

D'OÙ VIENNENT LES ÉCARTS DE PRIX AUTOMOBILES EN EUROPE ?

La Commission européenne a engagé une évaluation du système de distribution automobile dans le marché européen. Le règlement régissant cette distribution arrivera en effet à échéance en septembre 2002. Pour le Commissaire européen chargé de la concurrence, ce système limite la concurrence et freine le rapprochement des prix entre les États-membres. Pour les constructeurs automobiles, la fiscalité est une des raisons essentielles des écarts de prix observés. Une analyse économétrique des données de prix détaillées par modèles apporte sur ces questions des éclairages nouveaux. Elle montre qu'il n'y a pas eu, depuis la mise en œuvre du Marché unique, de convergence des prix hors taxes pratiqués dans les différents pays européens. Une convergence est pourtant bien à l'œuvre, mais elle a été masquée par l'impact des fluctuations monétaires sur les prix. Par ailleurs, la fiscalité, très variable d'un pays à l'autre, est un facteur important de dispersion des prix.

■ Stratégie des firmes sur un marché segmenté

Depuis l'entrée en vigueur du Marché unique européen en janvier 1993, la réduction des disparités de prix entre les États-membres de l'Union européenne (UE) s'est accélérée. Cependant, des écarts de prix, parfois importants, persistent pour certains produits et services¹. C'est en particulier le cas sur le marché européen de l'automobile où les différences de prix traduisent une segmentation marquée de ce marché, liée à ses structures institutionnelles et économiques ainsi qu'aux comportements de ses acteurs.

Parmi les caractéristiques du marché automobile européen, le système de distribution exclusive et sélective — un concessionnaire distribue, seul, une marque sur un territoire donné — joue un rôle déterminant puisqu'il crée un cloisonnement géographique. Les consommateurs (ou leurs intermédiaires mandatés) peuvent, en principe,

contourner ce cloisonnement. Mais en pratique, le contournement est d'autant plus difficile que les constructeurs cherchent à l'éviter. L'attitude de Volkswagen en 1994 l'a bien illustré.

À la suite de la dévaluation de la lire italienne en 1994, les constructeurs automobiles dont Volkswagen/Audi (VAG) avaient, en dépit de la réduction de marge que cela impliquait, maintenu leurs prix en liras, afin de conserver leurs positions sur le marché italien. Cette stratégie de *pricing to market* s'est traduite par des prix plus bas, évalués en une même monnaie, en Italie que dans le reste de l'Europe, en particulier en Allemagne et en Autriche. Ces écarts de prix ont conduit à des importations parallèles². VAG tenta alors de limiter ces achats transfrontaliers en exerçant des pressions fortes sur ses distributeurs italiens. En 1998, la Commission sanctionna lourdement cette entrave au commerce parallèle

1. DRI, de Ghellinck, Horack, Adler & Associates, *Analysis of Changes in Price Disparities in the EU Following the Launch of the Internal Market Programme*, février 1996.

2. Les possibilités d'arbitrage (commerce parallèle) sont mieux mises à profit par les acheteurs de modèles haut de gamme dont le coût d'arbitrage est plus faible (meilleure information...). On montre en effet que les écarts de prix sont, en moyenne, moins importants pour les véhicules les plus chers.

exercée sous la forme d'un refus de vente³. Cette décision, frappant la plus importante firme automobile européenne, fut exemplaire. Mais le cas VAG n'est pas isolé ; l'affaire "Peugeot/Eco-System" a notamment fait jurisprudence au début des années quatre-vingt-dix. Mais ce cas est particulièrement intéressant dans la mesure où il illustre comment les fluctuations monétaires, associées aux comportements stratégiques des firmes, peuvent être facteur d'hétérogénéité des prix.

