



Notes :

Les données canadiennes datent d'avril 2003 (chiffres approximatifs compilés par le gouvernement fédéral) et tiennent compte des récentes augmentations de taxes en Nouvelle-Écosse, en Colombie-Britannique, à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard. Les données américaines proviennent de la plus récente édition (données de novembre 2001) d'une publication de l'industrie, *The Tax Burden on Tobacco*, et ont été ajustées pour tenir compte d'une augmentation du prix de gros en avril 2002 (voir le Wall Street Journal du 29 mars 2002), de même que de l'augmentation de taxes au Washington le 1er janvier 2002, dans l'État de New York le 1er avril 2002, au Vermont en juillet 2002 et au Michigan en août 2002.

Les données américaines se réfèrent aux marques de catégorie « premium », laquelle comprend les grandes marques américaines et les marques canadiennes vendues aux États-Unis. Les données américaines ne tiennent compte ni des taxes municipales (à l'exception du prix à New York). Elles excluent aussi l'impact des rabais promotionnels, à effet variable mais parfois important, mais qui ne s'appliquent généralement pas aux cigarettes canadiennes vendues aux États-Unis. Un certain nombre de petits fabricants n'ont pas signé la *Master Settlement Agreement* (entente globale) de 1998 avec les gouvernements des États, ce qui leur permet de vendre à bas prix; ceci dit, les grands fabricants canadiens sont signataires de l'entente.

Les prix incluent toutes les taxes provinciales et des États qui sont applicables, ainsi que la TPS canadienne (taxes locales de certaines juridictions américaines exclues). Au taux de change du 11 avril 2003: 1 \$ U.S. = 1,4516 \$ can.

* Des taxes moins élevées s'appliquent dans certaines régions du Labrador.

Source : *Fondation pour la lutte contre le tabac, Ottawa.*