

# L'évolution comparative des prix des services et des biens

---

*Edith Gagnon, Patrick Sabourin et Sébastien Lavoie, département des Relations internationales*

- *L'examen des variations des prix des composantes de l'indice des prix à la consommation (IPC) confirme l'existence d'une tendance très répandue dans les pays industrialisés : les prix des services augmentent plus rapidement que ceux des biens.*
- *Cette évolution divergente des prix s'est maintenue dans le passé en dépit des variations du rythme de l'inflation, de sorte qu'on ne peut lui attribuer un rôle dans la tendance de l'évolution du niveau général des prix.*
- *L'écart entre l'accroissement des prix dans le secteur des services et dans celui des biens s'explique principalement par le rythme plus rapide des gains de productivité dans le secteur des biens.*

**L'**évolution des prix des composantes de l'IPC ces derniers temps a commencé à retenir l'attention des chercheurs et des marchés. Si les prix des services ont tendance à augmenter plus rapidement que ceux des biens depuis les années 1960, l'écart entre l'évolution de ces composantes de l'IPC s'est fortement creusé en 2002 dans la plupart des pays industrialisés.

## **Le contexte général**

---

*L'écart entre l'accroissement des prix des biens et de ceux des services s'est fortement creusé en 2002, ce qui a porté les chercheurs à se demander s'il s'agissait du début d'une tendance.*

---

L'évolution des deux grandes composantes de l'IPC, les services et les biens, indique très clairement que les prix des services s'accroissent depuis des décennies plus rapidement que ceux des biens. Comme on peut le voir au Tableau 1, peu importe le rythme de l'inflation, ce phénomène s'est maintenu tant au Canada que dans les autres grands pays industrialisés<sup>1</sup>. Par exemple, les prix des services ont continué à augmenter plus rapidement que ceux des biens tant durant les années d'inflation relativement élevée (les années 1970 et 1980) que durant celles où l'inflation était faible (les années 1960 et 1990).

---

1. Dans le présent article, le sigle IPC désigne l'indice des prix retenu, soit l'indice général des prix à la consommation dans le cas du Canada, des États-Unis et du Japon, l'indice des prix à la consommation harmonisés pour la zone euro et l'indice des prix de détail pour le Royaume-Uni.

Tableau 1

### Variation annuelle moyenne des indices des prix à la consommation\*

En %

	Canada	États-Unis	Zone Euro	Royaume-Uni	Japon
<b>IPC</b>					
1962-1970	2,92	2,96	–	4,12	–
1970-1990	6,84	6,28	–	10,02	5,59
1990-2002	2,27	2,91	2,52	3,35	0,75
<b>Services</b>					
1962-1970	4,05	4,06	–	–	–
1970-1990	7,07	7,72	–	7,31	6,47
1990-2002	2,69	3,64	3,27	4,66	1,39
<b>Biens</b>					
1962-1970	2,31	2,36	–	–	–
1970-1990	6,72	5,56	–	5,03	4,98
1990-2002	1,90	1,95	2,02	2,49	0,17

\* Les données des divers pays commencent aux années suivantes : Canada et États-Unis, 1962 ; zone euro, 1991 ; Japon, 1971 ; Royaume-Uni, 1962 (IPC) et 1988 (composantes de l'IPC).

Source : Datastream et Statistics Canada

En 2002, l'écart entre l'accroissement des prix des services et celui des biens s'est fortement creusé au Canada, aux États-Unis, dans la zone euro, au Royaume-Uni et au Japon (voir Tableau 2). De plus, dans certains pays, les prix des services ont grimpé, pendant que ceux des biens chutaient. Aucun de ces pays n'a connu de déflation, à l'exception du Japon, mais la divergence de plus en plus marquée entre l'évolution des prix des services et celle des biens a commencé à retenir l'attention.

#### Le contexte historique

L'élargissement, observé en 2002, de l'écart entre les prix des composantes services et biens de l'IPC n'a pas été un phénomène inhabituel dans les pays industrialisés analysés ici, ces derniers ayant enregistré pendant diverses années des écarts assez considérables (Graphique 1). En outre, on constate que, dans l'ensemble des pays industrialisés, l'écart entre l'évolution des prix des services et des biens a été à plusieurs reprises plus élevé qu'en 2002 et qu'il a même été négatif pendant de courts laps de temps, où les prix des biens ont augmenté plus rapidement que ceux des services. Malgré cette dynamique de court terme, on peut dire que la variation du prix relatif des services par rapport à celui des biens a toujours été positive sur longue période dans l'ensemble des pays industrialisés retenus ici.

