

L'adaptation des prix au passage à l'euro : une mise en perspective

D. Cornille *

Introduction

En vue d'analyser l'incidence sur les prix de l'introduction, en janvier 2002, des pièces et des billets en euro, la Banque a réalisé plusieurs études⁽¹⁾. Celles-ci ont exploité tant les réponses des enquêtes « euro » que la Banque a menées en 2001 et au début de 2002, que le relevé détaillé des prix réalisé tous les mois par le Service public fédéral Économie, PME, Classes moyennes et Énergie afin d'établir l'indice des prix à la consommation national.

Si des augmentations de prix liées à l'introduction de l'euro ont bien été relevées pour certains produits, en particulier dans les services, ces études ont toutefois mis en évidence que l'incidence sur l'inflation en Belgique aurait été limitée à 0,2 point de pourcentage. Cet ordre de grandeur est similaire à l'estimation actualisée publiée par Eurostat en juin 2003 pour la zone euro dans son ensemble. Toutefois, au dernier trimestre de l'année 2002, compte tenu des données alors disponibles, force était de conclure que l'adaptation des prix en Belgique, bien que déjà avancée, était toujours en cours. L'objet du présent article est de poursuivre l'analyse des modalités de l'adaptation des prix et de l'étendre grâce aux enseignements des relevés de prix détaillés les plus récents.

Dans un premier temps, l'attention est portée au ralentissement de l'adaptation des prix. Ensuite l'ampleur de l'éventuel regroupement des changements de prix autour de la période de l'introduction de l'euro est mise en perspective.

1. Poursuite et ralentissement de l'adaptation des prix

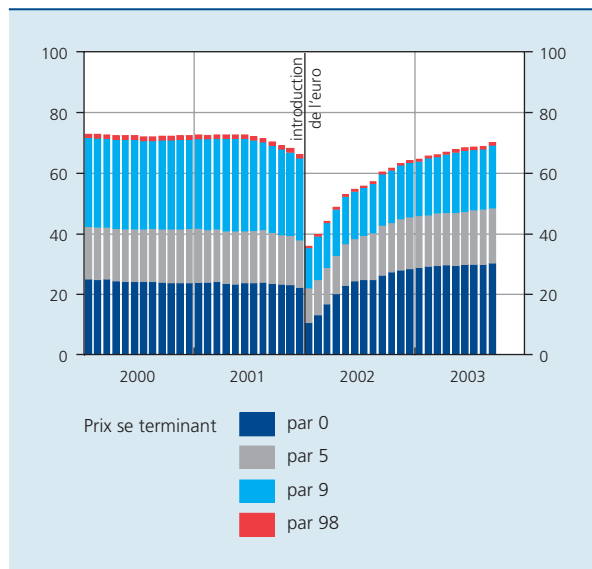
L'adaptation des prix à la suite de l'introduction de l'euro peut être illustrée par l'évolution de la fréquence du dernier chiffre des prix observés dans la base de données utilisée. Celle-ci est constituée de plus de 100.000 relevés de prix mensuels, couvrant environ 70 p.c. des produits repris dans l'indice des prix à la consommation, et représente un échantillon significatif des prix pratiqués dans l'économie. Il a été empiriquement constaté, non seulement en Belgique mais également en Europe et ailleurs, que certains chiffres sont plus souvent utilisés que d'autres en dernière position. Il s'agit en particulier de 0, de 5, et de 9. Comme, avec le passage à l'euro, les prix convertis ne conservent pas le même dernier chiffre qu'en franc, il est logique de s'attendre à ce que ces prix soient adaptés progressivement, de sorte que 0, 5 ou 9 se trouvent à nouveau en dernière position. En conséquence, l'évolution de la fréquence des derniers chiffres parmi les prix observés procure une mesure de l'avancement de l'adaptation des prix à la nouvelle échelle.

L'utilisation fort répandue de ces chiffres s'explique habituellement par deux raisons. La première est qu'elle faciliterait les transactions, grâce à des montants ronds, s'additionnant facilement, et permettant, le cas échéant, un rendu aisé de la monnaie. Ce sont généralement des prix se terminant par 0 ou par 5. La deuxième raison souvent mentionnée a trait à la psychologie des acheteurs qui, étant inattentifs au(x) dernier(s) chiffre(s), inciteraient indirectement les vendeurs maximisant leur profit à utiliser des prix se terminant par le chiffre 9 ou par 99. Dans la pratique, les prix se terminant par 98 sont également réputés être des prix psychologiques.

* Avec les précieux conseils de L. Aucremanne.

(1) Banque nationale de Belgique, *Effets du passage à l'euro fiduciaire sur l'inflation*, Revue économique 2^e trimestre 2002 ; et Banque nationale de Belgique, *L'adaptation des prix au passage à l'euro*, Revue économique 4^e trimestre 2002.

GRAPHIQUE 1 PROPORTION DE PRIX ATTRACTIFS PAR TYPE⁽¹⁾
(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie ; BNB.

(1) À l'exclusion des prix avec décimales en franc belge et des prix avec plus de deux décimales en euro, chiffres non pondérés.

