Institut des comptes nationaux

ANALYSE DES PRIX
RAPPORT ANNUEL 2016
DE L'INSTITUT DES COMPTES NATIONAUX

OBSERVATOIRE DES PRIX

economie
SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie

.be

SPF Économie, P.M.E., Classes moyennes et Energie
Direction générale des Analyses économiques et de l'Économie internationale
Rue du Progrès 50
1210 Bruxelles
http://economie.fgov.be

Editeur responsable : Jean-Marc Delporte
Rue du Progrès 50
1210 Bruxelles

Version internet

Pour de plus amples informations :
SPF Économie, P.M.E., Classes moyennes et Energie
Peter Van Herreweghe
City Atrium
Rue du Progrès 50
1210 Bruxelles
Tél. : +32 2 277 83 96
Courriel : Peter.Vanherreweghe@economie.fgov.be

Introduction

Ce document constitue le huitième rapport annuel de l'ICN sur l'évolution des prix à la consommation. La loi du 8 mars 2009, modifiant la loi du 21 décembre 1994 portant sur les dispositions sociales et diverses, prévoit que le SPF Économie assure l'observation et l'analyse des prix pour le compte de l'ICN.

Avec la loi du 3 avril 2013 portant sur l'insertion du livre V (intitulé *La concurrence et les évolutions de prix*) dans le Code de droit économique, l'Observatoire des prix a vu son champ d'études s'étendre et peut désormais procéder aux analyses nécessaires en matière de prix (tant en termes d'évolution que de niveau), de marges et de fonctionnement du marché.

En 2016, l'Observatoire des prix a publié ses rapports trimestriels dans les délais impartis. L'Observatoire des prix a publié en 2016 aussi deux études ponctuelles relatives au fonctionnement de marché dans le secteur du cinéma (NACE 5914) et dans la filière du sucre (NACE 1081). Aussi le screening horizontal sur le fonctionnement de marché des secteurs en Belgique a été réalisé en 2016.[1]

Ce rapport annuel s'articule comme suit :

Dans la première partie de ce rapport annuel, l'Observatoire des prix se penchera sur l'inflation totale en Belgique ainsi que sur le rythme de progression des prix des cinq grands groupes de produits, à savoir : les produits énergétiques, les produits alimentaires transformés et non transformés, les services et, enfin, les biens industriels non-énergétiques. Pour chaque groupe de produits, le présent rapport s'intéressera tout d'abord à l'inflation en Belgique et dressera ensuite une comparaison avec les principaux pays voisins (Allemagne, France et Pays-Bas). L'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), établi conformément à la méthodologie européenne, constitue de loin la principale source de données de ce rapport. Tous les mois, Eurostat publie l'IPCH selon la classification COICOP. En outre, l'Observatoire des prix a élargi l'analyse aux données détaillées de l'indice national des prix à la consommation (pour l'évolution individuelle de certains produits ou services) ou à d'autres statistiques d'instances officielles (DG Statistique-Statistics Belgium, CE, FMI...).

Dans la deuxième partie de ce rapport, il y a une analyse spécifique sur l'inflation des services. En effet, ce sont les prix des services qui ont le plus contribué ces dernières années à l'inflation plus élevée en Belgique que dans les pays voisins. A la demande du ministre de l'économie, le SPF Économie (Observatoire des prix et la Direction générale Statistique – Statistics Belgium), la Banque Nationale de Belgique et le Bureau fédéral du Plan ont travaillé ensemble dans le cadre de l'Institut des Comptes Nationaux à cet étude. Le rapport commence par une description détaillée de l'évolution de l'inflation totale et ses différents composants en Belgique et dans les trois pays voisins pendant la période 1998-2016. L'importance de l'inflation des services apparaîtra clairement dans cette analyse. La deuxième partie se penche sur les facteurs explicatifs de type macroéconomique et institutionnel de cette inflation des services élevée. Ensuite, une analyse approfondie des deux catégories (restaurants et cafés, services de télécommunications) ayant le plus grand impact sur la différence d'inflation entre la Belgique et les principaux pays voisins est réalisée.

Conformément au cahier des charges qui fixe les modalités selon lesquelles les institutions associées à l'ICN exécutent leurs missions, le présent rapport a été approuvé début mars par le conseil d'administration de l'ICN et a reçu un avis positif du Comité scientifique.

Les collaborateurs du SPF Économie qui ont participé à la rédaction de ce rapport sont les suivants : Christine Bruynoghe, Myrle Claessens, Mathias Ingelbrecht, Jean-Yves Jaucot, Lucas Mariën, Heidi Pustjens, Céline Rigby, Els Somers, Jean-Paul Theunissen, Lidia Tsyganok, Sarah Van Cauwenbergh, Peter Van Herreweghe, Erwin Van Hirtum, Ken Van Loon en Patrick Vranken. Pour la Banque Nationale de Belgique il s'agit de Philippe Delhez, Jana Jonckheere en Hélène Zimmer et pour le Bureau fédéral du Plan de Luc Avonds, Ludovic Dobbelaere, Bart Hertveldt en Chantal Kegels.

[1] Pour les études de l'Observatoire des prix : http://economie.fgov.be/fr/spf/structure/Observatoires/Observatoire_Prix/

Table des matières

Introduction 3

Table des matières 4

Executive summary – analyse de l'inflation des services 5

II Analyse de l'inflation des services en Belgique 9
- II.1 Introduction 9
- II.2 La contribution des services à la différence d'inflation avec les principaux pays voisins 10
  - II.2.1. IPCH en Belgique et dans les pays voisins : méthodologie des calculs des pondérations 10
  - II.2.2. Analyse de l'écart d'inflation avec les principaux pays voisins 12
- II.3 Facteurs explicatifs au niveau macroéconomique 16
  - II.3.1. Relation entre inflation des services et conjoncture 17
    - 1. Dépendance des salaires 17
    - 2. Influence de la conjoncture sur l'évolution des prix 21
  - II.3.2. Interventions des pouvoirs publics ayant une incidence sur les prix 24
    - 1. Régulation des prix ayant une incidence directe sur l'inflation des services 26
    - 2. Régulation des prix ayant une incidence indirecte sur l'inflation des services 33
  - II.3.3. Rôle de la concurrence 42
    - 1. Les effets de la concurrence sur la productivité et l'évolution des prix 42
    - 2. Taux de marge 45
    - 3. Régulation des secteurs 47
    - 4. Indice de concentration 50
    - 5. Screening horizontal 52
  - II.3.4. Conclusions 54
- II.4. Analyse explicative pour les restaurants et cafés (CP11.1.1), les services de télécommunication (CP08.2_08.3) et les services culturels (CP09.4.2) 56
  - II.4.1. Évolution des prix à la consommation pour les restaurants et cafés (CP11.1.1) et analyse explicative 56
    - 1. IPCH en Belgique et les pays voisins : méthodologie de calculs et des pondérations pour les restaurants, cafés et établissements similaires 56
    - 2. Analyse détaillée de l'IPC pour les restaurants, cafés et établissements similaires 58
    - 3. Fonctionnement de marché du secteur 59
    - 4. Conclusion 74
  - II.4.2. Évolution des prix à la consommation des services de télécommunication et analyse explicative 76
    - 1. IPCH en Belgique et les pays voisins : méthodologie des calculs et des pondérations pour les équipements de téléphonie et services de télécommunication 76
    - 2. Analyse détaillée de l'IPC pour le secteur des télécommunications 78
    - 3. Analyse financière du secteur des télécommunications 82
    - 4. Fonctionnement de marché du secteur 88
    - 5. Synthèse 109
  - II.4.3. Évolution des prix à la consommation des services culturels (CP09.4.2) 111
    - 1. IPCH en Belgique el les pays voisins : méthodologie des calculs et des pondérations pour les services culturels 111
    - 2. Analyse détaillée de l'IPC pour les services culturels 112
    - 3. Conclusion 115

Liste des abréviations 116

Annexe 4 : Bibliographie 120

Annexe 5 : Les services compris dans l'indicateur « prix administrés » d'Eurostat, en Belgique et dans les trois principaux pays voisins 121

Annexe 6 : Fiche technique relative au calcul de l'indicateur d'indexation théorique 122

Annexe 7 : Indicateurs de réglementation des secteurs non manufacturiers 123

Annexe 8 : Restaurants et cafés 124

Annexe 9 : Télécommunication 130

Executive summary – analyse de l'inflation des services

Pour l'étude, nous disposons de données de l'indice des prix à la consommation harmonisé qui permettent une comparaison internationale à partir de 1997. Vu l'importance croissante des services dans l'explication de l'écart d'inflation, nous nous concentrons sur la période 2008-2016. Les taux d'inflation et les niveaux de prix ont été comparés, quand cela était possible, avec la moyenne pondérée de nos trois principaux pays voisins (Allemagne, France et Pays-Bas). Les poids qui ont été utilisés dans ce cadre sont basés sur les dépenses de consommation finales des ménages dans les comptes nationaux. En 2016, la pondération était de 52 % pour l'Allemagne, 39 % pour la France et 9 % pour les Pays-Bas.

Entre 2008 et 2016, l'inflation totale en Belgique s'élevait en moyenne à 1,5 % contre 1,1 % dans nos principaux pays voisins. Ainsi, la différence d'inflation totale cumulée a atteint 3,6 point de pourcentage, ce qui est dû pour 45 % à l'évolution défavorable des prix des services en Belgique, pour 33 % au groupe des produits alimentaires transformés et pour 21 % aux biens industriels non énergétiques.

L'évolution des prix des services peut être mise en relation avec celle de la conjoncture, au travers de certains modèles, dont des courbes de Phillips estimées pour la Belgique. Il ressort de cette forme d'analyse des variables macroéconomiques une déconnexion depuis 2014 entre l'inflation des services et l'évolution de celles-ci, y compris l'activité économique et les coûts salariaux. Ceci est confirmé par le manque apparent de répercussion sur les prix des efforts de modération salariale entrepris ces dernières années. Pourtant les coûts de production des services sont principalement, à raison de 40 %, déterminés par le coût de la main-d'œuvre.

Par ailleurs, l'étude a montré qu'une part importante de l'inflation des services trouve son origine dans les interventions des pouvoirs publics sur les prix, dont on distingue deux types. Premièrement, certains prix peuvent être fixés ou influencés directement par les autorités fédérales, régionales ou locales. Depuis 2014, l'inflation des services régulés en Belgique s'est accélérée, alors qu'elle a ralenti chez nos principaux pays voisins. Les hausses de prix dues à l'intervention des pouvoirs publics ont été notamment visibles dans les catégories collecte des eaux usées, collecte des déchets ménagers, enseignement et services médicaux. La catégorie protection sociale a contribué elle aussi largement à l'inflation des services, principalement en raison de l'évolution des prix des maisons de retraite, mais les adaptations de prix enregistrées dans cette catégorie ont été uniquement approuvées – et non fixées ou influencées directement – par les pouvoirs publics. Deuxièmement, les adaptations des prix de certains services à caractère public sont liées à un indice des prix, au travers d'un mécanisme d'indexation formel défini dans le cadre du contrat de gestion de leurs prestataires. Cette forme de régulation n'a contribué que dans une mesure limitée à l'inflation des services. Selon nos estimations, l'accélération de l'inflation de certains des services classés comme indexés a en effet été provoquée essentiellement par d'autres facteurs que l'indexation proprement dite. Ces mécanismes forment surtout une source supplémentaire de persistance de l'inflation dans les services, vu que les prix sont moins dépendants des déterminants de prix microéconomiques. En outre, ces mécanismes sont susceptibles d'alimenter la spirale prix-salaires qui naît de l'indexation automatique des salaires à l'évolution des prix.

Même si l'on corrige l'évolution des prix pour éliminer les ajustements de prix découlant des interventions des pouvoirs publics, l'inflation des services en Belgique demeure supérieure à celle attendue sur la base des variables macroéconomiques. Se pose alors la question de l'environnement concurrentiel dans lequel opèrent les entreprises de services en Belgique. La théorie enseigne qu'un degré de concurrence élevé entraîne une plus grande flexibilité en termes de salaires, de prix, et de substitution des inputs. Les firmes qui opèrent sur des marchés où règne un degré de concurrence plus élevé ajusteraient davantage leurs prix en réponse aux facteurs de coûts et de demande. Un degré plus élevé de concurrence incite également les producteurs à rationaliser leurs processus de production, à investir dans de nouvelles technologies pour réaliser des gains de productivité, à innover pour se démarquer, tous éléments dont peut bénéficier la clientèle aux travers de services à prix plus faibles ou de meilleure qualité.

Il existe plusieurs indicateurs permettant d'approcher les conditions de fonctionnement des marchés. Ils sont cependant imparfaits et doivent être considérés comme un premier indice pour repérer des secteurs susceptibles de faire l'objet de réformes structurelles. Ainsi, la comparaison des indicateurs de réglementation calculés par l'OCDE avec les autres pays européens fait apparaître une position défavorable des services de télécommunications en Belgique (score de réglementation relativement strict, malgré une assez forte baisse depuis 1998). Sur la base des indicateurs de concentration calculés avec les chiffres d'affaires issus des comptes annuels, les entreprises de télécommunications se distinguent aussi par un indice relativement élevé.

D'autres indicateurs macroéconomiques, comme les taux de marge "comptable" sont pro-cycliques et ne suffisent pas non plus à détecter une éventuelle défaillance de concurrence, qui pourrait expliquer des hausses de prix inappropriées dans les branches des services marchands. Certaines branches comme les télécommunications et les activités immobilières présentent des taux de marge comptable supérieurs à 50 % mais ce sont aussi des branches qui mobilisent beaucoup de capital. En tenant compte des amortissements, les taux de marge nets dans les services marchands sont plus élevés que dans l'industrie. Les télécommunications et les activités immobilières restent au-dessus de la moyenne. Au niveau microéconomique, les taux de marge "commerciale" (taux nets sur ventes) calculés par entreprise font aussi ressortir plus spécifiquement les télécommunications et les activités immobilières.

Le screening horizontal réalisé annuellement par l'Observatoire des prix sur la base de huit indicateurs de fonctionnement des marchés fait ressortir cinquante activités des services qui présentent un risque plus élevé de dysfonctionnement de marché. On y retrouve notamment douze secteurs des services de réseau, tels que les transports de marchandises (aérien, fluviaux et par rail) et les services auxiliaires de transports (terrestres et par eau), ainsi que les activités de poste et les télécommunications (filaires, sans fil et par satellite), huit secteurs des services de location et onze secteurs des services aux personnes.

L'analyse mène à des résultats partiels, en raison principalement des limites des indicateurs disponibles. Par exemple, le pouvoir de marché, le degré de concurrence et la réglementation des prix se mesurent difficilement. S'ils existaient, d'éventuels accords sur les prix ne pourraient pas non plus être détectés à partir des indicateurs existants.

Il n'en demeure pas moins que les prix d'un nombre important de services (ou l'évolution de ces prix) sont soumis à des règles fixées par les pouvoirs publics. Mais ces réglementations ne prévoient pas systématiquement une méthodologie transparente (qui serait en adéquation avec l'évolution des coûts de production par exemple) et les prix ne sont pas toujours revus régulièrement. Bien que les conditions de concurrence diffèrent d'un secteur à l'autre, le problème peut également se poser pour certains services soumis à l'intervention d'ordres professionnels.

Comme l'inflation des services en Belgique était chaque année plus élevée en Belgique que dans les principaux pays voisins, la différence d'inflation cumulée spécifique des services a atteint 6,5 points de pourcentage pour la période 2008-2016. Les catégories des restaurants et des cafés (pour 39 %), des services de télécommunication (pour 16 %) et des services culturels (pour 12 %) y ont surtout contribué. Ces trois catégories expliquent donc deux tiers de la différence d'inflation cumulée des services avec nos principaux pays voisins. Une analyse approfondie est donc consacrée aux restaurants et cafés ainsi qu'aux services de télécommunication, y compris la télédistribution. L'analyse statistique des services culturels a démontré que cette catégorie est très hétérogène mais que ce sont les abonnements de télédistribution qui ont le plus contribué à l'écart d'inflation avec les pays voisins. Aucune analyse explicative séparée n'a donc été consacrée aux services culturels dans leur ensemble mais nous nous sommes penchés sur le fonctionnement du marché de la télédistribution. L'analyse explicative des services de télécommunication comprend une analyse de ce marché, étant donné qu'il s'agit des mêmes acteurs.

Entre 2008 et 2016, les prix à la consommation dans les restaurants et les cafés ont progressé plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins : l'inflation moyenne s'élevait à 2,9 % en Belgique et à 1,9 % dans les pays voisins. Cette augmentation plus rapide du prix de la restauration en Belgique a par ailleurs plus d'impact sur l'inflation dans notre pays à cause de son poids plus important dans le panier à la consommation. En 2016, le poids de cette catégorie dans les services s'élevait à 15,2 % en Belgique contre 10 % en moyenne dans les pays voisins. Le

poids plus élevé des restaurants et des cafés en Belgique (ainsi qu'aux Pays-Bas) est dû non seulement aux habitudes locales de consommation mais aussi aux différences méthodologiques dans la détermination du poids, qui semblent aussi jouer un rôle. En Belgique, aux Pays-Bas et en France, les comptes nationaux sont utilisés comme source primaire des pondérations. Seule l'Allemagne utilise l'enquête sur le budget des ménages comme source principale. Par ce choix, l'Allemagne se distingue de la majorité des États membres. De plus, le poids des loyers au sein des services est bien plus élevé en Allemagne que chez nous et dans les autres pays voisins, en raison d'un marché locatif allemand plus grand. Dès lors, le poids des autres catégories de services en Allemagne (notamment les cafés et les restaurants) est encore réduit par rapport aux pays voisins.

La hausse plus forte des prix à la consommation en Belgique entre 2008 et 2016 peut être liée à l'évolution défavorable des prix des deux postes de coûts les plus importants dans les restaurants et cafés, à savoir les coûts d'achat de la nourriture et des boissons, d'une part, et le coût salarial, d'autre part (qui représentent ensemble plus de 90 % des coûts totaux). Pendant la période 2008-2016, les coûts d'achat des restaurants et des cafés ont cependant augmenté plus fort en Belgique que dans les pays voisins (de 11,7 % en Belgique, contre +11 % aux Pays-Bas, +8,1 % en Allemagne et +6,3 % en France). Tout comme dans les pays voisins, les restaurants et les cafés belges s'approvisionnent surtout dans l'industrie alimentaire et de boissons locale. Par ailleurs, il apparaît aussi que les dépenses de personnel par unité de produit dans les restaurants et les cafés en Belgique entre 2008 et 2014 ont augmenté plus fort que dans les pays voisins, pour les restaurants, il s'agissait par exemple de 15,9 %. Cette hausse plus prononcée apparaît surtout dans la hausse plus forte des dépenses de personnel par salarié (ETP) en Belgique que dans les pays voisins et moins dans l'évolution de la productivité des salariés.

De plus, les comptes annuels montrent que les marges nettes pour les restaurants et les cafés en Belgique entre 2008 et 2014 sont très basses, voire même négatives dans certaines années (marges entre -0,3 % et 0,6 % pour les restaurants et entre -0,5 % et 0,6 % pour les cafés). L'offre relativement importante de restaurants et de cafés en Belgique, combinée à la baisse des dépenses (corrigées de l'inflation) dans les restaurants et les cafés, pourrait avoir une influence négative sur les marges. L'augmentation des coûts ne peut donc pas être absorbée par les marges ou seulement de manière très limitée. La seule manière de maintenir quelque peu le même niveau de rentabilité semble être une adaptation de leurs prix de vente. En dépit du contexte de modération salariale, l'introduction obligatoire de la caisse blanche début 2016 et l'augmentation des coûts d'achat de la nourriture et des boissons en 2016, semble avoir exercé une influence haussière sur l'inflation.

Entre 2008 et 2016, selon Eurostat, les prix de la télécommunication ont chuté moins rapidement en Belgique (-6,2 %) que dans l'ensemble des pays voisins : -14,4 % en Allemagne, -14,5 % aux Pays-Bas et -23,4 % en France. Alors que les prix des services de téléphonie mobile ont baissé plus fort en Belgique (-46,2 %) que dans les principaux pays voisins, les prix des services de téléphonie fixe (35,6 %), de l'accès à internet (9,0 %) et, récemment, des packs (6,8 % en Belgique en 2016 par rapport à l'année précédente) ont augmenté davantage en Belgique. Dans le panier de l'indice belge, les packs représentent 60 % de cette catégorie en 2016. Cette part correspond à la situation réelle, étant donné que les poids sont basés sur les données du secteur. L'IBPT confirme qu'ils sont très fortement établis pour la téléphonie fixe, internet et la télévision numérique.

Même si ces calculs ont été effectués sur la base de l'indice des prix à la consommation harmonisé européen (ce qui permet des comparaisons entre pays européens), on a constaté malgré tout quelques différences méthodologiques entre les pays concernant le calcul de l'indice. La Belgique et l'Allemagne retiennent les tarifs des produits les plus consommés par profil et par fournisseur (ce qui est catalogué par Eurostat comme la méthode A). La Belgique utilise également les nombres effectifs de clients et les pourcentages de migration des anciens vers les nouveaux tarifs. La France et les Pays-Bas suivent les tarifs les moins chers par profil et par fournisseur (méthode B). Les Pays-Bas tiennent compte des durées de contrat en vigueur pour ces tarifs. La France pas. Il est donc possible que l'évolution défavorable des prix soit en partie imputable à une différence méthodologique dans le calcul de l'indice. C'est toutefois difficile à quantifier. Etant donné que la méthodologie utilisée par la Belgique est recommandée par Eurostat, elle peut difficilement être considérée comme non représentative.

Outre l'évolution des prix, le niveau des prix des services de télécommunication a été analysé sur la base d'une étude comparative de l'IBPT. Cette étude a montré que les prix des packs étaient plus élevés en Belgique qu'en

moyenne dans les trois principaux pays voisins en 2016 (et même les plus chers pour le double play et le triple play suivi, à savoir des abonnements avec accès à internet très rapide). Pour la téléphonie fixe, la Belgique obtient aussi des résultats moins bons que la moyenne des pays voisins en cas de consommation faible ou moyenne (mais meilleurs en cas de consommation intensive). Pour internet rapide et téléphonie mobile, la Belgique est plutôt meilleure marché. Notons cependant qu'il est très difficile d'effectuer une comparaison tarifaire des produits de télécommunication car ils incluent parfois des services supplémentaires qui ne sont pas repris dans le prix (par exemple, le stockage de données dans le cloud ou la mise à disposition de homespots Wi-Fi). Par ailleurs, la qualité des réseaux fixes n'est pas la même en Belgique que dans les pays voisins, ce qui pourrait aussi expliquer les différences de prix. Ainsi, la Belgique affichait une couverture au haut débit d'au moins 30 Mbps de 98,9 % en 2015, soit la deuxième meilleure performance de l'Union européenne. Le secteur des télécommunications est en effet une industrie très capitalistique et, en Belgique, le niveau des investissements a même été supérieur à la moyenne européenne ces dernières années.

On ne peut toutefois pas en déduire que les modifications de qualité sont insuffisamment prises en considération dans l'indice belge et que cela explique au moins en partie les écarts d'inflation significatifs avec les pays voisins. Les améliorations qualitatives (par exemple, une formule plus complète pour le même prix) sont prises en considération dans l'indice via les profils de consommation. Si, par exemple, des améliorations qualitatives sont apportées à une formule meilleur marché, celle-ci sera reprise dans le calcul d'un profil qualitativement supérieur (plus de minutes d'appel, vitesse supérieure) et induira ainsi un effet baissier sur l'indice.

Selon les données disponibles, la rentabilité moyenne après impôts se situait à un niveau inférieur en Belgique (11,5 % en moyenne) par rapport à celui des pays voisins (excepté la France). Selon les tableaux d'entrées-sorties, le secteur des télécommunications en Belgique achète en moyenne plus à l'étranger que dans nos pays voisins afin de pouvoir produire ses services. Pour le principal secteur d'approvisionnement (le secteur des télécommunications lui-même), seuls les prix en France ont baissé de manière plus prononcée. Entre 2008 et 2014, le déflateur de la valeur ajoutée domestique a chuté de 32,7 % en Belgique. La diminution de ce déflateur s'est avérée moins forte qu'en France (42,2 %) mais est plus prononcée qu'en Allemagne (28,9 %) et surtout aux Pays-Bas (5,9 %).

La concurrence semble plus jouer sur le marché de la téléphonie mobile. Surtout pour les packs triple play (internet, téléphonie fixe, télévision numérique), le nombre de fournisseurs était limité pendant la période analysée. De plus, les offres conjointes tendent à réduire la mobilité des consommateurs belges sur le marché des télécommunications, soit parce qu'il n'y pas de vrais opérateurs alternatifs, soit parce que le consommateur est satisfait des avantages liées à son offre conjointe. Outre l'accès au réseau de l'opérateur historique Proximus, nous avons plus récemment aussi obtenu l'accès au câble, qui a par ailleurs déjà encouragé un opérateur mobile international à offrir des packs sur le marché belge. L'entrée en vigueur en juillet 2017 de la nouvelle réglementation Easy switch pourrait stimuler la mobilité des clients. La loi sur les télécoms de 2012, qui a facilité le changement d'opérateur, semble en tout cas avoir influencé positivement la concurrence sur le marché des services mobiles.

La présente analyse a mis l'accent sur les différentiels d'évolution des prix. Une analyse du niveau des prix pratiqués dans les services, en Belgique et dans les pays voisins se justifierait également. Aujourd'hui, les données disponibles ne permettent pas de le faire pour tous les services. Outre un travail plus approfondi pour identifier les services caractérisés par un faible degré de concurrence ou une réglementation qui n'encourage pas à fixer des prix représentatifs des coûts de production, une comparaison internationale des réglementations en vigueur et des réformes entreprises permettrait aussi d'obtenir une image plus exacte des améliorations éventuelles à apporter à la législation.

II Analyse de l'inflation des services en Belgique

II.1 Introduction

A la demande du ministre de l'économie, le SPF Économie (Observatoire des prix et la Direction générale Statistique – Statistics Belgium), la Banque Nationale de Belgique et le Bureau fédéral du Plan ont travaillé ensemble dans le cadre de l'Institut des Comptes Nationaux à une étude sur l'inflation des services. En effet, ce sont les prix des services qui ont le plus contribué ces dernières années à l'inflation plus élevée en Belgique que dans les pays voisins.

Le rapport commence par une description détaillée de l'évolution de l'inflation totale et ses différentes composantes en Belgique et dans les trois pays voisins pendant la période 1998-2016. L'importance de l'inflation des services apparaîtra clairement dans cette analyse.

La deuxième partie se penche sur les facteurs explicatifs de type macroéconomique et institutionnel de cette inflation des services élevée. Le lien entre l'évolution des salaires, de la conjoncture et celle des prix des services est d'abord analysé. L'importance des phénomènes de réglementation des prix des services est ensuite évaluée. Enfin, le rôle de la concurrence comme élément d'explication du niveau d'inflation de certains services en Belgique est présenté. Dans la mesure du possible, la situation de la Belgique est mise en regard de celle prévalant dans les pays voisins.

Ensuite, une analyse approfondie de trois catégories (restaurants et cafés, services de télécommunications, services culturels) ayant un gros impact sur la différence d'inflation entre la Belgique et les principaux pays voisins est réalisée. Pour cette analyse, on aura recours à une approche statistique ainsi qu'à une analyse plutôt explicative. Le but de l'analyse statistique est d'examiner l'inflation des trois catégories retenues de manière arithmétique, tant sur le plan de la composition des catégories qu'en ce qui concerne l'évolution des prix en Belgique et les trois principaux pays voisins.

La structure du secteur, l'évolution des coûts, les marges et le fonctionnement du marché seront abordés dans l'analyse explicative. Comme l'analyse statistique des services culturels a démontré que c'est une catégorie très diversifiée composée des tickets de cinéma et des abonnements de théâtre, mais aussi des abonnements de télédistribution, et que ce sont surtout les abonnements de télédistribution qui sont à l'origine de l'écart d'inflation avec les pays voisins, il a été décidé de ne pas faire une analyse explicative pour toute la catégorie. Une analyse de fonctionnement de marché des abonnements de télédistribution est reprise par contre dans l'analyse explicative sur les services télécom, comme il s'agit des mêmes acteurs.

S'ils étaient disponibles (pour le secteur des télécommunications), les niveaux de prix ont aussi été comparés. Pour cette étude, nous avons utilisé des statistiques et des sources officielles, comme notamment des informations détaillées sur l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH ; ou bien Harmonised Index of Consumer Prices, HICP) et aussi l'indice des prix à la consommation national (IPCN), qui va encore plus en détail. Nous avons aussi contacté les principales parties prenantes du secteur (fédérations, régulateurs).

Puisque la réglementation de l'indice des prix à la consommation harmonisé offre un cadre réglementaire dans lequel les pays membres disposent d'une certaine liberté de calcul, des discussions ont été menées avec les institutions statistiques des pays voisins afin de savoir plus sur les différences méthodologiques qui peuvent influencer l'écart d'inflation entre la Belgique et les pays voisins.

II.2 La contribution des services à la différence d'inflation avec les principaux pays voisins

II.2.1. IPCH en Belgique et dans les pays voisins : méthodologie des calculs des pondérations

Les calculs ont été effectués sur la base de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH). Il s'agit d'un indice des prix à la consommation harmonisé qui permet les comparaisons entre la Belgique et les pays voisins. Eurostat émet des directives et des recommandations concernant le calcul de cet IPCH. Ces recommandations donnent aux Etats membres une latitude limitée (avec ranking des méthodes), compte tenu des informations disponibles. Cela peut engendrer des différences méthodologiques.

L'IPCH est composé de cinq grands groupes de produits : les services, l'énergie, les produits alimentaires transformés, les produits alimentaires non transformés et les biens industriels non-énergétiques. Ces cinq groupes de produits sont subdivisés en catégories sous-jacentes. Vous trouverez dans la partie I. plus de détails sur la composition et l'importance des différents groupes de produits et de leurs catégories sous-jacentes en Belgique et dans les pays voisins. Pour cette étude, nous avons utilisé les données disponibles à partir de 1998, qui permettent une comparaison internationale.

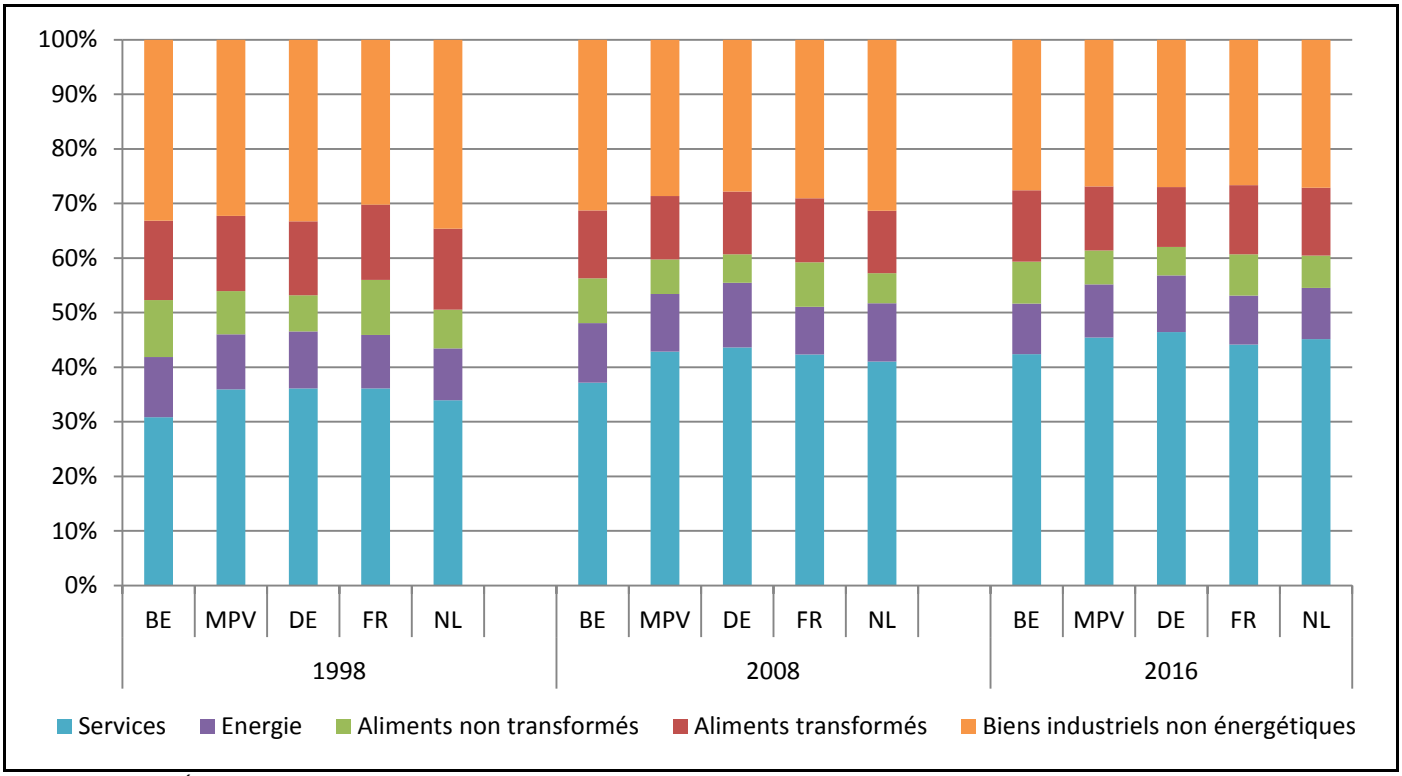
Entre 1998 et 2016, le poids relatif des services dans les quatre pays observés a augmenté systématiquement, souvent au détriment du poids de tous les autres groupes de produits (biens industriels, énergie, produits alimentaires non transformés et produits alimentaires transformés). La hausse du poids en Belgique se situe surtout dans les catégories de services suivantes : protection sociale (comprenant les crèches et les maisons de repos), assurances en rapport avec la santé et l'enseignement. [84]En 2016, les services avaient un poids de 42,4 % dans le panier de consommation total en Belgique, contre une moyenne de 45,4 % dans les trois principaux pays voisins[85].

[84] Jusqu'en 2000, les catégories santé, enseignement et protection sociale ont été exclues sur la base des règlements IPCH. De plus, depuis 2010, à la suite d'une modification de la réglementation de l'IPCH ; l'enquête sur les budgets des ménages n'est plus la source de principe pour déterminer le panier de l'indice mais bien les Comptes nationaux.

[85] La moyenne des pays voisins est pondérée au prorata de l'importance de chaque pays (pondération publiée par Eurostat selon la part relative de la consommation privée).

Graphique 1. Évolution des pondérations des cinq groupes de produits dans l'indice des prix à la consommation harmonisé en Belgique et dans les principaux pays voisins

(En %)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

Depuis 2011, conformément à la règlementation européenne[86], les poids des niveaux supérieurs des groupes COICOP[87] sont déterminés en Belgique sur la base des comptes nationaux. Les Pays-Bas et la France se base aussi sur les comptes nationaux pour la détermination des poids à ce niveau COICOP. En Allemagne, par contre, l'enquête sur le budget des ménages est utilisée comme source principale pour la détermination des poids IPCH et IPC. L'Allemagne s'écarte ainsi de la méthodologie utilisée pour les pondérations par les autres pays. Conformément à la réglementation de l'IPCH, les dépenses liées aux logements occupés par leur propriétaire sont, bien entendu, exclues lorsque l'on utilise l'enquête sur le budget des ménages. Dans l'enquête sur le budget des ménages, seuls les résidents intérieurs sont pris en compte, bien que l'Allemagne fasse une correction pour les dépenses des touristes basée sur les Comptes Nationaux.

Pour les niveaux plus détaillés (surtout les niveaux 5 et 6 digits), la Belgique a recours à l'enquête sur le budget des ménages ainsi qu'à d'autres sources, comme les informations sectorielles, les scanning data et les données administratives. Si aucune information n'est disponible sur les poids au niveau le plus détaillé, le poids est partagé équitablement entre les différents témoins, qui sont les produits et les services pour lesquels les prix sont réellement suivis.

[86] Règlement (UE) n° 1114/2010 de la Commission du 1er décembre 2010 article 3 "Par conséquent, les États membres réexaminent et mettent à jour chaque année les pondérations des sous-indices de l'IPCH en prenant en considération les données provisoires des comptes nationaux sur les structures de consommation de l'année t – 2, sauf en cas de circonstances exceptionnelles et dûment motivées, ainsi que toute information disponible et pertinente issue des enquêtes sur le budget des ménages et d'autres sources de données qui sont suffisamment fiables aux fins de l'établissement de l'IPCH.".

[87] La nomenclature COICOP, ou classification de la consommation individuelle des ménages a été mise à jour par la Division Statistique des Nations Unies pour classer et analyser les dépenses de consommation individuelles des ménages, des instituts sans but lucratif au service des ménages et des services publics. Les différents niveaux (du niveau 2 à 5) vont de catégories très larges à très détaillées. Par exemple, la catégorie CP01 (niveau COICOP 2) concerne les produits alimentaires et les boissons, et la catégorie CP01.1.1.1. (niveau COICOP 5) concerne la catégorie riz.

Pour les niveaux plus détaillés, les Comptes Nationaux sont utilisés en France et aux Pays-Bas, et sont complétés par d'autres sources comme le budget des ménages et d'autres sources de données. En Allemagne, des adaptations annuelles des poids de l'IPCH au niveau COICOP 4 sont faites sur la base des comptes nationaux.

Le niveau général le plus désagrégé disponible pour réaliser une comparaison internationale est le niveau COICOP 5, qu'Eurostat publie depuis le 17 octobre 2016.

Dans la partie suivante, la contribution de l'inflation des services à l'écart d'inflation avec les pays voisins est analysée.

II.2.2. Analyse de l'écart d'inflation avec les principaux pays voisins

Au fil des années, l'inflation des services en Belgique est plus élevée que l'inflation totale moyenne (en moyenne 2,1 % pendant la période 1998-2016, contre 1,9 % pour l'inflation totale). Contrairement à l'évolution de l'inflation de l'énergie[88], et, dans une moindre mesure, des produits alimentaires non transformés[89], l'inflation des services en Belgique connaît une évolution relativement stable (en moyenne 2,1 % pendant la période 2008-2016). L'inflation des produits alimentaires transformés est plus volatile.[90]

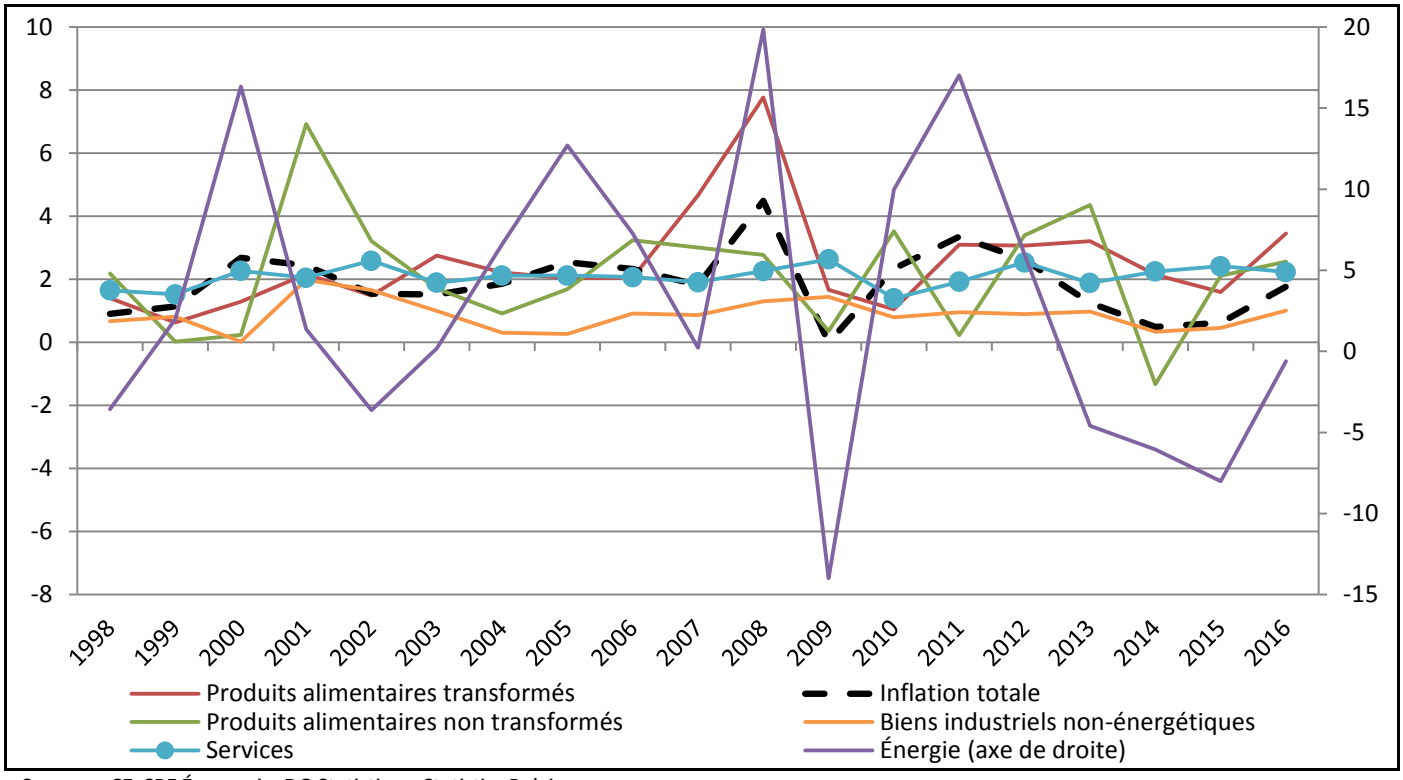
[88] L'évolution des cours du pétrole sur le marché international détermine fortement l'évolution des prix des différents produits énergétiques en Belgique (du gasoil de chauffage, des carburants et auparavant du gaz et, dans une moindre mesure, de l'électricité).

[89] Ce qui est la plupart du temps causé par l'offre de la récolte de fruits et légumes, sous l'effet des conditions climatiques.

[90] L'inflation des produits alimentaires transformés a atteint son plus haut niveau en 2007 et 2008 en conséquence de la hausse des cours des matières premières des produits alimentaires. Après que les cours de la plupart des matières premières aient retrouvé leurs niveaux du début de 2007, l'inflation est toutefois restée positive, ce qui a été qualifié plusieurs fois par l'Observatoire des Prix de comportement asymétrique dans la filière alimentaire. L'inflation relativement élevée en 2016 est surtout due aux hausses des accises sur les boissons alcoolisées en novembre 2015 et la hausse des accises sur le tabac en janvier 2016.

Graphique 2. Évolution de l'inflation totale et de l'inflation des cinq groupes de produits en Belgique

(En taux de variation à un an d'écart (%))



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

Tableau 1. Taux d'inflation annuel moyen et écart-type dans les cinq groupes de biens et services

(Pourcentages de variation à un an d'écart)

Belgique	1998-2016[91]	2008-2016[92]	Ecart-type 01/1998-12/2016	Ecart-type 01/2008-12/2016
Produits alimentaires non transformés	2,1	1,9	2,6	2,4
Produits alimentaires transformés	2,6	2,4	1,7	2,0
Energie	3,1	-0,5	10,1	12,1
Biens industriels non-énergétiques	0,9	0,9	0,7	0,4
Services	2,1	2,2	0,5	0,5
Inflation sous-jacente[93]	1,7	1,8	0,5	0,5
Total	1,9	1,5	1,2	1,5

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

La contribution des différents groupes de produits à l'inflation totale en Belgique n'est pas seulement déterminée par les fluctuations de prix, mais aussi par les poids relatifs de ces produits. En partie à cause du poids important des services dans le panier total de l'indice (42,4 % en Belgique en 2016), ce groupe de produits a contribué dans une large mesure à l'inflation totale en Belgique. Depuis 2012, ce groupe a exercé chaque année le plus grand impact haussier sur l'inflation totale en Belgique. L'énergie a un poids relativement faible (9,2 % en 2016) mais à cause de l'évolution prononcée des prix de ce groupe de produits tant à la hausse qu'à la baisse, l'inflation de l'énergie a certaines années aussi beaucoup contribué à l'inflation totale, soit à la baisse comme en 2009 et 2013, soit à la hausse comme en 2008.

[91] La croissance annuelle moyenne a été calculée en comparant les indices sur base annuelle en 2016 avec les indices en 1998. Comme d'usage, la croissance moyenne a été calculée sous la forme d'une moyenne géométrique. Remarquez que, dans le texte également, ces chiffres sont mentionnés en tant qu'inflation moyenne pendant la période 1999-2016.

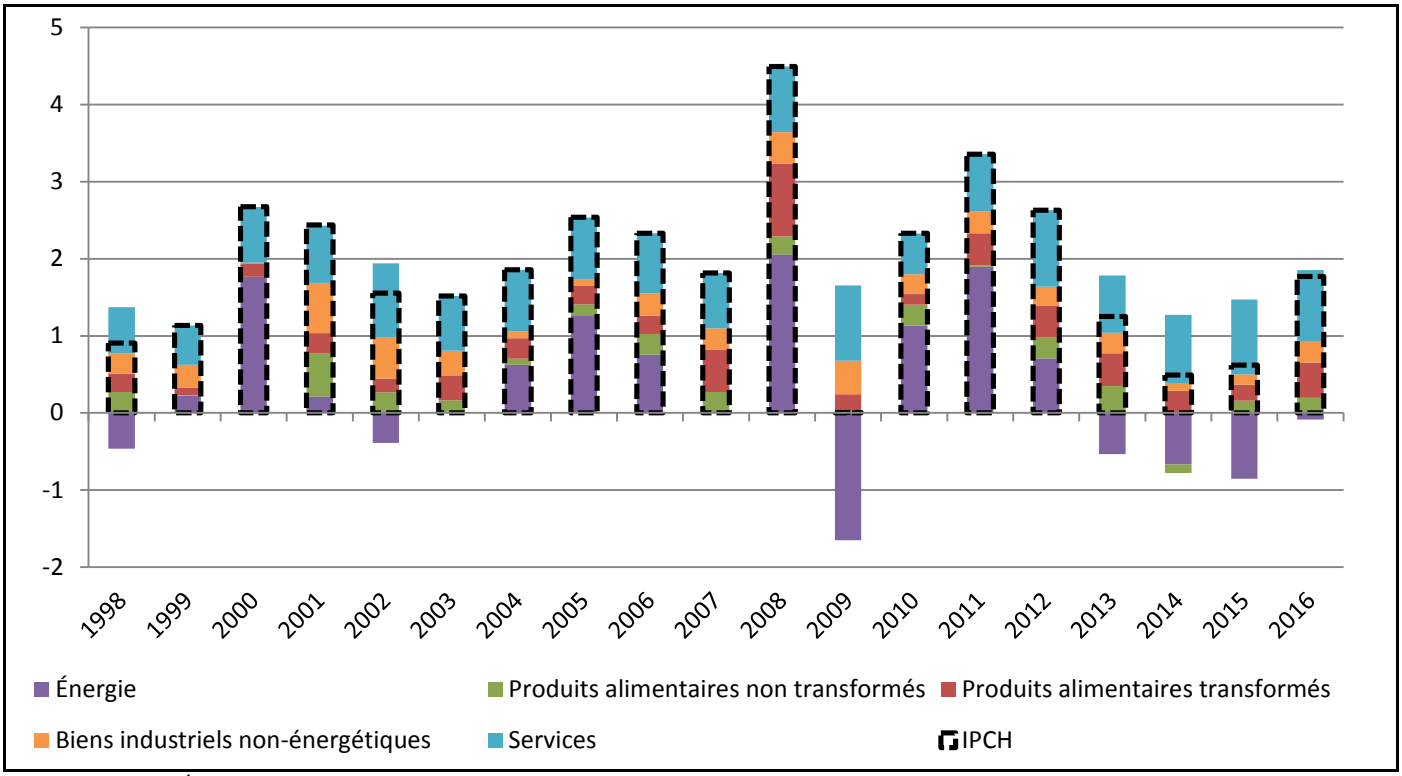
[92] Taux annuel de croissance 2008-2016 établi sur la base des indices depuis 2008.

[93] L'indice de l'inflation sous-jacente ne tient pas compte des groupes de produits de l'indice harmonisé comme les produits alimentaires non transformés et l'énergie.

Les produits alimentaires transformés ont aussi toujours fourni une contribution à la hausse à l'inflation totale et, en dépit d'un poids limité, ils ont exercé un impact considérable sur l'inflation totale en 2007, 2008 ainsi qu'en 2016.

Graphique 3. Contribution des cinq groupes de produits à l'inflation totale en Belgique

(En point de pourcentage)

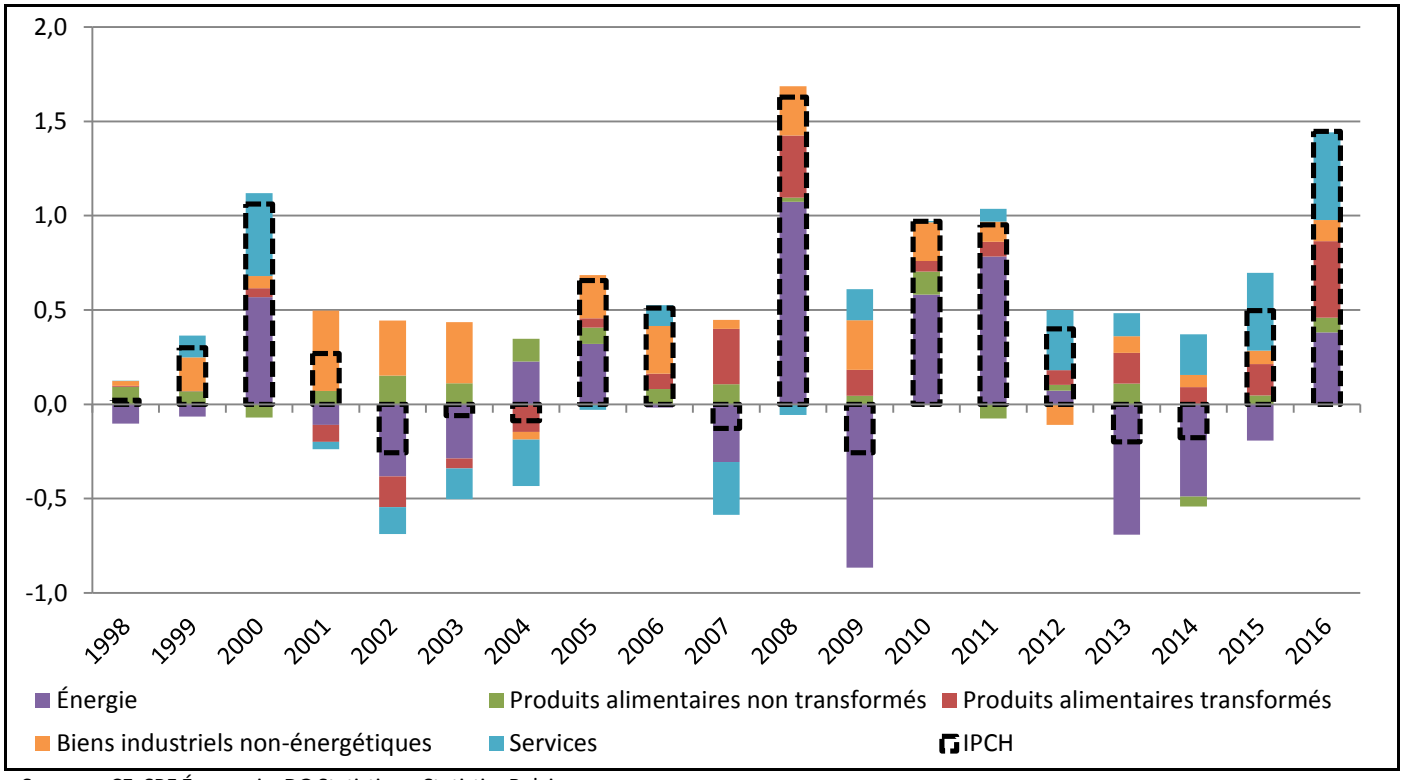


Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

En 2009, les services ont contribué à certaines périodes à la réduction de la différence d'inflation avec les pays voisins, mais, depuis 2009, l'inflation des services en Belgique a contribué chaque année à la hausse à la différence d'inflation avec les trois principaux pays voisins. Pendant la période 2008-2016, l'inflation moyenne des services en Belgique s'élevait à 2,2 %, contre 1,4 % dans les trois principaux pays voisins.

Graphique 4. Contribution des cinq groupes de produits à l'écart d'inflation entre la Belgique et les principaux pays voisins

(En point de pourcentage)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

Entre 2008 et 2016, l'inflation en Belgique s'élevait en moyenne à 1,5 % contre 1,1 % dans nos principaux pays voisins. Ainsi, la différence d'inflation totale cumulée a atteint 3,6 point de pourcentage, ce qui est dû pour 45 % à l'évolution défavorable des prix des services en Belgique, pour 33 % au groupe des produits alimentaires transformés et pour 21 % aux biens industriels non énergétiques.

Tableau 2. Taux d'inflation annuel moyen et écart-type dans les cinq groupes de biens et services en Belgique et dans les trois principaux pays voisins

(Pourcentages de variation à un an d'écart)

	1998-2016		2008-2016		Ecart-type 01/1998-12/2016		Ecart-type 01/2008-12/2016	
	Belgique	Moyenne pays voisins	Belgique	Moyenne pays voisins	Belgique	Moyenne pays voisins	Belgique	Moyenne pays voisins
Produits alimentaires non transformés	2,1	1,8	1,9	1,7	2,6	2,5	2,4	2,1
Produits alimentaires transformés	2,6	2,0	2,4	1,5	1,7	1,4	2,0	1,7
Energie	3,1	3,3	-0,5	0,3	10,1	6,4	12,1	6,8
Biens industriels non-énergétiques	0,9	0,4	0,9	0,5	0,7	0,5	0,4	0,4
Services	2,1	1,7	2,2	1,4	0,5	0,5	0,5	0,4
Inflation sous-jacente	1,7	1,3	1,8	1,1	0,5	0,5	0,5	0,4
Total	1,9	1,5	1,5	1,1	1,2	0,8	1,5	1,0

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

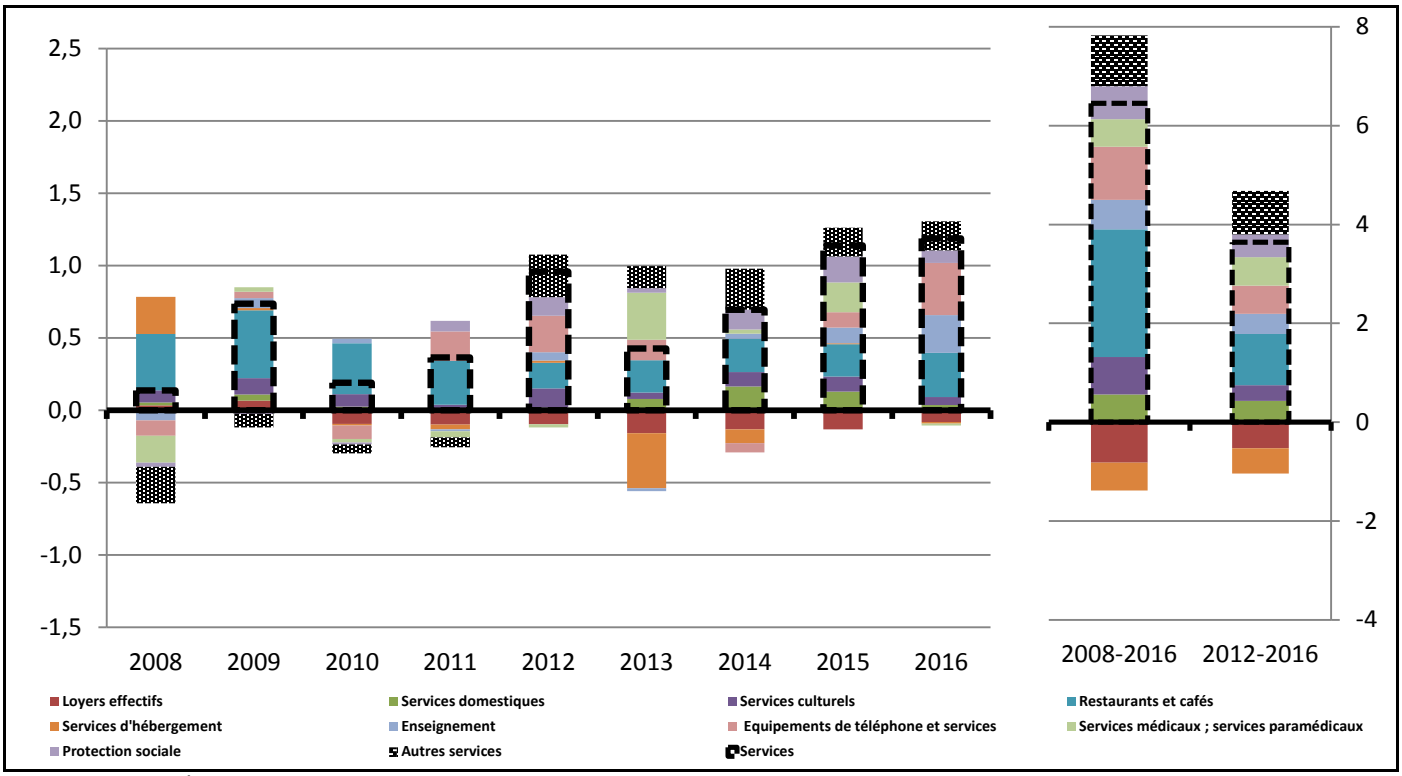
La différence d'inflation cumulée spécifique des services a atteint 6,4 points de pourcentage pour la période 2008-2016. Surtout les catégories des restaurants et des cafés (pour 39 %), des services de télécommunication (pour 16 %) et des services culturels (pour 12 %) y ont contribué[94]. Ces trois catégories expliquent donc deux tiers de la différence d'inflation cumulée pour les services avec nos principaux pays voisins. Cette contribution importante à la différence

[94] Avec les mêmes poids pour les différentes catégories de services dans les pays voisins qu'en Belgique, l'écart d'inflation cumulé se serait élevé à 5,7 points de pourcentage. Les restaurants et cafés, les services de télécommunication et les services culturels auraient respectivement contribué à concurrence de 26,6°%, 19,7°% et 11,1°%.

d'inflation des services explique pourquoi une analyse approfondie est dédiée à la formation des prix de ces trois catégories.

Graphique 5. Contributions annuelles et cumulées des différentes catégories de services à l'écart d'inflation entre la Belgique et les principaux pays voisins[95]

(En point de pourcentage, en taux moyen à gauche, en taux cumulé à droite)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

II.3 Facteurs explicatifs au niveau macroéconomique[96]

La structure des prix dans les branches des services est dépendante non seulement des coûts salariaux, mais également – comme dans d'autres branches d'activité – des prix des biens de consommation intermédiaire (éventuellement importés). Les marges bénéficiaires des entreprises influencent également le prix de vente. Ces marges sont liées à la concurrence : plus elle est forte, plus les marges bénéficiaires des entreprises sont potentiellement faibles. La conjoncture joue aussi un rôle : en général, l'inflation augmente parallèlement à la croissance de l'économie, en raison de la demande accrue. Enfin, les décisions des pouvoirs publics apparaissent avoir une incidence considérable sur la formation des prix de certains services.

Ce chapitre se penche dans un premier temps sur le lien entre la conjoncture et les prix des services. Dans un deuxième temps, il aborde l'importance des phénomènes de réglementation des prix des services sur l'évolution de l'inflation de ceux-ci. Enfin, le rôle de la concurrence comme facteur explicatif du niveau d'inflation des services est présenté.

[95] L'inflation cumulée entre 2008 et 2016 est basée sur les indices à partir de 2008 et ceux de la période 2012 sur les indices à partir de 2012.

[96] La bibliographie de cette partie se trouve en annexe 4.

II.3.1. Relation entre inflation des services et conjoncture

1. Dépendance des salaires

a) Structure des coûts de consommation finale

Les coûts de production et donc la formation des prix des services sont principalement déterminés par des facteurs intérieurs, notamment par les coûts salariaux unitaires.

Les tableaux input-output ou tableaux entrées-sorties (TES) publiés par l'ICN[97] présentent une vue intégrée de l'ensemble des flux de biens et services enregistrés par l'économie belge au cours d'une année donnée. Ils détaillent de manière cohérente l'origine – importation ou production nationale – des produits et leur destination : consommation, investissement ou exportation. En particulier, les TES permettent d'appréhender les flux entre les différentes branches d'activité de l'économie, au travers de leur consommation intermédiaire. Ainsi, les TES sont très utiles pour analyser de manière détaillée la structure d'une économie.

À partir des relations croisées fournies par les TES, il est possible de développer une approche dite cumulée des interrelations entre branches d'activité, qui donne une vue complète de l'économie. Cette approche est utilisée pour illustrer notamment la nature des relations entre les différentes branches d'activité, la structure de production de l'économie belge, et le processus de formation des prix. Alors qu'une approche "individuelle" donne une image de la structure des coûts (coûts directs)[98], telle qu'elle s'observe au niveau d'une entreprise (ou ici d'une branche), l'approche cumulée reflète l'importance de chaque type de coûts sous un angle macroéconomique. Autrement dit, les inputs intermédiaires sont eux-mêmes décomposés entre les différents facteurs de production mis en œuvre pour les produire dans leur branche d'origine. Le passage de l'approche "individuelle" à l'approche cumulée augmente logiquement l'importance de chaque composante de la valeur ajoutée (en plus de la part des importations intermédiaires).

La structure des coûts cumulés peut s'analyser sur la base des différentes composantes de la demande finale : exportations, consommation publique, consommation des particuliers, investissements[99].

La structure des coûts de la consommation finale des ménages estimée sur la base des TES est intéressante dans le cadre de l'analyse de l'inflation. Le lien entre la structure des coûts de la consommation selon les comptes nationaux et l'IPCH n'est cependant pas immédiat dans la mesure où la couverture des dépenses n'est pas tout à fait identique. L'une des différences principales est que les dépenses de loyers imputés[100] sont intégrées aux TES – comme dans les comptes nationaux – alors qu'elles ne le sont pas dans l'IPCH. Les loyers imputés ont ainsi été exclus de l'analyse[101.] Par ailleurs, la consommation finale des ménages a été décomposée selon les cinq grandes composantes habituelles de

---

[97] Les TES à prix courants sont publiés selon une fréquence quinquennale par le BfP pour le compte de l'ICN.

[98] Importations intermédiaires, consommation intermédiaire intérieure, rémunération des salariés, excédent brut d'exploitation et revenu mixte, impôts nets de subventions sur les produits et les autres impôts nets de subventions sur les produits.

[99] Au niveau le plus détaillé, il n'y a aucune différence de structure des coûts cumulés en fonction du type de demande finale, c'est-à-dire en fonction de l'utilisation qui est faite d'un produit au stade ultérieur. En effet, pour un produit particulier, la part des importations intermédiaires et des composantes de la valeur ajoutée nécessaires au processus de production est identique, que le produit soit consommé par un ménage ou exporté, par exemple. Cependant, la part relative des différents produits peut sensiblement varier selon les catégories de dépense. Dès lors, lorsque les structures des coûts au niveau des produits sont agrégées, des différences apparaissent. C'est le cas par exemple si un produit qui nécessite beaucoup d'importations intermédiaires est davantage exporté que consommé : toutes choses égales par ailleurs, la part des importations intermédiaires dans les exportations sera plus élevée que celle observée pour la consommation des particuliers.

[100] Ils recouvrent le service de location que se rendent à eux-mêmes les propriétaires de leur logement, à savoir les loyers que les propriétaires auraient à payer s'ils étaient locataires du logement qu'ils habitent.

[101] La conséquence de cette correction est une augmentation de la part des autres composantes telles que les importations dans la consommation des ménages, puisque l'exclusion des loyers imputés, qui ne comportent pas d'importations, a pour effet d'augmenter l'importance relative des autres produits dans la consommation, dont le contenu en importations est plus élevé.

l'indice des prix. Étant donné les différences de classification et le degré de détail disponible, cette décomposition n'est pas parfaite. D'autres hypothèses ont également été nécessaires afin d'obtenir pour chaque composante une évaluation de la structure des coûts aux prix d'acquisition. Il a ainsi été convenu d'intégrer les taxes – nettes de subsides – sur les produits finaux (il s'agit essentiellement de la TVA). Le commerce de gros sert de relais pour la mise sur le marché des produits de l'industrie. Dans le cadre des TES, les marges commerciales sont affectées à la branche de services correspondante (le commerce). En revanche, dans l'IPCH les marges sont de facto incluses dans les prix des différents produits. Dès lors, pour assurer la comparaison, il convient de réaffecter les marges aux différents produits.

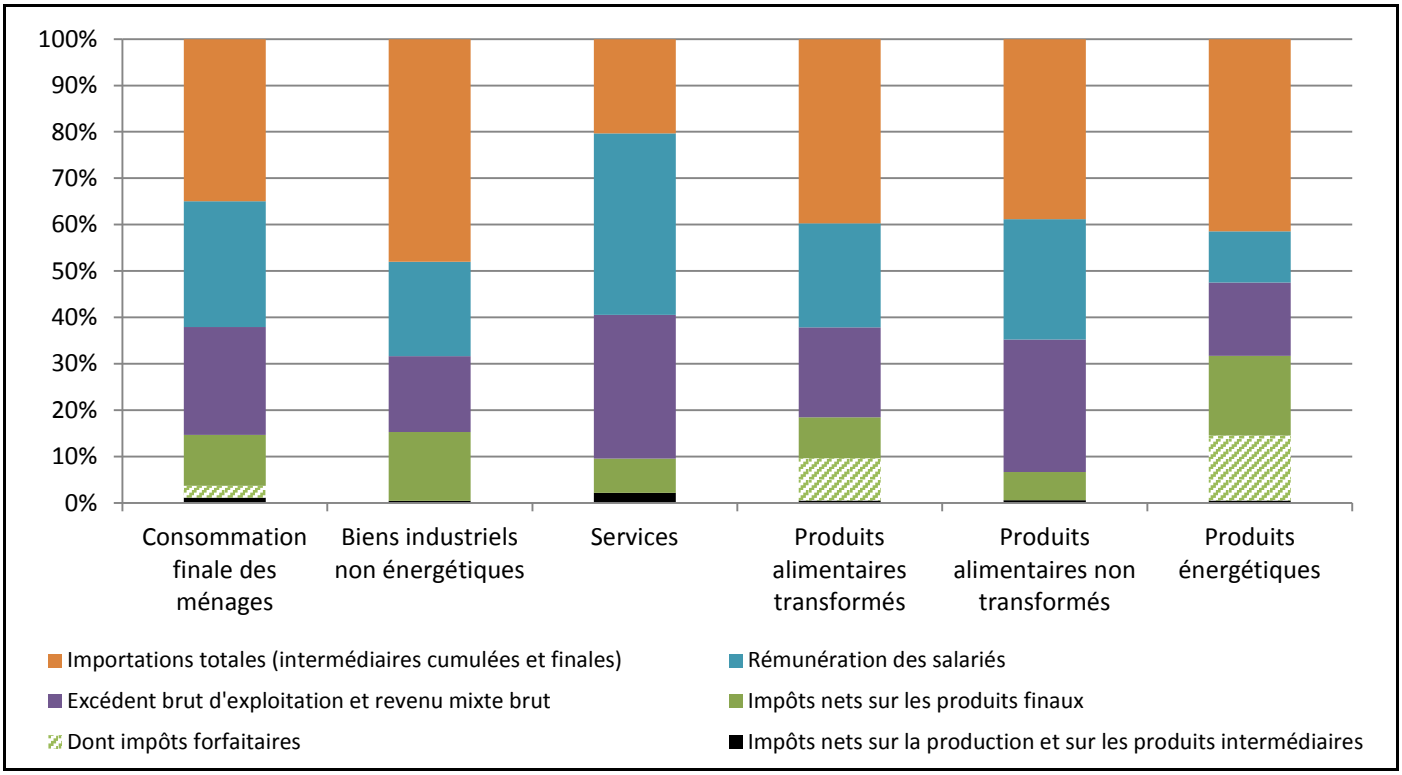
Ainsi, il ressort qu'alors que les coûts salariaux représentent 27 % des coûts totaux de la consommation finale des ménages, ils en constituent 40 % dans le secteur des services. L'excédent brut d'exploitation et le revenu mixte[102] générés par toutes les activités nécessaires à la consommation de services sont également nettement supérieurs à la moyenne et aux autres catégories de l'indice des prix, soit 30 %. Ces ordres de grandeur n'ont guère changé depuis 2000 (voir Cornille et Robert (2005)).