À la lumière de ce qui précède, on peut dire que l'existence d'un écart entre l'évolution des compo-

Tableau 2

### Variation annuelle des indices des prix à la consommation

En %

	Canada	États-Unis	Zone Euro	Royaume-Uni	Japon
<b>IPC</b>					
2000	2,7	3,4	2,4	2,9	-0,7
2001	2,5	2,8	2,5	1,8	-0,7
2002	2,2	1,6	2,2	1,6	-0,9
<b>Services</b>					
2000	2,3	3,4	1,7	3,5	–
2001	2,5	4,2	2,5	3,7	-0,1
2002	2,9	3,2	3,1	4,6	0,0
<b>Biens</b>					
2000	3,1	3,3	2,6	0,3	-1,3
2001	2,5	1,0	2,5	0,3	-1,4
2002	1,6	-0,6	1,7	-0,5	-1,8
<b>Écart</b>					
2000	-0,9	0,1	-0,9	3,2	1,2
2001	–	3,2	0,0	3,3	1,3
2002	1,3	3,8	1,4	5,1	1,8

Source : Datastream et Statistics Canada

santes services et biens de l'IPC ne doit pas être vue comme un signe inquiétant, puisqu'elle semble indépendante de la tendance de l'évolution du niveau général des prix. De même, l'accentuation de tels écarts n'est pas en soi alarmante, puisque l'expérience montre que ceux-ci se sont toujours résorbés. La question suivante conserve toutefois toute sa pertinence : pourquoi les prix des biens augmentent-ils plus rapidement que ceux des services?

### Les causes du renchérissement plus rapide des prix des services

Différentes raisons peuvent expliquer la tendance qu'ont les prix des services à progresser plus rapidement que ceux des biens. D'abord, il se pourrait que cette tendance soit plus apparente que réelle et qu'elle provienne surtout de la difficulté de mesurer correctement les prix dans le secteur des services (voir encadré, p. 6). Mais, si une différence réelle demeure, elle s'expliquerait par certains facteurs économiques, notamment des gains de productivité plus rapides dans le secteur des biens que dans celui des services<sup>2</sup>, un accroissement de l'ouverture du secteur des biens aux échanges extérieurs et une demande croissante de services, à mesure que la population s'enrichit.

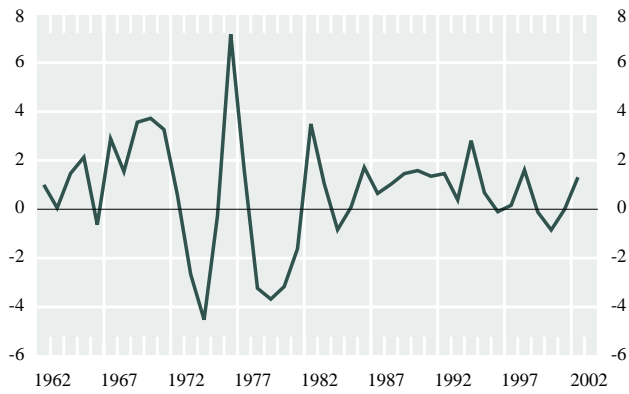
2. Voir Maclean (1996, 1997) pour une revue de la productivité dans le secteur des services au Canada et Gordon (1996) pour le cas américain.

### Graphique 1

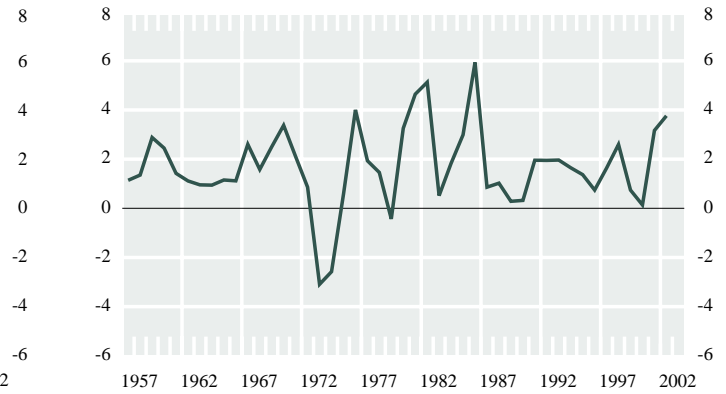
## Écart entre l'évolution des composantes services et biens de l'IPC

