

2011-12-14

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le secteur de la distribution et son impact sur les prix dans la zone euro

(Article pour la revue économique de décembre 2011)

L'analyse, qui met en évidence la situation actuelle de la Belgique en la comparant à celle du passé et à celles des trois principaux pays voisins (Allemagne, France, Pays-Bas) et de la zone euro dans son ensemble, repose en grande partie sur le 2011 Structural Issues Report (SIR), intitulé « Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area » et préparé par une task force de l'Eurosystème, aux travaux de laquelle a participé la BNB.

Dans le contexte de la consolidation et d'une internationalisation croissante de la distribution, trois grands phénomènes modifient simultanément la structure du commerce dans la zone euro depuis quelques années: le succès des hard discounters, l'émergence des marques de distributeur et la progression du commerce en ligne. Tous trois tendent à exercer un effet à la baisse sur le niveau des prix. Si les deux premiers sont particulièrement prononcés en Belgique, c'est moins le cas de la progression du commerce en ligne. Ces évolutions ne sont en outre pas dénuées de conséquences pour la mesure de l'inflation, puisqu'il s'agit de refléter l'importance de ces trois phénomènes dans le panier de consommation utilisé pour calculer l'indice des prix.

Aucune anomalie significative en matière de concurrence n'a été relevée en Belgique. En effet, la Belgique compte un nombre élevé de points de vente par rapport à sa population. Cette situation reflète en partie la place importante que les épiceries et magasins spécialisés conservent dans la distribution de détail « alimentaire » (produits d'utilisation courante vendus en supermarchés inclus) en Belgique. Ces observations sont confirmées par les mesures de la concentration, aussi bien aux niveaux national que local. Pourtant, en dépit d'une amélioration enregistrée ces dernières années, la réglementation belge en matière d'implantation de magasins, de contrôle des prix ou d'heures d'ouverture reste très envahissante et pourrait décourager l'installation de nouveaux points de vente.

Étant donné l'impact, démontré par le SIR, des caractéristiques structurelles du secteur de la distribution sur les comportements de fixation des prix ainsi que sur les différences de niveaux des prix au sein de chaque pays et entre les pays de l'union monétaire, des réformes structurelles sont nécessaires pour renforcer la concurrence et mieux tirer profit du marché commun. En ce qui concerne la Belgique, une simplification/clarification des multiples réglementations constituerait déjà une avancée importante, étant donné que ce n'est probablement pas tant l'aspect contraignant des règles que leur complexité qui freine le développement du commerce en Belgique.

Si une transition vers des marchés plus concurrentiels peut entraîner des baisses de prix, elle peut aussi réduire la rigidité des prix et renforcer de la sorte la transmission des évolutions des coûts aux prix (qui deviennent ainsi plus volatils). Un tel changement devrait aussi donner lieu à une formation des prix plus symétrique. Même si l'harmonisation des réglementations et la suppression des barrières implicites devraient contribuer à atténuer les différences au sein de la zone euro, une partie de celles-ci subsisteront toujours, reflétant les préférences des consommateurs et les spécificités culturelles de chaque pays ou même de chaque région. Ainsi, en Belgique, le succès d'un soft discounter et des marques de distributeur ne semble pas s'être bâti exclusivement au détriment des magasins spécialisés, suggérant que les consommateurs belges valorisent toujours le service fourni par le petit détaillant, même si ses prix sont plus élevés. De même, la généralisation des marques de type « premier prix » n'entraîne nullement la disparition des marques, malgré une formation des prix qui semble moins concurrentielle sur ce segment du marché.