Sur cette base, on s'attendrait à ce que la hausse des prix des services se soit affaiblie ces dernières années, compte tenu du ralentissement de la croissance des coûts salariaux par unité produite (voir infra).

[102] L'excédent brut d'exploitation correspond à la ressource de l'entreprise après paiement des charges de travail (salaires). L'excédent brut d'exploitation est calculé notamment avant la prise en compte des revenus nets de la propriété et avant le versement des impôts directs. Conformément aux principes généraux de la comptabilité nationale, il ne tient pas non plus compte des pertes ou des gains en capital réalisés sur les actifs financiers notamment. Il ne s'agit donc pas d'un concept de profit au sens de la comptabilité d'entreprise. Comme son nom l'indique, le revenu mixte comprend à la fois la rémunération pour le travail effectué par l'indépendant (et éventuellement sa famille) et les bénéfices tirés de l'activité d'entrepreneur. Il s'agit d'un revenu qui n'est ni un salaire ni un bénéfice au sens strict, mais un mélange des deux.

Graphique 6. Structure des coûts cumulés des dépenses de consommation finale[1] des ménages

(Pourcentages, en 2010)



Sources : ICN, BNB.

[1] Aux prix d'acquisition. L'approche cumulée consiste à remonter la chaîne de production d'une branche afin de considérer tous les intrants directs et indirects nécessaires à la production d'un bien ou d'un service donnés. La structure des coûts cumulés peut s'analyser sur la base des différentes composantes de la demande finale dont la consommation des ménages.

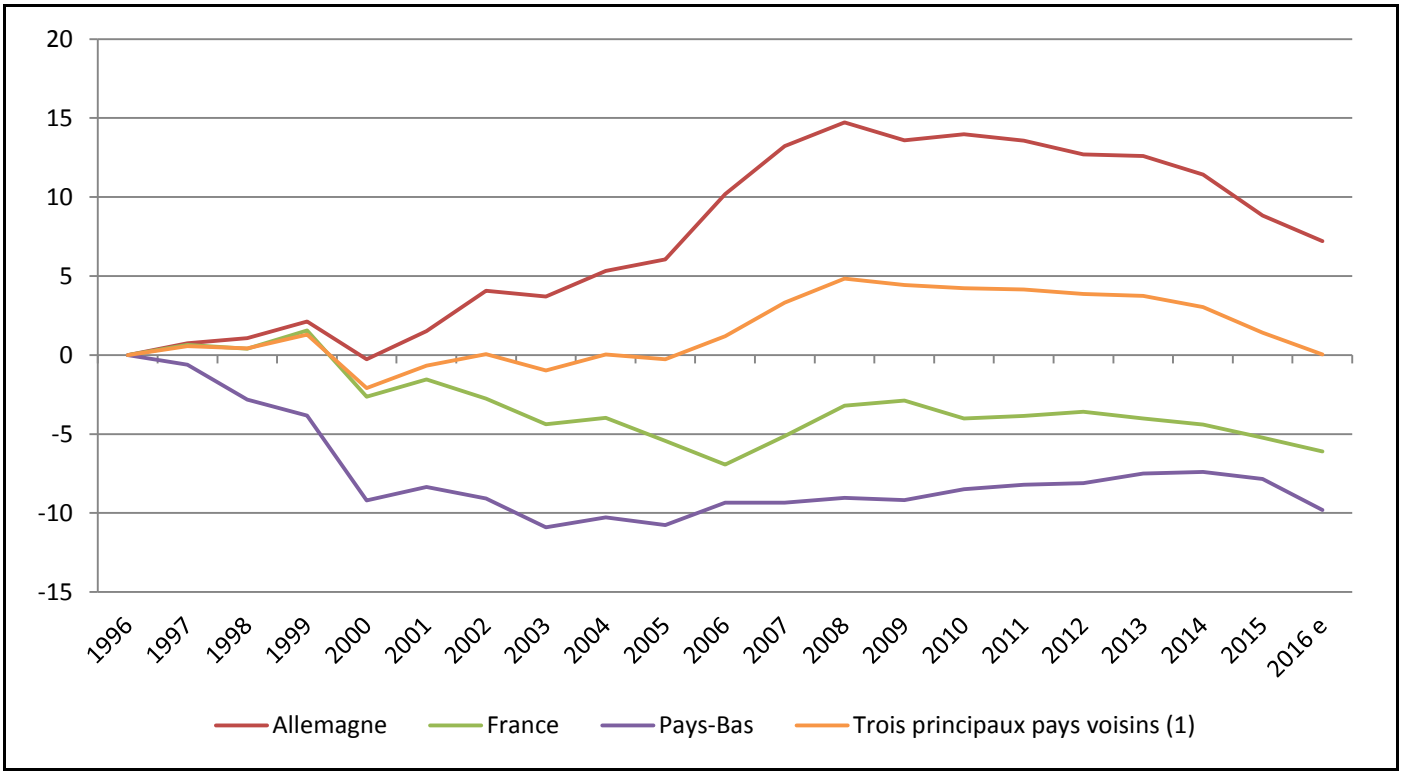
b) Écart salarial

L'amélioration récente de la position relative de la Belgique par rapport à ses trois principaux pays voisins en termes de croissance des coûts salariaux – dans l'ensemble du secteur privé – ne semble pas s'être répercutée dans l'évolution des prix des services. Le handicap salarial exprimé comme les différences en pourcentage entre l'évolution des coûts salariaux par heure d'un pays à l'autre, cumulées depuis 1996, a en effet fortement diminué en 2015 pour disparaître en 2016 (lorsque l'on considère la moyenne des trois voisins). Si l'on isole chacun des trois pays, le handicap demeure uniquement vis-à-vis de l'Allemagne.

La période 2006-2008 où la croissance des salaires a été plus rapide en Belgique que chez les principaux pays voisins, de sorte que l'écart salarial s'est renforcé, a coïncidé avec une hausse du différentiel d'inflation entre la Belgique et ces derniers. Cependant, celui-ci s'est expliqué principalement par un écart d'inflation substantiel pour la catégorie énergie en raison de la plus grande sensibilité de l'indice des prix en Belgique aux variations des cours du pétrole (notamment en raison de la relative faiblesse des accises sur les produits pétroliers – en particulier sur le mazout de chauffage – et du lien existant précédemment entre les prix du gaz et du pétrole).

Graphique 7. Écart salarial entre la Belgique et les pays voisins[1] en termes de coûts horaires dans le secteur privé[2]

(Différences en pourcentage, cumulées depuis 1996)



Source : CCE.

[1] Moyenne pondérée sur la base du PIB de chaque pays lorsqu'est calculée la moyenne des trois principaux pays voisins.

[2] Le secteur privé est à considérer en termes de secteurs institutionnels (S1 ensemble de l'économie – S13 secteur public). Un signe positif implique que les coûts salariaux horaires progressent plus rapidement en Belgique qu'en moyenne dans les trois principaux pays voisins.

Si cet écart salarial en termes de coûts horaires a disparu en 2016, il subsiste un écart salarial en termes de coûts par unité produite, c'est-à-dire lorsque l'on tient compte de l'évolution relative de la productivité, même si ce handicap s'est lui aussi amoindri depuis 2014.

Les coûts salariaux unitaires révèlent un handicap dans les services marchands, traduisant un déficit de la croissance de la productivité dans les firmes belges ces dernières années. C'est le contraire dans l'industrie. Au total, la Belgique affichait en 2015 encore un handicap salarial exprimé en termes de coûts salariaux unitaires de l'ordre de 4,6 %.

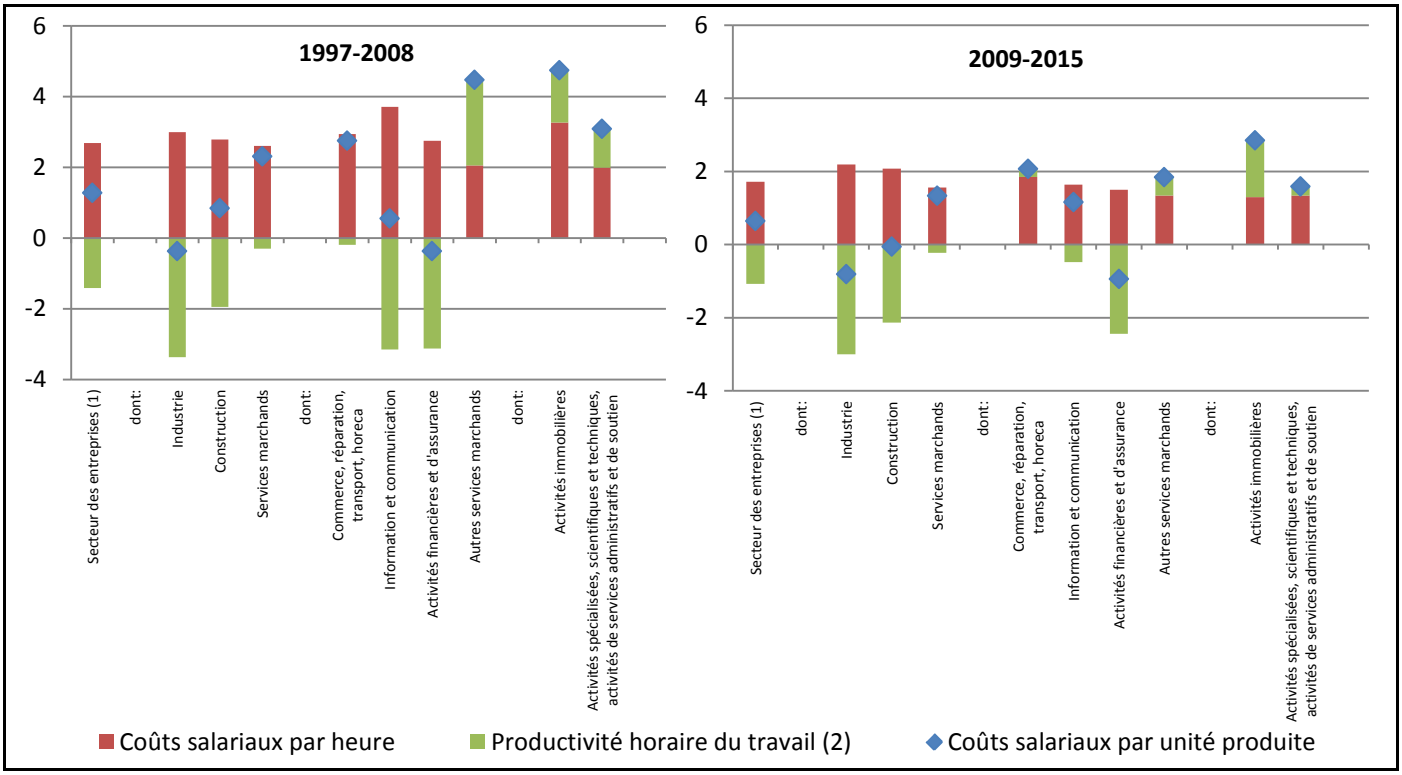
En ce qui concerne les services marchands, il convient cependant d'interpréter avec prudence l'écart de croissance de la productivité entre la Belgique et les pays voisins. Les données relatives à la valeur ajoutée en volume dans les branches de haute technologie comme les télécommunications peuvent difficilement être comparées entre pays en raison de différences méthodologiques ayant trait à l'existence ou l'absence de corrections pour l'évolution de la qualité de ces services dans les indices de prix nécessaires pour passer de la "valeur" (prix courants) au "volume" (prix constants). Pour les télécommunications, certains pays estiment la valeur ajoutée en volume sur la base d'un indice des prix à la production, tandis que d'autres le font principalement à l'aide d'un indice des prix à la consommation, comme c'est le cas en Belgique. La prise en compte d'indices de prix à la production est mieux adaptée pour déflater la valeur ajoutée. Dans le cas de la Belgique, les prix à la consommation et les prix à la production dans les services de télécommunications présentent une évolution divergente et une correction des déflateurs est envisagée lors de la prochaine publication des comptes annuels. Cependant cette correction ne pourrait couvrir que la période débutant en 2006 compte tenu de l'absence d'une série de prix à la production avant cette date.

La comparaison entre l'évolution des coûts salariaux par heure ouvrée et par unité produite dans le secteur des entreprises en Belgique au cours de la période allant de 2009 à 2015, et celle notée de 1997 à 2008 (voir graphique suivant) montre à quel point la politique de modération salariale a marqué la croissance des coûts salariaux dans toutes les branches d'activité. La hausse annuelle moyenne des coûts salariaux par heure ouvrée et par unité produite dans la

quasi-totalité des branches d'activité de 1997 à 2008 était en effet nettement supérieure à celle relevée de 2009 à 2015. En ce qui concerne l'ensemble du secteur des entreprises, les coûts salariaux par unité produite affichaient encore une progression annuelle de 1,3 % alors qu'il ne s'agissait plus que de 0,6 % sur la période plus récente (et d'une baisse si l'on regarde 2014-2015). Seule la branche "information et communication" a affiché une croissance supérieure de ses coûts salariaux par unité produite en 2009-2015 mais ce, en raison d'une croissance plus faible de sa productivité.

Graphique 8. Évolution des coûts salariaux en Belgique

(Croissance annuelle moyenne, pourcentages)



Sources : CE, ICN, BNB.

[1] Le secteur des entreprises se compose des branches d'activité NACE de B à N et comprend donc l'industrie, la construction et les services marchands. Il peut être considéré comme une approximation du secteur privé. Le secteur public correspond approximativement aux branches d'activité NACE de O à Q.

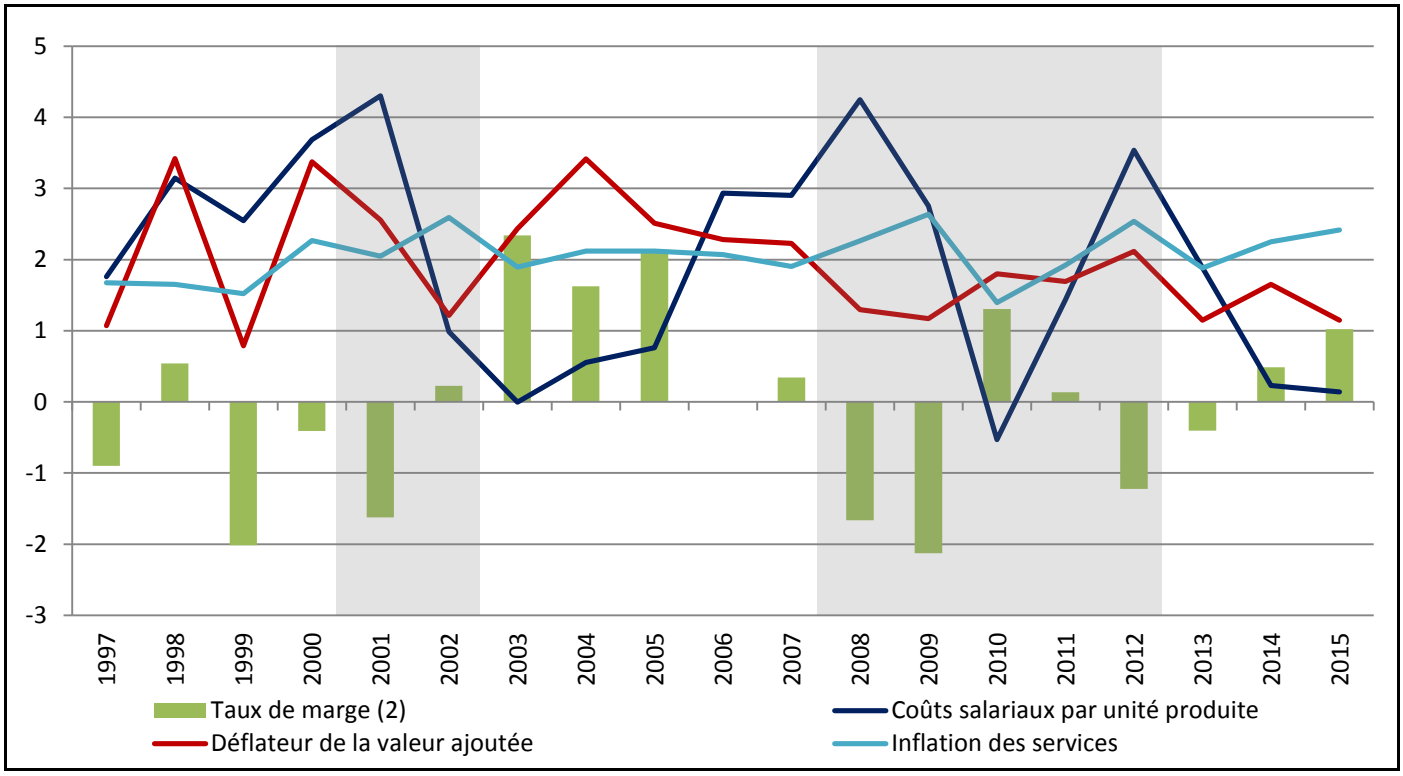
[2] Un signe positif implique que la productivité du travail en Belgique diminue.

2. Influence de la conjoncture sur l'évolution des prix

En Belgique, la variation des coûts salariaux unitaires a rarement été négative, même si les efforts de modération salariale sont visibles à partir de 2013 aussi dans les services marchands. L'évolution de l'indice des prix et du déflateur de la valeur ajoutée, qui présentent tous deux un profil de croissance assez plat, révèlent une faible réactivité des prix à la conjoncture (voir graphique ci-dessous). L'inflation dans l'ensemble des services s'est en effet maintenue aux alentours de 2 % tout au long de la période considérée. Les taux de marge varient aux alentours de 2 % (cf. infra).

Graphique 9. Coûts salariaux et prix dans les services marchands[1]

(En pourcentage de variation)



Source : ICN.

[1] Les zones grisées indiquent les périodes de récession, telles que déterminées dans l'article de Burggraeve et al. (2015) .

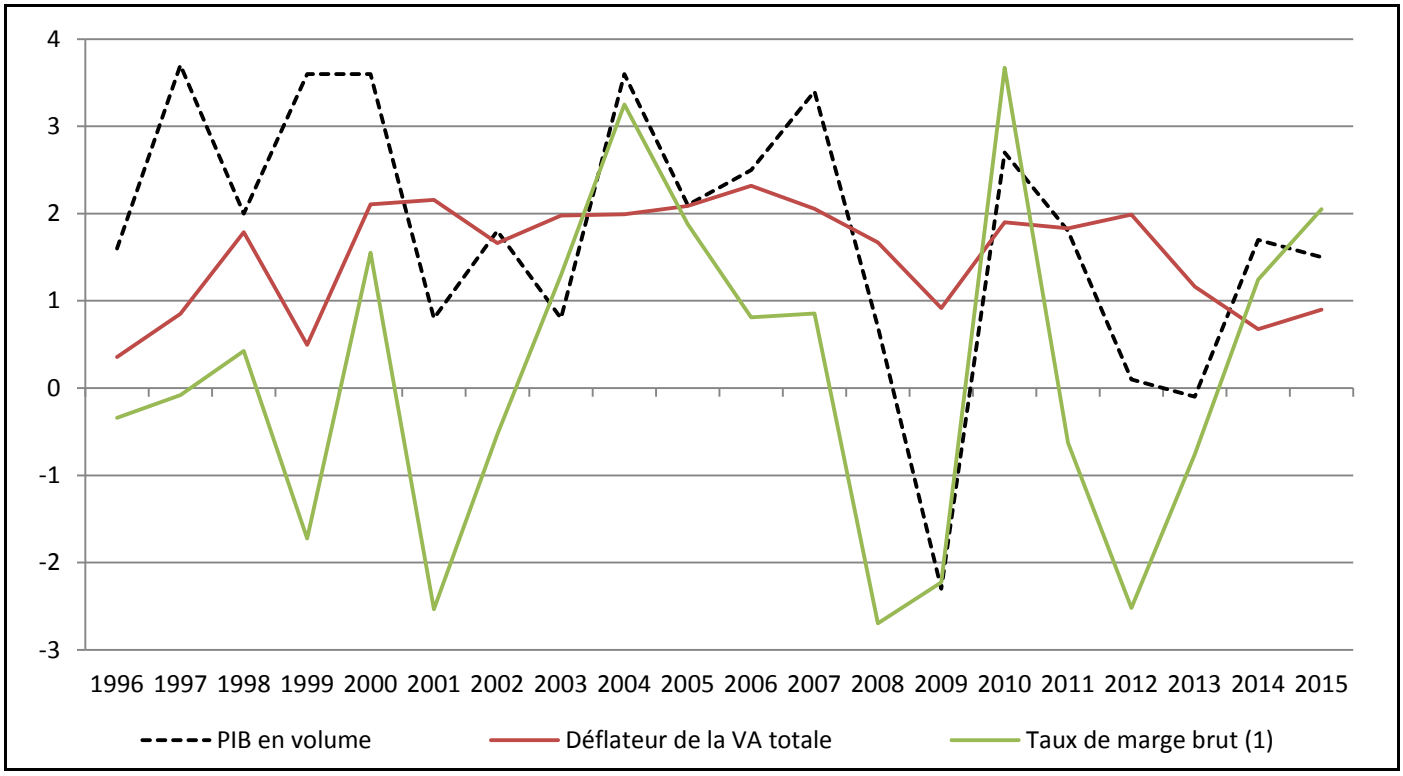
[2] Le taux de marge (brut) est le rapport entre l'excédent (brut) d'exploitation – y compris le revenu mixte des indépendants – et la valeur ajoutée (brute). Cet indicateur mesure le pourcentage de la valeur ajoutée conservé par les sociétés, après paiement des salaires aux travailleurs et des impôts nets des subventions sur la production et sur les importations.

L'évolution des prix en Belgique (représentée par la courbe du déflateur de la valeur ajoutée, voir graphique ci-dessous) occulte un caractère fortement cyclique dans ses composantes sous-jacentes[103] et le taux de marge semble servir – à court terme – d'amortisseur pour absorber les baisses de productivité. Les marges tendent à augmenter en période d'embellie conjoncturelle et stagnent ou se contractent proportionnellement lorsque la conjoncture se dégrade. Par conséquent, même dans l'ensemble de l'économie, l'évolution des prix réagit de manière limitée à la conjoncture.

[103] L'évolution du déflateur du PIB se décompose ainsi : salaire par travailleur ; productivité par travailleur ; marge brute par unité produite ; impôts indirects nets par unité produite.

Graphique 10. Taux de marge et déflateur de la valeur ajoutée dans l'ensemble de l'économie

(Variation à un an d'écart, pourcentages)



Source : ICN.

[1] Estimé par le ratio de l'excédent brut d'exploitation et du revenu mixte sur la valeur ajoutée.

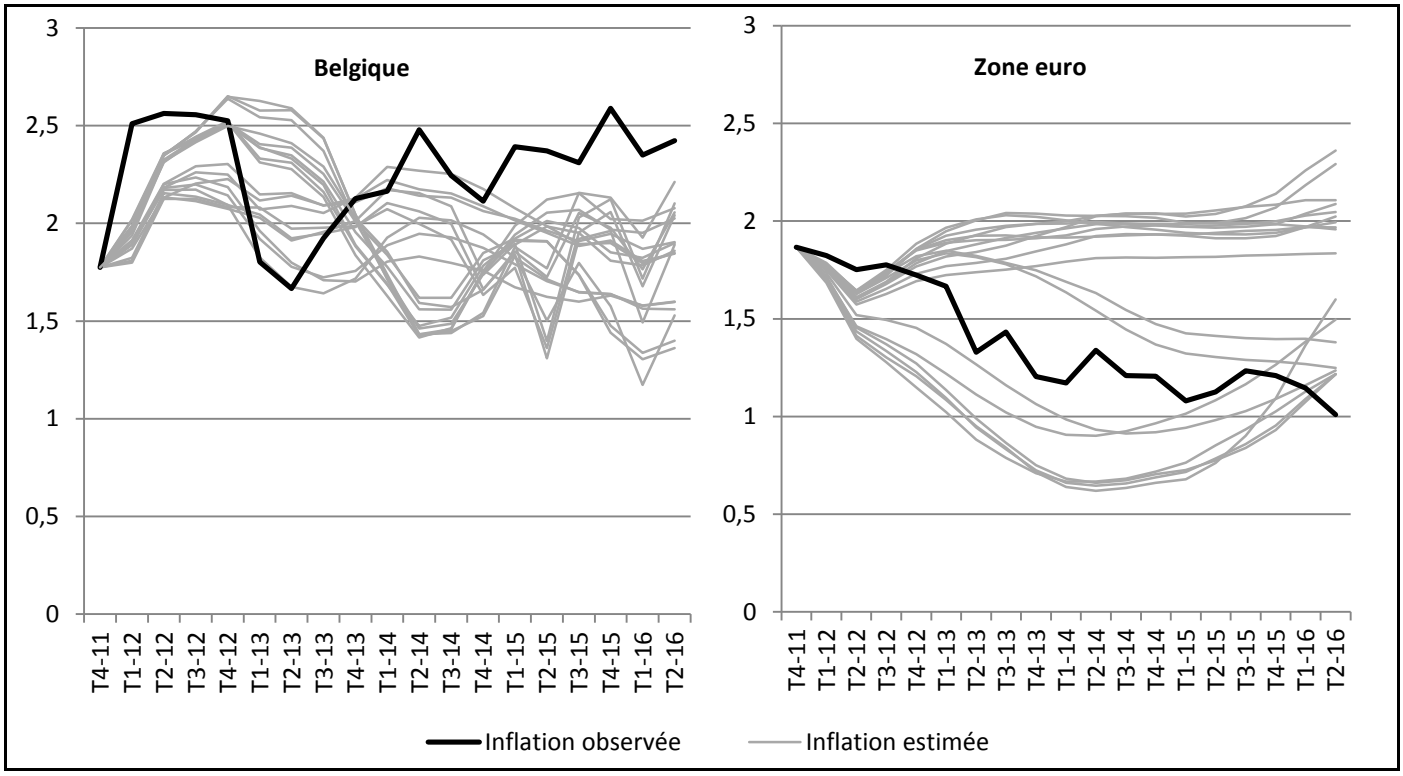
Sur la base d'équations issues du modèle macroéconomique de la Banque Nationale de Belgique ("NONAME") mettant en relation le taux de variation de l'indice des prix et des indicateurs de conjoncture – prix des concurrents à l'exportation, prix du pétrole, évolution des coûts salariaux - sur l'ensemble de la période présentée, on détecte cependant bien une corrélation. La transmission des déterminants au prix final se produit plutôt lentement et la prédiction du modèle s'améliore lorsque l'on prend en compte un décalage de plusieurs trimestres pour les variables explicatives (quatre trimestres pour la variable explicative représentant les coûts salariaux). Mais depuis 2014, l'inflation des services semble s'être détachée de ses déterminants "habituels", ce qui est confirmé par d'autres types d'analyses (voir ci-dessous).

Le lien entre la conjoncture et la fixation des prix dans les branches des services semble être brouillé depuis 2014 par d'autres facteurs. Pour formaliser ce lien théorique, on modélise des courbes de Phillips, qui reflètent la relation entre les variables macroéconomiques conjoncturelles et les prix. L'inflation des services est à chaque fois estimée à l'aide d'un modèle à trois variables macroéconomiques. Les prévisions conditionnelles de l'inflation des services qui en découlent à partir de 2012 – c'est-à-dire l'année au cours de laquelle l'inflation des services en Belgique a commencé à s'écarter de celle des pays voisins et de la zone euro – indiquent que depuis la fin de 2014, l'inflation effective des services en Belgique est nettement plus élevée que les prévisions effectuées sur la base du contexte macroéconomique. Ces derniers temps, les déterminants qui ont expliqué par le passé (soit de 1998 à 2011) une grande part de l'inflation des services ne sont dès lors plus d'application. Cette conclusion vaut d'ailleurs également si on lance la prévision conditionnelle en 2009, soit à partir du début de la période de modération salariale. Des facteurs autres que le contexte économique ont donc entraîné une hausse excessive des prix des services au cours de la période écoulée.

L'écart d'inflation des services observé depuis 2012 entre la Belgique et les pays voisins ou la zone euro n'est pas uniquement imputable aux hausses de prix "trop substantielles" enregistrées en Belgique. En effet, une analyse similaire réalisée pour la zone euro suggère que l'inflation effective des services y a été plutôt faible par rapport aux prévisions effectuées sur la base des modèles macroéconomiques. Le degré de dispersion des estimations pour la zone euro est toutefois élevé, de sorte que les résultats en question sont moins fiables.

Graphique 11. Prévisions d'inflation effectuées sur la base des variables macroéconomiques[1]

(En pourcentage de variation)



Sources : BCE, BNB.

[1] Les lignes grises représentent l'inflation des services que l'on peut théoriquement déduire des modèles de la courbe de Phillips qui utilisent les variables suivantes : les coûts salariaux par unité produite dans les branches des services, le PIB en volume, les prix à l'importation des concurrents en dehors de la zone euro, l'inflation passée des services, la confiance des consommateurs, les cours du pétrole, le taux de chômage et les investissements en volume. Les données portent sur la période allant du premier trimestre de 1998 au deuxième trimestre de 2016. La prévision conditionnelle de l'inflation des services commence au premier trimestre de 2012.

Les prix administrés – que ce soit par intervention directe ou au travers des niveaux d'indexation – sont l'une des causes du niveau de l'inflation des services en Belgique (cf. infra). Cela expliquerait la rigidité observée ci-dessus.

II.3.2. Interventions des pouvoirs publics ayant une incidence sur les prix

L'incidence des mesures adoptées par les pouvoirs publics sur les prix n'est pas négligeable. La décision prise par les pouvoirs publics d'appliquer une mesure parafiscale donnée ou d'influencer ou fixer (partiellement) les prix de biens ou de services exerce en effet un impact sur les prix de la consommation finale et, partant, sur l'indice des prix à la consommation. Les prix de certains services peuvent être réglementés, ce qui implique que soit leur prix évolue en fonction d'un indice général des prix, soit il est fixé ou influencé de manière systématique par les pouvoirs publics (entre autres).

Il existe donc différentes dispositions ou interventions de régulateurs qui sont assimilables à de la « régulation des prix ». La régulation des prix peut être considérée au sens large comme une adaptation non conforme au marché du prix à la consommation, qui ne se fonde pas (uniquement) sur les facteurs microéconomiques. La présente section opère une distinction entre deux types de régulation. D'abord, il y a les prix des services, fixés ou influencés directement par les pouvoirs publics, qui, une fois adaptés, ont une **incidence directe** durant 12 mois sur l'inflation annuelle. Ainsi, en octobre 2015, l'on a assisté à une forte hausse de l'inflation des services, découlant de l'augmentation des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande. Les prix de catégories comme la collecte des eaux usées et la collecte des déchets sont aussi fixés par les pouvoirs publics, éventuellement par les pouvoirs locaux.

Eurostat publie, sur la base d'une liste provenant des instituts de statistique nationaux, un indice dit des « prix administrés » englobant les biens et les services qui sont, d'une part, essentiellement réglementés et, d'autre part, entièrement réglementés[104], c'est-à-dire que leur prix est (notamment) déterminé par les autorités fédérales ou régionales..

Un deuxième mode de régulation des prix est plutôt **indirect** : le prix de certains services suit l'évolution d'un indice, une disposition généralement prévue par un contrat de gestion. Dans le cas des services dits indexés, les prix sont, d'une manière ou d'une autre, liés une ou plusieurs fois par an, généralement à des moments fixes, à l'indice des prix à la consommation national (IPCN) (par exemple les tickets de bus en Flandre et en Wallonie), à l'indice-santé[105] (par exemple les billets de train) ou à l'ABEX (par exemple les frais notariaux et les assurances-incendie). Ce dernier indice reflète l'évolution des coûts dans la construction[106]. Outre les indexations des salaires, ces mécanismes d'indexation formels peuvent donc constituer une source supplémentaire de persistance de l'inflation en Belgique. Il convient de nuancer quelque peu ces mécanismes d'indexation : en ce qui concerne tous ces services dits indexés, d'autres facteurs que les indexations influencent la formation des prix. Les hausses des prix découlant d'indexations ne font pratiquement pas l'objet d'une application purement mécanique ; l'indexation n'est qu'un des éléments dont dépend le prix.

Un service donné peut être soumis à différents types de régulation. Les droits d'inscription de l'enseignement supérieur, par exemple, dont le tarif dépend de l'évolution de l'IPCN et de l'indice-santé, a subi, en octobre 2015, la mesure d'économie non récurrente prise par le gouvernement flamand consistant à augmenter radicalement les droits d'inscription, indépendamment de l'évolution de l'indice.

La présente section examine l'influence des prix administrés sur l'inflation des services, et ce à l'aide de données mensuelles de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), pour la période à partir de 2000[107]. L'indicateur des « prix administrés » d'Eurostat précise quels services sont régulés au niveau de la COICOP4[108] (agrégé). En ce qui concerne les services indexés, l'on a recours à un niveau plus détaillé[109.] Le présent chapitre analyse plus en profondeur cet aspect, ainsi que le choix des services considérés comme indexés.

[104] Il convient de noter que la liste d'Eurostat ne comporte donc pas exclusivement des services, mais également certains biens industriels non énergétiques, produits alimentaires et biens énergétiques. Dans le cadre du présent rapport, seuls les services réglementés ont été pris en considération.

[105] L'indice-santé est calculé sur la base de l'indice des prix à la consommation national, à l'exclusion des produits jugés nuisibles pour la santé, à savoir l'alcool, le tabac et les carburants.

[106] Cf. https://www.abex.be/.

[107] Avant l'an 2000, les pondérations et le panier de biens n'ont pas fait l'objet d'une actualisation aussi régulière que ce n'est le cas actuellement.

[108] La COICOP (*Classification of Individual Consumption According to Purpose*) est la nomenclature servant à ventiler les dépenses de consommation individuelle, notamment des ménages, et est donc utilisée pour établir les indices des prix à la consommation.

[109] Par exemple, la catégorie COICOP 12.7.0 (niveau 4 digits), intitulée « autres services », est considérée comme une catégorie régulée, la majorité des services de cette rubrique étant régulés. Elle est toutefois composée de services régulés comme non régulés : services d'un notaire, carte d'identité, pompes funèbres, permis de conduire, toilette publique, livraison de fleurs, etc. Quant aux services indexés, ils font l'objet d'une analyse plus détaillée permettant de constater que, dans ce cadre, seuls les frais notariaux (COICOP 12.7.0.2.01 – niveau 6 digits) peuvent être considérés comme un service indexé.

Tableau 3. Services entièrement ou essentiellement régulés en 2016 selon l'indicateur d'Eurostat, et liste[1] de services indexés

		Services dont les prix sont administrés par les pouvoirs publics, selon Eurostat (28 % des services)	Services dont les prix sont indexés, selon la BNB et le SPF Économie (24 % des services)
04.1	Loyers		X
04.4.2	Collecte des ordures ménagères	X	
04.4.3	Collecte des eaux usées	X	
06.2.1/3	Services médicaux et paramédicaux	X	
06.2.2	Services dentaires	X	
06.3.0	Services hospitaliers	X	
07.2.4.3.01	Contrôle technique		X
07.2.4.3.03	Taxe de circulation[2]		X
07.3.1	Transport ferroviaire de passagers	X	X
07.3.2	Transport routier de passagers	X	
07.3.2.1	Transport de passagers par autobus	X	X
07.3.2.2	Transport de passagers par taxi	X	
08.1.0	Services postaux	X	X
10.0.0	Enseignement	X	X
12.4.0	Protection sociale3	X	
12.4.0.2	Maisons de retraite		X
12.5.2	Assurance habitation		X
12.5.3	Assurance maladie	X	
12.7.0	Autres services	X	
12.7.0.2.01	Frais notariaux	X	X

Sources : CE, SPF Économie, BNB.
[1] La liste est une évaluation des services susceptibles d'être considérés comme indexés, elle n'est pas exhaustive.
[2] Depuis 2016, supprimée de l'IPCH.
[3] Comprend les services de garde d'enfants, les maisons de retraite et les services visant à soigner les personnes à domicile.

1. Régulation des prix ayant une incidence directe sur l'inflation des services

Les autorités (fédérales, régionales ou locales) peuvent décider d'ajuster directement les prix de certains services. Ainsi, les tarifs de la collecte des déchets et de la collecte des eaux usées ont été augmentés en 2014 et 2015. La croissance du tarif de la collecte des déchets (à partir de mai 2014) a contribué à l'inflation des services à hauteur de 0,1 point de pourcentage en 2014, et celle de la collecte des eaux usées a fait grimper l'inflation des services de 0,1 point de pourcentage à chaque fois en 2014 et 2015. L'harmonisation du ticket modérateur des spécialistes en 2015 a également accéléré, au cours de cette année-là, l'inflation des services médicaux, qui a apporté une contribution de 0,2 point de pourcentage à l'inflation des services. En octobre 2015, l'augmentation des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur en dans la Communauté flamande a contribué à l'inflation des services, de l'ordre de 0,4 point de pourcentage environ, jusqu'en septembre 2016.

L'indicateur d'Eurostat des « prix administrés » concerne les prix de biens et services soit entièrement, soit essentiellement régulés[110]. Cet indicateur est établi sur la base d'une liste de biens et de services transmise par les instituts de statistique, et permet de comparer les évolutions des prix de biens et services régulés dans les pays européens. Les prix entièrement administrés (*fully administered prices*; 16,6 % des services régulés) sont définis par Eurostat comme les prix des biens et services fixés directement par les pouvoirs publics. Les prix essentiellement administrés (*mainly administered prices*; 83,4 % des services régulés) portent sur les biens et les services dont la formation des prix est influencée significativement par les pouvoirs publics. Il peut s'agir, par exemple, de biens ou services pour lesquels les autorités nationales ou régionales, ou des régulateurs comme l'IBPT (Institut belge des services postaux et des télécommunications), doivent donner leur approbation pour ajuster le prix.

[110] Cf. http://ec.europa.eu/eurostat/web/hicp/methodology/hicp-administered-prices.

Toutefois, la présente étude se concentre sur les services, plutôt que sur l'ensemble de biens et de services, comme c'est le cas pour l'indicateur d'Eurostat. La liste de biens et services intégrés a permis d'établir un indicateur uniquement pour les services régulés pour la Belgique, ainsi que pour les trois principaux pays voisins, à savoir l'Allemagne, la France et les Pays-Bas.

Il convient de noter que cet indice ne reflète pas non plus de manière exacte les prix des services régulés. En effet, les catégories qui sont considérées comme régulées sont définies au niveau de la COICOP4, c'est-à-dire un niveau relativement agrégé. Ces catégories peuvent englober certaines sous-catégories ou certains témoins qui ne devraient pas être considérés comme régulés. En règle générale, l'on considère une catégorie COICOP4 comme régulée lorsqu'elle comporte plus de 50 % de biens ou services dont les prix sont administrés. La liste des catégories jointes figure à l'annexe 5.

a) Belgique

Les services dont les prix ont été administrés en Belgique en 2016 selon l'indicateur d'Eurostat sont résumés dans le tableau ci-dessous.

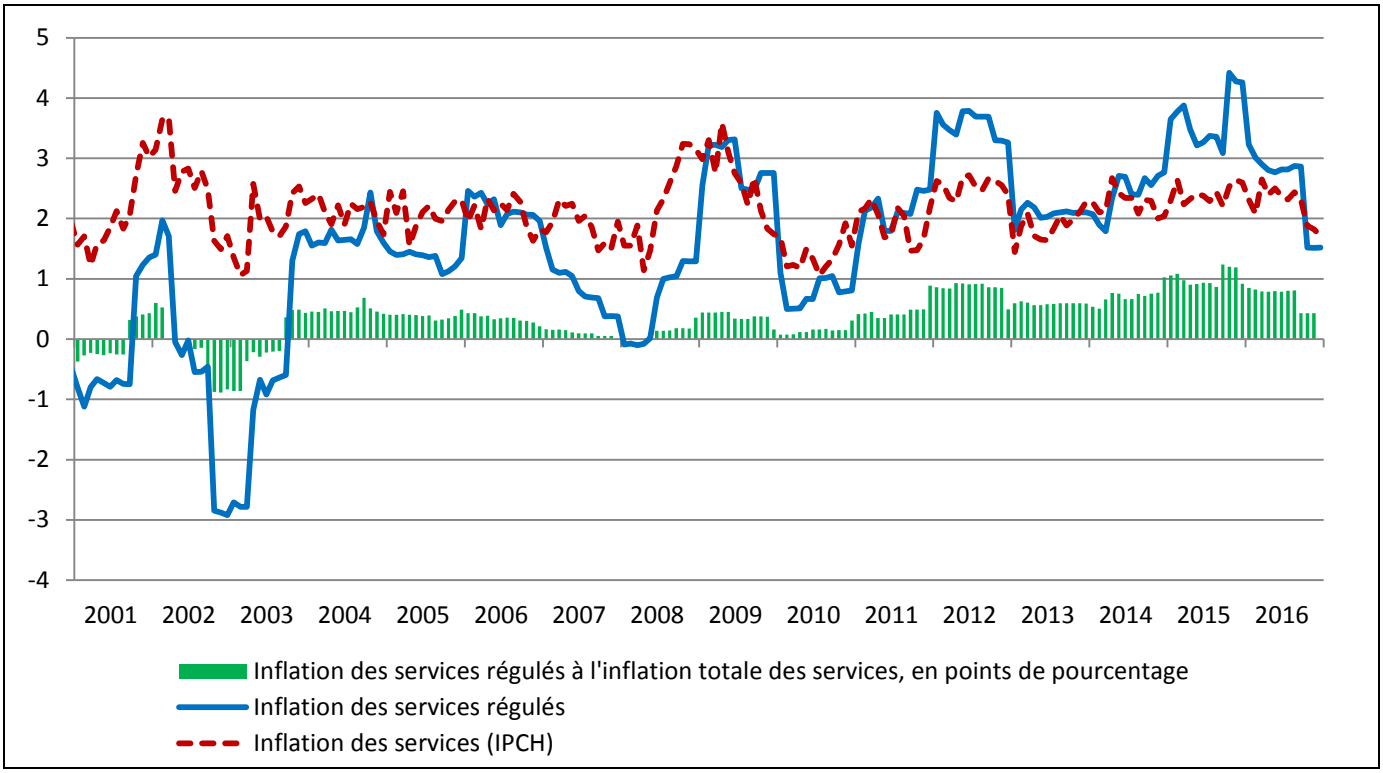
Tableau 4. Services régulés en Belgique selon Eurostat

Catégorie (COICOP entre parenthèses)	Pondération dans le panier total des services en 2016 (pourcentages)	Inflation en 2016 (variation annuelle en pourcentage)
Entièrement régulés	**4,7**	
Collecte des déchets ménagers (04.4.2)	1,0	3,1
Collecte des eaux usées (04.4.3)	1,1	0,6
Assurance maladie (12.5.3)	2,6	2,5
Essentiellement régulés	**23,6**	
Services médicaux et paramédicaux (06.2.1/3)	2,9	0,0
Services dentaires (06.2.2)	1,0	0,0
Services hospitaliers (06.3.0)	8,9	1,2
Transport ferroviaire de passagers (07.3.1)	1,2	1,0
Transport routier de passagers (07.3.2)	1,1	3,3
Services postaux (08.1.0)	0,2	2,8
Enseignement (10)	1,5	22,4
Protection sociale (12.4.0)	5,3	3,0
Autres services (12.7.0)	1,5	0,7

Source : CE.

Graphique 12. Inflation des services régulés et inflation totale des services

(Variations annuelles, pourcentages, sauf mention contraire)

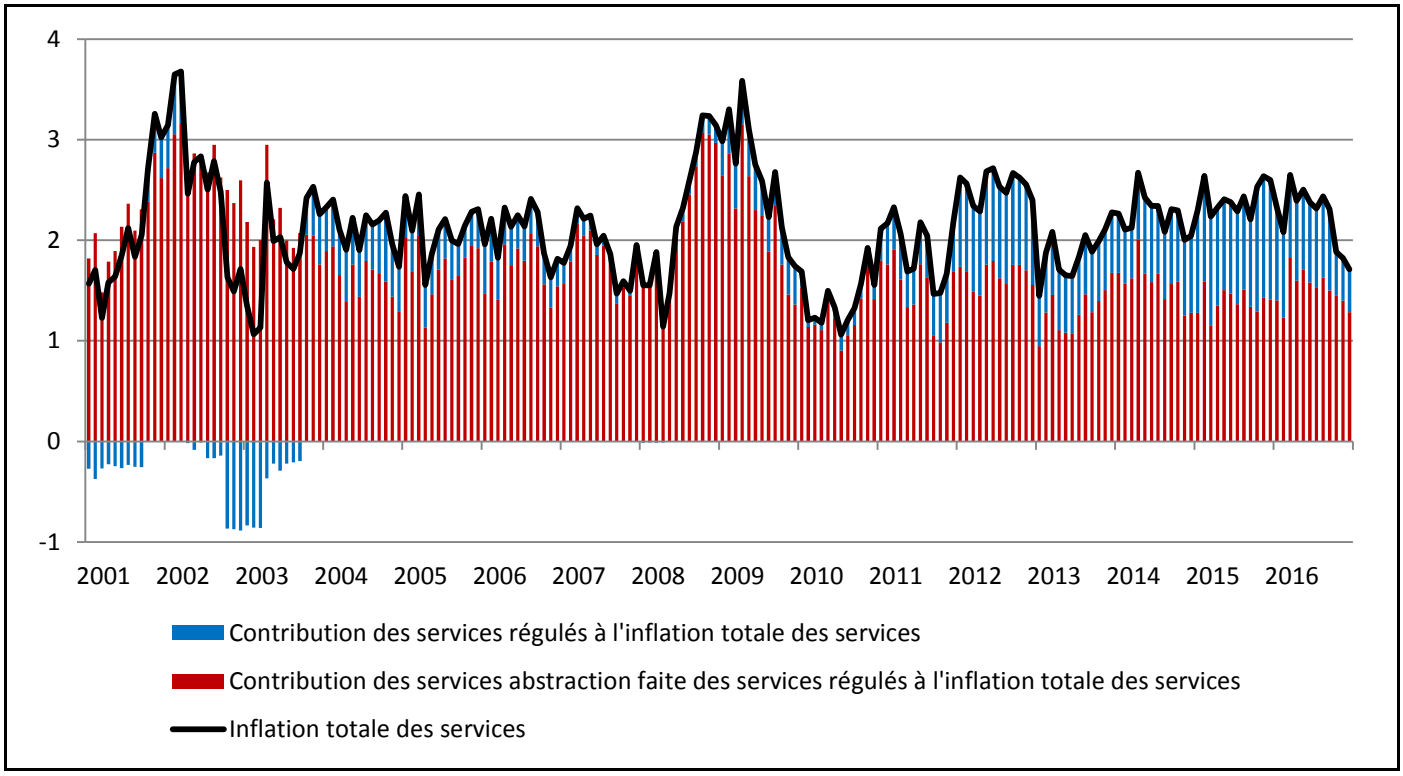


Sources : CE, BNB.

Le graphique ci-dessus montre que l'évolution de l'inflation des services a été fortement influencée par celle des services régulés. Ce constat n'est pas étonnant si l'on tient compte de leur pondération (28 % environ des services totaux en 2016). En outre, il convient de souligner que, depuis 2012, l'inflation des services régulés est quasiment toujours supérieure à l'inflation moyenne des services, tandis qu'auparavant, c'était la situation inverse qui prévalait. La contribution des services régulés à l'inflation totale des services a donc progressé ces dernières années. Au cours de la période 2012 2016, l'inflation moyenne des services régulés s'est établie à 2,9 % en Belgique. Pendant cette période, ils ont contribué, à hauteur de 0,8 point de pourcentage, à une inflation moyenne des services en Belgique de 2,3 %. Durant la période précédente, cette contribution était moindre : entre 2001 et 2011, l'on a enregistré une inflation moyenne des services de 2,1 %, et les services réglementés n'ont contribué en moyenne qu'à hauteur de 0,1 point de pourcentage.

Graphique 13. Inflation des services ventilée par service régulé et service non régulé

(Contributions en point de pourcentage ; inflation totale des services en pourcentage)



Sources : CE, BNB.

L'évolution de la contribution des services régulés à l'inflation totale des services dépend également de leur pondération. La pondération des services régulés dans le panier total des services s'est élevée à 30 % environ jusqu'en 2005, avant de chuter à près de 15 %. Depuis 2011, elle s'est redressée pour atteindre 28 % en 2016[111].

En 2001, les services régulés ont contribué négativement à l'inflation totale des services. Cette contribution négative s'explique en partie par la nette diminution des tarifs téléphoniques (une catégorie considérée jusqu'en 2005 comme régulée) en octobre 2000[112]. En 2003, les services régulés ont également apporté une contribution négative à l'inflation des services, en grande partie imputable à la suppression de la redevance radiotélévision en Flandre et à Bruxelles, ainsi qu'à sa diminution de 30 % en Wallonie.

Il a été décidé de soumettre, à partir du 1er janvier 2012 les services de notaires à la TVA de 21 %. Cette mesure s'est inscrite dans les mesures budgétaires adoptées en 2012 visant à augmenter certains impôts indirects[113], dans la foulée d'une directive européenne incitant les États membres à soumettre certains services à la TVA.

[111] La pondération a chuté en raison de la suppression de quelques catégories qui étaient considérées comme régulées. Ainsi, les catégories 09.4.2 (services culturels) et 08.2.0/3.0 (matériel/services de téléphonie et de télécopie) n'ont été incluses dans les services régulés que jusqu'en 2005.
La hausse enregistrée à partir de 2011 s'explique principalement par le fait que la source a été changée pour définir les pondérations : l'on est passé de l'enquête sur le budget des ménages (EBM) aux comptes nationaux, ce qui a permis de mieux capter les dépenses des ménages institutionnels, comme le montre surtout la croissance de la pondération de la catégorie 12.4 (« protection sociale »).

[112] Ces dernières années, les baisses de prix observées dans cette catégorie ont souvent engendré une contribution négative à l'inflation totale (sauf en 2015-2016), mais cette contribution négative n'était donc plus visible dans les services régulés.

[113] Une autre mesure a consisté à relever le taux de TVA de 12 à 21 % sur les abonnements à la télédistribution, mais cette mesure n'a eu une incidence que sur l'inflation de la catégorie des services culturels (COICOP 09.4.2), qui, depuis 2006, ne fait plus partie des services régulés. L'effet de la mesure de 2012 n'est donc pas visible dans ce graphique.

Depuis 2015, la contribution des services régulés à l'inflation totale des services s'est à nouveau accrue, principalement en raison des hausses de prix enregistrées dans les catégories « collecte des eaux usées », « collecte des déchets », « services médicaux », « services hospitaliers », « protection sociale » et « enseignement ». En octobre 2016, l'inflation des services régulés a nettement diminué, en raison d'un effet de base. De fait, l'effet de l'augmentation, l'année précédente, des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur en Communauté flamande sur l'inflation annuelle a cessé d'agir.

Les ajustements de prix découlant de différentes décisions prises par les pouvoirs publics expliquent en partie la persistance du niveau particulièrement élevé de l'inflation des services, en dépit de la conjoncture moins favorable et de la modération des coûts salariaux.

Depuis 2012, la catégorie « protection sociale » contribue elle aussi largement à l'inflation des services (à hauteur de 0,2 point de pourcentage par an en moyenne). Ce sont principalement les maisons de retraite (69 % de la catégorie en 2016), mais également les crèches (28 %) et les services visant à soigner les personnes à domicile (3 %) qui y ont contribué. Les hausses de prix enregistrées dans ce secteur qui ne découlent pas de l'indexation basée sur l'IPCN doivent être approuvées par les gouvernements régionaux[114.] C'est surtout en 2015 que la hausse des prix a été considérable, apportant une contribution de 0,3 point de pourcentage à l'inflation des services, et ce essentiellement dans la catégorie « maisons de retraite ». Il convient de noter que cette catégorie a contribué à faire gonfler l'inflation des services régulés, mais que les hausses de prix ont été initiées par les prestataires de services, et ont été uniquement approuvées par les pouvoirs publics.

Le tableau ci-dessous donne un aperçu de certaines décisions adoptées aux niveaux fédéral et régional, ainsi que leur incidence sur l'inflation totale des services.

[114] S'agissant des crèches, il convient de nuancer quelque peu le propos : les crèches privées peuvent fixer leurs prix en toute indépendance.

Tableau 5. Principales mesures fédérales et régionales/locales qui ont eu une incidence sur l'inflation des services en Belgique depuis 2000[1]

	Décisions prises au niveau fédéral		Décisions prises au niveau régional/local	
Année (+ inflation des services)	**Description**	**Contribution estimée à l'inflation des services**	**Description**	**Contribution estimée à l'inflation des services**
2000 (2,3 %)	Octobre 2000 : instauration d'un tarif unique pour les communications intérieures à courte et à longue distances, et baisse des prix des communications internationales.	-0,6 point de pourcentage d'octobre à décembre		
2001 (2,0 %)	Incidence persistante de la mesure de réduction des tarifs des télécommunications, prise en octobre 2000.	-0,6 point de pourcentage de janvier à septembre		
2002 (2,6 %)			Suppression de la redevance radiotélévision en Flandre et à Bruxelles (et diminution de celle-ci en Wallonie). Cette suppression a été imputée pour une première moitié en avril et pour l'autre moitié en octobre (c'est-à-dire les mois au cours desquels la redevance radiotélévision devait en principe être payée).	-0,7 point de pourcentage en avril et en octobre
2012 (2,5 %)	Assujettissement des notaires et des huissiers de justice à la TVA à partir du 1er janvier 2012. Majoration du taux de TVA, de 12 à 21 %, sur la télévision payante à partir du 1er janvier 2012.	0,2 point de pourcentage 0,1 point de pourcentage		
2014 (2,2 %)			Nombre de communes ont augmenté les tarifs de certains services dont les prix sont administrés, tels la collecte des déchets (mai 2014) et l'assainissement de l'eau (janvier 2014).	0,1 point de pourcentage
2015 (2,4 %)	Harmonisation du ticket modérateur auprès des spécialistes ayant influencé les prix des services médicaux en janvier 2015.	0,2 point de pourcentage	Hausse des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande en octobre 2015. Hausse des tarifs de l'assainissement de l'eau et de la collecte des déchets.	0,4 point de pourcentage d'octobre à décembre 0,1 point de pourcentage
2016 (2,3 %)	Utilisation obligatoire de la caisse blanche dans les établissements horeca dont le chiffre d'affaires en matière de restauration est d'au moins 25 000 euros, d'une part, et les mesures adoptées dans le cadre du tax shift (augmentation des accises sur les boissons alcoolisées), d'autre part, ont probablement gonflé les prix dans l'horeca. L'incidence directe de ces deux mesures est difficile à observer et difficilement dissociable l'une de l'autre.	?	Persistance de l'incidence de l'augmentation des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande en octobre 2015.	0,4 point de pourcentage de janvier à septembre

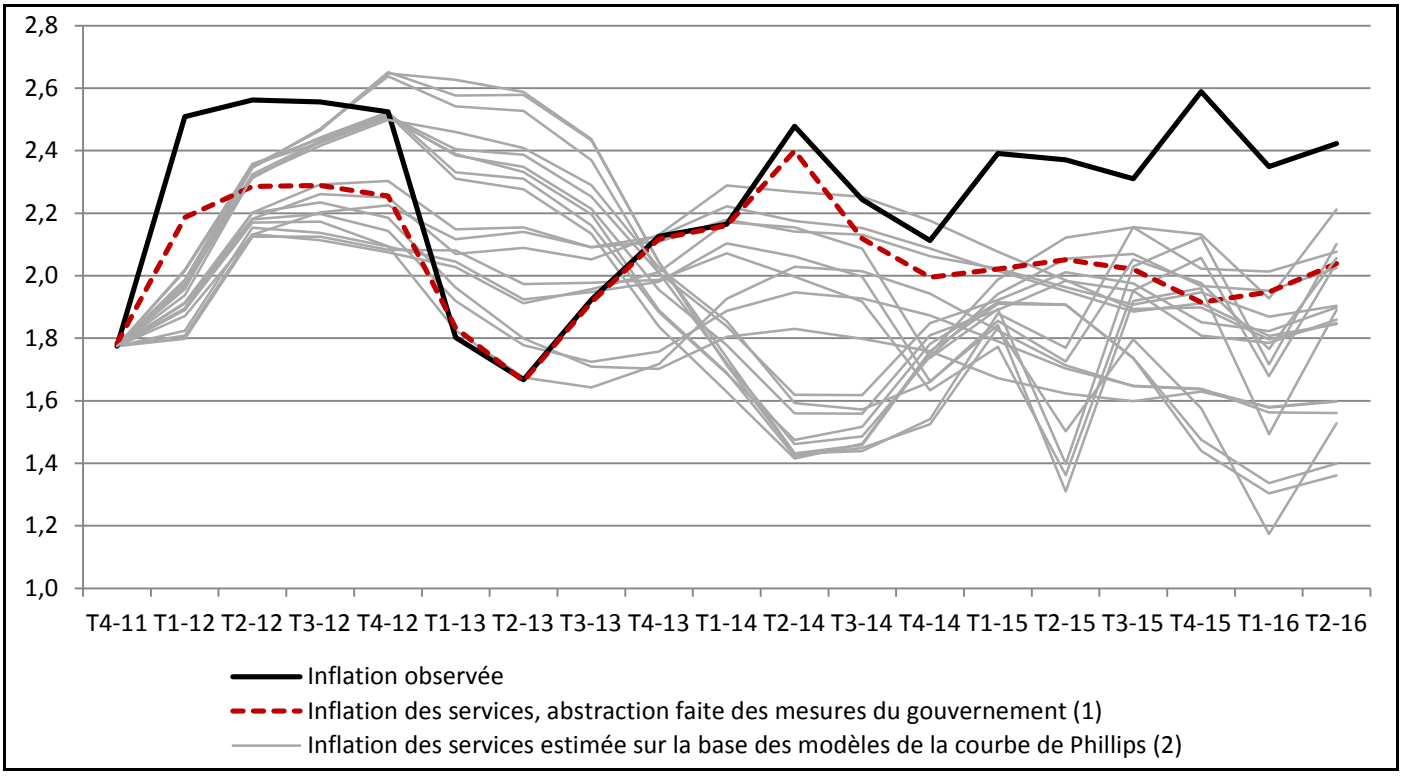
Sources : CE, BNB.

[1] Cette liste n'est pas exhaustive. Les mesures ayant une incidence inférieure à 0,1 point de pourcentage n'ont pas été énumérées.

Cette analyse montre l'influence significative, sur l'inflation des services, des interventions des pouvoirs publics ayant une incidence sur les prix. Si l'on fait abstraction des mesures précitées, l'évolution des prix dans les branches des services correspond mieux aux courbes de Phillips estimées, mais est toujours plus élevée qu'attendu si l'on se base sur la majorité des spécifications (voir analyse plus haut). Il semble donc qu'en Belgique, l'inflation des services, abstraction faite de l'incidence des décisions prises par les pouvoirs publics, oscille constamment aux alentours de 2 %, indépendamment du contexte macroéconomique.

Graphique 14. Prévision de l'inflation des services sur la base de variables macroéconomiques en Belgique

(Variations annuelles en pourcentage)



Sources : BCE, BNB.

[1] Estimation de l'évolution de l'inflation des services, abstraction faite des mesures prises par les pouvoirs publics: l'augmentation des tarifs de la collecte des eaux usées en janvier 2012, janvier 2014 et janvier 2015, la hausse des tarifs de la collecte des déchets en mai 2014 et mai 2015, le relèvement de la TVA sur les abonnements à la télévision en janvier 2012, l'assujettissement à la TVA des notaires à partir de janvier 2012, la progression des tarifs des services médicaux due à l'harmonisation du ticket modérateur auprès des spécialistes en janvier 2015, et la croissance des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande en octobre 2015.

[2] Inflation des services obtenue sur la base des modèles de la courbe de Phillips, pour lesquels différents spécifications ont été estimées, qui utilisent les variables suivantes : les coûts salariaux par unité produite (qui tiennent compte non seulement des coûts salariaux horaires, mais également de la productivité) dans les branches des services, le PIB en volume, les prix à l'importation des concurrents établis en dehors de la zone euro, l'inflation antérieure des services, la confiance des consommateurs, les cours du pétrole, le taux de chômage et les investissements en volume. Les données portent sur la période allant du premier trimestre de 1998 au deuxième trimestre de 2016. La prévision conditionnelle de l'inflation des services commence au premier trimestre de 2012.

Enfin, il convient de noter que la hausse de l'inflation des services découlant des interventions des pouvoirs publics a entraîné une accélération de l'indice santé, sur lequel s'appuie l'évolution des coûts salariaux. Certaines entreprises peuvent répercuter cette croissance des coûts salariaux sur leur prix de consommation finale. Ce faisant, les interventions des pouvoirs publics peuvent exercer des effets de second tour ; la spirale prix salaires peut nuire à la compétitivité de la Belgique. D'autres entreprises, qui sont davantage soumises à la concurrence, peuvent plus difficilement répercuter ces augmentations salariales sur leur prix de vente final, contractant ainsi leurs marges bénéficiaires.

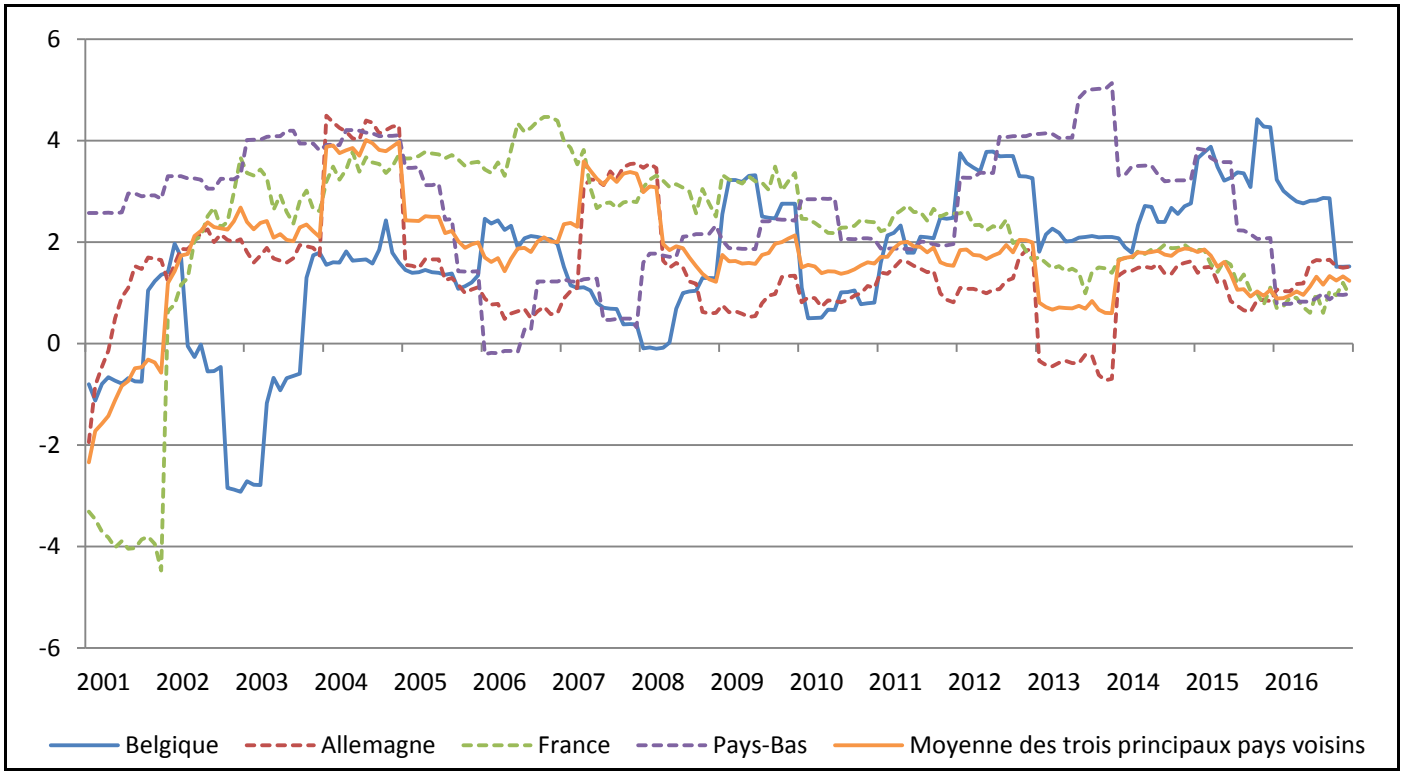
b) Comparaison avec les trois principaux pays voisins

D'abord, il convient de noter qu'en 2015 et 2016, treize catégories de services étaient considérées comme régulées en Belgique, tandis qu'il y en avait douze en Allemagne et seulement dix en France et aux Pays Bas.

En 2015 et 2016, les services régulés ont représenté 12 % environ du panier total de biens (soit près de 28 % du panier de services) en Belgique, 15 % (soit 34 % du panier total de services) aux Pays Bas, 12 % (soit 25 % du panier de services) en Allemagne, et 8 % (soit 17 % du panier de services) en France.

Graphique 15. Inflation des services régulés en Belgique et dans les trois principaux pays voisins

(Variations annuelles, pourcentages)



Sources : CE, BNB.

Le graphique ci-dessus montre qu'avant 2012, l'inflation des services régulés en Belgique est demeurée inférieure à celle des trois pays voisins, à quelques exceptions près. Au cours de la période 2001 2011, l'inflation annuelle moyenne des services régulés s'est élevée à 1 % en Belgique, contre 1,9 % en moyenne dans les pays voisins. Depuis 2012, c'est à dire la période durant laquelle l'inflation élevée des services a commencé à contribuer davantage à l'écart d'inflation entre la Belgique et les pays voisins, la situation a toutefois changé. Pendant la période 2012 2016, l'inflation moyenne des services régulés s'est établie à 2,9 % en Belgique, contre seulement 1,3 % dans les pays voisins.

Cette évolution explique en partie l'absence de ralentissement récent de l'inflation des services en Belgique, contrairement aux pays voisins. La cessation de l'effet annuel de l'augmentation des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande est, ici aussi, nettement visible : à la fin de 2016, le constat de la hausse de l'inflation des services régulés ne semble plus se poser dans une telle mesure pour la Belgique. L'inflation des services régulés est revenue de 2,9 % en septembre 2016 à 1,5 % en octobre.

2. Régulation des prix ayant une incidence indirecte sur l'inflation des services

Le marché belge du travail se caractérise par une indexation automatique des salaires. Ce mécanisme permet un ajustement automatique et relativement rapide des salaires aux hausses de prix, de sorte que les entreprises se trouvent confrontées à une augmentation des coûts de production. Cette situation peut inciter les entreprises à accroître leurs prix de vente, créant ainsi une spirale prix-salaires. C'est principalement dans les entreprises actives dans le secteur des services, où les salaires représentent une part importante des coûts de production et où certaines sont moins soumises à la concurrence, qu'il peut en résulter un effet haussier sur les prix visant à maintenir leurs marges bénéficiaires. L'indexation des salaires n'est toutefois pas l'unique source de variations de prix découlant de la liaison à un indice.

Comme expliqué précédemment, il existe également des services dont le prix évolue directement en fonction d'un indice. Les contrats de gestion des entreprises publiques principalement stipulent en effet que l'évolution du niveau global d'inflation dans l'économie est l'un des éléments qui peuvent être pris en compte lors du calcul des ajustements tarifaires annuels. Toutes autres choses étant égales par ailleurs, il en résulte une source mécanique supplémentaire d'inflation de par certaines règles d'indexation, renforçant ainsi l'effet de la spirale prix-salaires. La fixation des prix re-

flète donc dans une moindre mesure les charges d'exploitation de ces entreprises de prestation de services (coûts salariaux négociés, cours des matières premières (internationales), etc.) dont dépend le prix chez les entreprises qui sont soumises à la concurrence. Ces mécanismes reposent toutefois sur des fondements macroéconomiques, l'indice des prix traduisant en quelque sorte l'évolution de la conjoncture et des coûts salariaux. Néanmoins, ces mécanismes engendrent une certaine rigidité, les entreprises étant moins incitées à accroître leur productivité.