En points de pourcentage

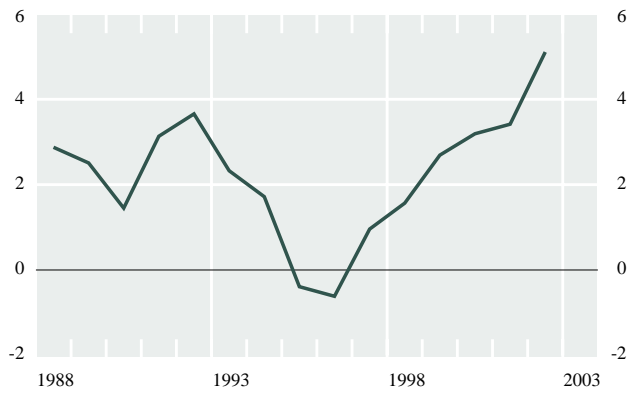
#### Canada



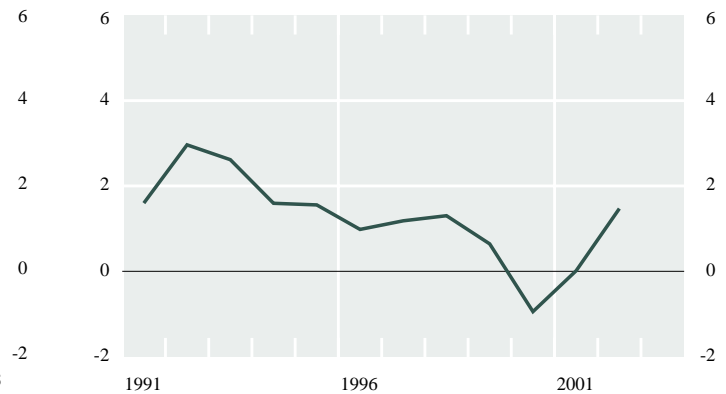
#### États-Unis



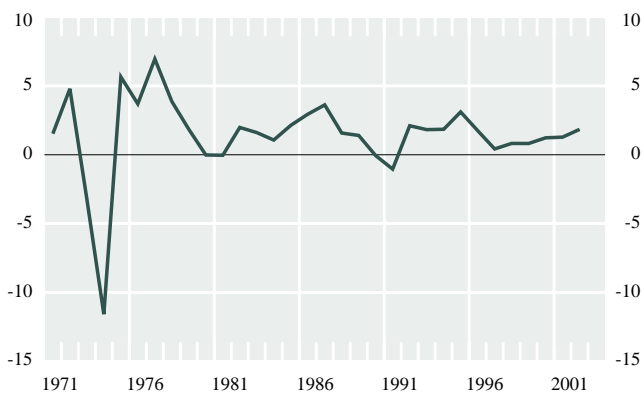
#### Royaume-Uni



#### Zone euro



#### Japon



Source : Thomson Financial Datastream et Statistique Canada

## Les problèmes d'erreurs de mesure

La production dans certains secteurs est intangible et ne peut pas être facilement définie par référence à des unités quantifiables (Maclean, 1996). En outre, il est particulièrement difficile de mesurer les améliorations de la qualité dans le secteur des services parce que, généralement, celles-ci sont fonction d'un très grand nombre de facteurs (la commodité du client par exemple) qui n'entrent pas dans les mesures de la production de biens. Par définition, une amélioration de la qualité accroît la productivité (production) et réduit d'autant le prix effectif.