■ Les écarts de prix en 1999

Il existe des séries très détaillées de prix automobiles au sein de l'Union européenne. Une partie de ces données est centralisée par la Commission. Pour accroître la transparence, les constructeurs doivent en effet, depuis 1993, communiquer chaque semestre à la Commission les prix pratiqués dans chacun des pays-membres pour leurs modèles les plus vendus. Cette base, complétée par des données sur le nombre d'immatriculations par marque et pays-membres⁴ ainsi que par les caractéristiques techniques des modèles (disponibles dans la *Revue Automobile*), nous permet de comparer les prix au sein du marché unique.

Le prix d'un modèle, vendu sur un marché national donné, à une date donnée, dépend des caractéristiques de ce modèle, mais aussi de facteurs propres au marché considéré. Un modèle

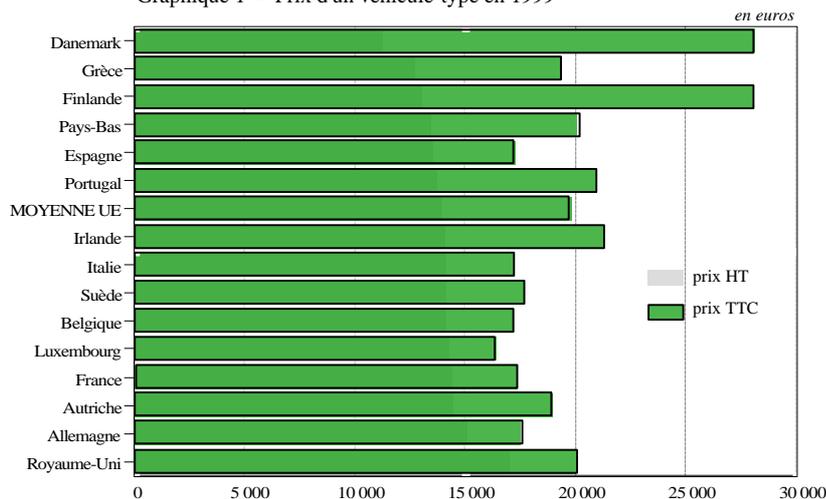
économétrique de prix hédoniques⁵ nous permet d'isoler ces facteurs nationaux spécifiques et de constituer, pour un véhicule-type, ayant les caractéristiques moyennes d'un véhicule européen, des séries de prix propres à chacun des pays.

On constate alors que les différences de prix hors taxes (HT) pour un véhicule-type sont, en 1999, relativement importantes (graphique 1). Un même véhicule est en moyenne 51% plus cher, hors taxes, au Royaume-Uni qu'au Danemark. Cet écart s'élève même à 73% dans le cas de la Renault Laguna. En dehors de ces deux pays, les écarts de prix moyens sont toutefois nettement plus faibles. Avec un prix moyen de 14 650 euros (environ 96 000 francs), la France se situe parmi les pays les plus chers, mais l'écart du prix français à la moyenne européenne est inférieur à 4%.

L'observation d'un prix hors taxes très élevé au Royaume-Uni appelle plusieurs remarques. En réponse aux plaintes des consommateurs britanniques, les constructeurs avancent parfois une explication technique : le surcoût de la fabrication de véhicules avec volant à droite. Mais il est évident que cette spécificité renforce l'isolement du marché britannique et diminue la pression concurrentielle sur ce marché. Au-delà de ces explications micro-économiques propres au secteur, on peut se demander si le niveau élevé des prix des automobiles au Royaume-Uni ne provient pas, pour une part, du niveau élevé de la livre. Les prix en livres des véhicules importés sont vraisemblablement peu affectés par

l'appréciation de la monnaie britannique, les constructeurs étrangers profitant de la variation de change pour augmenter leurs marges. Dans ce cas, l'appréciation de la livre se traduit, sur le marché britannique, par une hausse des prix exprimés en euros. Cette explication est confortée par le fait que la divergence entre les prix britanniques et la moyenne européenne s'observe à partir de 1995, en même temps que l'appréciation de la livre. Avant cette date, les prix britanniques se situent dans la moyenne européenne.