L'objet de la présente section est d'essayer d'isoler cette inflation institutionnelle ou plutôt « mécanique ». L'on a tenté d'établir un indice rassemblant les services dits indexés. À cet égard, des informations issues de contrats de gestion, de textes législatifs, etc. ont été collectées en collaboration avec le SPF Économie. La sélection des services pour lesquels il existe un mécanisme d'indexation n'est pas univoque. L'indice établi ici n'est donc pas exhaustif, et est défini sur la base de certaines hypothèses.

En effet, dans la plupart des cas, on ne se limite pas au mécanisme d'indexation lors de la fixation des prix. L'augmentation des droits d'inscription dans l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande en octobre 2015 en est un exemple. Cette augmentation n'était pas conforme au mécanisme d'indexation « courant », mais elle était la conséquence d'une mesure budgétaire du gouvernement flamand. Le secteur des télécommunications peut lui aussi subir une indexation annuelle de ses tarifs, mais cela n'empêche pas les opérateurs de procéder à des ajustements tarifaires supplémentaires. Les hausses de prix les plus récentes sont donc principalement dues à des motivations commerciales, non à des mécanismes d'indexation, ce qui se reflète également dans le fait que les ajustements des prix ne sont pas identiques pour l'ensemble des différents services que propose une entreprise de télécommunications donnée : certains services demeurent exemptés d'ajustements tarifaires, contrairement à d'autres[115]. En outre, les tarifs d'une assurance-incendie ont progressé plus rapidement que prévu depuis 2011 uniquement sur la base du mécanisme d'indexation en vigueur[116], les compagnies d'assurances ayant répercuté le coût de la progression des demandes d'indemnisation. Lorsqu'une maison de retraite indexe ses tarifs, elle est tenue de le communiquer aux autorités régionales, mais ces dernières ne doivent pas donner leur approbation. Il est également possible de procéder à des ajustements de prix supplémentaires, mais ceux-ci doivent être par contre approuvés par les autorités régionales. De plus, les tarifs des crèches non privées sont liés à l'indice. S'agissant des crèches, il est toutefois plus difficile de parler de services indexés, puisque, d'une part, le prix dépend du revenu en ce qui concerne les crèches non privées, et que, d'autre part, les crèches privées peuvent fixer leurs prix tout à fait librement.

Il convient également de noter que l'indexation n'est pas toujours appliquée à l'ensemble des services sélectionnés.

Outre les mécanismes en vigueur, des réglementations supplémentaires peuvent elles aussi influencer la formation des prix indexés et être prévues par les contrats de gestion. Parfois, la réglementation consiste, pour un certain nombre de catégories, en une hausse maximale de prix, par exemple, dont l'évolution de l'indice des prix à la consommation ou de l'indice-santé n'est qu'un élément. De plus, une hausse de prix supplémentaire après l'indexation peut être autorisée, moyennant ou non un pourcentage fixe, éventuellement à condition d'atteindre certains objectifs (ponctualité des trains, livraison d'une partie du courrier dans un délai imparti, etc.).

D'autres services ne sont pas liés formellement à un mécanisme d'indexation[117], mais recourent généralement à une indexation. En d'autres termes, il semble que les entreprises tiennent compte indirectement de la hausse des coûts salariaux via les indexations des salaires à venir et qu'elles se basent ainsi sur l'évolution des prix à la consommation pour ajuster leurs prix[118]. Quant aux services médicaux, la fixation, annuelle ou bisannuelle, des honoraires des méde-

[115] Récemment, ce sont principalement les prix des packs, par exemple, qui ont été ajustés.

[116] S'agissant de l'assurance-incendie, il consiste en une indexation annuelle, en prenant en compte la variation annuelle de l'ABEX.

[117] Par « formellement », l'on entend les cas où un texte législatif ou un contrat de gestion fait directement référence à un indice pour la fixation des prix.

[118] Citons par exemple les assurances-automobile ou les assurances familiales. En dépit de l'interdiction d'apporter des ajustements automatiques à l'indice, les assureurs peuvent invoquer, lors de la motivation des hausses de leurs primes, l'argument de l'accroissement des coûts salariaux dû à l'évolution de l'indice.

cins conventionnés[119] peut également faire intervenir l'indice. Cette intervention n'est toutefois pas systématique, et les informations y afférentes sont peu transparentes : les contrats publiés ne le mentionnent pas textuellement.

Toutes ces limites indiquent clairement la complexité de l'exercice consistant à qualifier certains services de services indexés. L'analyse qui suit est donc une indication de l'influence potentielle basée sur les services indexés sélectionnés sur l'inflation, plutôt qu'un calcul strict de la contribution effective de l'ensemble des indexations de services.

En raison de la pondération importante de la catégorie « loyers » et de la définition claire de l'indexation des loyers dans les textes législatifs, l'on a décidé, en l'occurrence, de distinguer les loyers des autres services pour lesquels il existe un mécanisme d'indexation formel.

a) Loyers

La pondération des loyers dans l'ensemble des services s'est établie à 11 % en 2015 et à 14,5 %[120] en 2016. En 2001, l'année de démarrage de cette analyse, elle se chiffrait à 17,4 %.

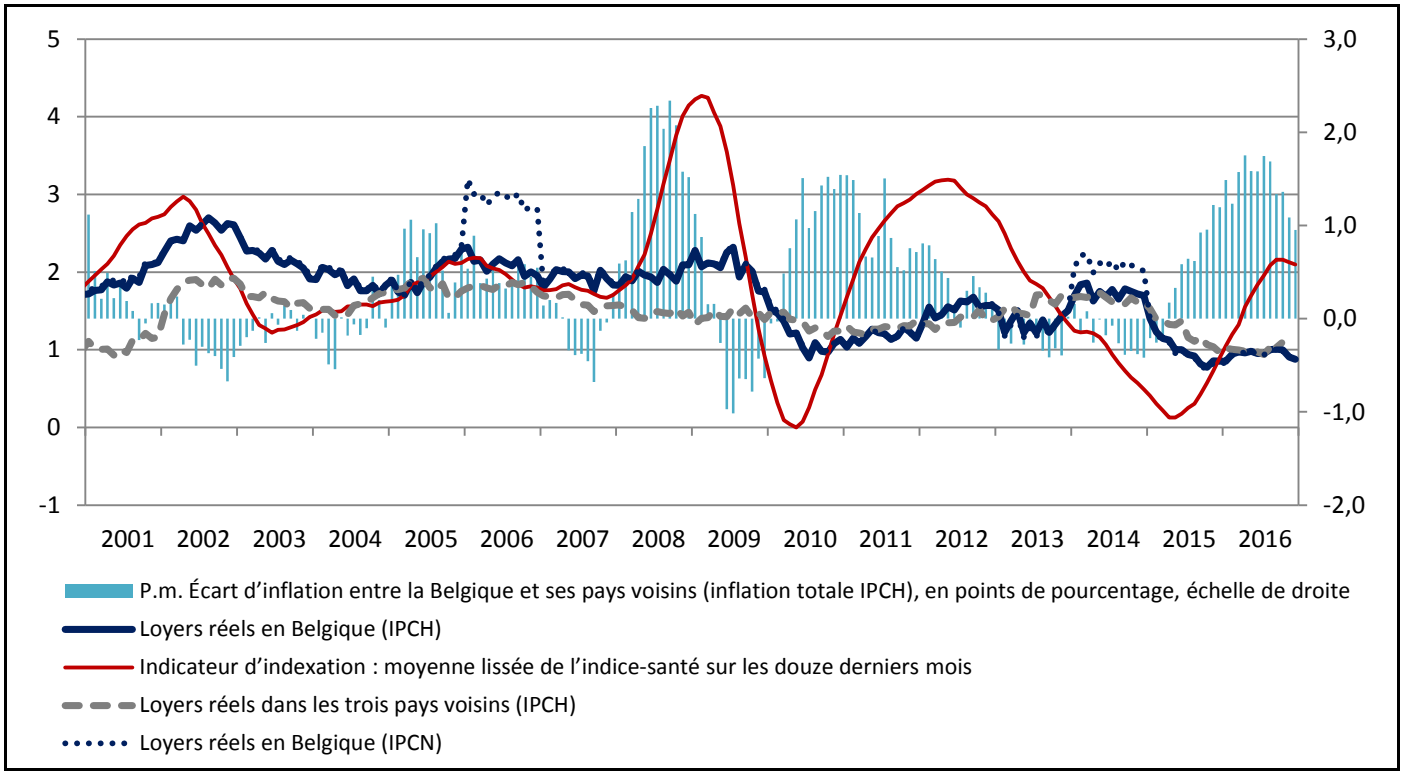
La plupart des baux prévoient l'indexation du loyer sur l'évolution de l'indice-santé, à la date anniversaire de l'entrée en vigueur du contrat. Il va de soi que l'indice des loyers ne suit pas parfaitement l'indice-santé, et ce pour deux raisons. Premièrement, l'indexation est un droit et non une obligation. D'après les informations du SPF Économie, il s'avère que seule une minorité des bailleurs indexent systématiquement les loyers chaque année. La plupart du temps, le loyer n'est adapté qu'après quelques années ou ne l'est qu'au changement de locataire. Deuxièmement, le propriétaire peut fixer un tout nouveau prix lorsqu'il établit un nouveau contrat. Il existe donc d'autres facteurs, comme la situation sur le marché de l'immobilier résidentiel, qui concourent à expliquer les fluctuations des prix des loyers. La tendance de l'indice-santé est toutefois perceptible dans l'évolution des loyers.

[119] En outre, un certain pourcentage de médecins sont non conventionnés, c'est-à-dire qu'ils peuvent fixer librement leurs honoraires, lesquels ne figurent toutefois pas (encore) dans l'indice.

[120] Les pondérations sont basées sur l'enquête sur le budget des ménages et sur les comptes nationaux, et dépendent donc du profil de consommation des ménages. L'écart de pondération entre 2015 et 2016 résulte d'une révision dans les comptes nationaux de la proportion de locataires par rapport aux propriétaires, le nombre de locataires ayant augmenté.

Graphique 16. Inflation des loyers et indicateur d'indexation (indice-santé, dérivé de l'IPCN)

(Variations annuelles, pourcentages, sauf mention contraire)



Sources : CE, BNB.

Remarque : L'évolution des loyers représentée ici par la ligne bleue continue correspond à l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), qui permet d'effectuer une comparaison avec les pays voisins. L'indicateur d'indexation a été calculé comme la variation annuelle de la moyenne mobile de l'indice-santé sur les douze derniers mois. Il est dérivé de l'indice des prix à la consommation national (IPCN) et est utilisé pour l'indexation des salaires.

Au cours des périodes 2001-2002, 2008-2009 et 2011-2012, des pics prononcés ont été observés dans la moyenne de l'indice-santé des douze mois précédents (indicateur d'indexation). Les loyers d'habitation se sont également appréciés durant ces périodes, fût–ce dans une moindre mesure que ce que l'indicateur d'indexation laissait présager. Pendant les deux premières périodes susvisées, les loyers ont donc augmenté plus rapidement en Belgique qu'en moyenne dans les trois principaux pays voisins[121]. Entre 2011 et 2013, la Belgique n'a cependant pas enregistré d'écart de croissance notable par rapport à ses voisins. Inversement, en 2010, l'accroissement de l'indicateur d'indexation a décliné, si bien que l'inflation des loyers d'habitation réels en Belgique a également fléchi plus rapidement que dans les trois pays voisins.

Dans le courant de l'année 2014, une légère accélération de l'inflation des loyers d'habitation a pu être observée en Belgique, dans la foulée d'une adaptation de la méthodologie concernant tant l'IPCH que l'IPCN[122]. Depuis janvier de la même année, l'indice prend mieux en considération les hausses des loyers à la signature de nouveaux baux, qui constituent une source importante des élévations de prix, plutôt que de tenir compte principalement des augmentations de prix liées à l'indexation. La nouvelle méthodologie a permis d'obtenir un taux de réponse accru et une meilleure représentativité en intégrant les données provenant des baux enregistrés[123].

[121] Moyenne pondérée sur la base de l'importance dans l'IPCH des différents pays de l'UE.

[122] Cet effet est plus marqué en ce qui concerne l'IPCN en raison de l'effet supplémentaire du changement de l'année de base (2013=100), et de l'application à 2013 de la nouvelle méthodologie sans que cet indice recalculé pour cette année-là ne soit publié. L'indice publié pour 2014 – sur la base de la nouvelle méthodologie – s'est donc avéré plus élevé encore. Le même scénario s'est produit en 2006, avec la nouvelle année de base 2004=100.

[123] Cf. https://www.bnb.be/doc/ts/publications/economicreview/2014/revecoi2014_h3.pdf.

En 2015, tant la croissance de l'indicateur d'indexation que l'inflation des loyers se sont essoufflées. L'année suivante, l'indicateur d'indexation est reparti à la hausse, même si les augmentations des loyers sont demeurées limitées. L'application d'un saut d'index aux loyers[124] en Wallonie pour tous les baux courant en avril 2016, à l'instar de ce qui s'est fait à l'échelon national pour les salaires et les prestations sociales[125], n'y a contribué que marginalement. En effet, l'inflation des loyers n'aurait pas été beaucoup plus élevée en l'absence du saut d'index des loyers en Wallonie (à en juger par les situations en Flandre et à Bruxelles).

Le ralentissement observé en 2015 et en 2016 peut également provenir de l'anticipation par les bailleurs d'un probable saut d'index, la mesure ayant également été envisagée pour les loyers en Flandre et à Bruxelles, alors qu'une indexation a encore été opérée en 2014. Ce facteur est par ailleurs difficilement quantifiable. Par conséquent, il se peut que les bailleurs aient limité l'indexation en 2015 et en 2016.

De manière générale, il semble que l'écart d'inflation entre la Belgique et ses voisins pour ce qui est des loyers d'habitation ne soit pas intégralement lié au différentiel d'inflation total. Tel semble bien avoir été le cas entre 2005 et 2006 ainsi qu'en 2008, mais il en va autrement des périodes 2001-2003, 2010 et 2015-2016.

Avant 2010, les loyers augmentaient plus rapidement en Belgique qu'en moyenne dans les trois principaux pays voisins, mais leurs taux d'inflation demeurent proches depuis lors. En revanche, entre 2010 et 2016, le rythme d'accroissement annuel moyen[126] des loyers des pays voisins (1,35 %) a généralement légèrement dépassé celui de la Belgique (1,27 %). Ce constat occulte toutefois des mouvements en sens inverse : aux Pays-Bas, les loyers sont réglementés[127] (selon l'indicateur des prix administrés d'Eurostat) et s'accroissent à un rythme nettement plus soutenu qu'en Belgique (la répercussion de la hausse y est toujours opérée sur l'indice de juillet). Les fluctuations des loyers en France et en Allemagne sont quant à elles plus proches de celles relevées en Belgique. Compte tenu de la pondération de cette catégorie, qui est sensiblement inférieure en Belgique au vu du nombre relativement élevé de propriétaires[128], les loyers y apportent une contribution à l'inflation des services bien plus mince que dans les pays voisins. De même, le Rapport annuel de 2014 de l'Observatoire des prix[129] montre que sur la période 2008-2014, les loyers ont apporté une contribution négative à l'écart d'inflation entre la Belgique et ses principaux voisins.

En conséquence, en dépit de l'indexation des loyers en Belgique, cette catégorie n'a pas pénalisé la Belgique sur le plan de l'inflation par rapport à ses trois voisins.

---

[124] Décret du 3 mars 2016 (Moniteur belge du 11 mars 2016 : saut d'index des loyers). Cela signifie que l'indexation des loyers en Wallonie a été suspendue jusqu'à ce que l'indice pivot nouvellement défini soit dépassé.

[125] Le gouvernement a redéfini l'indice-santé lissé, de telle sorte que l'indice pivot a été dépassé non pas en juin 2015, mais en mai 2016 seulement. L'inflation des loyers entre avril 2015 et mai 2016 ayant été faible, le saut d'index appliqué aux loyers a été de moindre ampleur que celui qui a concerné les salaires (fixé à 2 %).

[126] Taux de croissance annuel moyen (TCAM).

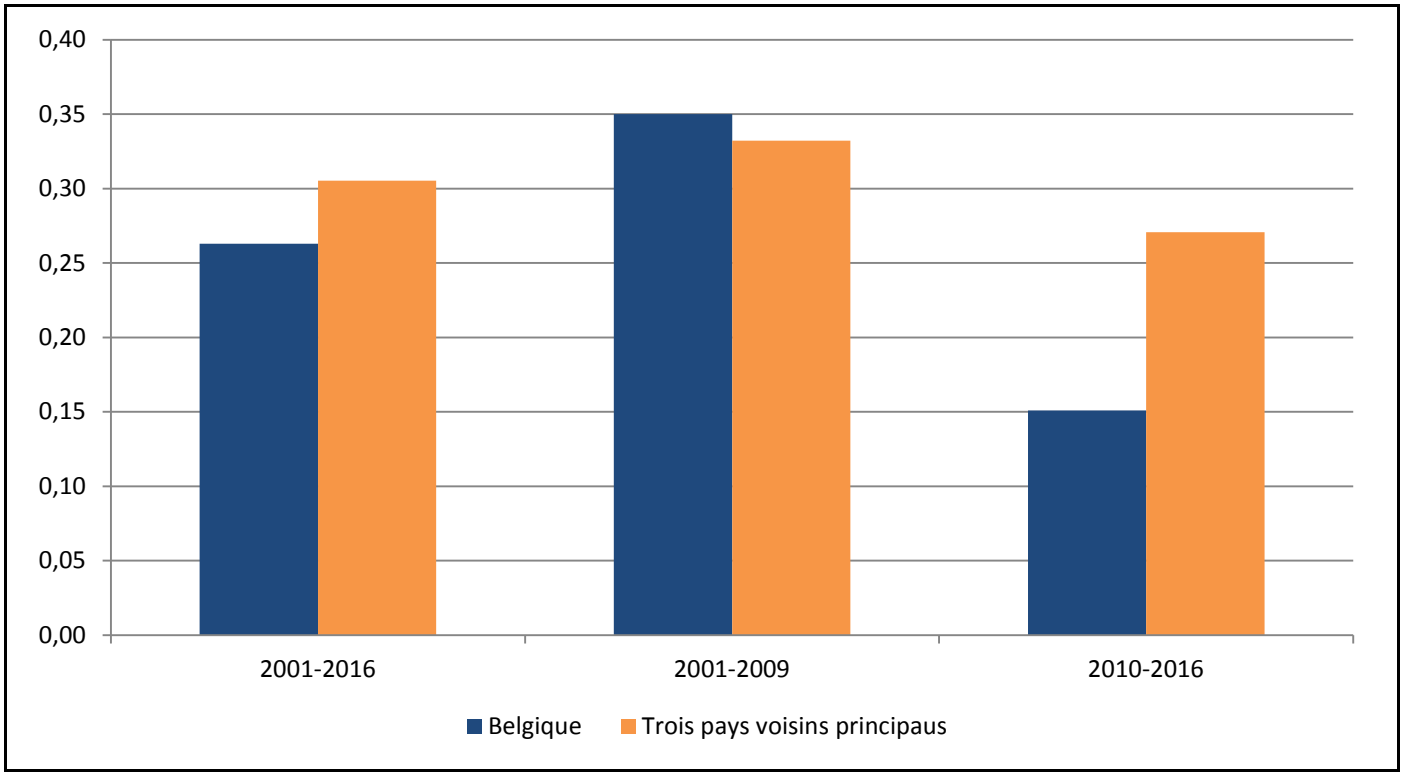
[127] Les loyers des logements sociaux peuvent être augmentés chaque année d'un montant dépendant de l'inflation, majoré d'un complément de loyer qui est fonction notamment des revenus du ménage. Ce complément de loyer s'élève à 0,5 % pour les ménages dont le revenu est supérieur à 34 085 euros, et se monte à 2,5 % pour ceux qui disposent d'un revenu à partir de 43 602 euros. Le 1er juillet 2016, l'augmentation maximale des logements était comprise entre 2,1 et 4,6 %. S'agissant du secteur privé, les augmentations de loyer ne sont soumises à aucun plafond (sauf si le bail en fixe un). Le bail peut prévoir une indexation annuelle du loyer liée à un indice (par exemple l'indice des prix à la consommation) ou un nouveau bail peut être établi.
https://www.cbs.nl/nl-nl/artikelen/nieuws/2015/02/inflatie-2014-laagste-in-ruim-25-jaar/inkomensafhankelijk-huurbeleid
https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurverhoging/vraag-en-antwoord/maximale-huurverhoging.

[128] En 2016, les loyers représentaient 6 % du panier de consommation total en Belgique, contre 9 % dans les pays voisins.

[129] Rapport annuel 2014 - Observatoire des Prix.

Graphique 17. Contribution annuelle moyenne des loyers à l'inflation totale des services en Belgique et dans les trois principaux pays voisins

(Points de pourcentage)



Source : CE.

b) Autres services indexés

Le tableau qui suit présente une liste des services indexés soumis à un mécanisme d'indexation formel, qui a été dressée en tenant compte des réserves émises ci-avant. En 2015 et en 2016, ces services – abstraction faite des loyers – représentaient respectivement plus de 14 et 9 % de l'ensemble des services. En 2001, l'année du début de l'analyse, leur part se chiffrait à 7 %.

Tableau 6. Catégories incluses dans les services indexés

	Inflation en 2016 (variations annuelles, pourcentage)	Pondération en 2016 (pourcentages du panier de services)	Indice des prix de référence
Contrôle technique (à partir de 2012)	1,99	0,23	Indice-santé
Taxe de circulation (dans l'indice entre 2011 et 2015)	0,46[1]	0,24[1]	IPCN
Transport en train	0,97	1,21	Indice-santé
Transport en bus	3,13	0,93	IPCN
Transport combiné de voyageurs (jusqu'en 2012)	4,73[2]	0,36[2]	IPCN
Timbres postaux	2,78	0,23	Indice-santé
Droits d'inscription et d'examen dans l'enseignement supérieur	22,40	1,47	IPCN/ Indice-santé
Assurance-incendie	1,63	0,85	ABEX
Maisons de retraite	1,97	3,64	IPCN
Frais de notaire	0,19	0,50	ABEX

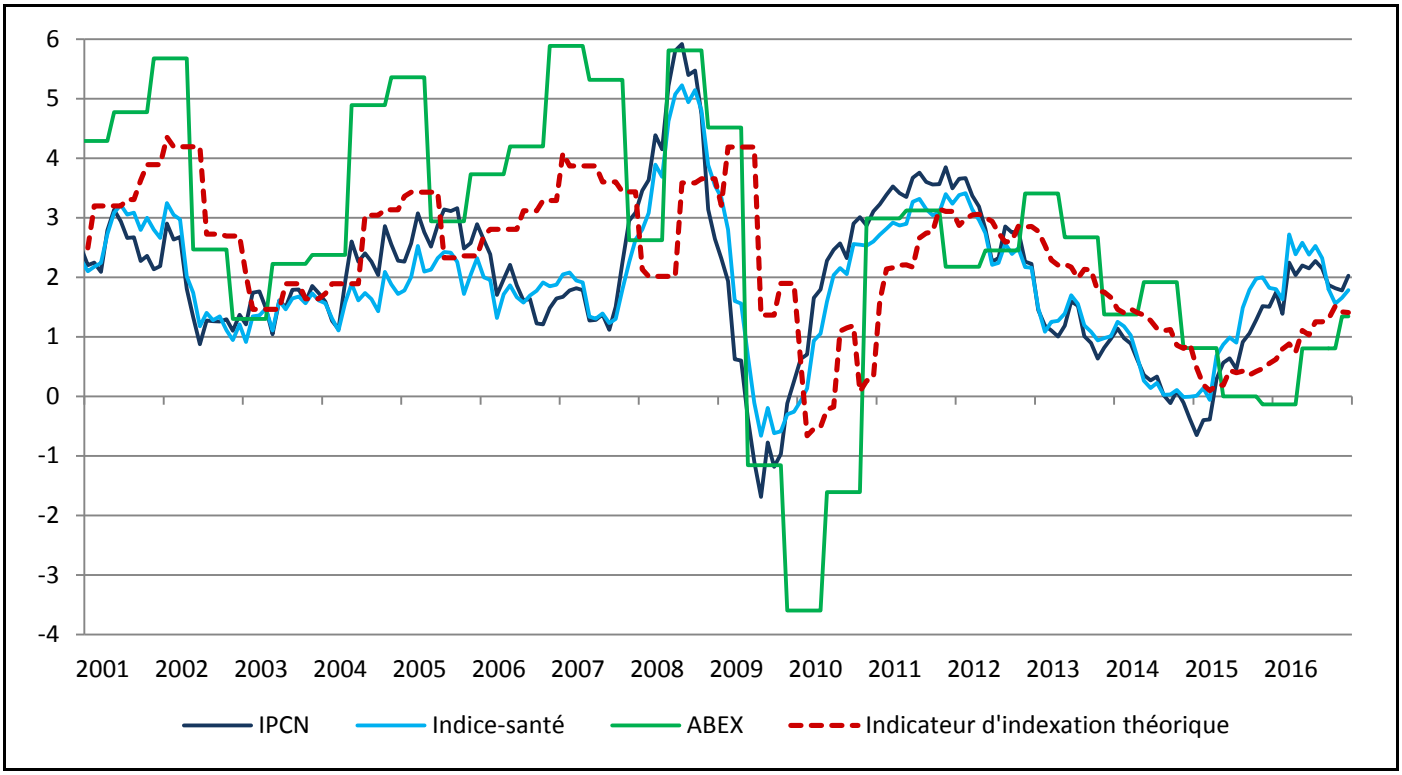
Sources : CE, SPF Économie, BNB.

[1] Pondération et inflation en 2015.

[2] Pondération et inflation en 2012.

Graphique 18. Lien entre l'indice des prix à la consommation national, l'indice-santé et l'indice ABEX

(Variations annuelles, pourcentages)



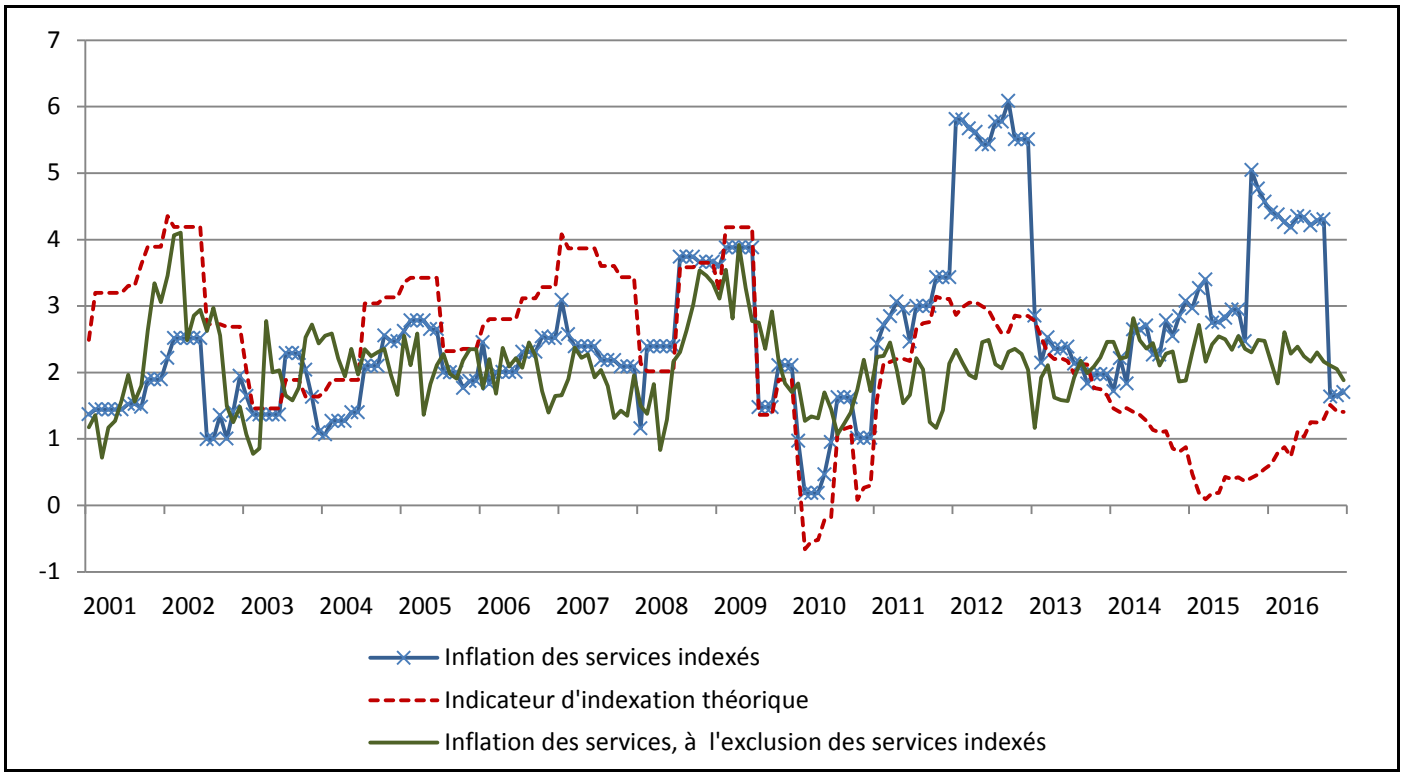
Sources : CE, ABEX, BNB.

Certains services sont indexés sur l'indice des prix à la consommation national ou sur l'indice-santé qui en est tiré. D'autres services dépendent de l'ABEX. L'indicateur d'indexation théorique qui a été établi correspond à l'indice qui serait observé si les prix des services indexés susvisés suivaient intégralement (cf. annexe 6) les règles d'indexation (définies légalement et par des contrats de gestion). Cet indicateur rend donc compte de l'IPCN, de l'indice-santé et de l'ABEX, quoiqu'avec un léger décalage.

Graphique 19. Inflation des services indexés, indicateur d'indexation théorique et inflation des autres services

(À l'exclusion des loyers à chaque fois)

(Variations annuelles, pourcentages)



Sources: CE, BNB.

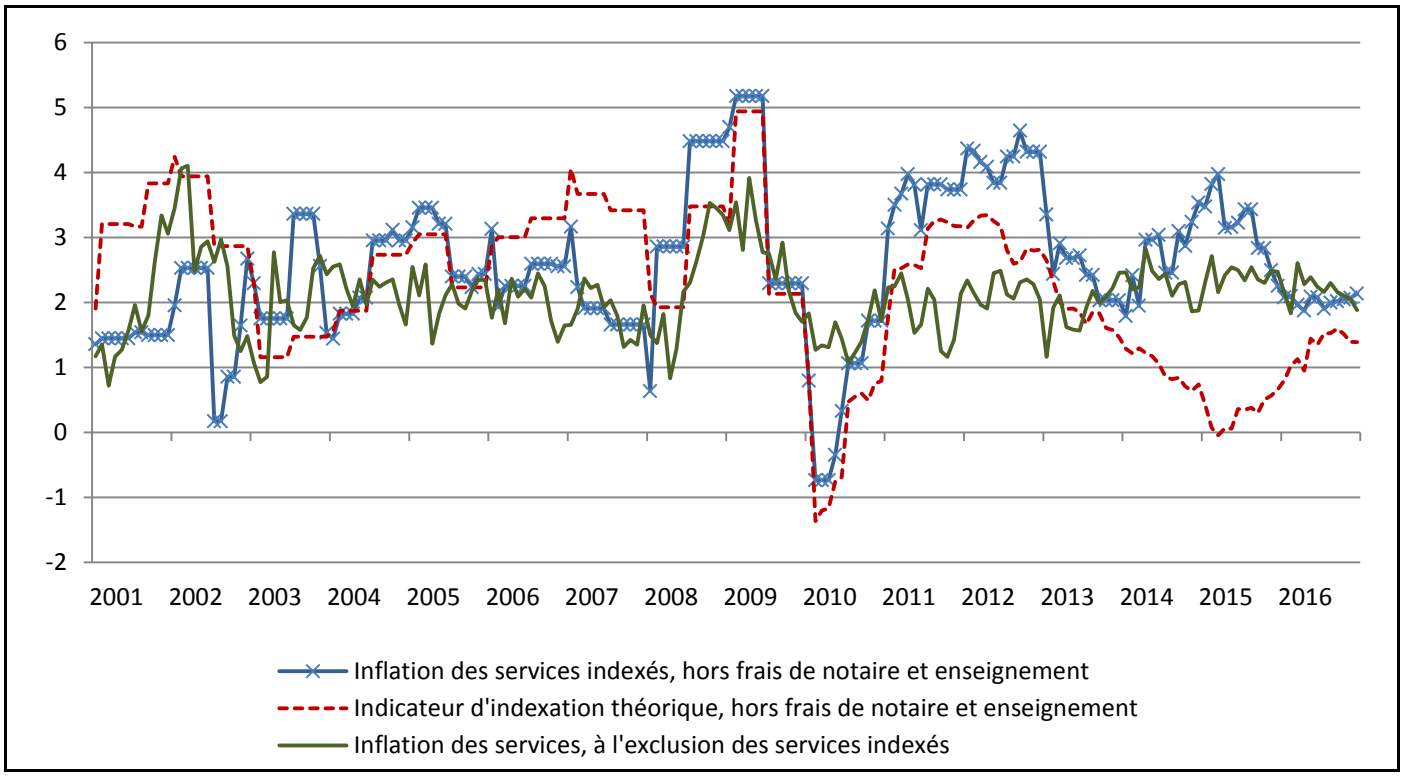
Le graphique qui précède montre deux pics dans l'inflation des produits indexés. Le premier a eu lieu en 2012 et s'explique par la décision du gouvernement d'appliquer depuis janvier 2012 un taux de TVA de 21 % aux services notariaux. Le second a duré d'octobre 2015 à septembre 2016 et a fait suite à la forte augmentation des droits d'inscription de l'enseignement supérieur dans la Communauté flamande. Les droits d'inscription y ont crû de quelque 270 euros, pour s'établir à 890 euros. Cette décision s'intègre dans le cadre des mesures budgétaires du gouvernement flamand. Les deux pics résultent de décisions non récurrentes des pouvoirs publics et ne sont dès lors pas le fruit des mécanismes d'indexation courants.

Ces deux épisodes, qui exercent une influence sensible sur l'inflation des services indexés, montrent déjà toute l'importance de faire preuve de circonspection lors de l'interprétation des graphiques. Tant les décisions des pouvoirs publics que les hausses de prix qui ne sont pas liées à l'indexation sont susceptibles d'influer sur les prix, si bien que les fluctuations qui sont observées dans ce graphique ne résultent pas exclusivement d'indexations automatiques.

Graphique 20. Inflation des services indexés, indicateur d'indexation théorique et inflation des autres services

(À l'exclusion des loyers, des frais de notaire et de l'enseignement à chaque fois)

(Variations annuelles, pourcentages)



Sources : CE, BNB.

Durant certaines périodes (comme entre 2004 et 2005 et entre 2008 et 2010), l'inflation des services indexés suit à peu près l'indicateur d'indexation théorique. À partir de 2013, l'indicateur d'indexation se replie fortement, tandis que l'inflation des services, indexés ou non, se maintient à un niveau élevé. Ce constat peut indiquer une persistance de l'inflation : bien que les mécanismes d'indexation pointent un essoufflement de la croissance attendue des prix à la consommation, des entreprises peuvent décider tout de même de ne pas répercuter ce ralentissement généralisé sur leurs prix, et de les maintenir constants, voire de les augmenter.

L'inflation des services indexés hors loyers, frais de notaire et enseignement, a souvent été supérieure à celle des services non indexés. L'inflation moyenne des services indexés s'est chiffrée à 2,6 % sur la période 2001-2016, alors qu'elle ne se montait qu'à 2,1 % pour les services non indexés. Ces services ont donc souvent exercé un effet haussier sur l'inflation totale des services.

Il convient de noter que bien que les prix de ces services soient tous couplés à l'un ou l'autre indice, les prix ne sont toutefois pas adaptés de manière purement mécanique. Dans bon nombre de cas, les pouvoirs publics doivent par exemple approuver des hausses de prix, même lorsqu'elles sont conformes à l'indice des prix, notamment dans le cas de tickets de bus.

Par ailleurs, il peut également être question d'indexation informelle. Des entreprises peuvent, au vu des hausses de prix enregistrées, anticiper l'augmentation des coûts salariaux par le jeu de l'indexation automatique des salaires, en adaptant leurs prix de vente. Il ressort ainsi du graphique qu'en 2002 et en 2009 notamment, l'inflation des services hors services indexés a globalement suivi l'évolution de l'indicateur d'indexation théorique. Il se peut toutefois qu'à côté de mécanismes d'indexation informels, ce constat soit tout simplement le reflet de la conjoncture et des élévations des coûts de production qui y sont associées.

En définitive, il existe des indications qui montrent que les indexations tant formelles qu'informelles influent sur la dynamique d'inflation des services et peuvent constituer un facteur de persistance de l'inflation, à côté du mécanisme d'indexation des salaires. Cela étant, l'indexation des prix de certains services semble ne contribuer que dans une me-

sure limitée à l'écart d'inflation que présente la Belgique avec ses pays voisins. Lorsque une accélération de l'inflation de certains services dits indexés exerçant une incidence notable sur l'inflation totale des services est constatée, ce sont en effet dans la plupart des cas plutôt d'autres facteurs que l'indexation proprement dite qui sont en cause.

II.3.3. Rôle de la concurrence

La persistance du niveau d'inflation dans les services pourrait-elle alors s'expliquer en partie par le fait que les entreprises de services sont moins soumises à la concurrence que les entreprises d'autres branches d'activité, de sorte qu'elles peuvent continuer à maintenir leurs prix, voire les augmenter, même lorsque leurs coûts diminuent?

La concurrence s'exprime sur un marché domestique ou au-delà des frontières. Sur le marché des services, la concurrence domestique a lieu dans le cas de services difficilement échangeables, par exemple de par leur caractère intrinsèquement local. La concurrence internationale sur le marché des services peut être limitée non seulement par leur nature mais aussi par des obstacles légaux au commerce.

1. Les effets de la concurrence sur la productivité et l'évolution des prix

a) La théorie

Cette section se concentre sur les aspects productivité et prix mais la concurrence peut affecter directement d'autres dimensions telles que la qualité des produits ou l'innovation.

Les effets d'une concurrence accrue sur la productivité d'un secteur peuvent être directs et indirects.

Les réformes des marchés des produits visent principalement à améliorer l'environnement concurrentiel dans lequel agissent les entreprises. Les effets directs sur la productivité du travail proviennent, par exemple, de la réduction des coûts d'établissement pour les entreprises et de la suppression des barrières à l'entrée suite à des ensembles de réformes sur le marché des produits et/ou des services.

Dans la théorie, les effets indirects sur la productivité du travail peuvent opérer au travers de plusieurs canaux parmi lesquels (ECB, 2007) : une réduction des marges et une meilleure allocation des ressources (efficience allocative), une amélioration de l'utilisation par les firmes des facteurs de production (efficacité productive) ; une incitation à innover et à bouger la frontière technologique (efficacité dynamique).

Les gains en efficacité allocative et productive (appelés aussi gains statiques) dus à une amélioration des conditions de concurrence représentent des changements uniques dans le niveau de productivité. En revanche, les effets de l'efficacité dynamique sur la productivité (gains dynamiques) sont supposés augmenter le niveau et le taux de croissance de la productivité dans le long terme, et donc avoir un effet potentiellement plus grand sur la productivité comparativement aux gains statiques. La concurrence dans un secteur particulier (le secteur des services par exemple) peut aussi soutenir indirectement la productivité du travail dans d'autres secteurs de l'économie (qui utilisent les services comme inputs dans leur processus de production par exemple). Concernant l'efficacité dynamique, certaines études font état d'une relation en forme de U inversé entre innovation et concurrence (à partir d'un certain degré de concurrence, l'incitation à innover diminue, voir Aghion et al. (2005)).

La concurrence accrue est généralement associée à un niveau de prix plus bas amené par une réduction des marges (pour des coûts marginaux donnés). En outre, une plus forte concurrence stimule une utilisation et une allocation plus efficaces des ressources, exerçant une pression à la baisse sur les coûts et entraînant des baisses de prix. Les effets de prix sont à la fois directs – via des prix d'achat des services plus faibles pour les consommateurs – et indirects – via la diminution des prix des services utilisés comme inputs. On pense par exemple à une concurrence accrue dans le transport qui exercerait des pressions à la baisse sur les prix des vacances ou sur les prix dans d'autres franges de l'économie telles que le commerce de détail. Ceci est valable non seulement au sein d'un même groupe de produits (les services) mais aussi d'une catégorie de biens et services à une autre : typiquement, davantage de concurrence dans le secteur de l'énergie peut exercer une influence dans un grand nombre de services consommés par les ménages (réparations, transport, hôtels, etc.).

De manière générale, au plus le degré de concurrence est élevé dans une économie, au plus celle-ci est susceptible d'être flexible en termes de salaires, de prix, et de substitution des inputs (bien que certaines recherches montrent que les prix peuvent rester rigides dans un environnement concurrentiel, en raison des défauts de coordination[130)]. Les firmes qui opèrent sur des marchés où règne un degré de concurrence plus élevé ajustent leurs prix plus fréquemment en réponse aux facteurs de coûts et de demande.

Ces arguments économiques ont été vérifiés de longue date dans la littérature empirique (Przybyla et Roma (2005), Conway et al. (2006)) bien qu'il convienne de souligner que les résultats des études empiriques portent la plupart du temps sur un contexte économique différent de celui que nous connaissons aujourd'hui, soit avant la grande récession.

Si la relation entre niveau des prix et concurrence est non ambigüe (dans le sens où les monopoles et les cartels visent à contrôler les prix), la relation entre inflation et concurrence l'est davantage. Confrontée à une hausse des coûts de ses intrants, une entreprise en concurrence parfaite passerait l'entièreté de l'augmentation dans son prix final puisque dans cet environnement, il n'y a pas d'incidence sur les marges, alors qu'un monopole ou un cartel aura intérêt à absorber pendant quelque temps une partie de l'augmentation pour que leur volume vendu n'en pâtisse pas. Cette pratique est susceptible d'empêcher un concurrent présent ou un potentiel entrant d'être rentable. Elle revient à contraindre ou réduire la concurrence dans un premier temps, afin de profiter par la suite des profits dans le cadre d'une position concurrentielle plus favorable. D'autres exemples de comportements d'ajustements des prix sont présentés dans la section suivante (basée sur des enquêtes auprès d'un échantillon d'entreprises).

La relation empirique entre la concurrence sur le marché des produits et le niveau des prix a souvent été étudiée (Armstrong and Vickers (1993), ECB (2001), ECB (2002), European Commission (2001)). La conclusion générale est qu'une concurrence accrue mène à un niveau des prix plus bas. Moins d'attention a été portée à la relation entre le degré de concurrence et l'inflation. Toutefois, certains travaux concluent que le plus grand degré de flexibilité rendu possible par un environnement concurrentiel permet de diminuer le taux d'inflation (Janger et Schmidt-Dengler (2010), Jonnson (2007), Przybyla et Roma (2005)). Cependant, la relation concurrence-inflation est compliquée et peut dépendre du degré de rigidité des salaires et des prix dans un pays, du secteur d'activité, de la mesure utilisée, etc. Ainsi, certains auteurs trouvent des effets restreints sur le taux d'inflation (Jonnson, 2007), d'autres (Rogoff, 2003) ont conclu qu'une concurrence accrue mène à des prix et des salaires plus flexibles et à l'inverse, certains auteurs (Woodford, 2003) ont montré que dans un environnement plus concurrentiel, les firmes craignant de perdre des parts de marché ne modifient pas leurs prix (rigidité accrue donc).

Bien que les études en la matière montrent généralement l'effet négatif du manque de concurrence dans les services sur la baisse des prix, la BCE (ECB, 2006) incite à la prudence dans l'interprétation des résultats compte tenu des limites associées à la mesure de concurrence via la profitabilité des entreprises. En effet une importante profitabilité peut être due à une concurrence réduite, à la nécessité de rémunérer le capital dans des processus de production hautement capitalistiques, ou une efficience élevée au sein d'un secteur concurrentiel menant à des gains de productivité qui à terme bénéficient aux consommateurs.

Comme la concurrence ne peut être observée directement, plusieurs "proxies" sont habituellement utilisés. On retient notamment :

1. les taux de marge ;
2. les indicateurs de réglementation des marchés de produits (RMP) et ceux relatifs à la réglementation des secteurs non manufacturiers (RNM) tels que ceux de l'OCDE ;
3. les indicateurs de structure du marché (tels que le nombre de firmes, la concentration des parts de marché, le nombre de personnes employées par entreprise, la part des importations dans la demande domestique pour un produit donné – permettant d'approcher le degré d'ouverture du marché à la concurrence étrangère).

[130] Les entreprises sont réticentes à augmenter en premier leurs prix, de crainte de perdre des parts de marché et réticentes à les abaisser en premier de crainte d'entamer un processus par lequel tous les acteurs du marché y perdraient.

b) Comportements d'ajustement des prix

La Banque Nationale de Belgique a mené en 2004 une enquête ad hoc auprès d'un échantillon de près de 2 000 entreprises belges afin de sonder leur comportement de fixation des prix[131] (Aucremanne et Druant (2005), Druant (2005)). Les branches d'activité concernées couvraient l'industrie, la construction, le commerce et les services aux entreprises. Bien que ces branches ne couvrent pas directement les services consommés par les particuliers repris dans l'IPCH, il en ressort certains résultats intéressants. Une telle enquête, menée dans un contexte européen (et permettant des comparaisons avec les autres pays de la zone euro) n'a plus été menée depuis.

Le questionnaire comportait plusieurs questions tentant de capter le degré de concurrence ou alternativement le degré de pouvoir de marché des entreprises[132]. Ainsi, 43 % des entreprises interrogées opéraient sur un marché avec 5 à 20 concurrents. Respectivement 28 et 29 % des firmes opéraient avec moins de 5 et plus de 20 concurrents. Les entreprises avec plus de 20 concurrents étaient relativement moins nombreuses dans l'industrie (16 %) que dans les services aux entreprises (45 %). Ceci indique davantage la présence de gros acteurs dans l'industrie plutôt qu'un manque de concurrence.

En situation de concurrence parfaite, on observerait une élasticité de la demande infinie et seul le prix compterait pour le consommateur. Ce n'est pas ce qui ressort de l'enquête ; la concurrence s'appuie sur bien d'autres éléments tels que le degré de différentiation des produits, l'innovation, les relations de long terme avec les clients, etc. Cependant, les entreprises ayant plus de 20 concurrents présentent une élasticité de la demande plus élevée comparativement à celles sans concurrent ; elles affirment attacher plus d'importance aux prix des concurrents dans la décision d'accroître ou abaisser leurs prix.

Les entreprises réexaminent leurs prix en moyenne tous les 10 mois, le plus souvent en fonction d'un intervalle de temps plutôt que de l'occurrence d'un événement particulier. La révision annuelle est la norme mais des différences s'observent d'une branche d'activité à l'autre ; 60% des entreprises de la construction analysent leur prix plus d'une fois par an, contre 47 % dans les entreprises du commerce, 35 % dans l'industrie et 18 % dans les services aux entreprises. La durée moyenne entre deux changements effectifs de prix pour l'ensemble des entreprises est plus longue, soit 12 mois. Ceci est cohérent avec le fait que changer un prix entraîne des coûts. À nouveau, c'est dans la construction et le commerce que les changements de prix sont relativement plus fréquents.

Les entreprises ont été explicitement interrogées sur les raisons des ajustements peu fréquents de prix. Les participants ont été priés d'indiquer l'importance de chaque facteur pour leur entreprise. L'existence de contrats implicites, d'une part, et explicites, d'autre part, avec les clients est considérée comme le principal obstacle à la flexibilité des prix. L'importance de cet obstacle se vérifie dans les autres pays de la zone euro ayant mené des enquêtes similaires. La troisième explication possible de la rigidité des prix est "l'aplatissement de la courbe des coûts marginaux" (peu de mouvements cycliques), qui implique qu'il y a peu d'incitation à adapter les prix tout au long du cycle conjoncturel. Vient ensuite la théorie de la "courbe tronquée de la demande", selon laquelle les entreprises ne sont pas tentées d'être les premières à adapter leurs prix. Elles préfèrent attendre que leurs concurrents prennent l'initiative pour ensuite les imiter. Ensuite, il apparaît qu'une adaptation du prix à la baisse peut être gênée par le fait qu'elle risque d'être associée à une diminution de la qualité du produit. Un autre facteur potentiel de rigidité des prix est, dans une certaine mesure, le risque de devoir adapter le prix ultérieurement en sens opposé. L'enquête révèle que certaines explications, qui sont souvent citées dans la littérature économique, ne joueraient qu'un rôle limité dans la pratique. C'est le cas des coûts de menu – l'ensemble des coûts liés à l'adaptation des prix, par analogie à l'adaptation nécessaire des menus

[131] En 2003, un réseau temporaire de chercheurs a été mis sur pied par la BCE et les douze banques centrales nationales de l'Eurosystème afin d'examiner tant le mode de fixation des prix que l'ampleur et les causes de la persistance de l'inflation dans la zone euro. Parallèlement à une étude fondée sur un large éventail de bases de données quantitatives, l'Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN) a jugé utile de recueillir des informations complémentaires de nature essentiellement qualitative en organisant auprès des entreprises des enquêtes spécifiques sur leur comportement en matière de fixation des prix.

[132] Selon l'Autorité belge de la concurrence, les entreprises rencontreraient des difficultés à se représenter les marchés de produits et les marchés géographiques pertinents d'un point de vue économique.

dans les restaurants –, des coûts de la collecte d'informations pertinentes et de l'utilisation de seuils de prix psychologiques.

Il est vraisemblable que les comportements mis en avant à l'époque se vérifient toujours et qu'ils expliquent donc en partie cette persistance de l'inflation.

Il faut toutefois noter que l'ordre d'importance de cette liste de facteurs ne change pas fondamentalement d'un pays à l'autre au sein de la zone euro. Il n'est donc pas possible sur cette base d'invoquer des comportements de fixation des prix dans les entreprises en Belgique nettement différents des autres pays.

2. Taux de marge

La littérature empirique utilise souvent le "mark-up" ou taux de marge comme approximation du niveau de concurrence et comme facteur explicatif du niveau des prix ou du taux d'inflation au niveau agrégé ou sectoriel (Cavelaars (2002), Przybyla et Roma (2005), Janger et Schmidt-Dengler (2010)). Il est défini comme la différence entre le prix de vente d'un produit et son coût marginal. Dans un environnement de concurrence imparfaite, le taux de marge est positif ; dans un environnement de concurrence parfaite théorique, le prix de vente équivaut au coût marginal, c'est-à-dire au coût de production de la dernière unité produite[133]. Cependant, le coût marginal n'est pas directement observable. Il existe plusieurs méthodes d'estimation du mark-up dans la littérature. On distingue généralement l'approche non-paramétrique et l'approche paramétrique (par exemple Thum-Thysen et Canton (2005)).

Dans ce chapitre du présent rapport, nous nous fondons sur les données et concepts de la comptabilité nationale. Sur l'ensemble de la production, le taux de marge (brut) est le rapport entre l'excédent (brut) d'exploitation et la valeur ajoutée (brute)[134]. Cet indicateur mesure le pourcentage de la valeur ajoutée conservé par les sociétés, après paiement des salaires aux travailleurs et des impôts nets des subventions sur la production et sur les importations. Le taux de marge correspond donc à la part de la valeur ajoutée qui rémunère le facteur capital - l'autre part rémunérant le facteur travail (Baugnet et De Keyser, 2015). Cependant, cet indicateur présente plusieurs limites (cf. infra).

Le taux de marge est calculé avant la prise en compte des charges financières et des impôts directs ; c'est donc un concept différent de celui de bénéfice, mais dont l'avantage est justement d'éliminer le rôle de la structure financière et de la fiscalité dans l'appréciation des résultats et de mesurer la rentabilité opérationnelle des entreprises. Cet indicateur est cohérent avec d'autres variables macroéconomiques tirées des comptes nationaux, telles que les salaires, la productivité, le stock de capital, etc. Il est en outre disponible sur une période de temps relativement longue. Dans les statistiques de la comptabilité nationale, pour l'ensemble de l'économie, l'excédent brut d'exploitation n'est pas dissocié du revenu mixte des indépendants qui comprend à la fois la rémunération pour le travail effectué par l'indépendant et les bénéfices tirés de l'activité d'entrepreneur. Le taux de marge expurgé du revenu mixte n'existe que pour les sociétés non financières (S11). C'est ce concept qui est présenté dans la suite de la section.

La marge peut être analysée au niveau des branches d'activité, de 1995 à 2015. Dans le cadre de l'analyse de l'évolution des prix dans les services, on distingue les évolutions dans l'industrie de celles dans les services marchands. Une série de services sont produits par des entités non-marchandes pour lesquelles nous ne pouvons pas calculer de taux de marge de manière cohérente[135].

Le taux de marge mesuré comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée présente un caractère pro-cyclique. De 2001 à 2007, le taux de marge brut des sociétés non financières a progressé de manière assez soutenue dans les services marchands en Belgique. Cela a été le cas également dans l'industrie mais dans une moindre

[133] Une mesure classique du "mark-up" est l'indice de Lerner : (P-MC)/P.

[134] Le taux de marge peut également être exprimé en termes nets, c'est-à-dire après décompte des amortissements.

[135] En pratique, il n'est pas possible d'obtenir une mesure de la production de toutes les activités économiques car certaines sont non marchandes. Dans ce cas, la valeur ajoutée est estimée, dans les comptes nationaux, comme étant la somme des coûts. La mesure de la productivité est alors biaisée puisque toute modification de la masse salariale se retrouve intégralement dans la modification de la valeur ajoutée. Tel est le cas des services non marchands.

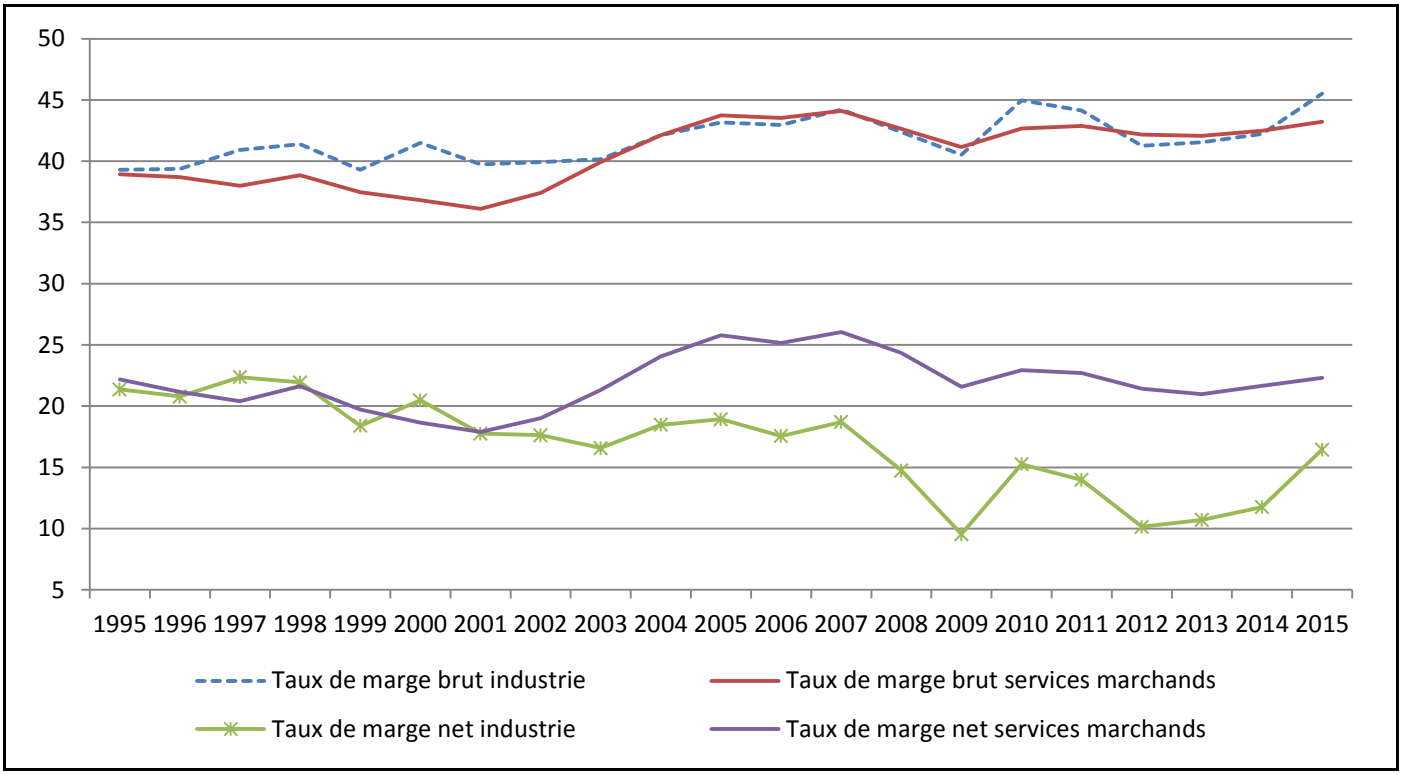
mesure, partant d'un niveau de taux de marge plus élevé. Quand la crise est survenue, le taux de marge a baissé de façon similaire dans l'industrie et les services marchands, mais la phase de récupération qui a suivi a été un peu plus prononcée dans l'industrie. À partir de 2012, les taux de marge des deux groupes de branches d'activité se sont à nouveau rapprochés.

Cependant, ces agrégats masquent des situations différentes d'une activité à l'autre. Ainsi, à côté des activités immobilières et de location (dont le taux de marge ainsi construit dépasse 80 % - importante rémunération du capital de par la nature de l'activité), parmi les activités détenant les plus grandes parts de la valeur ajoutée totale au sein des services marchands, la branche des télécommunications affiche un taux de marge supérieur à 60 % depuis environ une décennie. Les "activités juridiques et comptables, activités des sièges sociaux, conseil de gestion" dégagent un taux de marge aussi largement supérieur à la moyenne (55 % en 2014). Quelques cas particuliers apparaissent également dans l'industrie avec des taux de marge généralement supérieurs à 60 % dans l'industrie pharmaceutique et la "production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné". Ces activités nécessitent de mobiliser un stock de capital matériel ou immatériel important, comme c'est le cas pour les services de (télé)communications. De ce fait, il est compliqué de distinguer la cause du taux de marge élevé et de savoir s'il est dû à l'importance du facteur capital ou au manque de la concurrence.

Par rapport au concept brut, le taux de marge net est obtenu après décompte des amortissements en capital et tient donc compte de l'usure théorique de l'outil de production. Il se situe donc à un niveau inférieur, et celui de l'industrie se situe désormais nettement en-dessous de celui prévalant dans les services marchands. Il a même tendance à baisser tandis que le taux de marge net des services est globalement stable. Les télécommunications et les activités immobilières présentent un taux certes inférieur en termes nets, mais à nouveau supérieur à la moyenne (respectivement 29 et 43 % en 2015).

Graphique 21. Taux de marge brut[1] et taux de marge net dans les sociétés non financières (S11) dans l'industrie et dans les services marchands

(En pourcentage de la valeur ajoutée)



Sources : ICN, calculs BNB.

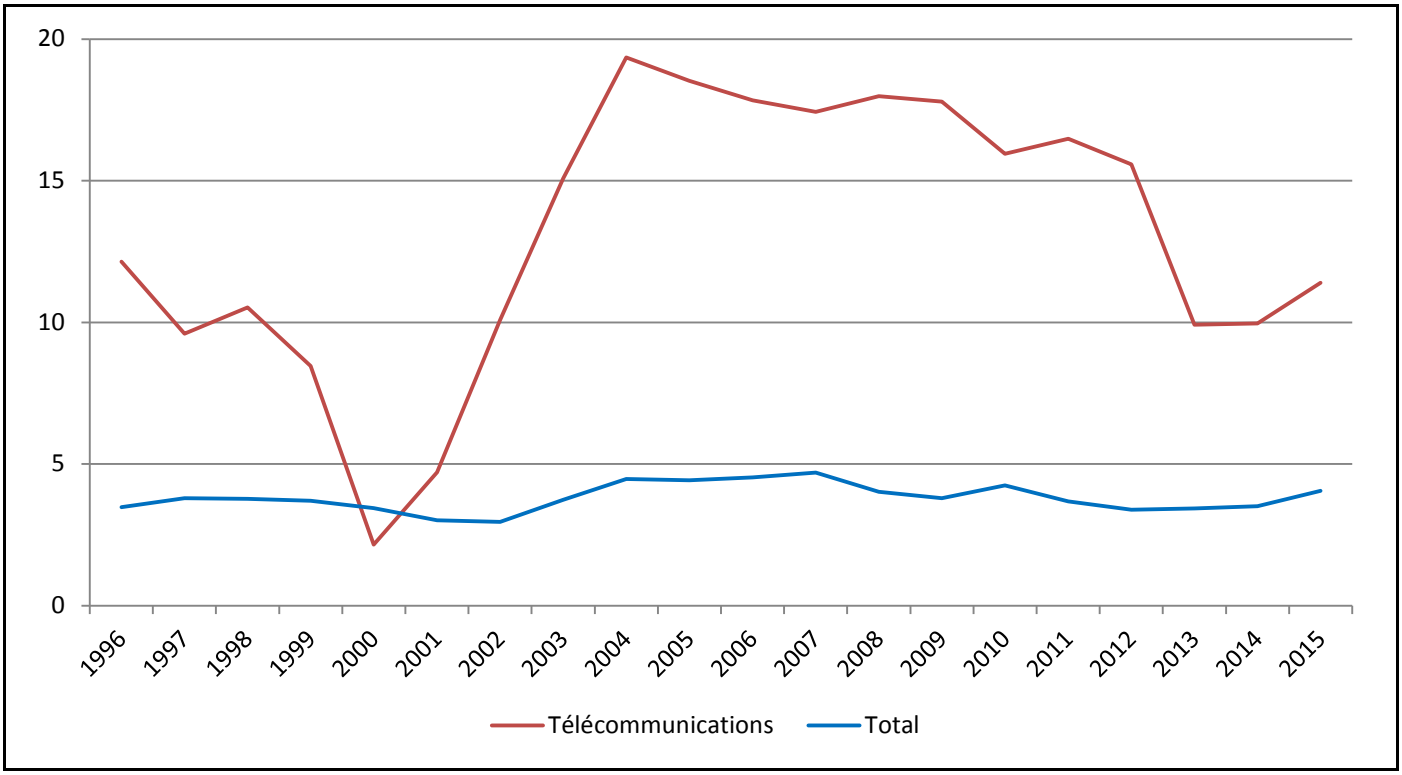
[1] Le taux de marge (brut) est le rapport entre l'excédent (brut) d'exploitation et la valeur ajoutée (brute). Cet indicateur mesure le pourcentage de la valeur ajoutée conservé par les sociétés, après paiement des salaires aux travailleurs et des impôts nets des subventions sur la production et sur les importations.

Les indépendants représentent une part relativement importante de l'activité et de l'emploi dans la branche des services (17 % au total en 2015 sur la base de l'emploi). Obtenir une évaluation du taux de marge de l'ensemble de l'économie, c'est-à-dire des sociétés et des indépendants nécessiterait de pouvoir scinder le revenu mixte des indépendants entre revenus du travail et revenus du capital, ce qui n'est pas possible dans la comptabilité nationale, à moins de faire des hypothèses quant à la rémunération moyenne des indépendants, par exemple sur la base de celle des salariés. Cependant, les situations varient fortement d'une branche d'activité à l'autre.

Il est utile de compléter l'analyse de la marge "comptable" par celle de la marge "commerciale". Le taux de marge net sur ventes (appelé également rentabilité des ventes après amortissements) met en rapport le résultat d'exploitation et le chiffre d'affaires. Ce taux tient compte notamment des amortissements de l'entreprise. Sur la base des comptes annuels des entreprises (celles obligées de publier leur chiffre d'affaires donc les plus grandes), parmi les branches d'activité dégageant un taux de marge très nettement supérieur à la moyenne, on retrouve les télécommunications et les activités immobilières dans les services marchands et les produits pharmaceutiques dans l'industrie. Dans les télécommunications, on note une hausse considérable du taux de marge net sur ventes entre 2000 et 2004 (jusqu'à 19 %) puis une baisse lente jusque 2012 (10 %). En 2015, la tendance se retourne.

Graphique 22. Taux de marge net sur ventes dans les télécommunications

(Variations à un an d'écart, pourcentages)



Source: BNB (centrale des bilans).

3. Régulation des secteurs

Un environnement concurrentiel qui permet aux nouvelles entreprises de défier les opérateurs en place, aux firmes les plus efficientes de croître et qui pousse les inefficientes à sortir du marché peut contribuer à accroître la croissance économique et le niveau de vie des citoyens. Pour cela, il est essentiel de trouver un équilibre dans la réglementation des marchés pour s'assurer que les bénéfices qu'apporte celle-ci dépassent les coûts qu'elle engendre. Une réglementation adéquate peut intensifier la concurrence, par exemple au travers de la standardisation, la comparabilité des produits ou services, la facilitation de l'entrée sur un marché, etc. et servir les intérêts tant des producteurs que des consommateurs.

Pour rendre compte du degré de réglementation d'une économie ou d'un secteur, une approche consiste à se référer à des indicateurs synthétiques. Ceux-ci visent à traduire en "scores" les principaux aspects d'une législation en vigueur, ce qui permet d'en apprécier plus facilement le caractère plus ou moins restrictif. Ces indicateurs ont le mérite d'être comparables internationalement et éventuellement dans le temps. L'indicateur le plus fréquemment utilisé à cet égard est l'indicateur de réglementation des marchés de produits (RMP) calculé par l'OCDE, qui permet de mesurer le poids de la réglementation dans l'ensemble de l'économie. Sont prises en compte diverses composantes telles que celles ayant trait à l'intervention de l'État, aux obstacles à l'entrepreneuriat (complexité des procédures réglementaires, charges administratives pour les start-ups, etc.), aux obstacles au commerce et à l'investissement.

L'OCDE complète les indicateurs de RMP par les indicateurs dits de réglementation des secteurs non manufacturiers (RNM) qui portent dans une large mesure sur les industries de réseaux, ainsi que sur les services aux entreprises et le commerce de détail. Ce sont des services au sens de la production mais cela ne signifie pas qu'ils soient consommés (dans le "panier de consommation") comme tels. Par exemple, les entreprises relevant de la branche du commerce vendent les produits de consommation relevant des produits alimentaires et des biens industriels non énergétiques, parfois des services (voyages, réparations, etc.). Nous nous penchons uniquement sur les services qui peuvent être consommés par les particuliers. Le détail des composantes qui sont évaluées peut être consulté en annexe 7 : pour les services de réseau, il s'agit principalement de la réglementation de l'entrée[136], l'importance de l'actionnariat public, la structure du marché, la séparation verticale[137]. À l'instar des indicateurs de RMP, ces indicateurs composites de réglementation sont des tableaux comparatifs classés de 0 à 6 ; plus le niveau est bas, plus l'environnement est supposé concurrentiel (peu de participation de l'État ou de barrières à l'entrée par exemple).