### *Sources d'erreurs*

L'accroissement du prix d'un service ou d'un bien est gonflé lorsque sa qualité augmente sans que cela ne soit incorporé au prix<sup>1</sup>. Par exemple, le prix d'une consultation médicale est mesuré en fonction du tarif appliqué<sup>2</sup>. Les modifications de la qualité d'un traitement médical sont difficiles à quantifier, car elles dépendent notamment de la contribution à la santé du patient (baisse des effets secondaires) et de la vitesse de récupération, qui n'est pas prise en compte dans les données statistiques. Par ailleurs, dans un grand nombre d'industries de services (p. ex. les finances, les assurances et l'immobilier), il est peu probable que l'amélioration de la qualité découlant de l'apport de nouvelles technologies soit appréhendée par les techniques de mesure habituelles. Les guichets automatiques sont un

1. Crawford (1998) a étudié le biais de qualité que comporte l'IPC canadien. Voir aussi les études de Shapiro et Wilcox (1996) pour les États-Unis et de Cunningham (1996) pour le Royaume-Uni

2. À noter que cet exemple s'applique uniquement aux États-Unis. Pour le Canada, les visites médicales sont payées par l'État et ne font pas partie de l'IPC.

exemple. Dans la mesure où ce service a permis aux banques de réduire leurs effectifs, les données relatives aux banques devraient refléter un accroissement de la productivité. Or, la commodité associée à des éléments tels que la proximité des guichets et la réduction des files d'attente ne se reflète pas dans les données de l'accroissement de la productivité, bien que les clients y trouvent un avantage certain.

Il convient de mentionner que la difficulté de mesurer la croissance de la production, de la productivité et des prix dans le secteur des services (de même que dans celui des biens) entraîne un problème d'allocation sectorielle de la valeur ajoutée. Par exemple, un bon nombre de services ne sont pas directement vendus aux consommateurs, mais servent d'intrants pour les industries de biens. Une sous-estimation de ce facteur risque d'entraîner une surestimation de la valeur ajoutée fournie par le secteur des biens et, conséquemment, mène à une surestimation de la croissance de la productivité de ce secteur.

En résumé, il est généralement reconnu que les problèmes de mesure sont plus épineux lorsqu'il s'agit de services que lorsqu'il s'agit de biens. Qui plus est, le champ couvert par les données relatives au secteur des services est moins bien délimité que celui du secteur des biens. Selon un grand nombre d'études empiriques, les erreurs de mesure ne peuvent cependant expliquer à elles seules l'écart entre l'accroissement des prix des services et de ceux des biens. Elles en expliqueraient au plus la moitié (Kostenbauer et Prudhomme (1999), Kroch (1991), Brauer (1993) et Rappoport (1987)).

## *Les gains de productivité*

Selon Baumol (1967), si le prix des services augmente plus rapidement que celui des biens, c'est principalement parce que la croissance de la productivité est moindre dans ce secteur. À titre d'exemple, Baumol souligne que, si la productivité progresse de 4,0 % l'an dans le secteur des biens, les entreprises de ce secteur

peuvent majorer d'autant le salaire annuel de leurs employés sans devoir accroître leurs prix. Plusieurs services, notamment les services socio-culturels (p. ex. la santé et l'enseignement) et certains services personnels (p. ex. les soins de beauté) reposent sur les compétences de la main-d'œuvre et ne permettent pas une mécanisation accrue du travail. Par exemple, il est

difficile pour le barbier d'accroître sa productivité par une réduction du temps consacré aux clients, les outils dont il dispose et les possibilités de mécanisation étant très limités.

---

*Une croissance plus rapide de la productivité dans le secteur des biens provoque une baisse des prix des biens par rapport à ceux des services.*

---

Dans un cadre de concurrence et de mobilité de la main-d'œuvre, les salaires devraient croître à long terme à peu près au même rythme dans les deux secteurs, sinon une pénurie de main-d'œuvre se développerait et s'accroîtrait à la longue dans le secteur des services. Si le coût de la main-d'œuvre doit être comparable dans les deux secteurs, abstraction faite des différences entre les conditions de travail et entre les compétences requises, et que le rendement du capital doit également être le même dans ces secteurs, une croissance plus rapide de la productivité dans le secteur des biens provoque une baisse des prix des biens par rapport à ceux des services. Plus la concurrence dans un secteur est forte, plus la baisse des coûts de production engendrée par un gain de productivité aura tendance à se transmettre rapidement aux consommateurs.