Graphique 1 - Prix d'un véhicule-type en 1999



Source : Calculs des auteurs, à partir des données de la Commission européenne, Direction de la concurrence, de l'ACEA et de Motorsat.

3. Décision de la Commission européenne du 28 janvier 1998 relative à une procédure d'application de l'article 85 du Traité CE (IV/35.733-VW), Journal Officiel L 124, 25 avril 1998. VAG fut condamnée à une amende de 102 millions d'euros.

4. ACEA (Association des Constructeurs Européens d'Automobiles) et MOTORSAT.

5. Voir G. Gaulier et S. Haller, "The Convergence of Automobile Prices in the European Union: an Empirical Analysis for the Period 1993-1999", *Document de travail du CEPII*, 2000, à paraître.

Une convergence masquée par les fluctuations monétaires

Pour analyser de façon systématique l'évolution dans le temps de la dispersion des prix européens, nous avons calculé, à partir des données semestrielles, les coefficients de variation des prix⁶. Ce coefficient –écart-type des prix moyens par pays rapporté à la moyenne européenne– s'accroît d'environ 2 points sur la période 1993-1999, traduisant une divergence modérée des prix observés (graphique 2). Cette divergence n'est pas continue. La période est caractérisée par des épisodes de convergence (mai 1995 à mai 1996) et de divergence (mai 1996 à novembre 1997). Ces épisodes paraissent liés aux fluctuations monétaires, en particulier aux périodes de dépréciation et d'appréciation de la lire et de la livre. Pour gommer l'influence de ces fluctuations sur les écarts de prix, nous constituons des séries de prix à taux de change constants⁷. La convergence des prix européens apparaît ici nettement (graphique 2). Si les taux de change intra-européens avaient été stables à leurs niveaux moyens sur la période, on aurait assisté à une réduction de moitié de la dispersion des prix automobiles en Europe.

La réduction de la dispersion des prix, abstraction faite des fluctuations des taux de change, résulte d'un mécanisme de rattrapage : les prix augmentent d'autant plus que leur niveau initial est faible. L'existence de cette force de rattrapage est confirmée par un test économétrique qui, hors fluctuations de change, met en évidence un taux de convergence de 11% (encadré). Cette vitesse de convergence implique qu'en l'absence de perturbations (monétaires ou autres) qui renforceraient la dispersion, la réduction de moitié des écarts de prix entre pays-membres de l'Union européenne prend environ trois ans (encadré).

ENCADRÉ - LA CONVERGENCE DES PRIX

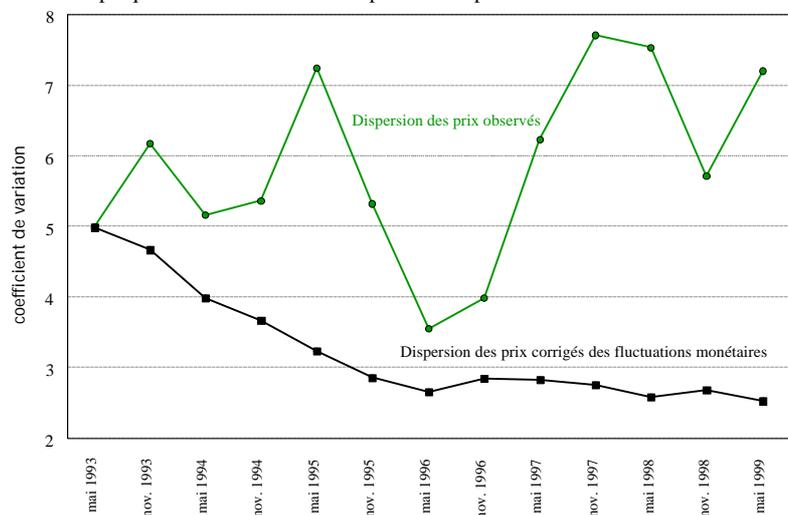
L'utilisation du concept de beta-convergence, courant dans les études sur la croissance des pays, permet de mettre en évidence la force de rattrapage des séries de prix. Les taux de croissance des prix d'un semestre sur l'autre sont expliqués par leurs niveaux initiaux dans une équation dite de beta-convergence :

