

L'or occupe une place spéciale parmi les métaux. Il est inaltérable, de telle sorte qu'il peut être récupéré indéfiniment et constitue donc la valeur refuge par excellence. Selon le *World Gold Council* (données de 2017), 39 % de la demande d'or provenait du secteur financier (investissement et banques centrales), 53 % du secteur de la joaillerie et 8 % du secteur des technologies.

Au Québec, l'or occupe une place importante. Après le fer, elle est la deuxième substance en importance pour la valeur des livraisons. En 2017, le Québec a livré pour plus de 2,7 G\$ d'or. Pour ce qui est de l'exploration, c'est l'or qui était la substance la plus recherchée au Québec en 2017, enregistrant des dépenses d'exploration et de mise en valeur de près de 420 M\$, soit 73 % des dépenses effectuées au Québec dans ce secteur d'activité.

Par conséquent, l'évolution du prix et du marché mondial de l'or est d'un grand intérêt pour le secteur minier québécois. Contrairement aux autres substances minières, le prix de l'or évolue selon une mécanique différente et plus complexe que les traditionnelles anticipations relatives à l'offre et à la demande. L'objectif de ce bulletin est de présenter les principaux déterminants du prix de l'or.

LE DOLLAR AMÉRICAIN

Le dollar américain est la monnaie de référence pour les transactions et le commerce international. Le cours du dollar américain a un impact considérable sur les marchés financiers mondiaux et, par conséquent, sur le prix de l'or. Les économistes américains utilisent « l'indice du dollar pondéré des échanges commerciaux », lequel est calculé à partir des devises de vingt-six pays étrangers représentant 90 % du commerce américain, pour mesurer le pouvoir d'achat du dollar américain.

L'or étant considéré comme une valeur refuge, son prix entretient une relation inverse avec le cours du dollar américain qui est également considéré comme un actif. Lorsque le dollar américain se déprécie, il devient moins attrayant pour les investisseurs qui se tournent alors vers l'or, ce qui tend à augmenter son prix. Inversement, lorsque le dollar s'apprécie, le prix de l'or tend à diminuer.

Par ailleurs, l'une des raisons expliquant la relation négative entre l'or et le dollar américain est que l'or est libellé en dollars US, de sorte que les variations du taux de change se répercutent instantanément sur le prix de l'or. Autrement dit, une hausse de la valeur du dollar US rend plus dispendieux l'achat d'or et diminue ainsi la demande pour le métal jaune dans le reste du monde. Par conséquent, cette situation entraîne une pression à la baisse sur le prix de l'or.





L'OR COMME VALEUR REFUGE

Une valeur refuge est un investissement qui permet de sécuriser son patrimoine lors des périodes de crise ou d'instabilité. Il existe plusieurs valeurs refuges, comme l'immobilier à une certaine époque. Toutefois, l'or est la valeur refuge par excellence.

À titre d'exemple, les tensions géopolitiques, l'instabilité du marché des matières premières, l'inflation ou la fluctuation des taux d'intérêt créent de l'incertitude auprès des consommateurs et des investisseurs qui se tournent vers l'or à titre de valeur refuge, ce qui entraîne une hausse de sa demande et de son prix.

L'or est considéré comme une valeur refuge contre l'inflation. En effet, lorsque celle-ci augmente, le pouvoir d'achat de la monnaie, donc sa valeur, diminue. Ainsi, pour se protéger de cette diminution du pouvoir d'achat, les investisseurs tendent à augmenter leur demande d'or, ce qui contribue à la hausse de son prix.

L'or, tout comme la plupart des matières premières, ne distribue ni dividendes ni intérêts. Détenir de l'or implique donc un coût d'opportunité qui peut être élevé lorsque les rendements (taux d'intérêt) des actifs à revenu augmentent.

Ainsi, une hausse des taux d'intérêt américains pousse les spéculateurs à revoir, à la baisse, leur proportion d'or en portefeuille et à se tourner vers les produits financiers plus rémunérateurs, ce qui contribue à une baisse du prix de l'or.

Les politiques monétaires des banques centrales influencent également le prix de l'or. Dans une situation de croissance économique, les banques centrales vont généralement augmenter les taux d'intérêt pour maintenir les perspectives d'inflation dans une fourchette prévisible, ce qui contribuera à diminuer la demande en or et, par conséquent, son prix. Une situation de ralentissement économique ou de récession pourrait provoquer l'effet inverse.

L'OR COMME BIEN DE CONSOMMATION

Au-delà de son rôle de valeur refuge, l'or est également un bien de consommation qui est influencé par les mécanismes classiques de l'offre et de la demande. Il sert principalement dans la joaillerie et dans les technologies.

L'Inde et la Chine sont les deux principaux pays consommateurs d'or dans le monde. Leur consommation représente, annuellement, plus de la moitié de la demande mondiale d'or. C'est la montée des classes moyennes chinoises et indiennes qui explique la croissance de la demande d'or à titre de bien de consommation. Ainsi, une fluctuation de la situation économique de ces deux pays a une influence sur le prix de l'or.

La dynamique de l'offre et de la demande d'or joue également un rôle dans les fluctuations du prix. Ainsi, une augmentation de l'offre de l'or au détriment de la demande peut influencer le prix à la baisse. De la même manière, une augmentation de la demande de l'or au détriment de l'offre peut entraîner une hausse du prix de l'or. Enfin, une augmentation du coût d'exploitation des mines d'or peut aussi entraîner une hausse du prix de l'or.

CONCLUSION

De nombreux facteurs influencent le prix de l'or. Le rôle de valeur refuge de celui-ci augmente le nombre d'éléments pouvant influencer son prix. Toutefois, parce que le prix de l'or est libellé en dollars américains, il faut considérer la valeur du billet vert comme le premier vecteur d'influence de ce prix.