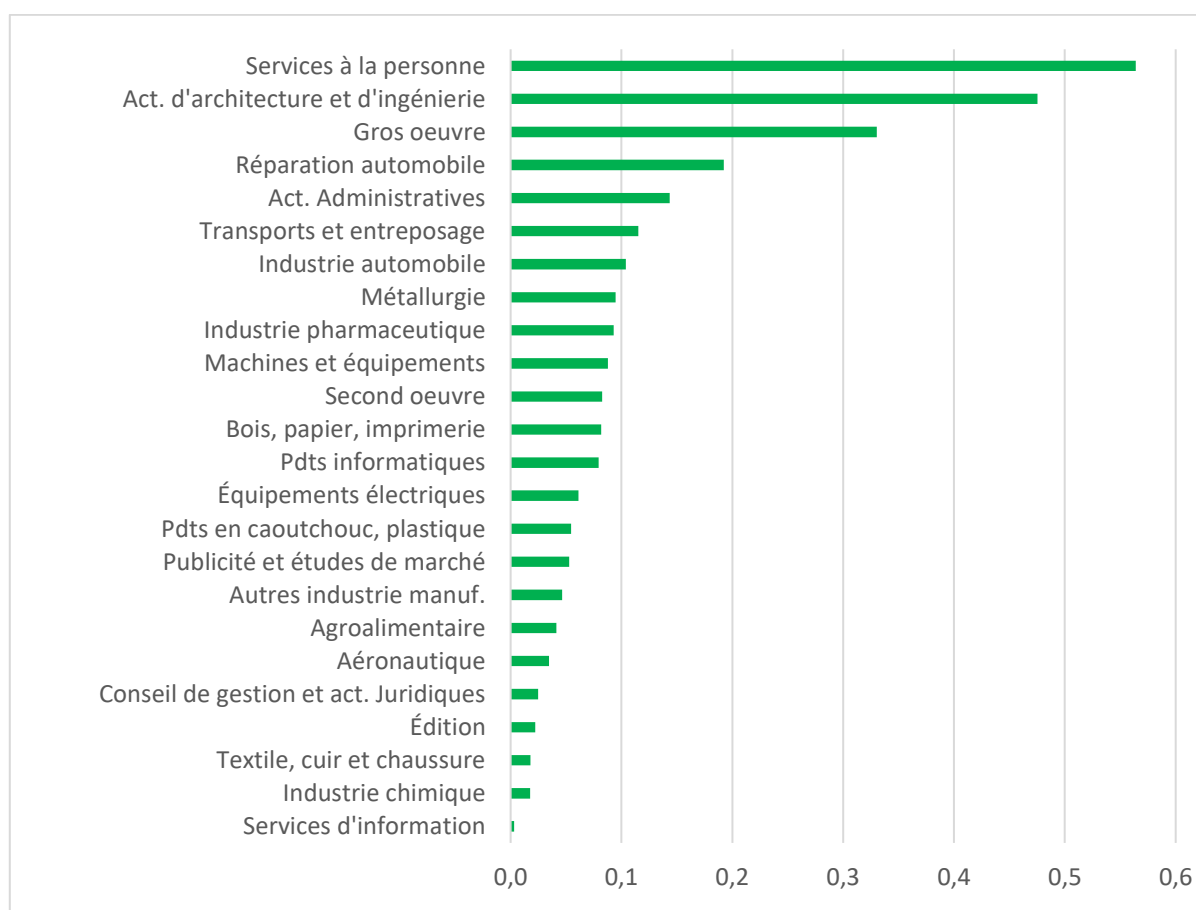


Quelle répercussion sur les prix des coûts d'adaptation à la Covid ?

Par Mathilde Gerardin et [Jean-François Ouvrard](#)

Dans l'Enquête Mensuelle de Conjoncture (EMC) réalisée fin février-début mars 2021, les chefs d'entreprise ont été interrogés sur les coûts organisationnels liés à la COVID et leur capacité à les répercuter dans leurs prix de vente. Ces coûts sont parfois élevés pour certains secteurs mais la capacité à les transmettre aux prix serait en général limitée. Au final, les conséquences directes et indirectes sur le niveau général des prix à la consommation seraient donc a priori faibles, entre 0,1 à 0,3 point de pourcentage, mais ces coûts pourraient peser sur les marges de certaines entreprises.



