des travaux de recherche récents dans lesquels on n'a pas tenu compte du lieu d'assemblage des automobiles confirment l'existence de forts écarts de prix entre le Canada et les États-Unis pour la même voiture, l'écart le plus faible (parfois même en faveur du Canada) étant observé dans les prix des voitures bon marché. L'Alberta Motor Association (AMA) a publié récemment deux articles sur les prix des automobiles au Canada et aux États-Unis; l'un d'eux, publié en 2010, se trouve sur le site Web de l'Association et l'autre, daté d'avril 2012, a paru dans *Westworld*, magazine de l'AMA⁴⁶. De plus, une recherche effectuée par DesRosiers Automotive Consultants en 2007, lorsque le dollar canadien a dépassé le dollar américain, donne des résultats semblables à ceux indiqués dans les articles de l'AMA⁴⁷.

⁴⁶ Canada-U.S. vehicle price differences, site Web de l'AMA [2010], <http://www.ama.ab.ca/automotive/canadaus-vehicle-price-differences>, consulté le 6 mai 2012; Ian MacNeill, « Wheels across the border », *Westworld*, avril 2012.

⁴⁷ Dennis DesRosiers, *Canadian-U.S. Vehicle Pricing*, DesRosiers Automotive Consultants, 15 septembre 2007, <http://www.desrosiers.ca/2007%20Update/Documents%20and%20Reports/2007%20OBS/Obs%202007-9%20Canadian%20-%20U.S.%20Vehicle%20Pricing.pdf>, consulté le 9 mai 2012.

Tableau 6 – Comparaison des prix des véhicules, Canada et États-Unis (mai 2010)

Véhicule	Prix de catalogue (PDSF) au Canada	Prix de catalogue (PDSF) aux États-Unis	Différence (\$)	Différence (%)
Petites voitures				
Chevrolet Cobalt - Berline	15 495 \$	14 900 \$	595 \$	4,0 %
Ford Focus - Berline	14 999 \$	16 290 \$	-1 291 \$	-7,9 %
Mazda 3 - Berline	15 995 \$	15 295 \$	700 \$	4,6 %
Camions				
Ram 1500	26 495 \$	24 855 \$	1 640 \$	6,6 %
Ford F-150	24 599 \$	21 820 \$	2 779 \$	12,7 %
VUS et VUM				
Honda CR-V	26 290 \$	26 810 \$	-520 \$	-1,9 %
Véhicules de luxe				
Acura RL	69 500 \$	54 250 \$	15 250 \$	28,1 %
BMW 535i xDrive - Berline	68 900 \$	49 600 \$	19 300 \$	38,9 %
Lexus GX 460 VUS	68 500 \$	51 970 \$	16 530 \$	31,8 %

Remarque : Les différences en pourcentage ont été calculées à partir des prix de catalogue américains.

Source : *Canada-U.S. vehicle price differences*, site Web de l'AMA [2010].

Pour déterminer si les Canadiens sont avantagés, en moyenne, par des différences de prix, il faut répartir les ventes d'autos en fonction du prix. Une telle comparaison a été établie par l'entreprise DesRosiers Automotive Consultants, mais elle vaut pour l'année 2007⁴⁸. Les auteurs de cette recherche ont examiné 15 catégories de véhicules, sept pour les voitures, comme les compactes et les sous-compactes et huit pour les camions légers, qui comprennent les VUS et les

⁴⁸ *Ibid.*

fourgonnettes ainsi que les camionnettes. Sur ces 15 catégories, trois seulement affichent des différences de prix favorables au Canada (en ceci que le prix de catalogue au Canada est inférieur à celui pratiqué aux États-Unis), mais la moyenne toutes catégories pondérée en fonction des ventes témoigne d'un écart de 1 748 \$ en faveur du Canada, ce qui reflète le poids relatif élevé des ventes de petits véhicules au Canada.

David Adams, président de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada, a fait observer que « les segments des compactes et des sous-compactes accaparent environ 67 % de toutes les ventes de voitures de particuliers ». Bien entendu, les Canadiens qui songent à acheter une automobile prennent en considération la différence de prix pour un véhicule en particulier et non pas la moyenne pondérée des différences de prix entre les deux pays.

Pour le Canadien qui souhaite acheter une Chevrolet Camaro, une camionnette ou une automobile de luxe, se faire dire que les véhicules les moins chers sont relativement moins coûteux au Canada est une mince consolation. Une possibilité, dont il est question dans les lignes qui suivent, est d'importer un véhicule au Canada, mais cette « solution » esquive la question évidente de savoir pourquoi la Camaro, les camionnettes et les automobiles de luxe se vendent beaucoup plus cher au Canada qu'aux États-Unis.

Importer un véhicule au Canada : une bonne affaire?

Le gros de la population canadienne vit relativement près de la frontière américaine. On pourrait donc penser qu'un Canadien qui constaterait que le prix de liste du véhicule qu'il convoite est inférieur aux États-Unis irait simplement l'acheter là-bas. Certains le font. Les représentants du ministère des Transports ont dit au comité que 180 000 véhicules environ, neufs et d'occasion, sont importés annuellement des États-Unis au Canada⁴⁹.

Cependant, l'importation d'un véhicule des États-Unis n'est pas simple et elle peut être onéreuse. En effet, au prix de catalogue s'ajoutent des coûts chez le concessionnaire (écotaxes, frais de manutention, attestation d'absence de rappel du fabricant, laquelle est nécessaire pour traverser la frontière), des coûts à la frontière (droits du Registraire des véhicules importés, écotaxes (pour la climatisation) et éventuellement droits de douane de 6,1 % si le véhicule n'a pas été fabriqué en Amérique du Nord), sans compter le coût de conversion pour que le véhicule satisfasse aux Normes de sécurité des véhicules automobiles du Canada.

Il existe d'autres facteurs à prendre en considération quand on songe à importer un véhicule des États-Unis, notamment la non-transférabilité possible des garanties, l'annulation possible de tout régime d'assistance routière pouvant accompagner l'achat du véhicule et la probabilité que le véhicule acheté aux États-Unis ne soit pas enregistré aux fins des avis de rappel.

⁴⁹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/07issue.pdf>, p. 7:64.

Cela étant, une question demeure : pourquoi les prix de catalogue diffèrent-ils tant, parfois de plusieurs milliers de dollars, entre le Canada et les États-Unis?

Incidence des droits de douane et des exigences en matière de sécurité sur le prix des automobiles et des camions

Deux raisons qui ont à voir avec les droits de douane et les normes de sécurité peuvent expliquer en partie les écarts de prix de catalogue entre le Canada et les États-Unis.

Plusieurs témoins ont signalé l'incidence des droits de douane sur le prix des automobiles et des camions. Par exemple, le Canada et les États-Unis appliquent des taux de droits différents sur les véhicules importés. Bien que les véhicules fabriqués dans un pays membre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA)⁵⁰ puissent être expédiés en franchise de droits dans d'autres pays membres de l'ALÉNA, le droit de douane perçu sur les véhicules importés à partir des pays qui ne sont pas membres de l'ALÉNA est de 6.1% au Canada comparativement à 2.5% aux États-Unis⁵¹.

L'élimination ou l'abolition du droit de 6,1 % rendrait l'industrie de l'automobile plus compétitive et profiterait aux consommateurs (voir la Recommandation 1).

La deuxième mesure de réduction des coûts au Canada a trait aux exigences en matière de sécurité. Le représentant de l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada partageait l'opinion de Transports Canada selon laquelle « les réglementations des deux pays sont semblables à l'heure actuelle dans une proportion pouvant aller de 85 % à 90 % », mais il a indiqué qu'il subsistait des divergences, par exemple l'utilisation diurne des phares, d'un système d'immobilisation antivol et d'un tableau de bord conçu pour le système métrique, qu'on ne retrouve pas dans les automobiles américaines. En outre, certains règlements en matière de sécurité s'appliquent aux fabricants canadiens, mais pas nécessairement aux importateurs.

Des progrès ont été faits sur le plan de l'harmonisation des règlements, mais, comme on l'a vu précédemment, les divergences entre les normes de sécurité du Canada et des États-Unis peuvent être motivées. Cependant, quand elles ne tiennent pas à des différences au niveau des besoins, elles entravent le commerce.

Harmoniser les droits de douane et les normes de sécurité du Canada et des États-Unis, qui s'appliquent aux automobiles, contribuerait à réduire l'écart entre les prix des automobiles vendues au Canada et aux États-Unis. Cependant, l'harmonisation complète des droits de douane et des

⁵⁰ Canada, les États-Unis et le Mexique.

⁵¹ Des droits de douane différents au Canada et aux États-Unis pourraient également s'appliquer aux pièces d'automobile. Il est plus difficile d'évaluer les effets de ces différences sur le prix final d'un véhicule. La recommandation 1 porterait également sur ces droits.

normes de sécurité comme le recommande le comité (recommandations 1 et 2) pourrait peut-être réduire de centaines de dollars l'écart de prix des automobiles, mais elle ne le réduirait pas de milliers de dollars.

Comprendre les écarts de prix des automobiles entre le Canada et les États-Unis

Comme nous l'avons vu précédemment, l'écart de prix pour les véhicules bon marché peut être faible et même avantager les acheteurs canadiens. Il est certainement plus grand en ce qui concerne les véhicules coûteux. Les Canadiens désireux de se procurer un véhicule haut de gamme aimeraient bien comprendre ce qui explique ces grands écarts de prix.

