

# REVUE ECONOMIQUE



8<sup>e</sup> Année  
IV-2002

Banque Nationale  
de Belgique



Copyright Banque Nationale de Belgique s.a.

La citation et la reproduction à des fins non commerciales sont autorisées,  
pour autant qu'il soit fait mention de la source.

ISSN 1372-3162

## SOMMAIRE

Le Bilan social 2001	9
La courbe de Phillips: une histoire mouvementée	51
L'adaptation des prix au passage à l'euro	61
Résultats des sociétés non financières en 2001	69
Summaries of articles	101
Abstracts of the Working paper series	105

## LISTE DES ABREVIATIONS

AIP	Accord interprofessionnel
ASBL	Association sans but lucratif
BCE	Banque centrale européenne
BNB	Banque Nationale de Belgique
CDD	Contrat à durée déterminée
CDI	Contrat à durée indéterminée
CE	Commission européenne
CVTS	Continuing vocational training survey
DBRIS	Base de données de redevables d'informations statistiques
ETP	Equivalent temps plein
FED	Federal Reserve System
FMI	Fonds monétaire international
ICN	Institut des comptes nationaux
INS	Institut national de statistique
IPC	Indice des prix à la consommation
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
MAE	Ministère fédéral des Affaires Economiques
MET	Ministère fédéral de l'Emploi et du Travail
NACE	Nomenclature statistique des activités économiques de la Communauté européenne
NACE-Bel	Version belge de la nomenclature statistique des activités économiques
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PIB	Produit intérieur brut
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne

## SIGNES CONVENTIONNELS

–	la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens
e	estimation
n.	non disponible
p	provisoire
p.c.	pourcent
p.m.	pour mémoire

## LE BILAN SOCIAL 2001

### INTRODUCTION

Introduit dès l'exercice 1996, le bilan social<sup>1</sup> contient un ensemble cohérent de données portant sur divers aspects de l'emploi dans les entreprises. Le présent article expose les résultats provisoires du bilan social 2001, obtenus par la clôture anticipée de la période de réception des comptes annuels au 9 septembre 2002. Lorsque c'est possible et opportun, ces résultats provisoires sont mis en parallèle avec les résultats définitifs obtenus pour les exercices 1997 à 2000.

Les données relatives aux années 1997 à 2000 concernent la population totale des entreprises qui, au 31 décembre, avaient clôturé un exercice d'une longueur standard de 12 mois et dont les bilans sociaux individuels respectent des critères d'homogénéité, de qualité et de cohérence définis dans l'annexe 1<sup>2</sup>. Ceci signifie que les données qui figurent dans cet article diffèrent des résultats publiés par le passé en raison de l'imposition de critères de qualité plus stricts. Elles diffèrent également des données globalisées publiées par la Centrale des bilans. Cette dernière source utilise en effet tous les comptes annuels clôturés au cours d'une année civile, quelles que soient la date de clôture et la longueur de l'exercice.

Les variations observées entre 2000 et 2001 sont calculées à partir d'une population réduite d'entreprises, identique pour les deux exercices. Les entreprises prises en considération doivent en effet avoir déposé un bilan social satisfaisant aux mêmes critères de qualité que la population totale, tant pour l'exercice 2000 que pour l'exercice 2001. L'utilisation d'une population constante permet d'analyser l'évolution d'une série de variables entre les

exercices 2000 et 2001, alors qu'une comparaison avec les données complètes relatives à l'exercice 2000, qui recouvrent une population beaucoup plus étendue, induirait un biais tel que les conclusions seraient indubitablement erronées. Le recours à une population constante n'est cependant pas non plus exempt de limitations quant à l'interprétation des évolutions observées. En effet, par définition, les entreprises qui figurent dans cette population doivent avoir déposé des bilans sociaux d'une durée de 12 mois et clôturés au 31 décembre pour les deux exercices successifs. Sont donc d'office exclues du champ de l'analyse les sociétés nouvelles et les sociétés faillies, ce qui peut évidemment induire un certain décalage entre les variations observées dans la population réduite et dans la population