Graphique 1 : Impact direct sur les prix de vente des surcoûts liés aux mesures sanitaires (en %)

Source : Enquête mensuelle de conjoncture de la Banque de France

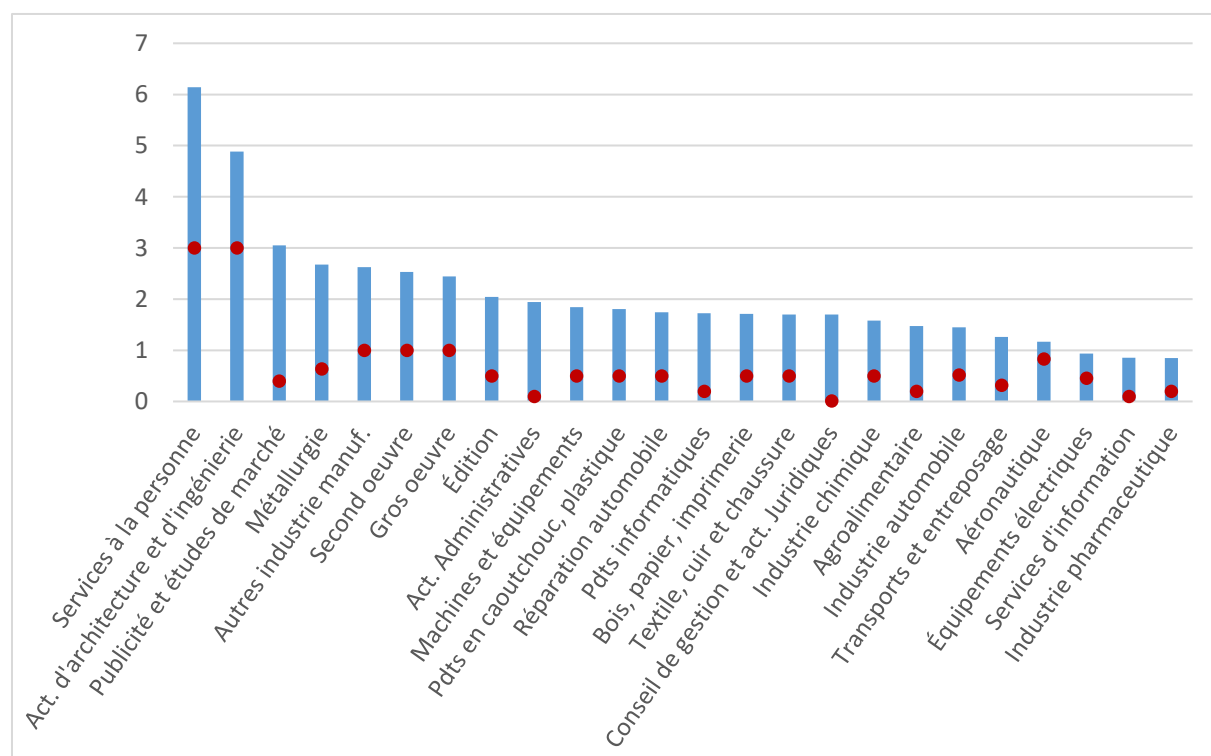
Note : Dans les services à la personne, l'impact moyen des surcoûts liés aux mesures sanitaires sur le prix final payé par le client est de 0,56 %.

Des surcoûts non négligeables, particulièrement dans certains secteurs où l'activité requiert un contact direct avec les clients

La première des deux questions supplémentaires posées fin février-début mars aux 8 500 chefs d'entreprise répondant chaque mois à l'EMC porte sur le surcoût engendré en 2020 par les mesures sanitaires. Ce surcoût, exprimé en points de pourcentage du chiffre d'affaires (CA) 2020, inclut les coûts directs (achat de masques, de gel...) et les coûts indirects (respect des jauges d'accueil du public et de la distanciation physique), mais ne recouvre pas les coûts externes (problèmes d'approvisionnement, baisse de la demande, coûts des matières premières, etc.).

Pour la plupart des secteurs couverts par le champ de l'enquête, les surcoûts moyens des mesures sanitaires sont estimés dans une fourchette comprise entre 1 et 3 % du chiffre d'affaires (graphique 2). S'élevant à 2 % en moyenne, ils atteignent des niveaux nettement plus élevés dans les services à la personne (6 % du CA en moyenne) et dans les activités d'architecture, d'ingénierie et de contrôle technique (5 % du CA en moyenne), deux secteurs où la rencontre avec le client est indispensable à l'activité. Les surcoûts déclarés sont également plus dispersés pour ces deux secteurs que pour les autres, signe d'une diversité de situations entre les métiers qui composent ces agrégats sectoriels.

Les entreprises de l'hébergement restauration, bien que dans le champ de l'EMC, n'ont pas été interrogées sur ces questions à cause de leur fermeture pour raison administrative. Cependant, on peut raisonnablement supposer que ces entreprises sont susceptibles de devoir supporter des surcoûts similaires à ceux du secteur des services à la personne, en lien avec l'accueil de clients.