Les fabricants d'automobiles fixent les prix au Canada et aux États-Unis en fonction de nombreux facteurs, dont le taux de change prévu. Les fluctuations des taux de change influent sur les prix des voitures. Par exemple, en 2002, quand le dollar canadien valait, en moyenne, 0,64 \$US, les prix de catalogue des automobiles au Canada étaient inférieurs aux prix aux États-Unis dans toutes les catégories d'automobiles et de camions légers. Selon DesRosiers Automotive Consultants, à partir des différences de prix pondérées par les ventes, la différence de prix pour les voitures compactes entre le Canada et les États-Unis en 2002 était de -3 805 \$ (en 2007, elle était de -2 159 \$) et, pour les voitures très luxueuses, de -10 048 \$ (en 2007, elle était de 4 294 \$)⁵².

Pour certains véhicules, en particulier ceux qui se trouvent dans le segment haut de gamme, il existe des différences de prix appréciables entre les deux pays. Deux questions se posent : Pourquoi existe-t-il des différences de prix appréciables pour certains véhicules mais non pour d'autres? Que peut-on faire pour réduire, voire faire disparaître, les différences?

Comme c'est le cas des autres biens sur lesquels s'est penché le comité, la taille relativement restreinte du marché canadien et les coûts de distribution élevés servent à expliquer en partie les différences de prix entre le Canada et les États-Unis⁵³.

L'ampleur de la compétition, qui peut varier selon le genre de véhicules, constitue un autre facteur expliquant les différences de prix. Par rapport aux Américains, les Canadiens achètent en général des automobiles plus légères, plus petites et consommant moins d'essence. La plupart des

⁵² Dennis DesRosiers, « Canadian-U.S. Vehicle Pricing », DesRosiers Automotive Consultants, 15 septembre 2007, <http://www.desrosiers.ca/2007%20Update/Documents%20and%20Reports/2007%20OBS/Obs%202007-9%20Canadian%20-%20U.S.%20Vehicle%20Pricing.pdf> [document consulté la dernière fois le 9 mai 2012] et Dennis DesRosiers, « Canadian-U.S. MSRPs – 2002 », DesRosiers Automotive Consultants, 15 juin 2002, <http://www.desrosiers.ca/pdfs/2002/2002-6.pdf> [document consulté la dernière fois le 16 mai 2012].

⁵³ David Adams, président, Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada, <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:50 et Ken Wong, professeur, Université Queen's, à titre personnel, <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/06issue.pdf>, p. 6:55.

voitures achetées par des Canadiens sont des voitures compactes et sous-compactes de sorte que la concurrence est vive dans ces catégories.

Le choix entre une Chevrolet Cruze et une Ford Focus ne laisse pas indifférents tous les Canadiens, mais ceux à qui cela importe peu sont suffisamment nombreux pour qu'il n'y ait pas une grande différence de prix entre les deux automobiles et leurs prix sont assez proches de ceux qui ont cours aux États-Unis et peuvent même être moins élevés.

Les clients canadiens sont nombreux et réagissent aux prix des voitures compactes et sous-compactes, ce qui n'est pas nécessairement le cas pour les voitures haut de gamme ultraperformantes. Les Canadiens qui veulent acheter, par exemple, une Porsche Carrera S (et qui ont les moyens de s'en procurer une) ne sont peut-être pas disposés à acheter un produit de substitution et le fait que le prix de catalogue soit de 13 600 \$ inférieur aux États-Unis ne les préoccupe guère. Les concessionnaires Porsche du Canada sont en mesure de demander ce que le marché est prêt à payer; les concessionnaires des voitures Chevrolet Cruze et Ford Focus doivent porter attention aux prix que demandent leurs concurrents.

L'écart de prix ne peut être imputé à des différences de coûts dans l'assemblage des automobiles au Canada et aux États-Unis. Comme nous l'avons vu précédemment, le prix de catalogue, au Canada, des véhicules assemblés aux États-Unis est tantôt plus élevé qu'aux États-Unis, tantôt moins. Il en va de même du prix de catalogue américain des véhicules assemblés au Canada.

Les comparaisons fondées sur les prix de catalogue (ou les PDSF) constituent un bon point de départ, mais ces prix ne sont pas les mêmes que les prix de transaction, et il se peut que les différences entre les prix de catalogue et les prix de transaction ne soient pas constantes entre les deux pays. Autrement dit, tel que suggéré par certains témoins, une comparaison des PDSF peut indiquer qu'un certain véhicule coûte plus cher au Canada qu'aux États-Unis, mais il se peut que les concessionnaires canadiens offrent de meilleures conditions financières ou des incitatifs plus élevés qu'aux États-Unis de sorte que le prix de transaction d'une certaine automobile est en réalité moins élevé au Canada.

La principale explication des inégalités entre les prix des véhicules vendus au Canada et aux États-Unis est que les fabricants automobiles fixent les prix en fonction de ce que le marché est prêt à payer. Les fabricants (d'automobiles ou de n'importe quel autre article) peuvent fixer un prix relativement élevé si l'acheteur n'est pas très sensible au prix du bien (et n'exigera ni ne négociera de prix moins élevé) et s'il n'existe pas beaucoup de produits de remplacement. Encore une fois, il s'agit d'une mince consolation pour l'acheteur qui désire acheter une voiture en particulier, et pas une autre.

Des acheteurs éventuels de véhicules haut de gamme peuvent être disposés à marchander durement pour obtenir un prix inférieur et en arriver à un prix de transaction passablement inférieur au prix de catalogue; les acheteurs qui, pour une raison ou pour une autre, n'engagent pas de négociations serrées obtiennent un prix de transaction qui s'apparente au prix de catalogue. Le système d'établissement de prix de catalogue qui laisse place à la négociation donne aux concessionnaires une marge de manœuvre, ce qui n'est pas nécessairement le cas des prix de catalogue fixes. Le concessionnaire peut demander à chaque client « ce que le marché est prêt à payer ».

Les Canadiens continuent d'exprimer leurs préoccupations à l'égard des différences apparemment excessives entre les prix des véhicules automobiles vendus au Canada et aux États-Unis. En théorie, l'écart peut être amoindri en important un véhicule neuf des États-Unis bien que ce ne soit pas là une solution qui convienne à tous les Canadiens et qui s'applique à tous les véhicules. L'écart entre les prix de transaction au Canada et aux États-Unis peut être moindre que l'écart entre les prix de catalogue. Les prix de transaction peuvent dépendre de négociations, mais les Canadiens n'ont pas tous les mêmes habiletés pour marchander.

Le comité a examiné plusieurs facteurs pouvant expliquer l'écart de prix des véhicules neufs vendus aux États-Unis et au Canada. Ces facteurs sont :

- des régimes tarifaires non harmonisés,
- des normes de sécurité non harmonisées,
- un taux de change prévu qui diffère de la parité,
- des différences dans le coût d'assemblage des véhicules,
- des coûts de distribution plus élevés au Canada qu'aux États-Unis,
- la taille relativement restreinte de l'économie canadienne,
- la composition de la demande de véhicules dans les deux pays (la demande de véhicules moins coûteux est relativement plus forte au Canada),
- l'établissement des prix en fonction du pays (voir la page 7 pour une explication plus détaillée), et
- la fixation de prix en fonction de ce que le marché peut accepter (voir la page 55 pour une explication plus détaillée).

Le gouvernement fédéral peut exercer une influence sur les deux premiers facteurs, et les recommandations 1 et 2 en tiennent compte. La composition de la demande de véhicules aide à expliquer pourquoi l'écart de prix favorise les Canadiens ou les Américains. Mais ce qui explique le mieux les grands écarts de prix est la capacité des vendeurs d'imposer le prix que le marché est prêt à payer.

Les fabricants d'automobiles peuvent demander ce que le marché est prêt à payer. Cela ne va pas à l'encontre de la *Loi sur la concurrence* du Canada et explique les grandes inégalités entre les prix de catalogue des véhicules vendus dans les deux pays, surtout les véhicules haut de gamme.

Pour approfondir les points mentionnés dans cette section, il aurait été utile de parler avec des représentants des trois grands fabricants d'automobiles nord-américains. Malheureusement, un recours collectif a été intenté en 2007 contre General Motors, Ford et Chrysler devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario; on prétend qu'il y aurait eu collusion entre les fabricants et un organisme représentatif pour empêcher les importations au Canada d'automobiles venant des États-Unis. Sur la recommandation de leurs avocats, les trois fabricants ont décidé de ne pas comparaître devant le comité.

Le comité n'abordera pas la question du procès qui se déroule actuellement, mais il tient à signaler qu'il est déçu de ne pouvoir rencontrer les trois grands fabricants d'automobiles, qui produisent près de la moitié des véhicules neufs vendus au Canada.

Livres

Comparativement à leurs homologues américains, les éditeurs canadiens de livres et de magazines s'adressent à un marché beaucoup plus petit. Les économies d'échelle réalisées à l'étape de l'impression ou de la distribution ou tout aspect de l'industrie que peuvent exploiter les éditeurs américains ne sont généralement pas l'apanage des éditeurs canadiens.