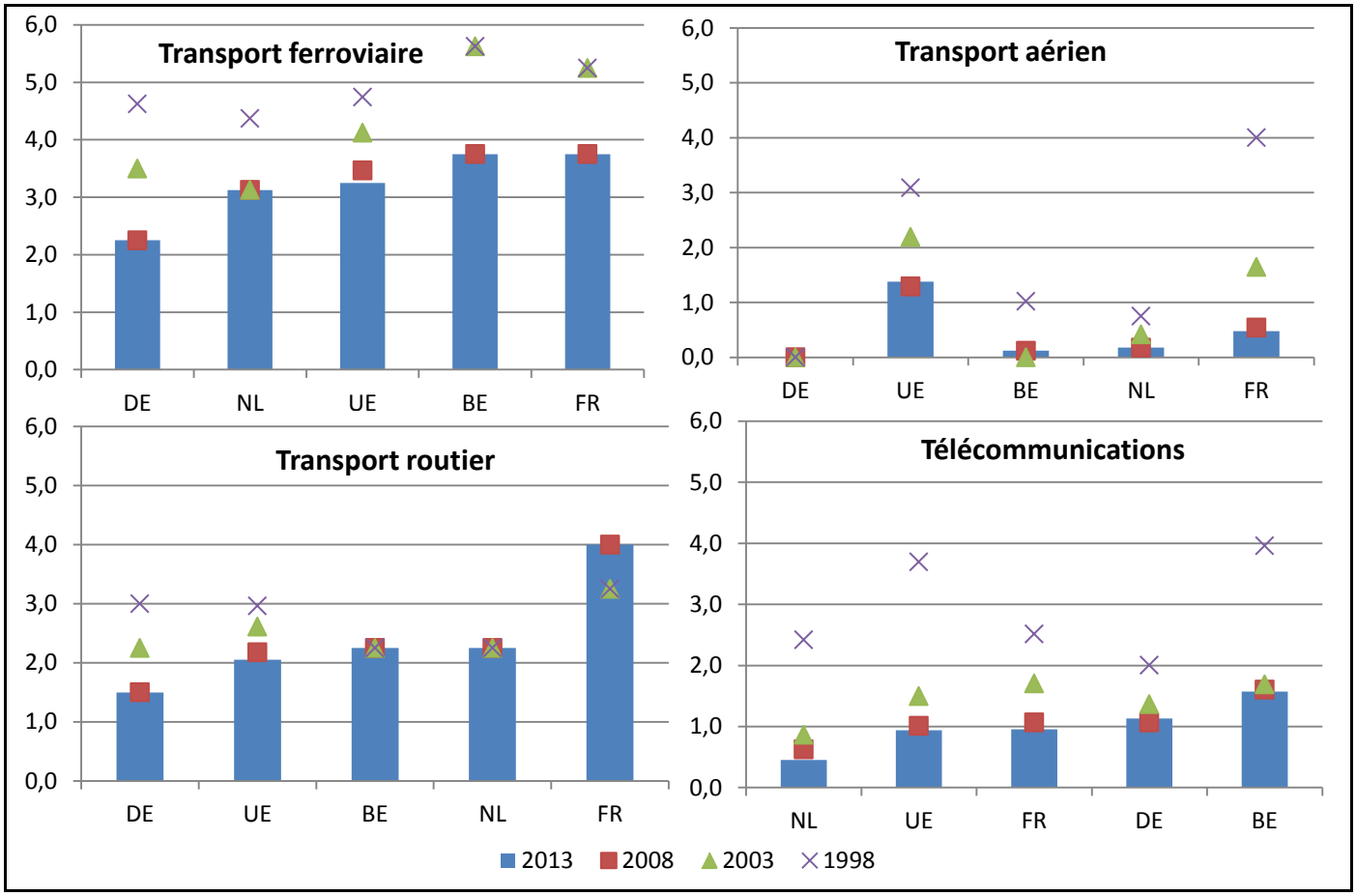
Si la simplicité de ces indicateurs constitue indéniablement un atout, elle en marque aussi les limites. En effet, les critères retenus peuvent parfois donner une vue restreinte de la réalité ; les questions appellent souvent des réponses binaires ("oui/non") sans nuances. Par ailleurs, les services couvrent un groupe très hétérogène d'activités, caractérisées par des dynamiques concurrentielles propres et il est difficile d'agréger ces différentes dimensions. Il n'existe cependant pas d'autre source d'information équivalente au niveau national et les indicateurs de l'OCDE présentent l'avantage de pouvoir être comparés internationalement.

[136] Évaluation des conditions légales d'entrée sur un marché.

[137] Cet aspect est évalué uniquement dans le secteur de l'énergie et le transport ferroviaire. Dans ce dernier cas, il s'agit de savoir quel est le degré de séparation entre le fonctionnement de l'infrastructure et la fourniture de services de transport par rail (c'est-à-dire le transport effectif de passagers ou de marchandises).

Graphique 23. Indicateur de réglementation des secteurs non manufacturiers (RNM) : transport et télécommunications[1]

(De 0 à 6 du moins au plus réglementé)



Sources : OCDE, calculs BNB.

[1] Le commerce de détail et les services aux entreprises ont été laissés de côté. L'indicateur moyen pour l'UE couvre 21 pays de l'UE avant 2013 (données non disponibles pour CY, LT, MT, BG, LV, RO, HR).

Les données les plus récentes remontent à 2013 (elles sont publiées à une fréquence quinquennale). Parmi les secteurs de réseau qui nous intéressent, la Belgique n'est pas la plus mal lotie des pays retenus en matière de transport : en effet, la Belgique ne présente pas la situation de concurrence la plus restreinte dans le classement la confrontant à l'UE et aux trois principaux pays voisins. En Belgique, mais aussi dans les pays voisins, on note une amélioration notable de l'indice entre 1998 et 2013 dans le transport ferroviaire. Cependant, la réglementation y demeure plus stricte que dans les autres modes de transport. L'amélioration est beaucoup plus limitée pour le transport aérien en Belgique mais le niveau de l'indice est faible, indiquant un secteur "libéralisé". En ce qui concerne le transport par la route, l'indice est resté stable en Belgique. Dans tous les cas, un seuil semble avoir été atteint en 2008, date à partir de laquelle l'indice OCDE ne progresse presque plus.

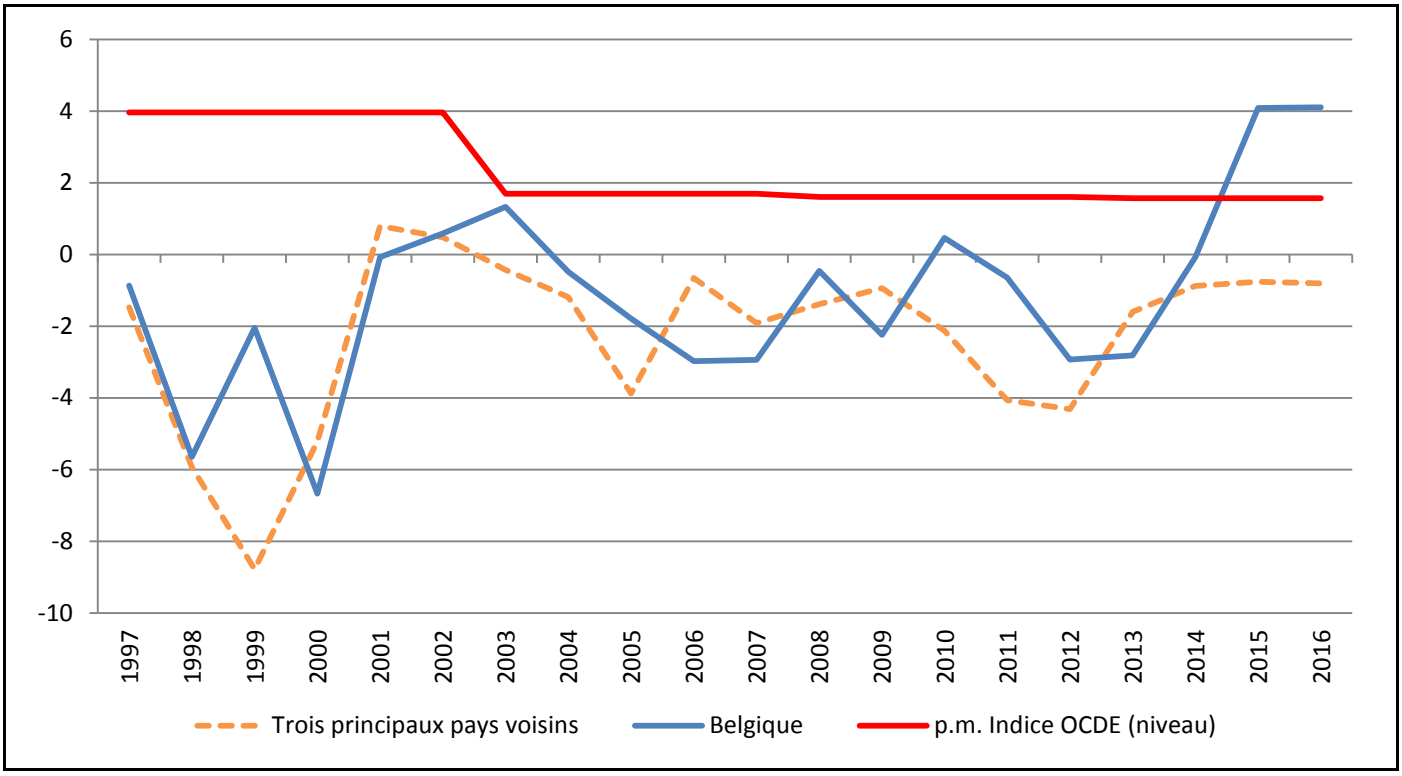
La position de notre pays est différente pour ce qui est des télécommunications : la Belgique présente l'indice le plus élevé comparé aux pays voisins et à la moyenne de l'UE (signifiant une concurrence moindre) et si l'on considère le détail des 28 pays de l'UE, seuls la Lettonie, la Slovénie, Chypre et le Luxembourg ont un indicateur de réglementation plus strict. La position de la Belgique s'explique principalement par l'importance de l'actionnariat public, mesurée notamment par la proportion de parts détenues par l'Etat dans la principale entreprise de télécommunication.

Ceci pourrait constituer un facteur d'explication derrière certaines évolutions observées dans les prix des télécommunications. En effet, la Belgique a connu une baisse régulière des prix des télécommunications entre les années 2004 et 2014 (à l'exception de 2010) mais la baisse des prix y a été moins forte comparativement aux autres pays entre 2010 et 2012 ainsi qu'en 2014. Depuis la fin de 2015, la hausse des prix des télécommunications s'est accélérée en Belgique. Ceci est dû toutefois à certains produits de l'indice, essentiellement les packs (offres conjointes).

En Belgique et dans les autres pays considérés, le plus gros de l'effort de libéralisation s'est produit entre 1998 et 2003. On n'observe donc pas de corrélation directe entre évolution des prix et évolution de l'indicateur de concurrence de l'OCDE.

Graphique 24. Évolution de l'indice des prix "communication"

(IPCH, en pourcentage de variation annuelle, sauf mention contraire)



Sources : CE, OCDE.

Testant la relation empirique entre concurrence et changement de prix dans la zone euro, la BCE (ECB, 2006) a indiqué à l'époque que dans le commerce, l'horeca et le transport, les proxies - tels que ceux relatifs à la réglementation des secteurs - servant à mesurer le degré de concurrence (variable explicative) n'étaient pas statistiquement significatifs pour expliquer les changements de prix relatifs. En revanche, dans la branche de la communication (poste et télécommunication), les activités immobilières et les services aux entreprises, une régulation sectorielle plus stricte était associée à des hausses (baisses) de prix plus (moins) importantes.

Chaque service étant rattaché à un marché qui est caractérisé par des dynamiques concurrentielles propres, on ne peut donc pas parler d'un problème général de concurrence dans le secteur des services en Belgique. Parmi les activités couvertes par l'indice des prix (et donc directement consommées par les ménages), il ressort des indicateurs de l'OCDE que certains obstacles existent dans le secteur des télécommunications. C'est également ce qui ressort de l'analyse fine réalisée pour le secteur (section II.4.2.). On y voit que le marché belge des télécommunications fixes est formé en quelque sorte d'un duopole, avec Proximus d'un côté, et les câblo-opérateurs, de l'autre.

4. Indice de concentration

Dans les services marchands, le pouvoir de marché est davantage lié au degré de concurrence domestique, tandis que les biens industriels sont davantage soumis à la concurrence internationale. On peut le mesurer au moyen d'un indice de concentration (du type indice de Herfindahl), qui se base sur les parts de marché des différentes entreprises[138]. Un tel indice a été calculé au départ des données des comptes annuels des entreprises belges, sur la période 1995-2015,

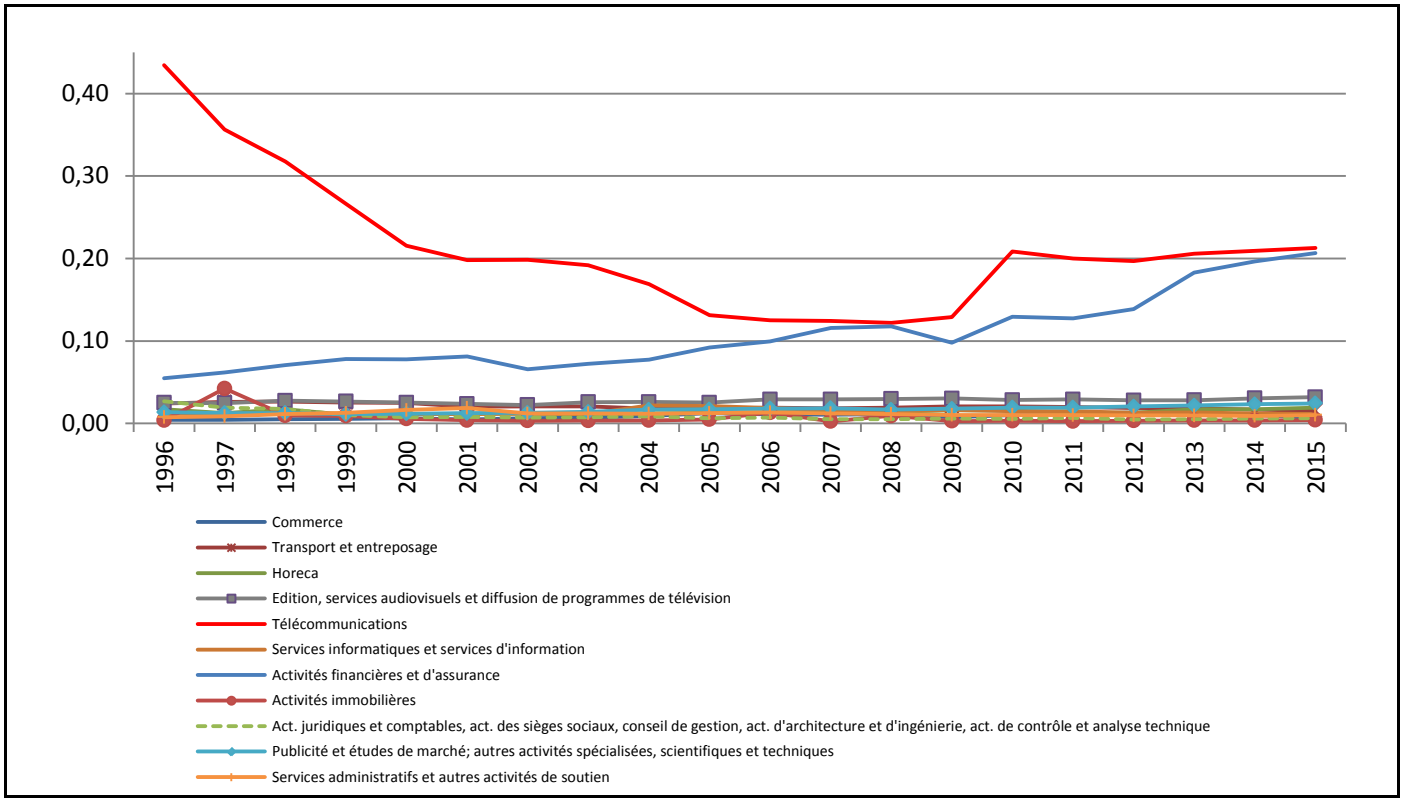
[138] Il correspond à la somme des carrés des parts de marché de l'ensemble des entreprises d'un secteur déterminé. Ici c'est le critère du chiffre d'affaires qui détermine les parts de marché et on ne prend pas en compte la concurrence venant des entreprises étrangères à travers les importations.

dans les branches des services marchands[139]. Ceci implique que seules les sociétés contraintes de déposer des comptes annuels avec mention du chiffre d'affaires sont prises en compte c'est-à-dire les plus grandes[140]. L'indice peut prendre des valeurs comprises entre 0 (grand nombre de firmes) et 1 (un seul producteur en situation de monopole). En Belgique, il s'avère que quelques branches sont davantage concentrées : en particulier les télécommunications (indice d'environ 0,2 en 2015) et les activités financières et d'assurance (0,2 également) Cependant, les télécommunications ont affiché une baisse régulière de l'indice jusque 2008 puis il s'est retourné pour bondir en 2010, sous l'effet de l'intégration des filiales belges de Belgacom (dont principalement Belgacom Mobile et Telindus) dans la seule société Belgacom. Dans les activités financières et d'assurance, la hausse de l'indice a été constante depuis 2003, à l'exception d'un creux visible en 2009[141]. Les autres branches d'activité présentent une structure de marché beaucoup plus fragmentée.

Le recours à cet indice de concentration pour comprendre l'évolution des prix des services est cependant peu concluant : mis à part les télécommunications dans lesquelles on a effectivement observé une baisse des prix qui concorde avec une chute de la concentration au sein de la branche, les autres branches peuvent être considérées comme fragmentées (et donc en situation de concurrence suffisante) sur la base de cet indicateur. Certaines branches, dont l'horeca ou le commerce de détail, font cependant face à une concurrence de type "locale" plutôt que nationale. La multiplicité des agents ne suffit pas à créer les conditions d'une pression concurrentielle sur les prix (cf. infra).

Graphique 25. Indices de Herfindahl (HHI) dans les services marchands

(Indice compris entre 0 et 1)



Source : BNB (Centrale des Bilans).

[139] L'indice ne tient pas compte des groupements d'entreprises.

[140] Ces données ne captent pas les indépendants, qui sont néanmoins nombreux dans certaines activités de services.

[141] En 2015, les trois plus grandes entreprises de la branche qui regroupe principalement les activités auxiliaires de services financiers représentaient ensemble 39 % de la valeur ajoutée, contre 10 % en 2005.

5. Screening horizontal

L'Observatoire des prix réalise annuellement une analyse sectorielle du fonctionnement des marchés en Belgique. Ainsi, plus de 600 branches d'activité marchandes sont soumises au même outil de détection (un screening horizontal), qui permet de déterminer ceux qui présentent un risque plus élevé de dysfonctionnements de marché. Cette approche s'inscrit dans le développement de différents outils de *evidence-based approach*, utilisés notamment par la Commission Européenne et par d'autres autorités européennes[142].

Les résultats du screening ne constituent pas un jugement final mais une première étape dans l'analyse des branches. Sur la base de ces résultats, l'Observatoire des prix réalise des études plus détaillées sur le fonctionnement de certaines filières. En effet, seules des analyses plus approfondies permettent de cerner la performance et le fonctionnement de ces branches. De plus, les résultats du screening peuvent être utilisés par d'autres institutions, telles que celles ayant en charge la régulation et la concurrence sur les marchés belges.

Ce screening se base sur plusieurs dimensions du fonctionnement de marché, portant tant sur la structure que sur la dynamique du marché. Ainsi, pour l'analyse des secteurs des services, huit indicateurs sont utilisés : l'indice de Herfindahl-Hirschman[143], le nombre d'entreprises, l'intensité capitalistique[144], le Price Cost Margin (qui mesure la marge opérationnelle des entreprises de la branche), la volatilité des parts de marché de différentes entreprises de la branche, Churn ou le taux d'attrition des entreprises (qui mesure les parts de marché des entrants et des sortants de la branche), le taux de survie (qui évalue la proportion d'entreprises présentes dans la branche depuis au moins cinq ans) et le taux de rotation des entreprises (qui mesure, au cours d'une période de cinq ans, la rotation dans les huit entreprises les plus importantes selon le chiffre d'affaires). Ces indicateurs sont ensuite synthétisés au sein d'un indicateur composite du fonctionnement du marché[145].

La particularité de ce screening est d'analyser les branches au niveau le plus détaillé possible (en utilisant la nomenclature NACE à cinq chiffres) et en partant des données des entreprises. Les indicateurs sont renforcés par la prise en compte du fait que plusieurs entreprises peuvent appartenir au même groupe et dès lors constituer une seule entité d'un point de vue économique. De plus, l'indicateur du Price Cost Margin (PCM) est calculé à partir des données de l'enquête sur la structure des entreprises (SBS), ce qui permet de prendre en considération l'ensemble le plus large possible d'entreprises, y compris les petites et moyennes entreprises, et dès lors d'assurer une plus grande précision de l'indicateur.

La dernière version du screening porte sur la période 2010-2014. Parmi les cinquante secteurs des services qui présentent un risque plus élevé de dysfonctionnements de marché, l'on retrouve notamment :

- 12 secteurs des services de réseau, tels que les transports de marchandises (aérien, fluviaux et par rail) et les services auxiliaires de transports (terrestres et par eau), ainsi que les activités de poste et les télécommunications (filaires, sans fil et par satellite) ;

[142] Cf notamment European Commission (2007), *Implementing the new methodology for product market and sector monitoring: results of a first sector screening*, Brussels, Commission Staff Working Document SEC(2007)1517; European Commission (2007), *Guiding principles for product market and sector monitoring*, European Economy, Occasional Papers 34, June; OECD (2013), *Roundtable on Ex Officio Cartel Investigations and the Use of Screens to Detect Cartels*, Background Note by the Secretariat, October; L. Petit (2012), *The Economic Detection Instrument of the Netherlands Competition Authority*, Nma Working Papers 6, January.

[143] Cet indice est défini dans la section précédente. Cependant, dans le cadre du screening horizontal, il est calculé à un niveau plus détaillé.

[144] Il s'agit des exigences en termes de capital d'un secteur. Celles-ci sont approximées comme le capital nécessaire à la génération d'un euro de résultat total d'exploitation.

[145] Pour plus de détails sur les indicateurs et l'indicateur composite, cf Screening 2016.

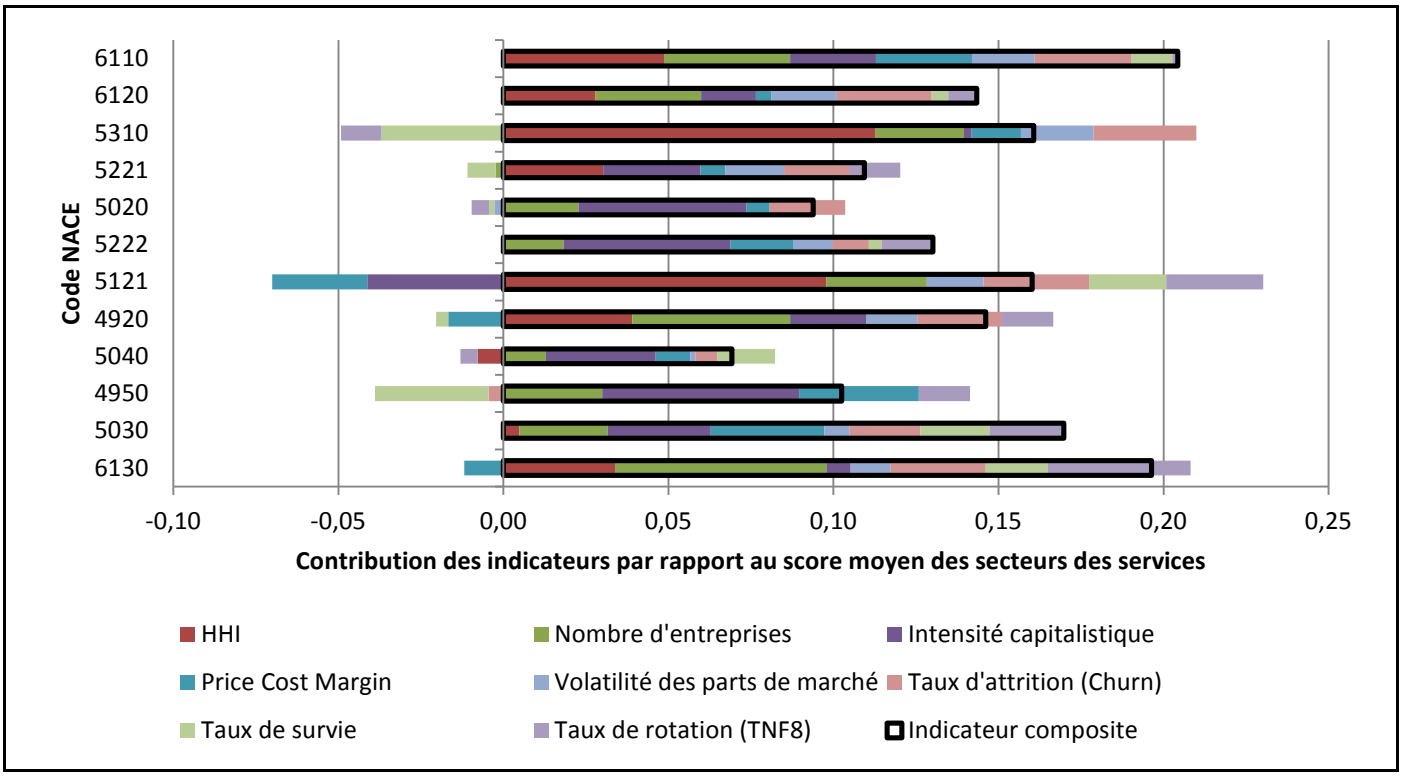
- 7 secteurs du commerce de gros, comme notamment le commerce de gros d'huiles et de matières grasses et le commerce de gros de journaux et de livres, ainsi que 4 secteurs du commerce de détail, dont le commerce de détail en magasin non spécialisé avec une grande surface commerciale (> 2.500 m²) ;
- 8 secteurs des services de location, avec notamment la location et location-bail de voitures, et celle de matériel de bureau ;
- 11 secteurs des services aux personnes, avec notamment trois secteurs de l'hébergement (les gîtes de vacances, les terrains de camping et les centres de vacances), ainsi que les blanchisseries industrielles ;
- 3 secteurs de la construction, dont les travaux de dragage et les vitreries ;
- 5 autres services, dont la projection de films cinématographiques.

Outre le classement des secteurs, l'Observatoire des prix porte une attention particulière à la contribution des différents indicateurs au score final des branches d'activité. À titre d'exemple, le graphique suivant indique, pour les 12 services de réseau présents dans le classement des 50 secteurs qui ont un risque plus élevé de dysfonctionnements, la contribution de chaque indicateur à l'écart entre le score final du secteur et le score moyen de tous les secteurs des services. Les indicateurs qui ont une contribution positive (négative) sont ceux pour lesquels le secteur performe moins bien (mieux) que la moyenne. Sur le graphique, les secteurs sont classés selon leur niveau d'activités économiques sur le marché belge.

Ainsi, les télécommunications filaires (NACE 6110) et sans fil (NACE 6120) ont des valeurs plus problématiques que la moyenne des services au regard de l'ensemble des indicateurs (à droite du 0 sur le graphique). Ils sont composés d'un nombre limité d'entreprises et ont une concentration élevée et une grande stabilité dans la répartition de leurs parts de marché. Le PCM du secteur des télécommunications filaires est beaucoup plus élevé que la moyenne des services (36,7 % en 2014, contre 12,8 % en moyenne pour les services).

La présence d'un acteur historique dans les activités de poste (NACE 5310) rend la branche très concentré. Cependant, cette activité performe mieux que la moyenne des services au regard du taux de survie et du taux de rotation des entreprises (à gauche du 0 sur la graphique) – cela peut s'expliquer par l'arrivée ces dernières années de nombreux petits acteurs sur ce marché. Quant aux secteurs des transports (NACE 49 à 51), ils sont caractérisés pour la plupart par une forte intensité capitalistique.

Graphique 26. Contribution des indicateurs individuels au score final des secteurs - Services de réseau



Sources : DG Statistiques-Statistics Belgium, BNB, calculs propres.
Remarque : Sur la base des données 2010-2014. Il y a lieu d'entendre par contribution de chaque indicateur l'écart entre le score normalisé de chaque indicateur du secteur et le score moyen de tous les secteurs des services pondéré par le poids de l'indicateur dans le score final. La zone en noir représente l'écart entre le score de l'indicateur composite du secteur et la moyenne des indicateurs composites des secteurs des services.

Il est utile de nuancer l'analyse de l'indicateur PCM. En effet, celui-ci ne prend pas en compte les couts d'utilisation du capital, qui peuvent être élevés pour certains secteurs des services comme les transports, l'hébergement ou les services de la location. A cet effet, l'Observatoire des prix a développé un indicateur PCM alternatif, qui intègre les couts du capital dans le calcul de la marge bénéficiaire du secteur. Ainsi, par exemple, la location de voitures passe d'un PCM de 41,6 % à 4,9 % en prenant en compte les coûts du capital. Par contre, les branches de services qui semblent avoir un PCM alternatif significatif, en tenant compte des coûts du capital dans la marge bénéficiaire, sont entre autres la location de biens immobiliers non résidentiels (47,2 %), les activités de notaires (20,2 %) ou encore les activités des avocats (18,6 %).

II.3.4. Conclusions

L'analyse des variables macroéconomiques indique un manque de réactivité de l'évolution des prix des services à des variables conjoncturelles, y compris à l'amélioration récente du handicap salarial de la Belgique vis-à-vis de ses principaux voisins. Pourtant les coûts de production sont principalement déterminés par des facteurs intérieurs, notamment par les coûts salariaux unitaires (40 %).

Une part importante de l'inflation des services trouve son origine dans les interventions des pouvoirs publics sur les prix. On distingue deux types d'interventions. Premièrement, les pouvoirs publics – aussi bien au niveau fédéral, régional que local – peuvent influencer directement le prix ou même le fixer. Ce type de régulation a exercé un effet important. Sur la période 2012-2016, l'inflation moyenne des services régulés s'est établie à 2,8 % en Belgique, contre seulement 1,3 % dans les pays voisins. Ils ont contribué à hauteur de 0,8 point de pourcentage à l'inflation moyenne des services de 2,3 %. Au cours de la période antérieure, de 2001 à 2011, on avait observé une inflation moyenne des services de 2,1 % et les services régulés n'y avaient contribué que pour 0,1 point de pourcentage. Depuis 2014, l'inflation des services régulés s'est donc accélérée en Belgique, alors qu'elle a ralenti chez nos principaux pays voisins en moyenne. Deuxièmement, les adaptations des prix de certains services à caractère public sont liées à un indice des prix, au travers d'un mécanisme d'indexation formel défini dans le cadre du contrat de gestion de leurs prestataires. Cette forme de

régulation n'a contribué que dans une mesure limitée à l'inflation des services. Selon nos estimations, l'accélération de l'inflation de certains des services classés comme indexés a en effet été provoquée essentiellement par d'autres facteurs que l'indexation proprement dite. Ces mécanismes forment surtout une source supplémentaire de persistance de l'inflation dans les services, vu que les prix sont moins dépendants des déterminants de prix microéconomiques. En outre, ces mécanismes sont susceptibles d'alimenter la spirale prix-salaires qui naît de l'indexation automatique des salaires à l'évolution des prix.

L'analyse a toutefois montré que, même si l'on corrige l'évolution des prix pour éliminer l'influence de ces interventions des pouvoirs publics, l'inflation des services en Belgique demeure supérieure à celle attendue sur la base des variables macroéconomiques. Se pose alors la question de l'environnement concurrentiel dans lequel opèrent les entreprises de services en Belgique. La théorie enseigne que de manière générale, au plus le degré de concurrence est élevé dans une économie, au plus celle-ci est susceptible d'être flexible en termes de salaires, de prix, et de substitution des inputs. Les firmes qui opèrent sur des marchés où règne un degré de concurrence plus élevé ajusteraient leurs prix plus fréquemment en réponse aux facteurs de coûts et de demande.

Bien qu'on ne puisse ignorer les limites des indicateurs synthétiques dits "de concurrence" tels que ceux calculés par l'OCDE, la comparaison des résultats avec les autres pays européens fait apparaître une position défavorable des services de télécommunications en Belgique (score de réglementation relativement élevé, malgré une assez forte baisse depuis 1998). Sur la base des indicateurs de concentration calculés avec les chiffres d'affaires issus des comptes annuels, les entreprises actives dans les télécommunications se distinguent aussi par un indice relativement élevé.

Les taux de marge "comptable" affichent un comportement pro-cyclique et ne suffisent pas à détecter d'éventuels comportements excessifs, qui pourraient expliquer des dérapages dans les hausses de prix dans les branches des services marchands. Certes, certaines présentent des taux supérieurs à 50 % mais ce sont aussi celles qui mobilisent beaucoup de capital. Au niveau microéconomique, les taux de marge nets sur ventes font plus spécifiquement ressortir les télécommunications et les activités immobilières, comme ayant des résultats supérieurs à la moyenne.

Certaines enquêtes qualitatives menées par les banques nationales de l'Eurosystème auprès d'entreprises révèlent que les adaptations de prix se font à des intervalles de temps assez espacés et pas toujours en lien avec les variations des coûts auxquelles on pourrait s'attendre (les salaires par exemple). Dans ces conditions, une relative rigidité de l'inflation – surtout dans les services – n'est pas étonnante.

Le screening horizontal réalisé annuellement par l'Observatoire des prix sur la base de huit indicateurs de fonctionnement des marchés fait ressortir cinquante secteurs des services qui présentent un risque plus élevé de dysfonctionnements de marché. On y retrouve notamment douze secteurs des services de réseau, tels que les transports de marchandises (aérien, fluviaux et par rail) et les services auxiliaires de transports (terrestres et par eau), ainsi que les activités de poste et les télécommunications (filaires, sans fil et par satellite), huit secteurs des services de location et onze secteurs des services aux personnes.

L'analyse mène à des résultats partiels, en raison principalement des limites des indicateurs à disposition. Par exemple, le pouvoir de marché, le degré de concurrence et la réglementation des prix se mesurent difficilement. S'ils existaient, d'éventuels accords sur les prix ne pourraient pas non plus être détectés à partir des indicateurs existants.

Il n'en demeure pas moins que les prix d'un nombre important de services (ou l'évolution de ces prix) sont soumis à des règles fixées par les pouvoirs publics. Cependant, cette réglementation ne s'appuie pas systématiquement sur une méthodologie transparente (en adéquation avec les coûts de production par exemple) et les prix ne sont pas toujours revus régulièrement. Bien que les conditions de concurrence diffèrent d'un secteur à l'autre, le problème peut également se poser pour certains services soumis à l'intervention d'ordres professionnels.

Pour l'ensemble de ces raisons, une analyse du niveau des prix pratiqués dans les services, en Belgique et dans les pays voisins se justifierait. Aujourd'hui, les données disponibles ne permettent pas de le faire pour tous les services. Outre un travail plus approfondi pour identifier les services caractérisés par un faible degré de concurrence ou une réglementation qui n'encourage pas à fixer des prix représentatifs des coûts de production, une comparaison internationale des réglementations en vigueur permettrait d'obtenir une image plus exacte des améliorations éventuelles à apporter à la législation.

II.4. Analyse explicative pour les restaurants et cafés (CP11.1.1), les services de télécommunication (CP08.2_08.3) et les services culturels (CP09.4.2)

II.4.1. Évolution des prix à la consommation pour les restaurants et cafés (CP11.1.1) et analyse explicative

1. IPCH en Belgique et les pays voisins : méthodologie de calculs et des pondérations pour les restaurants, cafés et établissements similaires

Comme précisé dans le chapitre II.2.1, l'évolution des prix à la consommation pour les restaurants et les cafés a été calculée sur la base de l'IPCH. L'IPCH est un indice européen des prix à la consommation harmonisé qui permet de comparer la Belgique et ses pays voisins. L'analyse de la catégorie des restaurants et cafés est effectuée sur base du COICOP[146] 11.1.1 restaurants, cafés et établissements similaires[147].

Sur l'ensemble de la période, le poids des restaurants et cafés a toujours été substantiellement plus élevé en Belgique que dans les pays voisins. En 1998, les restaurants et cafés représentaient 20,3 % des services en Belgique contre seulement 12,6 % en moyenne dans les trois pays voisins. Bien qu'au fur et à mesure des années la Belgique ait réduit plus fortement que ses voisins le poids qu'elle attribue à la restauration[148]. En 2016, les restaurants et cafés avaient encore et toujours une plus grande importance en Belgique que dans ses pays voisins en moyenne. Ce poids plus important en Belgique a beaucoup contribué à l'écart d'inflation. En 2016, l'importance accordée aux restaurants et cafés était en revanche plus ou moins similaire aux Pays-Bas.

Tableau 7. Évolution de la pondération des restaurants, cafés et établissements similaires dans les services en Belgique et dans les pays voisins

(En % par rapport aux services)

	1998	2008	2016
Belgique	20,3	17,2	15,2
Allemagne	11,1	7,5	8,1
France	15,1	10,5	11,6
Pays-Bas	11,7	11,9	14,2
Moyenne des pays voisins	12,6	9,0	10,0

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

En Belgique, les poids du COICOP 11.1.1. restaurants, cafés et établissements similaires sont déterminés sur la base des comptes nationaux. Les Pays-Bas et la France utilisent également cette source à ce niveau pour déterminer les poids. En Allemagne, par contre, les poids du COICOP niveau 4 sont déterminés sur la base de l'enquête sur le budget de ménage, ce qui peut expliquer au moins partiellement pourquoi les restaurants, cafés et établissements similaires en Allemagne ont un si faible poids. Dans l'enquête sur le budget des ménages, on ne tient compte que des résidents intérieurs, bien que l'Allemagne fasse une correction pour les dépenses des touristes sur la base des comptes nationaux.

[146] La nomenclature du COICOP, aussi appelée classification de la consommation individuelle des ménages, a été mise en place par la division statistique des Nations Unies. Le but est de classer et d'analyser les dépenses de consommation individuelles selon leur but qui sont non seulement effectuées par les ménages et les institutions sans but lucratif pour les ménages, mais aussi celles effectuées par les services publics. Les trois catégories analysées plus en détail sont choisies sur la base des catégories qui sont reprises dans l'analyse du secteur des services des rapports trimestriels de l'Observatoire des prix (provenant de la classification des services d'Eurostat, dans la règle sur le COICOP niveau 4) ; cela implique que les hôtels ne sont pas pris en compte.

[147] Dans la suite du texte la catégorie CP11.1.1 sera désigné par restaurants et cafés. Si la sous-catégorie CP11.1.1.1 restaurants et cafés est traité, la catégorie sera toujours indiqué avec (CP11.1.1.1).

[148] Sur la base de la réglementation de l'IPCH, les catégories santé, enseignement et protection sociale n'étaient pas inclues dans le groupe des services jusqu'en 2000. En outre, à partir de 2010, la source principale n'était plus l'enquête sur le budget des ménages mais les comptes nationaux. La cause de ce changement est la modification de la réglementation de l'IPCH. Le prise en compte de ces catégories et le changement de source (comptes nationaux) qui est responsable de l'augmentation du poids de ces catégories, ont causé une diminution du poids des restaurants et cafés.

De plus, le marché locatif allemand est plus grand qu'en Belgique, en France et aux Pays-Bas, ce qui comprime les poids relatifs de tous les autres groupes.[149] Ces habitudes de consommation déterminent aussi en partie le poids plus élevé des restaurants et café en Belgique. Les Belges vont plus souvent au restaurant et au café que les habitants des pays voisins.

Le groupe de produit COICOP 11.1.1. restaurants, cafés et établissements similaires se compose de deux sous-groupes ; d'une part, COICOP 11.1.1.1 restaurants et cafés et, d'autre part, COICOP 11.1.1.2 aliments et boissons à emporter.

En 2016, les restaurants et cafés comptaient pour plus de 80 % de la catégorie restaurants, cafés et établissements similaires en Belgique et pour plus de 95 % en France. Par contre, en Allemagne et aux Pays-Bas, le poids des aliments et boissons à emporter n'était pas négligeable. Ils atteignent respectivement 50 % et presque 40 %.

Tableau 8. Poids des diverses catégories composant les restaurants, cafés et établissements similaires en Belgique et dans les pays voisins (basé sur l'IPCH)

(En 2016, en % par rapport aux CP1111 restaurants et cafés)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP11.1.1.1 Restaurants et cafés	83,6	50,0	98,3	62,4
CP11.1.1.2 Aliments et boissons à emporter	16,4	50,0	1,7	37,6

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

À un niveau plus détaillé, l'enquête sur le budget des ménages est utilisée pour déterminer les poids. Aux Pays-Bas, ils utilisent un modèle de stratification qui a recours à une agrégation au COICOP niveau 5 réalisée sur la base des canaux de vente.

Au niveau le plus détaillé, la composition de l'indice restaurants et cafés en Belgique est différent de la composition de celle de ses pays voisins. C'est la raison pour laquelle les différents pays n'observent pas nécessairement les mêmes plats et boissons. Des données détaillées sur ces témoins et leurs poids sont disponibles pour la Belgique et l'Allemagne. La France ne publie à ce niveau que des données sur un repas consommé au restaurant, boissons comprises et boissons non comprises. À ce niveau, les données détaillées ne sont pas accessibles au public à ce niveau pour les Pays-Bas.

Pour la détermination des poids au niveau des produits qui sont réellement suivis dans les restaurants et cafés, les soi-disant témoins, il n'y a pas d'information détaillée disponible en Belgique. Par conséquent, un poids égal est attribué à chaque témoin. En choisissant les témoins et en leur attribuant les poids correspondants, une distinction est tout de même faite entre la nourriture et les boissons, qui ont chacun leurs poids et la liberté du nombre de témoins. Une estimation réaliste, qui correspond au schéma des dépenses, est ainsi établie.

Aux Pays-Bas, les éléments et les poids sont déterminés par canal de vente sur base d'informations de bureaux d'études de marché, des données de scanner, des associations sectorielles et d'autres statistiques de Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

En Belgique, les produits, à savoir les repas et les boissons qui sont observés dans les restaurants et cafés, sont strictement définis. Dans les pays voisins, ce n'est pas ou moins le cas. En Allemagne, par exemple, le repas le plus populaire est choisi pour chaque restaurant de l'échantillon et son évolution est ensuite observée. Aux Pays-Bas, le témoin dépend du canal de vente suivi. En France, les prix sont basés sur des repas-types, qui peuvent aussi comprendre le prix des boissons. Cela vaut autant pour les restaurants que pour les cafés, à condition que les prix des boissons ou leur poids ne peuvent pas être déterminés séparément. L'Allemagne, en revanche, se contente de suivre les repas qui n'incluent pas les boissons.

[149] En Allemagne, le poids des locations dans l'IPCH s'élève à 105,3 ‰. En Belgique, ce poids s'élève à 61,6 ‰, en France à 69,6 ‰ et aux Pays-Bas à 88.8 ‰.

2. Analyse détaillée de l'IPC pour les restaurants, cafés et établissements similaires

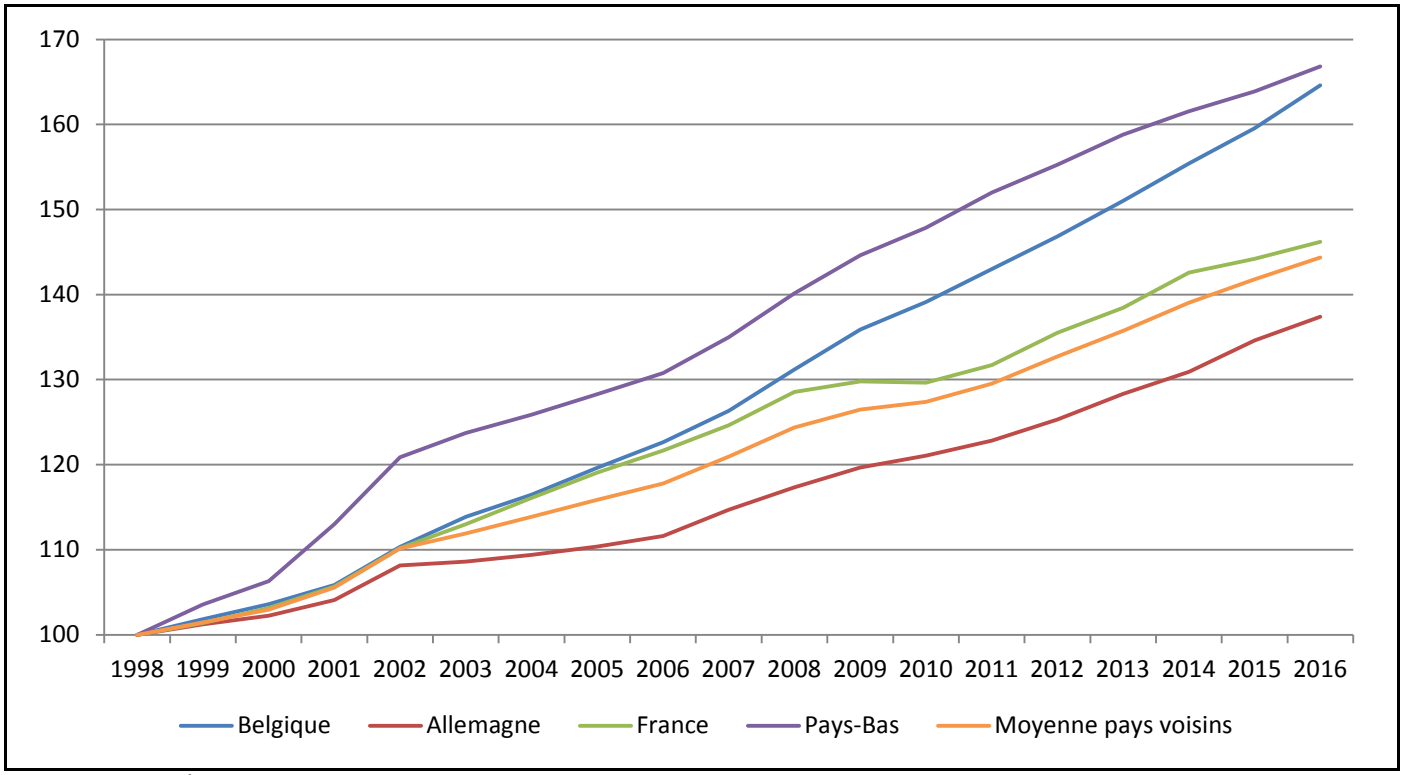
Entre 2008 et 2016, les restaurants et cafés ont contribué à hauteur de 39 % à l'écart d'inflation pour les services avec les pays voisins. De manière générale, les restaurants et cafés ont apporté chaque année une contribution substantielle au différentiel d'inflation pour les services en défaveur de la Belgique.

2.1. Évolution des prix à la consommation des restaurants, cafés et établissements similaires (CP11.1.1) en Belgique et dans les principaux pays voisins

À partir de 1998, des données sont disponibles pour une comparaison internationale. Depuis 1998, les prix dans les restaurants et cafés ont augmenté de 64,1 % en Belgique, soit bien plus rapidement qu'en moyenne dans les pays voisins, où ceux-ci n'ont progressé que de 44,1 %. Si les restaurants allemands et français ont effectivement vu leur prix croître moins vite que dans notre pays, soit de respectivement 37,1 % et 45,9 %, ce n'est pas le cas des établissements néerlandais, dans lesquels les prix ont augmenté de 66,4 % sur la même période. La différence de progression des prix s'est fait ressentir dès le début des années 2000 en Allemagne. En France, par contre, il a fallu attendre 2007.

Graphique 27. Évolution des prix dans les restaurants et cafés (CP11.1.1) en Belgique et dans les principaux pays voisins

(Indice 1998=100)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

Entre 2008 et 2016, période où les services ont le plus contribué à l'écart d'inflation entre la Belgique et les pays voisins, le prix dans les restaurants et cafés ont progressé plus rapidement en Belgique (25,1 %) que dans l'ensemble des pays voisins (15,8 % en moyenne) : 18,7 % aux Pays-Bas, 16,9 % en Allemagne et 13,5 % en France. Ces pourcentages sont notamment influencés par quelques modifications apportées aux impôts indirects et aux accises. Sur la base de l'IPCH à taux de taxation constant, comme calculé pour la Belgique par la Direction générale Statistique et publié par Eurostat, l'indice du prix des restaurants et cafés aurait progressé de 32,7 % en Belgique depuis 2008 (à la place de 25,1 % actuellement), 17,9 % aux Pays-Bas (à la place de 18,7 % actuellement), alors qu'en Allemagne le rythme de progression des prix n'aurait pas été modifié, soit 16,9 % (aucune donnée disponible pour la France pour cette période).[150]

[150] En Belgique, en janvier 2010 une réduction de la TVA de 21 % à 12 % a été octroyée sur les notes des repas dans les restaurants. L'objectif de cette mesure n'était cependant pas une baisse des prix mais une augmentation de l'emploi dans le secteur. Aux Pays-

Le tableau 23 montre l'inflation annuelle dans les restaurants et les cafés en Belgique et dans les pays voisins entre 2008 et 2016, ainsi que le taux de croissance annuel moyen. Il en ressort que l'inflation des restaurants et cafés en Belgique a été chaque année supérieure à l'inflation des restaurants et cafés dans les pays voisins. Dans la période sous revue, le taux de croissance annuel moyen s'élevait à 2,8 % en Belgique contre 2,0 % en moyenne dans les pays voisins.

Tableau 9. Évolution de l'inflation annuelle pour les restaurants et cafés en Belgique et dans les principaux pays voisins

(En taux de variation à 1 an d'écart)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TCAM 08-16
Belgique	3,8	3,6	2,4	2,8	2,7	2,8	2,9	2,7	3,2	2,9
Moyenne des pays voisins	2,8	1,7	0,7	1,7	2,5	2,3	2,5	2,0	1,8	1,9
Allemagne	2,3	2,0	1,2	1,5	2,0	2,4	2,0	2,8	2,1	2,0
France	3,1	1,0	-0,1	1,6	2,9	2,2	3,0	1,2	1,4	1,6
Pays-Bas	3,8	3,2	2,2	2,8	2,2	2,3	1,7	1,5	1,8	2,2

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium.

2.2. Évolution des prix à la consommation des sous-catégories

Au COICOP niveau 5, les prix des deux sous-catégories restaurants et cafés (CP11.1.1.1) et aliments et boissons à emporter (CP11.1.1.2) ont progressé plus rapidement en Belgique (soit d'environ 25 % pour les deux sous-catégories) que dans les pays voisins[151]. En comparaison, les restaurants et cafés (CP11.1.1.1) ont vu leur prix augmenter de 13 % en France et de 19 % aux Pays-Bas. En ce qui concerne les aliments et boissons à emporter (CP11.1.1.2), ces chiffres s'élevaient respectivement à 15 % et 18 %[152] (voir annexe 8).

L'analyse des données au niveau des témoins, étant les repas et les boissons dont les prix sont réellement suivi dans les restaurants et cafés, a montré que, pendant la période examinée, les prix des repas et des boissons ont davantage augmenté en Belgique qu'en Allemagne et en France, malgré la grande diversité des types de repas et de boissons qui sont suivis dans les différentes sortes de restaurants et cafés.

2.3. Conclusion

Depuis déjà 14 années, les prix dans les restaurants et cafés progressent plus rapidement en Belgique que dans l'ensemble des pays voisins. Vu le poids plus conséquent qu'attribue la Belgique à cette catégorie par rapport aux pays voisins, la hausse de prix plus marquée contribue davantage encore à l'écart d'inflation. La composition de l'indice belge pour les restaurants, cafés et établissements similaires qui reflète les habitudes de consommation de la population belge, comparée à celle des pays voisins, n'apporte cependant pas d'explication quant à ce différentiel d'inflation persistant. En effet, la Belgique a connu une croissance plus rapide pour l'ensemble des prix qui sont repris dans l'indice pour les restaurants, cafés et établissements similaires sur la période examinée. Dans le chapitre suivant, le fonctionnement de marché du secteur sera analysé pour trouver une explication de l'augmentation de prix plus rapide en Belgique que dans les pays voisins.

3. Fonctionnement de marché du secteur

Comme mentionné dans le chapitre II.3.3, un screening horizontal sur le fonctionnement de marché des secteurs belges est réalisé chaque année par l'Observatoire des prix. Il permet d'analyser les secteurs marchands de l'économie belge à l'aide d'indicateurs portant sur différents aspects du fonctionnement de marché, tels que la concentration des

---

Bas, le taux de la TVA a été augmenté en octobre 2012, de 19 % à 21 %, ce qui a eu un impact à la hausse sur les prix à la consommation. En Allemagne, la TVA pour les services de restauration est de 19 % si le client consomme sur place et de 7 % pour les plats à emporter. En France, en juillet 2009, la restauration commerciale, hors boissons alcoolisées, a bénéficié d'un abaissement de son taux de TVA de 19,6 % à 5,5 %. Fixé à 7 % au 1er janvier 2012, le taux de TVA applicable au secteur de la restauration est passé à 10 % le 1er janvier 2014.

[151] Aucune donnée disponible pour la période concernée en Allemagne.

[152] Aux Pays-Bas, les données antérieures à 2016 se basent sur les chiffres de l'IPC néerlandais et non plus sur ceux de l'IPCH, en raison de leur indisponibilité.

entreprises, les restrictions à l'importation ou le taux d'attrition des entreprises[153]. Ce screening des secteurs est effectué au niveau NACE 5[154]. Les résultats du screening concernant les restaurants et cafés qui correspondent le plus à notre définition de ce secteur, à savoir la restauration à service complet (NACE 56101), la restauration à service restreint (NACE 56102) et les cafés et bars (NACE 56301), démontrent que ces secteurs sont composés d'un grand nombre d'acteurs. De manière générale, ces secteurs sont marqués par un dynamisme élevé (ce qui est mesuré par exemple par le taux d'attrition[155]). Dans la suite de ce rapport, le secteur sera analysé plus en détails, mais à un niveau NACE 3 cette fois.

3.1. Structure du secteur

3.1.1. Demande dans le secteur des restaurants et cafés

L'enquête sur le budget des ménages montre qu'en 2014, un ménage belge a en moyenne dépensé 1 727 EUR dans les restaurants et les cafés contre 1 554 EUR en 2008, soit une hausse de 11,1 %. Entre 2008 et 2014, les prix à la consommation dans les cafés et les restaurants ont augmenté en moyenne de 18,5 %. En moyenne, un ménage consomme donc moins en quantité au restaurant ou y va moins. Les données (pour la période 2009-2015) de la Foodservice Alliance montrent que le nombre de visites dans un restaurant à service complet ont atteint leur sommet en 2011 avec 258,3 millions. Depuis lors, le nombre de visites a systématiquement diminué jusqu'en 2014 pour se chiffrer à 231,6 millions. En 2015, le nombre de visites est reparti à la hausse mais n'a pas retrouvé le niveau de 2011.

3.1.2. Offre dans le secteur des restaurants et cafés

Le secteur de la restauration, NACE 56, se décompose en trois sous-secteurs (au niveau NACE 3) : le NACE 56.1 restaurants et services de restauration mobile, NACE 56.2 traiteurs et autres services de restauration et NACE 56.3 débits de boissons. En Belgique, les restaurants représentaient 61,5 % du secteur en 2014, les débits de boissons 29,7 % et les traiteurs 8,7 %. Il est à noter, qu'en comparaison avec les pays voisins, la proportion de débits de boissons est plus importante dans notre pays.

Tableau 10. Structure du secteur de la restauration (NACE 56) en Belgique et dans les pays voisins

(En 2014, en % du nombre total de la restauration en NACE 56)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
56.1 Restaurants et services de restaurations mobiles	61,5	72,8	75,9	56,7
56.2 Traiteurs et autres services de restauration	8,7	7,9	5,9	18,9
56.3 Débits de boissons	29,7	19,3	18,1	24,4

Sources : Enquête structurelle (CE et SPF Économie).

En 2014, 45.674 entreprises étaient actives dans le secteur de la restauration (NACE 56) en Belgique (59 % en Flandre, 29 % en Wallonie et 12 % à Bruxelles), soit 7,2 % de plus qu'en 2008. Dans les pays voisins, le nombre d'entreprises dans le secteur de la restauration a augmenté clairement plus vite que dans notre pays sur la même période, soit 15,6 % en France, 36,4 % en Allemagne et 50,0 % aux Pays-Bas.

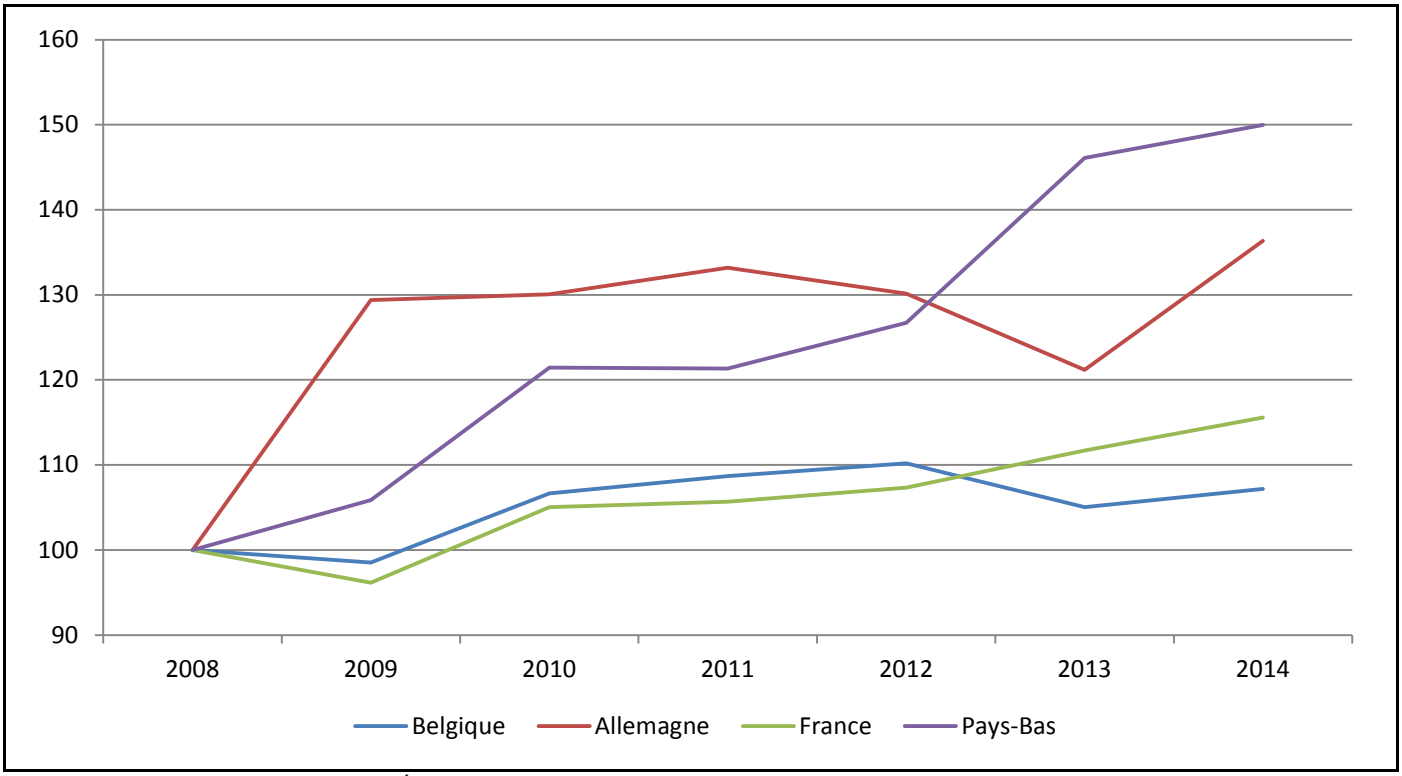
[153] Lien vers le screening 2015.

[154] La nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne (NACE) désigne la classification des activités économiques en vigueur dans l'Union européenne (UE). Cette classification est donc différente de celle du COICOP.

[155] Le taux d'attrition des entreprises analyse l'évolution dynamique de la composition d'un secteur, à travers l'analyse des entreprises entrantes et sortantes.

Graphique 28. Évolution du nombre d'entreprises actives dans le secteur de la restauration (NACE 56) en Belgique et dans les pays voisins

(Indice 2008=100)



Sources : Enquête structurelle (CE et SPF Économie).

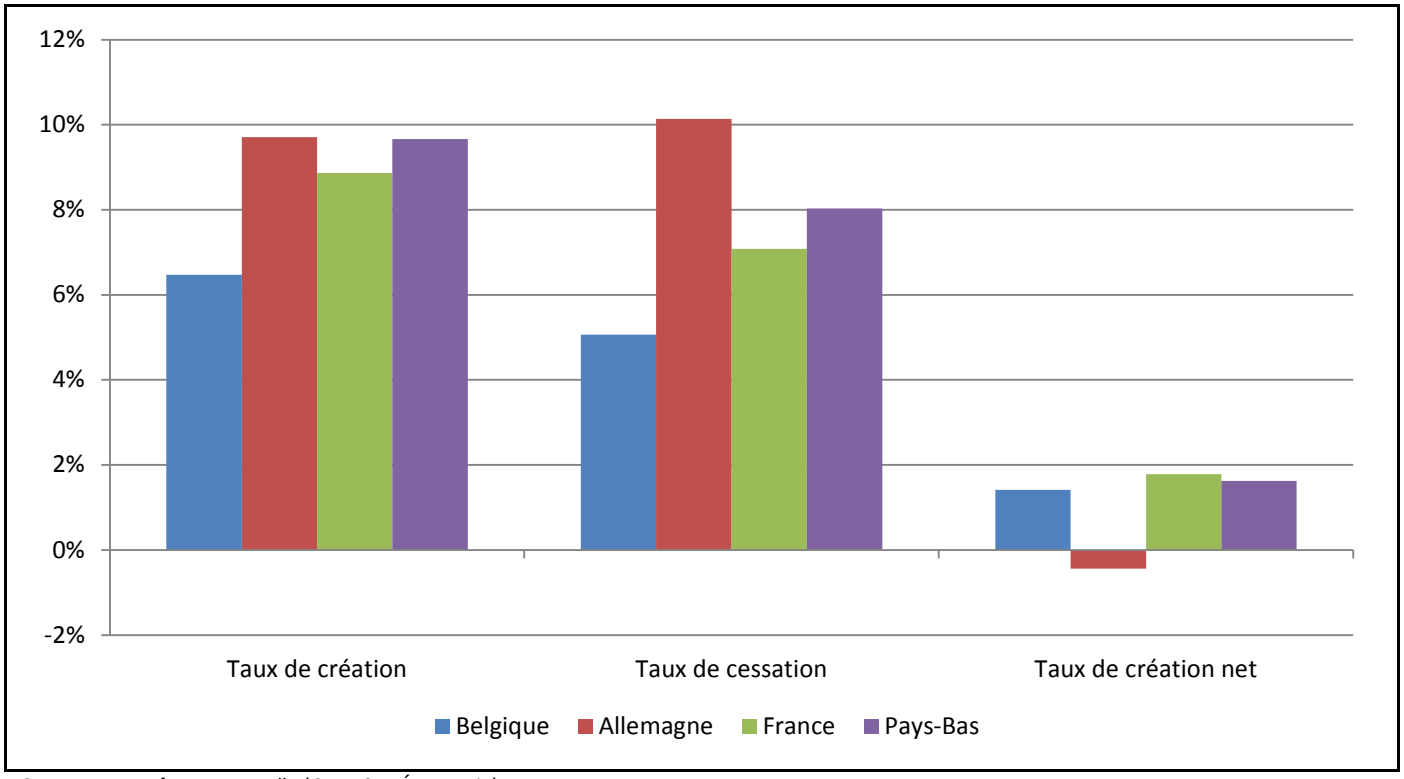
Le taux de création[156] d'entreprises du secteur NACE 56 est plus faible en Belgique que dans les pays voisins : sur la période 2008-2014, le taux de création d'entreprises pour ce secteur était d'en moyenne 6,5 % en Belgique, contre 8,9 % en France et 9,7 % en Allemagne et aux Pays-Bas. Cependant, le taux de cessation pour le secteur est également plus faible en Belgique que dans les pays voisins, soit 5,1 % pour la période 2008-2014 en moyenne en Belgique contre 7,1 % en France, 8,0 % aux Pays-Bas et 10,1 % en Allemagne. En moyenne, le taux de création nette[157] d'entreprises du secteur de la restauration sur la période s'est finalement élevé à 1,4 % en Belgique, soit légèrement plus faible qu'en France (1,8 %) et qu'aux Pays-Bas (1,6 %) mais plus élevé qu'en Allemagne, où celui-ci a affiché une valeur négative (-0,4 %).

[156] Le taux de création d'entreprises est défini comme le nombre de créations d'entreprises durant la période de référence (t) divisé par le nombre d'entreprises actives en t.

[157] Le taux de création net est calculé comme la différence entre le taux de création et le taux de cessation.

Graphique 29. Taux de création, de cessation et de création net pour le secteur de la restauration (NACE 56) en Belgique et dans les pays voisins

(En %, en moyenne pour la période 2008-2014)



Sources : Enquête structurelle (CE et SPF Économie).

En Belgique, entre 2008 et 2014, un peu plus d'un établissement de restauration sur trois a cessé ses activités pour cause de faillite, alors que, pour l'ensemble de l'économie belge, la faillite concerne moins d'une entreprise disparue sur 5. En moyenne, le secteur de la restauration comptabilisait 18,7 % du total des faillites de l'économie belge ayant eu lieu entre 2008 et 2014, alors qu'il ne représente que 6,2 % du nombre totale d'entreprises. D'après le Bureau fédéral du Plan, les faillites dans le secteur de la restauration se caractérisent par le fait qu'elles interviennent relativement plus tôt que dans le reste de l'économie. Une explication possible serait l'investissement de départ lourd et le fait que les exploitants débutant dans la restauration ne disposeraient pas toujours de qualifications suffisantes ou de formation professionnelle requise[158] (voir annexe 8). Le haut taux de faillite peut aussi être lié à la faible rentabilité des restaurants et cafés (voir chapitre 3.2 de ce chapitre).

Entre 2008 et 2014, ce sont surtout les restaurants (NACE 56.1) qui ont augmenté en nombre en Belgique (8,3 %), mais encore plus fortement dans les pays voisins (24,0 % en France, 42,9 % en Allemagne et 49,5 % aux Pays-Bas). Le nombre d'établissements de débits de boissons (NACE 56.3) s'est par contre légèrement réduit sur la même période en Belgique (-1,1 %) mais encore plus intensément en France (-19,7 %). En Allemagne et aux Pays-Bas, il a augmenté entre 2008 et 2014 mais plus faiblement que les restaurants (soit respectivement 3,8 % et 16,6 %).

En Belgique en 2014, on recensait un établissement du secteur de la restauration pour 245 personnes, ce qui est plus élevé que pour les pays voisins. Cela démontre qu'il y a plus de concurrence en Belgique. La France disposait en effet d'un établissement relevant du secteur de la restauration pour 295 personnes, les Pays-Bas d'un pour 366 personnes et l'Allemagne d'un pour 450 personnes. C'est surtout au niveau des débits de boissons (NACE 56.3) que la Belgique se distinguait de ses voisins, avec 1 café pour 825 personnes, contre 1 café pour 1.501 personnes aux Pays-Bas, pour 1.629 personnes en France et pour 2.334 personnes en Allemagne. Au niveau des restaurants (NACE 56.1), la Belgique et la France présentaient relativement le même rapport, avec 1 restaurant pour 399 personnes en Belgique et 1 pour

[158] Bureau fédéral du Plan – « Analyse du secteur Horeca en Belgique », février 2011.