Considérés globalement, les prix se terminant par 0, 5 ou 9 – auxquels il faut ajouter les prix se terminant par 98 – sont aussi appelés prix attractifs, définition qui est utilisée dans la suite de l'article⁽¹⁾.

Au vu de l'évolution de la proportion des prix attractifs en franc belge parmi les 100.000 relevés de prix mensuels sous-jacents à l'indice des prix, il semble probable que l'adaptation à l'euro ait déjà débuté à la mi-2001. En effet, et cela a déjà été souligné par le passé, on observe que la part des prix attractifs en franc a décliné progressivement entre juin et décembre 2001. Certains prix attractifs en franc ont sans doute graduellement été fixés en euro, probablement sous la forme de prix attractifs dans cette nouvelle monnaie. Cependant, la part des prix adaptés de la sorte est restée relativement limitée, puisqu'en janvier 2002 la proportion de prix exprimés en euro et ayant 0, 5 ou 9 comme deuxième décimale ne dépassait pas 36 p.c., contre 73 p.c. des prix en franc belge pour l'année 2000 en moyenne. En 2002 et au cours des neuf premiers mois de 2003, l'adaptation s'est ensuite poursuivie. D'abord rapide pendant les cinq

premiers mois de 2002, lorsque la part des prix attractifs a augmenté en moyenne de 4 points de pourcentage par mois, l'adaptation s'est ensuite ralentie, excepté de légers sursauts en septembre 2002 et 2003. Ceux-ci pourraient résulter de l'introduction des nouvelles collections. En septembre 2003, c'est-à-dire vingt et un mois après l'introduction de l'euro fiduciaire, la part des prix attractifs atteignait tout juste 70 p.c. des prix observés.

Cependant, on relève que le type de prix dont la part a le plus progressé correspond aux prix se terminant par 0, où se retrouvent, entre autres, les prix sans décimales qui sont souvent utilisés pour les prix « élevés ». Les prix se terminant par 5 sont seulement marginalement plus fréquents en septembre 2003 que la moyenne observée pour l'année 2000. Par contre, la part des prix se terminant par 9 a augmenté à un rythme plus lent, et reste en deçà de la proportion observée pour les prix en franc. Il en va de même pour les prix se terminant par 98.

Il faut cependant éviter de prendre la situation prévalant pour les prix en franc avant 2002 comme point de référence pour l'évolution des prix attractifs après l'introduction de l'euro fiduciaire. En effet, aucun élément ne permet d'extrapoler à partir de la situation prévalant en franc quelle devrait être la proportion de prix attractifs en euro. Par exemple, la définition retenue pour les prix attractifs recouvre probablement des pratiques de fixation des prix en partie différentes en franc et en euro, en particulier en raison de l'utilisation de décimales en euro. De plus, il y a de fortes présomptions quant à l'endogénéité des pratiques de fixation des prix en fonction de la devise utilisée (cf. aussi l'encadré). En effet, les prix sont adaptés en fonction des caractéristiques propres à une monnaie, comme les billets et les pièces disponibles – en particulier les pièces de la valeur la plus faible – qui déterminent le nombre de prix possibles dans une fourchette de valeur donnée; ou de la « valeur » de la monnaie, qui va de pair avec le nombre de chiffres nécessaires pour exprimer un prix. Il en résulte que des différences significatives dans les pratiques de fixation des prix peuvent voir le jour à contexte économique réel inchangé, par exemple en matière de concurrence ou d'inflation, deux facteurs importants pour la fixation des prix.

En outre, l'endogénéité des pratiques de prix en fonction de la devise implique que les différences en matière de fixation des prix qui existaient entre les pays de la zone euro devraient diminuer. Les caractéristiques de la devise utilisée ne sont cependant pas les seuls déterminants des pratiques de fixation des prix. Des habitudes nationales, la répartition de la richesse, le degré de concurrence, des obligations légales, sont des exemples de déterminants spécifiques qui peuvent jouer à la marge en faveur de différences locales ou nationales dans la zone euro.

(1) Les prix comportant trois ou quatre décimales sont exclus de l'analyse parce qu'ils sont considérés comme peu sensibles aux pratiques de prix attractifs. En effet, ils correspondent généralement aux prix comprenant une ou deux décimales en franc. Dans la majorité des cas il s'agit des prix des carburants et du mazout de chauffage, produits pour lesquels le contrat de programme stipule que les prix en euro doivent être exprimés, respectivement, avec trois et quatre décimales.

Encadré – La faible utilisation de prix psychologiques en euro et la théorie de l'inattention rationnelle

L'utilisation de prix se terminant par 9 a intéressé de nombreux auteurs, surtout dans la littérature liée au marketing, mais aussi de plus en plus en économie, où l'intérêt pour les fondements microéconomiques des phénomènes macroéconomiques ne cesse de croître. Ainsi, Blinder et al. (1998)⁽¹⁾ ont classé l'utilisation de prix psychologiques parmi les théories qui pouvaient expliquer la rigidité nominale des prix. Par ailleurs, une théorie explicative de l'utilisation des prix psychologiques, basée sur le principe de l'inattention rationnelle a récemment été proposée par Bergen, Chen et Levy (2003)⁽²⁾ dans un article largement documenté encore à paraître.