Malgré leur importance culturelle, les livres constituent une proportion relativement restreinte des dépenses des consommateurs. En revanche, les automobiles représentent une dépense majeure. En 2011, les achats de véhicules neufs et d'occasion constituaient tout juste plus de 6 % du total des dépenses personnelles en biens et services de consommation, et ils représentaient plus de quatre fois et demie le total des dépenses en services relatifs à la formation et à la culture⁵⁴. Les livres présentent un intérêt pour le présent rapport parce qu'ils constituent probablement le signe le plus évident que les prix canadiens et américains sembler diverger quand il y a parité.

Contrairement à la plupart des détaillants, les libraires utilisent des couvertures ou des étiquettes préimprimées indiquant deux prix de détail (un pour les États-Unis, l'autre pour le Canada) pour la plupart des livres. Comme l'a rappelé un témoin au comité, le Canada a le marché le plus ouvert dans le monde, et les États-Unis, avec leur immense marché et une population à peu

⁵⁴ Statistique Canada, *Dépenses personnelles en biens et services de consommation*, tableau CANSIM 380-0024, <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir;jsessionid=96F00378D047066F633240174DE24013?id=3800024&p2=33&retrLang=fra&lang=fra>, consulté le 12 mai 2012.

près 10 fois plus grosse que celle du Canada, fournit une grande proportion des livres qu'on retrouve dans les librairies canadiennes.

Quand le dollar canadien est à parité avec le dollar américain, les acheteurs constatent que le prix américain est moins élevé. Et pourquoi donc? Pour bon nombre de personnes œuvrant dans le domaine du livre, la question semble les concerner en particulier bien que ce ne soit pas le cas. Comme l'a mentionné une représentante du Canadian Publishers' Council :

D'après ce que je comprends, même si nous ne voyons pas les deux prix sur les biens, nous savons que la grande majorité des biens qui viennent des États-Unis et qui sont offerts au Canada sont plus chers ici qu'aux États-Unis, simplement parce qu'il faut leur faire franchir la frontière, les dédouaner et les amener ici, chez un détaillant ou un grossiste⁵⁵.

Jackie Hushion, directrice exécutive, Canadian Publishers' Council

Il est vrai que les livres constituent un cas spécial parce qu'ils font partie du tissu culturel du Canada et que le rôle culturel des livres est reconnu par des traités, dont l'ALENA, par des lois, comme la *Loi sur l'Investissement Canada*, et par des programmes de soutien offerts à l'industrie du livre par les différents ordres de gouvernement. Mais l'industrie du livre partage les préoccupations des autres secteurs non culturels, à savoir trouver des moyens de survivre, faire face aux concurrents, nouveaux ou bien établis, et fixer des prix appropriés, cette dernière préoccupation étant liée aux deux premières.

De nos jours, l'industrie canadienne du livre fait face à de nombreux défis, dont certains se posent également dans d'autres pays. Le secteur traditionnel des livres imprimés vendus en magasin se heurte à d'importants obstacles de la part des détaillants en ligne, de libraires non traditionnels, tels Wal-Mart et Costco, et des vendeurs de livres électroniques. Qui plus est, le temps de loisir moyen que consacrent les Canadiens à la lecture est en baisse depuis la fin du XX^e siècle, une tendance pour le moins inquiétante pour les éditeurs de livres, de revues et de journaux⁵⁶.

⁵⁵ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/15issue.pdf>, p. 15:64.

⁵⁶ Statistique Canada, tableau 113-0001 – *L'enquête sociale générale, temps moyen consacré à diverses activités par la population âgée de 15 ans, selon le sexe et l'activité principale, données occasionnelles (nombre moyen d'heures par jour sauf indication contraire)*, CANSIM (base de données).

Le présent rapport n'a pas pour objet de présenter une étude complète de l'industrie canadienne du livre⁵⁷. Signalons cependant que les difficultés auxquelles fait face l'industrie peuvent influer sur le prix des livres au Canada.

Le tableau 7 fournit une comparaison utile des prix.

⁵⁷ Voir Comité permanent du patrimoine canadien de la Chambre des communes, *Le défi du changement : Étude de l'industrie canadienne du livre*, juin 2000, étude parlementaire la plus récente de l'industrie, <http://www.parl.gc.ca/HousePublications/Publication.aspx?DocId=1031737&Mode=1&Parl=36&Ses=2&Language=F>, consulté le 22 mai 2012.

Tableau 7 – Comparaison de prix, livres à succès selon le *New York Times* (29 avril 2012)

Livre	Etats-Unis (Amazon.com)			Canada (Amazon.ca)			Écart entre les prix de vente .ca - .com
	Liste	Vente	Rabais	Liste	Vente	Rabais	
Livres de fiction reliés							
<i>The Innocent</i>	27,99 \$	17,90 \$	36 %	29,99 \$	15,00 \$	50 %	-2,90 \$
<i>The Witness</i>	27,95 \$	17,08 \$	39 %	29,50 \$	14,75 \$	50 %	-2,33 \$
<i>Calico Joe</i>	24,95 \$	14,97 \$	40 %	28,95 \$	14,48 \$	50 %	-0,49 \$
<i>Unnatural Acts</i>	26,95 \$	16,83 \$	38 %	28,50 \$	17,87 \$	37 %	1,04 \$
<i>Guilty Wives</i>	27,99 \$	18,47 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,33 \$
<i>The Lost Years</i>	26,99 \$	17,81 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,99 \$
<i>What Doesn't Kill You</i>	27,99 \$	18,47 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,33 \$
<i>Come Home</i>	27,99 \$	18,47 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,33 \$
<i>Sacré Bleu</i>	26,99 \$	17,81 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,99 \$
<i>The Shoemaker's Wife</i>	26,99 \$	17,81 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	0,99 \$
Ouvrages non romanesques reliés							
<i>Drift</i>	25,00 \$	15,30 \$	39 %	29,95 \$	18,77 \$	37 %	3,47 \$
<i>Let's Pretend This Never Happened</i>	25,95 \$	14,53 \$	44 %	27,50 \$	13,75 \$	50 %	-0,78 \$
<i>Imagine</i>	26,00 \$	15,26 \$	41 %	32,00 \$	20,06 \$	37 %	4,80 \$
<i>The Presidents Club</i>	32,50 \$	19,50 \$	40 %	37,95 \$	23,79 \$	37 %	4,29 \$
<i>The Big Miss</i>	26,00 \$	15,60 \$	40 %	31,00 \$	15,50 \$	50 %	-0,10 \$
<i>Steve Jobs</i>	35,00 \$	16,85 \$	52 %	36,99 \$	23,19 \$	37 %	6,34 \$
<i>Mrs. Kennedy and Me</i>	26,00 \$	17,16 \$	34 %	29,99 \$	18,80 \$	37 %	1,64 \$
<i>Wild</i>	25,95 \$	15,25 \$	41 %	29,00 \$	18,18 \$	37 %	2,93 \$
<i>The Power of Habit</i>	28,00 \$	16,00 \$	43 %	32,95 \$	16,48 \$	50 %	0,48 \$
<i>Killing Lincoln</i>	28,00 \$	16,80 \$	40 %	32,00 \$	20,06 \$	37 %	3,26 \$

Remarques : Les listes de livres à succès du *New York Times* sont datées du 29 avril 2012, mais elles englobent les ventes pour la semaine qui s'est terminée le 21 avril 2012. Cette semaine-là, le dollar canadien s'échangeait presque à parité avec le dollar américain : il oscillait entre 0,9865 et 1,0033 dollar pour un dollar américain.

Source : Tableau préparé par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir d'informations issues des listes de livres à succès du *New York Times* et à partir de données d'Amazon,

<http://www.nytimes.com/best-sellers-books/2012-05-06/hardcover-fiction/list.html>,
<http://www.nytimes.com/best-sellers-books/2012-05-06/hardcover-nonfiction/list.html>,
<http://www.amazon.com/exec/obidos/subst/home/home.html/103-9859839-0612631>.

Les prix s'appliquent aux récents livres à succès reliés, autant les livres de fiction que la littérature non romanesque, qui figurent sur les listes du *New York Times*. Puisque le dollar canadien était à peu près à parité avec le dollar américain durant la semaine visée par les listes, il n'est pas nécessaire de rajuster le taux de change pour comparer les prix canadiens et américains.

Deux points méritent d'être signalés. Le premier est que le prix de catalogue est toujours plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Une raison importante à cela – la majoration de prix associée au *Règlement sur l'importation de livres* pris en vertu de la *Loi sur le droit d'auteur* – sera abordée plus loin⁵⁸. Le deuxième point digne de mention est que les libraires en ligne peuvent offrir des rabais fort considérables par rapport au prix de catalogue.

Concurrence en ligne et concurrence des livres électroniques

Bien que les prix de catalogue des 20 livres susmentionnés soient plus élevés au Canada, le prix en ligne de cinq d'entre eux est moins élevé au Canada; cela reflète peut-être la concurrence dans le marché des livres à succès. Comme le site amazon.ca est une filiale de amazon.com, la concurrence n'est peut-être pas aussi féroce entre eux, mais les libraires non traditionnels comme Wal-Mart et Costco se concentrent sur les livres à succès, ils sont extrêmement compétitifs et ils offrent d'importants rabais.