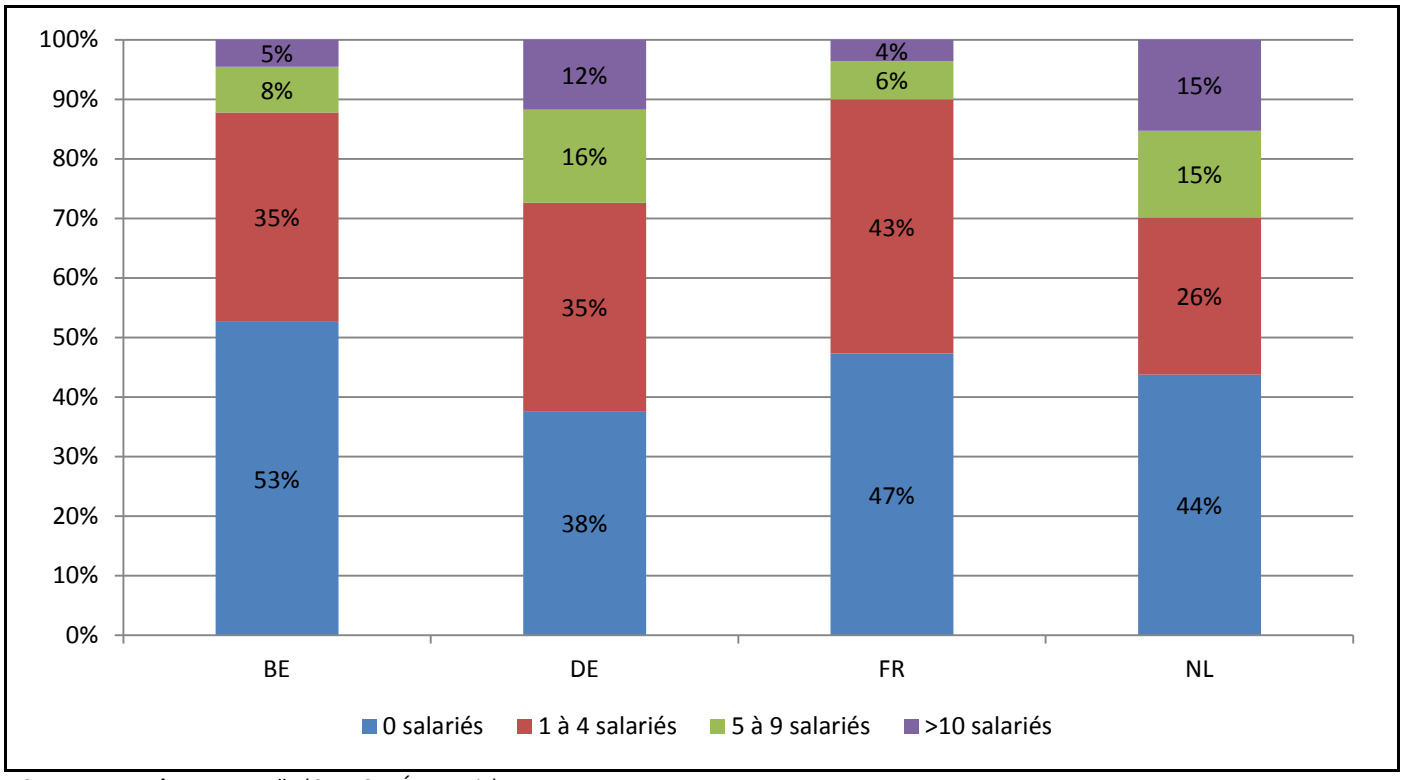
389 personnes pour la France. L'Allemagne et les Pays-Bas disposaient par contre de moins de restaurants par habitant : 1 restaurant pour 618 personnes en Allemagne et pour 646 personnes aux Pays-Bas.

Le secteur de la restauration est de manière générale constitué principalement par des entreprises de petites tailles : en 2014, 95 % des établissements belges avaient moins de 10 salariés. Un pourcentage relativement similaire à celui de la France (96 %) mais un peu plus élevé qu'en Allemagne et aux Pays-Bas, où respectivement 12 % et 15 % des établissements de restauration employaient plus de 10 personnes.

La Belgique se distingue surtout de ses voisins par le fait que la majorité des entreprises du secteur de la restauration sont des exploitants indépendants sans personnel, soit 53 % en 2014 (52 % en 2008). En France, les établissements de restauration sans personnel représentait 47 % (52 % en 2008), aux Pays-Bas 44 % (comme en 2008) et en Allemagne seulement 38 % (contre 53 % en 2008).

Graphique 30. Répartition des entreprises du secteur de la restauration (NACE 56) en Belgique et dans les pays voisins par classe de taille

(En % du nombre d'entreprises en 2014



Sources : Enquête structurelle (CE et SPF Économie).

En 2014, 42 115 salariés (équivalent temps-plein) travaillaient dans le secteur des restaurants (NACE 56.1), ce qui représente une hausse de 18,6 % par rapport à 2008. Pendant cette période, le nombre de salariés a davantage augmenté que le nombre de restaurants. Le nombre de salariés par restaurant a dès lors progressé.[159] La progression de l'emploi régulier pourrait être due au blanchiment du secteur, sous l'impulsion de quelques mesures d'accompagnement prises par le gouvernement, notamment la réduction du taux de TVA sur l'alimentation en 2010.[160] L'emploi dans les

[159] Sur la base des comptes nationaux, des informations sont aussi disponibles sur la part d'indépendants dans l'emploi total du secteur horeca (donc les hôtels y compris). En effet, le secteur horeca compte, outre les salariés, un grand nombre d'indépendants. En 2015, la part des indépendants dans l'emploi total de ce secteur se chiffrait à 25,6 %. Le nombre d'indépendants a toutefois diminué de 7,2 % entre 2009 et 2015 tandis que, sur la même période, le nombre de salariés a augmenté de 9,4 %, selon cette source.

[160] Les données de l'enquête structurelle se basent sur l'emploi régulier. Le secteur des restaurants et des cafés se caractérise toutefois par une part significative de 'Non Observed Economy', soit du 'travail au noir'. Les comptes nationaux appliquent une correction pour cette NOE. En 2014, la part de la NOE dans l'output total se chiffrait à 14,7 %.

restaurants a encore plus augmenté dans les pays voisins pendant la période 2008-2014 (voir chapitre C.3 pour plus d'informations sur l'introduction de la caisse blanche et de la réglementation à ce sujet).

Les cafés belges (NACE 56.3) ont employé 6.052 salariés (ETP) en 2014, soit une hausse de 11,1 % par rapport à 2008. L'Allemagne a connu, tout comme pour les restaurants, une très forte hausse, alors que l'augmentation était plus limitée en France et aux Pays-Bas.

3.2. Situation financière du secteur

3.2.1. Rentabilité

La rentabilité des restaurants et des cafés peut jouer un rôle important dans la fixation du prix de certains biens ou services. Si la rentabilité est élevée, et en supposant que les principaux coûts augmentent, alors les restaurants et les cafés peuvent absorber une partie de l'augmentation des coûts par le biais de leurs marges. Ils ne sont donc pas contraints de répercuter l'ensemble de la hausse sur les clients.

À l'inverse, si la rentabilité est faible, s'il n'est pas possible d'attirer de nouveaux clients et si les principaux coûts augmentent, les restaurants et les cafés sont obligés de procéder à des hausses de prix afin de couvrir les coûts.

MÉTHODOLOGIE

La rentabilité des restaurants et des cafés a été analysée à partir de la base de données financières Bel-first[161] du bureau van Dijk. Les données financières de cette base de données proviennent des comptes annuels d'entreprises, tels que déposés à la centrale des bilans de la BNB. Le travail au noir ou, autrement dit, l'économie non observée est une des caractéristiques du secteur des restaurants et cafés. Cet aspect n'est pas pris en compte dans les données financières des comptes annuels.

La définition des restaurants et des cafés repose sur la nomenclature des activités économiques NACE BEL 2008. Les restaurants et les cafés peuvent prendre la forme d'une affaire unipersonnelle (indépendant en personne physique) ou d'une société. La rentabilité ne peut être établie sur la base des comptes annuels que pour les sociétés. Étant donné que les comptes annuels ne mentionnent le chiffre d'affaires que dans le schéma complet, seules les entreprises du secteur des restaurants et des cafés qui déposent ce schéma auprès de la Centrale des bilans de la BNB ont été retenues[162]. Les petites entreprises[163], qui déposent un schéma abrégé des comptes annuels, n'ont donc pas été prises en compte. Les affaires unipersonnelles, qui déclarent leur recette et dépenses à l'impôt des personnes physiques, n'ont pas été prises en compte non plus. Non seulement, le SPF Économie n'a pas accès à ces informations, mais il ne sera pas non plus toujours facile de faire la distinction entre les revenus et dépenses professionnels et le reste (revenus et dépenses privés). Tout cela a bien entendu limité le nombre d'établissements dont la rentabilité a pu être déterminée :

[161] Cette base de données contient des informations financières et commerciales sur plus de 2 millions d'entreprises belges et luxembourgeoises. Toutefois, elle ne contient aucun information sur les indépendants (ou affaire unipersonnelle).

[162] Le schéma complet des comptes annuels permet de calculer la rentabilité en fonction du chiffre d'affaires et des coûts des ventes et des prestations totaux (60/64), à détailler selon le type de coût des ventes et des prestations (60, 61, 62, 630, 631/4, 635/7, 640/8 et 649). Certes, la prise en considération de toutes les entreprises déposant un schéma complet ou abrégé des comptes annuels augmente, il est vrai en théorie, le nombre d'entreprises dont la rentabilité pourrait être calculée. En revanche, cela suppose un calcul de la rentabilité en fonction de la valeur ajoutée. Seule la valeur ajoutée peut servir de plus petit commun dénominateur pour les deux schémas de comptes annuels (dans le modèle abrégé des comptes annuels, le chiffre d'affaires est facultatif). Une rentabilité exprimée en pourcentage de la valeur ajoutée est toutefois moins parlante qu'une rentabilité exprimée en pourcentage du chiffre d'affaires. De plus, le modèle abrégé des comptes annuels ne donne pas toujours le détail des coûts des ventes et des prestations. Certains types de coûts peuvent dès lors être sous-estimés lors du calcul des totaux sectoriels.

[163] Une entreprise est considérée comme petite si elle n'a pas dépassé plus d'un des plafonds suivants lors des deux derniers exercices clôturés :
- Moyenne annuelle du nombre de travailleurs occupés : 50
- Chiffre d'affaires annuel (hors TVA) : 7.300.000 euros
- Total du bilan : 3.650.000 euros.

en moyenne 2 185 restaurants et 770 cafés pendant la période 2008-2014, soit environ 8,0 % du nombre moyen de restaurants (selon l'enquête structurelle d'Eurostat) et environ 5,6 % du nombre moyen de cafés pendant la période concernée. Afin que les résultats ne soient pas biaisés par le poids des grosses entreprises dans les deux secteurs (les cinq plus grands restaurants et les cinq plus grands cafés représentent en 2014 respectivement 33,8 % et 19,4 % du chiffre d'affaires de leur secteur dans Bel-first) et comme le secteur se compose de nombreux acteurs qui sont, pour la plupart, de petite taille, il a été choisi d'utiliser la médiane plutôt que la moyenne pondérée pour déterminer la rentabilité. Nous y avons couplé les calculs des premier et troisième quartiles afin de montrer la dispersion des résultats.

Même si la rentabilité peut être étudiée au moyen de divers ratios, nous avons choisi de l'examiner au moyen du ratio bénéfice (perte) de l'exercice (9904)/ chiffre d'affaires (70). Ce ratio mesure en effet la rentabilité des activités d'exploitation normales, après éléments financiers et exceptionnels et après impôts. Les résultats de la Belgique ne sont comparés qu'avec la France (sur la base de la base de données financière Amadeus[164]), vu que ce pays est le seul pour lequel un échantillon suffisamment représentatif de restaurants et de cafés a pu être retenu.

RESTAURANTS

Sur la base de la médiane, la rentabilité des restaurants en Belgique est minime voire même négative. Entre 2008 et 2014, la rentabilité a varié de -0,3 % (en 2008 et 2009) à 0,6 % (2014). 2010, 2011, 2012 et 2013 étaient aussi bénéficiaires (0,3 % en moyenne). Les calculs des quartiles montrent qu'en 2014, 25 % des restaurants ont dégagé une rentabilité de -5,2 % ou moins (Q1) tandis que 25 % ont généré une rentabilité de 4,3 % ou plus (Q3).

Tableau 11. Rentabilité des restaurants sur la base de la médiane

(En % du chiffre d'affaires)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bénéfice (perte) de l'exercice (9904)/Chiffre d'affaires (70)	-0,3	-0,3	0,5	0,2	0,0	0,1	0,6
Q1(premier quartile)	-6,7	-7,4	-5,4	-6,1	-6,6	-6,4	-5,2
Q3(troisième quartile)	3,0	3,0	4,2	3,8	3,4	3,7	4,3

Sources : Bureau Van Dijck (Bel-first), centrale des bilans de la BNB, calculs propres.

À titre de comparaison, les restaurants en France[165] ont généré, pendant la période 2008-2013, une rentabilité (bénéfice ou perte de l'exercice / chiffre d'affaires), sur la base de la médiane, qui se situe entre 1,8 % (2012) et 3,6 % (2010), soit des taux nettement supérieurs à ce qui est observé en Belgique.

CAFÉS

Pour les cafés aussi, la rentabilité est très faible voire négative. Entre 2008 et 2014, la rentabilité a varié entre -0,5 % (en 2013) et 0,6 % (2008). 2008, 2009, 2010, 2011 et 2014 étaient bénéficiaires (0,3 % en moyenne) tandis que 2012 et 2013 étaient déficitaires (-0,5 % en moyenne). Les calculs des quartiles montrent que 25 % des cafés en 2014 ont dégagé une rentabilité de -9,1 % ou moins (Q1) tandis que 25 % ont généré une rentabilité de 3,9 % ou plus (Q3).

Tableau 12. Rentabilité des cafés sur la base de la médiane

(En % du chiffre d'affaires)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bénéfice (perte) de l'exercice (9904)/Chiffre d'affaires (70)	0,6	0,2	0,3	0,2	-0,4	-0,5	0,1
Q1(premier quartile)	-6,7	-8,3	-7,0	-9,1	-8,8	-10,4	-9,1
Q3(troisième quartile)	5,5	5,1	5,8	4,8	4,5	3,5	3,9

Sources : Bureau Van Dijck (Bel-first), centrale des bilans de la BNB, calculs propres.

[164] Amadeus est également un produit du Bureau van Dijk. Cette base de données contient des informations commerciales et financières tirées des comptes annuels sur plus de 19 millions d'entreprises réparties à travers quelque 45 pays dans toute l'Europe.

[165] Comme cité dans la partie sur la méthodologie, Amadeus ne disposait de données financières d'un nombre significatif de restaurants que pour la France. La rentabilité a été calculée sur la base de 43 987 restaurants en moyenne chaque année repris dans cette base de données pendant la période 2008-2013, soit environ 29,8 % du nombre annuel moyen de restaurants en France (selon l'enquête structurelle d'Eurostat) pendant la période concernée.

À titre de comparaison, les cafés en France[166] ont généré, pendant la période 2008-2013, une rentabilité (bénéfice/perte de l'exercice / chiffre d'affaires), sur la base de la médiane, qui se situe entre 2,9 % (2008) et 4,5 % (2010).

3.3. Principaux coûts des restaurants et cafés

Dans la partie ci-dessous, nous identifions d'abord les principaux coûts dans les restaurants et cafés. Cette analyse a été effectuée sur base d'informations tirées des comptes annuels et du même échantillon d'entreprises que pour l'analyse de la rentabilité. Ensuite, l'évolution des principaux postes de coûts en Belgique et dans les principaux pays voisins sera discutée.

3.3.1. Structure des coûts

RESTAURANTS

Les coûts totaux des ventes et des prestations dans le secteur des restaurants en Belgique se composent principalement des coûts relatifs aux approvisionnements et marchandises (60), aux services et biens divers (61)[167] (en moyenne 67,1 % pendant la période 2008-2014) et aux rémunérations (25,9 % en moyenne). Ces coûts représentent en moyenne 93,0 % des coûts totaux des ventes et des prestations. Les parts sont relativement stables au fil des années. Les coûts relatifs aux approvisionnements et marchandises comprennent principalement l'achat des matières premières classiques comme la viande, le poisson, les légumes et les boissons tandis que les services et biens divers recouvrent notamment les coûts de marketing, les coûts énergétiques et les factures des agences d'intérim. En ce qui concerne les autres charges d'exploitation, les charges fiscales d'exploitation comme les taxes sur les terrasses ou les taxes sur les enseignes publicitaires lumineuses occupent une place importante.

Tableau 13. Structure des coûts d'exploitation des restaurants

(En % des coûts opérationnels)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne '08-'14
Approvisionnements et marchandises et services et biens divers (60+61)	67,2	67,3	66,6	66,4	66,1	67,7	68,1	67,1
Rémunérations (62)	25,8	25,3	26,2	26,3	26,4	25,6	25,4	25,9
Amortissements (630)	5,9	6,0	5,8	5,8	6,0	5,4	5,3	5,7
Réductions de valeur (631/4)	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Provisions (635/7)	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Autres charges d'exploitation (640/8)	1,1	1,3	1,4	1,3	1,5	1,2	1,0	1,2
Charges d'exploitation portées à l'actif au titre de frais de restructuration (649)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
COÛTS OPÉRATIONNELS (60/64)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Bureau Van Dijck (Bel-first), centrale des bilans de la BNB, calculs propres.

CAFÉS

Les coûts totaux des ventes et des prestations dans le secteur des cafés se composent principalement des coûts relatifs aux approvisionnements et marchandises, aux services et biens divers[168] (en moyenne 75,6 % pendant la période 2008-2014) et aux rémunérations (16,6 % en moyenne). Ces coûts représentent en moyenne 92,2 % des coûts totaux des ventes et des prestations et sont également relativement stables au fil des années. Le contenu des différents types de coûts des ventes et des prestations est comparable à celui du secteur des restaurants sauf que les matières pre-

[166] Comme cité dans la partie sur la méthodologie, Amadeus ne disposait de données financières d'un nombre significatif de cafés que pour la France. La rentabilité a été calculée sur la base de 4 995 cafés en moyenne chaque année repris dans cette base de données pendant la période 2008-2013, soit environ 10,9 % du nombre moyen annuel de cafés en France (selon l'enquête structurelle d'Eurostat) pendant la période concernée.

[167] Les coûts des approvisionnements et marchandises (60), et des services et biens divers (61) sont pris ensemble étant donné que ces deux types de coûts ne sont pas toujours mentionnés séparément dans la base de données Bel-first.

[168] Les coûts des approvisionnements et marchandises (60), et des services et biens divers (61) sont pris ensemble étant donné que ces deux types de coûts ne sont pas toujours mentionnés séparément dans la base de données Bel-first.

mières alimentaires occupent une place moins importante dans les approvisionnements et marchandises (voir tableau 1, annexe 8).

3.3.2. Évolution des principaux postes de coûts

A. Évolution des coûts d'achat de l'alimentation et des boissons

La hausse des prix d'achat que les restaurants et cafés ne peuvent pas ou pas complétement prendre à leur charge car la marge de bénéfice est trop minime, ne peut souvent être prise en charge qu'en augmentant les prix.

Les tableaux entrées-sorties de 2010 montrent que le secteur des restaurants et des cafés effectue près de la moitié de tous ses achats auprès de l'industrie alimentaire et des boissons (à l'exception de l'agriculture et de la pêche). Aux Pays-Bas et en Allemagne, les achats effectués par l'horeca auprès de l'industrie alimentaire et des boissons représentent environ 30 % des achats contre une part de près de 40 % en France.

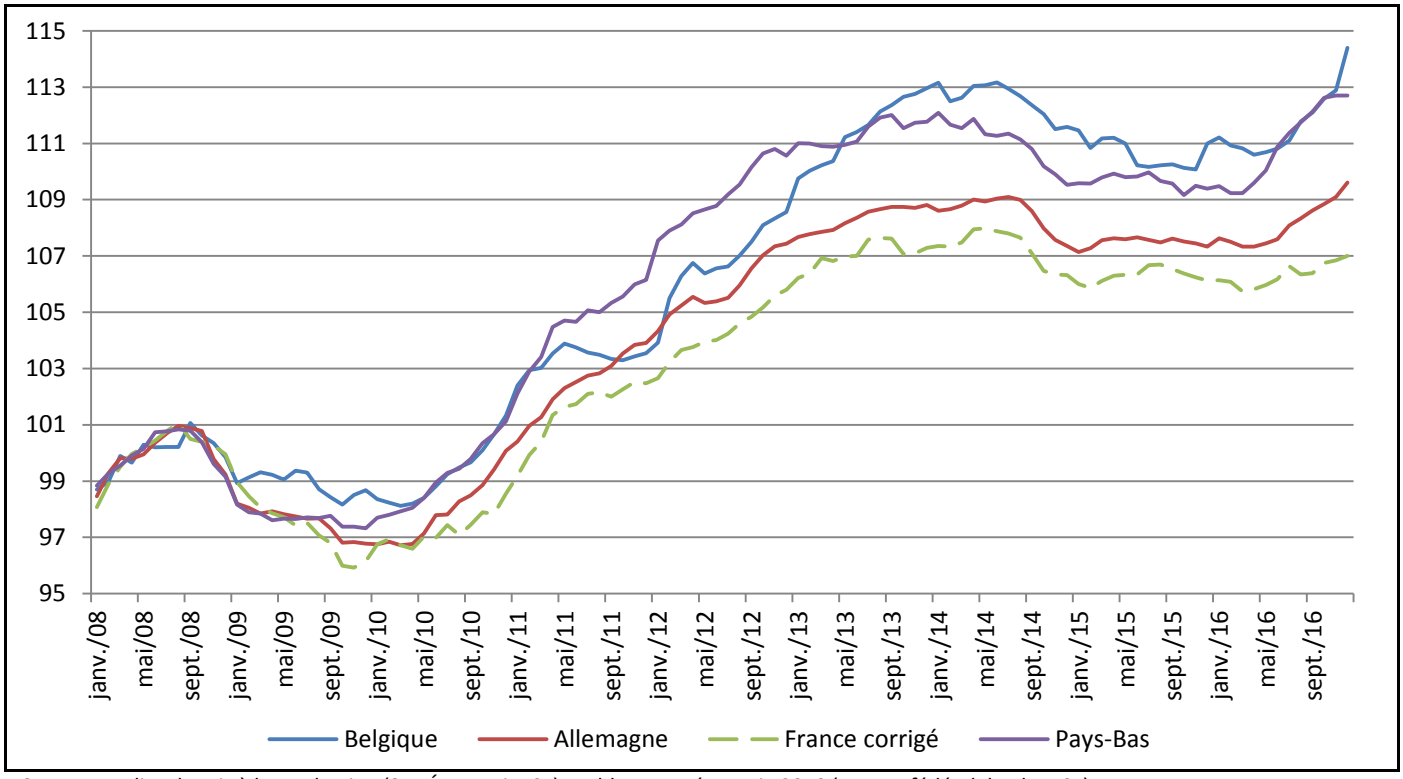
Les restaurateurs belges achètent environ 79 % des aliments et des boissons en Belgique et se fournissent à l'étranger pour environ 21 %. En Allemagne et en France aussi, les restaurateurs et les cafetiers effectuent principalement leurs achats de boissons et de denrées alimentaires au niveau local (Allemagne : 75 % local contre 25 % d'importations, France : 81 % local contre 19 % d'importations).[169] Aux Pays-Bas, une part plus importante des aliments et des boissons est importée, à savoir 47 % d'importations contre 53 % d'achats locaux.

L'indice des prix à la production montre l'évolution des prix d'achat dans l'industrie. Ceux-ci sont disponibles tant pour la Belgique que pour les pays voisins. Sur base du tableau entrées-sorties de la Belgique, il est possible de déterminer la part de chaque sous-catégorie de l'industrie alimentaire et des boissons (NACE 10_11) dans l'approvisionnement total de l'industrie alimentaire et des boissons (NACE 10_11) aux établissements de restauration (NACE 56) et ce tant pour les achats effectués en Belgique que pour les produits importés. On utilise l'indice des prix à la production de la zone euro(EA19) comme proxy de l'évolution des produits alimentaires et des boissons importés. On ne dispose pas de tableaux entrées-sorties détaillés pour les pays voisins, qui permettraient de déterminer les poids des différentes industries alimentaires ou de boissons. Pour cette raison, les poids belges des industries alimentaires et des boissons sont mis en relation avec la proportion d'achats locaux et d'importations (NACE 10_12) des trois pays voisins. On utilise dans ce cas-ci aussi l'indice des prix à la production de la zone euro(EA19) pour les produits importés. Sur la base de ces données, nous avons examiné l'évolution des coûts d'achat des boissons et des produits alimentaires pour les restaurants et les cafés en Belgique et dans les principaux pays voisins. Elle est illustrée par le graphique 47.

[169] Les tableaux entrées-sorties des pays voisins ne sont toutefois pas disponibles à un niveau aussi détaillé pour le public. Les données sont disponibles pour le secteur hébergement et restauration (NACE 55_56) et non au niveau des restaurants et des cafés (NACE 56). Les données sur l'industrie alimentaire et les boissons comprennent aussi l'industrie du tabac (NACE 10_12).

Graphique 31. Évolution des coûts d'achats des aliments et boissons pour les restaurants et cafés en Belgique et les pays voisins[170]

(Indice 2008=100)



Sources : Indice de prix à la production (SPF Économie, CE) ; Tableau entrée-sortie 2010 (Bureau fédéral du Plan, CE).

En 2016, les restaurateurs et cafetiers belges ont payé en moyenne 11,7 % de plus pour les produits alimentaires et les boissons qu'en 2008. Aux Pays-Bas, les coûts d'achat des produits alimentaires et des boissons ont plus ou moins connu une aussi forte augmentation pendant cette période (11 %). Les coûts d'achat des produits alimentaires et des boissons ont progressé dans une moindre mesure en Allemagne et en France (respectivement 8,1 % et 6,3 %). Entre janvier 2010 et janvier 2014, les coûts d'achat des restaurants et des cafés ont fortement augmenté, tant en Belgique que dans les pays voisins. Depuis janvier 2014, les coûts d'achat se sont stabilisés, voire ont diminué dans les pays examinés. Depuis début 2016, les prix ont augmenté de manière relativement considérable. Aux Pays-Bas, les coûts d'achat ont progressé de 3,2 % depuis février 2016, alors qu'en Allemagne, la hausse de prix s'est amorcée en mars 2016 (2,1 % entre mars 2016 et décembre 2016). En Belgique, la hausse des coûts d'achat n'a commencé qu'en avril 2016, mais elle s'est fortement accélérée en décembre (3,4 % entre avril 2016 et décembre 2016). La hausse de prix a été un peu plus modérée en France (1,2 % entre mars 2016 et décembre 2016).

Alors que les coûts d'achat des restaurateurs et des cafetiers belges ont augmenté de 11,7 % entre 2008 et 2016, les prix à la consommation dans les restaurants et les cafés ont grimpé de 25,4 %. Même dans les pays voisins, les prix à la consommation ont progressé plus vite que les coûts d'achat pendant la période concernée. Les prix à la consommation ont augmenté de 16,9 % et les prix d'achat de 8,1 % en Allemagne, de 13,5 % et 6,3 % en France et, enfin, de 18,7 % et 11 % aux Pays-Bas. Tout comme pour la hausse des prix à la consommation, l'augmentation des coûts d'achat a été la plus forte en Belgique par rapport aux pays voisins pendant la période concernée.

[170] En janvier 2009, on a fait une adaptation du plan comptable au calcul de l'indice des prix à la production en France. Afin d'en corriger les effets, le pourcentage d'évolution moyen de décembre 2008 à janvier 2009 de la Belgique, de l'Allemagne et des Pays-Bas a été appliqué à l'indice des prix à la production de décembre 2008 en France dans le but d'obtenir l'indice corrigé en janvier 2009. En ce qui concerne le calcul des mois suivants, le taux mensuel d'évolution a été appliqué à l'indice des prix à la production en France.

En Belgique comme dans les pays voisins, une baisse des coûts d'achat n'a jamais entraîné de baisse des prix à la consommation pendant la période concernée.

B. Évolution des coûts de personnel unitaires

La hausse des coûts de personnel que les restaurants et cafés ne peuvent pas ou pas complétement prendre à leur charge car la marge de bénéfice est trop minime, ne peut souvent être prise en charge qu'en augmentant les prix. L'évolution des coûts de personnel dans les restaurants et cafés sera examinée sur base du coût de personnel unitaire.

Selon la méthode développée par le Groupe d'experts « Compétitivité et Emplois » dans l'étude « Coût salarial, subventions salariales, productivité du travail et effort de formation des entreprises », en juillet 2013 (sans toutefois prendre en compte l'effet des subventions salariales allégeant du coût du travail)[171], les coûts de personnel unitaires pour le secteur hébergement et restauration en Belgique ont augmenté de 41,4 % entre 2008 et 2015, alors qu'en moyenne pour les principaux pays voisins, la hausse a été de 19,9 % (28,2 % pour l'Allemagne, 11,7 % pour la France et 26,8 % pour les Pays-Bas). Toutefois, cette méthode est seulement applicable au secteur de l'horeca en général (y compris les hôtels), c'est pourquoi, par la suite, des calculs ont été réalisés pour les restaurants d'une part et les cafés d'autre part, selon une approche légèrement différente.

Dans cette approche, les coûts de personnel unitaires sont obtenus en divisant les coûts de personnel par salarié (ETP) par la valeur ajoutée brute par salarié (ETP). Selon la base de données des concepts et définitions d'Eurostat, les coûts de personnel se composent principalement des rémunérations des salariés, d'une part, et des coûts de sécurité sociale des employeurs, d'autre part. Selon la même source, la valeur ajoutée brute s'obtient principalement en déduisant des recettes d'exploitation les coûts d'achat de biens et de services.

RESTAURANTS

Selon les statistiques d'Eurostat (enquête structurelle), les coûts de personnel unitaires dans les restaurants ont plus augmenté en Belgique entre 2008 et 2014 que dans les pays voisins (de 15,9 % en Belgique contre 2,8 % en Allemagne, 7,0 % en France mais entre 2009 et 2014 ; aux Pays-Bas, les coûts de personnel unitaires ont diminué de 0,2 %).

Cette hausse plus prononcée s'explique principalement par une plus forte augmentation des coûts de personnel par salarié en Belgique[172] entre 2008 et 2014 (de 31,2 % en Belgique contre 4,6 % en France mais entre 2009 et 2014 ; en Allemagne et aux Pays-Bas les coûts de personnel par salarié ont baissé de respectivement 8,6 % et 8,1 %) et ce en dépit du fait que la valeur ajoutée brute par salarié ait plus augmenté en Belgique entre 2008 et 2014 que dans les pays voisins (de 13,0 % en Belgique, contre une baisse en France, en Allemagne et aux Pays-Bas de respectivement 14,0 %, 11,5 % et 8,0 %) (voir tableau 2, annexe 8 : les coûts salariaux et la valeur ajoutée brut par salarié).

[171] Dans cette méthode, on a utilisé des données provenant des comptes nationaux. Les coûts de personnel unitaires sont calculés selon le rapport du coût du salaire horaire à la valeur ajoutée en volume par heure prestée. Ce calcul est utilisé pour le secteur NACE 55_56, hôtels y compris.

[172] Selon Horeca Vlaanderen, cette hausse s'explique par la CCT conclue en 2007 à propos du relèvement des salaires minimums dans l'horeca. Son objectif était de rendre le travail dans l'horeca plus attractif. Ces nouveaux salaires minimums sont entrés en vigueur le 1er octobre 2007. Il a aussi été décidé que les salaires minimums devaient atteindre un certain niveau vers le 1er octobre 2014. Afin d'atteindre ce niveau, les salaires minimums ont été relevés les 1/1/2009, 1/1/2010, 1/1/2011, 1/1/2012, 1/1/2013, 1/1/2014 et 1/12/2014. Entre octobre 2007 et décembre 2014, les barèmes salariaux des catégories les plus basses sont augmentés avec 11,25 %. Les barèmes salariaux des catégories les plus élevées sont dans la même période augmentés avec 20 % à 23 %.

Tableau 14. Les coûts de personnel (ETP) unitaires des restaurants

Coûts de personnel (ETP) unitaires	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne '08-'14
Belgique	0,54	0,54	0,59	0,58	0,58	0,62	0,63	0,58
Pays-Bas	0,60	0,59	0,59	0,57	0,58	0,59	0,59	0,59
France		0,81	0,80	0,80	0,86	0,83	0,86	0,83
Allemagne	0,61	0,65	0,66	0,60	0,62	0,63	0,62	0,63
Évolution des coûts de personnel (ETP) unitaires (taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à 2008**
Belgique		-0,6	9,5	-1,1	-1,0	7,9	0,8	15,9
Pays-Bas		-0,4	-0,3	-3,2	1,9	1,6	0,3	-0,2
France			-1,2	0,1	8,2	-3,5	3,5	7,0[173]
Allemagne		7,1	1,5	-8,9	3,5	1,6	-1,3	2,8

Sources : Enquête structurelle (CE), calculs propres.

CAFÉS

Tout comme dans les restaurants, les coûts de personnel unitaires dans les cafés ont subi une augmentation plus forte en Belgique que dans les pays voisins.

Selon les statistiques d'Eurostat (enquête structurelle), les coûts de personnel unitaires dans les cafés en Belgique ont augmenté de 40,9 % entre 2008 et 2014 contre +5,8 % en Allemagne et +3,2 % en France (mais entre 2009 et 2014). Aux Pays-Bas, les coûts de personnel unitaires ont diminué de 2,7 %.

Cette augmentation plus forte s'explique surtout par la plus forte augmentation des coûts de personnel par salarié en Belgique entre 2008 et 2014 : 27,5 % en Belgique contre 11,5 % aux Pays-Bas. En Allemagne et en France (entre 2009 et 2014), les coûts de personnel par salarié ont baissé de respectivement 25,8 % et 4,9 %. De plus, la valeur ajoutée brute par salarié a baissé de 9,2 % en Belgique entre 2008 et 2014. Aux Pays-Bas, la valeur ajoutée brute par salarié a augmenté de 14,6 %. En Allemagne et en France, la valeur ajoutée brute par salarié a baissé de respectivement 30,0 % et 13,6 % (voir tableau 4, annexe 8 : coûts de personnel et la valeur ajoutée brute per salarié).

C. Charges imposées par la réglementation, impôts indirects et code de conduite dans les restaurants et cafés ayant une influence sur l'évolution des prix

Il n'est pas toujours évident de quantifier l'impact de la législation, des impôts indirects et des codes de conduite sur les prix dans les restaurants et les cafés. C'est pourquoi, l'analyse ci-dessous est uniquement descriptive.

L'Agence pour la Simplification Administrative a ainsi mené une étude sur les charges imposées par la réglementation dans le secteur de l'horeca [174]. Selon cette étude, les charges administratives [175] constituent la plus grosse part des charges imposées par la réglementation tant aux restaurants qu'aux cafés, suivi par entre autres les charges financières[176]. Aucune étude comparant les charges imposées par la réglementation au niveau international n'est disponible.

Ce chapitre sera également consacré aux taux de TVA et aux accises en vigueur en Belgique et dans les pays voisins. Nous nous pencherons ensuite sur l'introduction de la caisse enregistreuse, qui constitue une nouvelle réglementation importante pour ce secteur. Enfin, nous parlerons du code de conduite que les brasseurs, les fédérations de l'horeca et les commerçants de boissons ont signé afin de mettre fin aux contrats très désavantageux dans ce secteur.

[173] Veranderingspercentage 2014 t.o.v. 2009.

[174] Charges imposées par la réglementation, Agence pour la Simplification administrative.

[175] Il s'agit des coûts destinés à répondre à l'obligation d'information envers les pouvoirs publics. Il s'agit, par exemple, de la collecte et de la transmission des informations chaque année pour les comptes annuels.

[176] Il s'agit des paiements aux pouvoirs publics. Il s'agit ici de taxes, de prélèvements et de rétributions, comme le montant de la redevance à payer aux pouvoirs publics pour une terrasse.

C.1. Taux de TVA sur les repas et les boissons

En **Belgique**, un taux de TVA de 12 % était en vigueur pour les repas dans les restaurants et de 21 % sur les boissons alcoolisées et non alcoolisées en 2016. En 2008, un taux de 21 % s'appliquait encore tant sur les repas que sur les boissons.

Le 1er janvier 2010, le taux de TVA sur les repas a été réduit de 21 % à 12 %. Le taux de TVA sur les boissons a été maintenu à 21 %, sans distinction entre boissons alcoolisées et non alcoolisées. La réduction de la TVA avait pour objectif de donner de la marge aux restaurateurs. Le but n'était donc pas de répercuter cette réduction de la TVA sur le prix à la consommation. L'IPCH a montré qu'elle n'a effectivement pas été répercutée sur le consommateur. Il ressort toutefois de l'analyse financière que la réduction de la TVA n'a pas entrainé une augmentation des marges dans les restaurants.

Aux **Pays-Bas**, le taux de TVA sur les produits alimentaires et les boissons non alcoolisées s'élève à 6 %. Un taux de TVA de 21 % s'applique aux boissons alcoolisées. En 2008, le taux de TVA des produits alimentaires et des boissons non alcoolisées était aussi de 6 %, mais le taux de TVA des boissons alcoolisées s'élevait quant à lui à 19 %. Malgré cette hausse de la TVA sur les boissons alcoolisées, le rythme de progression des prix est resté inchangé dans les restaurants et les cafés.

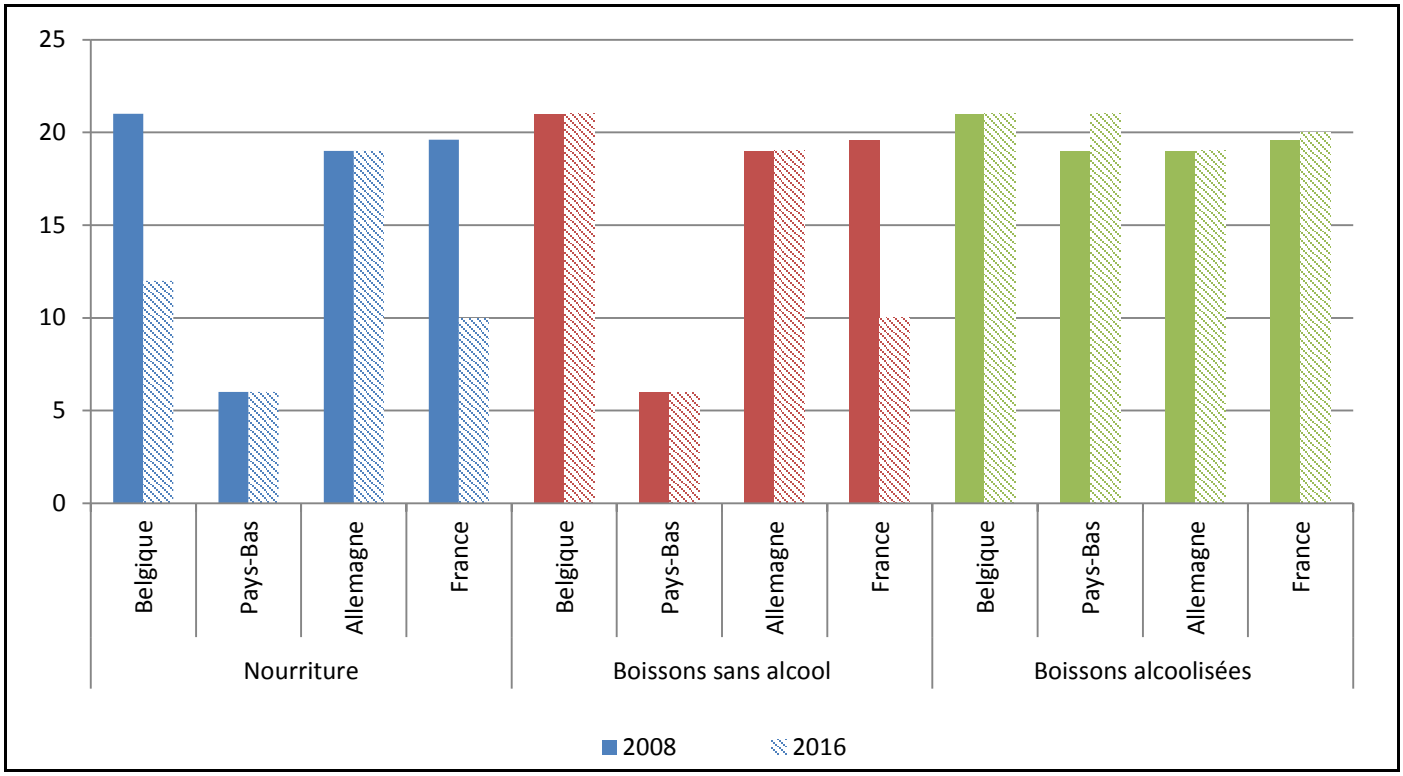
En **France**, un taux de TVA de 10 % est en vigueur sur les repas et les boissons non-alcoolisées et un taux de 20 % sur les boissons alcoolisées. Le 1er juillet 2009, le taux de TVA sur les repas et les boissons non-alcoolisées a été réduit de 19,6 % à 5,5 %. Tout comme en Belgique en 2010, l'objectif était d'offrir plus de marge aux restaurateurs. En France, cette réduction de la TVA a été en partie répercutée sur le consommateur, comme le montre l'IPCH (l'inflation des restaurants et des cafés était d'à peine -0,1 % en 2010 en France). En janvier 2012, le taux de TVA a été relevé de 5,5 % à 7 %. En janvier 2014, une nouvelle augmentation l'a porté à 10 %. Le 1er janvier 2014, le taux de TVA normal est aussi passé de 19,6 % à 20 %. Il s'agit du taux de TVA d'application sur les boissons alcoolisées.

En **Allemagne**, un taux de TVA de 19 % est prélevé sur les repas et les boissons. Ce taux n'a pas été modifié entre 2008 et 2016.

Le graphique 48 donne un aperçu des taux de TVA en application en Belgique et dans les pays voisins en 2008 et 2016 sur les produits alimentaires et les boissons alcoolisées et non alcoolisées.

Graphique 32. Aperçu des taux de TVA sur les repas et les boissons non alcoolisées et alcoolisées en Belgique et les principaux pays voisins

(En %)



Source : SPF Finance.

Deux types de modifications sont intervenus par rapport aux taux de 2008. Pendant la période concernée, l'adaptation des taux de TVA en Belgique (la réduction de la TVA sur les repas) et en France (la réduction de la TVA sur les repas et les boissons non alcoolisées) aurait plutôt dû avoir pour effet une réduction des prix à la consommation (en France, on observe d'ailleurs une légère baisse des prix à la consommation dans les restaurants et les cafés en 2010, tandis qu'en Belgique, les prix à la consommation dans les restaurants et les cafés n'ont pas diminué malgré la réduction de la TVA). L'augmentation de la TVA sur les boissons alcoolisées aux Pays-Bas (de 19 % à 21 % en 2012) et en France (de 19,6 % à 20 % en 2014) aurait, quant à elle, plutôt dû entrainer une hausse des prix à la consommation. Aux Pays-Bas, le rythme de progression des prix est resté stable en 2012 par rapport aux années précédentes. En France, par contre, l'inflation était plus élevée en 2014 par rapport aux années précédentes. Ceci peut d'une part être expliqué par l'augmentation du taux de TVA générales, mais d'autre part aussi par l'augmentation du taux de TVA réduit de 7 % à 10 % sur les repas et les boissons non-alcoolisées. Les tarifs sont restés inchangés en Allemagne.

C.2. Accises sur les boissons alcoolisées et non-alcoolisées

Les restaurateurs et les cafetiers paient des accises sur les boissons qu'ils achètent. Ces accises sont donc répercutées indirectement sur les prix à la consommation des boissons.

En Belgique, des accises sont perçues sur les boissons non-alcoolisées, à savoir les sodas sucrés ainsi que la bière, le vin les autres boissons sans alcool. Des accises sont également perçues sur les boissons alcoolisées, à savoir la bière, le vin les autres boissons fermentées alcoolisées, les produits intermédiaires comme le porto et le sherry et les boissons distillées.

Les accises sur les boissons non-alcoolisées ont légèrement augmenté en 2015. La taxe sucre est entrée en vigueur en 2016 dans le cadre du tax shift. Les accises sur les boissons sucrées ont dès lors pratiquement doublé (83 % entre 2008 et 2016). Les accises sur la bière et le vin sans alcool ainsi que le café ont aussi augmenté en 2015 et 2016 mais dans une moindre mesure (1 % entre 2008 et 2016).

Les accises sur les boissons alcoolisées, à l'exception de celles sur la bière, ont augmenté chaque année entre 2013 et 2016. Celles sur la bière n'ont été augmentées qu'en novembre 2015, dans le cadre du tax shift. Ce sont les accises sur les boissons distillées qui ont le plus augmenté pendant la période sous revue (71 % entre 2008 et 2016, avec une forte hausse en novembre 2015), suivies par celles sur le vin, les autres boissons fermentées et les produits intermédiaires (59 % entre 2008 et 2016). Les accises sur la bière ont beaucoup moins augmenté entre 2008 et 2016 (17 % entre 2008 et 2016). Tout comme la Belgique, les pays voisins perçoivent des accises sur les boissons alcoolisées (voir tableaux 4 et 5, annexe 8). En Allemagne, les accises sur ces boissons n'ont pas augmenté pendant la période considérée. Les accises sur les boissons alcoolisées sont aussi systématiquement plus faibles en Allemagne qu'en Belgique.

En France, les accises sur les boissons alcoolisées ont été modifiées presque chaque année pendant la période considérée. Les accises sur la bière ont fortement augmenté entre 2008 et 2016 en France (185 %) et s'élevaient, en 2016, à 7,41 EUR/hl, ce qui est nettement plus qu'en Belgique. Les accises sur les autres boissons alcoolisées sont plus basses en France qu'en Belgique, celles sur le vin sont même nettement moins élevées. En outre, les accises ont aussi subi une augmentation plus modérée entre 2008 et 2016 qu'en Belgique.

Aux Pays-Bas, les accises sur les boissons alcoolisées ont été surtout augmentées le 1er janvier 2014. Les accises sur la bière (<7° Plato) s'élèvent en 2016 à 8,83 EUR/hl, ce qui représente le niveau le plus élevé des quatre pays analysés. Pendant la période concernée, ces accises ont augmenté de 60 %. Pour les autres boissons alcoolisées, la hausse des accises pendant la période concernée était moins marquée qu'en Belgique.

En comparaison avec les trois pays voisins, c'est en Belgique que les accises sur les boissons alcoolisées entre 2008 et 2016 ont le plus augmenté, à l'exception des accises sur la bière. L'un dans l'autre, l'effet de cette augmentation sur l'indice des prix à la consommation restera limité, puisque le poids des boissons alcoolisées dans les restaurants et les cafés est plutôt faible.

C.3. La caisse enregistreuse et les mesures d'accompagnement

Une des mesures les plus importantes prises ces dernières années dans l'horeca est l'introduction de la caisse enregistreuse. Depuis 2016, chaque entrepreneur du secteur de l'horeca qui réalise au moins 25.000 EUR hors TVA de son chiffre d'affaires au moyen de produits alimentaires consommés sur place, doit utiliser une caisse enregistreuse avec blackbox. Cette caisse a été introduite en réaction à la mesure prise en faveur de ce secteur sensible à la fraude, à savoir la réduction de la TVA de 21 % à 12 % le 1er janvier 2010. Cette réduction de la TVA a eu pour conséquence que le secteur avait plus de revenus, puisque cette réduction ne pouvait pas être répercutée sur le consommateur, tandis que l'État avait, en temps de crise, moins de recettes. Le but de l'introduction de cette caisse est la lutte contre la fraude dans le secteur. [177]

L'introduction de cette caisse enregistreuse est supposée avoir un impact sur la rentabilité des restaurants, qui doit (partiellement) être compensé par des mesures concernant les frais de fonctionnement. D'autre part, il n'est pas inimaginable que l'introduction de cette caisse ait un impact sur les prix de consommation, afin de compenser les marges perdues. Même s'il existe probablement un lien entre l'introduction de la caisse enregistreuse et l'évolution de l'IPCH, il n'est pas quantifiable (d'autres éléments, comme la hausse des accises en novembre 2015 dans le cadre du tax shift, peuvent aussi avoir joué un rôle). Toutefois, l'inflation a dépassé 3 % en 2016, ce qui n'était plus arrivé depuis 2009.

Depuis 2014 déjà, les restaurateurs pouvaient utiliser volontairement ce système. Entre autre après l'introduction de la caisse blanche, l'inflation des restaurants et des cafés s'est sensiblement accélérée, surtout depuis mars 2016.

Afin d'accompagner l'introduction de la caisse enregistreuse, le gouvernement fédéral a introduit un certain nombre de mesures. Une réduction de l'ONSS est en vigueur sur maximum 5 salariés fixes à temps plein. Un restaurateur peut aussi bénéficier depuis le 1er juillet 2015 d'un élargissement de la contribution de l'employeur pour l'emploi occasion-

[177] L'introduction de la caisse enregistreuse lutte contre la fraude à la TVA. Avec cette fraude, non seulement le prix d'achat mais aussi la TVA disparaissaient dans l'économie souterraine. Avec le nouveau système, le ticket de TVA est enregistré par la caisse. Outre la fraude à la TVA, on s'attaque aussi à l'emploi au noir. En effet, tous les revenus mais aussi les dépenses, dont les coûts de personnel, doivent être enregistrés dans la caisse.

nel. En 2015, le système des flexi-jobs a été introduit. Avec ce système, des travailleurs qui ont un emploi principal ailleurs, peuvent avoir des à-côtés dans l'horeca comme salarié ou comme travailleur intérimaire dans le cadre d'un flexi-job, contre des conditions fiscales favorables.

C.4. Contrats de brasserie

Le 21 décembre 2015, les brasseurs, les fédérations de l'horeca et la Fédération Belge des Distributeurs en boissons ont signé un code de conduite afin de mettre fin aux contrats très désavantageux. Un grand nombre de ces contrats fixaient une quantité minimale d'achat. Cette obligation allait souvent très loin, puisqu'il était aussi obligatoire d'acheter les boissons fraîches, le vin et les biscuits à un prix fixe au brasseur. Ce nouveau code de conduite interdit un certain nombre de pratiques. Ainsi, il est entre autres interdit aux brasseurs ou aux distributeurs de boissons d'imposer des prix de vente. Ils ne peuvent plus exiger l'approbation des prix de vente. Ces contrats de brasserie seraient peut-être une raison de l'ancienne rigidité des prix.

4. Conclusion

L'évolution des prix à la consommation pour les restaurants et cafés est calculée sur la base de l'IPCH. L'IPCH est un indice européen des prix à la consommation harmonisé qui permet une comparaison de la Belgique et de ses pays voisins. Eurostat promulgue des directives et des recommandations concernant le calcul de l'IPCH. Les États-membres sont libres d'interpréter ces directives jusqu'à un certain point ce qui peut provoquer des différences dans le calcul de l'IPCH.

Durant la période sous revue, la Belgique était le pays qui accordait le plus de poids aux restaurants et cafés en comparaison avec les pays voisins, surtout par rapport à l'Allemagne. Une des raisons du faible poids de ce secteur en Allemagne est que ce pays se base sur l'enquête sur le budget des ménages pour déterminer les poids de l'IPCH au COICOP niveau 4, contrairement aux trois autres pays (Belgique, France et Pays-Bas) qui utilisent, eux, principalement les comptes nationaux pour effectuer ce calcul. Même le grand poids des loyers en Allemagne est partiellement responsable du faible poids des restaurants et cafés allemands. Le grand poids des restaurants et cafés en Belgique et même aux Pays-Bas peut également s'expliquer par le mode de consommation dans ces pays.

Entre 2008 et 2016, les prix à la consommation dans les restaurants et les cafés ont progressé plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins (l'inflation moyenne sur base annuelle s'élevait à 2,9 % en Belgique et à 1,9 % dans les pays voisins). Cette augmentation plus rapide des prix pour la restauration en Belgique est d'autant plus marquée par rapport aux pays voisins par le fait que le poids en Belgique est bien plus important pour cette catégorie que dans les autres pays (le poids en Belgique s'élevait à 15,2 % dans les services en 2016, contre 10 % dans les pays voisins). La Belgique a connu une croissance plus rapide pour l'ensemble des prix relevés composant l'indice restaurants, cafés et établissements similaires sur la période considérée.

En 2014, 45.674 entreprises étaient actives dans le secteur de la restauration, NACE 56, en Belgique. Dans les pays voisins, le nombre d'entreprises dans le secteur de la restauration a clairement augmenté plus vite entre 2008 et 2014 que dans notre pays sur la même période, (7,2 % en Belgique contre 15,6 % en France, 36,4 % en Allemagne et 50,0 % aux Pays-Bas). Toutefois, si l'on compare le nombre d'établissements du secteur de la restauration (NACE 56) avec le nombre d'habitants, on s'aperçoit qu'en Belgique, en 2014, il existait un établissement pour 245 personnes, ce qui est plus élevé que dans les pays voisins. La France disposait en effet d'un établissement relevant du secteur de la restauration pour 295 personnes, les Pays-Bas d'un pour 366 personnes et l'Allemagne d'un pour 450 personnes.

Entre 2008 et 2014, les dépenses moyennes par famille dans les restaurants et cafés belges n'ont augmenté que de 11,1 %, alors que les prix à la consommation des restaurants et cafés ont augmenté de 18,5 %. En outre, il semble que le Belge se rende de nouveau plus souvent au restaurant depuis deux ans, après une baisse de fréquentation des restaurants qui a duré quelques années. Le taux n'a quand même pas encore égalé le pic atteint en 2011.

L'offre étendue de restaurants et cafés en Belgique combinée au recul des dépenses dans les restaurants et cafés, corrigé de l'inflation, pourrait avoir une influence négative sur la rentabilité.

L’analyse de la rentabilité des restaurants et cafés s’est basée sur des établissements qui déposent un modèle complet de leurs comptes annuels à la Centrale des Bilans de la BNB. Les plus petits établissements (qui déposent un modèle abrégé de leurs comptes annuels) et les entreprises individuelles (qui sont soumises au régime de l’impôt des personnes physiques) ne sont pas repris dans cette analyse. Entre 2008 et 2014, la rentabilité des restaurants et cafés en Belgique a été très faible voire négative certaines années. Durant cette période, la rentabilité des restaurants fluctuait entre -0,3 % et 0,6 % et celle des cafés entre -0,5 % et 0,6 %.

La structure des coûts montre que surtout les coûts d'achat et les coûts salariaux sont importants pour les restaurants et les cafés.

Tout comme dans les pays voisins, les restaurants et les cafés belges s'approvisionnent surtout dans l'industrie alimentaire et de boissons locale. Les coûts d'achat des restaurants et des cafés ont cependant plus augmenté en Belgique dans la période 2008-2016 que dans les pays voisins (11,7 % en Belgique, contre 11 % aux Pays-Bas, 8,1 % en Allemagne et 6,3 % en France). Les baisses des coûts d'achat n'ont jamais entraîné, ni en Belgique, ni dans les pays voisins, de baisse des prix à la consommation pendant la période concernée.

Les coûts salariaux unitaires dans les restaurants et les cafés entre 2008 et 2014, ont progressé plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins. Durant cette période, les coûts salariaux unitaires dans les restaurants ont augmenté de 15,9 % en Belgique, contre 7,0 % en France et 2,8 % en Allemagne. Aux Pays-Bas, ils ont diminué de 0,2 %. Dans les cafés, les coûts salariaux unitaires ont subi une augmentation de 40,9 % en Belgique contre 5,8 % en Allemagne et 3,2 % en France. Aux Pays-Bas, ces coûts ont diminué de 2,7 %. Cette forte hausse peut principalement s’expliquer par la plus grande augmentation des coûts salariaux par salarié en Belgique et moins par l’évolution de la productivité des salariés. Entre 2008 et 2014, les salaires minimums dans le secteur de l'horeca ont été augmentés chaque année.

Outre les coûts d'achat et les coûts salariaux, un certain nombre de mesures gouvernementales ont aussi eu une influence sur le prix à la consommation, même si ce n'est pas toujours quantifiable. Ainsi, accises sur les boissons ont subi une plus forte hausse en Belgique. Par contre, le taux de TVA sur les repas a été diminué dans la période sur revue. De plus, l'introduction de la caisse enregistreuse est supposée avoir une influence sur les prix à la consommation afin de compenser ainsi les marges perdues.

En bref : Vu (1°) l'offre relativement grande de restaurants et de cafés sur le marché belge, (2°) le recul de la demande ces dernières années et (3°) la rentabilité très limitée tant des restaurants que des cafés (certaines années étaient même négatives), l'augmentation des coûts en Belgique ne semble pas pouvoir être absorbée par les marges. En outre, l'augmentation des coûts d'achat comme des coûts salariaux est plus marquée en Belgique que dans les pays voisins.

II.4.2. Évolution des prix à la consommation des services de télécommunication et analyse explicative

1. IPCH en Belgique et les pays voisins : méthodologie des calculs et des pondérations pour les équipements de téléphonie et services de télécommunication

Comme précisé dans le chapitre II.2.1, l'évolution des prix à la consommation pour les services de télécommunication a été calculée sur la base de l'IPCH. L'IPCH est un indice européen des prix à la consommation harmonisé qui permet de comparer la Belgique à ses pays voisins. L'analyse des services de télécommunication est effectuée sur base du COICOP[178] 08.2_08.3 Équipements de téléphone et de télécopie et services. Dans la suite de cette étude, les termes équipements de téléphonie et services de télécommunication seront utilisés comme référence.

Eurostat publie un nombre d'agrégats spéciaux, sur lesquels l'Observatoire des prix se base pour entre autres analyser l'inflation des services. L'agrégat des services de communication d'Eurostat comprend aussi la catégorie équipements de téléphonie. C'est pour cette raison que cette catégorie fait partie de cette analyse.

Sur l'ensemble de la période 1998-2016, le poids des équipements et services de télécommunication a quelque peu évolué, principalement pour les Pays-Bas, et dans une moindre mesure pour la Belgique, la France et l'Allemagne. En 1998, les télécommunications représentaient 7,7 % de l'ensemble des services en Belgique, contre 6,7 % aux Pays-Bas, 5,8 % en Allemagne et 4,7 % en France. Bien que le poids attribué aux télécommunications en Belgique se soit réduit entre 1998 et 2003 (de 7,7 % à 6,2 %), il est reparti à la hausse pour atteindre 7,6 % en 2008 (11,6 % aux Pays-Bas, 7,8 % en France et 6,6 % en Allemagne). En 2016, le poids de ces services ne s'élevait plus qu'à 6,5 % en Belgique, contre 6,3 % en Allemagne, 6,9 % en France et 8,4 % aux Pays-Bas.[179] Notons que depuis 2003, ce sont les Pays-Bas qui accordent le poids le plus important à cette catégorie de services (à l'exception de 2006).

Tableau 15. Évolution de la pondération attribuée aux télécommunications (CP08.2_08.3 - Équipements de téléphonie et services de télécommunication) dans la totalité des services en Belgique et dans les pays voisins

(En %)

	1998	2008	2016
Belgique	7,7	7,6	6,5
Allemagne	5,8	6,6	6,3
France	4,7	7,8	6,9
Pays-Bas	6,7	11,6	8,4
Moyenne pays voisins	5,5	7,5	6,7

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium.

La catégorie Équipements de téléphonie et services de télécommunication peut être subdivisée au COICOP niveau 4. Avec 95,3 %, les services de télécommunication ont de loin le poids le plus important en Belgique. Les équipements de téléphonie ont un poids de 4,7 %. Dans les pays voisins aussi, les services de télécommunication ont le poids le plus important (Allemagne : 93,9 %, France : 84,4 %, Pays-Bas : 84,7 %).

En 2016, les deux catégories ont été décomposées comme suit, au COICOP niveau 5 :

- Les équipements de téléphonie :
    - Les appareils pour ligne fixe (COICOP 08.2.0.1)
    - Les appareils mobiles (COICOP 08.2.0.2)
- Les services de télécommunication :
    - Les services de téléphonie fixe (COICOP 08.3.0.1)

[178] Voir note de bas de page 87 pour plus d'information sur la nomenclature COICOP.

[179] Sur la base de la réglementation de l'IPCH, les catégories santé, enseignement et protection sociale n'étaient pas inclues dans le groupe des services jusqu'en 2000. En outre, à partir de 2010, la source principale n'était plus l'enquête sur le budget des ménages mais les Comptes nationaux.

- Les services de téléphonie mobile (COICOP 08.3.0.2)
- Les services d'accès à Internet (COICOP 08.3.0.3)
- Les services de télécommunications groupés (COICOP 08.3.0.4)

En Belgique, les offres groupées sont reprises dans le panier de l'IPCH depuis 2014. En Allemagne et aux Pays-Bas, les offres groupées sont suivies dans l'IPCH depuis 2015. En France, les services groupés se trouvent dans l'indice depuis 2016. Les offres groupées en Belgique sont actuellement du type triple play (Internet, télévision digitale et la téléphonie fixe). L'Allemagne suit aussi les triple play (téléphonie fixe, Internet et télévision digitale). Aux Pays-Bas, les offres groupées sont actuellement du type double play (téléphone fixe et Internet ou Internet et télévision digitale) et triple play (téléphone fixe, Internet et télévision digitale). L'IPCH français comprend « téléphone fixe et Internet » et « téléphone fixe, Internet et télévision digitale ».

En Belgique, les offres groupées disposaient du poids le plus important au sein de l'indice général équipements de téléphone et télécopie et services en 2015 (60,0 %). En Allemagne, le poids des offres groupées était également le plus important dans l'indice général, mais dans une bien moindre mesure comparativement à la Belgique (43,8 % en 2016). La catégorie des services de téléphonie mobile apparaissait, par contre, comme la catégorie principale au sein de l'ensemble des services de télécommunication en France et aux Pays-Bas. Il est à noter que les offres groupées ne figuraient pas encore dans l'indice des services de télécommunication en France en 2015, mais elles ont fait leurs apparitions en 2016 avec un poids de près de 25 %.

A titre de comparaison, en 2008, la catégorie des services de télécommunication avait un poids de 96,3 % en Belgique et elle était composée principalement des services de téléphonie fixe (53,7 %) et des services de téléphonie mobile (26,8 %).

Tableau 16. Poids attribués aux diverses catégories de télécommunication en Belgique et dans les pays voisins (basé sur l'IPCH)

(En 2016, en %)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP08.2.0 Équipements de téléphonie	4,7	6,1	15,6	15,3
CP08.2.0.1 Appareils pour ligne fixe	0,1	0,5	1,0	0,0
CP08.2.0.2 Appareils mobiles	4,6	5,5	14,6	15,3
CP08.3.0 Services de télécommunication	95,3	93,9	84,4	84,7
CP08.3.0.1 Services de téléphonie fixe	5,5	12,1	5,8	4,9
CP08.3.0.2 Services de téléphonie mobile	20,9	37,4	41,3	38,5
CP08.3.0.3 Services d'accès à Internet	8,9	0,6	12,5	4,7
CP08.3.0.4 Services de télécommunications groupés	60,0	43,8	24,8	36,5

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium.

La téléphonie mobile et les offres groupées ont de loin le poids le plus élevé dans les pays concernés. En Belgique, les tarifs des produits les plus consommées par profil et par opérateur (méthode A selon Eurostat), sont suivis depuis 2014. De plus, la Belgique utilise également le nombre réel de clients et les taux de migration des anciens vers les nouveaux tarifs. Cela signifie que la méthode utilisée en Belgique correspond davantage aux dépenses réelles du consommateur. Eurostat mentionne à ce sujet dans son rapport de compliance monitoring de 2014 : 'For telecommunications, Statistics Belgium improved its methodological approach, including bestselling packages, taking into account consumers switching between packages and ensuring the representativeness of consumption profiles'. L'Allemagne suit aussi les tarifs les plus utilisés.

Les Pays-Bas, par contre, suivent uniquement les tarifs des nouveaux abonnements et seul le tarif le moins cher est pris en considération (compte tenu de la durée du contrat). En France, le tarif le moins cher est également suivi par profil et par opérateur (méthode B selon Eurostat). Les pays voisins partent du principe que les consommateurs changent immédiatement en faveur des plans tarifaires les moins chers. Dans son rapport de compliance monitoring de 2013, Eurostat dit la chose suivante pour la France : 'However, Eurostat is concerned about whether the assumption that consumers immediately switch to the cheapest tariff plan is realistic with a view to a possible downward bias of the index movements'. Cette hypothèse n'est toutefois pas de nature à fausser l'estimation de l'inflation à long terme : si les consommateurs mettent un certain temps avant d'ajuster leurs habitudes de consommation, l'inflation est seulement un peu plus lissée par rapport à ce qui est actuellement mesuré par l'IPC français.

Etant donné que la méthodologie utilisée par la Belgique est recommandée par Eurostat, elle peut difficilement être considérée comme non représentative. Des améliorations qualitatives (par exemple, une formule plus complète pour le même prix) sont mises en place dans l'indice belge via les profils de consommation. Si, par exemple, une formule moins cher subit des améliorations qualitatives, elle va entrer dans le calcul d'un profil qualitativement supérieur (plus de minutes d'appel, une vitesse plus rapide, ...) et ainsi provoquer une pression à la baisse sur l'indice.

Une partie des dépenses pour les services de télévision est reprise dans le COICOP 08 et une partie dans le COICOP 09. Si les dépenses pour les abonnements de télévision font partie d'une offre groupée, celles-ci sont suivies dans le COICOP 08.3 Services de télécommunication. Si l'abonnement de télévision est acheté séparément, sans combinaison avec internet ou la téléphonie fixe ou mobile, celui-ci est alors suivi dans le COICOP 09.4.2.3 Redevances et abonnements de radio et télévision. Si on considère les groupes COICOP 08.3.0 et COICOP 09.4.2.3 ensemble, on atteint un poids dans les services de respectivement 8,7 % pour la Belgique, 8,1 % pour l'Allemagne, 8,0 % pour les Pays-Bas et 7,3 % pour la France.

2. Analyse détaillée de l'IPC pour le secteur des télécommunications

Au cours de la période 2008-2016, les services de télécommunications ont fortement contribué à l'écart d'inflation pour les services. Ils étaient responsables de 16,7 % de l'écart d'inflation pour les services. L'inflation des services de télécommunication a surtout contribué à l'écart d'inflation annuelle en 2011, 2012, 2013, 2015 et 2016.

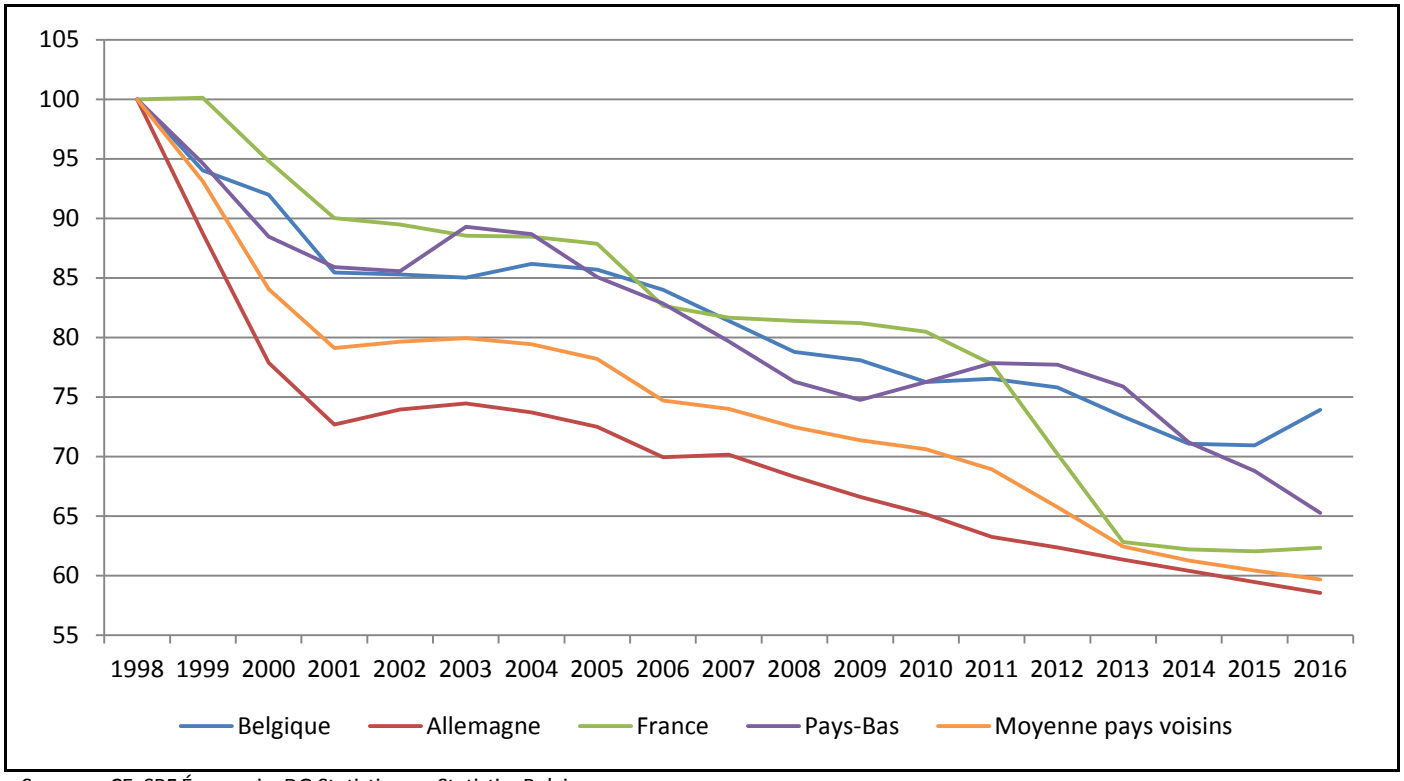
2.1 Évolution à long terme du CP08.2_08.3 « Équipements de téléphonie et services de télécommunication »

Depuis 1998, le prix des équipements et services de télécommunication a chuté moins rapidement en Belgique que dans les pays voisins. La Belgique a en effet connu un ralentissement des prix entre 1998 et 2016 de 26,1 % (TCAM de -1,7 %)[180], tandis que les Pays-Bas, la France et l'Allemagne ont connu une baisse de prix de respectivement -34,7 % (TCAM de -2,3 %), -37,7 % (TCAM de -2,6 %) et -41,5 % (TCAM de -2,9 %).