Graphique 2 : Surcoût des mesures sanitaires (en pourcentage du chiffre d'affaires 2020)

Source : Enquête Mensuelle de Conjoncture de la Banque de France

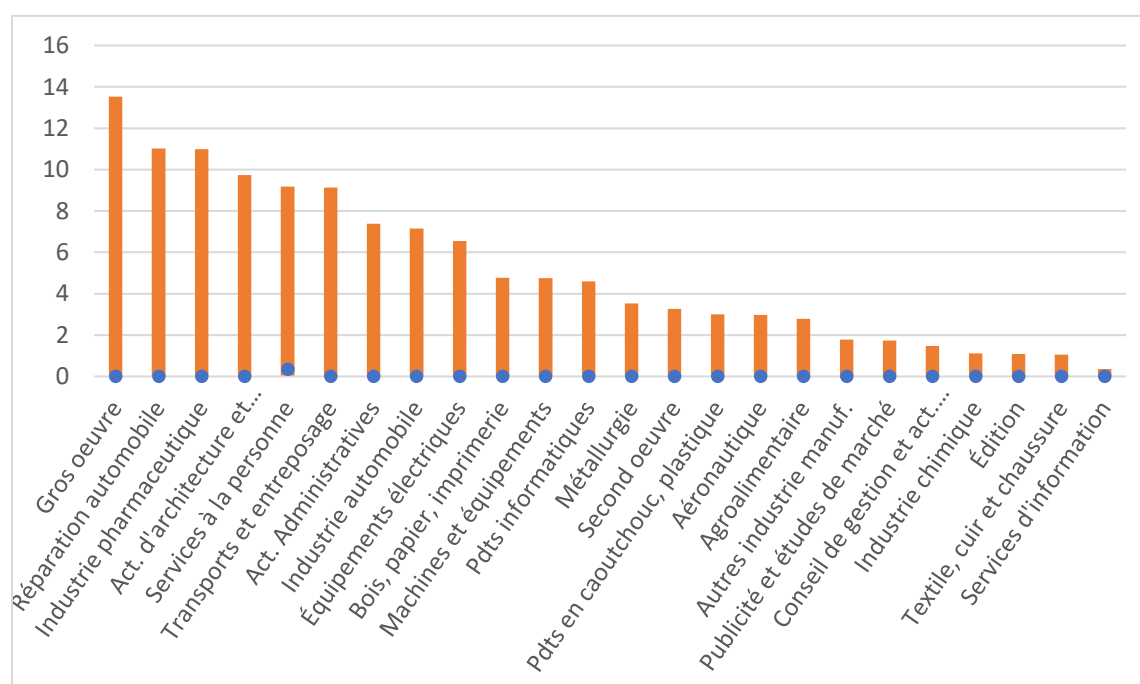
Note : Dans les services à la personne, le surcoût moyen (barre bleue) s'élève à 6% du chiffre d'affaires et le surcoût médian (point rouge) à 3% du CA.

Des surcoûts essentiellement absorbés par une réduction des marges des entreprises

La seconde question supplémentaire posée porte sur la proportion dans laquelle ces coûts additionnels seront, d'ici fin 2021, répercutés sur le prix de vente (la réponse inclut les éventuelles hausses de prix déjà répercutées en 2020).

Le graphique 3 montre un degré de transmission médian sur les prix nul pour l'ensemble des secteurs couverts, ce qui témoigne d'une très faible capacité des entreprises à ajuster leurs prix de vente. Cette absence de transmission au client suggère une absorption plus ou moins intégrale de ces surcoûts par les entreprises, via une réduction de leurs marges. En revanche la répercussion moyenne est strictement positive et s'élève à 5 %, ce qui sous-entend que, pour les entreprises indiquant un degré de transmission non nul, la répercussion sur le prix payé par le client est relativement importante. Les surcoûts sont retransmis sur le prix de vente au maximum à hauteur de 14 % en moyenne dans le gros œuvre; à l'opposé, dans les services d'information, les chefs d'entreprise indiquent un degré de transmission nul en moyenne, donc une absorption totale des coûts via une diminution des marges.

Le produit de ces deux indicateurs indique la répercussion sur le prix final des surcoûts liés aux mesures sanitaires (graphique 1). Sur l'ensemble des secteurs, l'impact est de l'ordre de 0,1 % en moyenne (surcoûts de 2 % x degré de transmission de 5 %). Celui-ci est relativement plus important dans les services à la personne et les activités d'architecture (du fait de surcoûts relativement plus importants), ainsi que dans le gros œuvre et la réparation automobile (du fait d'un degré de transmission relativement plus élevé).



Graphique 3 : Taux de répercussion des surcoûts des mesures sanitaires sur le prix de vente (en %)

Source : Enquête Mensuelle de Conjoncture de la Banque de France

Note : Dans le gros œuvre, le degré moyen de transmission sur les prix de vente (barre orange) s'élève à 14 %, le surcoût médian (point bleu) est nul.