<sup>1</sup> Pour rappel, l'obligation de dépôt d'un bilan social s'applique aux entreprises tenues de déposer des comptes annuels normalisés auprès de la Centrale des bilans, ainsi qu'aux services médicaux interentreprises, aux entreprises d'assurances, aux établissements de crédit, aux hôpitaux, aux entreprises de droit étranger ayant une succursale ou un siège d'exploitation en Belgique (pour la partie de leur activité exercée sur le territoire belge), ainsi qu'aux autres personnes morales (ASBL, établissements d'utilité publique, mutuelles) de droit privé qui occupent annuellement au moins 20 travailleurs équivalents temps plein (ETP). Les articles relatifs aux bilans sociaux 1996 et 1997, parus dans la Revue économique de Novembre 1997 et de Mai 1999 décrivaient de façon détaillée l'origine, le contenu et le champ d'application du bilan social. Rappelons simplement que le bilan social, comme les comptes annuels dont il constitue une annexe, existe en version complète ou abrégée. Les critères déterminant la version du bilan social que les entreprises doivent remplir sont identiques à ceux utilisés pour déterminer la version des comptes annuels à présenter. Pour les exercices clôturés à partir du 31 décembre 1999, doivent par conséquent remplir un bilan social complet les entreprises qui comptent plus de 100 travailleurs ETP en moyenne ou qui remplissent plus d'un des trois critères suivants :

- un nombre moyen de travailleurs ETP supérieur à 50;
- un chiffre d'affaires annuel hors TVA de plus de 6.250.000 euros;
- un total bilantaire supérieur à 3.125.000 euros.

<sup>2</sup> En dépit de ces exigences, il arrive que les données agrégées soient altérées par des événements ponctuels ou par des modifications juridiques survenus dans certaines grandes entreprises. Ces anomalies n'ont pas été corrigées.

totale. Le délai trop important nécessaire pour disposer des informations pour l'ensemble des entreprises et les garanties offertes par la représentativité de la population réduite justifient cependant que l'on adopte une telle démarche.

La première partie de cet article met l'accent sur l'évolution, entre 2000 et 2001, de l'emploi et du volume de travail (c'est-à-dire des heures prestées) dans les entreprises de la population réduite, ainsi que sur certaines caractéristiques des travailleurs occupés par ces entreprises, comme le régime ou le contrat de travail qui les lie à leur employeur. L'évolution des coûts salariaux est brièvement évoquée dans la deuxième section de cet article. Enfin, les efforts de formation engagés par les entreprises en faveur de leur personnel sont mis en évidence dans la troisième et dernière partie.

Ces thèmes sont abordés sous différents angles, les entreprises étant regroupées, en fonction des besoins, selon la branche d'activité, l'importance de leur personnel ou l'accroissement des frais horaires de personnel. Comme les autres années, les données détaillées par branche d'activité figurent dans les tableaux des annexes 2 à 8.

Comme pour les deux exercices précédents, l'analyse de l'utilisation des mesures en faveur de l'emploi n'a pu être menée. Les informations reprises dans l'état III du bilan social sont en effet largement dépassées: certaines mesures ont disparu ou ont été remplacées par d'autres, tandis que de nouvelles possibilités d'aide à l'emploi ont été introduites. La mise à jour, décidée par le législateur, de la liste des mesures en faveur de l'emploi auxquelles les entreprises peuvent recourir n'est effective que pour les exercices ayant débuté après le 31 décembre 2001.

## 1. EMPLOI

### 1.1 EVOLUTION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS OCCUPES ENTRE 2000 ET 2001

En dépit du ralentissement économique enregistré depuis la fin de l'année 2000, le marché du travail est resté relativement bien orienté en 2001. L'emploi salarié tel qu'il est estimé dans les comptes nationaux a encore augmenté de 1,9 p.c. (contre 2,4 p.c. en 2000), ce qui, en termes nets, correspond à l'engagement de plus de

TABLEAU 1 – EVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2000 ET 2001 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE

	En nombre de personnes			En équivalents temps plein	Volume de travail, en heures
	Travailleurs à temps plein	Travailleurs à temps partiel	Total		
En moyenne <sup>1</sup>					
– unités .....	17.145	13.039	30.185	26.474	–
– pourcentages de variation .....	1,9	5,9	2,6	2,5	1,5
En fin d'exercice <sup>2</sup>					
– unités .....	–10	6.593	6.583	6.185	–
– pourcentages de variation .....	0,0	2,9	0,6	0,6	–

Source: BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Rubriques 1001, 1002, 1003, 1013.