Ce qui ne ressort pas du tableau 7, c'est la concurrence à laquelle font face les livres imprimés de la part des livres électroniques. Il s'agit d'un phénomène relativement nouveau auquel l'industrie du livre n'a pas encore fini de s'adapter. Un témoin a indiqué que le prix des livres électroniques au Canada, à l'instar du prix de catalogue des livres imprimés, était plus élevé que le prix aux États-Unis.

Sur le livre électronique, il n'y a aucun prix imprimé dès le départ. Pourtant, le même écart existe. Le prix moyen du livre électronique, qui a été fixé par Amazon aux États-Unis, s'élève à 9,99 \$. Vous constaterez que, au Canada, les mêmes titres se vendent à 10,99 \$ en moyenne. Donc, 1 \$ de plus⁵⁹.

Mark Lefebvre, président, Canadian Booksellers Association

Jusqu'à tout récemment, cela était peut-être vrai. Le prix courant d'un livre électronique dans Kindle (Amazon) était de 9,99 \$. En raison des pressions exercées par les éditeurs à l'égard de la stratégie

⁵⁸ Le Parlement étudie actuellement le projet de loi C-11 : Loi modifiant la Loi sur le droit d'auteur. Bien que ce projet de loi prévoie d'importantes modifications, aucune n'aurait d'incidence sur la partie du présent rapport qui traite de l'importation de livres.

⁵⁹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/12issue.pdf>, p. 12:22.

de prix d'Amazon, les livres électroniques se vendent maintenant beaucoup plus cher⁶⁰. On peut le constater en parcourant le tableau 8, qui compare les prix des livres électroniques à succès selon le *New York Times*, offerts par Kindle (Amazon) et Kobo (Indigo)⁶¹. Tous les prix Kindle sont supérieurs à 9,99 \$. Ce qui étonne peut-être davantage, c'est que pour 18 des 20 livres, les prix Kobo sont inférieurs aux prix Kindle et ils y sont égaux pour les deux autres.

⁶⁰ Par exemple, il est indiqué sur le site amazon.com : « This price was set by the publisher » (le prix est fixé par l'éditeur) s'agissant du livre *The Presidents Club*, dont le prix est le plus élevé de tous les livres qui figurent dans le tableau 8.

⁶¹ En novembre 2011, le libraire canadien Indigo a vendu la plateforme d'édition électronique Kobo à Rakuten Inc., géant japonais du magasinage en ligne, mais les livres électroniques sont encore vendus par l'entremise du site Web canadien Indigo; pour Kindle, les livres électroniques sont vendus sur le site américain amazon.com, que consultent également les Canadiens désirant se procurer les livres Kindle.

Tableau 8 – Comparaison de prix, livres à succès selon le *New York Times* (29 avril 2012)

Lecture en ligne (Kindle et Kobo)

Livre	Kindle	Kobo	Écart de prix Kobo – Kindle
	Amazon.com	Indigo.ca	
Livres de fiction reliés			
<i>The Innocent</i>	12,99 \$	12,99 \$	0 \$
<i>The Witness</i>	18,76 \$	15,99 \$	-2,77 \$
<i>Calico Joe</i>	17,27 \$	14,99 \$	-2,28 \$
<i>Unnatural Acts</i>	16,41 \$	13,99 \$	-2,42 \$
<i>Guilty Wives</i>	14,99 \$	14,99 \$	0 \$
<i>The Lost Years</i>	17,54 \$	14,99 \$	-2,55 \$
<i>What Doesn't Kill You</i>	17,60 \$	14,99 \$	-2,61 \$
<i>Come Home</i>	17,64 \$	14,99 \$	-2,65 \$
<i>Sacré Bleu</i>	13,53 \$	12,99 \$	-0,54 \$
<i>The Shoemaker's Wife</i>	13,53 \$	12,99 \$	-0,54 \$
Ouvrages non romanesques reliés			
<i>Drift</i>	17,27 \$	14,99 \$	-2,28 \$
<i>Let's Pretend This Never Happened</i>	16,20 \$	13,99 \$	-2,21 \$
<i>Imagine</i>	17,25 \$	14,99 \$	-2,26 \$
<i>The Presidents Club</i>	24,67 \$	20,99 \$	-3,68 \$
<i>The Big Miss</i>	18,42 \$	15,99 \$	-2,43 \$
<i>Steve Jobs</i>	21,06 \$	17,99 \$	-3,07 \$
<i>Mrs. Kennedy and Me</i>	17,54 \$	14,99 \$	-2,55 \$
<i>Wild</i>	17,27 \$	14,99 \$	-2,28 \$
<i>The Power of Habit</i>	18,42 \$	15,99 \$	-2,43 \$
<i>Killing Lincoln</i>	17,61 \$	14,99 \$	-2,62 \$

Remarque : Les prix des livres électroniques sont tirés des sites Amazon et Indigo le 22 mai 2012, mais les listes sont datées du 29 avril 2012.

Source : Tableau préparé par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données d'Amazon et d'Indigo, http://www.amazon.com/kindle-store-ebooks-newspapers-blogs/b/ref=topnav_storetab_kstore?ie=UTF8&node=133141011 et <http://www.chapters.indigo.ca/ebooks/eBooks/750061-750072-750074-750064-cat.html>.

Nous avons dit en début de section que ce sont les prix de catalogue canadiens et américains indiqués sur les étiquettes apposées aux livres qui contrarient les consommateurs

lorsque le dollar canadien s'échange à parité avec le dollar américain. On est alors en droit de se demander pourquoi le prix des livres au Canada est différent de celui aux États-Unis. Plusieurs témoins ont invoqué les mêmes raisons pour lesquelles d'autres biens sont, eux aussi, relativement plus chers au Canada. Parmi ces raisons, il y a le coût des affaires plus élevé dans le marché canadien relativement restreint, l'incapacité de réaliser des économies d'échelle et les coûts de transport et de main-d'œuvre élevés, de même que les taxes. En ce qui concerne les livres en particulier, les coûts de distribution et d'entreposage par article sont peut-être plus élevés au Canada.

La *Loi sur le droit d'auteur* et le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation

Même si ces différences de coûts n'existaient pas – si les coûts par article dans l'industrie du livre canadien étaient les mêmes qu'aux États-Unis – les livres se vendraient quand même plus cher qu'aux États-Unis. En 1997, le projet de loi C-32 a modifié la *Loi sur le droit d'auteur* en permettant l'application de limitations supplémentaires à l'importation parallèle de livres. En 1999, au terme de deux années de consultation des parties intéressées dans l'industrie du livre, un nouveau règlement permettait de majorer les prix de la plupart des livres importés qui sont vendus au Canada.

Comme il est indiqué dans le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation⁶², qui est intégré au *Règlement* mais n'en fait pas partie :

L'importation parallèle désigne l'importation au Canada de livres qui sont publiés légalement dans leur pays d'origine, mais dont l'importation se fait sans l'autorisation du titulaire des droits au Canada. Le projet de loi C-32 comprend des dispositions aidant davantage les titulaires des droits au Canada à protéger leurs droits de distribution exclusive sur le marché canadien. Auparavant, seuls les titulaires du droit d'auteur et les titulaires d'une licence exclusive étaient autorisés à limiter l'importation parallèle de livres en vertu de la *Loi*. Le projet de loi C-32 étend ce droit aux distributeurs exclusifs. Les distributeurs exclusifs ont acquis le droit de distribution exclusive au Canada.

Avant l'adoption du projet de loi C-32 (et des dispositions réglementaires), les distributeurs exclusifs ne pouvaient pas se prémunir contre l'importation parallèle ou, comme on les appelle dans l'industrie, les pratiques d'achat parallèle. Après l'entrée en vigueur du *Règlement*, les distributeurs exclusifs de livres étrangers au Canada pouvaient protéger leurs droits en poursuivant quiconque se livrait à des pratiques d'achat parallèle; ils pouvaient également obtenir une ordonnance de la cour pour la saisie, à la frontière, de convois de livres faisant l'objet d'une importation parallèle.

⁶² Commission du droit d'auteur du Canada, *Règlement sur l'importation de livres* (DORS/99-324) [Résumé de l'étude d'impact de la réglementation], 28 juillet 1999, <http://www.cb-cda.gc.ca/act-loi/regulations-reglements/99324-f.html>.

Comme il est expliqué sous la rubrique Coûts et avantages du Résumé de l'étude d'impact de la réglementation :

Les distributeurs exclusifs paient pour obtenir le droit de distribuer des livres au Canada, et ce montant peut être fondé sur un certain volume de ventes prévu. Les dispositions de la *Loi limitant l'importation parallèle* donnent aux distributeurs exclusifs une plus grande certitude commerciale quant aux droits qu'ils ont achetés. Sans l'application des dispositions réglementaires, les mesures relatives à l'importation parallèle seraient sans effet et les distributeurs exclusifs ne tireraient aucun avantage du nouveau régime, ce qui nuirait au secteur de l'édition canadienne dans son ensemble.

Le principal avantage du nouveau régime est que le secteur canadien de l'édition se porte mieux parce que certains de ses membres, les distributeurs exclusifs, peuvent maintenir la valeur de leurs droits de distribution liée au territoire qu'ils ont acquis auprès des titulaires de droits étrangers. L'inconvénient possible est que les distributeurs exclusifs agissent comme s'ils détenaient un monopole au Canada, ce qui nuirait aux prix et à la qualité des services pour les autres intervenants dans l'industrie.