Les résultats du Tableau 3 appuient le point de vue de Baumol<sup>3</sup>. On y observe que la croissance des salaires dans le secteur des services a été similaire en moyenne à celle du secteur des biens (à l'exception du Japon, où il y a un écart d'un point de pourcentage). De plus, dans l'ensemble des pays industrialisés, la croissance de la productivité du secteur des biens a systématiquement dépassé celle du secteur des services. Et cela s'est notamment traduit par un écart similaire en moyenne entre la progression des prix et celle de la productivité dans les deux secteurs.

Les résultats obtenus au Tableau 3 sont compatibles avec ceux qui ont été obtenus par Brauer (1993) pour les États-Unis et par Baldwin, Durand et Hosein (2001)

3. La difficulté liée à la mesure des changements de qualité dans le secteur des services incite à la prudence dans l'interprétation de l'évolution de la productivité relative des industries de biens et de services.

**Tableau 3**

**Variation des écarts entre la croissance des prix, de la productivité et des salaires dans les pays industrialisés\***

Moyenne en %

	Période	Ps-Pb	Prodb-Prods	Rb-Rs
Zone euro	1991-1999	1,9	1,8	0,0
Royaume-Uni	1988-1999	1,8	1,3	0,5
Japon	1988-1998	1,3	1,4	1,0
États-Unis	1988-2001	1,4	1,8	-0,3
Canada	1988-1999	1,0	1,3	0,0

\* Ps et Pb désignent respectivement l'évolution des prix des services et des biens; Prodb et Prods, l'évolution de la productivité dans les deux secteurs; Rb et Rs, l'évolution de la rémunération dans ces secteurs.

Sources : OCDE, base de données STAN, 2002

pour le Canada. Ces auteurs affirment que l'hypothèse d'indépendance entre la croissance des salaires relatifs et celle de la productivité relative concorde avec les résultats de leurs recherches. Ils trouvent également une forte corrélation entre les différences sectorielles de la croissance de la productivité et de celle des salaires réels lorsque ceux-ci sont exprimés en fonction des prix du secteur concerné (soit les salaires réels calculés du point de vue du producteur). Il convient toutefois de noter que l'hypothèse de la mobilité intersectorielle de la main-d'œuvre ne concorde pas avec les résultats des recherches de Rappoport (1987) et de Kostenbauer et Prudhomme (1999). Ces derniers affirment que le degré de substituabilité entre les emplois du secteur des biens et ceux des services est faible, alors que la théorie formulée par Baumol suppose que cette substituabilité est très élevée. Malgré cette apparente contradiction<sup>4</sup>, les résultats figurant au Tableau 3, ainsi que la plupart des études empiriques, confirment que le rythme plus rapide des gains de productivité dans le secteur des biens que dans le secteur des services est une cause importante du renchérissement plus rapide des services.

## L'accroissement de l'ouverture aux échanges extérieurs

Les biens font davantage l'objet d'échanges internationaux que les services, en raison de leur nature

4. La contradiction est peut-être plus apparente que réelle. Il est possible d'avoir une grande substituabilité *ex ante* sans avoir de substituabilité *ex post*, c.-à-d. sans grande mobilité intersectorielle. La substituabilité intersectorielle pourrait se faire, par exemple, par l'ajout de nouveaux travailleurs, sans pour autant que les travailleurs déjà établis changent de secteur.

plus tangible. Cela intensifie la concurrence sur le marché des biens et a pour effet de restreindre la croissance de leurs prix par rapport à ceux des services.

Bien que le degré d'ouverture au commerce extérieur<sup>5</sup> varie d'un pays à l'autre, on observe que les pays industrialisés ont dans l'ensemble continuellement accru leur intégration à l'économie mondiale au cours des dernières décennies (voir Tableau 4). Une des conséquences de cette plus grande ouverture des pays aux échanges a été leur spécialisation de plus en plus grande dans la production de biens pour lesquels ils ont des avantages comparatifs.

*Les échanges internationaux intensifient la concurrence sur le marché des biens et ont pour effet de restreindre la croissance des prix de ceux-ci par rapport à ceux des services.*

Par ailleurs, la croissance continue du commerce extérieur s'est en partie manifestée dans la vive progression du commerce avec les marchés à forte croissance, notamment les pays émergents d'Asie<sup>6</sup>

**Tableau 4**  
**Accroissement de l'ouverture au commerce**

	Canada	États-Unis	Zone euro*	Royaume-Uni	Japon
Moyenne en % du PIB					
1980-1985	44	14	–	43	18
1986-1990	52	17	–	48	19
1991-1995	63	20	53	54	21
1996-2002	79	27	68	69	26

\* Comprend les échanges au sein de la zone.  
Source : Comptes nationaux des pays concernés

5. Le degré d'ouverture est représenté par la part des exportations et des importations de biens et services dans la production totale. Voir Dion (1999-2000) pour de plus amples renseignements sur les récentes tendances du commerce extérieur canadien.