<sup>2</sup> Rubriques 1051, 1052, 1053.

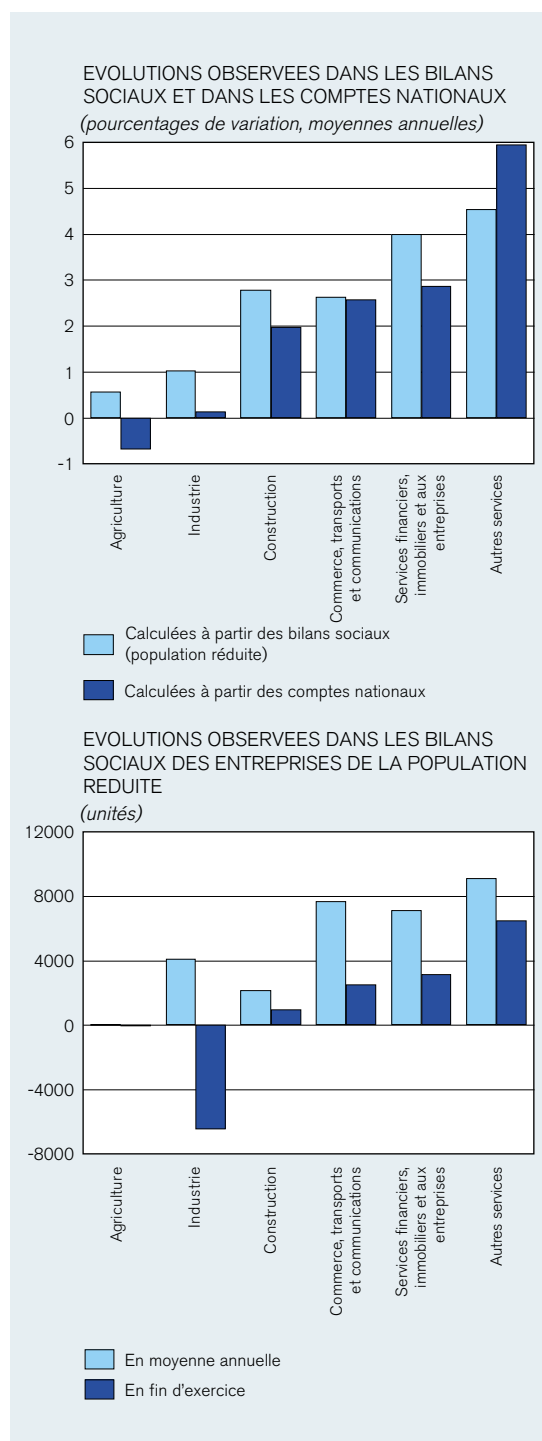
65.000 nouveaux travailleurs. Le ralentissement de la croissance de l'emploi, à peine marqué au cours des six premiers mois de l'année, s'est accentué au second semestre. La hausse calculée en rythme annuel s'est limitée à 1,0 p.c. au quatrième trimestre, contre 2,5 p.c. un an plus tôt.

L'évolution de l'emploi présentée dans cette section reflète la variation, entre 2000 et 2001, du nombre de travailleurs occupés dans une population réduite d'entreprises construite sur le principe d'un échantillon constant. Il ne s'agit par conséquent pas d'une image globale de la situation observée par la comptabilité nationale pour l'ensemble des salariés. Par définition, les travailleurs occupés dans des entreprises créées au cours des années 2000 et 2001 ne sont en effet pas repris dans la population réduite puisque ces sociétés n'ont pas déposé de bilan social pour les deux exercices consécutifs. Symétriquement, les pertes d'emplois ayant résulté de la disparition d'entreprises au cours de la même période n'ont pu être prises en compte. Il n'empêche que les principales évolutions enregistrées dans les comptes nationaux sont également observées au niveau des bilans sociaux des entreprises faisant partie de la population réduite.