Pour limiter les coûts possibles pour l'industrie, représentée par les consommateurs du côté de la demande, le *Règlement* prévoit certaines exigences auxquelles doivent satisfaire les distributeurs exclusifs, y compris les conditions de notification de l'existence de distributeurs exclusifs, les normes de traitement minimal et, ce qui est d'une grande importance pour les travaux du comité, l'établissement de plafonds pour les prix.

Les restrictions de prix énoncées dans le *Règlement* portent sur deux séries de livres : les livres importés des États-Unis et ceux importés d'autres pays.

- (A) dans le cas des livres importés des États-Unis, le prix de catalogue aux États-Unis converti selon le taux de change courant, plus 10 % du prix ainsi converti, les remises applicables étant soustraites du total,
- (B) dans le cas des livres importés d'un pays d'Europe ou d'un autre pays, le prix de catalogue dans le pays d'importation converti selon le taux de change courant, plus 15 % du prix ainsi converti, les remises applicables étant soustraites du total⁶³.

Si le distributeur exclusif se soustrait à l'exigence de notification ou de réalisation, ou encore si les prix dépassent les plafonds, les libraires ne sont plus tenus de faire affaire avec lui.

⁶³ Commission du droit d'auteur du Canada, *Règlement sur l'importation de livres* (DORS/99-324), 28 juillet 1999, <http://www.cb-cda.gc.ca/act-loi/regulations-reglements/99324-f.html>.

Jackie Hushion, directrice exécutive du Canadian Publishers' Council, a expliqué que la majoration sert de « tampon [...] pour contrer un taux de change variable » et qu'elle « profite à tous, pas seulement aux éditeurs ».

Le fait que l'industrie canadienne du livre se porte mieux et peut offrir davantage de contenu canadien profite à tout le monde. À cet effet, M^{me} Hushion a indiqué :

Pour l'essentiel, les articles de la loi relatifs au distributeur exclusif ont aidé les éditeurs canadiens à rester compétitifs au sein de leur marché et ont aidé l'industrie à prospérer. Je ne parle pas nécessairement de l'aspect financier, mais ils ont favorisé sa croissance. Cela sert l'intérêt des consommateurs, des libraires et des éditeurs en entraînant la fixation dynamique des prix et procure un choix remarquable ainsi que des services plus efficaces en matière d'importation. Tout cela contribue à accroître la viabilité des publications canadiennes originales. Le fait d'avoir une plus grande masse critique de titres et de pouvoir répartir tous les coûts permet d'investir davantage dans les publications canadiennes⁶⁴.

Jackie Hushion, directrice exécutive, Canadian Publishers' Council

Une représentante du ministère du Patrimoine canadien abondait dans ce sens :

Bon nombre des principaux éditeurs appartenant à des intérêts étrangers ont débuté comme distributeurs exclusifs des titres de leurs sociétés mères au Canada et les revenus provenant de la distribution exclusive les ont aidés à financer la création de programmes d'édition canadiens et continuent à les appuyer aujourd'hui.⁶⁵

Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles, Patrimoine canadien

La majoration de prix que prévoit le *Règlement* protège contre la volatilité du taux de change et favorise la stabilité ainsi que la santé financière de l'industrie du livre qui est à l'origine de l'expansion du contenu canadien, mais dans le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation, la majoration de prix est présentée comme un moyen de protéger les consommateurs.

Les détaillants et les acheteurs institutionnels pourraient devoir payer des frais supplémentaires par suite de l'application du *Règlement*. Pour éviter les prix exorbitants, le *Règlement* exige des distributeurs exclusifs qu'ils respectent certaines normes relatives à

⁶⁴ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/15issue.pdf>, p. 15:39.

⁶⁵ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/12issue.pdf>, p. 12:61.

l'établissement de prix. Ces normes sont fondées sur la majoration des prix reflétant la conjoncture du marché. [Nous soulignons.]

La majoration de 10 % du prix des livres importés des États-Unis visait à plafonner le prix des livres. Ce taux de 10 % pour les livres des États-Unis et le taux de 15 % pour les livres provenant d'autres pays n'ont pas été fixés au hasard. Comme il l'est expliqué dans le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation :

Ces pourcentages correspondent à la moyenne des frais que doivent payer les importateurs de livres pour le transport et les dépenses reliées, incluant : l'expédition, la manutention et la réception, le stockage, les rapports financiers, les frais généraux, les ventes et les coûts de marketing, pour des importations provenant des trois territoires mentionnés précédemment. Ces pourcentages garantissent aux importateurs, bibliothèques et détaillants un mécanisme permettant de déterminer les frais reliés au transport, ce qui, en conséquence, les protège contre une pratique inéquitable de fixation des prix.

Il importe maintenant de se demander si le plafond n'est pas devenu un plancher. James Reeve, vice-président principal et directeur général, Division de l'enseignement supérieur, Nelson Education, a expliqué que le taux de 10 % constitue une ligne directrice et a indiqué : « Pour l'instant, nous sommes bien en deçà du seuil; je parle uniquement au nom de Nelson Canada. » Kevin Hanson, président du Canadian Publishers' Council et de Simon Schuster Canada, a fait état des pressions de la concurrence qui ont pour effet de maintenir le taux de majoration en deçà du plafond fixé :

Ils sont poussés à fixer le prix seulement en fonction du taux de change, ils se livrent entre eux à une âpre concurrence et, en plus, il existe des produits de remplacement. Si, pour un livre de recettes, on demande un prix trop élevé et que l'acheteur peut s'en procurer un autre à moindre prix, le livre ne se vendra pas ou l'acheteur le retournera⁶⁶.

Kevin Hanson, président, Canadian Publishers' Council, et président, Simon Schuster Canada

Comme il est mentionné précédemment, des entretiens échelonnés sur deux ans avec les parties intéressées ont précédé l'adoption du *Règlement*. Il est indiqué dans le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation : « Même si les opinions demeuraient divergentes sur certaines questions, le règlement qui en a résulté constitue un compromis raisonnable. » Aujourd'hui, les divergences d'opinions sont de plus en plus connues, et certains intervenants dans l'industrie du

⁶⁶ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/15issue.pdf>, p. 15:49.

livre prennent fermement position contre le régime établi dans le *Règlement*. Des libraires ont dit au comité qu'ils ne souhaitent pas devoir s'excuser pour un système sur lequel ils n'ont pas la main haute. Pour ceux qui vendent des manuels, c'est comme si les prix majorés faisaient partie de prix plafonds. Ils ont signalé que la majoration des prix prévue dans le *Règlement* se traduit par une hausse des coûts importante pour les étudiants, dont certains peuvent parfois débourser 1 000 \$ pour des manuels pour un semestre.

Interrogé sur ce qui se passerait si le taux de majoration de 10 % associé à la distribution exclusive devait être ramené à 5 %, M. Hanson a fait mention du caractère imprévisible des fluctuations du taux de change et a parlé de la volatilité du taux en 2008, année citée par d'autres témoins. Il a ajouté :

Dans ce contexte, j'espère que vous et les consommateurs aurez l'assurance que ce mécanisme, qui dessert notre secteur et qui répond au besoin d'exclusivité lié au territoire, contribue à la santé du secteur en assurant sa cohérence, son intégrité et sa présence au Canada – plutôt que le chaos et l'entrée de livres provenant de n'importe où –, tout en protégeant le consommateur, en ce sens que les prix des livres diminuent⁶⁷.

Kevin Hanson, président, Canadian Publishers' Council, et président, Simon Schuster Canada

Pour illustrer la baisse des prix, M. Hanson a pris l'exemple des romans à succès de Kathy Reichs, qui a publié un livre chaque année entre 2003 et 2011. Par la suite, le Canadian Publishers' Council a communiqué au comité de l'information au sujet du prix des livres de M^{me} Reichs. Le tableau 9 contient de l'information et d'autres données de la Banque du Canada sur le taux de change.

⁶⁷ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/15issue.pdf>, p. 15:65.

Tableau 9 – Livres à succès de Kathy Reichs, comparaison de prix entre les États-Unis et le Canada

Année	Titre	Prix américain	Prix canadien	Taux de conversion	Taux de change
2003	<i>Bare Bones</i>	25,00 \$	39,50 \$	1,58	1,4015
2004	<i>Monday Mourning</i>	25,00 \$	36,00 \$	1,44	1,3015
2005	<i>Cross Bones</i>	25,95 \$	35,50 \$	1,37	1,2116
2006	<i>Break No Bones</i>	25,95 \$	34,95 \$	1,35	1,1341
2007	<i>Bones to Ashes</i>	25,95 \$	29,99 \$	1,16	1,0748
2008	<i>Devil Bones</i>	25,95 \$	29,99 \$	1,16	1,0660
2009	<i>206 Bones</i>	26,99 \$	32,00 \$	1,19	1,1420
2010	<i>Spider Bones</i>	26,99 \$	29,99 \$	1,11	1,0299
2011	<i>Flash and Bones</i>	26,99 \$	29,99 \$	1,11	0,9891

Remarques : Le prix américain est exprimé en dollars américains, et le prix canadien, en dollars canadiens. Le taux de conversion correspond au prix canadien divisé par le prix américain, tous deux exprimés dans la devise nationale. Le taux de change est la moyenne annuelle des taux de change à midi; le taux indique la quantité de dollars canadiens nécessaires pour acheter un dollar américain.