L'idée est que l'utilisation de 9 comme dernier chiffre résulte de la réaction rationnelle des entreprises à l'inattention rationnelle des consommateurs. Étant donné l'existence de coûts pour l'acquisition, l'analyse et la mémorisation de l'information, il peut être rationnel pour un consommateur d'être inattentif à certaines informations véhiculées par les prix, en particulier le dernier chiffre d'un prix. C'est le cas lorsque le consommateur a beaucoup d'information à traiter et qu'il subit des contraintes en termes de temps, de ressources ou de capacité de traitement de l'information. L'entreprise, sachant que ses clients sont rationnellement inattentifs au dernier chiffre des prix, fixera celui-ci à 9, de façon à maximiser son profit.

La théorie proposée pourrait également s'appliquer directement aux conséquences de l'introduction de l'euro et illustrer l'endogénéité des résultats en matière d'utilisation de prix psychologiques. Comme un eurocent a moins de valeur qu'un franc belge, l'inattention au dernier chiffre devrait être plus forte en euro, et donc le nombre de prix se terminant par 9 devrait être supérieur à ce qu'il était en franc. L'observation contredit cependant ce raisonnement. Effectivement, l'inattention peut être affaiblie – et donc l'attention renforcée – parce que le changement de régime accompagnant l'introduction de l'euro a lui-même accentué l'attention portée aux prix, un peu de la même manière que ce changement a pu être perçu – à tort – comme inflationniste. Cet effet semble dominer le premier.

Pour certains prix qui reflètent une valeur élevée, le dernier chiffre significatif utilisé peut être l'unité plutôt que la deuxième ou la première décimale. Ceci offre une autre explication plausible de l'utilisation moins répandue de 9 comme deuxième décimale dans les prix en euro : pour les prix reflétant une valeur élevée, un prix psychologique se terminerait plutôt par 9,00, ce que la part importante de prix se terminant par 0 illustre en partie.

(1) Blinder A., Canetti E., Lebow D. and Rudd J. (1998), *Asking About Prices, A new approach to understanding Price Stickiness*, Russel Sage Foundation, New-York.

(2) Bergen M., Chen H. A. and Levy D. (2003), *Making sense of ignoring cents: another implication of rational inattention*, mimeo.

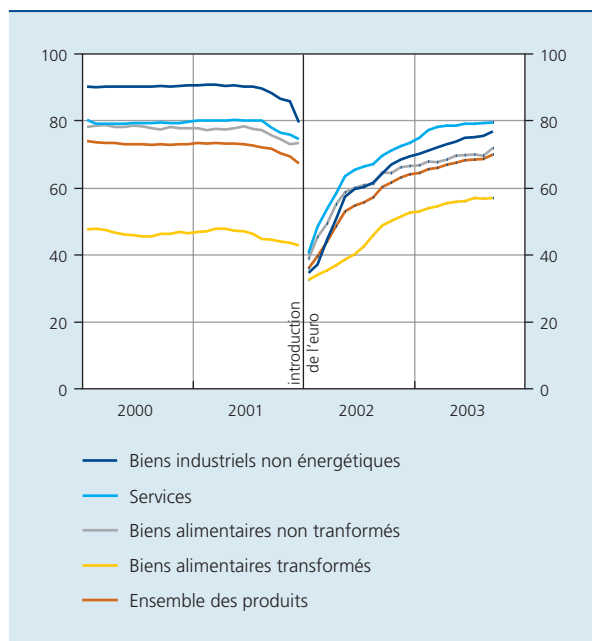
Les différences des pratiques de prix avant et après l'introduction de l'euro en Belgique peuvent aussi s'illustrer par l'analyse des prix attractifs par catégorie de produits. En franc belge déjà, chaque catégorie de produits présentait une sensibilité différente aux prix attractifs, laissant présager des différences d'adaptation.

Ainsi, les biens alimentaires non transformés sont caractérisés par une adaptation lente des prix attractifs, alors que le rythme de changement de prix pour ces produits est relativement élevé (cf. infra). Par ailleurs, l'adaptation des prix des biens industriels non énergétiques est encore plus lente, ce qui s'explique en partie par un rythme de changement de prix parmi les plus bas, malgré une

accélération significative pendant la période du basculement à l'euro (cf. infra).

Par contre, pour les services et les produits alimentaires transformés, l'adaptation semble avoir été plus rapide. Dans les services, en septembre 2003, la part des prix attractifs est comparable à la situation précédant l'introduction de l'euro fiduciaire. Dans le cas des biens alimentaires transformés, la proportion de prix attractifs est supérieure à ce qu'elle était avant l'introduction de l'euro, ce qui apporte un argument en faveur de l'existence de différences de pratiques de prix entre les deux régimes monétaires. Une des explications de la proportion plus élevée de prix attractifs en euro pour les biens alimentaires

GRAPHIQUE 2 PROPORTION DE PRIX ATTRACTIFS PAR PRODUITS⁽¹⁾
(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

(1) À l'exclusion des prix avec décimales en franc belge et des prix avec plus de deux décimales en euro, chiffres non pondérés.

transformés est la plus grande disponibilité de prix attractifs en euro. En effet, en euro, il y a pour une même fourchette de valeurs plus de prix, et plus de prix attractifs, qu'en franc belge. Ainsi, entre 1 et 40 francs belges il y a 40 prix possibles, dont 11 prix attractifs, alors qu'en euro il y a 100 prix possibles, dont 39 prix attractifs.