Ainsi, le nombre de personnes occupées dans les entreprises de la population réduite a augmenté de 2,6 p.c. en moyenne entre 2000 et 2001. L'accroissement plus limité du volume de travail calculé en heures, soit 1,5 p.c., et la hausse plus faible encore de l'emploi enregistré en fin d'exercice, qui a atteint à peine 0,6 p.c., montrent que les entreprises de la population réduite ont été amenées en cours d'année à ajuster le volume de travail au ralentissement prolongé de l'activité auquel elles étaient confrontées. En moyenne, quelque 30.000 travailleurs supplémentaires ont été occupés dans les entreprises en 2001 par rapport à l'année précédente, dont 17.145 à temps plein et 13.039 à temps partiel. L'ajustement qui a eu lieu en cours d'année a davantage affecté les travailleurs à temps plein: au total, seuls 6.583 travailleurs supplémentaires étaient occupés au 31 décembre 2001 par rapport à

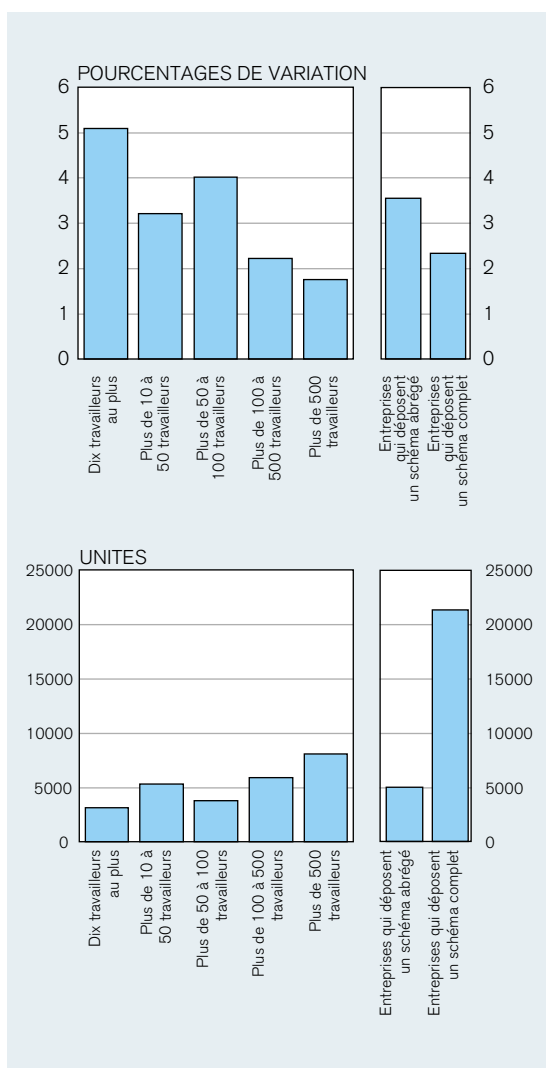
l'année précédente. Il s'agissait exclusivement de travailleurs à temps partiel.

**GRAPHIQUE 1 – EVOLUTION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS OCCUPES ENTRE 2000 ET 2001**



Sources : ICN ; BNB, bilans

**GRAPHIQUE 2 – EVOLUTION DE L'EMPLOI MOYEN EN EQUIVALENT TEMPS PLEIN (ETP) ENTRE 2000 ET 2001 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE : VENTILATION DES ENTREPRISES SELON L'IMPORTANCE DE L'EMPLOI ETP EN 2000**



Source : BNB, bilans sociaux.