[180] Le taux de croissance annuel moyen (TCAM) a été calculé en comparant, sur une base annuelle, l'indice de 2016 à l'indice de 1998. Le taux de croissance moyen a pour sa part été calculé comme une moyenne géométrique.

Graphique 33. Évolution du prix des télécommunications (CP08.2_08.3 Équipements de téléphonie et services de télécommunication) en Belgique et dans les pays voisins

(Indice 1998=100)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium.

Plus récemment, entre 2008 et 2016, les prix de la télécommunication ont également chuté moins rapidement en Belgique (-6,2 %, TCAM de -0,8 %) que dans l'ensemble des pays voisins : -14,3 % (TCAM de -1,9 %) en Allemagne, -14,5 % (TCAM de -1,9 %) aux Pays-Bas et -23,4 % (TCAM de -3,3 %) en France. Il est à noter qu'en janvier 2015, les prix à la consommation des télécommunications en Belgique ont atteint momentanément leurs plus bas niveaux depuis 1998, avant de renouer avec une tendance haussière à partir de février 2015. Ainsi, entre 2015 et 2016, les prix pour les services de télécommunication en Belgique ont augmenté de 4,2 %, alors que les prix étaient stables en France (+0,5 %) et toujours orientés à la baisse en Allemagne (-1,6 %) et aux Pays-Bas (-5,1 %).

Tableau 17. Taux de variation à un an d'écart pour les télécommunications (CP08.2_08.3 - Équipements de téléphonie et services de télécommunication) en Belgique et dans les pays voisins

(En %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TCAM 08-16
Belgique	-3,2	-0,9	-2,3	0,3	-1,0	-3,2	-3,1	-0,2	4,2	-0,8
Allemagne	-2,6	-2,5	-2,2	-2,9	-1,4	-1,6	-1,6	-1,5	-1,6	-1,9
France	-0,3	-0,2	-0,9	-3,4	-9,7	-10,5	-1,0	-0,3	0,5	-3,3
Pays-Bas	-4,2	-2,0	2,0	2,1	-0,2	-2,4	-6,2	-3,4	-5,1	-1,9
Moyenne pays voisins	-2,0	-1,5	-1,1	-2,4	-4,6	-5,0	-1,9	-1,4	-1,2	-2,4

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium.

2.2. Évolution des prix des différents produits et services de télécommunication

Entre 2008 et 2016, le prix des équipements de téléphonie a connu une baisse beaucoup plus forte dans les pays voisins, en Allemagne (-38,1 %) et en France (-65,0 %), par rapport à la Belgique (-14,7 %). Sur la base des données de l'IPC, c'était également le cas aux Pays-Bas, où le prix a diminué de 28,0 % sur la même période.[181] [182] L'écart est moins grand pour les services de communication, bien que la Belgique ait affiché ici aussi une baisse de prix moins forte : -6,0 % en Belgique contre -13,3 % en Allemagne, -19,3 % en France et -14,1 % aux Pays-Bas.

Pour les téléphones fixes, la baisse de prix est du même ordre de grandeur (-21,7 % pour la Belgique, -23,0 % pour la France)[183]. Aux Pays-Bas, ceux-ci ne sont plus repris dans le panier depuis 2016. Les téléphones mobiles, par contre, n'ont diminué "que" de 14,1 % en Belgique contre -75,0 % en France.

Les services de téléphonie fixe sont devenus 35,6 % plus chers en Belgique. En France et aux Pays-Bas, la hausse de prix était plus limitée, à savoir respectivement 2,7 % et 23,8 % (sur la base de l'IPC). Le prix des services de téléphonie mobile a toutefois baissé fortement en Belgique (-46,2 %), même plus fortement qu'en France (-33,3 %) et aux Pays-Bas (-28,6 %). Pour l'accès à l'internet, le consommateur belge a payé 9,0 % de plus, tandis qu'en France et aux Pays-Bas, les prix ont augmenté respectivement de 1,8 % et 4,2 %.

Les services groupés sont repris dans l'IPC en Belgique depuis 2014, aux Pays-Bas et en Allemagne depuis 2015, et en France depuis 2016. Entre 2014 et 2015, le prix des offres groupées en Belgique a augmenté de 1,6 %. Entre 2014 et 2016, le prix des offres groupées en Belgique a même augmenté de 8,5 %. L'inflation en glissement annuel en 2016 s'élevait à 6,8 % en Belgique, alors qu'elle atteignait seulement 0,6 % aux Pays-Bas et était même négative en Allemagne (-1,1 %).

Tableau 18. Évolution des prix des télécommunications en Belgique et dans ses principaux pays voisins entre 2008 et 2016

(En %)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP08.2_08.3 Équipements de téléphonie et services de télécommunication	-6,2	-14,4	-23,4	-14,5
CP08.2.0 Équipements de téléphonie	-14,7	-38,1	-65,0	-28,0 *
CP08.2.0.1 Appareils pour ligne fixe	-21,7	-	-23,0	-
CP08.2.0.2 Appareils mobiles	-14,1	-	-75,0	-
CP08.3.0 Services de télécommunication	-6,0	-13,3	-19,3	-14,1 *
CP08.3.0.1 Services de téléphonie fixe	35,6	-	2,7 *	23,8 *
CP08.3.0.2 Services de téléphonie mobile	-46,2	-	-33,3 *	-28,6 *
CP08.3.0.3 Services d'accès à Internet	9,0	-	1,8 *	4,2 *

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium, CBS, INSEE.

* : Évolution des prix calculée sur la base de l'IPC, évolution des prix des autres témoins calculée sur la base de l'IPCH.

[181] Il n'y a pas de données disponibles pour les Pays-Bas pour les catégories sous-jacentes sur la base de l'IPCH. C'est la raison pour laquelle l'IPC a été utilisé.

[182] Les corrections de qualité peuvent différer d'un pays à l'autre et dans le temps. Jusqu'en 2014, la méthodologie en Belgique pour une série de produits et services était basée sur celle de l'IPC (même système de production), qui divergeait des recommandations d'Eurostat. Depuis 2014, cette méthodologie a été harmonisée, pour l'IPC (base 2013=100) comme pour l'IPCH, selon les recommandations d'Eurostat. Cette méthodologie implique désormais que la différence de prix est neutralisée au lieu d'être, par exemple, modifiée en fonction de l'évolution des prix des biens et services correspondant dans le panier (bridged overlap) ou en fonction d'une comparaison de prix directe. Lors de certains changements, cette méthode implique probablement une baisse moins prononcée, mais la hausse est également moins prononcée lors d'autres changements. Cependant, l'effet global n'est pas possible à estimer.

[183] Pour l'Allemagne, il n'y a pas de données disponibles pour les catégories sous-jacentes sur la base de l'IPCH. C'est la raison pour laquelle l'IPC a été utilisé.

Tableau 19. Taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour les télécommunications en Belgique et dans ses principaux pays voisins entre 2008 et 2016 (sauf indication contraire)

(En %)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP08.2_08.3 Équipements de téléphonie et services de télécommunication	-0,8	-1,9	-3,3	-1,9
CP08.2.0 Équipements de téléphonie	-2,0	-5,8	-12,3	-4,0 *
CP08.2.0.1 Appareils pour ligne fixe	-3,0	-	-3,2	-
CP08.2.0.2 Appareils mobiles	-1,9	-	-15,9	-
CP08.3.0 Services de télécommunication	-0,8	-1,8	-2,6	-1,9 *
CP08.3.0.1 Services de téléphonie fixe	3,9	-	0,3 *	2,7 *
CP08.3.0.2 Services de téléphonie mobile	-7,5	-	-4,9 *	-4,1 *
CP08.3.0.3 Services d'accès à internet	1,1	-	0,2 *	0,5 *
CP08.3.0.4 Services de télécommunications groupés (2015-2016)	6,8 **	-1,1 **	-	0,6 **

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium, CBS, INSEE.

* : Évolution des prix calculée sur la base de l'IPC, évolution des prix des autres témoins calculée sur la base de l'IPCH.

** : Taux de variation 2015-2016 (les services groupés sont repris dans l'indice de consommation depuis 2014 en Belgique, depuis 2015 en Allemagne et aux Pays-Bas et depuis 2016 en France).

Sur la période concernée 2008-2016, les services de téléphonie mobile ont contribué très fortement à la baisse de prix sur base annuelle, à l'exception des années 2011 et 2016. D'autre part, les services de téléphonie fixe ont largement alimenté l'inflation dans les années 2009 et 2012-2014, tout comme les offres groupées depuis 2015 (voir annexe 9).

2.3 Conclusion

Le panier de l'indice belge pour les télécommunications se compose en grande partie des services de télécommunication (plus de 95 % en 2016) et pour seulement 4,7 % des équipements de téléphonie. Entre 2008 et 2016, les prix belges des équipements de téléphonie et des services de télécommunication ont baissé, aussi bien sur la base de l'IPCH et que de l'IPC, mais moins fortement que dans les pays voisins, à savoir l'Allemagne, la France et les Pays-Bas. Le taux de croissance annuel moyen (TCAM) pendant la période 2008-2016 a été de -0,8 % en Belgique, tandis que l'Allemagne et les Pays-Bas ont affiché un TCAM de -1,9 % et la France -3,3 %. Le prix des équipements de téléphonie a connu entre 2008 et 2016 une baisse beaucoup plus forte dans les pays voisins (TCAM de -4,0 % aux Pays-Bas, -5,8 % en Allemagne et -12,3 % en France) qu'en Belgique (TCAM de -2,0 %). Pour les services de télécommunication, la différence est moins prononcée, bien que la Belgique (TCAM de -0,8 %) ait aussi connu une baisse de prix plus faible (TCAM de -1,8 % en Allemagne, -1,9 % aux Pays-Bas et -2,6 % en France). Pour les téléphones fixes, la diminution des prix est du même ordre de grandeur (TCAM de -3,0 % en Belgique et -3,2 % en France), tandis que la baisse de prix des téléphones mobiles est beaucoup plus prononcée dans les pays voisins (TCAM de -1,9 % en Belgique et -15,9 % en France). Pour les services de téléphonie fixe (TCAM de 3,9 % en Belgique, 2,7 % aux Pays-Bas et 0,3 % en France) et l'accès à internet (TCAM de 1,1 % en Belgique, 0,5 % aux Pays-Bas et 0,2 % en France), les prix ont augmenté plus fortement en Belgique que dans les pays voisins. Pour les services de téléphonie mobile par contre, la Belgique a obtenu de meilleurs résultats : les prix ont baissé plus fortement que dans les pays voisins (TCAM de -7,5 % en Belgique, -4,9 % en France et -4,1 % aux Pays-Bas). Les services groupés, qui sont repris dans le panier de consommation belge depuis 2014, ont connu une hausse de prix de 6,8 % entre 2015 et 2016. En Allemagne et aux Pays-Bas, où les services comptabilisés sont repris dans le panier de consommation depuis seulement 2015, les prix ont par contre diminué pendant la même période (-1,1 % en Allemagne) ou sont restés quasiment identiques (+0,6 % aux Pays-Bas). En 2016, les services groupés ont le plus contribué à l'écart d'inflation avec les pays voisins.

Vu le faible poids des équipements de téléphonie dans la catégorie Équipements de téléphonie et services de télécommunication, à savoir 4,7 % en Belgique en 2016 (6,1 % en Allemagne, 15,6 % en France et 15,3 % aux Pays-Bas), la suite de l'étude se concentrera essentiellement sur les services de télécommunication.

Afin d'expliquer l'évolution divergente des prix de certains services de télécommunication, les parties suivantes présenteront une analyse financière du secteur ainsi qu'une analyse du fonctionnement du marché.

3. Analyse financière du secteur des télécommunications

La situation financière du secteur des télécommunications en Belgique et dans les principaux pays voisins a été analysée à l'aide d'un certain nombre d'indicateurs susceptibles de jouer un rôle dans l'évolution des prix des services ou des produits de télécommunication.

Dans ce cadre, cette partie a porté sur l'étude de :

(1) la structure générale des coûts d'exploitation (60/64) du secteur des télécommunications en Belgique (sur la base des données financières disponibles dans Bel-first / Central des bilans BNB concernant les plus importants acteurs du marché résidentiel) et, parmi ces coûts, l'évolution de la structure d'achat et des coûts salariaux (sur la base des Comptes nationaux et des tableaux input-output) ;

(2) l'évolution de la rentabilité (après impôts) et de la solvabilité du secteur (sur la base des données financières disponibles dans Amadeus et Bel-first concernant les plus importants acteurs actifs sur le marché résidentiel) ;

(3) le développement des investissements du secteur (données provenant de l'IBPT et estimées sur la base de 11 principaux opérateurs belges).

3.1. Coûts d'exploitation, structure d'achat et coûts salariaux

3.1.1 Structure générale des coûts d'exploitation

La base de données Bel-first a été exploitée afin de donner un aperçu de l'ensemble des coûts d'exploitation du secteur belge des télécommunications.

Les coûts d'exploitation totaux (60/64) du secteur des télécommunications en Belgique se composent principalement des coûts d'approvisionnements et de marchandises (60) ainsi que des services et biens divers (61). Pour la période 2008-2014, ces deux coûts (60/61) ont représenté en moyenne 57,4 % de la totalité des coûts d'exploitation du secteur. Les coûts d'approvisionnements et de marchandises et les coûts des services et biens divers représentaient respectivement 23,8 % et 33,6 % des coûts totaux. Les amortissements, les dépréciations et les provisions (63), les rémunérations (62) ainsi que les autres charges d'exploitation (64) représentaient en moyenne respectivement 21,8 %, 19,4 % et 1,3 % des coûts d'exploitation totaux du secteur.

Tableau 20. Structure des coûts d'exploitation dans le secteur des télécommunications en Belgique[184]

(En %)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne 2008-2014
Approvisionnements et marchandises en % (60)	24,2	25,4	22,5	23,1	23,9	24,3	23,5	23,8
Services et bien divers en % (61)	35,3	34,6	34,4	33,2	32,4	31,3	33,9	33,6
Approvisionnements et marchandises (60) et Services et bien divers (61) en %	59,5	60,0	56,9	56,3	56,3	55,6	57,4	57,4
Rémunérations en % (62)	22,8	22,8	18,4	18,6	18,1	18,4	17,0	19,4
Amortissements, réductions de valeur et provisions en % (63)	16,6	16,1	23,6	24,2	24,5	24,2	23,7	21,8
Autres charges d'exploitation en % (64)	1,2	1,2	1,1	0,9	1,1	1,8	1,9	1,3
Coûts d'exploitation totaux (60/64) en %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Bureau van Dijk (Bel-first), BNB (Centrale des bilans), calculs propres.

Au sein de cette structure générale des coûts d'exploitation, la structure d'achat des biens et des services (et son évolution) et l'évolution des coûts salariaux ont été analysées plus en détail.

[184] Analyse sur la base des données financières de Proximus, Telenet, Orange Belgium, Base (Telenet), Nethys, Scarlet Belgium et Coditel Brabant.

3.1.2 Structure d'achat dans le secteur des télécommunications sur la base des tableaux input-output

Comme décrit dans la partie II.3.1, à partir des relations croisées fournies par les tableaux input-output, il est possible de développer une approche dite cumulée des interrelations entre branches d'activité. Cette approche est utilisée pour illustrer notamment la nature des relations entre les différentes branches d'activité et la structure de production de l'économie belge. La production finale du secteur des télécommunications est calculée ici comme la somme de la valeur ajoutée cumulée[185] et de l'importation intermédiaire.

Il est étonnant de constater que, dans le secteur des télécommunications, la structure de l'input diffère d'un pays à l'autre. En Belgique, près de 90 % des inputs sont issus des services aux entreprises, principalement des services de télécommunication eux-mêmes (68 % de l'input total en Belgique) et des services informatiques (8,4 % en Belgique). Dans les pays voisins, l'importance des inputs de l'industrie par exemple (et surtout du secteur de l'électronique) est beaucoup plus grande.

Tableau 21. La structure de coûts cumulés des télécommunications et leur répartition dans la valeur ajoutée et les importations en Belgique et dans les principaux pays voisins[186]

(En % de la structure totale des inputs)

	Valeur ajoutée (1) (a+b)								Importation(2)				Structure totale des inputs (1+2)			
	Rémunérations des salariés (a)				Excédent brut d'exploitation (b)											
	BE	DE	FR	NL	BE	DE	FR	NL	BE	DE	FR	NL	BE	DE	FR	NL
Agriculture	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1
Industrie	1,1	3,5	2,6	0,9	0,8	2,6	1,4	1,1	3,2	5,9	9,8	10,9	5,1	11,9	14,0	12,9
Electronique	0,1	1,2	0,2	0,3	0,1	1,0	0,1	0,4	1,9	2,9	3,2	7,5	2,0	5,1	3,5	8,2
Construction	0,1	1,1	0,4	0,5	0,1	0,6	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	1,7	0,7	0,9
Distribution	1,5	3,7	3,9	1,8	0,9	1,7	1,1	1,3	2,2	1,1	0,8	0,8	4,5	6,5	6,0	3,9
Services aux entreprises	27,8	22,7	25,4	20,1	45,1	50,5	44,5	49,5	16,0	3,5	3,6	11,7	88,9	76,8	75,4	81,2
Télécommunications	19,8	15,3	16,1	13,4	38,5	36,2	37,7	44,4	10,0	0,7	0,9	7,3	68,4	52,2	56,0	65,1
Informatique	4,7	2,1	1,0	0,9	1,7	1,1	0,4	0,5	2,0	1,2	0,1	0,1	8,4	4,3	1,6	1,5
Autres services	0,3	1,2	1,2	0,4	0,1	0,8	0,3	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	2,0	1,5	0,6
Total	**30,8**	**32,2**	**33,5**	**23,7**	**47,0**	**56,2**	**47,7**	**52,5**	**21,6**	**10,5**	**14,4**	**23,4**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Sources : Tableaux input-ouput 2010, Bureau fédéral du Plan.

En comparaison avec les pays voisins, l'input du secteur des télécommunications lui-même est un peu plus élevé en Belgique (68,4 %) qu'aux Pays-Bas (65,1 % des inputs totaux), mais surtout plus important qu'en France et en Allemagne (respectivement 56 % et 52 %). Non seulement la valeur ajoutée intérieure du secteur des télécommunications est plus grande en Belgique (58,3 % des inputs totaux) que dans les principaux pays voisins, mais surtout l'importation (10 % des inputs totaux en Belgique), ce qui est en partie caractéristique des petits pays, mais qui est néanmoins plus élevée qu'aux Pays-Bas. Entre 2008 et 2014, le déflateur de la valeur ajoutée domestique a chuté de 32,7 % en Belgique (selon la nouvelle méthodologie de l'ICN pour le déflateur). La diminution de ce déflateur s'est avérée moins forte qu'en France (42,2 %) mais est plus prononcée qu'en Allemagne (28,9 %) et surtout qu'aux Pays-Bas (5,9 %). L'évolution du prix du déflateur était donc plutôt à l'avantage de la Belgique.

Si l'on ventile la valeur ajoutée intérieure du secteur des télécommunications selon les rémunérations et l'excédent d'exploitation, on remarque que les inputs de rémunérations sont nettement plus important en Belgique que dans les trois pays voisins (19,8 % en Belgique, contre 15,3 % en Allemagne, 16,1 % en France, 13,4 % aux Pays-Bas), alors que les différences sont moins prononcées pour la valeur ajoutée totale (voire même très faibles en comparaison avec les Pays-Bas). En ce qui concerne l'évolution des coûts salariaux unitaires dans le secteur des télécommunications, plus de détails seront fournis dans la partie suivante (3.1.3). A l'exception des Pays-Bas, le niveau de l'excédent brut d'exploitation est un peu plus élevé en Belgique que dans les pays voisins (mais les différences sont moins prononcées

[185] La valeur ajoutée est ventilée selon la rémunération des salariés, la somme du solde d'exploitation des entreprises et le revenu mixte des indépendants. En principe, le revenu appelé mixte doit être considéré séparément parce que les travailleurs indépendants exercent aussi partiellement des activités qui sont effectuées par les salariés dans les entreprises, mais ces informations ne sont pas disponibles. Le revenu mixte dans le secteur des télécommunications est cependant assez faible.

[186] La composante fiscale de la valeur ajoutée (taxes non liées aux produits diminuées des subsides, des impôts ou subventions des facteurs de production) n'est pas montrée.

que pour les rémunérations). Un proxy a été calculé pour l'évolution des marges du secteur des télécommunications. Il s'agit du rapport entre l'excédent brut d'exploitation (Operating surplus and mixed income, net + Consumption of fixed capital) et la valeur ajoutée à prix courants sur la base des Comptes nationaux pour ce secteur. En ce qui concerne l'évolution, on remarque une baisse de la marge entre 2008 et 2014 en Belgique (-5 points de pourcentage). Seule la France a connu une diminution plus prononcée qu'en Belgique.

3.1.3 Évolution du coût salarial unitaire dans le secteur des télécommunications

Selon les comptes annuels, le coût salarial moyen s'élevait à 19,4 % des coûts d'exploitation totaux dans le secteur des télécommunications en Belgique pendant la période de 2008-2014. Une approche des coûts cumulés des tableaux input-output montre en outre que la part du coût salarial dans les coûts totaux est relativement plus grande en Belgique que dans les principaux pays voisins[187]. L'évolution des coûts salariaux unitaires (le rapport entre les coûts horaires de la main d'œuvre et la productivité horaire) pourrait en théorie fournir une explication quant à la baisse des prix des services moins prononcée en Belgique que dans le pays voisins.[188]

En étudiant l'évolution des coûts salariaux unitaires entre 2008 et 2014 pour la Belgique et les pays voisins, sur la base des Comptes nationaux (secteur J61), il apparait que ces coûts ont diminué de 24,2 % dans le secteur des télécommunications en Belgique (ce calcul a été réalisé à travers la méthodologie adaptée de l'ICN pour le déflateur du secteur de des télécommunications). Seule l'Allemagne a affiché une baisse plus prononcée. La réduction est par contre un peu moins forte en France tandis que les Pays-Bas ont même connu une augmentation des coûts salariaux unitaires. Calculée de cette manière, l'évolution des coûts salariaux était donc plutôt en faveur de la Belgique.

Tableau 22. Coût salarial unitaire dans le secteur des télécommunications en Belgique et dans les principaux pays voisins

Coût salarial unitaire	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne 2008-2014**
Belgique	0,38	0,40	0,37	0,36	0,37	0,35	0,35	0,36
Allemagne	0,26	0,23	0,20	0,19	0,19	0,18	0,18	0,20
France	0,24	0,24	0,24	0,22	0,20	0,20	0,20	0,22
Pays-Bas	0,21	0,22	0,21	0,21	0,22	0,22	0,23	0,22
Évolution du coût salarial unitaire (taux de variation annuelle)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014 vs2008**
Belgique	5,7	-8,4	-1,1	2,9	-6,2	-0,9	-12,3	-24,1
Allemagne	-6,0	-12,1	-11,0	-5,8	-3,4	-0,8	-2,0	-30,8
France	-3,4	2,6	-0,8	-10,4	-7,2	-0,2	-1,9	-17,0
Pays-Bas	-3,6	4,4	-7,7	1,7	6,7	0,2	1,1	5,9

Sources : CE, calculs propres.

[187] Selon l'approche des coûts cumulés des tableaux input-output, la part du coût salarial dans la valeur ajoutée du secteur des télécommunications en Belgique est de 19,8 %, contre 15,3 % en Allemagne, 16,1 % en France et 13,4 % aux Pays-Bas. Voir aussi tableaul 35 dans la partie relative à la structure d'achat dans le secteur des télécommunications.

[188] Ces calculs sont basés sur la méthode développée par le groupe d'experts « Compétitivité et emploi » dans l'étude « Coût salarial, subventions salariales, productivité du travail et effort de formation des entreprises », juillet 2013, sans tenir compte toutefois de l'effet des subventions salariales, qui réduisent les coûts de la main-d'œuvre.

3.2. Rentabilité après impôts et solvabilité

La rentabilité après impôts et la solvabilité ont été calculées à l'aide de plusieurs ratios pour la Belgique et les pays voisins. Une rentabilité plus élevée en Belgique pourrait par exemple dénoter une plus grande puissance des opérateurs sur le marché, rendant l'évolution des prix à la consommation moins favorable en Belgique. Une solvabilité plus faible pourrait aussi exercer une influence sur l'évolution des prix des services de télécommunication. Le secteur des télécommunications est un secteur très intensif en capital. D'importants investissements sont indispensables pour rester opérationnel, innovant et concurrentiel. Si ces investissements ne sont pas financés avec des fonds propres, une bonne solvabilité est nécessaire afin d'attirer plus facilement les financements externes[189]. Ces ratios de rentabilité et de solvabilité sont calculés à partir de la base de données financières Amadeus, pour la période allant de 2008 à 2013[190]. La situation financière du secteur des télécommunications en Belgique a été comparée à celle de la France, des Pays-Bas et de l'Allemagne. Les données de 2014 ont été ajoutées exclusivement pour la Belgique grâce aux données de Bel-first.

Le nombre de variables disponibles dans Amadeus pour composer les ratios est moins étendu que dans Bel-first. Contrairement à cette dernière base de données, les rubriques des bilans et des comptes de résultats d'une entreprise ne possèdent pas systématiquement une variable correspondante dans Amadeus[191]. Amadeus regroupe aussi parfois plusieurs rubriques sous une même variable globale[192]. Les informations financières disponibles sont donc moins détaillées. Il en a été tenu compte lors du choix et de la définition des ratios utilisés dans cette analyse.

Pour la rentabilité après impôts, le ratio bénéfice (perte) de l'exercice (9904) sur le chiffre d'affaires (70) a été utilisé. La solvabilité est évaluée sur la base du ratio des fonds propres (10/15) sur le bilan total (10/49).

[189] En cas de faible solvabilité, l'augmentation de la rentabilité peut être une manière de renforcer la solvabilité. L'augmentation du produit d'exploitation (par exemple au travers du renchérissement des prix des services de télécommunication), que ce soit en combinaison avec d'autres stratégies ou non, est l'une des possibilités d'augmenter la rentabilité (après impôts). Si ce bénéfice est maintenu dans l'entreprise (pas de distribution aux actionnaires) et est transformé en fonds propres, la base de capital (solvabilité) est renforcée.

[190] Les données Amadeus de l'année 2014 étaient encore incomplètes à la date de parution de cette analyse financière.

[191] De cette manière, par exemple, les comptes « autres charges d'exploitation » (compte 640/8 dans le plan comptable minimum normalisé en Belgique - PCMN) et « provisions pour risques et charges » (compte 635/7) ne sont pas séparés dans Amadeus.

[192] Chaque sous-rubrique de la rubrique plus générale des immobilisations corporelles (compte 22/27) présente une variable correspondante dans Bel-first, alors que ces rubriques sont regroupées dans Amadeus.

Tableau 23. Rentabilité après impôts et solvabilité du secteur des télécommunications en Belgique et dans les pays voisins

(En % du chiffre d'affaires ou en unités)

		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne 2008-2013
Rentabilité après impôts[193]									
Bénéfice (perte) de l'exercice (9904) / Chiffre d'affaires (70) (%)	**Belgique**	11,5	13,9	8,1	10,8	13,6	10,8	**11,2**	**11,5**
	Pays-Bas	7,9	14,6	20,0	10,2	10,4	11,6	-	**12,5**
	France	11,4	-4,6	7,4	14,8	0,2	3,1	-	**5,4**
	Allemagne	10,5	22,3	39,6	28,5	-43,1[194]	30,1	-	**14,7**
Solvabilité									
Capitaux propres (10/15) / Total du bilan (10/49) (%)	**Belgique**	21,7	19,9	18,0	17,1	17,9	17,6[195]	**20,7**[196]	**18,7**
	Pays-Bas	20,1	20,0	31,9	56,7	32,2	31,6	-	**32,1**
	France	34,7	40,5	39,4	37,5	34,3	36,2	-	**37,1**
	Allemagne	30,6	32,5	57,7	57,0	52,8	31,2	-	**43,6**

Source : Amadeus (Bureau van Dijk).

La rentabilité moyenne annuelle après impôts dans le secteur des télécommunications pendant la période 2008- 2013 est élevée (11,5 %). Néanmoins, cette rentabilité est en moyenne légèrement inférieure à celle des pays voisins (sauf pour la France). A l'exception de 2010 (8,1 %), la rentabilité en Belgique a fluctué entre 10,8 % (en 2011 et 2013) et 13,9 % (2009). Aucune évolution claire ne se dégage.

Avec un rapport entre les fonds propres et le total du bilan de 17,6 % en 2013, la solvabilité du secteur des télécommunications en Belgique était clairement inférieure à celle des pays voisins (33,0 % en moyenne). Pendant la période 2008-2013, la solvabilité du secteur des télécommunications s'est légèrement affaiblie : de 21,7 % en 2008 à 17,6 % en 2013. Un léger rétablissement de la solvabilité est observé en 2014 (20,7 %).

3.3 Investissements dans le secteur des télécommunications en Belgique

Le secteur des télécommunications est un secteur très intensif en capital, qui exige des investissements importants en biens d'équipement afin de rester opérationnel, innovant et concurrentiel.

Entre 2013 et 2015, les investissements en actifs matériels et immatériels représentaient environ 20 % du chiffre d'affaires total du secteur en Belgique[197], alors que la moyenne européenne était de 16,6 % en 2015[198]. Par ailleurs, 66,6 % des investissements belges concernaient le marché des services fixes de télécommunication, en raison de

[193] La rentabilité du secteur peut fluctuer considérablement d'une année à l'autre. En effet, le nombre d'opérateurs est limité au sein du secteur des télécommunications dans les différents pays. De plus, la taille et la part de marché (sur base du chiffre d'affaires) de ces opérateurs peuvent également varier considérablement. Lorsqu'un opérateur important du secteur (sur base du chiffre d'affaires) réalise de très bons ou de très mauvais résultats au cours d'une année déterminée, cela va fortement influencer les résultats (rentabilité) de l'ensemble du secteur, précisément en raison de l'importance de cet opérateur. Lorsqu'un ou plusieurs petits opérateurs génèrent de très bons ou de très mauvais résultats au cours d'une année donnée, cela va moins fortement peser sur les résultats de l'ensemble du secteur en raison du poids plus faible de cet ou ces opérateur(s).

[194] La rentabilité après impôts du secteur en Allemagne a enregistré un pic à la baisse de -43,1 % en 2012. Le résultat de l'exercice (9904) du secteur était négatif cette année-là (-3.771,4 millions EUR) à la suite d'importantes pertes réalisées par le principal opérateur allemand de télécommunication.

[195] Depuis 2008, la solvabilité du secteur des télécommunications en Belgique s'est réduite avec un ratio capitaux propres/total du bilan de 17,6 % en 2013. Les capitaux propres de l'ensemble du secteur ont diminué (pour atteindre 4.291,2 millions EUR), tandis que le total bilantaire a connu une hausse (pour un total de 24.321,9 millions EUR). Cette réduction de la solvabilité du secteur est principalement le fait de deux grands opérateurs belges de télécommunication qui ont racheté des actions cotées en bourse.

[196] L'amélioration de la solvabilité du secteur belge des télécommunications en 2014 s'explique par la hausse des capitaux propres de l'ensemble du secteur (+2,9 % depuis 2013).

[197] Données provenant de l'IBPT et estimées sur la base de 11 principaux opérateurs belges. Le taux d'investissement (capex/chiffre d'affaires) était de respectivement 19,7 % en 2013, 21,1 % en 2014 et 19,6 % en 2015.

[198] Données provenant de l'ETNO (European Telecommunications Network Operators' Association) et de l'IBPT.

l'ambition des opérateurs d'accroitre toujours plus la capacité de leurs réseaux. Les investissements à destination du marché mobile, nécessaires à l'extension de la couverture 4G, représentaient 32,6 % du total du montant investi dans le secteur en 2015.

Au cours des prochaines années, les grands projets d'investissement concerneront entre autres la fibre optique, technologie dans laquelle la Belgique est en retard par rapport à la moyenne européenne. En décembre 2016, Proximus a d'ailleurs annoncé un investissement de trois milliards d'euros, étalé entre 2017 et 2030, afin d'accélérer le déploiement de la fibre optique en Belgique et pouvoir ainsi proposer l'internet ultra-rapide[199].

Telenet a également annoncé vouloir continuer à investir dans son réseau et mieux répondre à la demande (demande pour des connexions plus rapides, plus de choix, plus d'internet mobile, …). La hausse de ces tarifs au 19 février 2017 pour une série de services est, selon l'entreprise, une nécessité pour pouvoir faire face à ses projets d'investissement[200].

3.4. Conclusion

Le nombre d'acteurs sur le marché belge des télécommunications est assez limité. Deux opérateurs occupent une position dominante sur le marché.

Même si la rentabilité moyenne annuelle après impôts dans le secteur en Belgique a augmenté pendant la période 2008-2013, celle-ci se situe en dessous de celle des pays voisins (à l'exception de la France). En 2013, la solvabilité de notre pays est clairement inférieure à celle des pays voisins, mais affiche toutefois une légère progression sur ce plan en 2014.

La structure des coûts cumulés dans le secteur des télécommunications indique que la composition diffère d'un pays à l'autre. En comparaison avec ses pays voisins, l'input du secteur des télécommunications lui-même est plus élevé en Belgique (68,3 % des inputs totaux) que dans les pays voisins. Non seulement la valeur ajoutée intérieure du secteur des télécommunications apparaît plus importante en Belgique, grâce principalement à une part plus élevée des rémunérations en Belgique, mais surtout les importations (10 % des inputs totaux en Belgique) sont supérieures. Entre 2008 et 2014, le déflateur de la valeur ajoutée domestique a chuté de 32,7 % en Belgique et seule la France a affiché une diminution encore plus prononcée. L'évolution du prix du déflateur était donc plutôt à l'avantage de la Belgique.

En calculant l'évolution des coûts salariaux unitaires entre 2008 et 2014 pour la Belgique et ses pays voisins, sur la base des Comptes nationaux (secteur J61), il apparait que ces coûts ont diminué de 24,2 % dans le secteur des télécommunications en Belgique. Seule l'Allemagne a affiché une baisse plus prononcée. Calculée de cette manière, l'évolution des coûts salariaux était donc plutôt en faveur de la Belgique.

Le secteur des télécommunications en Belgique est un secteur très intensif en capital et qui nécessité d'importants investissements en biens d'équipement. Pendant la période 2013-2015, ces investissements se sont élevés en Belgique à 20 % du chiffre d'affaires en moyenne, soit environ 5 points de pourcentage au-dessus de la moyenne européenne.

L'ensemble de ces indicateurs, ou certains d'entre eux, peuvent avoir joué un rôle dans l'évolution des prix des services de télécommunication en Belgique, mais l'ampleur de cette influence, si elle existe, ne peut être déterminée.

[199] De Tijd, 16 december 2016, Proximus investeert miljarden in ultrasnel internet.

[200] Communiqué de presse du 10/01/2017, site internet de Telenet.

4. Fonctionnement de marché du secteur

4.1. Aperçu du secteur

D'une manière générale, les télécommunications renvoient à la transmission à distance et à la réception d'informations au moyen de l'électronique et de l'informatique. Selon l'institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT), le secteur belge des télécommunications reprend l'ensemble des intervenants actifs sur les marchés de gros et de détail (entreprises et ménages) à qui les opérateurs de télécommunications fournissent des services.

Plus précisément, le secteur des télécommunications peut être subdivisé en 4 sous-secteurs, à savoir les télécommunications filaires (NACE 6110), les télécommunications sans fil (NACE 6120), les télécommunications par satellite (NACE 6130) et les autres activités de télécommunication (NACE 6190[201]). Parmi ces quatre secteurs, les trois premiers cités ressortent du screening horizontal des secteurs (réalisé chaque année par l'Observatoire des Prix)[202] comme des secteurs ayant potentiellement des problèmes de dysfonctionnement de marché. Les services de télécommunication sont caractérisés par une forte concentration, une intensité capitalistique élevée, un nombre restreint d'opérateurs et une grande stabilité dans la répartition des parts de marché.

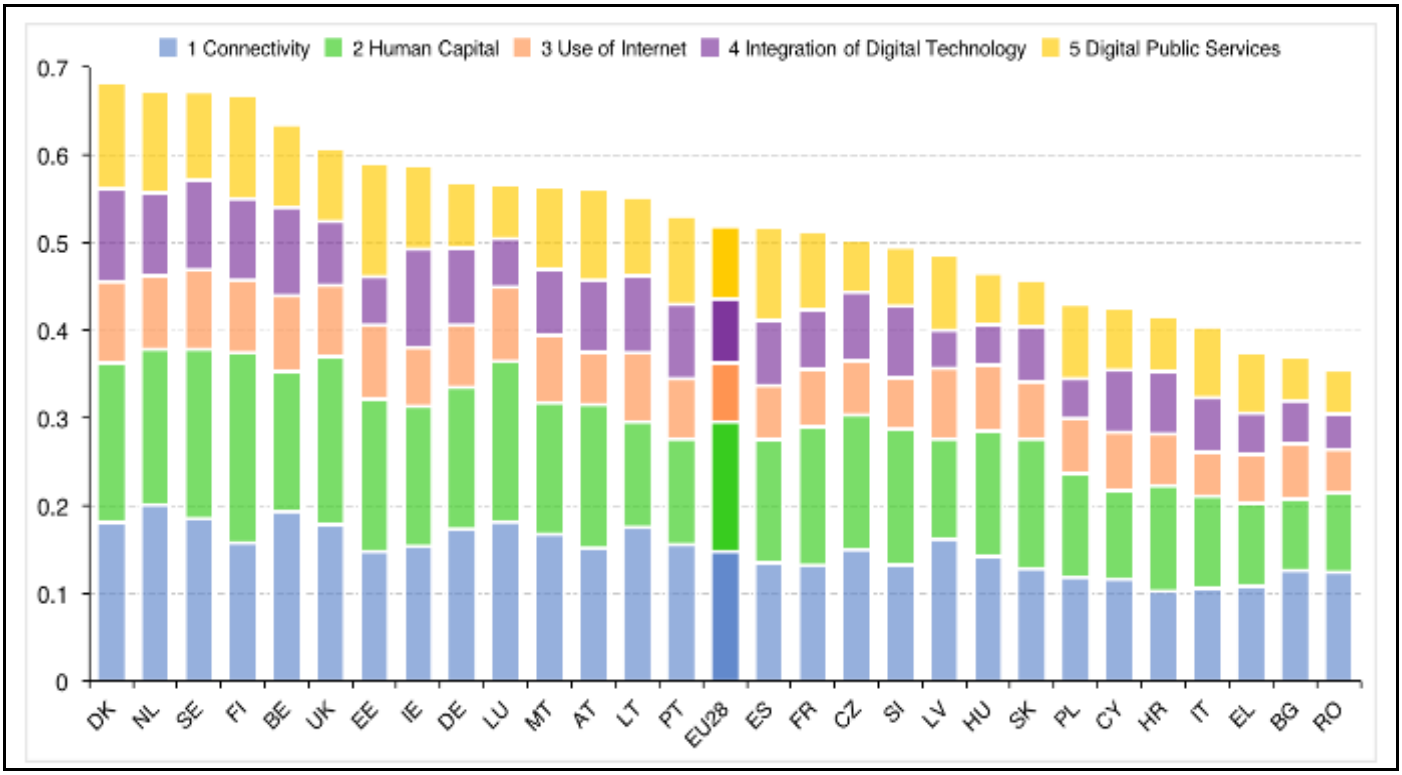
Selon l'indice relatif à l'économie et à la société numériques (DESI) de la Commission européenne, la Belgique se situe dans le top cinq du groupe de pays les plus performants en Europe[203]. Cet indice mesure la compétitivité «numérique» d'un pays sur la base de cinq axes : la connectivité, le capital humain, l'utilisation d'internet, l'intégration de la technologie numérique et les services publics numériques. Les Pays-Bas enregistre un score encore meilleur, avec une deuxième place. L'Allemagne (9ème place) et en particulier la France (16ème place) se positionnent moins bien.

[201] Ce secteur comprend la fourniture d'applications spécialisées de télécommunications, telles que le repérage des satellites, la télémesure et l'exploitation de stations radar - l'exploitation de stations terminales de satellites et des installations connexes liées à un ou plusieurs systèmes de communications terrestres et capables d'assurer les télécommunications avec les systèmes de satellites - la fourniture de l'accès à internet entre le client et le fournisseur de l'accès à internet (FAI) par l'intermédiaire de réseaux dont le FAI n'est pas propriétaire - la fourniture de l'accès au téléphone et à internet dans des lieux ouverts au public - la fourniture de services de télécommunication par des connexions aux télécommunications existantes - fourniture du protocole de téléphonie vocale sur internet - les revendeurs de services de télécommunications (c'est-à-dire l'acquisition et la revente de capacité réseau sans services supplémentaires). Ce secteur ne comprend par contre pas la fourniture de l'accès à internet par le gestionnaire de l'infrastructure de télécommunication.

[202] Lien vers le screening 2015.

[203] https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi.

Graphique 34. Digital Economy and Society Index (DESI)



Source : CE.

Les principaux opérateurs belges en télécommunication, actifs sur le marché résidentiel, proposent aussi bien des services de communication à distance (téléphonie fixe et mobile, Internet) que des services télévisuels. Afin d'établir un aperçu du fonctionnement du secteur des télécommunications et d'effectuer une analyse de marché des différents produits concernés, les chapitres suivants se basent principalement sur les études de l'IBPT, à savoir :

- « Situation du secteur des communications électroniques » (2014[204] et 2015[205]). Ces études fournissent des données qui englobent les services de communications électroniques et la télévision offerts par les principaux opérateurs belges (11 opérateurs[206]) sur le marché de détail et/ou de gros. Les données de l'IBPT sont également présentées sous une approche « produit ». Au moment de la rédaction de ce rapport, les dernières données disponibles portaient sur l'année 2015. Quant à l'historique des données, celui-ci varie d'une variable à l'autre en fonction de la disponibilité des données auprès de l'IBPT.

- « Etude comparative sur le niveau des prix des produits de télécommunications en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni (Tarifs du mois d'août 2016) » [207]. Cette étude prend en compte les opérateurs de télécommunication les plus importants au sein de chaque pays sur le marché résidentiel, ceux-ci représentant au moins 80 % de la totalité de chaque marché. L'étude s'appuie sur différents profils de consommateurs. Pour chaque profil, la formule tarifaire la moins chère est retenue par opérateur (la méthodologie de l'IBPT n'est donc pas comparable à celle appliquée dans le calcul de l'indice des prix en Belgique). Les parts de marché des différents opérateurs permettent ensuite de calculer une moyenne

[204] IBPT - Situation du secteur des communications électroniques 2014.

[205] IBPT - Situation du secteur des communications électroniques 2015.

[206] Les 11 opérateurs retenus sont Base Company, British Telecom, Brutélé, Colt Télécom, Orange (ex Mobistar), Nethys, Proximus, Scarlet, SFR, Telenet, Verizon.

[207] IBPT - Étude comparative du niveau des prix des produits de télécommunications en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, au Luxembourg et au Royaume-Uni (Tarifs du mois d'août 2016).

pondérée par profil. Les prix analysés[208] comprennent la TVA[209]. Les prix des pays voisins sont pour leur part corrigés en fonction de la parité du pouvoir d'achat national[210]. Dans le cadre de ce rapport, les prix en Belgique ont été uniquement comparés par rapport à ceux pratiqués dans les principaux pays voisins (Allemagne, France et Pays-Bas). Compte tenu de l'évolution rapide des profils, une comparaison dans le temps s'avère difficile.

Notons que la durée des contrats peut varier d'un pays à un autre, ce qui a un impact sur le niveau des prix pratiqués dans les différents pays considérés. En effet, selon l'IBPT, la durée minimale d'un contrat dans les pays voisins est généralement d'un ou deux ans, alors que le consommateur belge peut déjà résilier son contrat unilatéralement après 6 mois (loi Télécom du 13 juin 2005). Le prix mensuel pour un plan tarifaire d'une durée de contrat de deux ans est généralement inférieur au prix qu'un consommateur paierait s'il s'engageait pour un an.

4.1.1. Les principaux opérateurs et leurs réseaux

Comme déjà indiqué, un grand nombre d'opérateurs sont actifs sur le marché belge des télécommunications. La présenté étude se concentre sur les plus grands opérateurs, qui représentent ensemble au moins 80 % du marché total pour une catégorie de produits[211] : Proximus (autrefois Belgacom, l'opérateur historique [212]), Orange Belgium (autrefois Mobistar [213]), Base Company (autrefois KPN Orange Belgium et Base[214]), Telenet, SFR[215] (autrefois Numéricable), Brutélé et Nethys (Tecteo auparavant). En 2006, Brutélé et Tecteo ont créé ensemble la marque VOO.

[208] Les prix analysés dans l'étude de l'IBPT ne tiennent pas compte des coûts d'installation, des promotions temporaires, et de certains services tels que l'accès aux hotspots et Wi-Fi, l'utilisation gratuite des services de streaming (tels que Spotify et Netflix), etc.

[209] Le taux de TVA appliqué aux services de télécommunication peut différer d'un pays à l'autre. Ainsi, en 2016, ce taux s'élevait à 21 % en Belgique et aux Pays-Bas alors qu'il était de 19 % en Allemagne. En France, le taux de TVA était de 20 %, sauf pour les services de télévision par abonnement dans une offre unique (hors offres conjointes qui étaient au taux de 20 %) qui bénéficie d'un taux de TVA réduit à 10 %.

[210] La Belgique est considérée comme point de référence (PPP Belgique = 1). La parité du pouvoir d'achat pour les pays voisins est : PPP Pays-Bas = 1,00263 ; PPP France = 0,99895 ; PPP Allemagne = 0,95352. De cette manière, il est possible d'indiquer combien un consommateur devrait payer pour un produit donné à l'étranger avec le même niveau de pouvoir d'achat que le consommateur belge.

[211] IBPT, « Étude comparative du niveau des prix des produits de télécommunications en Belgique, France, Allemagne, Pays-Bas et au Royaume-Uni [Tarifs d'août 2015] ».

[212] Changement de nom le 22 juin 2015. Proximus a repris Scarlet en 2008.

[213] Changement de nom le 4 mai 2016.

[214] Changement de nom le mercredi 17 avril 2013.

[215] Telenet a annoncé en décembre 2016 la reprise de SFR BeneLux.

Tableau 24. Nature des activités par opérateur

(En 2016)

		Fixe		Mobile	TV	Services groupés	Marché non résidentiel
		Téléfonie	Internet	3G et 4G			
Proximus	Infrastructure propre	x	x	x	x	x	x
Orange (Mobistar)	Infrastructure propre Infrastructure autre		x via les câbloopérateurs[216]	x	x via les câbloopérateurs	x	x
Base Company	Infrastructure propre			x			x
Telenet	Infrastructure propre Infrastructure autre	x	x	x via Orange	x	x	x
SFR (Numéricable)	Infrastructure propre Infrastructure autre	x	x	x via Base	x	x	
Brutélé	Infrastructure propre Infrastructure autre	x	x	x via Orange	x	x	x
Nethys (Tecteo/VOO)	Infrastructure propre Infrastructure autre	x	x	x via Orange	x	x	x

Sources : IBPT, sites Internet des opérateurs

En Belgique, l'accès à la téléphonie fixe, à l'internet fixe et à la télévision se fait soit via les réseaux câblés, soit via le réseau en cuivre et en fibre optique de Proximus. Les deux types de réseaux couvrent toute la Belgique. VOO (Nethys/Brutélé), SFR et Telenet sont propriétaires de réseaux câblés mais ils ne se font pas concurrence puisqu'ils bénéficient d'un monopole local. Le marché belge des télécommunications est donc formé en quelque sorte d'un duopole, avec les câblo-opérateurs d'une part, et Proximus d'autre part. L'ouverture des réseaux câblés à la concurrence vise à développer la concurrence sur ce marché. Elle permet désormais à n'importe quel opérateur télécom de demander un accès aux réseaux câblés pour diffuser des services de télévision et/ou d'internet à large bande. De plus, les câblo-opérateurs existants pourraient également accéder aux réseaux des autres câblo-opérateurs.

Les types de réseaux fixes déployés dans les pays voisins ne sont pas toujours comparables à ceux développés en Belgique. Par ailleurs, selon les données de 2015 de la Commission européenne[217], la Belgique se caractérise par une très bonne infrastructure télécom, et généralement plus développée que celle de nos pays voisins[218]. Cette qualité du réseau fixe belge pourrait justifier des prix plus élevés par rapport à nos pays voisins pour les différents services fixes de télécommunication (téléphonie fixe, Internet et télévision).

[216] Sur le marché résidentiel, Orange ne propose plus la téléphonie fixe, l'internet et la télévision (par satellite) depuis mai 2013. La téléphonie fixe et l'internet ont ensuite été offerts via le réseau de Proximus. L'offre actuelle d'Orange "Internet fixe et télévision" est offerte via le réseau des câblo-opérateurs. Ce produit est couplé à l'obligation de souscrire à un abonnement mobile (qui est lié au propre réseau mobile d'Orange).

[217] Broadband Coverage in Europe, 2015, Commission européenne.

[218] Le degré de couverture du pays pour la technologie du câble est de plus de 95 % pour la Belgique et les Pays-Bas, mais elle n'atteint que 60 % en Allemagne, et même moins de 30 % pour la France. Pour le réseau de cuivre de nouvelle génération (VDSL), la Belgique est en première position (90,4 %), suivie par les Pays-Bas (69,9 %), l'Allemagne (48,5 %) et la France (16,7 %).

En ce qui concerne les services mobiles (téléphonie et internet) en Belgique, les trois opérateurs de réseaux mobiles (appelés MNO - Mobile Network Operator), à savoir Proximus, Base Company et Orange Belgium, disposent de leur propre réseau et infrastructure pour offrir des services vocaux et de données mobiles. Les opérateurs des réseaux mobiles virtuels (appelés MVNO - Mobile Virtual Network Operator, par exemple Lycamobile, Scarlet Mobile, Dommel) ne disposent pas d'une infrastructure propre, mais offrent des services mobiles via l'infrastructure d'un MNO. Telenet [219] est pour le moment (jusqu'en 2018) un MVNO, qui utilise l'infrastructure d'Orange. Telenet a repris en février 2016 Base Company, si bien que Telenet dispose également de sa propre infrastructure.

4.1.2 Cadre législatif actuel

La Loi Télécom de 2012[220], entrée en vigueur le 1er octobre, a apporté de nombreux changements pour le consommateur (résidentiel et non résidentiel)[221]. Ces changements visent à faciliter le passage d'un opérateur à un autre et portent principalement sur la suppression des indemnités à payer lors de la résiliation de contrat (Internet, télévision, téléphonie fixe et téléphonie mobile) à durée indéterminée, ou lors de la résiliation d'un contrat à durée déterminée après le 6ème mois qui suit l'entrée en vigueur du contrat[222]. La loi Télécom a surtout impacté le marché du mobile en relançant la concurrence sur ce marché. Par ailleurs, la même année, Telenet a décidé de simplifier ses offres et a lancé deux nouveaux forfaits mobiles : King (pour le consommateur faible à moyen) et Kong (pour les gros consommateurs) avec un prix fixe pour les communications vocales, les data et les SMS. Cette simplification de son offre a également contribué à relancer la concurrence entre les opérateurs mobiles. Ainsi, sous l'impulsion de la loi Télécom et des offres King et Kong, les prix des services de téléphonie mobile en Belgique ont chuté de 30,2 % entre 2012 et 2016.

En ce qui concerne l'ouverture du réseau des câblo-opérateurs en vue de favoriser la concurrence sur le marché des offres conjointes TV et haut débit sur le câble, celle-ci a fait l'objet de plusieurs décisions de la Conférence des régulateurs du secteur des Communications électroniques (CRC) entre septembre et décembre 2013. Ces décisions ont permis d'établir un cadre réglementaire fixant entre autres les tarifs de gros pour l'accès aux services sur les réseaux câblés pour les opérateurs alternatifs. Suite à de nouveaux développements sur le marché (par exemple, les hotspots et homespots, le Wi-Fi), la CRC a dû revoir les tarifs qu'un opérateur alternatif devait payer à un câblo-opérateur pour accéder à son réseau, avec comme conséquence une baisse de ceux-ci par rapport aux prix fixés en 2013. En février 2016, la Commission européenne a validé les conditions d'accès au câble. La décision tarifaire est ensuite entrée en vigueur en mai 2016. L'ouverture du câble en 2016 pourrait stimuler la concurrence au niveau des offres conjointes comprenant l'internet fixe et la télévision.

Notons que depuis le 1er janvier 2001, les opérateurs ont accès au réseau cuivré de Belgacom (actuellement Proximus), leur permettant d'offrir des produits de téléphonie fixe et de large bande fixe (Internet fixe) par le biais des services de gros de Belgacom[223]. Pour ce faire, les opérateurs doivent payer un tarif de terminaison (ou d'interconnexion) à l'opérateur propriétaire afin de pouvoir utiliser son réseau. Ce tarif est fixé par l'IBPT. En 2015, les opérateurs ayant eu

[219] En avril 2015, Telenet a annoncé la reprise de Base Company, qui s'est conclue le 11 février 2016. Telenet dispose ainsi de sa propre infrastructure fixe et mobile. Telenet était avant un opérateur des réseaux mobiles virtuels via le réseau d'Orange (les deux entreprises ont conclu un accord qui se termine le 31 décembre 2018), mais, depuis la reprise de Base Company, l'entreprise dispose de son propre réseau mobile.

[220] http://www.belgium.be/fr/actualites/2012/news_loi_telecom.

[221] Cette loi n'est valable pour le consommateur qu'à condition qu'il ne détienne pas plus de 5 numéros de téléphone.

[222] Si un consommateur souhaite résilier son contrat à durée déterminée au cours des 6 premiers mois qui suivent l'entrée en vigueur du contrat, il devra payer une indemnité. Mais celle-ci est dorénavant plafonnée, au maximum, aux frais d'abonnement encore dus jusqu'à la fin de la période de 6 mois.

[223] Règlement (CE) n°2887/2000 du Parlement européen et du Conseil du 18 décembre 2000 relatif au dégroupage de l'Accès à la boucle locale.

recours au réseau de Proximus étaient, entre autres, Alpha Networks, Billi, Colt Telecom, Destiny, Dommel, Easynet Belgium et EDPnet[224].

Par ailleurs, dès le 15 juin 2017, les frais de roaming sur les communications mobiles (voix, SMS et données) en Europe seront supprimés. Les consommateurs paieront ainsi le même tarif pour leurs communications nationales et européennes. Ce changement pourrait impacter les opérateurs mobiles, principalement les petits opérateurs virtuels qui proposent généralement les tarifs les plus bas. En effet, ceux-ci ne disposent pas de leur propre réseau et leur rentabilité pourrait être affectée par les nouveaux plafonds fixés pour les prix de gros du roaming que facturent les autres opérateurs pour accéder à leur réseau.

Pour finir, à partir du 1er juillet 2017, le changement d'opérateur fixe sera simplifié grâce à la procédure Easy switch[225], pour autant que le consommateur dispose au minimum d'un service d'accès à Internet ou d'un service de télévision. Ainsi, ce sera au nouvel opérateur de régler les formalités de changement (arrêt des services, résiliation, …) à la place du consommateur. Il en résultera entre autres une réduction de la durée de la coupure des services et une limitation des risques de double facturation.

4.2. Analyse de marché des différents produits de télécommunication

Les offres conjointes (ou services groupés)[226] sont les produits les plus consommés par les consommateurs belges par rapport à l'achat de services de télécommunication comme produits isolés. Ce sont surtout les services fixes qui sont achetés dans le cadre d'une offre conjointe. En effet, fin 2015, 83 % des ménages bénéficiaient de l'internet à large bande fixe par le biais d'une offre conjointe. Quant au téléphone fixe et à la télévision, respectivement 79 % et 70 % des ménages en disposaient via la souscription d'une offre conjointe. Les services mobiles, que ce soit la téléphonie mobile ou l'internet mobile, sont pour leur part principalement achetés dans le cadre d'un contrat dégroupé (85 % des ménages). Seuls 15 % des ménages ont souscrit à un service mobile dans le cadre d'une offre conjointe.

Les services de télécommunication étant surtout achetés via des offres conjointes, celles-ci disposent du poids le plus important (60,0 %) dans l'indice général équipements de téléphonie et services de télécommunication en 2016. Viennent ensuite les services de téléphonie mobile (en tant que produit isolé), avec un poids de 20,9 %.

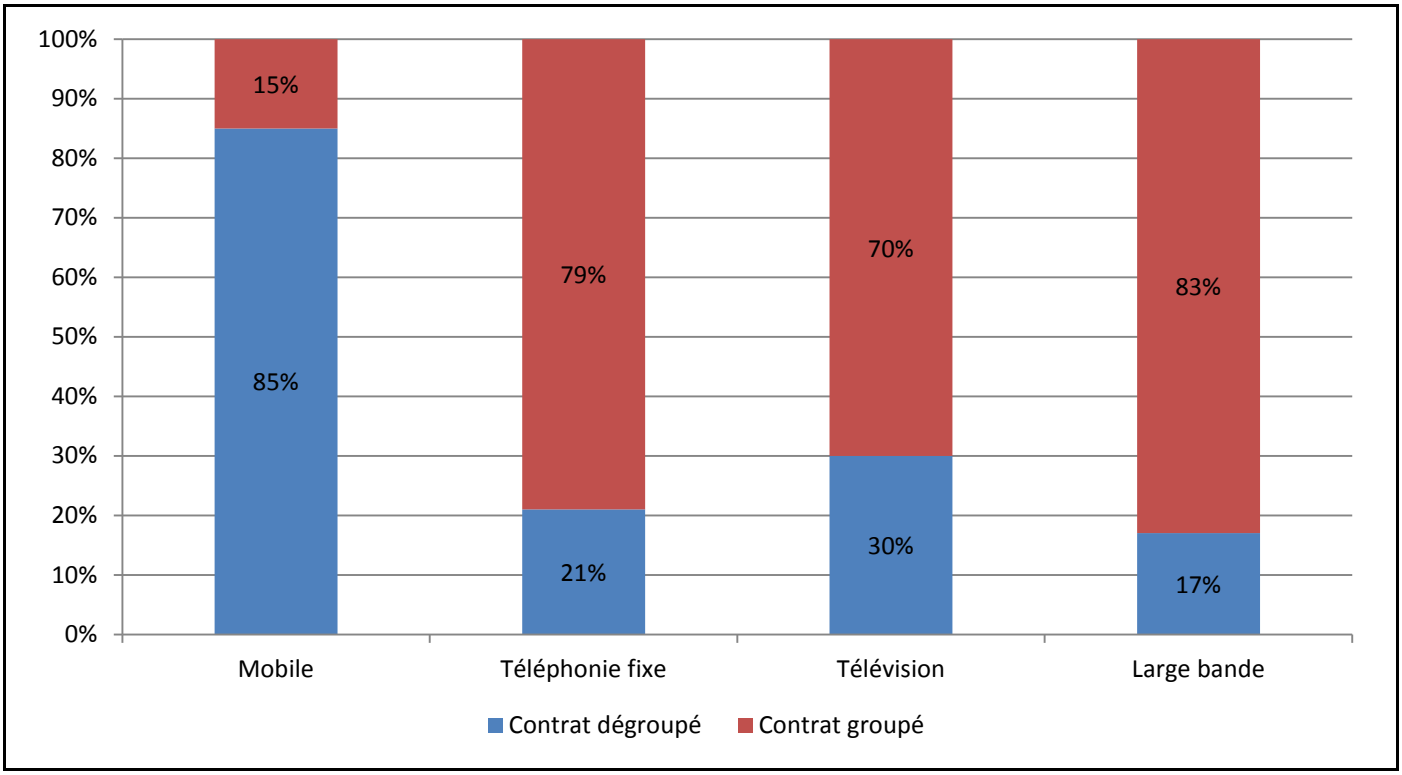
[224] Ces différents opérateurs sont principalement actifs sur le marché non résidentiel.

[225] A.R. du 6 septembre 2016 relatif à la migration des services de ligne fixe et des offres groupées de services dans le secteur des communications électroniques (MB du 22-09-2016).

[226] Parmi les offres conjointes, on retrouve les offres 2-play et 3-play qui reprennent deux ou trois services fixes (téléphone, Internet, télévision) ainsi que l'offre 4-play qui regroupe les trois services fixes et la téléphonie mobile.

Graphique 35. Parts des contrats groupés et dégroupés par services de télécommunication

(En 2015)



Source : IBPT.
Rem : Les services mobiles (téléphonie mobile et Internet mobile) sont considérés comme un seul service.

Il est à noter que les clients bénéficient souvent d'un avantage financier en optant pour les offres conjointes par rapport à l'achat de produits isolés. De plus, ces produits conjoints offrent aux consommateurs l'avantage de ne recevoir qu'une seule facture et de n'avoir qu'un seul point de contact en cas de problèmes. Ces offres conjointes ont aussi tendance à fidéliser les clients.

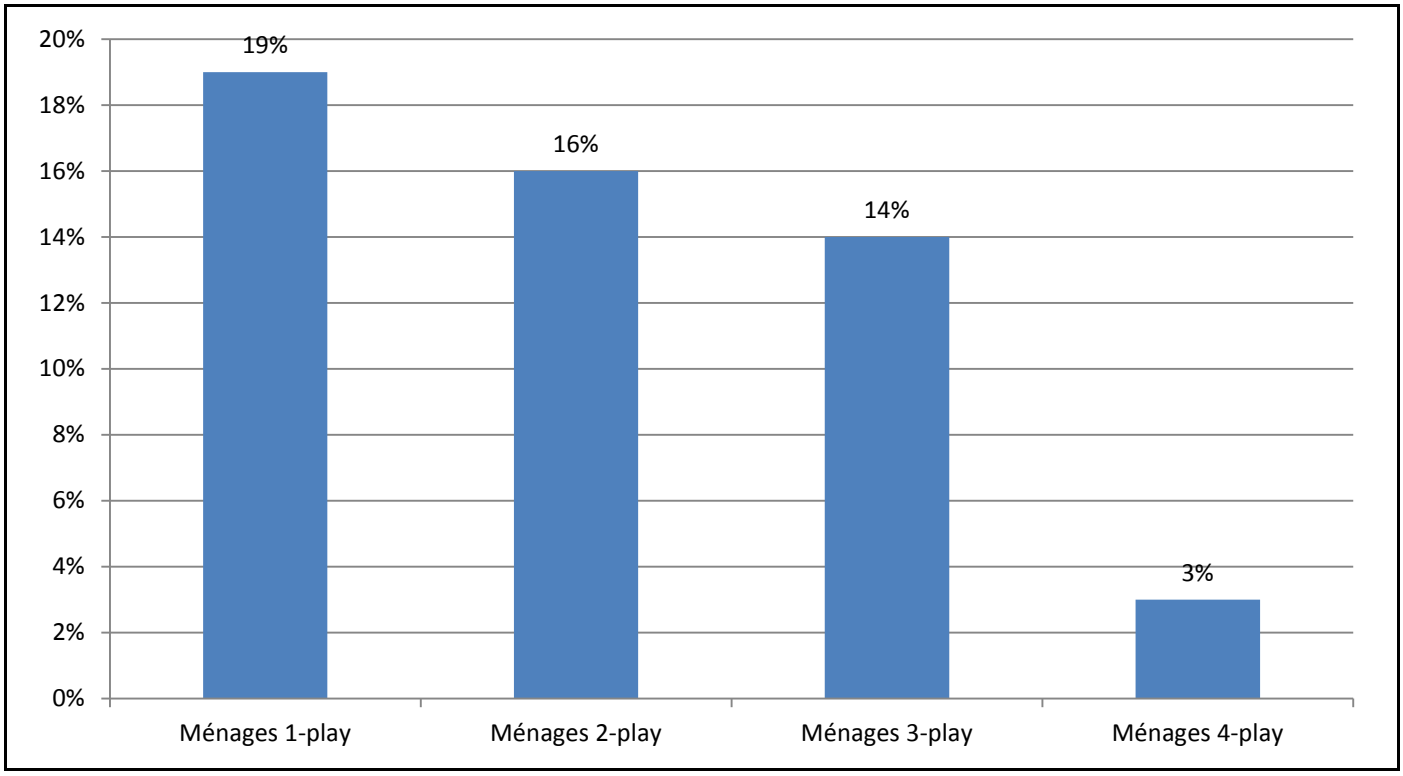
Sur la base de l'indicateur taux d'attrition[227] (ou churn rate), qui permet d'évaluer l'importance de la perte d'abonnés, il apparait ainsi que la fidélité des ménages s'accroit en fonction du nombre de produits compris dans l'offre conjointe. En effet, 19 % en moyenne des ménages n'ayant pas eu recours à une offre conjointe ont résilié leur(s) contrat(s) dégroupé(s) en 2014.[228] Le taux d'attrition s'élève par contre à 16 % pour les ménages avec une offre conjointe double play et diminue à 14 % pour les ménages triple play. Et le taux d'attrition n'est plus que de 3 % pour les ménages quadruple play. Cette fidélité du consommateur par rapport à son opérateur pourrait inciter ces derniers à maintenir des prix élevés dans le cadre de la souscription d'offres conjointes. En effet, sur la base des données de l'IPCH, les offres conjointes (triple play) ont vu leurs prix progresser de 8,5 % entre 2014 et 2016.

[227] Le taux d'attrition est le ratio nombre de clients perdus/nombre de clients total.

[228] Le churn rate s'élevait en 2015 à 12,8 % pour la téléphonie fixe pour le marché résidentiel, à 14,3 % pour l'internet fixe, 19,0 % pour la téléphonie mobile et 12,2 % pour la télévision numérique.

Graphique 36. Taux d'attrition pour les différentes offres conjointes sur le marché résidentiel

(En 2014)



Source : IBPT.

Cette inertie des clients ayant souscrit une offre conjointe est également confirmée par une étude de la Commission européenne[229]. Au sein de l'UE28, les consommateurs belges sont les plus inertes : dans 92 % des ménages, aucun membre de la famille n'a jamais pensé à changer de fournisseur. La même étude montre également que seulement 8 % des Belges se sentent dérangés à l'idée de passer à une autre offre conjointe, soit le taux le plus bas de tous les pays de l'UE28. Outre l'impact lié à l'effet des offres conjointes, une explication possible de cette inertie peut aussi être la relative satisfaction des clients. Il est à noter que l'Allemagne (90 %), la France (82 %) et les Pays-Bas (80 %) ont également des taux d'inertie élevés (82 % en moyenne dans l'UE28). L'inconfort subi par les clients lors d'un changement d'offres conjointes semble plus élevé dans les autres pays, à savoir respectivement 10 %, 12 % et 20 % (15 % en moyenne dans l'UE28).