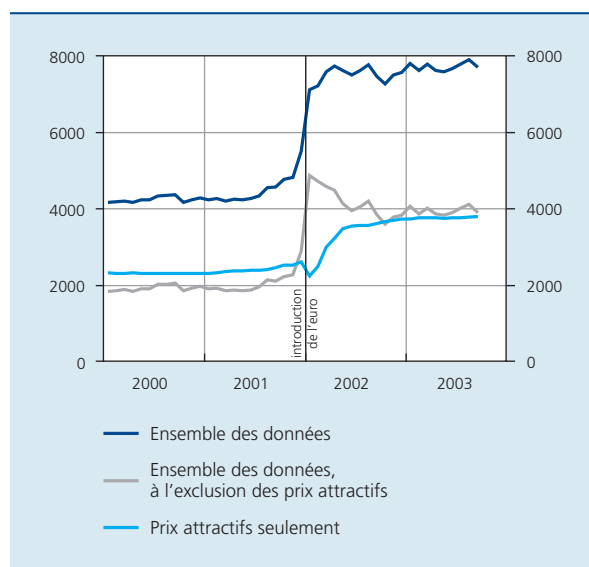
Ce phénomène est sans doute important dans la catégorie des biens alimentaires transformés, qui comporte beaucoup de prix reflétant une valeur assez faible, mais il pourrait toucher aussi d'autres catégories. En effet, l'augmentation du nombre de prix attractifs disponibles réduit la distance entre deux prix attractifs qui se suivent, permettant un choix plus fin du prix adéquat dans le cas de produits pour lesquels une différence de quelques centimes est proportionnellement importante.

Par ailleurs, les différences de pratiques de prix sont effectivement aussi influencées par le degré d'utilisation de la gamme des prix disponibles. De l'analyse du nombre de prix distincts observés dans la base de données, sans tenir compte des produits auxquels ceux-ci correspondent, il est possible d'inférer certaines conclusions quant à l'utilisation de la gamme des prix. Le nombre de prix distincts est passé d'environ 4.200 en 2000 à environ 7.500 à

partir de 2002, c'est-à-dire que près de 1,8 fois plus de prix distincts ont été observés dans la base de données à partir de 2002. C'est cependant inférieur à l'augmentation du nombre de prix possibles, qui a été multiplié par environ 2,5 avec le passage à l'euro (40 prix possibles en franc belge contre 100 en euro entre 0,01 et 1,00 euro). On peut donc en déduire que le degré d'utilisation de la gamme des prix disponibles est inférieur en euro à ce qu'il était en franc. De même, en ce qui concerne les prix attractifs distincts, on constate que leur nombre est passé d'environ 2.300 en 2000 à 3.300 en 2002, soit environ 1,6 fois plus. Ceci signifie qu'un plus grand nombre de prix définis comme attractifs ne sont en fait pas utilisés, puisque le nombre de prix attractifs théoriquement utilisables est également 2,5 fois plus élevé qu'en franc. Autrement dit, la moindre précision des prix en franc poussait les entreprises à une utilisation plus intense de la gamme des prix.

L'évolution du nombre de prix distincts offre également plusieurs enseignements sur l'adaptation des prix à la suite de l'introduction de l'euro. Le nombre de prix distincts présente en effet une évolution remarquable : à partir de juillet 2001 une hausse progressive est observée, suivie en janvier 2002 d'un saut important, qui illustre parfaitement le changement de régime que constitue le passage à l'euro. À un niveau plus détaillé, on remarque

GRAPHIQUE 3 NOMBRE DE PRIX DISTINCTS OBSERVÉS DANS LA BASE DE DONNÉES⁽¹⁾
(prix en franc jusque 2001 et en euro à partir de 2002)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

(1) Le nombre de prix distincts est calculé sur la base des 100.000 prix relevés mensuellement considérés globalement, sans tenir compte des produits auxquels ils correspondent.

que la hausse amorcée en 2001 est, jusqu'en janvier 2002, attribuable en priorité à la hausse du nombre de prix distincts non attractifs : il s'agit en 2001 des premiers prix fixés en euro mais encore exprimés en franc dans la base de données, et en janvier 2002, des prix encore fixés en franc, mais convertis en euro. Par la suite, la hausse du nombre de prix attractifs distincts compense la baisse du nombre de prix non attractifs distincts, au fur et à mesure que la fixation des prix est adaptée au nouvel environnement que représente l'euro.

Après le dernier trimestre 2002 peu de changements du nombre de prix distincts et du nombre de prix attractifs distincts sont observés, ce qui pourrait être interprété – sans doute à tort – comme la fin de l'adaptation des prix. Pourtant, l'évolution de la proportion des prix attractifs suggère que l'adaptation s'est poursuivie jusques et y compris septembre 2003, la dernière période observée. La relative stabilité du nombre de prix distincts depuis la fin de 2002 serait plutôt le signe que les nouveaux outils de base pour la fixation des prix – les palettes des prix parmi lesquelles effectuer un choix – dans le nouveau régime sont en place, bien que les prix de tous les produits ne soient pas encore durablement adaptés à ces nouvelles palettes.