6. Une étape importante dans l'intégration du marché des biens a été franchie en décembre 2001 avec l'admission de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

(voir Tableau 5). Comme les pays émergents offrent certains produits à des prix moins élevés, ils exercent, par le biais de la concurrence, des pressions à la baisse sur les prix de ces produits dans les pays industrialisés. Par contre, les pressions qui s'exercent sur les prix des biens faisant l'objet d'échanges internationaux produits dans les pays industrialisés s'atténuent lorsque les débouchés augmentent en raison de l'accroissement de la demande pour ces biens dans les pays émergents ou lorsque la monnaie de ces pays s'apprécie.

**Tableau 5**  
**Échanges de biens entre pays industrialisés et pays émergents**

	Canada		États-Unis		OCDE- <sup>*</sup> Europe		Royaume-Uni		Japon	
	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001	1980	2001
Part des importations de biens par région d'importation										
Asie	2,6	7,9	11,1	21,0	8,6	24,7	5,3	11,9	23,7	37,5
Chine	0,2	3,7	0,4	9,3	0,8	8,7	0,3	2,6	3,1	16,6
Amérique latine	5,7	5,5	15,4	17,4	7,1	6,1	2,7	1,8	4,1	2,7
Mexique	0,5	3,5	5,2	11,5	0,8	0,8	0,3	0,7	0,7	0,6

\* À l'exclusion des échanges au sein de ce groupe, qui comprend les 15 membres de l'Union européenne, la Hongrie, l'Islande, la Norvège, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque, la Suisse et la Turquie.  
Source : OMC (2002), OCDE

Selon Balassa (1964) et Samuelson (1964), si un pays connaît une croissance de la productivité plus rapide dans le secteur des biens que les autres pays, que l'écart entre les taux de croissance de la productivité des services dans les divers pays est négligeable et que la loi du prix unique s'applique aux biens comparables qui font l'objet d'échanges internationaux, le taux de change réel de ce pays aura tendance à s'apprécier<sup>7</sup>.

L'intensification de la concurrence internationale force les entreprises du secteur des biens à accroître leur productivité afin de demeurer compétitives sur les marchés. Du même coup, elles enregistrent des gains de productivité par rapport aux entreprises du secteur des services. Aussi, une ouverture de plus en plus grande au commerce extérieur contribue à la persistance de l'écart existant entre l'évolution des prix des services et celle des biens.

7. Notons toutefois que l'hypothèse de Balassa et Samuelson n'est pas pleinement supportée par les données empiriques. Cela s'explique notamment par le rejet de la loi du prix unique dans le secteur des biens faisant l'objet d'échanges internationaux.

Les variations qu'enregistre le taux de change réel en réaction à des chocs de productivité entraînent des modifications du prix relatif des biens faisant l'objet d'échanges internationaux par rapport à ceux des services, qui, eux, ne sont pas échangés à l'échelle internationale<sup>8</sup>. Pour un pays bénéficiant de gains de productivité dans le secteur des biens, une appréciation de la monnaie fait augmenter l'écart entre l'évolution des prix des services et des biens. Toutefois, la mesure dans laquelle les entreprises répercutent l'incidence des fluctuations des taux de change sur les prix des biens échangeables est souvent limitée, car il est souvent coûteux d'ajuster ces prix après des variations temporaires du cours du change. Néanmoins, une appréciation soutenue de la monnaie entraîne une diminution du prix des biens importés et par conséquent une baisse des coûts de production, qui finissent par se refléter dans les prix des biens. Les incidences des variations du taux de change sur les prix des biens varient également d'un pays à l'autre<sup>9</sup>.