$$\Delta \ln(P_{i,t}) = -0.11 \cdot \ln(P_{i,t-1}) + \alpha_i \cdot \Delta \ln(ECU_{i,t}) + \text{résidu}_{i,t}$$

où $P_{i,t}$ est le prix moyen dans le pays i au semestre t . $ECU_{i,t}$ le taux de change de l'écu par rapport à la monnaie du pays i . Les coefficients α_i (tous statistiquement significatifs) du taux de variation du change sont spécifiques à chaque pays. La moyenne de ces coefficients est d'environ -0,86. Le coefficient de convergence est significatif au seuil de 1%. 82% de la variance des taux de croissance des prix sont expliqués par l'équation.

L'équation permettant de calculer la durée nécessaire pour une résorption de moitié des écarts de prix entre pays est : $(1 - 0.11)^x = 0.5$ où x est cette durée.

Graphique 2 - Evolution de la dispersion des prix HT



Source : Calculs des auteurs

L'influence de la fiscalité

Un dernier point à examiner est l'influence de la fiscalité sur les écarts de prix entre pays européens. Les taxes, d'un montant très variable d'un pays à l'autre, apparaissent comme un facteur important de dispersion des prix, prix TTC bien sûr, mais aussi prix hors taxes.

On observe en effet que le groupe de pays pour lesquels les prix hors taxes sont les plus faibles est aussi celui pour lequel les taxes (TVA et taxes d'achat) sont les plus lourdes (graphique 1)⁸.

6. Les coefficients de variation sont calculés pour les 10 pays présents dans l'échantillon dès 1993. Sont donc exclus le Danemark, la Grèce, l'Autriche, la Finlande et la Suède. En 1999, le coefficient de variation calculé pour les 15 pays-membres est de 8,9%.

7. A la date initiale (1er semestre 1993), les prix sont convertis en ECU en utilisant la moyenne des taux de change sur toute la période étudiée. Ces taux de change moyens sont préférés aux taux de change courants de 1993, susceptibles de s'écarter de leurs valeurs d'équilibre (ainsi la livre est vraisemblablement sous-évaluée à cette date). Après cette date, sont appliqués des évolutions de prix à taux de change constants (pour la méthode utilisée pour estimer ces évolutions de prix, voir G. Gaulier, S. Haller, *op. cit.*).

8. Ainsi, le taux de taxe au Danemark varie de 130% à 205% selon le modèle alors que, par exemple, les acheteurs allemands sont soumis à la seule TVA à un taux de 16%.

Cette observation n'est pas fortuite : on peut montrer qu'un taux de taxe plus élevé de 10% s'accompagne en moyenne d'un prix hors taxe inférieur d'environ 1%⁹. Dans un pays où la taxation est forte, les constructeurs ont tendance à pratiquer des prix hors taxes moins élevés. Ils acceptent des marges plus faibles pour maintenir le volume de leurs ventes¹⁰.

Les écarts importants des niveaux de taxation conduisent à une dispersion sensiblement plus forte des prix TTC que des prix hors taxes et modifient le classement des pays (graphique 1). Ainsi, malgré les faibles prix hors taxes au Danemark et en Finlande, les prix TTC dans ces deux pays sont les plus élevés de l'Union européenne. Les consommateurs ne peuvent arbitrer en faveur des pays à fiscalité réduite. L'automobile bénéficie en effet d'un régime d'exemption par rapport au régime général de TVA : celle-ci est acquittée dans le pays de résidence de l'acheteur. Ce régime exclut ainsi la concurrence fiscale entre pays. Ceci peut expliquer la persistance d'une importante hétérogénéité des systèmes de taxation.