2. Évolution des fréquences de changements de prix

L'étude de la fréquence des changements de prix permet d'apporter un éclairage supplémentaire à l'analyse de l'adaptation des prix convertis en euro. En particulier, elle permet de vérifier l'hypothèse d'un regroupement des changements de prix découlant de la théorie des coûts de menu⁽¹⁾ (*menu costs*). Étant donné l'existence de coûts fixes liés aux changements de prix, le passage à l'euro, qui contraint toutes les entreprises à changer leurs prix, devrait entraîner un regroupement de changements de prix qui ne sont pas nécessairement liés à l'introduction de l'euro. De la sorte, les entreprises minimiseraient les coûts de modification des prix. L'absence d'une telle concentration pourrait être interprétée comme une réfutation des modèles de coûts de menu.

Afin d'obtenir une image cohérente de la fréquence des changements de prix, il est nécessaire de ne considérer que des produits strictement comparables. En conséquence ont été retenus les produits X observés dans un magasin Y, dont ni l'adresse ni l'enseigne n'a changé entre deux périodes de comparaison. Un changement de

prix est comptabilisé comme tel si une différence de prix est observée pour un produit entre ces deux périodes. Cette définition, qui exclut les observations où le produit n'est pas strictement identique, conduit certes à une perte de données, mais celle-ci reste relativement faible. Par ailleurs, le cas échéant, la comparaison des prix en euro avec les prix en franc belge a été effectuée en euro, compte tenu des règles de conversion officielles du franc belge en euro.

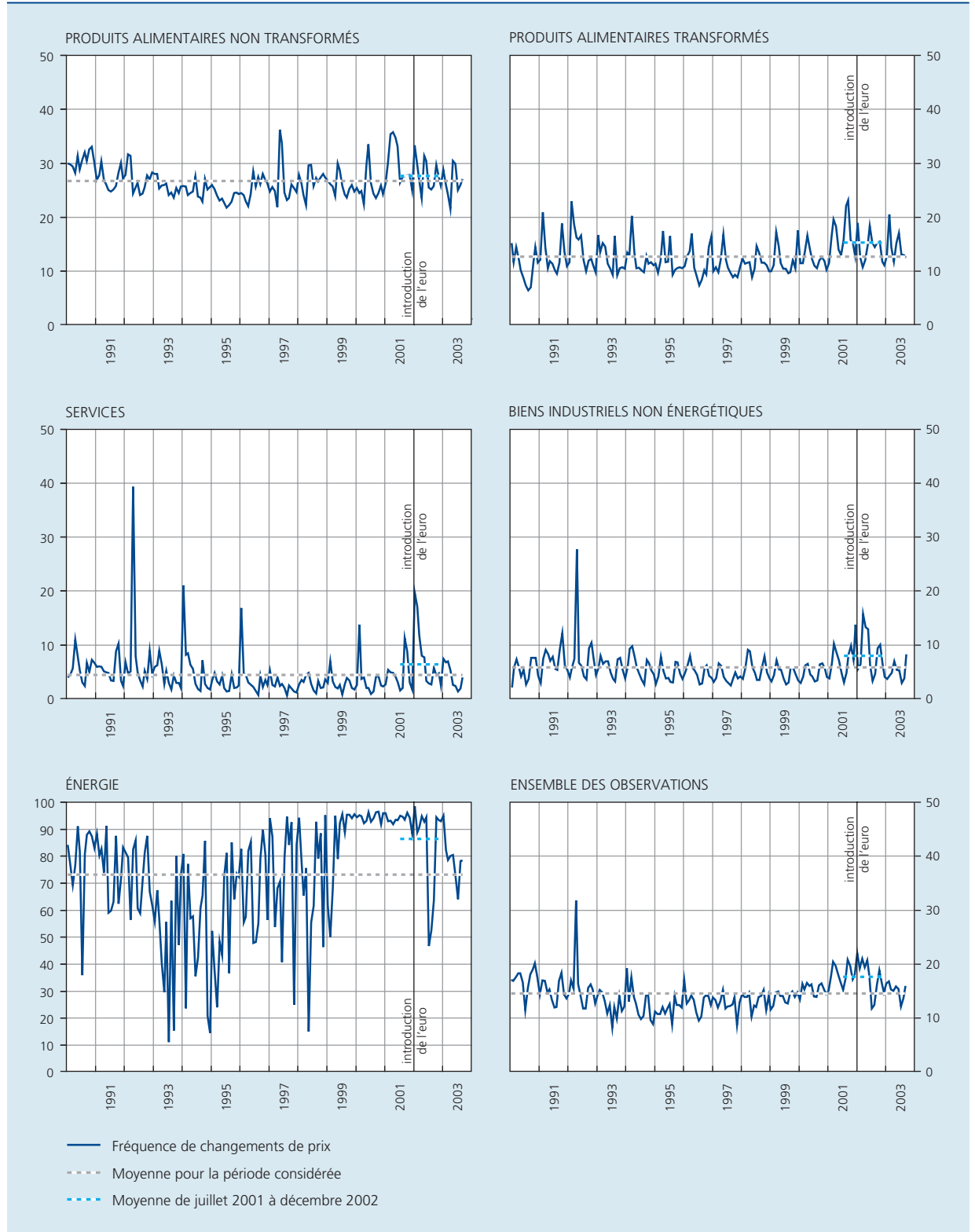
Deux approches ont été retenues. La première reprend les fréquences de changements de prix mensuelles, soit la proportion de prix qui changent par rapport au mois précédent, alors que la seconde reprend les fréquences de changement de prix annuelles, soit la part des prix modifiés par rapport au mois correspondant de l'année précédente. Cette deuxième approche conduit à une perte plus importante de données puisque la définition impose qu'un produit X dans un magasin Y soit encore observé douze mois plus tard. Par contre, elle présente l'avantage d'exclure l'effet des promotions temporaires, de même que d'autres facteurs temporaires qui semblent brouiller quelque peu l'analyse en introduisant un bruit statistique important.