Au niveau des principales branches d'activité, le bilan social donne également une image relativement cohérente avec celle qui ressort des comptes nationaux, mais elle est plus favorable. La raison en incombe notamment à l'absence des entreprises faillies dans les bilans sociaux. La prise en compte de ces faillites, couplée au ralentissement du rythme de création de nouvelles entreprises, freine en effet la croissance

de l'emploi dans les comptes nationaux. Ainsi, alors que le bilan social témoigne d'une hausse de l'emploi moyen dans chacune des six principales branches d'activité, dans les comptes nationaux, l'agriculture voit son effectif diminuer. Le taux de croissance de l'emploi observé dans les comptes nationaux est également plus limité que dans les bilans sociaux pour les autres branches d'activité, sauf dans celle des autres services.

Selon les informations issues du bilan social, c'est principalement le secteur tertiaire qui est à l'origine de la hausse de l'emploi moyen (voir annexe 2) : environ 80 p.c. des travailleurs supplémentaires occupés, soit 23.924 personnes, ont été engagés dans une des branches des services. L'emploi agricole est resté stable, tandis que dans l'industrie et la construction, respectivement, quelque 4.000 et 2.000 travailleurs supplémentaires étaient embauchés. Même si toutes les branches ont subi l'influence du ralentissement de l'activité, c'est l'industrie qui a payé le plus lourd tribut à la dégradation conjoncturelle : en fin d'exercice, on y enregistrait quelque 6.500 pertes d'emploi par rapport à l'effectif occupé douze mois plus tôt.

Les petites entreprises se sont à nouveau montrées les plus dynamiques en matière de création d'emplois. Dans les sociétés comptant moins de 10 travailleurs équivalents temps plein (ETP), l'emploi exprimé en ETP a augmenté de 5,1 p.c. Dans les entreprises comptant de 10 à 100 travailleurs, la hausse enregistrée était de 3,5 p.c. en moyenne, tandis que dans les entreprises de plus de 100 travailleurs ETP, elle était limitée à un peu moins de 2 p.c.

En dépit d'un taux de progression de leur effectif supérieur à celui des grandes entreprises, les petites sociétés ne contribuent que de façon réduite à l'accroissement total du nombre d'emplois. En 2001, elles ont ainsi été à l'origine de la création d'un peu moins de 3.200 emplois

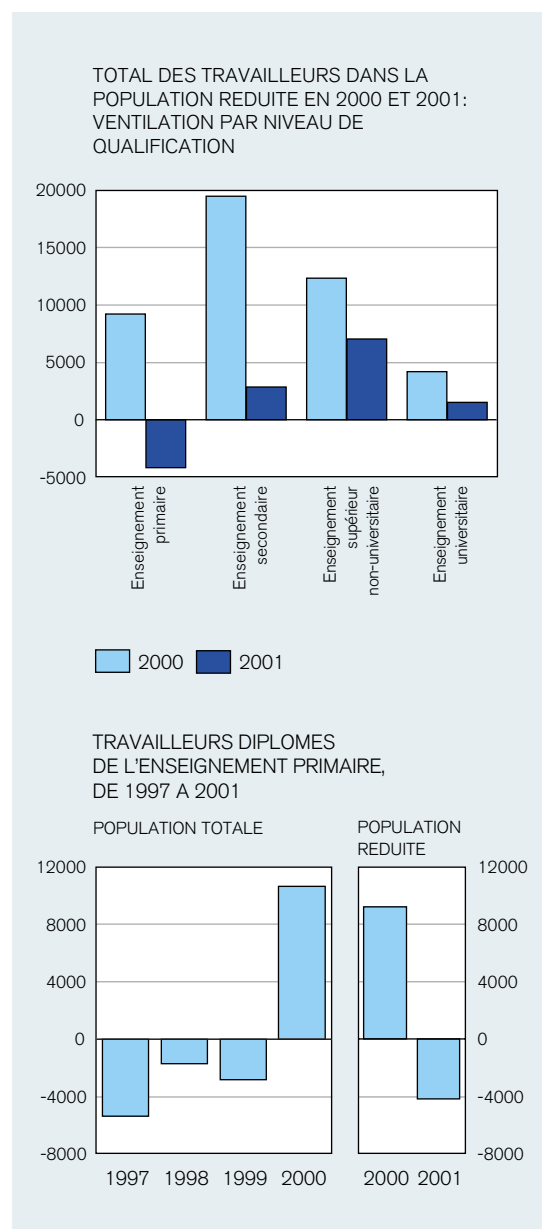


ETP, sur un total de 26.474, soit 12 p.c. de l'ensemble. Etant donné que ces petites entreprises ne représentent que 7 p.c. de l'emploi total, leur contribution mérite d'être soulignée. A l'opposé, les très grandes entreprises, qui occupent 44 p.c. des travailleurs occupés, ont embauché 8.122 travailleurs supplémentaires, soit près d'un tiers des engagements supplémentaires enregistrés dans les entreprises de la population réduite.