■ Vers quelles évolutions ?

Les principaux facteurs que l'on vient d'examiner ont, en dépit de la convergence à l'œuvre au sein du marché unique, contribué à maintenir une dispersion relativement importante des prix automobiles. Ils sont cependant tous amenés à connaître des évolutions au cours des prochaines années. L'harmonisation fiscale européenne devrait permettre une réduction des écarts de prix, même si l'homogénéisation de la

fiscalité touchant les achats d'automobiles ne peut s'envisager indépendamment d'une réforme fiscale plus générale dont on sait qu'elle est difficile. La monnaie unique devrait conduire à une baisse de la dispersion des prix pour deux raisons. D'une part, elle élimine les possibilités de *pricing to market* et donc une source importante de fluctuation des prix exprimés en monnaie commune. D'autre part, elle permettra une meilleure comparabilité des prix, susceptible de renforcer les mécanismes d'arbitrage, et donc de convergence. Dans le même sens, on peut évoquer le rôle d'Internet qui facilitera les comparaisons de prix et l'accès aux produits sur l'ensemble des marchés. Enfin, le règlement d'exemption 1475/95 autorisant la distribution exclusive et sélective en Europe, arrivant à échéance en 2002, pourrait ne pas être reconduit. Lors d'une conférence organisée par l'ACEA le 11 mai dernier, M. Monti, Commissaire européen à la concurrence, a adressé aux constructeurs un message en ce sens. La Commission s'est fixé quatre objectifs : renforcer l'indépendance des distributeurs, faciliter l'approvisionnement direct des réparateurs auprès des producteurs de pièces détachées, rendre possible une réelle concurrence dans la réparation et éliminer les obstacles au commerce parallèle. Si ces objectifs ne peuvent être atteints dans le cadre du règlement actuel, celui-ci pourrait ne pas être renouvelé.

Guillaume Gaulier
gaulier@cepii.fr

Séverine Haller*
haller@univ-paris1.fr

* Séverine Haller est doctorante à Eureqa, Université de Paris-I.

9. Ce résultat est obtenu par une régression en coupe des prix sur les taux de taxe.

10. Les pays à taxation élevée sont souvent des petits pays sans constructeur national. Le comportement des constructeurs étrangers qui est décrit ici procure à ces pays l'avantage de prix d'importation relativement moins élevés.

LA LETTRE DU CEPII

© CEPII, PARIS, 1999
REDACTION
Centre d'études prospectives
et d'informations internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris.
Tél. : 33 (0)1 53 68 55 14
Fax : 33 (0)1 53 68 55 03

DIRECTEUR DE LA
PUBLICATION :
Lionel Fontagné
REDACTION EN CHEF :
Agnès Chevallier
Stéphanie Guichard

CONCEPTION GRAPHIQUE :
Pierre Dusser

REALISATION :
Annick Hutteau

DIFFUSION
La Documentation française.

ABONNEMENT (11 numéros)
France 301,74 F TTC (46 € TTC)
Europe 311,58 F TTC (47,50 € TTC)
DOM-TOM (HT, avion éco.)
308,30 F HT (47 € HT)
Autres pays (HT, avion éco.)
311,58 F HT (47,50 € HT)
Supl. avion rapide 5,25 F (0,80 €)
Adresser votre commande à :
La Documentation française,
124, rue Henri Barbusse
93308 Aubervilliers Cedex
Tél. : 01 48 39 56 00.

Le CEPII est sur le WEB
son adresse : www.cepii.fr

ISSN 0243-1947
CCP n° 1462 AD
2^{ème} trimestre 2000
mai 2000
Imp. ROBERT-PARIS
Imprimé en France.

Cette lettre est publiée sous la
responsabilité de la direction du
CEPII. Les opinions qui y sont
exprimées sont celles des auteurs.