Source : Tous les documents à l'exception de celui sur les taux de change ont été transmis au comité par le Canadian Publishers' Council. Les taux de change proviennent du site Web de la Banque du Canada, http://www.banquedcanada.ca/taux/taux-de-change/moyenne-mensuelle-et-annuelle-des-taux-de-change/?page_moved=1, consulté le 21 mai 2012.

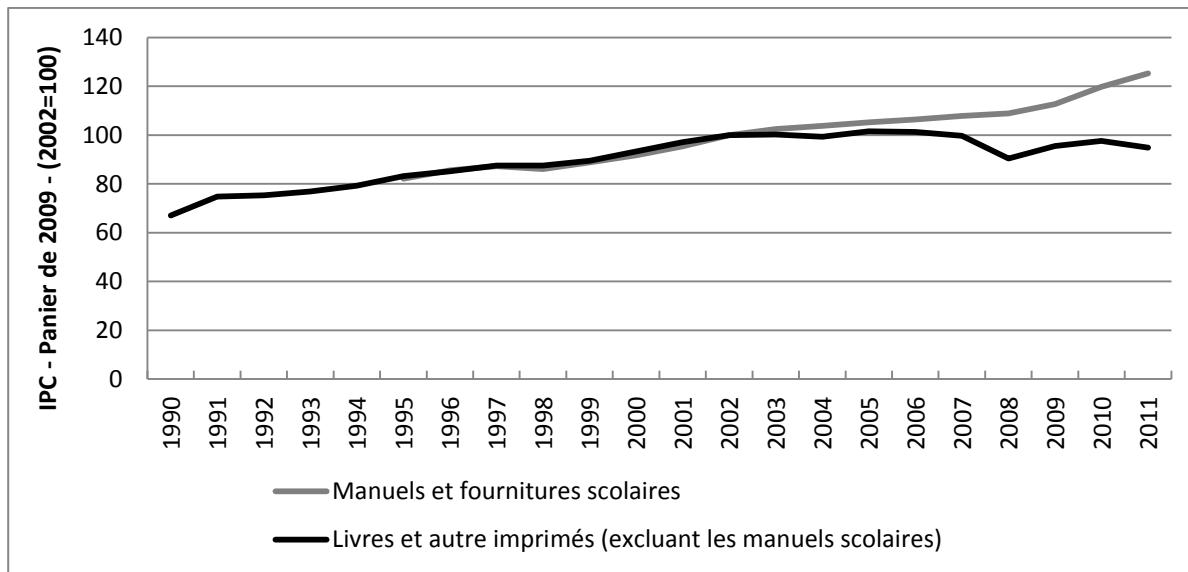
Après avoir discuté des fluctuations des prix des romans de M^{me} Reichs, M. Hanson a indiqué : « En chiffres réels, depuis 10 ans, la déflation du prix des romans reliés est d'environ 25 % au Canada. » Le tableau 9 montre que, lorsque les prix en dollars canadiens sont fondés sur les prix en dollars américains et que le dollar canadien s'apprécie, les prix en dollars canadiens baissent⁶⁸. Ce sont les acheteurs de romans reliés qui en profitent, bien qu'il existe toujours un écart entre les prix des livres rajustés en fonction du taux de change aux États-Unis et au Canada.

Par contre, les acheteurs de manuels scolaires au Canada ne profitent peut-être pas de telles fluctuations des prix. Comme l'a expliqué Zachary Dayler, directeur national, Alliance canadienne des associations étudiantes : « [U]ne des choses que nous avons remarquées, c'est que, sur une quinzaine d'années, l'indice des prix à la consommation a progressé d'environ 22 %

⁶⁸ On suppose aussi que l'inflation des prix aux États-Unis ne dépasse pas le taux d'appréciation du dollar canadien. Cela s'applique à la période visée par M. Hanson.

tandis que le coût des manuels augmentait de 280 %. » Dans la figure 7 ci-dessous, l'indice des prix montre bien que le prix des manuels a progressé plus rapidement que le prix des livres en général.

Figure 7 – Indice des prix à la consommation annuel pour les livres et les autres imprimés, ainsi que pour les manuels et les fournitures scolaires, 1990-2011



Source : Figure préparée par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données de Statistique Canada, CANSIM, tableau 326-0021.

Chris Tabor, gestionnaire, Librairie de l'Université Queen's, Campus Stores Canada, soutenait que le *Règlement* tenait compte de la situation de l'industrie en 1999, année où il a été pris, que l'industrie a considérablement évolué depuis et qu'il conviendrait de modifier le *Règlement*.

M. Tabor a signalé que le *Règlement* peut être modifié en beaucoup moins de temps que la *Loi sur le droit d'auteur* : il peut être modifié en un « simple trait de plume ».

Des représentants du ministère du Patrimoine canadien ont indiqué qu'il n'est pas facile de modifier le *Règlement*.

En fait, une modification au Règlement entraînerait un processus. Il ne s'agit pas simplement d'un minuscule changement. Des modifications au règlement comprendraient un processus formel de consultation avec les divers intervenants du secteur. Dans mon exposé, je vous ai parlé du moment où le Règlement a été créé : il y a eu à ce moment un processus de consultation avec les représentants de tous les secteurs de l'industrie des marchés francophones et anglophones. Nous ne croyons pas qu'une légère modification sur papier serait suffisante pour modifier ou abroger le règlement.⁶⁹

Helen C. Kennedy, directrice générale associée,
Industries culturelles, Patrimoine canadien

Le fait qu'il n'est pas facile de modifier un règlement ne veut pas dire qu'il faut se garder de le modifier. Comme expliqué dans le Résumé de l'étude d'impact de la réglementation, une protection contre l'importation parallèle a été fournie aux distributeurs exclusifs canadiens dans le cadre de dispositions réglementaires, au lieu de la *Loi sur le droit d'auteur*, car : « Il a été décidé qu'il serait préférable d'adopter ces normes par voie de règlement parce qu'elles peuvent ainsi être **facilement modifiées** et parce que les règlements contiennent nécessairement une abondance de détails. » [Nous soulignons]. Par conséquent,

Recommandation 4

Le comité recommande que le ministre du Patrimoine canadien étudie les coûts et avantages d'une réduction du taux de majoration de 10 % que les distributeurs exclusifs canadiens peuvent ajouter au prix de catalogue des livres américains importés rajusté en fonction du taux de change et ce, aux termes du sous-alinéa 5(1)a)(iii) du *Règlement sur l'importation de livres*.

Magazines

L'article de la *Loi sur le droit d'auteur* et du règlement connexe qui porte sur l'importation parallèle s'applique aux livres, mais non aux magazines.

⁶⁹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/12issue.pdf>, p. 12 :64.

Les consommateurs canadiens constatent que, dans tous les points de vente, deux prix sont indiqués sur la couverture de nombreux ouvrages américains. À la fin de mai 2012, par exemple, le magazine *Newsweek* se détaillait 4,99 \$US et 5,99 \$CAN. Un seul prix cependant était indiqué sur le *New Yorker* vendu au Canada (6,99 \$) alors qu'aux États-Unis, le prix indiqué sur la couverture était de 5,99 \$.

Même lorsque les dollars canadien et américain s'échangent à parité, les magazines américains se vendent plus cher au Canada. Pourquoi?

Comme c'était le cas pour les livres et les autres biens sur lesquels s'est penché le comité, on peut expliquer l'écart de prix qui avantage les consommateurs américains par le fait que les coûts de distribution et le coût des activités commerciales sont plus élevés au Canada.

Les magazines américains peuvent également tirer parti de l'effet du « nom de marque » et imposer le prix que le marché canadien peut soutenir. À la fin de mai 2012, par exemple, les prix indiqués sur *The Walrus* et *Maclean's* étaient respectivement de 6,95 \$ et de 5,95 \$, semblables à ceux des concurrents potentiels américains *New Yorker* et *Newsweek*.

CHAPITRE 5 : PRIX FONDÉS SUR CE QUE LE MARCHÉ PEUT ACCEPTER

La représentante du Conseil canadien du commerce de détail a indiqué non sans mécontentement :

Nous avons entendu des représentants gouvernementaux, des journalistes et des économistes – mal informés, je dirais – laisser entendre que les détaillants exploitent leurs clients⁷⁰.

Diane J. Brisebois, présidente et chef de la direction, Conseil canadien du commerce de détail

Bien des Canadiens croient que les différences de prix de certains biens entre le Canada et les États-Unis prouvent que les détaillants canadiens exploitent leurs clients ou qu'ils font payer ce que le marché peut accepter.

Exiger ce que le marché peut accepter consiste à demander le prix le plus élevé que les consommateurs sont prêts à payer pour un produit, compte tenu des conditions du marché. Les entreprises peuvent exiger ce que le marché est prêt à payer et demeurer rentables uniquement si elles jouissent d'un certain pouvoir et font face à peu de concurrence. Dans un marché compétitif, les clients peuvent acheter des produits auprès de différents fournisseurs, ils peuvent tourner le dos à une entreprise qui affiche des prix trop élevés et s'approvisionner ailleurs.

⁷⁰ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:12.

