

2005-09-27

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Fixation des prix dans la zone euro: résultats d'une enquête réalisée par l'Eurosystème

(Article publié dans la Revue économique du 3^e trimestre 2005)

www.nbb.be

Cet article présente les résultats des enquêtes spécifiques sur le mode de fixation des prix qui ont été menées en 2003 et 2004 auprès de plus de 11.000 entreprises dans neuf pays de la zone euro. Ces enquêtes ont été réalisées dans le cadre des travaux 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 le mode de fixation des prix, ainsi que l'ampleur et les causes de la persistance de l'inflation dans la zone euro.

Pour bien comprendre le mode de fixation des prix, 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 prix à la consommation et à la production. Neuf pays - l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas et le Portugal - ont répondu à cette invitation. Les résultats de l'enquête belge ont déjà été commentés dans l'article "Fixation des prix dans les entreprises en Belgique: résultats d'une enquête réalisée par la Banque" (Revue économique du 4^e trimestre 2004), et une analyse plus technique a été publiée dans le *Working Paper* n°65 de la BNB et le *Working Paper* n°448 de la BCE sous l'intitulé "Price-setting behaviour in Belgium: what can be learned from an ad hoc survey?".

En dépit des différences méthodologiques entre les enquêtes, les résultats présentent de nombreuses similitudes. Ce constat s'applique aussi à ceux de la Belgique, qui ne divergent légèrement de la moyenne de la zone euro que sur quelques aspects. Cela donne à penser que les résultats des enquêtes nationales affichent un niveau élevé de robustesse et éclairent donc de façon appréciable les motifs sous-jacents du comportement observé en matière de fixation des prix.

Les résultats indiquent un niveau de rigidité des prix relativement élevé: l'entreprise européenne médiane ne modifie ses prix qu'une fois par an. Le mode de fixation des prix peut dépendre aussi bien du moment que de la situation. Une minorité d'entreprises réévaluent leurs prix à intervalles réguliers, sans tenir compte de l'évolution du contexte économique. La majorité des entreprises se caractérisent toutefois par une plus grande flexibilité. Soit elles réagissent tout de suite aux chocs économiques (suffisamment) importants - ce qui signifie qu'elles réévaluent toujours les prix en fonction de la situation - soit elles passent d'un mode de fixation des prix en fonction du moment à un mode de fixation des prix en fonction de la situation, si le contexte économique les y incite. Ces résultats s'inscrivent dans le prolongement des conclusions de l'IPN concernant l'analyse quantitative de la fixation des prix.

Par ailleurs, l'enquête montre que l'environnement dans lequel les entreprises européennes sont actives se différencie nettement d'une situation de concurrence parfaite et que, conformément aux fondements de la littérature néo-keynésienne, les entreprises disposent d'un certain pouvoir de marché et appliquent diverses formes de discrimination des prix. Il s'avère en outre que les variations des coûts sont plus importantes pour les hausses que pour les baisses de prix, tandis que les modifications des conditions du marché ont une plus grande influence en cas de baisse des prix. Les facteurs explicatifs de la rigidité des prix tiennent avant tout à l'existence de contrats implicites et explicites avec les clients, alors que l'existence de coûts de menu et de coûts de collecte d'informations pertinentes pour la fixation des prix n'est pas considérée comme une entrave importante aux adaptations de prix. L'aplatissement de la courbe des coûts marginaux et le fait que les entreprises ne sont pas tentées d'être les premières à adapter leurs prix, constituent également des obstacles majeurs à l'adaptation des prix.