Un choc de coût se propage aussi le long des chaînes de production

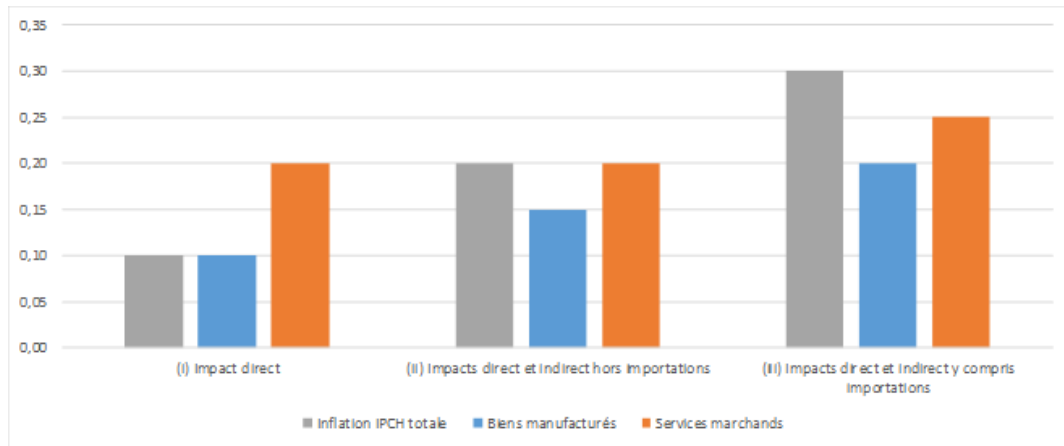
La combinaison des coûts et du degré de transmission donne ainsi un impact direct sur le prix pour le client de l'entreprise. Il peut s'agir d'un client final (consommateur etc.) mais également d'une autre entreprise achetant des intrants. Le choc initial va alors se propager le long de la chaîne de production. Pour évaluer ce deuxième canal, nous utilisons les tableaux entrée-sortie symétriques produits par [l'Insee](#), qui décrivent l'équilibre entre la production, les importations, les consommations intermédiaires et les utilisations finales (consommation, investissement, exportation) pour l'ensemble des produits. Ces tableaux permettent ainsi de répliquer la succession des étapes des processus de production. Ils nous permettent également d'examiner un choc de coût domestique, mesuré dans l'enquête, mais aussi de l'étendre au cas où nos partenaires subiraient le même choc et le transmettraient dans les prix des importations.

Par ailleurs, les réponses collectées ne couvrent pas l'ensemble de l'économie. Pour la plupart des secteurs non renseignés (services non marchands, production d'énergie, finance etc.), il semble raisonnable de supposer que les coûts Covid sont nuls ou négligeables. En l'absence de données collectées sur le secteur de l'hébergement-restauration, nous supposons un impact identique à celui mesuré pour les services aux ménages.

L'impact sur le niveau général des prix à la consommation serait compris entre 0,1 et 0,3 %

Au total, nous construisons trois évaluations (cf. graphique 4) : (i) impact direct ; (ii) impact direct augmenté d'un impact indirect par les consommations intermédiaires ; (iii) impact direct augmenté d'un impact indirect par les consommations intermédiaires et par les importations.

Le choc direct serait de l'ordre de 0.1% sur les prix à la consommation. Cet impact serait plutôt concentré sur les services marchands, en cohérence avec les résultats bruts de l'enquête. Ensuite, la diffusion par les consommations intermédiaires et les importations affecterait logiquement plutôt les biens, augmentant ainsi le choc global potentiel jusqu'à 0,3% sur les prix à la consommation.



Graphique 4 : Impact sur le niveau de l'indice des prix à la consommation harmonisé en France (%)

Source : Calculs des auteurs

Quelques éléments de précaution s'imposent quant à la portée de ces résultats. D'une part, les questions posées portant sur les coûts passés et futurs, on ne peut exclure que ces effets prix soient déjà au moins en partie réalisés. En sortie du premier confinement en mai 2020, par exemple, des hausses de prix atypiques ont été constatées pour certains services aux ménages (garagistes, coiffeurs etc.). Par ailleurs, les entreprises ayant été interrogées début mars, on ne peut exclure que les coûts Covid augmentent encore avec le durcissement récent des restrictions sanitaires. *A contrario*, on peut imaginer que ces coûts s'estomperont à moyen terme sous l'hypothèse d'un retour « à la normale », ce qui pourrait alors, en sens inverse, limiter transitoirement la progression des prix. Enfin, le champ de la question posée dans l'EMC et donc de ce billet est, à dessein, limité aux coûts liés à l'activité propre de l'entreprises (masques, conditions d'accueil etc.). On ne couvre donc pas ici les pressions à la hausse sur les coûts et les prix qui résulteront de l'évolution actuelle du prix d'un certain nombre de matières premières et plus globalement du redressement attendu de l'activité économique mondiale.