L'enquête annuelle de l'IBPT portant sur les utilisateurs montre que les consommateurs sont généralement satisfaits de leurs services de télécommunication[230]. Cette enquête évalue la satisfaction du consommateur en ce qui concerne les prix et les services offerts, son degré de connaissance des droits des consommateurs, sa confiance dans les informations fournies par les opérateurs et la fiabilité de la facture. Une grande majorité des consommateurs (71 % à 86 % des personnes interrogées, selon le service considéré) déclarent qu'ils sont plus ou moins, voire très satisfaits.

[229] Source : European Commission, « Special Eurobarometer 438 : E-Communications and the digital single market », may 2016.

[230] Source : IBPT, « Enquête sur la situation du marché belge des communications électroniques du point de vue des utilisateurs », août 2016.

En dépit de ces constatations, le Consumer Markets Scoreboard de la Commission européenne (données de 2015)[231] [232] indique que les consommateurs belges sont légèrement moins satisfaits que le consommateur européen moyen[233].

4.2.1. Téléphonie fixe

A. Les caractéristiques du marché

Les services de téléphonie fixe comprennent d'une part l'accès au réseau téléphonique et d'autre part les services téléphoniques. L'accès au réseau téléphonique fixe se fait au moyen de deux modes de transmission : le câble et le cuivre.

En Belgique, les principaux opérateurs[234] qui proposent l'accès à la téléphonie fixe comme produit isolé (à savoir, la téléphonie fixe non comprise dans une offre conjointe) sont Proximus, Telenet et SFR (ex Numéricable). Néanmoins, ceux-ci peuvent également proposer ce produit dans le cadre d'une offre groupée. Certains opérateurs proposent uniquement la téléphonie fixe dans le cadre d'une offre groupée. C'est le cas de Scarlet (filiale du groupe Proximus), de VOO et de certains opérateurs alternatifs importants, tels que EDPnet, Billi et Dommel.

Notons que Mobistar (actuellement Orange) offrait également des services de téléphonie fixe en ayant recours à l'infrastructure de Belgacom (actuellement Proximus) jusque mi-2013.

Il est important de souligner que tous ces opérateurs sont présents sur d'autres segments (mobile, data, télévision et Internet) et que depuis ces dernières années, les consommateurs ont tendance à opter de plus en plus pour des offres conjointes, incluant la téléphonie fixe. Pour rappel, selon l'IBPT, seuls 21 % des consommateurs ont acheté une offre isolée pour la téléphonie fixe fin 2015. Ce produit fait le plus souvent partie d'une offre triple play (46,3 % des consommateurs en 2015).

Proximus (Scarlet compris), qui est actif sur tout le territoire belge, est le plus grand opérateur de téléphonie fixe sur le marché résidentiel, avec une part de marché en volume (en million de minutes) de 54 % en 2015 (contre encore 60 % en 2012). Il domine donc le marché de la téléphonie fixe. Ses plus grands concurrents (des câblo-opérateurs, actifs en grande partie dans des régions différentes) sont Telenet, et dans une moindre mesure VOO, qui se partagent quasiment le reste du marché. Les autres opérateurs offrant des services de téléphonie fixe via leur propre réseau et/ou un accès réglementé (dégroupage) ont en effet une part de marché très limitée.

L'utilisation de la téléphonie fixe en Belgique évolue à la baisse : entre 2008 et 2015, le total des communications au départ d'un téléphone fixe a ainsi chuté de 28,8 %. La baisse du trafic s'est surtout accélérée ces dernières années, avec une chute de 7 % en 2013, 7,4 % en 2014 et même de 9,2 % en 2015. Cette tendance baissière s'explique par l'importance grandissante de l'utilisation du mobile (augmentation des services mobiles offerts, diminution des tarifs mobiles), ainsi que par la concurrence faite par la téléphonie vocale via l'internet.

---

[231] http://ec.europa.eu/consumers/consumer_evidence/consumer_scoreboards/12_edition/index_en.htm.

[232] Le tableau de bord des marchés de consommation analyse la performance des marchés du point de vue des consommateurs. La performance est évaluée sur la base d'un indice composite, « l'indicateur de performance des marchés » (IPM). Celui-ci intègre six indicateurs principaux, à savoir la facilité de comparaison des offres, la confiance des consommateurs quant au respect de la réglementation existante, la satisfaction des consommateurs sur la manière dont le marché répond à leurs attentes, le choix en termes de détaillants ou de prestataires de services, les problèmes rencontrés et les réclamations qui en ont résulté. Les notes sont attribuées sur une échelle de 0 à 100.

[233] En Belgique, les scores obtenus par les différents services de télécommunication sont 76,4 pour la téléphonie fixe, 74,1 pour les abonnements à la télévision, 74,1 pour l'accès à Internet, 73,4 pour la téléphonie mobile. Ils sont inférieurs à la moyenne des services en Belgique (76,8 en 2015). A titre de comparaison, les résultats pour l'UE28 sont respectivement de 77,2 ; 77,9 ; 77,2 et 77,1.

[234] Selon l'IBPT, les opérateurs actifs sur le marché résidentiel de la téléphonie fixe en standalone, sont Proximus, Belgian Telecom, SFR, Telenet, United Telecom, 5/5 Telecom.

Il est à noter que cette baisse de la consommation de la téléphonie fixe constatée depuis plusieurs années, combinée à une situation de marché en quasi duopole, pourrait dissuader de nouvelles firmes à se lancer dans ce secteur très concentré.

B. Comparaison du niveau des prix entre la Belgique et les pays voisins

En comparant les prix en Belgique par rapport à ceux pratiqués dans les pays voisins (tarifs d'août 2016)[235], il apparait que la Belgique n'occupe pas une position favorable pour la téléphonie fixe (produit isolé) en ce qui concerne des profils de consommation légers (consommation faible et moyenne). Les tarifs belges étaient même les plus élevés pour le niveau de consommation faible et seuls les tarifs des Pays-Bas étaient plus élevés que ceux pratiqués en Belgique pour les profils de consommation moyenne. Pour ce qui est des profils de consommation élevée, la Belgique pratique par contre les tarifs les plus bas par rapport à la moyenne pondérée des pays voisins.

Rappelons que la téléphonie fixe est actuellement achetée principalement dans le cadre d'une offre conjointe, ce qui rend la comparaison des tarifs de la téléphonie fixe en tant que produit isolé peu représentative du tarif payé en Belgique par le consommateur moyen (son poids dans la catégorie totale des télécommunications n'est que de 5,5 % en Belgique en 2016).

Notons également qu'en France, aux Pays-Bas et en Allemagne, la téléphonie fixe, comme produit isolé, n'est proposée actuellement que par les opérateurs historiques.

Tableau 25. Aperçu du prix mensuel pour la téléphonie fixe, en Belgique et dans les trois principaux pays voisins, à chaque fois le tarif le moins cher

(En euros par mois, tarifs d'août 2016)

	Belgique	Moyenne pondérée des pays voisins *	Allemagne	France	Pays-Bas	Différence BE - moyenne des pays voisins
Téléphonie fixe						
Faible consommation (25 appels)	29,59	24,61	24,91	23,15	28,87	20,2 %
Consommation moyenne, heures creuses et week-end (70 appels)	33,24	31,15	29,99	31,03	37,90	6,7 %
Consommation moyenne, heures pleines (70 appels)	34,24	31,21	29,99	31,19	37,90	9,7 %
Consommation intensive, heures creuses et week-end (120 appels)	35,32	39,25	39,08	39,80	37,90	-10,0 %
Consommation intensive, heures pleines (120 appels)	37,08	39,25	39,08	39,80	37,90	-5,5 %

Source : IBPT.
Vert : pays avec des tarifs les moins chers, Rouge : Pays avec des tarifs les plus chers.
* : Cette moyenne a été calculée sur la base des poids des pays voisins utilisés dans le cadre de l'indice des prix harmonisé (IPCH).

4.2.2. Internet à large bande fixe (haut débit)

A. Les caractéristiques du marché

Les services d'internet à large bande (ou internet haut débit) reprennent d'une part l'accès au réseau à large bande fixe (ligne téléphonique fixe ou haut débit) et d'autre part les services Internet. L'accès au réseau à large bande fixe se fait au moyen de deux modes de transmission : le câble et le cuivre.

[235] Seuls les plus grands opérateurs du marché ont été pris en compte et les prix comparés sont ceux d'août 2016, TVA incluse. Pour la téléphonie fixe, les opérateurs retenus sont Proximus, SFR, Telenet pour le Belgique ; Deutsche Telecom pour l'Allemagne ; Orange pour la France ; KPN pour les Pays-Bas.

En Belgique, les principaux opérateurs[236] qui proposent l'accès à l'internet à large bande comme produit isolé, sont Proximus, Telenet, VOO et SFR (ex-Numéricable) via leur propre réseau. Néanmoins, ceux-ci peuvent également proposer ce produit dans le cadre d'offres groupées. D'autres opérateurs proposent uniquement l'internet fixe dans le cadre d'une offre groupée. C'est le cas de Orange (pack « Internet + télévision » depuis mars 2016, via le réseau des câblo-opérateurs), et de certains opérateurs alternatifs importants tels que EDPnet (pack « Internet + téléphone fixe », où la téléphonie est offerte gratuitement), Billi et Dommel (pack « Internet + téléphone fixe »).

Base a également commercialisé de l'internet fixe (via le réseau de Proximus) mais il s'est retiré du marché en 2014 en raison d'un succès commercial limité.

Il est important de rappeler que tous ces opérateurs sont présents sur d'autres segments et que depuis ces dernières années, les consommateurs ont tendance à opter de plus en plus pour des offres conjointes, incluant l'internet à large bande fixe. Selon l'IBPT, seuls 17 % des abonnés à la large bande ont acheté encore ce produit comme produit isolé en 2015.

Par ailleurs, notons également que les produits Internet se différencient en termes de prix, mais également en termes de vitesse (donc, de qualité). De plus, les différents opérateurs tentent de plus en plus de différencier leurs offres Internet en offrant des services complémentaires, tels que l'accès gratuit à l'internet fixe partout en Belgique, un volume de données illimité, etc. Ainsi, des offres internet proposant une vitesse équivalente peuvent être au final très différentes. Ces services complémentaires compliquent la comparaison des produits Internet large bande.

Proximus (Scarlet compris) est le plus grand opérateur d'internet fixe, avec 46 % de part de marché en termes de lignes large bande fixes. Les câblo-opérateurs se partagent quant-à-eux 51,1 % du marché. Rappelons que Proximus est actif sur tout le territoire belge alors que les câblo-opérateurs sont en grande partie actifs dans des régions différentes.

Concernant l'utilisation de la large bande fixe en Belgique, celle-ci est en progression : entre le premier semestre 2012 et le deuxième semestre 2015, le nombre total de lignes large bande fixe a connu une hausse de 14,4 %. Par ailleurs, selon l'IBPT, le marché aurait atteint son niveau de saturation en 2015. La saturation du marché est également confirmée par le Baromètre de la société de l'information publié par le SPF Economie, qui révèle que 82 % des ménages belges disposaient d'une connexion internet en 2015. Parmi ceux-ci, 97 % disposaient d'une connexion Internet à haut débit.

Comparativement aux pays voisins, et même à l'ensemble des pays de l'Union européenne, la Belgique est caractérisée par la qualité de ses réseaux fixes, tant au niveau de la couverture qu'au niveau de la vitesse[237]. La Belgique se situe même au sommet européen au niveau de la qualité de son infrastructure haut débit. En effet, la couverture[238] des ménages belges à l'internet haut débit d'au moins 30 Mbps (ou réseaux « Next Generation Access » - NGA) était de 98,9 % en juin 2015, contre 98,3 % pour les Pays-Bas, 81,4 % pour l'Allemagne et seulement 44,8 % pour la France (70,9 % pour l'UE28).

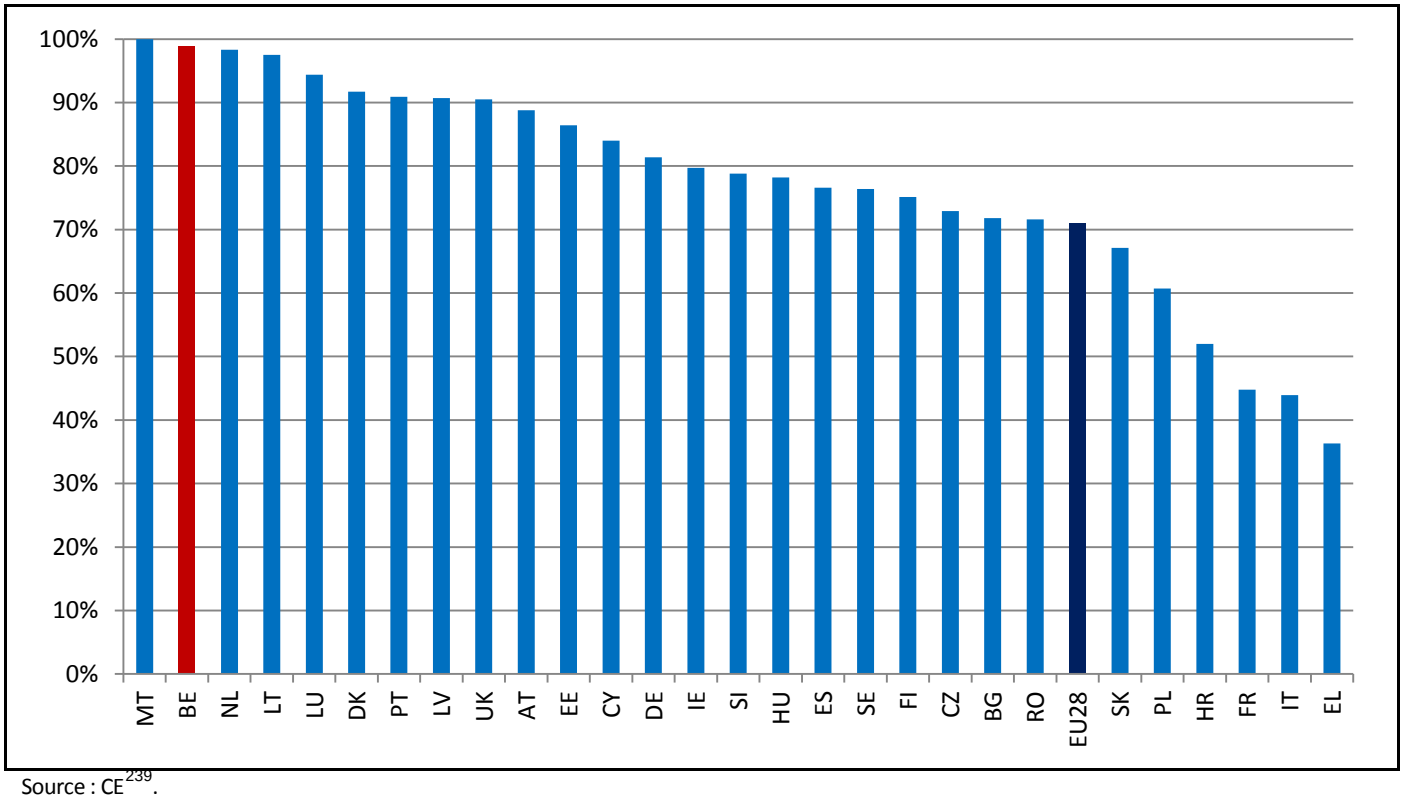
[236] Selon l'IBPT, les opérateurs actifs sur le marché résidentiel de l'internet haut débit en standalone, sont Proximus, Base, Cybernet, Digiweb, EDPnet, Orange Belgium, Scarlet, SFR, Telenet, United Telecom et VOO.

[237] Outre la couverture, la qualité du réseau en termes de vitesse semble également importante en Belgique. Voir rapport SamKnows (2014), Quality of broadband services in the UE, A study prepared for the EC DG Communications Networks, Content & Technology, Final report.

[238] Cet indicateur d'approvisionnement est défini comme le pourcentage des ménages vivant dans des régions servies par des réseaux NGA.

Graphique 37. Couverture du haut débit NGA (> 30 Mbps)

(Juin 2015)



Source : CE[239].

Il est à noter qu'en 2015, l'internet très haut débit (≥ 100 Mbps) a connu une très forte croissance. Selon l'IBPT, les abonnements pour ce type de produit ont connu une augmentation de 113 %. Ainsi, la part de la large bande à très haut débit en Belgique s'élève à 29 % du total des lignes large bande fixes (contre 14 % fin 2014), soit un niveau bien supérieur à la moyenne européenne (8,7 % fin 2014).

B. Comparaison du niveau des prix entre la Belgique et les pays voisins

L'analyse réalisée par l'IBPT[240] sur la comparaison du coût mensuel moyen pondéré[241] de l'internet entre la Belgique et les pays voisins est relativement limitée. [242] Il ressort des résultats que la Belgique offre le tarif le moins cher en ce qui concerne l'internet haut débit, suivie par la France et les Pays-Bas. Pour l'internet très haut débit, les prix belges sont en moyenne supérieurs à ceux des Pays-Bas, mais l'écart de prix est assez réduit. Il est à noter que ce produit est en-

[239] Broadband Coverage in Europe, 2015, Commission européenne.

[240] Seuls les plus grands opérateurs du marché ont été pris en compte et les prix comparés sont ceux d'août 2016, TVA incluse. Pour l'internet fixe, les opérateurs retenus sont Proximus, Scarlet, SFR, Telenet, VOO pour le Belgique ; Vodafone, Unity Media pour l'Allemagne ; Orange, SFR pour la France ; KPN, Ziggo, Virgin Media pour les Pays-Bas.

[241] Le coût pour l'internet haut débit reprend l'abonnement, la location de la ligne (téléphonique fixe ou haut débit) et la location ou l'achat de l'équipement. Les frais d'installation et l'activation, qui sont des frais uniques, et les coûts éventuels liés à des services optionnels ne sont pas pris en compte dans le calcul du coût moyen.

[242] En effet, les opérateurs belges pris en compte dans l'étude de l'IBPT ne proposent pas de plans tarifaires pour l'internet bas débit (vitesse inférieure à 30 Mbps). Des résultats ont pu être obtenus pour l'internet haut débit (vitesse de téléchargement affichée entre 30 Mbps et 100 Mbps) uniquement pour la Belgique, la France et les Pays-Bas. Pour ce qui est de l'internet très haut débit (vitesse supérieure ou égale à 100 Mbps), les résultats n'étaient représentatifs que pour la Belgique et les Pays-Bas. Les résultats de l'Allemagne ne sont pas présentés dans l'étude de l'IBPT car le prix moyen pondéré n'est pas suffisamment représentatif, la part de marché des opérateurs sous-jacents n'atteignant pas 30 %.

core commercialisé par tous les opérateurs en Belgique, alors que la commercialisation aux Pays-Bas et en France est très limitée (respectivement par 1 et 2 opérateurs).

Rappelons que l'internet fixe est de plus en plus acheté actuellement dans le cadre d'une offre conjointe, ce qui rend l'analyse de prix de l'internet fixe en tant que produit isolé peu représentative (le poids dans la catégorie télécommunication de l'IPCH n'est que de 8,9 % en Belgique en 2016). De plus, les offres Internet de vitesse équivalente se différencient de plus en plus en fonction de services qualitatifs inclus dans l'offre (tels que, par exemple, l'internet mobile gratuit ou un volume illimité de données), ce qui rend la comparaison des prix particulièrement difficile.

Tableau 26. Aperçu du prix mensuel pour l'internet à large bande, en Belgique et dans les trois principaux pays voisins, à chaque fois le tarif le moins cher[243]

(En euros par mois, tarifs d'août 2016)

	Belgique	Moyenne pondérée des pays voisins *	Allemagne	France	Pays-Bas	Différence BE - moyenne des pays voisins
Internet à large bande						
Haut débit (30 Mbps ≤ vitesse < 100 Mbps)	27,62	39,72	Nd	39,68	39,89	-30,5 %
Très haut débit (>= 100 Mbps)	49,05		Nd	Nd	48,6	0,9 %

Source : IBPT.

Vert : pays avec des tarifs les moins chers, Rouge : Pays avec des tarifs les plus chers.

Nd : Non disponible.

* : Cette moyenne a été calculée sur la base des poids des pays voisins utilisés dans le cadre de l'indice des prix harmonisé (IPCH).

4.2.3. Téléphonie mobile

A. Les caractéristiques du marché

En ce qui concerne la téléphonie mobile, qui se compose de la téléphonie et de l'internet mobile, le consommateur a plusieurs alternatives. Il peut, d'une part, choisir entre les formules prepaid et postpaid et décider s'il souhaite avoir accès à des données mobiles, tout en tenant compte de son profil d'utilisateur : téléphone-t-il beaucoup ou peu, utilise-t-il pas, peu ou beaucoup de données mobiles. A cet effet, le consommateur peut s'adresser à 3 MNO (opérateurs de réseaux mobiles, à savoir Proximus, Base Company et Orange Belgium) et à différents opérateurs MVNO[244] (opérateurs de réseaux mobiles virtuels, qui offrent leurs services via l'infrastructure d'un opérateur MNO).

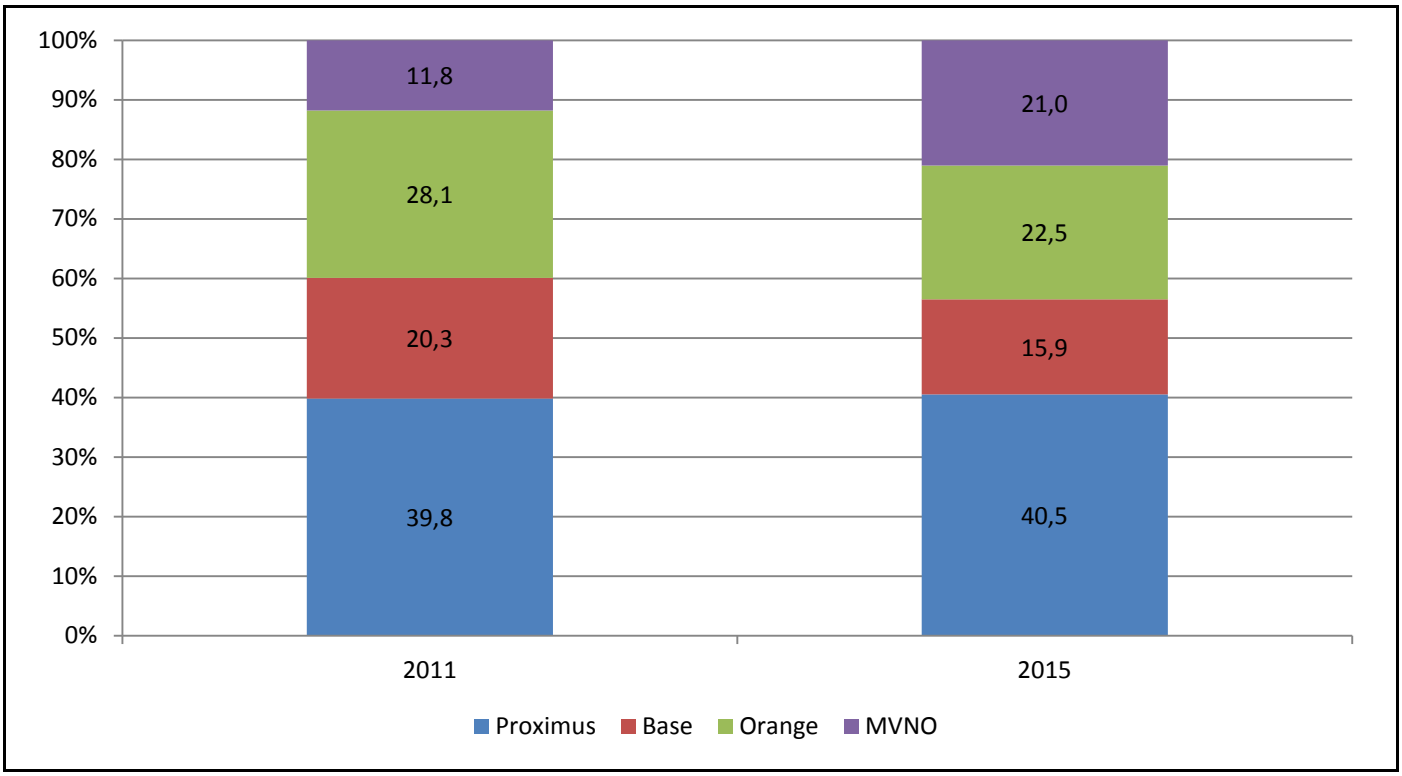
Le marché de la téléphonie mobile[245] est dominé par Proximus, dont la part (exprimée en terme de cartes SIM actives) s'élevait à 40,5 % en 2015, soit une hausse de 0,7 point de pourcentage par rapport à 2011. Orange Belgium a vu sa part de marché diminuer de 28,1 % en 2011 à 22,5 % en 2015. Base Company a aussi été confrontée à une baisse de 20,3 % en 2011 à 15,9 % en 2015. La part des 3 opérateurs MNO a donc reculé de 88,2 % en 2011 à 78,9 % en 2015, au profit des opérateurs MVNO (principalement Telenet en Lycamobile). La part de marché des MVNO s'est accrue entre 2011 et 2015 et est ainsi passée de 11,8 % à 21,0 %. En quatre ans, la concurrence a donc fortement augmenté avec l'arrivée de nouveaux MVNO, ce qui a eu un impact sur les prix à la consommation des services de téléphonie mobile. Les prix à la consommation belge ont en effet reculé de 37,1 % pendant la même période.

[243] L'étude de l'IBPT s'appuie sur un seul profil de consommateurs pour l'internet à haut débit. Pour chaque profil, la formule tarifaire la moins chère est retenue par opérateur. Les parts de marché des différents opérateurs permettent ensuite de calculer une moyenne pondérée par profil.

[244] Selon l'IBPT, le nombre d'opérateurs virtuels actifs sur le marché résidentiel de la téléphonie mobile en standalone (situation fin 2015), est de 4 pour Proximus, 19 pour Base Company et 6 pour Orange Belgium.

[245] Les données relatives aux cartes SIM actives des opérateurs de réseaux mobiles (MNO) et de Telenet montrent que le marché résidentiel en 2015 représentait 76,3 % (77,6 % en 2013), tandis que le marché non résidentiel atteignait une part de 23,7 % (22,4 % en 2013).

Graphique 38. Part de marché en termes de cartes SIM actives par type d'opérateur

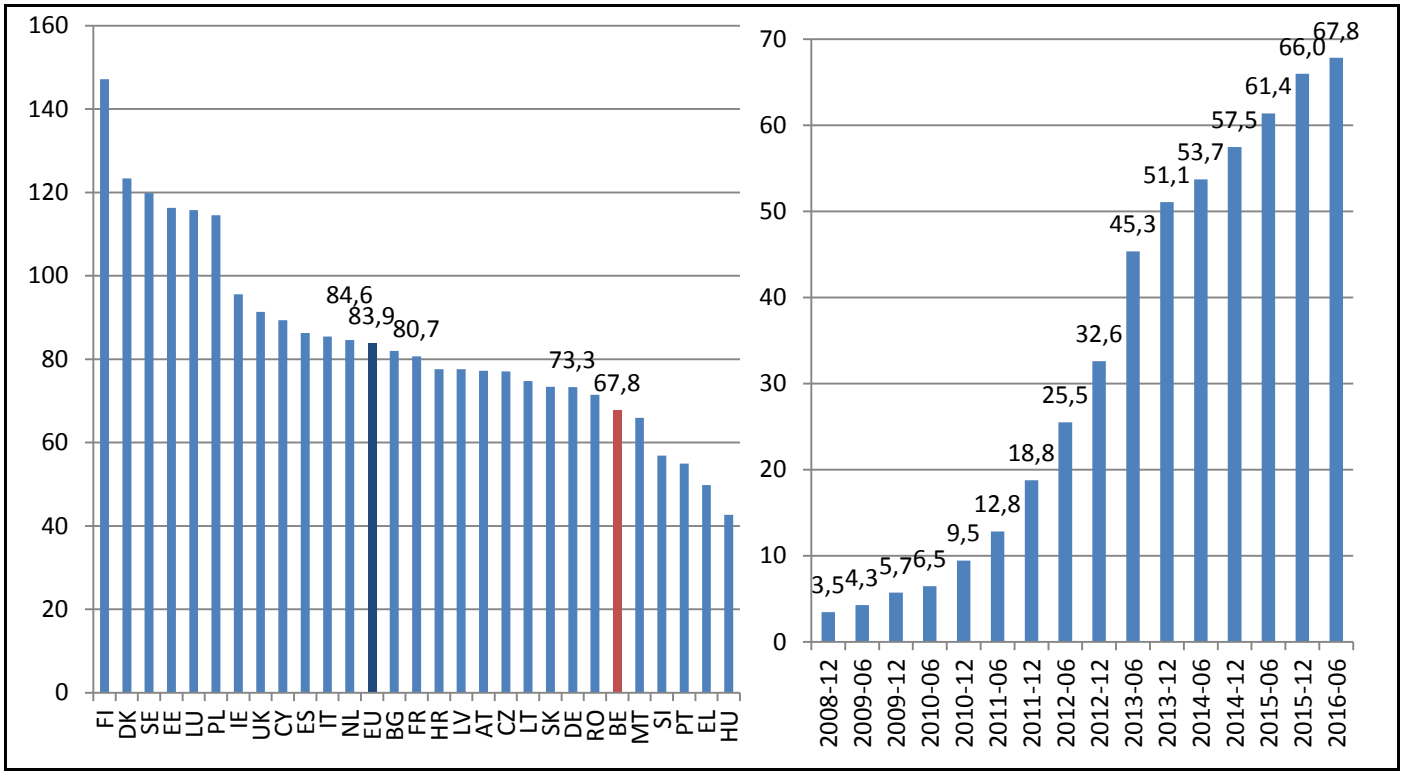


Source : IBPT.

Par rapport à ses pays voisins, à savoir les Pays-Bas, la France et l'Allemagne, la Belgique obtient des résultats moins bons en ce qui concerne le taux de pénétration d'internet large bande mobile. En juin 2016, le nombre d'abonnements à l'internet large bande mobile exprimé en pourcentage de la population en Belgique s'élevait à 67,8 %. La Belgique a toutefois enregistré de sérieux progrès : le taux de pénétration a plus que doublé en quatre ans.

Graphique 39. Pénétration d'internet large bande mobile

(En % de la population, juin 2016) (En % de la population, en Belgique)



Source : CE, Digital Scoreboard.

La Belgique obtient de bons résultats en ce qui concerne la couverture mobile : En 2015, 97,9 % des ménages belges avaient accès à la 3G, 85,6 % même à la 4G. Pour la 4G, les Pays-Bas et l'Allemagne affichaient des résultats nettement meilleurs (respectivement 99,6 % et 94,0 %), tandis que la France avait de moins bons résultats avec une couverture de 77,5 %[246]. En août 2016, la vitesse mobile s'élevait en moyenne à 18,55 Mbps en Belgique. Seuls les Pays-Bas font mieux (22,68 Mbps). En Allemagne et en France, on utilise l'internet mobile à une vitesse moyenne de respectivement 13,42 Mbps et 13,38 Mbps[247]. L'extension de la couverture mobile nécessite cependant de faire d'importants investissements pour y parvenir, mais aussi pour l'avenir (voir la partie 3.3 à la page 128 sur les investissements dans l'analyse financière ci-dessus).

B. Comparaison du niveau de prix entre la Belgique et les pays voisins

Une comparaison des prix en Belgique et dans les pays voisins (tarifs d'août 2016)[248] montre que les tarifs pour les différents profils de téléphonie mobile, tant postpaid que prepaid, sont moins chers en Belgique que la moyenne des pays voisins, à l'exception des profils "appelant intensif, avec une consommation intensive de données" (postpaid) et "gros appelant, sans données" (prepaid).

Pour la téléphonie mobile postpaid, qui représente 60 % des personnes qui téléphonent avec des appareils mobiles en Belgique, c'est le consommateur allemand qui paie le plus tandis que le consommateur français bénéficie des tarifs les plus avantageux, à l'exception du profil "gros appelant, beaucoup de données", pour lequel le consommateur belge

[246] Source : CE, Digital Scoreboard.

[247] Source : https://opensignal.com.

[248] Seuls les plus grands opérateurs du marché ont été pris en compte et les prix comparés sont ceux d'août 2016, TVA incluse. Pour la téléphonie mobile, les opérateurs retenus sont Base Company, Proximus, Orange, Telenet pour le Belgique ; Deutsche Telecom, O2, Vodafone pour l'Allemagne ; Bouygues, France Telecom (Orange), Free, SFR pour la France ; KPN, T-Mobile, Vodafone et Tele2 pour les Pays-Bas.

paie le tarif le plus avantageux. Par rapport à la comparaison de prix d'août 2015, les écarts de prix entre les pays se sont réduits.

La téléphonie mobile prepaid coûte le plus cher en France et aux Pays-Bas. Le consommateur qui consomme des données et téléphone peu ou moyennement bénéficie du meilleur tarif en Belgique. Si par contre, il téléphone beaucoup (sans utilisation de données), il paie pratiquement autant que le consommateur néerlandais (avec le plan tarifaire le plus cher).

Pour l'internet mobile en standalone, qui n'est acheté que par 7 personnes sur 100, la Belgique obtient de très bons résultats en cas de faible consommation (moins de 1 GB) mais les tarifs belges sont supérieurs à la moyenne des pays voisins quand le volume de consommation est élevé et très élevé[249].

Tableau 27. Aperçu du prix mensuel pour les services mobiles en Belgique et dans les trois principaux pays voisins, à chaque fois le tarif le moins cher

(En euros par mois, tarifs d'août 2016)

	Belgique	Moyenne pondérée des pays voisins *	Allemagne	France	Pays-Bas	Différence BE - moyenne des pays voisins
Téléphonie mobile - postpaid						
Petit appelant (sans données) (60 min, 50 SMS)	11,67	16,58	25,24	6,38	10,89	-29,6 %
Appelant moyen (sans données) (120 min, 100 SMS)	12,86	16,60	25,24	6,38	11,11	-22,5 %
Petit appelant avec peu de données (100 min, 100 SMS, 50 MB)	12,86	17,17	25,24	6,61	16,13	-25,1 %
Appelant moyen avec quantité moyenne de données (120 min, 200 SMS, 200 MB)	14,27	20,48	25,24	14,09	20,53	-30,3 %
Gros appelant avec beaucoup de données (300 min, SMS illimités, 1 GB)	21,01	28,14	33,29	21,86	25,58	-25,3 %
Appelant intensif, consommation intensive de données (400 min, SMS illimités, 2 GB)	34,57	34,11	41,43	24,93	31,57	1,3 %
Téléphonie mobile – prepaid						
Petit appelant (sans données) (50 min, 100 SMS)	12,29	14,52	12,30	18,22	11,64	-15,4 %
Gros appelant (sans données) (100 min, 150 SMS)	21,20	16,47	12,90	20,02	21,48	28,7 %
Appelant moyen (avec données) (50 min, 50 SMS, 50 MB)	11,62	15,26	12,30	20,02	12,02	-23,8 %
Petit appelant (avec beaucoup de données (20 min, SMS illimités, 1 GB)	20,99	25,93	24,93	27,28	28,75	-19,1 %
Internet mobile						
Faible consommation (500 MB ≤ vol < 1 GB)	9,20	14,96	Nd	Nd	14,96	-38,5 %
Volume élevé (2 GB ≤ vol < 5 GB)	17,92	16,68	20,95	10,00	20,52	7,5 %
Consommation intensive (5 GB ≤ vol < 10 GB)	31,35	27,16	31,44	21,06	28,59	15,4 %

Source : IBPT.
Vert : pays affichant les tarifs les moins chers, Rouge : pays affichant les tarifs les plus chers.
Nd: Non disponible.
* : Cette moyenne a été calculée sur la base des poids des pays voisins utilisés dans le cadre de l'indice des prix harmonisé (IPCH).

4.2.4. TV numérique

Comme décrit dans la partie sur les services culturels ci-après, l'écart d'inflation par rapport aux pays voisins pour les services culturels résulte principalement de la contribution de la rubrique 09.4.2.3 Redevances et abonnements de radio et télévision. En 2016, cette rubrique disposait du poids le plus important au sein de la catégorie services culturels, avec un poids de 52,2 %. Dans cette catégorie sont inclus principalement les prix de la télévision numérique. Etant donné que les acteurs qui sont actifs dans la télévision numérique sont les mêmes que pour les autres services de télécommunication, l'analyse du fonctionnement du marché a été reprise dans ce chapitre.

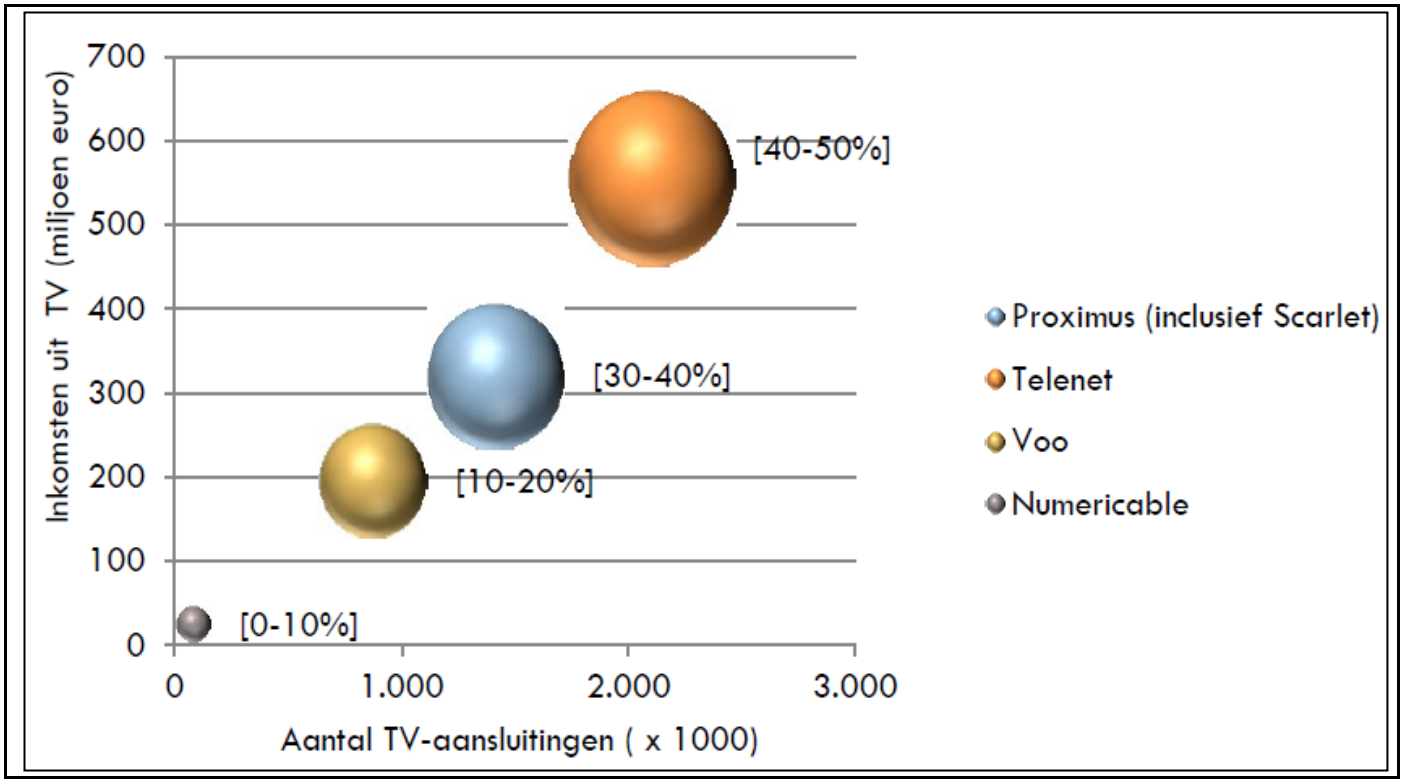
A. Les caractéristiques du marché

Telenet détient la plus grosse part du marché de la télévision numérique, à savoir 40 à 50 %. Proximus (y compris Scarlet) est le deuxième plus grand acteur et représente 30 à 40 % du marché. A eux deux, ils déterminent plus de 70 % du marché. Le reste se répartit entre VOO (10 à 20 %) et SFR (anciennement Numéricable (0 à 10 %). Rappelons que

[249] La catégorie "volume moyen", avec une consommation qui se situe entre 1 GB en 2 GB, n'est pas représentative en Belgique.

Proximus est actif sur tout le territoire belge alors que les autres opérateurs sont actifs en grande partie dans des régions différentes, ce qui peut avoir un impact sur les conditions de concurrence.

Graphique 40. Nombre de raccordements de télévision, recettes de télévision et part de marché en termes de raccordements de télévision



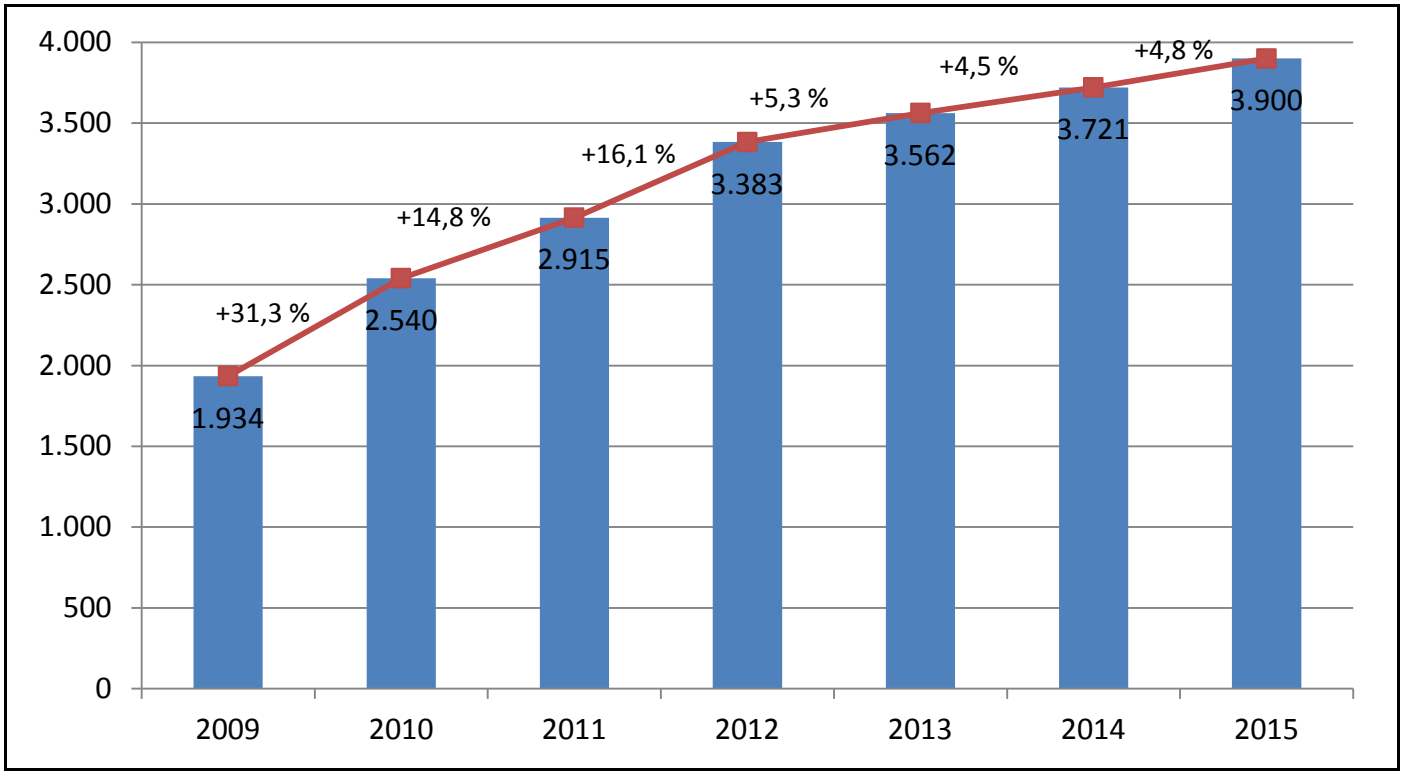
Sources : IBPT.

La télévision est un service qui est acheté par 70 % des utilisateurs dans le cadre d'une offre conjointe et par 30 % des utilisateurs comme produit standalone (voir graphique 51).

En 2015, 3,9 millions d'abonnés avaient la télévision numérique, ce qui représente une croissance de 4,8 % par rapport à l'année précédente. Le taux de pénétration de la télévision numérique est dès lors passé de 80 à 84 %. A mesure que le marché devient de plus en plus saturé, le rythme de croissance se ralentit ces dernières années.

Graphique 41. Nombre de raccordements à la télévision numérique

(En milliers)



Source : IBPT.

Le budget consacré mensuellement par un consommateur à la télévision numérique s'élevait à 19,19 EUR en moyenne en 2015. C'est 9 cents de plus qu'il y a un an et même 28 cents de plus qu'en 2013. Cette hausse s'explique principalement par les hausses de prix appliquées et par l'utilisation croissante des "autres services", à savoir des services qui ne font pas partie du service de base[250].

Une comparaison du niveau de prix pour la télévision numérique (comme produit isolé) entre la Belgique et les pays voisins n'a pas pu être réalisée étant donné la non disponibilité de statistiques sur ce sujet. Cependant, ce service étant principalement acheté dans le cadre d'une offre conjointe, le niveau de prix de la télévision numérique a dès lors été traité dans le paragraphe suivant.

4.2.5. Offres conjointes

A. Les caractéristiques du marché

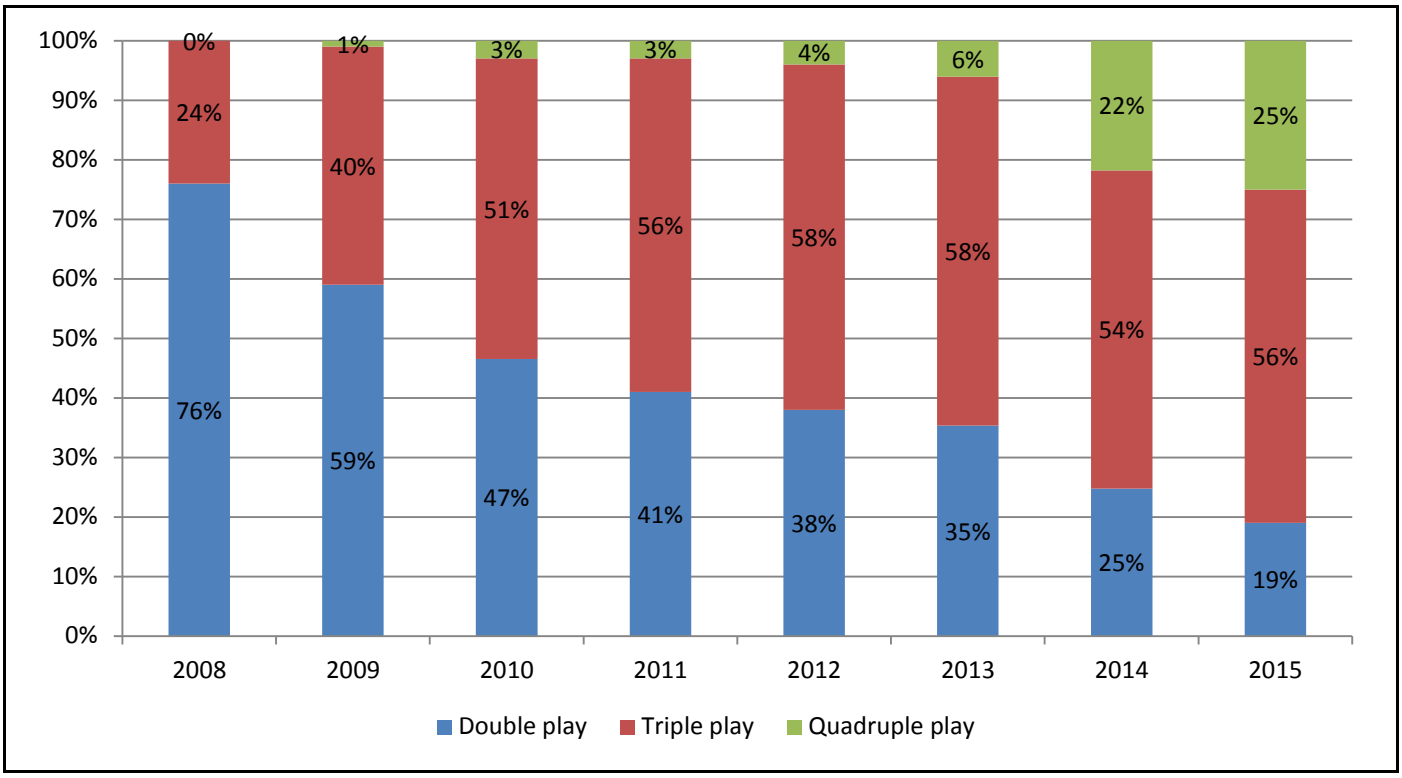
Les offres conjointes sont des offres combinant simultanément plusieurs services de télécommunication, le tout vendu sous un seul produit. Ces offres conjointes peuvent comprendre deux ou plusieurs services de télécommunication (Internet large bande fixe, téléphonie fixe, téléphonie mobile, Internet large bande mobile et/ou télévision numérique).

Parmi le total des offres conjointes sur le marché résidentiel en 2015, 56 % comprenaient trois services de télécommunication et 25 % en comprenaient quatre. Les offres double play ne représentaient pour leur part plus que 19 % du total des offres conjointes. Au cours de ces dernières années, les ménages belges se sont donc de plus en plus dirigés vers des offres conjointes combinant plus de 2 services. La part de marché du quadruple play a fortement augmenté, surtout au cours des trois dernières années.

[250] Voir aussi l'analyse sur les services culturels (partie II.4.3) pour l'évolution des prix à la consommation de la télévision par câble et de la télévision numérique entre 2008 et 2016.

Pour rappel, l'IPCH belge suit uniquement l'évolution des prix pour les offres triple play (téléphone fixe, Internet, télévision).

Graphique 42. Part des offres conjointes selon le nombre de services compris dans l'offre en 2015



Source : IBPT.

Parmi les principaux opérateurs belges[251], Proximus (Scarlet non compris) et Telenet sont les deux plus grands acteurs du marché résidentiel des offres conjointes, chacun ayant entre 30 et 40 % de part de marché. Vient ensuite VOO, qui détient une part de marché comprise entre 10 et 20 %. Les autres principaux opérateurs du marché, à savoir Scarlet, SFR et Base, ne détiennent quant à eux qu'une part de marché comprise entre 1 et 10 %. Orange, ainsi que des opérateurs alternatifs, proposent également des offres conjointes (principalement composées de l'internet et de la téléphonie fixe), mais ils ont une très faible part de marché (<1 %).

Au cours de ces dernières années, le nombre de ménages ayant eu recours à une offre conjointe est en constante croissance, atteignant ainsi 2.943.553 en 2015. Cette croissance ralentit néanmoins depuis 2013, et ce ralentissement se renforce d'année en année (+3,0 % en 2015, contre 3,2 % en 2014 et 5,5 % en 2013).

[251] Selon l'IBPT, les opérateurs actifs actuellement sur le marché résidentiel des offres conjointes sont Proximus, Belgian Telecom, Billi, Cybernet, EDPnet, Orange Belgium, Scarlet, Schedom/Dommel, SFR, Telenet, TéléSat, TV Vlaanderen, United Telecom, VOO.

B. Comparaison du niveau des prix entre la Belgique les pays voisins

En comparant les prix en Belgique par rapport à ceux pratiqués dans les pays voisins (tarifs d'août 2016)[252], il apparait que le tarif[253] pour le dual play est plus élevé en Belgique qu'au sein des trois principaux pays voisins (30,5 % plus cher en Belgique par rapport à la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins). Le tarif le plus bas est observé en France (45,7 % plus cher en Belgique).

La comparaison montre également que les tarifs de deux profils triple play, à savoir le profil à haut débit (30 Mbps ≥ vitesse < 100 Mbps) et le profil à très haut débit (>= 100 Mbps) sont également plus élevés en Belgique par rapport à la moyenne des trois pays voisins (respectivement 20,0 % et 39,1 % plus chers en Belgique par rapport à la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins). Cependant, pour le profil triple play avec l'internet haut débit, ce sont les Pays-Bas qui affichent le tarif le plus cher (1,6 % plus cher qu'en Belgique). Les tarifs les plus bas pour ces deux profils sont observés en France (respectivement 46,3 % et 78,2 % plus chers en Belgique).

En ce qui concerne le quadruple play, le tarif pour le profil à haut débit (30 Mbps ≥ vitesse < 100 Mbps) est le plus élevé aux Pays-Bas (5,4 % de plus qu'en Belgique). La Belgique affiche néanmoins un tarif qui est plus cher de 12,8 % par rapport à la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins. Le tarif le moins cher pour ce profil est observé en France (45,6 % de plus en Belgique).

Pour le tarif à très haut débit (>= 100Mbps), le tarif est également plus élevé en Belgique que la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins (17,0 % plus cher en Belgique). Le profil à très haut débit coûte le plus cher aux Pays-Bas (0,7 % de plus qu'en Belgique), tandis que le tarif le moins cher est observé en France (54,1 % plus cher en Belgique).

[252] Seuls les plus grands opérateurs du marché ont été pris en compte et les prix comparés sont ceux d'août 2016, TVA incluse. Pour les offres conjointes, les opérateurs retenus sont Proximus, Scarlet, SFR, Telenet, VOO pour le Belgique; 1&1, Deutsche Telecom, Vodafone, Unity Media pour l'Allemagne ; Orange, SFR, Free pour la France ; KPN, Ziggo pour les Pays-Bas.

[253] Le tarif mensuel total pour les offres conjointes est composé de la redevance d'abonnement, de la location de la ligne (fixe ou haut débit), de la location ou de l'achat de l'équipement (modem ou décodeur), et éventuellement des frais supplémentaires (par exemple, pour des minutes d'appel qui ne sont pas comprises dans l'abonnement).

Tableau 28. Aperçu du prix mensuel pour les multi-play, en Belgique et dans les trois principaux pays voisins, à chaque fois le tarif le moins cher[254]

(En euros par mois, tarifs d'août 2016)

	Belgique	Moyenne (pondérée) des pays voisins *	Allemagne	France	Pays-Bas	Différence BE - moyenne des pays voisins
Multi-play						
Dual-play[255] : Internet à large bande + téléphonie fixe (25 appels)						
Vitesse moyenne (30 Mbps ≤ vitesse < 100 Mbps)	53,91	41,30	44,51	37,00	Nd	30,5 %
Triple-play : Internet à large bande + TV + téléphonie fixe (25 appels)						
Vitesse élevée (30 Mbps ≤ vitesse < 100 Mbps)	64,81	50,25	51,81	44,31	65,82	29,0 %
Vitesse très élevée (>= 100 Mbps)	72,28	51,98	57,34	40,55	69,12	39,1 %
Quadruple-play : Internet à large bande + TV + téléphonie mobile + téléphonie fixe (25 appels)						
Vitesse élevée (30 Mbps ≤ vitesse < 100 Mbps) + 100 min et 500 MB	79,00	70,05	79,39	54,26	83,26	12,8 %
Vitesse très élevée (>= 100 Mbps) + 100 min et 500 MB	86,00	73,49	84,29	55,79	86,56	17,0 %

Source : IBPT.

Vert : pays avec des tarifs les moins chers, Rouge : Pays avec des tarifs les plus chers.

Nd : Non disponible.

* : Cette moyenne a été calculée sur la base des poids des pays voisins utilisés dans le cadre de l'indice des prix harmonisé (IPCH).

Bien que les résultats ci-dessus donnent une certaine image de la différence de prix observée entre la Belgique et les pays voisins pour différents profils multi-play en août 2016, l'IBPT souligne dans son analyse que les différents produits multi-play sont rarement identiques et qu'il est dès lors difficile d'en tirer des conclusions fermes. En effet, même si les caractéristiques générales des produits sont identiques (en termes de vitesse, de produits groupés), ceux-ci peuvent se différencier par rapport à d'autres propriétés et/ou par rapport à des services qui y sont associés.

4.3. Conclusion

Le marché belge des télécommunications fixes (téléphonie, Internet, TV, vendus comme produit isolé) est formé en quelque sorte d'un duopole, avec Proximus d'une part et les câblo-opérateurs d'autre part (VOO, SFR et Telenet). L'ouverture des réseaux câblés, ainsi que l'accès au réseau cuivré de Proximus, visent à développer la concurrence sur ce marché. Cependant, le marché du fixe semble actuellement être proche de la saturation. Au niveau des prix, la Belgique pratiquait en 2016 des tarifs plus élevés que la moyenne (pondérée) des pays voisins pour la téléphonie fixe en ce qui concerne les profils de consommation légers (consommation faible et moyenne), mais les tarifs étaient les plus bas pour les profils de consommation élevée. Pour l'internet, la comparaison des prix est plus difficile en raison des différences de qualité du produit (vitesse de téléchargement, services complémentaires, tels que l'internet mobile gratuit, un volume de données illimité,…). Il ressort des résultats que la Belgique offre le tarif le moins cher en ce qui concerne l'internet haut débit, suivie par la France et les Pays-Bas. Comparativement aux pays voisins, la Belgique occupe en plus la 1ère place en termes de qualité de ses services pour l'internet fixe. Rappelons que les services de télécommunication fixes sont actuellement achetés principalement dans le cadre d'une offre conjointe, ce qui rend la comparaison des tarifs de ces produits en tant que produit isolé moins représentative du tarif payé en Belgique par le consommateur moyen. Par ailleurs, les prix pour la téléphonie fixe, l'internet et les abonnements à la télévision ont augmenté plus fortement en Belgique qu'au sein des pays voisins entre 2008 et 2016.

[254] Les offres conjointes retenues dans notre rapport prennent en compte des frais supplémentaires pour la téléphonie fixe, à savoir des minutes d'appel qui ne sont pas comprises dans l'abonnement multiple play. Les frais supplémentaires considérés dans notre rapport sont liés à 25 appels (l'IBPT considère également des frais liés à 70 appels). Ce profil est en effet le plus représentatif selon l'IBPT.

[255] Le profil dual-play (Internet + TV) n'a pas été retenu dans notre rapport car des données n'étaient disponibles que pour la Belgique et les Pays-Bas, donnant dès lors une base de comparaison trop faible. Le profil dual-play (Internet + téléphonie fixe), avec l'internet à très haut débit (>= 100 Mbps) n'a pas non plus été retenu dans notre rapport étant donné que la situation en Belgique ne peut être comparée qu'avec celle de l'Allemagne (pas de données disponibles pour la France et les Pays-Bas).

Sur le marché de la téléphonie mobile, Proximus est un grand opérateur, avec une part de marché de +/- 40 % en 2015. Ses deux plus grands concurrents sont Orange et Base (22 % et 16 %). Les opérateurs virtuels (dont les principaux sont Telenet et Lycamobile) détiennent néanmoins plus de 20 % du marché. Telenet a cependant repris Base Company en 2016, de sorte que la part de marché de Base Company (et donc Telenet) sera plus élevée dans les années à venir. Cette concurrence plus forte sur le marché du mobile résulte entre autres de la loi Télécom de 2012. Par ailleurs, la consommation de la téléphonie mobile est en hausse ces dernières années. Au niveau des prix de 2016 (et selon des données de l'IBPT), la Belgique pratique en grande partie des tarifs plus faibles par rapport à la moyenne des pays voisins pour la téléphonie mobile et l'internet mobile à faible volume. Les prix pour l'internet mobile à volume élevé et à volume très élevé sont par contre plus importants en Belgique. Par ailleurs, et en se basant sur l'IPCH, les prix pour la téléphonie mobile ont chuté plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins au cours de ces dernières années, en raison probablement du renforcement de la concurrence résultant entre autres de la loi Télécom.

Pour les offres conjointes, qui regroupent principalement des services de télécommunication fixes, Proximus et Telenet sont les deux plus grands acteurs du marché, chacun ayant entre 30 et 40 % de part de marché. Viennent ensuite VOO, Scarlet, Numéricable, Base et Orange. Le marché est en pleine croissance, bien que la croissance soit au ralenti depuis 2013. Au niveau des prix, ceux-ci sont plus élevés en Belgique que la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins pour tous les profils de consommation. Rappelons néanmoins que les différentes offres conjointes sont rarement identiques : même si les caractéristiques générales des produits sont identiques (en termes de vitesse, de produits groupés), ceux-ci peuvent se différencier par rapport à d'autres propriétés et/ou par rapport à des services qui y sont associés. Par ailleurs, les offres conjointes réduisent la mobilité des consommateurs belges sur le marché des télécommunications et y rendent l'apparition de véritables opérateurs alternatifs très difficile. Comme le démontre le plus faible taux d'attrition pour les offres conjointes comprenant 3 ou 4 services, cette inertie du consommateur pourrait favoriser le maintien des prix élevés pour ces produits. Suite à la libéralisation du câble et avec l'entrée en vigueur en juillet 2017 de la nouvelle réglementation Easy switch visant à stimuler la mobilité des clients, la concurrence entre les principaux opérateurs pourrait s'intensifier, avec comme conséquence une baisse des tarifs pratiqués. Notons que depuis 2015, les offres conjointes ont fortement contribué à l'inflation des services de télécommunication en Belgique, et elles ont également contribué à l'écart d'inflation avec les Pays-Bas et la France.

5. Synthèse

Entre 2008 et 2016, les prix des télécommunications ont chuté moins rapidement en Belgique (-6,2 %) que dans l'ensemble des pays voisins : -14,4 % en Allemagne, -14,5 % aux Pays-Bas et -23,4 % en France. Les prix de la téléphonie fixe (+35,6 %) et de l'accès à Internet (+9,0 %) augmentent plus vite en Belgique que dans le pays voisins. Par contre, la Belgique obtient de meilleurs résultats pour les services de téléphonie mobile (-46,2 %) : les prix ont davantage baissé que dans les pays voisins. Depuis 2014, les offres conjointes ont fortement contribué à l'inflation belge des services de télécommunication. L'inflation en 2016 s'élevait à 6,8 % en Belgique, contre seulement 0,6 % aux Pays-Bas et même -1,1 % en Allemagne.

Les calculs ont été effectués sur la base de l'IPCH. Il s'agit d'un indice des prix à la consommation harmonisé qui permet les comparaisons entre la Belgique et les pays voisins. Eurostat émet des directives et des recommandations concernant le calcul de cet IPCH. Outre les directives générales pour les tarifs, il y a également une recommandation pour les services de télécommunication. Ces recommandations donnent aux Etats membres une liberté partielle (avec ranking des méthodes), compte tenu des informations disponibles. Cela crée des différences méthodologiques. La Belgique et l'Allemagne retiennent les tarifs des produits les plus consommés par profil et par fournisseur (méthode A). La Belgique utilise également le nombre réel de clients et les taux de migration des anciens vers les nouveaux tarifs. La France et les Pays-Bas suivent les tarifs les moins chers par profil et par fournisseur (méthode B). Les Pays-Bas tiennent compte des durées de contrat en vigueur pour ces tarifs, mais ce n'est pas le cas de la France. Il est donc possible que l'évolution défavorable des prix soit en partie due à une différence méthodologique dans le calcul de l'indice. Cela est toutefois difficile à quantifier, étant donné que la méthodologie utilisée par la Belgique est recommandée par Eurostat (méthode A), elle peut difficilement être considérée comme non représentative.

D'un point de vue financier, il est apparu que la rentabilité annuelle moyenne après impôt dans le secteur en Belgique a été relativement élevée au cours de la période 2008-2013, même si elle se situait à un niveau inférieur (11,5 % en moyenne en 2008-2013) à celui des pays voisins (excepté la France). Par ailleurs, le secteur des télécommunications est

un secteur à forte intensité capitalistique, dont les investissements se sont élevées à environ 20 % du chiffre d'affaires du secteur ces dernières années, soit environ 4 points de pourcentage au-dessus de la moyenne européenne. Ce taux élevé d'investissement pourrait, en partie, expliquer l'évolution moins favorable des prix des services de télécommunication en Belgique. La société Telenet vient d'ailleurs d'annoncer le 10 janvier 2017 une hausse de tarifs pour certains de ses services, en vue de financer certains investissements dans son réseau et ainsi mieux répondre aux besoins de ses clients. Proximus a également décidé d'augmenter les tarifs de certains produits au 1er janvier 2017 et a annoncé en début d'année un important projet d'investissement s'étalant de 2017 à 2030 dans le but d'accélérer le déploiement de la fibre optique en Belgique et de pouvoir ainsi proposer à ses clients un internet ultra-rapide. En ce qui concerne la structure des coûts d'achat dans le secteur des télécommunications, il apparait que la structure des inputs diffère d'un pays à l'autre. En comparaison des pays voisins, l'input du secteur des télécommunications lui-même est plus élevé en Belgique (68,3 % des inputs totaux) que dans les pays voisins. Non seulement la valeur ajoutée intérieure du secteur des télécommunications est plus importante en Belgique, grâce principalement à une plus grande part des rémunérations en Belgique, mais surtout les importations (10 % des inputs totaux en Belgique) sont supérieures. Au cours de 2008-2014, l'évolution des coûts salariaux unitaires (-24,2 %, une baisse qui était plus prononcée en Allemagne), ainsi que l'évolution du déflateur de la valeur ajoutée (-32,7 %, une baisse qui a été néanmoins un peu plus prononcée en France) étaient plutôt en faveur de la Belgique.

Selon le marché du produit (Internet fixe, téléphonie fixe, téléphonie mobile, services groupés, télévision numérique), le degré de concurrence est différent. C'est surtout le cas pour les services triple play (Internet, téléphonie fixe, télévision numérique), où le nombre de fournisseurs était jusqu'il y a peu très limité. D'autre part, la part de marché des opérateurs virtuels a fortement augmenté sur le marché de la téléphonie mobile.

La loi Télécom de 2012, qui a facilité le changement d'opérateur, semble en tout cas avoir influencé positivement la concurrence sur le marché des services mobiles. Il est aussi possible que l'Arrêté Royal "Easy switch", qui entre en vigueur en juillet 2017, ait un impact positif sur le fonctionnement du marché des offres conjointes. De plus, la libéralisation du câble en 2016 pourrait stimuler l'offre sur le marché des télécommunications fixes au cours des prochaines années. Cette libéralisation du câble a par ailleurs déjà encouragé un opérateur mobile international à offrir des offres conjointes sur le marché belge.

Une analyse des niveaux de prix des différents services de télécommunication démontre en outre que les prix des services groupés, qui représentent 60 % de la catégorie équipements de téléphonie et services de télécommunication dans le panier de l'indice belge et qui sont, selon l'IBPT, très représentatifs pour la téléphonie fixe, l'internet et la télévision numérique, sont plus élevés en Belgique par rapport à la moyenne pondérée des trois principaux pays voisins en 2016. Les prix étaient même les plus chers pour les offres double play et triple play (avec un accès Internet très rapide). Pour la téléphonie fixe, la Belgique obtient aussi des résultats moins bons que la moyenne des pays voisins en cas de consommation faible ou moyenne (mais les résultats sont meilleurs en cas de consommation intensive). L'internet rapide (30 Mbps-100 Mbps) est moins cher en Belgique qu'en France et aux Pays-Bas[256]. Notons cependant qu'une comparaison tarifaire des produits télécoms est très difficile car ces produits peuvent présenter certains avantages qui ne sont pas liés au prix (par exemple, la sauvegarde de données dans le cloud ou la mise à disposition de homespots Wi-Fi).