---

*Les variations qu'enregistre le taux de change réel en réaction à des chocs de productivité entraînent des modifications du prix relatif des biens faisant l'objet d'échanges internationaux par rapport à ceux des services, qui, eux, ne sont pas échangés à l'échelle internationale.*

---

Le Tableau 6 illustre l'influence que peuvent exercer les variations du taux de change sur les prix des biens et des services. En effet, l'appréciation du dollar américain et celle de la livre sterling depuis 1995 se sont accompagnées de baisses plus marquées des prix des biens par rapport à ceux des services. En revanche, sur la même période, les baisses des prix des biens par rapport à ceux des services ont été nettement moins prononcées parmi les pays ayant connu une déprécia-

8. Le taux de change réel peut fluctuer pour d'autres raisons. Par exemple, des variations des termes de l'échange découlant par exemple d'un choc pétrolier ou d'un changement dans la composition des dépenses fiscales peuvent également faire varier le taux de change réel.

9. Les répercussions des variations de taux de change sur les prix à la consommation peuvent varier dans le temps et selon l'ampleur de l'écart de production (voir Banque du Canada, 2000).

tion de leur devise (en l'occurrence le Canada, le Japon et la zone euro). En fait, depuis 1995, on remarque un accroissement de l'écart entre les prix des services et des biens dans les pays qui ont connu une appréciation de leur monnaie, alors que l'on observe partout (sauf au Canada) une modération de l'écart de prix dans les pays dont la monnaie a chuté au cours de cette période.

Tableau 6

**Variations du taux de change effectif et du rapport entre les prix des biens et des services (1995-2002)\***

	Ps-Pb	Ps	Pb	e
Zone euro	-0,1	-0,3	-0,2	-6,0
Royaume-Uni	5,5	2,0	-3,5	17,5
Japon	-1,3	-1,5	-0,2	-20,0
États-Unis	2,4	-0,2	-2,6	23,0
Canada	0,6	0,4	-0,2	-6,0

\* Ps, Pb désignent respectivement l'évolution des prix des services et des biens; e, l'évolution du taux de change effectif réel.  
Source : Thomson Financial Datastream

## L'accroissement continu de la demande de services

L'accroissement plus rapide de la demande de services que de la demande de biens est un argument souvent avancé dans la littérature pour expliquer la tendance qu'ont les prix des services à renchérir plus rapidement que ceux des biens. Diverses raisons peuvent expliquer l'accroissement continu de la demande de services que l'on observe dans les pays industrialisés. Une population vieillissante par exemple a tendance à consommer de plus en plus de services personnels et de soins de santé<sup>10</sup>. De même, l'effet-revenu est plus important que l'effet du renchérissement des services, de sorte que l'accroissement des revenus s'accompagne d'un accroissement de la part consacrée aux services, notamment aux loisirs, à l'éducation, aux services personnels, à l'assurance, aux services financiers, etc.

Moller (2001) explique que la demande de services continue de croître plus rapidement que la demande

10. Cet exemple est valide surtout pour les États-Unis, où les soins médicaux sont compris dans l'IPC.

de biens en utilisant des estimations de l'élasticité de la demande de services par rapport au revenu et aux prix et conclut que, dans la plupart des cas, l'élasticité-revenu de la demande de services est supérieure à 1 (en Allemagne, aux États-Unis et au Royaume-Uni). Ses résultats donnent également à penser que depuis 1970 l'effet-revenu est plus important que l'effet-prix. Cette conclusion signifie que la hausse du revenu des consommateurs peut compenser l'augmentation des prix relatifs des services par rapport aux prix des biens, de sorte que la demande de services continue à croître. Moller observe également que l'élasticité-prix des biens a diminué sensiblement de 1960 à 1990.

Le Tableau 7 confirme l'idée que la consommation de services a augmenté entre 1980 et 2000 par rapport à celle des biens dans l'ensemble des grands pays industrialisés. Au cours de cette période, la fraction des dépenses réelles consacrée aux services s'est généralement accrue en même temps que les prix relatifs augmentaient. Ainsi, la part des dépenses en services dans les dépenses totales a augmenté depuis le début des années 1980<sup>11</sup>.

Cet accroissement plus rapide de la demande de services par rapport à la demande de biens est une autre raison pouvant expliquer la tendance des services à renchérir plus rapidement que les biens<sup>12</sup>.

11. Évidemment, cet argument n'est valide que si les erreurs de mesure ne sont pas trop importantes.