Cela signifie que les entreprises pourraient vendre un produit plus cher au Canada qu'aux États-Unis pour d'autres raisons que le coût des activités commerciales au Canada, seulement si le marché canadien est moins compétitif. De plus, la capacité des entreprises de fixer des prix plus élevés pour les mêmes produits se traduirait par des profits plus élevés.

Manque de concurrence dans le marché du détail canadien

Tout au long des audiences, plusieurs témoins ont souligné que le manque de concurrence au Canada, en particulier dans le marché du détail, est en grande partie responsable des prix plus élevés au Canada qu'aux États-Unis.

Ainsi, Mark J. Carney, gouverneur de la Banque du Canada, a laissé entendre que les marges des détaillants pourraient être plus élevées au Canada qu'aux États-Unis étant donné le degré de concentration élevé du marché du détail canadien. Selon lui, les quatre premiers détaillants au Canada détiennent 28 % du marché, comparativement à seulement 12 % aux États-Unis.

Ken Wong, professeur à l'Université Queen's, a parlé des répercussions du manque de concurrence sur les marges bénéficiaires des détaillants :

Les marges doivent également tenir compte des réalités concurrentielles étant donné que c'est toujours la concurrence qui établit les prix. Plus ce marché serait concurrentiel, plus le nombre d'entreprises concurrentielles serait grand. De façon générale, c'est la plus petite marge que le détaillant puisse appliquer à son coût et rester en affaires. Puisque nous n'avons pas autant de détaillants au Canada, on peut comprendre pourquoi les marges bénéficiaires au Canada ont tendance pour certains produits, à être un petit peu plus élevées que pour les produits semblables aux États-Unis⁷¹.

Ken Wong, professeur, Université Queen's, à titre personnel

Tandis que certains témoins ont fourni des informations anecdotiques selon lesquelles les marges des détaillants seraient plus élevées au Canada, des données fournies par le Conseil canadien du commerce de détail montrent que les marges des détaillants au Canada sont semblables à celles des détaillants aux États-Unis.⁷² La marge opérationnelle du secteur canadien du détail était de 3,4 % en 2009 contre 3,5 % aux États-Unis. Ces statistiques donnent à penser que, en dépit d'une concurrence moins grande dans le marché du détail canadien, les détaillants

⁷¹ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/06issue.pdf>, p. 6:43.

⁷² <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/16issue.pdf>, p. 16:12.

canadiens ne jouissent pas de marges opérationnelles supérieures à celles des détaillants américains.

Comme l'a expliqué Tony Hernandez, professeur à l'University Ryerson, les écarts de prix de certains produits ne surgissent pas nécessairement au niveau de la vente de détail. Ils peuvent surgir à n'importe quel point de la chaîne d'approvisionnement, des fabricants aux détaillants⁷³. Comme il est indiqué dans la partie traitant de **l'établissement des prix en fonction du pays** et de la segmentation du marché, si la différence de prix pour un produit est en grande partie attribuable au niveau de la fabrication, les autres intervenants assument les coûts dans toute la chaîne d'approvisionnement jusqu'aux détaillants. Par conséquent, les inégalités de prix entre certains produits au Canada et aux États-Unis ne signifient pas nécessairement que les détaillants exploitent les consommateurs ou qu'ils fixent les prix que le marché est prêt à payer.

Puisque le niveau de concurrence détermine la capacité de chacun des intervenants dans la chaîne d'approvisionnement de demander davantage pour la valeur qu'ils ajoutent à un produit, l'accroissement de la concurrence au Canada est absolument nécessaire pour supprimer les écarts de prix au Canada.

Les représentants de groupes de défense des consommateurs qui se sont présentés devant le comité ont proposé que le Bureau de la concurrence, organisme indépendant chargé de l'application de la *Loi sur la concurrence*, veille à ce que les marchés au Canada soient équitables pour les consommateurs, les détaillants, les fabricants et tous les autres intervenants. Selon eux, le manque de concurrence dans le marché canadien fait en sorte que les consommateurs sont désavantagés par rapport aux autres intervenants.

Interrogés au sujet du manque perçu de concurrence au Canada, les représentants du Bureau de la concurrence ont indiqué que des prix élevés ne sont pas synonymes de manque de concurrence dans le marché. Ils ont affirmé que le Bureau de la concurrence n'est pas un organisme de régulation des prix et que les entreprises canadiennes sont libres de fixer leurs propres prix aux niveaux que le marché est prêt à accepter, à condition que les prix élevés ne résultent pas de pratiques anticoncurrentielles comme la fixation des prix ou l'abus de position dominante.

Pour déterminer si des prix élevés résultent d'une pratique anticoncurrentielle, le Bureau de la concurrence doit démontrer l'existence de cette pratique et son effet sur la concurrence, c'est-à-dire une hausse des prix à la consommation, l'augmentation des obstacles empêchant l'entrée de concurrents sur le marché, une baisse de la qualité des produits ou de l'innovation dans le marché.

⁷³ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/15issue.pdf>, p. 15:18.

En ce qui concerne les pratiques anticoncurrentielles, les représentants du Bureau de la concurrence ont mentionné que le commissaire du Bureau de la concurrence avait présenté, en décembre 2010, une demande auprès du Tribunal de la concurrence pour abolir les règles contraignantes et anticoncurrentielles que Visa et MasterCard imposent aux commerçants qui acceptent leurs cartes de crédit. Les pratiques de Visa et de MasterCard font augmenter les prix pour les consommateurs canadiens, qu'ils paient en espèces, par chèque, par carte de débit ou par carte de crédit, car les commerçants leur refilent une partie ou la totalité des coûts élevés qu'ils sont tenus de payer⁷⁴. Les frais de carte de crédit que paient les commerçants canadiens sont parmi les plus élevés dans le monde (1,5 à 3 %), soit presque deux fois plus qu'en Europe, en Nouvelle-Zélande et en Australie, mais ils sont un peu moins élevés qu'aux États-Unis. Les frais de carte de crédit ne permettent donc pas d'expliquer les différences de prix de certains articles entre le Canada et les États-Unis⁷⁵.

Puisque les entreprises ont le droit de demander le prix le plus élevé que les consommateurs canadiens sont disposés à payer pour leurs biens, la concurrence est l'unique contrainte qui les empêche de fixer des prix plus élevés au Canada qu'aux États-Unis pour des produits identiques, hormis ce qui leur en coûte d'exercer des activités au Canada.

Plafonds des exemptions aux voyageurs

De l'avis de certains témoins, le gouvernement fédéral devrait hausser les plafonds des exemptions aux voyageurs, soit la valeur des biens que les résidents canadiens peuvent importer en franchise de taxes et de droits, pour les porter aux mêmes niveaux qu'aux États-Unis afin d'augmenter la concurrence et d'aider à réduire les écarts de prix pour certains produits entre les deux pays.

Comme le montre le tableau 10, au Canada, les plafonds des exemptions accordées aux voyageurs rentrant au pays s'établissaient comme suit avant le 1^{er} juin 2012 : 0 \$ pour les séjours de moins de 24 heures, 50 \$ pour les séjours de plus de 24 heures, 400 \$ pour les séjours de plus de 48 heures et 750 \$ pour les séjours de plus de 7 jours. Par comparaison, les plafonds des exemptions aux États-Unis s'établissent à 200 \$ pour les séjours de moins de 48 heures et à 800 \$ pour les séjours de plus de 48 heures.

⁷⁴ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/12issue.pdf>, p. 12:39.

⁷⁵ <http://www.bureau dela concurrence.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/fra/03466.html>.

**Tableau 10 – Plafonds des exemptions accordées aux voyageurs,
au Canada et aux États-Unis**

Durée du séjour à l'étranger	Plafonds au Canada (avant le 1 ^{er} juin 2012)	Plafonds prévus dans le budget de 2012 (depuis le 1 ^{er} juin 2012)	Plafonds actuels aux États-Unis
Moins de 24 heures	0 \$	0 \$	200 \$
Plus de 24 heures	50 \$	200 \$	200 \$
Plus de 48 heures	400 \$	800 \$	800 \$
Plus de 7 jours	750 \$	800 \$	800 \$

Source : Tableau préparé par le Service d'information et de recherche parlementaires de la Bibliothèque du Parlement à partir de données du Ministère des Finances, <http://www.budget.gc.ca/2012/plan/chap3-2-fra.html>, et du U.S. Customs and Border Protection, http://www.cbp.gov/xp/cgov/travel/vacation/kbyg/types_of_exemptions.xml.

Dans le budget de 2012, le gouvernement fédéral a proposé de hausser les plafonds des exemptions accordées aux voyageurs, qui passeraient de 50 \$ à 200 \$ pour les séjours de plus de 24 heures et de 400 \$ à 800 \$ pour les séjours de plus de 48 heures. Ces mesures, en vigueur depuis le 1^{er} juin 2012, permettent de mieux harmoniser les plafonds canadiens avec les plafonds américains. Ces derniers demeurent cependant plus généreux parce que les Américains peuvent importer en franchise de droits et de taxes des biens d'une valeur maximale de 200 \$ pour des séjours de moins de 24 heures, tandis qu'au Canada, le plafond est de 0 \$.