Pour ce qui est des produits alimentaires non transformés et des produits énergétiques, le nombre de changements de prix observés en janvier 2002 ne diffère guère des observations historiques, surtout si l'on prend en compte le fait que ce nombre a, par le passé aussi, fortement varié d'un mois à l'autre dans ces catégories.

La fréquence élevée et, par ailleurs, très fluctuante des changements de prix de ces produits est en soi compatible avec la théorie des coûts de menu. Ces produits subissent en effet fréquemment de substantiels chocs sur les prix consécutifs à des variations de l'offre et, dans ce cas, l'avantage résultant d'une adaptation des prix est plus important que les coûts (de menu) résultant de celle-ci. Ainsi, un très grand nombre de changements de prix ont certes été observés pour les produits alimentaires non transformés en janvier 2002, mais cette évolution semble essentiellement imputable à la forte augmentation des prix des légumes, qu'ils aient été cultivés en Belgique ou importés, à la suite des mauvaises conditions climatiques qui sévissaient à l'époque sur l'ensemble de l'Europe. Le nombre important de changement de prix observé de février à juin 2001 résulte également en partie de mauvaises conditions climatiques, mais surtout de la crise dans le secteur de la viande.

(1) Par analogie à l'adaptation nécessaire des menus dans les restaurants.

GRAPHIQUE 4 PROPORTION DES PRIX MODIFIÉS PAR RAPPORT AU MOIS PRÉCÉDENT
(pourcentages)



Sources: SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

La fréquence des adaptations de prix est traditionnellement inférieure pour les produits alimentaires transformés, les services et les biens industriels non énergétiques que pour les produits alimentaires non transformés et les produits énergétiques. Toutefois, le nombre de hausses de prix observées en janvier 2002 a été nettement plus élevé que la moyenne enregistrée durant la période allant de janvier 1990 à septembre 2003 pour les services et les biens non énergétiques. Ce fut moins le cas pour les produits alimentaires transformés. Dans le contexte de la théorie des coûts de menu, il convient cependant d'apporter deux nuances importantes à cette concentration des changements de prix en janvier 2002.

Premièrement, il est remarquable qu'elle n'est pas tout à fait en rapport avec l'événement majeur que représente pour l'ensemble de l'économie l'introduction de l'euro en janvier 2002. C'est particulièrement vrai en comparaison de l'évolution des changements de prix lors de réformes de la TVA, comme en avril 1992, et dans une moindre mesure en janvier 1994 et 1996 ou en février 2000 dans les services⁽¹⁾.

Deuxièmement, le nombre d'adaptations de prix n'a pas seulement progressé en janvier 2002, mais aussi, généralement, pendant les mois qui ont précédé le passage à la monnaie unique et ceux qui ont suivi. Il apparaît en effet, pour chacune de ces trois catégories de produit, que le nombre moyen de changements de prix a été supérieur durant la période allant de juillet 2001 à décembre 2002 (et pas seulement en janvier 2002) à la moyenne calculée sur une plus longue période.

L'absence de concentration massive de changements de prix en janvier 2002 pourrait conduire à réfuter l'adéquation des modèles dits de coûts de menu. Toutefois, étant donné l'application progressive du double affichage dès 2001 et son abandon progressif après janvier 2002, les changements d'étiquettes n'ont pas été concentrés exclusivement au moment du passage à l'euro, mais ils ont également été étalés sur les mois qui ont précédé et suivi le basculement. Dès lors, l'étalement dans le temps des changements de prix reste compatible avec les théories de coûts de menu, bien qu'il puisse exister d'autres frictions dans la formation des prix pouvant également expliquer un tel phénomène, notamment la difficulté qu'il peut y avoir à fixer un prix dans une nouvelle monnaie. En effet, le coût le plus élevé lors de la fixation des prix en général, et dans le cas de l'introduction de l'euro en particulier, pourrait ne pas être celui du changement des étiquettes, mais plutôt celui qui est associé au calcul des nouveaux prix et à l'acquisition et la gestion de l'information nécessaire à ce calcul⁽²⁾.

