

2004-12-09

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Fixation des prix dans les entreprises en Belgique : résultats d'une enquête réalisée par la Banque
(Article publié dans la Revue économique du 4^e trimestre 2004) - www.nbb.be

En février 2004, la Banque a réalisé une enquête sur le mode de fixation des prix auprès de quelque 2.000 entreprises actives en Belgique dans l'industrie manufacturière, la construction, le commerce et les services aux entreprises. Les secteurs couverts par l'enquête représentent ensemble 60 p.c. du PIB. Cette enquête constitue le volet belge d'une initiative qui concerne l'ensemble de la zone euro dans le cadre de l'*Eurosystem Inflation Persistence Network* (IPN), un réseau de chercheurs issus des douze banques centrales nationales de la zone euro, de la BCE et du monde universitaire. Ce réseau examine l'ampleur, les causes et les conséquences de la persistance de l'inflation.

Pour bien comprendre le mode de fixation des prix des entreprises, l'IPN a jugé utile de mener une enquête dans les différents pays de la zone euro. L'avantage comparatif de ce type d'enquête réside dans le fait qu'il permet d'appréhender les raisons sous-jacentes du comportement observé en matière de fixation des prix, ce que permettent plus difficilement les bases de données quantitatives concernant les indices de prix à la consommation et à la production. Une enquête similaire a été réalisée par neuf banques centrales nationales et les résultats globaux relatifs à la zone euro seront publiés dans le courant de l'année 2005. Le présent article commente les principaux résultats de l'enquête menée en Belgique.

L'enquête sonde principalement les réponses aux questions suivantes : dans quel environnement les entreprises sont-elles actives ? Quels facteurs entraînent des adaptations de prix ? Quand les prix sont-ils adaptés et sont-ils flexibles ou rigides ? Quelles sont les causes de la rigidité des prix ? Les principaux résultats sont résumés ci-après.

La structure du marché et le degré de concurrence sont des facteurs extérieurs déterminants du mode de fixation des prix. Ainsi, un certain pouvoir de marché est nécessaire pour que les décisions d'une entreprise en matière de prix aient un sens. En effet, en l'absence de pouvoir de marché (concurrence parfaite), l'entreprise ne décide pas elle-même du prix, qui est fixé par le marché et qui correspondra toujours aux coûts marginaux. En d'autres termes, aucun *mark-up* n'est appliqué. Dans un tel environnement, il n'y a pas non plus de rigidité des prix possible étant donné qu'un *mark-up* est nécessaire pour laisser aux entreprises la latitude de ne pas adapter les prix en cas de variation des coûts. Selon les résultats de l'enquête, l'environnement dans lequel les entreprises belges sont actives se différencie clairement d'une situation de concurrence parfaite. Plusieurs indicateurs montrent en effet que les entreprises disposent d'un certain pouvoir de marché, qui est plus important sur le marché belge qu'à l'étranger. Par ailleurs, la majorité des entreprises de l'industrie manufacturière adaptent leur prix au marché (*pricing-to-market*).

Ceci ne signifie toutefois pas que les relations avec la clientèle et le comportement des concurrents ne sont pas importants pour le mode de fixation des prix des entreprises belges. Le prix du ou des concurrents est en effet qualifié par les entreprises de facteur important pour la détermination de leur propre prix et de motif d'adaptations de prix, et ce davantage pour les baisses de prix que pour les hausses de prix. Le prix des concurrents joue, au total, un rôle un peu plus important dans l'industrie manufacturière. Selon les résultats de l'enquête, l'environnement dans lequel les entreprises industrielles opèrent semble globalement plus concurrentiel que celui des autres secteurs. Les coûts jouent également un rôle important dans le mode de fixation des prix, un peu plus à la hausse qu'à la baisse, tandis que les fluctuations de la demande constituent surtout un motif pour procéder à une baisse des prix.

En ce qui concerne la fréquence et le moment de l'adaptation des prix, les résultats de l'enquête indiquent un taux relativement élevé de rigidité des prix. Le délai moyen entre deux calculs de prix successifs s'élève à dix mois et celui qui s'écoule entre deux changements de prix successifs est de treize mois. Le degré le plus élevé de rigidité des prix est observé dans le secteur des services aux entreprises et le plus bas dans la construction. Dans la plupart des entreprises, le calcul de prix s'effectue en fonction du moment lorsque la situation est normale, ce qui signifie qu'elles recalculent le prix à un moment prédéterminé, par exemple au début de chaque année. Si des chocs économiques suffisamment importants se produisent, le processus devient toutefois en grande partie fonction de la situation. Cela signifie que les prix peuvent

réagir immédiatement à des chocs suffisamment importants, à savoir lorsque l'écart entre le prix facturé et son nouveau niveau optimal est suffisamment grand pour compenser les coûts d'une adaptation de prix.

L'enquête constitue sans doute l'unique source d'informations permettant d'examiner les causes de la rigidité des prix. Selon les résultats de l'enquête, les facteurs expliquant ce phénomène sont essentiellement liés à l'existence de contrats implicites et explicites avec la clientèle, et dans une faible mesure seulement à l'existence de coûts de menu ou de coûts liés à la collecte des informations utiles à la fixation des prix. Les contrats implicites et explicites sont principalement à l'origine de la rigidité des prix dans les secteurs dans lesquels les entreprises entretiennent une relation à long terme avec leurs clients. De plus, la rigidité des prix résulte du fait que le cycle conjoncturel n'incite que dans une faible mesure les entreprises à adapter leur prix réel ou relatif. Cette situation peut s'expliquer par une courbe plate des coûts marginaux en fonction de la conjoncture ou par le fait que les *mark-ups* souhaités par les entreprises présentent des mouvements contracycliques. Ceci est par exemple le cas lorsqu'une entreprise renonce à une baisse de prix lors d'une récession afin de maintenir son *cash-flow* à niveau.

En outre, un tiers des entreprises seulement a effectué son dernier calcul de prix sur la base d'un ensemble complet d'informations, qui comprend aussi des prévisions pour l'avenir. Les autres entreprises se sont basées sur des informations plus limitées, concernant uniquement l'environnement actuel, ou ont appliqué une règle empirique (par exemple, l'indexation du prix au moyen de l'indice des prix à la consommation). C'est dans l'industrie manufacturière que le mode de fixation des prix est le plus axé sur l'avenir, tandis que l'utilisation de règles empiriques est la plus élevée dans le secteur des services aux entreprises. L'existence, dans une proportion élevée, d'un mode de fixation des prix non axé sur l'avenir peut constituer une source complémentaire d'inertie dans le processus d'inflation.