Même si la période d'absence de 24 heures exigée au Canada constitue un obstacle législatif à la concurrence, en augmentant les prix pour les consommateurs canadiens, cette exigence a peut-être lieu d'être pour atténuer certaines répercussions négatives du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

Contrairement à la plupart des Américains, 75 % des Canadiens vivent à moins de 161 kilomètres de la frontière américaine⁷⁶. Par conséquent, si les Canadiens pouvaient importer des biens d'une valeur de 200 \$ exempts de droits et de taxe après avoir séjourné aux États-Unis moins de 24 heures, cela pourrait nuire aux détaillants canadiens dans les collectivités frontalières et aux Canadiens qu'ils emploient.

Sensibilisation des consommateurs à l'égard de la technologie du Web

Comme l'a mentionné Michael Mulvey, professeur à l'Université d'Ottawa, il serait possible de réduire les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis en augmentant la concurrence grâce à l'utilisation accrue d'outils de comparaison des prix par les consommateurs canadiens :

⁷⁶ National Geographic, *Canada Facts*, <http://travel.nationalgeographic.com/travel/countries/canada-facts/>.

[I]Il y a quelques autres tendances technologiques qui se révéleront plus efficaces que les achats sur Internet pour contribuer à réduire les prix canadiens. L'une d'elles est l'utilisation des téléphones intelligents et l'autre les outils de comparaison des achats sur Internet⁷⁷.

Michael Mulvey, professeur, Université d'Ottawa, à titre personnel

Observation 1

À mesure que les consommateurs canadiens prennent connaissance des applications des téléphones intelligents et des sites Internet utiles pour comparer les prix et qu'ils deviennent des consommateurs avertis, les pressions concurrentielles au Canada s'intensifieront et les prix des produits correspondront aux prix aux États-Unis.

CHAPITRE 6 : CONCLUSION

Les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis représentent une question complexe. Ils peuvent surgir à n'importe quel point de la chaîne d'approvisionnement entre les fabricants et les détaillants, et ils résultent souvent de plusieurs facteurs.

Tout au long des audiences, le comité a examiné l'influence de l'établissement des prix en fonction du pays et de la segmentation du marché, de la taille relative du marché canadien, des droits de douane, de la volatilité du taux de change, du prix du carburant, des normes de sécurité des produits, du seuil minimal pour les envois postaux et du niveau de concurrence sur les écarts de prix de certains produits entre le Canada et les États-Unis. Il a aussi cherché à déterminer de quelle façon certains de ces facteurs sont à l'origine des différences de prix observées l'industrie automobile et l'industrie du livre.

Le présent rapport contient quatre recommandations qui ont pour but de réduire les obstacles législatifs à la concurrence au Canada afin de faire diminuer les écarts de prix des articles entre le Canada et les États-Unis.

Un marché plus concurrentiel et de meilleurs renseignements sur les prix permettront aux Canadiens de tirer pleinement parti de la vigueur du dollar canadien.

⁷⁷ <http://www.parl.gc.ca/Content/SEN/Committee/411/nffn/pdf/06issue.pdf>, p. 6:32.

ANNEXE A – TÉMOINS AYANT COMPARU DEVANT LE COMITÉ

Agence des services frontaliers du Canada

Brent Patten, directeur, Division des programmes frontaliers du secteur commercial
(26-10-2011)

Agence des services frontaliers du Canada

Wayne Tallack, gestionnaire, Division des opérations aux points d'entrée
(26-10-2011)

Agence des services frontaliers du Canada

Lily Ooi, directrice, Division des programmes des voyageurs fiables
(26-10-2011)

Alliance canadienne des associations étudiantes

Zachary Dayler, directeur national
(14-02-2012)

Association canadienne des importateurs et exportateurs

Carol Osmond, vice-présidente, Politique
(14-02-2012)A

Association des consommateurs du Canada

Bruce Cran, président
(07-02-2012)

Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada

David C. Adams, président
(25-04-2012)

Association of Canada Book Wholesalers

Heather Bindseil, présidente et propriétaire, Library Bound Inc.
(14-02-2012)

Association of Canadian Publishers

Carolyn Wood, directrice exécutive
(04-04-2012)

Banque du Canada

Mark J. Carney, gouverneur
(02-11-2011)

Banque du Canada

Tiff Macklem, premier sous-gouverneur
(02-11-2011)

Bureau de la concurrence

Richard Bilodeau, sous-commissaire adjoint intérimaire, Direction générale des affaires civiles,
Division B
(15-02-2012)

Bureau de la concurrence

Matthew Kellison, sous-commissaire adjoint intérimaire, Direction générale des affaires civiles,
Division A
(15-02-2012)

Campus Stores Canada

Chris Tabor, gestionnaire, Librairie de l'Université Queen's
(14-02-2012)

Canadian Booksellers Association

Mark Lefebvre, président
(14-02-2012)

Canadian Booksellers Association

Christopher Smith, vice-président
(14-02-2012)

Canadian Publishers' Council

Jackie Hushion, directrice exécutive
(04-04-2012)

Canadian Publishers' Council

Kevin Hanson, président (président de Simon and Schuster Canada)
(04-04-2012)

Centre pour la défense de l'intérêt public

Michael Janigan, directeur général et avocat général Counsel
(07-02-2012)

Centre pour la défense de l'intérêt public

Janet Lo, avocate-conseil
(07-02-2012)

Chandra, Ambarish, Université de Toronto, École de gestion Rotman

(01-11-2011)

Conseil canadien du commerce de détail

Diane J. Brisebois, présidente et chef de la direction
(24-04-2012)

Conseil canadien du commerce de détail

Karen Proud, vice-présidente, Relations fédérales gouvernementales
(24-04-2012)

Deloitte & Touche LLP

Lisa Zajko, gestionnaire supérieure, Impôt indirect
(24-04-2012)

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Ted Mallet, vice-président et économiste en chef
(08-02-2012)

Fédération canadienne du vêtement

Bob Kirke, directeur exécutif

(28-02-2012)

Goldfarb, Avi, Université de Toronto, École de gestion Rotman

(26-10-2011)

Gordon, Ian, président, Convergence Management Consultants Ltd

(25-10-2011)

Hernandez, Tony, professeur, Université Ryerson

(03-04-2012)

L'honorable James M. Flaherty, ministre des Finances

(19-10-2011)

Manufacturiers et exportateurs du Canada

Martin Lavoie, directeur des politiques, Productivité et innovation

(07-02-2012)

Ministère des Finances du Canada

Dean Beyea, directeur, Politique commerciale internationale

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Lucia Di Primio, chef, Politique de l'accise

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Jim Haley, directeur général, Direction générale de la politique économique et fiscale

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Patrick Halley, chef, Accès aux marchés et politique tarifaire, Division de la politique commerciale internationale, Finances et échanges internationaux

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Rainer Nowak, chef principal, Opérations, Division de la taxe de vente, Opérations générales et questions frontalières

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Geoff Trueman, directeur, Division de l'impôt des entreprises

(19-10-2011)

Ministère des Finances du Canada

Elisha Ram, directeur, Analyse des politiques microéconomiques

(19-10-2011)

Morante, Oliver, premier dirigeant, John Forsyth Shirt Company Ltd

(28-02-2012)

Mulvey, Michael, Université d'Ottawa
(25-10-2011)

Nelson Education Ltd.
James Reeve, vice-président principal et directeur général, Division de l'enseignement supérieur
(04-04-2012)

Option consommateurs
Jean-François Vinet, analyste des pratiques commerciales et des services financiers (07-02-2012)

Patrimoine canadien
Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles
(15-02-2012)

Patrimoine canadien
Carla Curran, directrice, Politique et programmes de l'édition du livre
(15-02-2012)

Reebok – CCM Hockey
Eric Levert, administrateur fiscal principal international
(24-04-2012)

Silver, Robert, président, Western Glove Works
(28-02-2012)

St-Amant, René, président, Chemise Empire
(28-02-2012)

Statistique Canada
John Baldwin, directeur, Division de l'analyse économique
(01-11-2011)

Stroll, Susana, présidente, Tess Sportswear Ltd et Les Modes Sportives Valia Ltée
(02-28-2012)

Transports Canada
Gerard McDonald, sous-ministre adjoint de la sécurité et sûreté
(02-11-2011)

Transports Canada
Kam Rash, directeur général, Sécurité routière et règlements véhicules automobiles
(02-11-2011)

Vassos, Tom
(25-10-2011)

Wong, Ken, Université Queen's
(26-10-2011)

ANNEXE B – AUTEURS DE MÉMOIRES QUI N'ONT PAS COMPARU DEVANT LE COMITÉ

Association des distributeurs exclusifs de livres de langue française

Pascal Chamaillard, President

BMO Marchés des capitaux

Douglas Porter, administrateur délégué et économiste en chef adjoint

Canadian Cattlemen's Association

Ryder Lee, directeur, Relations fédérales-provinciales

Canadian Tire Corporation Ltd.

Neil Mckenna, vice-président, Transport

Chrysler Canada

Lorraine J. Shalhoub, vice-présidente, avocate générale

Producteurs laitiers du Canada

Richard Doyle, directeur administratif

Ford du Canada Limitée

Caroline Hughes, directrice, Relations gouvernementales

General Motors du Canada Limitée

Neil J. MacDonald, vice-président, Affaires de la société

Institut des fonds d'investissement du Canada

Joanne De Laurentiis, présidente et chef de la direction

Kenmar Associates

Ken Kivenko, président

L'Association de l'industrie touristique du Canada (AITC)

David Goldstein, président et chef de la direction

Trade Facilitation Services

Brian Rankin Staples