12. Cette hausse simultanée des prix relatifs et de la demande persistante de services est communément appelée dans la littérature le paradoxe des services.

Tableau 7

### Part des services dans la consommation totale

	En valeur		En termes réels		Écart de croissance des prix*
	1980	2000	1980	2000	
Royaume-Uni	0,37	0,49	0,35	0,46	1,93
Japon	0,48	0,56	0,49	0,49	1,39
États-Unis	0,48	0,58	0,52	0,56	1,98
Canada	0,43	0,51	0,44	0,51	0,61

\* Ces écarts sont donnés à des fins d'illustration.  
Source : OCDE et Statistique Canada

## Conclusion

L'écart observé entre l'évolution des prix des services et celle des prix des biens semble indépendant du rythme de l'inflation tant au Canada que dans les principaux pays industrialisés. Il ne semble donc pas avoir d'incidence sur la tendance de l'inflation ces derniers temps. Bien que les écarts observés entre les prix des deux grandes composantes de l'IPC puissent fluctuer fortement sur de courtes périodes, comme en 2002 par exemple, ils fluctuent généralement toujours autour d'une moyenne positive en longue période. La persistance de ce phénomène s'explique en bonne partie par le rythme des gains de productivité, qui est plus rapide dans la production des biens que dans celle des services. Elle tient également à l'ouverture accrue du commerce des biens échangeables et à la demande croissante de services à mesure que la population s'enrichit.

## Ouvrages et articles cités

Balassa, B. (1964). « The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal », *Journal of Political Economy*, vol. 72, p. 584-596.

Baldwin, J. R., R. Durand et J. Hosein (2001). *Restructuring and Productivity Growth in the Canadian Business Sector*, Statistique Canada, n° 15-204 au catalogue.

Banque du Canada (2000). « Note technique 2 : Incidence réduite du taux de change sur l'indice de référence », *Rapport sur la politique monétaire* (novembre), p. 9.

Baumol, W. (1967). « The Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis », *American Economic Review*, vol. 57, n° 3, p. 415-426.

Brauer, D. (1993). « Why Do Services Prices Rise More Rapidly than Goods Prices? », document de travail n° 9330, Federal Reserve Bank of New York.

Crawford, A. (1998). « Le point sur les biais de mesure inhérents à l'IPC canadien », *Revue de la Banque du Canada* (printemps), p. 39-56.



- Cunningham, A.W.F. (1996). « Measurement Bias in Price Indices: an Application to the UK's RPI », document de travail n° 47, Bank of England.
- Dion, R. (1999-2000). « Les tendances du commerce extérieur canadien », *Revue de la Banque du Canada* (hiver), p. 31-45.
- Gordon, R. J. (1996). « Problems in the Measurement and Performance of Service-Sector Productivity in the United States », document de travail n° 5519, National Bureau of Economic Research.
- Kostenbauer K., et M. Prudhomme (1999). « Service Inflation: Why Is It Higher ? A partial Examination of the Causes », Statistique Canada, n° 662F0014MIB au catalogue.
- Kroch, E. (1991) . « Tracking Inflation in the Service Sector », *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review* (été), p. 30-35.
- Maclean, D. (1996). « La croissance de la productivité dans le secteur des services », *Revue de la Banque du Canada* (automne), p. 3-18.
- Maclean, D. (1997). « Productivity Growth in the Service Sector: Mismeasurement, Mismanagement or Misinformation? », document de travail n° 97-6, Banque du Canada.
- Moller, J. (2001). « Income and Price Elasticities in Different Sectors of the Economy : an Analysis of Structural Change for Germany, the UK and the USA ». In : *The Growth of Service Industries : The Paradox of Exploding Costs and Persistent Demand*, sous la direction de T. ten Raa et R. Schettkat, p. 167-208.
- Rappoport (1987). « Inflation in the Service Sector », *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, vol. 11, p. 35-45.
- Samuelson, P. (1964). « Theoretical Problems on Trade Problems », *Review of Economics and Statistics*, vol. 46, n° 2, p. 145-154.
- Shapiro, M. D., et D. W. Wilcox (1996). « Mismeasurement in the Consumer Price Index: An Evaluation », document de travail n° 5590, National Bureau of Economic Research.