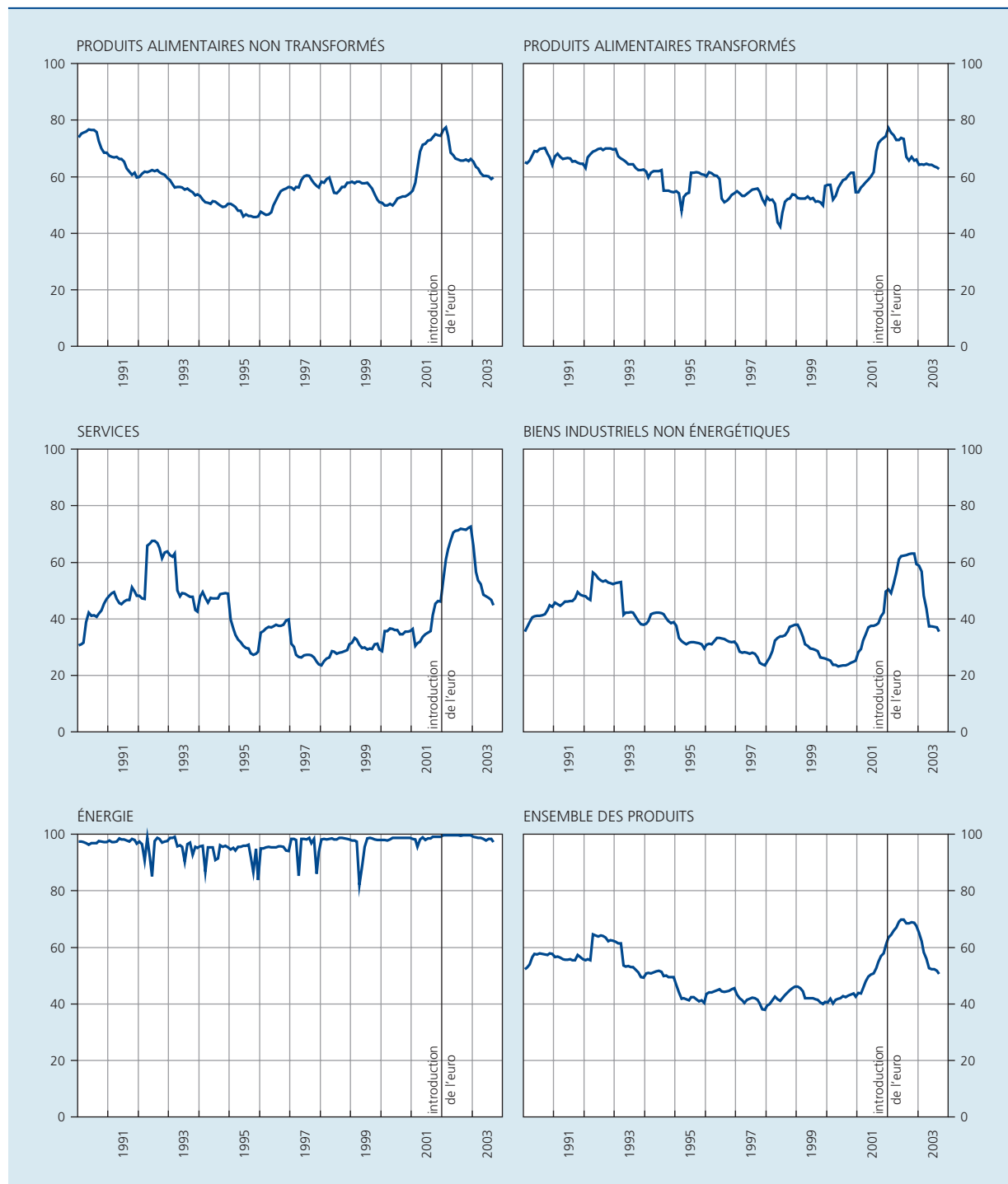
Une seconde approche pour l'analyse de l'évolution de la fréquence des changements des prix est de considérer les prix qui changent à un an d'écart. Vue sur cette période plus longue, qui n'est pas influencée par des phénomènes temporaires, l'incidence de l'introduction de l'euro sur l'adaptation des prix semble mieux mise en évidence. Cette approche confirme que le nombre de changements de prix des produits énergétiques n'a rien de particulier. En revanche, la progression du nombre de changements à un an d'écart est, à l'occasion du passage à la monnaie unique, marquée dans le cas des produits alimentaires transformés et, plus encore, dans celui des biens industriels non énergétiques et des services. Dans le cas des produits alimentaires non transformés, la hausse observée du nombre de changement de prix précède l'introduction de l'euro et, comme mentionné plus haut, est imputable aux chocs d'offre qui ont affecté le prix de ces produits – de la viande en particulier – au début de 2001.

Les différences décrites plus haut, en matière de concentration des changements de prix, entre le passage à l'euro, d'une part, et les modifications des taxes indirectes, d'autre part, apparaissent aussi clairement dans cette approche. Alors qu'une modification des taxes indirectes influence le nombre de variations annuelles enregistrées presque exclusivement pendant une période d'un an exactement, les répercussions du passage à la monnaie unique sur le nombre de changements de prix sont, ici aussi, étalées sur un laps de temps nettement plus long, qui commence dès la mi-2001. Comme les variations à un an d'écart présentent, par définition, la particularité de prendre en compte toutes les variations de prix observées durant une période de douze mois, quel que soit le mois où elles se sont produites, elles conviennent mieux pour illustrer l'étendue d'un processus progressif d'ajustement. Il n'est donc pas étonnant que cette approche montre des différences nettes par rapport au régime normal et même par rapport à des périodes caractérisées par des modifications des taxes indirectes.