Les entreprises tenues de déposer un schéma complet en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires, de leur total bilantaire ou du nombre de travailleurs qu'elles occupent ont permis en moyenne la création de 21.400 emplois ETP. Grâce aux détails relatifs aux mouvements de personnel qu'elles sont tenues de communiquer par le biais du bilan social, on peut connaître la ventilation par niveau de qualification des travailleurs qui ont été embauchés ou qui ont quitté l'entreprise au cours de l'année 2001. Au total, quelque 257.000 personnes ont été inscrites au registre du personnel des entreprises déposant un schéma complet au cours de l'année 2001. Dans le même temps, environ 250.000 travailleurs ont été rayés de ces registres. Au total, 7.278 engagements nets ont eu lieu dans ces entreprises. Cet accroissement représente une détérioration sensible par rapport à l'exercice 2000, au cours duquel 45.322 entrées nettes de travailleurs avaient été enregistrées au sein de la même population d'entreprise. Près des deux tiers de ces engagements avaient concerné des travailleurs peu qualifiés, munis au plus du certificat de fin d'enseignement secondaire. Au cours de l'exercice sous revue, les entreprises ont, en revanche, proportionnellement davantage opté pour des travailleurs porteurs du diplôme de fin d'études supérieures, universitaires ou non. Dans le même temps, davantage de travailleurs ayant tout au plus achevé leurs études primaires ont quitté les entreprises de la population réduite qu'il n'en est entré, ce qui s'est traduit par des sorties nettes de travailleurs très peu qualifiés.

### GRAPHIQUE 3 – MOUVEMENTS NETS DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET

(unités, en personnes)



Source : BNB, bilans sociaux.

Un tel mouvement est davantage en ligne avec les mouvements de personnel de très faible qualification observés dans le passé. Entre 1997 et 1999, des sorties nettes cumulées de quelque 10.000 personnes avaient

effectivement été enregistrées pour ce type de travailleurs. En 2000 cependant, l'excellente conjoncture, qui par le jeu des pénuries de travailleurs a sans doute contribué à l'écrémage de l'offre de travail, associée à différentes mesures de soutien à l'emploi des travailleurs peu qualifiés, avait, pour la première fois au cours de la période couverte par le bilan social, permis l'embauche nette d'une dizaine de milliers de travailleurs diplômés de l'enseignement fondamental. En 2001, le retournement conjoncturel a de nouveau fermé les portes du marché du travail à un grand nombre de ces travailleurs non qualifiés : les engagements de personnes de qualification primaire ont chuté de plus de 40 p.c., passant de 68.000 à 39.000 unités, tandis que les sorties ne diminuaient dans le même temps que de 26 p.c. L'industrie et la construction, qui avaient été pourvoyeuses nettes de main-d'œuvre peu qualifiée en 2000, ont procédé à des désengagements nets de ce type de travailleurs en 2001. Une partie importante de ce basculement semble trouver son origine dans la branche de la construction automobile, où d'importantes sorties nettes ont été enregistrées, tant pour les travailleurs de qualification primaire que secondaire.