La faible concurrence sur le marché du fixe et des offres conjointes pourrait expliquer ces prix élevés. De plus, comme déjà mentionné ci-dessus, les produits télécoms sont de plus en plus vendus dans le cadre d'une offre conjointe, ce qui tend à réduire la mobilité des consommateurs belges sur le marché des télécommunications et y rendent l'apparition de véritables opérateurs alternatifs très difficile. Cette situation pourrait favoriser le maintien de prix élevés sur ce marché. La libéralisation du câble et l'entrée en vigueur en juillet 2017 de la nouvelle réglementation Easy switch pourraient stimuler la mobilité des clients, ce qui pourrait intensifier la concurrence entre les principaux opérateurs, avec comme conséquence possible une baisse des tarifs pratiqués. Par ailleurs, la qualité des réseaux fixes n'est pas la même en Belgique et au sein des pays voisins, ce qui pourrait justifier des différences de prix. Ainsi, la Belgique affichait une couverture au haut débit d'au moins 30 Mbps de 98,9 % en 2015, soit la deuxième meilleure performance de l'Union européenne.

[256] Pas de données disponibles pour l'Allemagne.

Pour les services mobiles, la Belgique pratiquait en grande partie des tarifs plus faibles par rapport à la moyenne des pays voisins, et cela tant pour le postpaid (60 % des utilisateurs) que pour le prepaid. Pour l'internet mobile en standalone (seulement 7 % des utilisateurs), la Belgique obtient de très bons résultats en cas de faible consommation (moins de 1 GB) mais les tarifs belges sont supérieurs à la moyenne des pays voisins quand le volume de consommation est plus élevé. La concurrence plus forte au sein de ce segment de marché, favorisée entre autres par la loi Télécom, pourrait expliquer des tarifs mobiles plus bas.

II.4.3. Évolution des prix à la consommation des services culturels (CP09.4.2)

1. IPCH en Belgique el les pays voisins : méthodologie des calculs et des pondérations pour les services culturels

Comme mentionné dans la chapitre II.2.1, l'évolution des prix à la consommation des services culturels est calculé sur la base de l'IPCH. L'IPCH est l'indice des prix à la consommation harmonisé qui permet de comparer les taux d'inflation de la Belgique et des pays voisins. l'analyse des services culturels est effectuée sur base du COICOP[257] 09.4.2 services culturels.

Sur l'ensemble de la période, le poids des services culturels a toujours été substantiellement plus élevé en Belgique que dans les pays voisins. En 1998, les services culturels représentaient 7,9 % de l'ensemble des services contre 5,9 % en Allemagne, 5,2 % aux Pays-Bas et 4,3 % en France. Bien que le poids attribué aux services culturels en Belgique se soit réduit au fil des années, il s'élevait toujours à 4,8 % de la totalité des services en 2016, contre 3,3 % en France et 4,0 % aux Pays-Bas et en Allemagne. [258]

Tableau 29. Évolution de la pondération des services culturels (CP09.4.2) dans la totalité des services en Belgique et dans les pays voisins

(En %)

	1998	2008	2016
Belgique	7,9	5,3	4,8
Allemagne	5,9	4,0	4,0
France	4,3	3,8	3,3
Pays-Bas	5,2	2,7	4,0
Moyenne pays voisins	5,3	3,8	3,8

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium

En 2016, le COICOP 09.4.2 services culturels se décompose en cinq catégories distinctes au niveau du COICOP 5 :

- Les cinémas, théâtres et salles de concert
- Les musées, bibliothèques et jardins zoologiques
- Les redevances et abonnements de radio et télévision
- La location de matériel et accessoires à fonction culturelle
- Les services photographiques

Une catégorie supplémentaire existe en France : les autres services culturels, qui reprennent les services de location d'instruments de musique.

[257] Voir note de bas de page 87 pour plus d'info sur la nomenclature COICOP.

[258] La prise en considération de nouvelles catégories conformément à la réglementation de l'IPCH en 2000 (p.ex. la protection sociale) et le choix des comptes nationaux comme source en 2010 ont réduit le poids des services culturels. Pour plus d'informations voir note de bas de page 84.

Tableau 30. Poids attribué aux diverses catégories de services culturels en Belgique et dans les pays voisins en 2016 (basé sur l'IPCH)

(En %)

2016	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
09.4.2.1 - Cinéma, théâtre, concerts	33,1	36,4	38,1	42,7
09.4.2.2 - Musées, bibliothèques, zoos	7,7	6,1	5,1	29,5
09.4.2.3 - Redevances et abonnements de radio et télévision	52,5	54,2	46,1	21,8
09.4.2.4 - Location de matériel et accessoires à fonction culturelle	/	0,7	0,3	/
09.4.2.5 - Services photographiques	6,7	2,6	9,9	6,0
09.4.2.9 – Autres services culturels	/	/	0,5	/

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium

À un niveau plus détaillé, les services culturels comprennent en Belgique 8 témoins. La catégorie cinéma, théâtre, concerts comprennent quatre témoins, à savoir cinéma (8,6 % des services culturels en Belgique), abonnement au théâtre (14,4 %), festivals (5,1 %) et concerts pop (5,1 %). Les musées, bibliothèques, zoos comprennent les attractions d'un jour (7,7 %), les redevances et abonnements de radio et télévision ont deux témoins, à savoir abonnement télédistribution (+télévision digitale) (45,6 %) et des abonnements supplémentaires pour la télévision digitale (7,0 %) et les services photographiques comprennent l'impression de photos numériques (internet) (6,7 %).

La Belgique, l'Allemagne et la France détaillent la catégorie des cinémas, théâtres et salles de concert. Le détail des autres catégories n'est disponible que pour la Belgique et l'Allemagne.

Comme mentionné ci-dessus, les redevances et abonnements de radio et télévision est la sous-catégorie la plus importante en Belgique, en France et en Allemagne. Aux Pays-Bas, c'est la deuxième catégorie (avec un poids de respectivement 52.5 %, 54.2 %, 46.1 % et 21.8 %). La redevance radio et télévision, qui est reprise dans cette catégorie, a été supprimée le premier janvier 2002 en Flandre et à Bruxelles et a ensuite disparu du panier de l'indice. Aux Pays-Bas aussi, cet impôt a été supprimé. En Belgique, cette catégorie est presque entièrement déterminée par la télévision analogique et numérique. Les Pays-Bas se limitent à la télévision numérique. En Allemagne et en France, la redevance radio et télévision existe encore toujours. En Allemagne, la catégorie 'redevance radio et télévision et télévision numérique' a un poids de 54,2 % dans les services culturels. 81 % de ce poids est déterminé par la redevance radio et télévision. Cela signifie que 40 % des services culturels sont déterminés par un impôt qui reste constant dans le temps. En France, cette catégorie représente 50 % du poids des services culturels. Moins de la moitié de ce poids est déterminé par la redevance radio et télévision. Par conséquent, presque 20 % des services culturels sont déterminés par cet impôt.

La seconde catégorie la plus importante sur base du poids est le groupe 'cinéma, théâtre et concerts'. Cette catégorie apparaissait par contre comme la catégorie principale aux Pays-Bas au sein de l'ensemble des services culturels. En ce qui concerne par exemple le suivi des cinémas, les différences suivantes ont été constatées. En Belgique, le prix d'un ticket individuel sans réduction est suivi dans un échantillon de cinémas répartis à travers le pays. En Allemagne, les prix des cinémas sont suivis dans différentes sortes de cinémas : chaînes, cinémas spéciaux, petits cinémas, ... Les prix d'un billet unique et d'un abonnement sont demandés tous les mois. En France, les prix sont suivis dans les différentes sortes de cinémas : les prix d'une place individuelle à une séance donnée sont suivis toute l'année ainsi que les abonnements mensuels. Aux Pays-Bas, l'élément suivi diffère selon le correspondant.

Les deux catégories représentaient ensemble 85,6 % du poids des services culturels en Belgique, 90,6 % en Allemagne, 84,2 % en France et 64,5 % aux Pays-Bas.

2. Analyse détaillée de l'IPC pour les services culturels

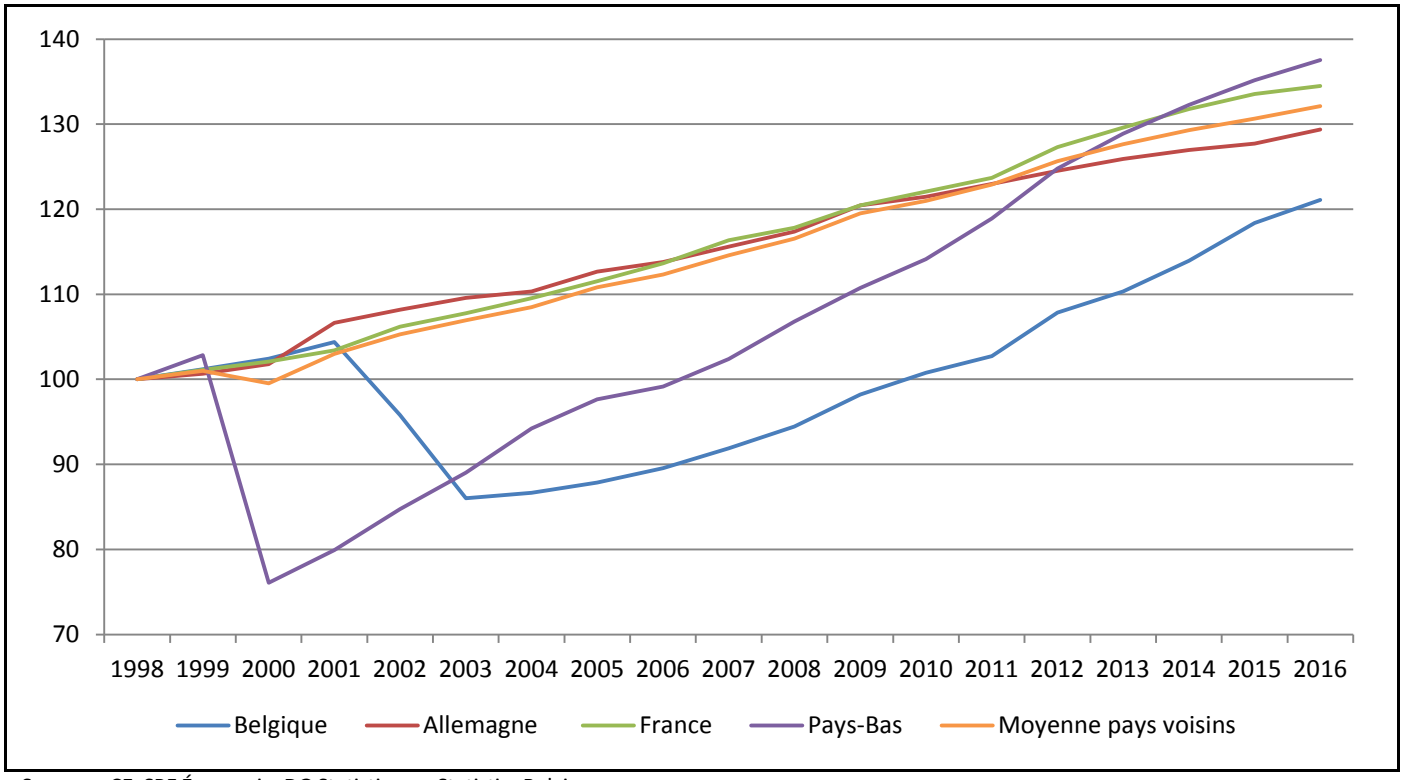
Sur la période 2008-2016, les services culturels ont fortement contribué à l'écart d'inflation dans les services. Ils étaient responsables de 11,8 % de l'écart d'inflation dans les services. L'inflation des services culturels a surtout contribué à l'écart d'inflation en 2009, 2010, 2012 et 2014.

2.1 Évolution des prix à la consommation des services culturels (CP09.4.2) en Belgique et les principaux pays voisins

À long terme, depuis 1998, le prix des services culturels a augmenté moins rapidement en Belgique que dans les pays voisins. Avec une progression des prix de 21,1 % (TCAM de 1,1 %), la Belgique se situe en effet derrière les pays voisins qui enregistrent une augmentation de prix de respectivement 29,4 % en Allemagne (TCAM de 1,4 %), 34,5 % en France (TCAM de 1,7 %) et 37,5 % aux Pays-Bas (TCAM de 1,8 %).

Graphique 43. Évolution du prix des services culturels (CP09.4.2) en Belgique et dans les pays voisins

Indice 1998=100



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium

En 2002 et en 2003, la Belgique a assisté à une chute des prix de ses services culturels (avec une diminution de prix à un an d'écart de 8,2 % en 2002 et 10,2 % en 2003). Cette diminution des prix s'explique par la suppression de la redevance radio et télévision en Flandre et à Bruxelles imputée pour moitié en avril et pour moitié en octobre 2002 (effets de base) et par sa diminution d'environ 30 % en Wallonie en 2003[259]. En 2000, les prix des services culturels avaient également chuté aux Pays-Bas (-26 % à un an d'écart), pour ensuite repartir à la hausse. Cette chute des prix résulte, comme en Belgique, de la suppression de la redevance radio et télévision aux Pays-Bas.

Par contre, entre 2008 et 2016, la constatation est différente. Sur ce laps de temps, le prix des services culturels a augmenté de 28,2 % en Belgique (TCAM de 3,2 %). L'Allemagne (+10,2 %, TCAM de 1,2 %) et la France (+14,1 %, TCAM de 1,7 %) ont enregistré des progressions de prix moindres que celle de la Belgique, tandis que les prix ont augmenté davantage aux Pays-Bas (+28,8 %, TCAM de 3,2 %). Entre 2015 et 2016, les prix pour les services culturels en Belgique ont augmenté de 2,3 %, alors que la progression de prix était moins marquée en Allemagne (+1,3 %) et aux Pays-Bas (+1,8 %) et que les prix étaient plus ou moins stables en France (+0,7 %).

[259] Rapport annuel du SPF Économie, « L'économie belge en 2003 ».

Tableau 31. Taux de variation à un an d'écart pour les services culturels (CP09.4.2) en Belgique et dans les pays voisins

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TCAM 08-16
Belgique	2,8	4,0	2,6	2,0	5,0	2,3	3,3	3,9	2,3	3,2
Allemagne	1,5	2,6	0,8	1,3	1,2	1,1	0,8	0,6	1,3	1,2
France	1,3	2,3	1,3	1,3	2,9	1,8	1,7	1,4	0,7	1,7
Pays-Bas	4,3	3,7	3,1	4,2	4,9	3,3	2,6	2,2	1,8	3,2
Moyenne pays voisins	1,7	2,6	1,3	1,6	2,3	1,6	1,3	1,0	1,1	1,6

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium

2.2. Évolution des prix à la consommation des différents services culturels[260]

Entre 2008 et 2016, les Pays-Bas ont enregistré une progression de prix plus forte que celle de la Belgique, de l'Allemagne et de la France pour la quasi-totalité des différentes catégories de services culturels. Les deux catégories cinéma, théâtre, concerts et musées, bibliothèques, zoos ont vu leur prix augmenter de plus de 30 % aux Pays-Bas, contre respectivement 29,7 % et 25,4 % en Belgique, 19,1 %[261] et 31,5 % en Allemagne, 14,2 % et 24,4 % en France. La Belgique a enregistré une hausse des prix de 6,3 % pour les services photographiques, contre une progression de prix de 16,0 % aux Pays-Bas. La hausse des prix de ces services s'est limitée par contre à 3,3 % en Allemagne et à 5,1 % en France entre 2008 et 2016. Les prix des redevances et abonnements de radio et télévision ont par contre progressé plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins. Les prix de cette catégorie ont en effet augmenté de 30,0 % (TCAM 3,3 %) en Belgique[262], contre 21,8 % (TCAM 2,5 %) aux Pays-Bas, 15,2 % (TCAM 1,8 %) en France et 4,2 % (TCAM 0,5 %) en Allemagne[263].

En Belgique comme dans les principaux pays voisins[264], on constate les mêmes évolutions de prix au niveau plus détaillé qu'au niveau agrégé. Les prix des billets de cinéma et de théâtre, par exemple, ont augmenté davantage en Belgique qu'en France et en Allemagne.

Tableau 32. Progression des prix des différentes catégories de services culturels entre 2008 et 2016 en Belgique et dans les pays voisins

(En %)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP09.4.2 Services culturels	28,2	10,2	14,1	28,8
CP09.4.2.1. Cinéma, théâtre, concerts	29,7	19,1*	14,2 *	37,5*
CP09.4.2.2. Musées, bibliothèques, zoos*	25,4	31,5*	24,4 *	33,8*
CP09.4.2.3. Redevances et abonnements de radio et télévision*	30,0	4,2*	15,2 *	21,8*
CP09.4.2.5. Services photographiques*	6,3	3,3*	5,1 *	16,0*

Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium (IPCH), Destatis (IPC), INSEE (IPC), CBS (IPC)
* : Évolution des prix calculée sur bases de l'IPC, évolution des prix des autres témoins calculés sur la base de l'IPCH

[260] La catégorie autres services culturels n'est pas reprise dans l'analyse, car elle ne concerne que la France et ne peut donc pas être comparée à la Belgique. La catégorie location de matériel et accessoires à fonction culturelle n'est également pas reprise, car elle ne concerne que l' Allemagne et la France et ne peut donc être comparée à la Belgique.

[261] En ce qui concerne l'Allemagne, la progression des prix entre 2008 et 2016 pour la catégorie cinéma, théâtre, concerts a été calculée sur base d'une moyenne simple des taux de progression des prix des trois sous-catégories, notamment opéras, comédie musicale ou assimilés, spectacles et cinéma.

[262] Le premier janvier 2012, la TVA est passée de 12 % à 21 % dans le secteur de la télévision digitale. Sans une hausse des impôts indirects, la progression des prix de 2008 à 2016 aurait encore été plus élevée en Belgique (à savoir 27,6 %).

[263] Avec un poids de 55,4 % en 2016 (basé sur l'IPC national), la catégorie des redevances et abonnements de radio et télévision (y compris la télévision payante) représente la rubrique principale parmi la totalité des services culturels en Allemagne. Par ailleurs, suite aux entretiens réalisés avec l'Institut de statistiques allemand (Destatis), il apparait que la redevance audiovisuelle allemande est toujours en vigueur et que son poids au sein de cette catégorie est d'environ 80 %. Vu le poids conséquent de la catégorie des redevances et abonnements de radio et télévision et une évolution des prix plus restreinte que celle des pays voisins, cette rubrique a été isolée de l'ensemble des services culturels en Allemagne. Ainsi, de 2008 à 2016, l'évolution des prix des services culturels hors redevances et abonnements de radio et télévision en Allemagne se serait élevée à 19,6 % (au lieu de 10,2 % pour la totalité des services culturels).

[264] Il n'était pas possible de comparer les prix au niveau le plus détaillé avec les Pays-Bas.

Tableau 33. Taux de croissance annuel moyen (TCAM) pour les services culturels en Belgique et dans ses principaux pays voisins entre 2008 et 2016 (sauf indication contraire)

(En %)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
CP09.4.2 Services culturels	3,2	1,2	1,7	3,2
CP09.4.2.1. Cinéma, théâtre, concerts	3,3	2,2*	1,7*	4,1*
CP09.4.2.2. Musées, bibliothèques, zoos	2,9	3,5*	2,8*	3,7*
CP09.4.2.3. Redevances et abonnements de radio et télévision	3,3	0,5*	1,8*	2,5*
CP09.4.2.5. Services photographiques	0,8	0,4*	0,6*	1,9*

Sources :CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium, CBS, INSEE.

* : Évolution des prix calculée sur bases de l'IPC, évolution des prix des autres témoins calculés sur la base de l'IPCH.

3. Conclusion

Les services culturels sont une catégorie très diversifiée composée notamment des tickets de cinéma et des abonnements de théâtre, mais aussi des abonnements de télédistribution et des services photographiques. L'inflation des services culturels en Belgique résulte principalement de la contribution de la catégorie 09.4.2.3 Redevances et abonnements de radio et télévision. En 2016, cette rubrique disposait du poids le plus important au sein de la catégorie services culturels en Belgique, avec un poids de 52,5 %. Cette rubrique disposait également du poids le plus important en Allemagne (54,2 %) et en France (46,1 %). Aux Pays-Bas, ce poids était par contre limité à 21,8 %. De plus, au cours de la période 2008-2016, cette rubrique a enregistré une progression de prix beaucoup plus élevée en Belgique (+30,0 %) qu'en Allemagne (+4,2 %), en France (+15,2 %) et aux Pays-Bas (21,8 %).

En raison de la forte influence de la catégorie Redevances et abonnements de radio et télévision sur l'écart d'inflation des services culturels entre la Belgique et les principaux pays voisins, les services culturels ne feront dès lors pas l'objet d'une analyse détaillée. Par ailleurs, une analyse du fonctionnement de marché du secteur télévisuel est incluse dans la partie sur les services de télécommunications.

Liste des abréviations

ABEX	Association Belge des Experts
A.R.	Arrêté Royal
AT	Autriche
BCE	Banque centrale européenne
BE	Belgique
BfP	Bureau fédéral du Plan
BG	Bulgarie
BNB	Banque Nationale de Belgique
BRUGEL	BRUxelles Gaz Electricité
CAPEX	Capital Expenditures
CBL	Confédération Belge de l'industrie Laitière
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek (Pays-Bas)
CCE	Conseil Central de l'Économie
CE	Commission européenne
COICOP	Classification of Individual Consumption According to Purpose
CP	COICOP
CRC	Conférence des régulateurs du secteur des Communications électroniques
CREG	Commission de Régulation de l'Electricité et du Gaz
CSPE	Contribution au Service Public de l'Électricité (France)
CWaPE	Commission wallonne pour l'Energie
CY	Chypre
CZ	Tcheque
DE	Allemagne
DESI	Digital Economy and Society Index
DESTATIS	Statisches Bundesamt (Allemagne)
DG Statistique-Statistics Belgium	Direction générale Statistique du SPF Économie
DK	Danemark
EA19	Eurozone
EE	Estonie
EL	Grèce

ES	Espagne
ETCR	Energy, Transport and Communications Regulation
ETNO	European Telecommunications Network Operators' Association
ETP	Équivalent temps plein
EUR	Euro
Eurostat	Statistical Office of the European Commission
FAI	Fournisseur de l'accès à internet
FMI	Fonds monétaire international
FR	France
HICP	Harmonised Index of Consumer Prices
Hl	Hectolitre
Horeca	Hôtellerie, restauration et cafés
HR	Croatie
HU	Hongrie
IBPT	Institut belge des services postaux et des télécommunications
ICN	Institut des comptes nationaux
IE	Irlande
IEA	International Energy Agency
Insee	Institut national de la statistique et des études économiques (France)
IPC	Indice des prix à la consommation
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
IPCN	Indice des prix à la consommation national
IPM	Indicateur de performance des marchés
IT	Italie
kWh	Kilowatt heure
LT	Lituanie
LU	Luxembourg
LV	Lettonie
MB	Moniteur Belge
Mbps	Megabit par seconde
MNO	Mobile Network Operator
MT	Malte

MVNO	Mobile Virtual Network Operator
MWh	Mégawatt-heure
NACE	Nomenclature statistiques des activités économiques dans la CE
NGA	Next Generation Access
NL	Pays-Bas
NOE	Non observed Economy (travail au noir)
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
ONSS	Office national de sécurité sociale
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
PCAM	Plan comptable minimum normalisé
PCM	Price Cost Margin
PIB	Produit intérieur brut
PL	Pologne
PPP	Parité de pouvoir d'achat
PT	Portugal
RMP	Réglementation des marchés de produits
RNM	Réglementation des secteurs non manufacturiers
RO	Roumanie
SBS	Enquête sur la structure des entreprises
SE	Suède
SI	Slovénie
SK	Slovaquie
SMS	Short message service
SPF Économie	Service Public Fédéral Économie, P.M.E., Classes moyennes et Energie
STIB	Société des transports intercommunaux de Bruxelles
T1	Premier trimestre
T2	Deuxième trimestre
T3	Troisième trimestre
T4	Quatrième trimestre
TCAM	Taux de croissance annuel moyen
TEC	Société régionale wallonne du transport
TES	Tableaux entrées-sorties

TICGN	Taxe Intérieure sur Consommation de Gaz Naturel (en France)
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UE28	Union européenne (28 pays)
UK	Royaume-Uni
USD	United States dollar
USDA	United States Department of Agriculture
VDSL	Very high bitrate digital subscriber line
VREG	Vlaamse regulator van de elektriciteits- en gasmarkt
Wi-Fi	Protocoles de communication sans fil

Annexe 4 : Bibliographie

Aghion P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith et P. Howitt (2005), 'Competition and Innovation: an Inverted-U Relationship', *The Quarterly Journal of Economics*, May.

Armstrong M. et J. Vickers (1993), 'Price Discrimination, Competition and Regulation', *Journal of Industrial Economics*, 41(4), 335-59.

Aucremanne L. et M. Druant (2005), *Price-setting Behaviour in Belgium: What Can Be Learned from an Ad Hoc Survey?*, National Bank of Belgium Working Paper 65, March.

Baugnet V. et T. De Keyser (2015), 'Marges bénéficiaires des entreprises: évolution récente dans un contexte de faible inflation', *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, septembre.

Burggraeve K., G. de Walque et H. Zimmer (2015), 'La relation entre croissance économique et emploi', *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, juin.

Cavelaars P. (2002), *Does Competition Enhancement Have Permanent Inflation Effects?*, De Nederlandsche Bank Staff Reports.

Conway P., D. De Rosa, G. Nicoletti en F. Steiner (2006), *Regulation, Competititon, and Productivity Convergence*, OECD Economics Department Working Paper 509.

Cornille D. et B. Robert (2005), 'Interdépendances sectorielles et structure des coûts de l'économie belge: une application des tableaux input-output', *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, juin.

Druant M. (2005), 'Fixation des prix dans la zone euro: résultats d'une enquête réalisée par l'Eurosystème', *Revue économique de la Banque Nationale de Belgique*, septembre.

ECB (2001),' Price effects of regulatory reform in selected network industries', March.

ECB (2002), 'Price level convergence and competition in the euro area', *Monthly Bulletin*, August.

ECB (2003), 'Recent developments in network industries', *Monthly Bulletin*, Box 4, November.

ECB (2004), 'Measuring and analyzing profit developments in the euro area', *Monthly Bulletin*, January.

ECB (2006), *Competition, productivity and prices in the euro area services sector*, ECB Occasional Paper 44, April.

ECB (2007), 'Competition in and economic performance of the euro area services sector', *Monthly Bulletin*, May.

European Commission (2001), *DG Markets, Price Dispersions in the Internal Market*, mimeo.

Thum-Thysen A. et E. Canton (2015), *Estimation of service sector mark-ups determined by structural reform indicators*', European Economy - Economic papers 547, April.

Janger J. et P. Schmidt-Dengler (2010), 'The Relationship between Competition and Inflation,' Oesterreichische Nationalbank, Monetary Policy and the Economy Q1.

Jonsson M. (2007), 'Increased competition and inflation', *Sveriges Riksbank Economic review*.

Przybyla M. et M. Roma (2005), *Does product market competition reduce inflation? Evidence from EU countries'*, ECB working paper 453, March.

Rogoff K. (2003), *Globalization and Global Disinflation,* Paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City conference on 'Monetary Policy and Uncertainty: Adapting to a Changing Economy'.

SPF Economie (2017), *Fonctionnement du marché en Belgique: screening horizontal des secteurs*, Observatoire des prix, février.

Woodford M. (2003), *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*, Princeton University Press.

Annexe 5 : Les services compris dans l'indicateur « prix administrés » d'Eurostat, en Belgique et dans les trois principaux pays voisins

		Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
04.11/2	Loyers effectifs				X
04.42	Collecte des immondices	X	X	X	X
04.43	Collecte des eaux usées	X	X	X	X
04.44	Services divers liés au logement		X		
06.21/3	Services médicaux et paramédicaux	X	X	X	
06.22	Services dentaires	X	X	X	X (depuis 2013)
06.30	Soins des hôpitaux et assimilés	X	X	X	
07.31	Transport de voyageurs par chemin de fer	X		X (jusqu'en 2011)	X
07.32	Transport de voyageurs par route	X	X		X
07.35	Transport combiné de voyageurs	X	X	X	X
08.10	Services postaux	X	X (jusqu'en 2007)	X	X
08.2/30	Matériel et services de téléphonie et de télécopie	X (jusqu'en 2005)	X (jusqu'en 2006)		
09.42	Services culturels	X (jusqu'en 2005)	X		
10.00	Enseignement	X	X	X	X
12.40	Protection sociale	X	X	X	X
12.52	Assurance liée à l'habitation	X (jusqu'en 2002)			
12.53	Assurance liée à la santé	X			
12.54	Assurance liée aux transports	X (jusqu'en 2005)			
12.55	Autres assurances[1]	X (jusqu'en 2002)			
12.70	Autres services n.c.a.	X	X	X	

Source : CE.

Remarque : l'indicateur des prix administrés comprend également les biens industriels non énergétiques, les denrées alimentaires et les biens énergétiques. Ceux-ci n'apparaissent pas dans le tableau.

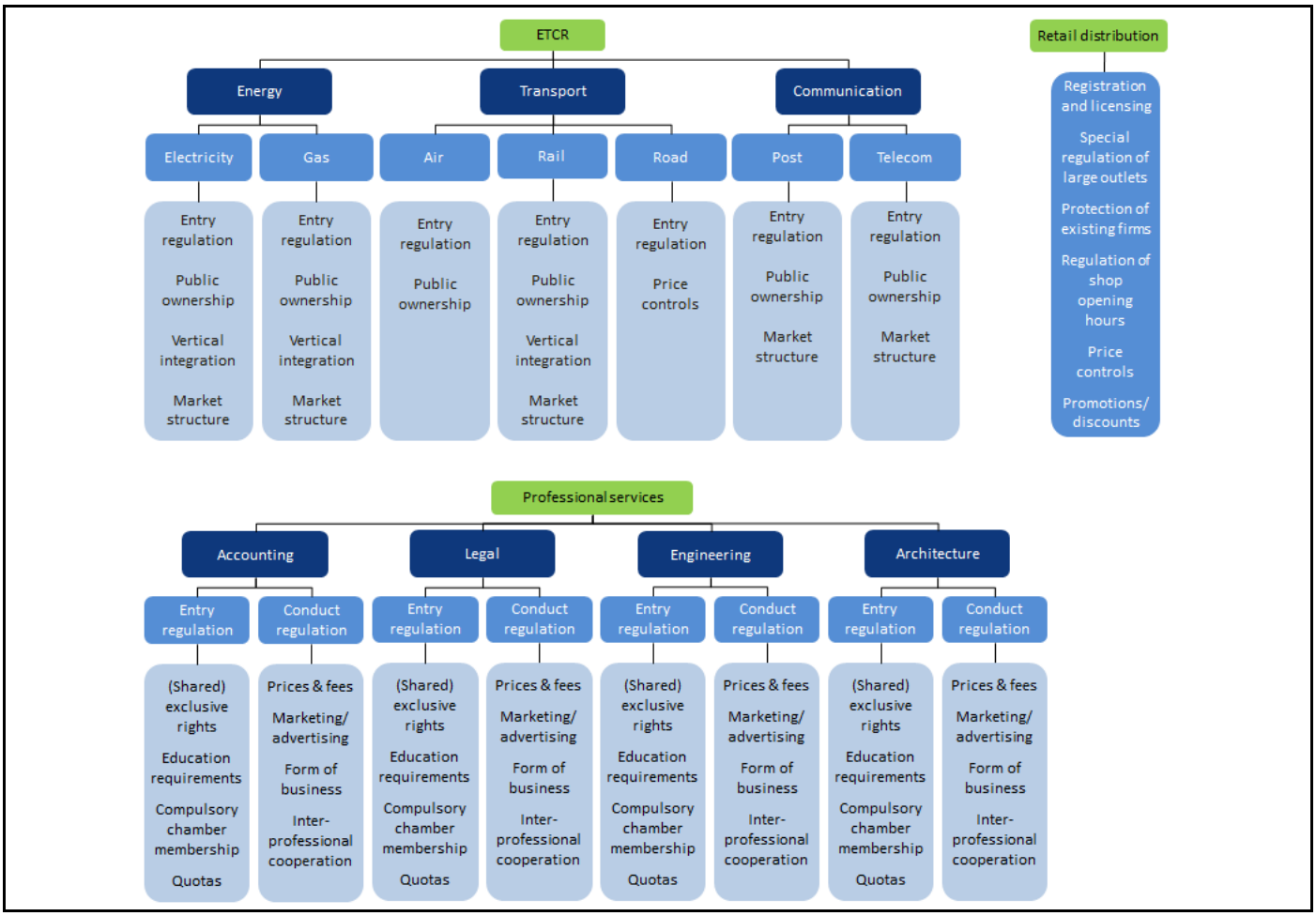
[1] L'assurance familiale, par exemple.

Annexe 6 : Fiche technique relative au calcul de l'indicateur d'indexation théorique

Pour la définition des « mécanismes théoriques » établie aux fins du présent rapport, il a été tenu compte des dernières informations en date. Dans certains cas, les informations les plus récentes (à savoir celles applicables à ce jour) n'ont pas été retrouvées, généralement parce qu'elles n'avaient pas été publiées. Par ailleurs, il n'a pas été tenu compte d'une série d'éventuelles hausses de prix supplémentaires (par exemple si une entreprise atteint certains objectifs), ou d'un saut d'index. Il s'agit donc d'un effet purement mécanique. Notre but est en d'autres termes d'obtenir un indicateur théorique qui rende compte de l'évolution des prix des services indexés lorsque seuls les mécanismes d'indexation sont suivis.

Catégorie	Pondération en 2016 (pourcentages du panier des services)	Indice de référence	Calendrier	Remarques
Contrôle technique (COICOP 07.2.4.3.01)	0,23	Indice-santé	Indexation en janvier, sur la base de novembre t-1	N'est considéré comme « indexé » que depuis janvier 2012.
Transport par train (COICOP 07.3.1)	1,21	Indice-santé	Indexation en février, sur la base de juin t-1	La règle appliquée repose toujours sur le contrat de gestion de 2008-2012, puisqu'aucun nouveau contrat de gestion n'a été publié sur le site Internet.
Transport par bus (COICOP 07.3.2)	0,93	IPCN	Indexation en février, sur la base de juin t-1	
Timbres postaux (COICOP 08.1)	0,23	Indice-santé	Indexation en janvier, sur la base de l'indice-santé d'août t-1	
Enseignement (COICOP 10)	1,47	Indice-santé/IPCN	Indexation en octobre, sur la base de septembre/novembre t-1	En Wallonie, les indexations sont opérées sur la base de l'IPCN du mois de novembre de l'année précédant l'indexation. En Flandre, elles se font sur la base de l'indice-santé du mois de septembre de l'année précédant l'indexation. Nous attribuons une pondération de 0,4 à la Wallonie et de 0,6 à la Flandre.
Assurance-incendie et frais de notaire (respectivement COICOP 12.5.2 et 12.7.0.2.01)	0,85 et 0,50	ABEX	Indexations en janvier et en juillet, sur la base de l'évolution la plus récente de l'ABEX (adapté en novembre et en mai)	
Taxe de circulation (COICOP 07.2.4.3.03)	0,24 (en 2015)	IPCN	Indexation en juillet selon la croissance de l'IPCN au cours du même mois	D'application entre 2011 et 2015.
Maisons de retraite (COICOP 12.4.0.2)	3,6	IPCN	Indexation sur la base de l'IPCN de m-2	Indexation une fois par an, sans intervalle fixe. Elle doit être annoncée au moins 30 jours auparavant. Il a par conséquent été supposé ici que l'indexation s'effectuait sur la base de l'ICPN enregistré deux mois plus tôt.

Annexe 7 : Indicateurs de réglementation des secteurs non manufacturiers

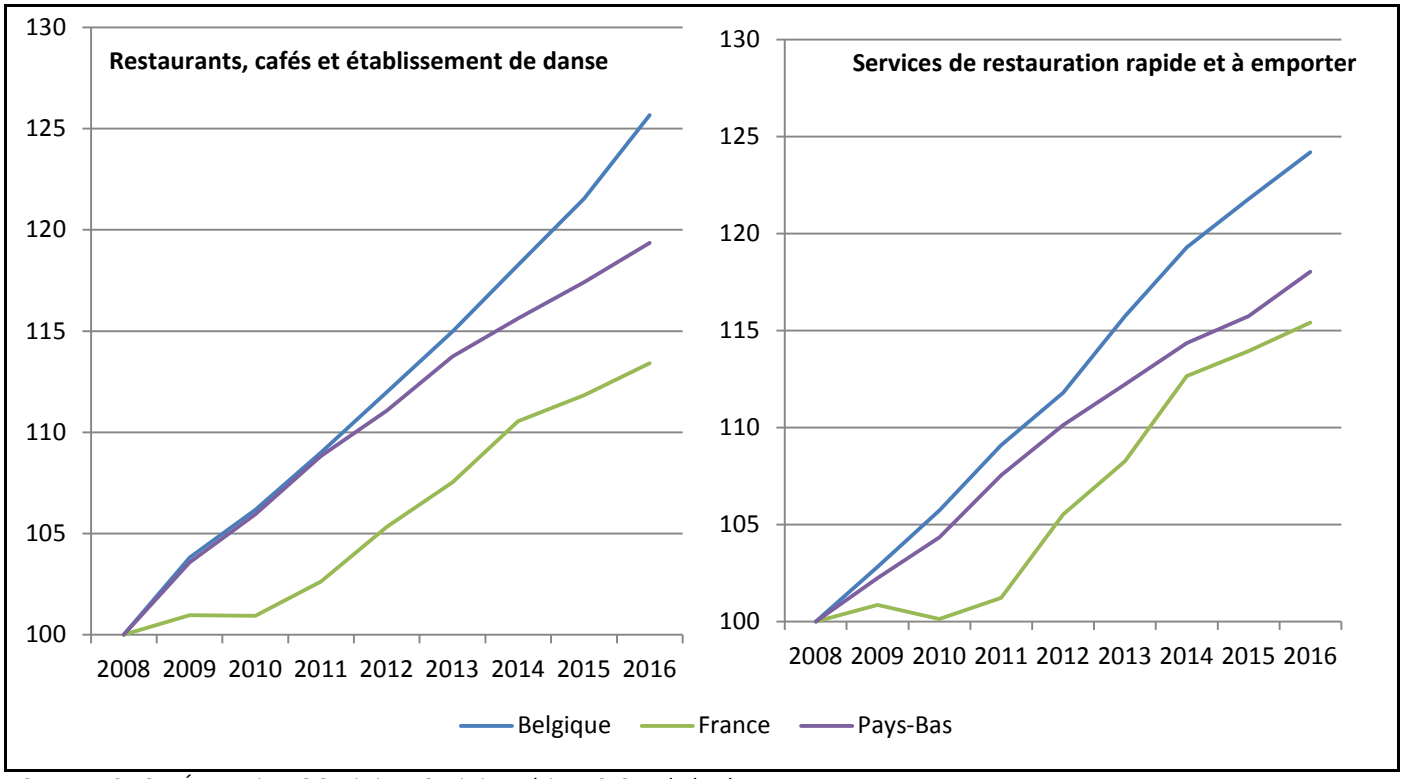


Source : OECD.

Annexe 8 : Restaurants et cafés

Graphique 1. Evolution des prix pour les « restaurants, cafés et établissements de danse » et « services de restauration rapide et à emporter » en Belgique et dans les pays voisins (basé sur l'IPCH[183])

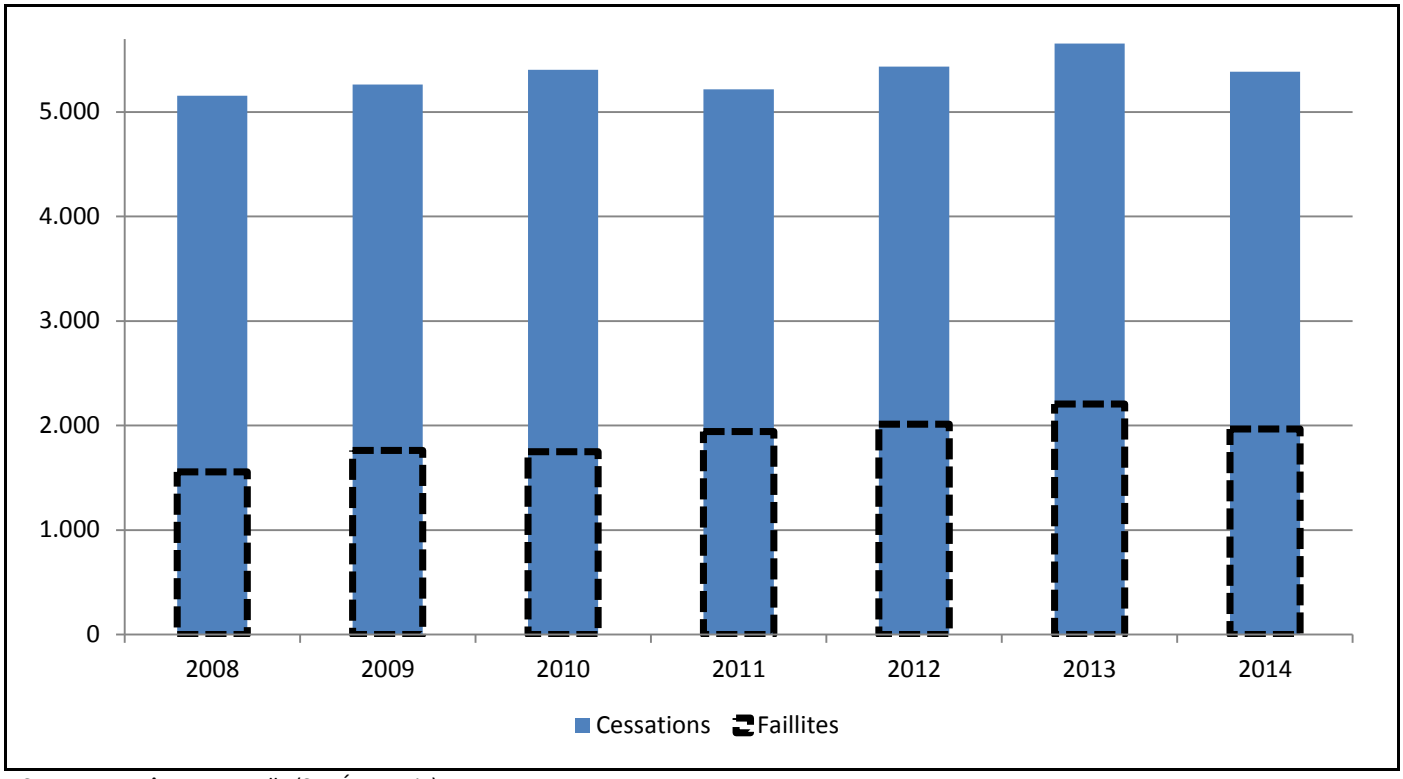
(Indice 2008=100)



Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique-Statistics Belgium, CBS Nederland.

[183] Basé sur l'IPC pour les Pays-Bas pour les données antérieures à 2016.

Graphique2. Evolution du nombre de cessation total d'entreprises dans le secteur de la restauration et du nombres de faillites correspondant en Belgique.



Source : Enquête structurelle (SPF Économie).

Tableau 1. Structure des coûts d'exploitation des cafés

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne '08-'14
Approvisionnements et marchandises et services et biens divers (60+61)	73,8	73,7	75,2	74,9	75,3	77,6	78,1	75,6
Rémunérations (62)	17,2	17,8	17,0	16,6	16,5	15,5	15,7	16,6
Amortissements (630)	6,7	6,2	5,8	6,1	5,8	4,8	4,2	5,7
Réductions de valeur (631/4)	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Provisions (635/7)	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres charges d'exploitation (640/8)	2,2	2,2	1,9	2,3	2,3	2,2	1,9	2,1
Charges d'exploitation portées à l'actif au titre de frais de restructuration (649)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
COÛTS OPÉRATIONNELS (60/64)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sources : Bureau Van Dijck (Bel-first), centrale des bilans de la BNB, calculs propres.

Tableau 2. Coûts de personnel (ETP) unitaire des restaurants

Coûts de personnel par salarié (ETP (en milliers d'euros)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne '08-'14
Belgique	31,1	33,2	34,4	35,4	37,8	39,2	40,8	36,0
Pays-Bas	22,3	25,6	25,3	25,6	26,2	20,4	20,5	23,7
France		34,9	36,4	37,5	36,4	37,1	36,5	36,5
Allemagne	17,4	17,1	12,0	12,0	12,5	15,5	15,9	14,6
Évolution Coûts de personnel par salarié (ETP) (taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à. 2008**
Belgique		6,5	3,8	2,8	6,9	3,7	3,9	31,2
Pays-Bas		14,8	-1,1	1,1	2,4	-22,4	0,5	-8,1
France			4,5	2,8	-2,8	1,9	-1,8	4,6[184]
Allemagne		-1,5	-29,8	-0,1	4,5	23,6	2,2	-8,6
Valeur ajoutée brute par salarié (ETP) (en milliers d'euros)[185]	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne '08-'14**
Belgique	57,7	61,8	58,6	60,9	65,7	63,2	65,2	61,9
Pays-Bas	37,5	43,2	42,9	44,8	45,0	34,4	34,5	40,3
France	49,3	43,3	45,8	47,0	42,2	44,6	42,4	45,0
Allemagne	28,7	26,3	18,2	20,0	20,2	24,5	25,4	23,3
Évolution valeur ajoutée brute par salarié (ETP) (taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à 2008**
Belgique		7,2	-5,3	3,9	8,0	-3,9	3,1	13,0
Pays-Bas		15,2	-0,7	4,4	0,5	-23,6	0,2	-8,0
France		-12,2	5,8	2,6	-10,2	5,7	-5,1	-14,0
Allemagne		-8,1	-30,9	9,7	1,0	21,6	3,6	-11,5
Coûts de personnel (ETP) unitaires	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne '08-'14**
Belgique	0,54	0,54	0,59	0,58	0,58	0,62	0,63	0,58
Pays-Bas	0,60	0,59	0,59	0,57	0,58	0,59	0,59	0,59
France		0,81	0,80	0,80	0,86	0,83	0,86	0,83
Allemagne	0,61	0,65	0,66	0,60	0,62	0,63	0,62	0,63
Évolution du coûts de personnel (ETP) unitaires(taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à. 2008**
Belgique		-0,6	9,5	-1,1	-1,0	7,9	0,8	15,9
Pays-Bas		-0,4	-0,3	-3,2	1,9	1,6	0,3	-0,2
France			-1,2	0,1	8,2	-3,5	3,5	7,0[186]
Allemagne		7,1	1,5	-8,9	3,5	1,6	-1,3	2,8

Sources : Enquête structurelle (CE), calculs propres.

[184] Taux de variation 2014 par rapport à 2009.

[185] La valeur ajoutée brutepar salarié (ETP) élevée des restaurants en Belgique par rapport aux pays voisins s'explique partiellement par la part élevée du nombre d'indépendants dans l'emploi du secteur. Dans la période 2008-2014, l'emploi moyen annuel en Belgique consistait pour 29,8 % des indépendants et pour 70,2 % des salariés. Dans les pays voisins, la part moyenne des indépendants était de 12,4 % et des salariés de 87,6 %. À cause de la part réduite des salariés en Belgique (70,2 %) par rapport aux pays voisins (87,6 %), la valeur ajoutée brute par salarié est plus élevée en Belgique que dans les pays voisins.

[186] Taux de variation 2014 par rapport à 2009.

Tableau 3. Coûts de personnel (ETP) unitaire des cafés

Coûts de personnel par salarié (ETP (en milliers d'euros)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne '08-'14
Belgique	30,5	32,5	32,9	34,7	35,5	37,7	38,9	34,6
Pays-Bas	20,8	27,1	29,3	27,8	28,8	24,1	23,2	25,9
France		45,4	43,6	47,5	44,1	49,2	43,2	45,5
Allemagne	15,1	14,4	8,0	7,4	7,6	10,8	11,2	10,6
Évolution Coûts de personnel par salarié (ETP) (taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à. 2008**
Belgique		6,7	1,1	5,4	2,3	6,3	3,3	27,5
Pays-Bas		30,5	8,3	-5,3	3,6	-16,3	-3,8	11,5
France			-4,0	9,0	-7,3	11,7	-12,3	-4,9[187]
Allemagne		-4,5	-44,5	-6,7	2,4	41,8	3,3	-25,8
Valeur ajoutée brute par salarié (ETP) (en milliers d'euros)[188]	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne '08-'14**
Belgique	101,0	102,0	80,3	82,4	97,7	95,7	91,7	93,0
Pays-Bas	39,7	47,3	53,3	53,3	53,5	44,0	45,5	48,1
France	78,0	73,3	71,1	73,0	69,8	74,4	67,4	72,4
Allemagne	30,0	26,7	15,4	15,4	15,9	20,8	21,0	20,7
Évolution valeur ajoutée brute par salarié (ETP) (taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à. 2008**
Belgique		1,0	-21,3	2,6	18,6	-2,1	-4,1	-9,2
Pays-Bas		19,1	12,6	0,1	0,4	-17,8	3,5	14,6
France		-6,0	-3,0	2,7	-4,4	6,6	-9,4	-13,6
Allemagne		-11,1	-42,4	0,4	3,2	30,7	1,1	-30,0
Coûts de personnel (ETP) unitaires	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne '08-'14**
Belgique	0,30	0,32	0,41	0,42	0,36	0,39	0,42	0,38
Pays-Bas	0,52	0,57	0,55	0,52	0,54	0,55	0,51	0,54
France		0,62	0,61	0,65	0,63	0,66	0,64	0,64
Allemagne	0,50	0,54	0,52	0,48	0,48	0,52	0,53	0,51
Évolution du coûts de personnel (ETP) unitaires(taux de variation à 1 an d'écart)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Taux de variation 2014 par rapport à. 2008**
Belgique		5,7	28,4	2,8	-13,7	8,6	7,7	40,9
Pays-Bas		9,6	-3,9	-5,4	3,2	1,8	-7,0	-2,7
France			-1,0	6,1	-3,1	4,8	-3,2	3,2[189]
Allemagne		7,4	-3,7	-7,1	-0,7	8,4	2,1	5,8

Sources : Enquête structurelle (CE), calculs propres.

[187] Taux de variation 2014 par rapport à 2009.

[188] La valeur ajoutée brutepar salarié (ETP) élevée des cafés en Belgique par rapport aux pays voisins s'explique partiellement par la part élevée du nombre d'indépendants dans l'emploi du secteur. Dans la période 2008-2014, l'emploi moyen annuel en Belgique consistait pour 53,4 % des indépendants et pour 46,6 % des salariés. Dans les pays voisins, la part moyenne des indépendants était de 22,1 % et des salariés de 77,9 %. À cause de la part réduite des salariés en Belgique (46,6 %) par rapport aux pays voisins (77,9 %), la valeur ajoutée brute par salarié est plus élevée en Belgique que dans les pays voisins.

[189] Taux de variation 2014 par rapport à 2009.

Tableau 4. Aperçu des accises sur des boissons non alcoolisées et alcoolisées en Belgique

(En hl/EUR)

			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Taux de variation 2008-2016 (en %)
Boissons non alcoolisées	Les eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées ainsi que la glace.		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
	Les eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et les autres boissons non alcooliques.		3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7284	6,8133	83,2
	Les bières dont le titre alcoométrique n'excède pas 0,5 % vol.		3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7284	3,7519	0,9
	Les vins dont le titre alcoométrique n'excède pas 1,2 %vol.		3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7184	3,7284	3,7519	0,9
	Les jus de fruits ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants.		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
	Café	Torréfié	0,2479	0,2479	0,2479	0,2479	0,2479	0,2479	0,2479	0,2486	0,2502	0,9
Boissons alcoolisées	Bière		1,7105	1,7105	1,7105	1,7105	1,7105	1,7105	1,8473	1,8473	2,0043	17,2
	Vin	Tranquille	47,0998	47,0998	47,0998	47,0998	47,0998	52,75	56,97	57,24	74,91	59,0
		Mousseux	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	180,5	194,94	195,88	256,32	59,1
	Autres boissons fermentées	Tranquille	47,0998	47,0998	47,0998	47,0998	47,0998	52,75	56,97	57,24	74,9086	59,0
		Mousseux	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	180,5	194,94	195,88	256,3223	59,1
	Produits intermédiaires (port, xérès,...)	Tranquille	99,1575	99,1575	99,1575	99,1575	99,1575	111	119,88	120,52	157,78	59,1
		Mousseux	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	161,1308	180,5	194,94	195,78	256,09	58,9
	Alcool éthylique		1752,235	1752,235	1752,235	1752,235	1752,235	1962	2118,96	2124,681	2992,793	70,8

Source : SPF Finance.

Tableau 5. Aperçu des accises sur des boissons alcoolisées en Allemagne, la France et les Pays-Bas

(En EUR/hl)

Allemagne		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Taux de variation 2008-2016 (en %)
Bière		0,787	0,787	0,787	0,787	0,787	0,787	0,787	0,787	0,787	0,0
Vin	Tranquille	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
	Mousseux	136	136	136	136	136	136	136	136	136	0,0
Autres boissons fermentées	Tranquille	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
	Mousseux	136	136	136	136	136	136	136	136	136	0,0
Produits intermédiaires (port, xérès,...)	Tranquille	153	153	153	153	153	153	153	153,00	153,00	0,0
	Mousseux	102	102	102	102	102	102	102	102,00	102,00	0,0
Alcool éthylique		1303	1303	1303	1303	1303	1303	1303	1303	1303	0,0

France		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Taux de variation 2008-2016 (en %)
Bière		2,6	2,64	2,71	2,71	2,75	7,2	7,33	7,38	7,41	185,0
Vin	Tranquille	3,4	3,45	3,55	3,55	3,6	3,66	3,72	3,75	3,77	10,9
	Mousseux	8,4	8,53	8,77	8,78	8,97	9,07	9,23	9,29	9,33	11,1
Autres boissons fermentées	Tranquille	3,4	3,45	3,55	3,55	3,6	3,66	3,72	3,75	3,77	10,9
	Mousseux	3,4	3,45	3,55	3,55	3,6	3,66	3,72	3,75	3,77	10,9
Produits intermédiaires (port, xérès,...)		214	217,21	223,29	223,51	180	183,15	186,36	187,66	188,41	-12,0
Alcool éthylique		1450	1471,75	1512,96	1514,47	1660	1689,05	1718,61	1730,64	1737,56	19,8

Pays-Bas		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Taux de variation 2008-2016 (en %)
Bière	<7° Plato	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	6,05	7,59	7,59	8,83	60,5
	7° < 11° Plato	18,84	24,49	24,49	24,49	24,49	26,94	28,49	28,49	28,49	51,2
	11° < 15° Plato	25,11	32,64	32,64	32,64	32,64	35,9	37,96	37,96	37,96	51,2
	=>15° Plato	31,4	40,82	40,82	40,82	40,82	44,9	47,48	47,48	47,48	51,2
Vin	Tranquille	68,54	68,54	68,54	70,56	70,56	83,56	88,36	88,36	88,36	28,9
	Mousseux	233,7	233,7	233,7	240,58	240,58	240,58	254,41	254,41	254,41	8,9
Autres boissons fermentées	Tranquille	68,54	68,54	68,54	70,56	70,56	83,56	88,36	88,36	88,36	28,9
	Mousseux	233,7	233,7	233,7	240,58	240,58	240,58	254,41	254,41	254,41	8,9
Produits intermédiaires (port, xérès,...)	Tranquille	119,24	119,24	119,24	122,75	122,75	141,17	149,29	149,29	149,29	25,2
	Mousseux	233,7	233,7	233,7	240,58	240,58	240,58	254,41	254,41	254,41	8,9
Alcool éthylique		1504	1504	1504	1504	1504	1594	1686	1686	1686	12,1

Source : CE

Annexe 9 : Télécommunication

Tableau 1. Contribution à l'inflation

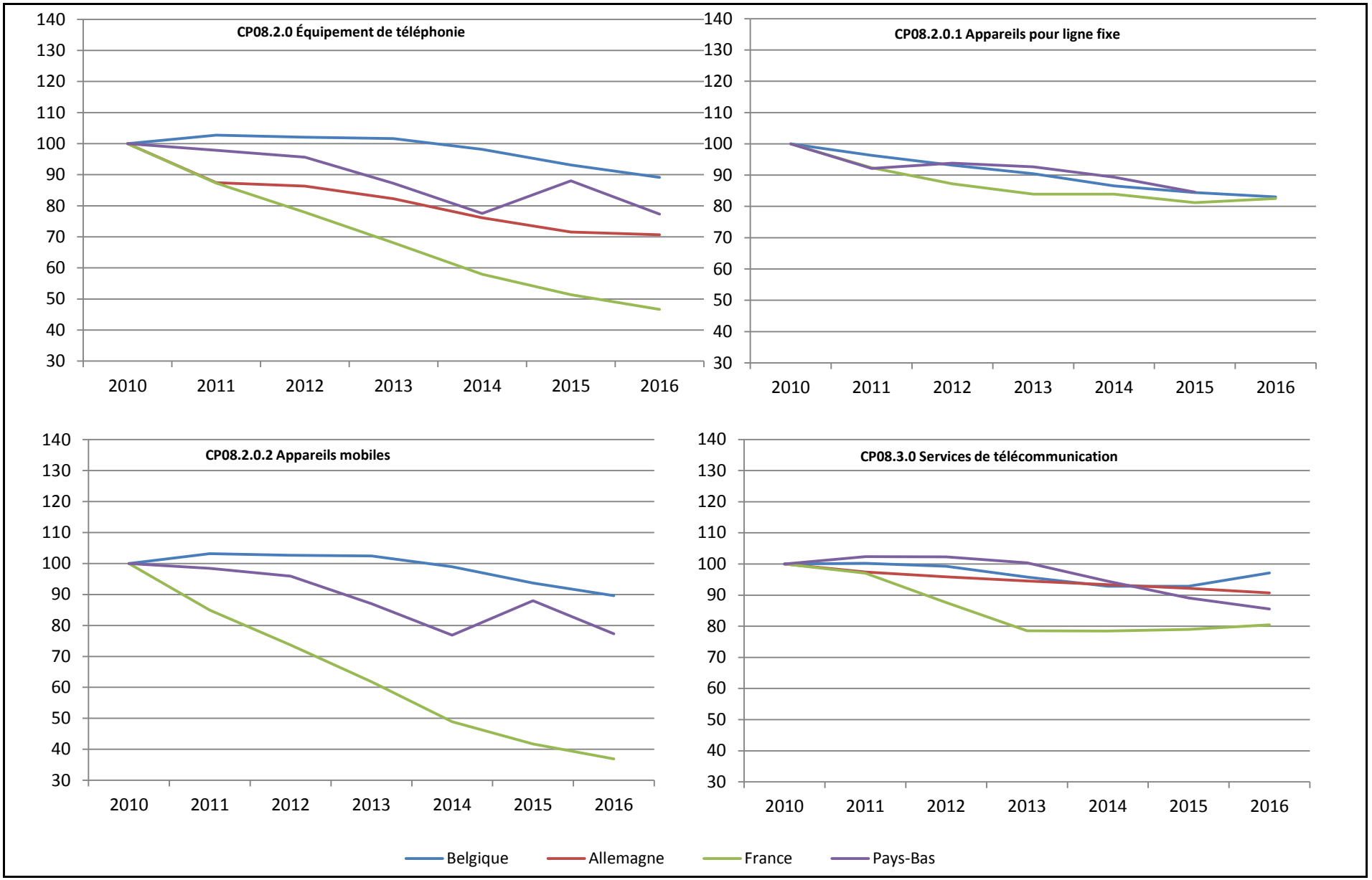
(En point de pourcentage)

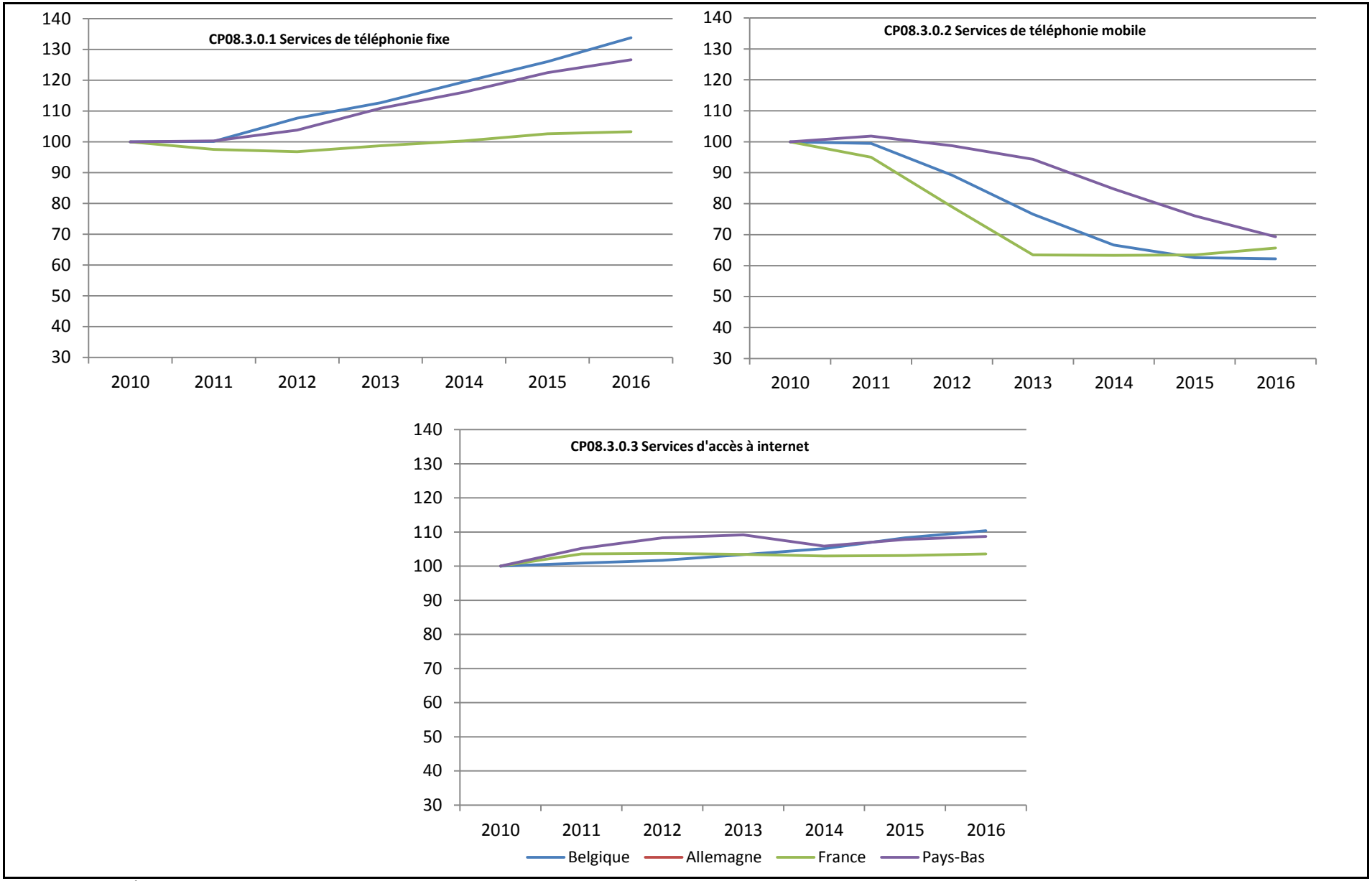
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
082_083 Equipements de téléphone et de télécopie et service	-3,15	-0,89	-2,32	0,36	-0,96	-3,21	-3,11	-0,20	4,22
08.2.0 Equip.téléphone & télécopie	-0,04	-0,17	0,04	0,16	-0,05	-0,03	-0,26	-0,25	-0,20
08.3.0.1 Comm. et services tél.par ligne fixes	-0,47	0,68	0,03	0,08	1,89	1,18	0,83	0,30	0,34
08.3.0.2 Services de téléphonie mobiles	-2,64	-1,25	-2,33	-0,02	-3,16	-4,88	-3,95	-1,52	-0,13
08.3.0.3 - Services d'accès à internet	0,00	-0,14	-0,06	0,15	0,37	0,52	0,14	0,13	0,10
08.3.0.4 - Packs							0,13	1,13	4,11

Sources : CE, propres calculs.

Graphique 1. Evolution annuelle des prix (sur la base de l'IPCH) pour les télécommunications en Belgique et dans les principaux pays voisins (2010-2016) *

(Indice 2010=100)





Sources : CE, SPF Économie, DG Statistique – Statistics Belgium.

* Les données de l'IPCH des Pays-Bas sont disponibles à partir de décembre 2009, de l'Allemagne (COICOP niveau 5) à partir de décembre 2014 et de la France (COICOP niveau 5, services de télécommunication) à partir de décembre 2008.

Tableau 2. Coût salarial unitaire dans le secteur des télécommunications

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Moyenne 2008-2014
Coût salarial (en euro)								
Belgique	46,8	48,1	48,5	48,3	50,3	52,4	50,0	49,2
Allemagne	37,3	37,4	39,2	40,6	41,9	41,7	43,7	40,3
France	43,9	45,0	48,2	50,2	50,4	52,3	55,2	49,3
Pays-Bas	38,3	41,4	40,6	39,9	41,7	41,7	42,0	40,8
Évolution du coût horaire par salarié (taux de variation annuelle)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014 vs 2008**
Belgique	4,2%	2,8%	0,9%	-0,4%	4,0%	4,2%	-4,7%	6,7%
Allemagne	6,1%	0,4%	4,6%	3,8%	3,2%	-0,5%	4,6%	17,1%
France	1,6%	2,7%	7,0%	4,2%	0,4%	3,9%	5,5%	25,9%
Pays-Bas	5,2%	7,9%	-1,8%	-1,9%	4,5%	0,1%	0,8%	9,5%
Valeur ajoutée en volume par heure de travail (en euros, année de base 2005)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne 2008-2014**
Belgique	117,1	131,5	134,1	129,8	144,0	151,5	164,7	139,0
Allemagne	143,2	163,6	192,2	211,7	226,2	227,0	242,2	200,9
France	186,0	186,1	200,7	233,2	252,2	262,5	282,2	229,0
Pays-Bas	179,6	185,5	197,4	190,5	186,4	186,2	185,7	187,3
Évolution de la valeur ajoutée en volume par heure de travail (taux de variation annuelle)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014 vs 2008**
Belgique	-1,5%	12,3%	2,0%	-3,2%	10,9%	5,2%	8,7%	40,6%
Allemagne	12,9%	14,2%	17,5%	10,1%	6,8%	0,3%	6,7%	69,2%
France	5,2%	0,1%	7,9%	16,2%	8,2%	4,1%	7,5%	51,7%
Pays-Bas	9,1%	3,3%	6,4%	-3,5%	-2,1%	-0,1%	-0,3%	3,4%
Coût salarial unitaire	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**Moyenne 2008-2014**
Belgique	0,38	0,40	0,37	0,36	0,37	0,35	0,35	0,36
Allemagne	0,26	0,23	0,20	0,19	0,19	0,18	0,18	0,20
France	0,24	0,24	0,24	0,22	0,20	0,20	0,20	0,22
Pays-Bas	0,21	0,22	0,21	0,21	0,22	0,22	0,23	0,22
Évolution du coût salarial unitaire (taux de variation annuelle)	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014 vs. 2008**
Belgique	5,7%	-8,4%	-1,1%	2,9%	-6,2%	-0,9%	-12,3%	-24,1%
Allemagne	-6,0%	-12,1%	-11,0%	-5,8%	-3,4%	-0,8%	-2,0%	-30,8%
France	-3,4%	2,6%	-0,8%	-10,4%	-7,2%	-0,2%	-1,9%	-17,0%
Pays-Bas	-3,6%	4,4%	-7,7%	1,7%	6,7%	0,2%	1,1%	5,9%

Sources : CE, ICN, calculs ICN.

Tableau 3. Indice de prix de la valeur ajoutée brute du secteur télécom

(Indice 2010=100)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Belgique	107,653	101,733	100,000	98,741	90,296	79,653	72,469	70,711426
Allemagne	122,168	110,590	100,000	93,019	90,372	88,390	86,861	:
France	106,330	108,584	100,000	85,560	72,919	69,547	61,275	62,471
Pays-Bas	100,637	98,151	100,000	103,492	102,943	99,793	94,701	85,097

Sources : CE, ICN, calculs ICN.