(1) La réforme d'avril 1992 s'inscrivait dans le processus d'harmonisation européenne et comprenait aussi bien des hausses de TVA (par exemple, de 17 à 19,5 p.c. pour certains produits) que des baisses de TVA (par exemple, de 25 à 19,5 p.c. pour d'autres produits). Au terme de cette réforme qui a eu une incidence pour de nombreux produits, il restait trois taux différents : 6, 12 et 19,5 p.c. Les réformes de 1994 et 1996 ont consisté en une augmentation du taux de 19,5 p.c. qui est ainsi passé à 20,5 p.c. puis à 21 p.c. Le changement de TVA de février 2000 ne concernait que les services intensifs en main-d'œuvre, où certains taux ont été ramenés à 6 p.c.

(2) Pour une comparaison des incidences macroéconomiques des imperfections du processus décisionnel avec les incidences des imperfections des variations de prix proprement dites, on se référera à Mankiw, N.G. and Reis R. (2002), *Sticky decisions versus sticky prices: A proposal to replace the Neo Keynesian Phillips Curve*, Quarterly Journal of Economics 117 (4), pp. 1295-1328.

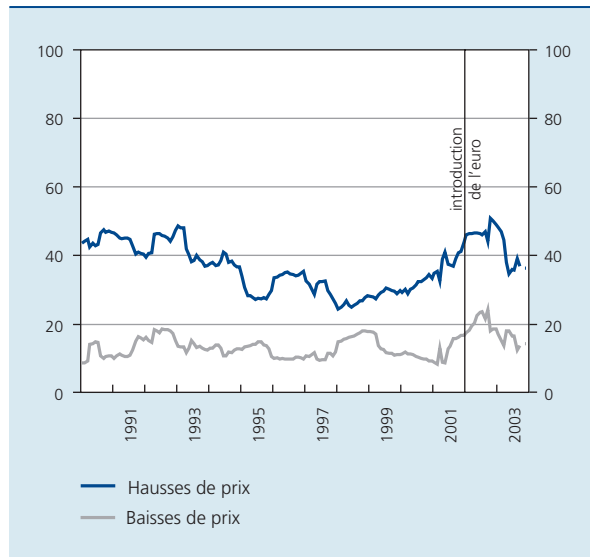
GRAPHIQUE 5 PROPORTION DES PRIX MODIFIÉS PAR RAPPORT AU MOIS CORRESPONDANT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE



Sources: SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

GRAPHIQUE 6 FRÉQUENCE DES HAUSSES ET DES BAISSSES DE PRIX PAR RAPPORT AU MOIS CORRESPONDANT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE : ENSEMBLE DES PRODUITS

(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie ; BNB.

Par ailleurs, on constate que les changements de prix ne correspondent pas uniquement à des hausses de prix. Au contraire, la fréquence des baisses de prix sur douze mois s'élève à 13,5 p.c. en moyenne. Bien qu'au cours des années nonante les hausses et les baisses de prix semblent se compenser, ce n'est plus le cas pendant la période avant et après le basculement à l'euro.

La période qui précède l'introduction de l'euro, à partir de la seconde moitié de 2001, est en effet caractérisée par une augmentation des hausses et des baisses de prix, traduisant l'adaptation progressive des prix en franc vers les prix en euro. L'accentuation concomitante du nombre de hausses et de baisses de prix témoigne également que, lors du basculement à l'euro, les prix n'ont pas uniquement été adaptés à la hausse. Le maintien de fréquences élevées de changements de prix après le mois de janvier 2002 traduit, quant à lui, le processus de recherche de nouveaux prix attractifs en euro par les entreprises. La réduction des fréquences de changements de prix observée à la fin de la période semble indiquer un retour à une situation plus normale.

Conclusion

Le passage à l'euro fiduciaire et l'abandon progressif de la monnaie nationale semblent conduire à des politiques en matière de fixation des prix par les entreprises différentes de celles qui existaient auparavant. C'est ce qui ressort de l'analyse de la proportion des prix attractifs et de l'augmentation du nombre de prix distincts, qui va de pair avec une moindre utilisation de la gamme des prix disponibles.

En ce qui concerne le regroupement des changements de prix lors de l'introduction de l'euro, l'étalement dans le temps de ceux-ci n'est qu'à première vue en contradiction avec les théories de coûts de menu. L'étalement des changements de prix pourrait en effet résulter de l'échelonnement des changements d'étiquettes liés à l'application progressive, puis à l'abandon progressif, du double affichage. Toutefois d'autres frictions dans la formation des prix, comme les coûts liés au calcul et au choix des prix, qui incorporent par exemple d'importants coûts d'information demandant un temps d'assimilation, peuvent également expliquer ce phénomène.

Finalement, il semble que le processus d'adaptation des prix n'est peut-être pas encore tout à fait achevé après vingt et un mois, bien que la majeure partie de l'adaptation ait effectivement été réalisée.