Les entreprises déposant un schéma complet fournissent également des informations sur la

raison pour laquelle des travailleurs quittent le registre du personnel. En 2001, sur les quelque 250.000 sorties enregistrées, 10.446, soit 4,2 p.c. du total, concernaient des travailleurs admis à la pension ou à la prépension, une part relative comparable à celle observée un an plus tôt. En revanche, 18,7 p.c. des travailleurs sortis du registre du personnel des entreprises de la population réduite ont fait l'objet d'un licenciement, contre 15,8 p.c. un an plus tôt. En nombre absolu, on compte 46.834 travailleurs licenciés en 2001, soit environ 8.000 de plus que l'année précédente. L'accroissement de la part relative des licenciements est un indicateur de la précarisation de l'emploi consécutive à l'essoufflement conjoncturel. Les désengagements qui en ont résulté ont davantage pris la forme de licenciements que de départs à la pension et à la prépension. Parmi ces licenciements, on compte cependant sans doute un certain nombre de départs accompagnés, comme c'est le cas dans les dispositifs de retraite anticipée ou encore lors des mises au chômage accompagnées d'une indemnité compensatoire versée par l'entreprise et connues sous le nom de prépensions «Canada-dry». Enfin, plus de 190.000 travailleurs ont été rayés, pour d'autres raisons, du registre du personnel. Plus de 60 p.c. d'entre eux ont vu leur contrat temporaire arriver à son terme.

**TABLEAU 2 – SORTIES DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET: VENTILATION PAR MOTIF**

	Pourcentages du total		Unités
	2000	2001	2001
Pension .....	1,7	1,5	3.756
Prépension .....	2,5	2,7	6.690
Licenciement .....	15,8	18,7	46.834
Autre motif .....	80,0	77,1	192.518
dont fin d'un contrat temporaire .....	46,9	47,0	117.396
Total .....	100,0	100,0	249.798

Source : BNB, bilans sociaux.

## 1.2 EVOLUTION DE LA DUREE DU TRAVAIL ENTRE 2000 ET 2001

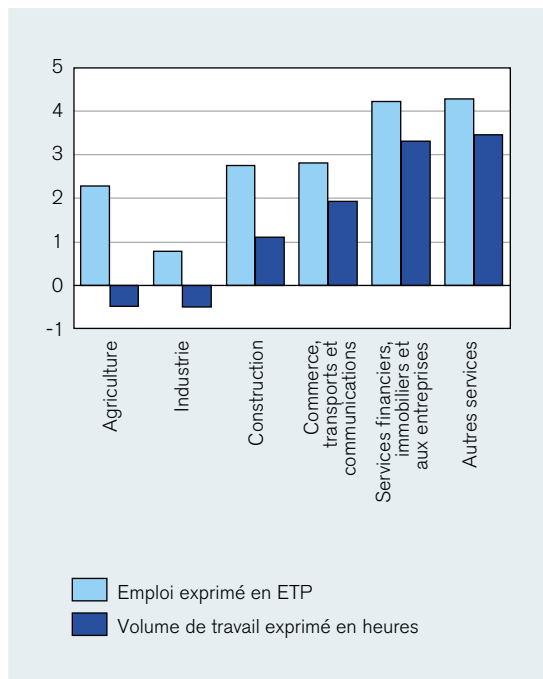
L'évolution du nombre d'heures prestées par les travailleurs des entreprises de la population réduite donne une indication du volume de travail fourni. Entre 2000 et 2001, le nombre total des heures ouvrées a ainsi augmenté de 1,5 p.c. Dans le même temps, l'évolution de l'emploi exprimé en ETP a augmenté de 2,5 p.c.

La faible progression du volume de travail trouve partiellement son origine dans le recul du volume des heures ouvrées observé dans les secteurs primaire et secondaire. Dans l'industrie, la baisse a été particulièrement marquée dans la branche de l'énergie et de l'eau, où elle a atteint près de 6 p.c. Une baisse du

volume de travail, d'une ampleur de 1,8 p.c., a également été enregistrée dans la branche des activités financières et d'assurance. Dans les autres branches, le volume de travail a généralement augmenté, quoique moins rapidement que l'emploi ETP. La hausse la plus importante a été enregistrée dans la branche des services immobiliers et aux entreprises.

**GRAPHIQUE 4 – EVOLUTION COMPAREE DE L'EMPLOI ET DU VOLUME DE TRAVAIL ENTRE 2000 ET 2001 : VENTILATION DES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE PAR BRANCHE D'ACTIVITE**

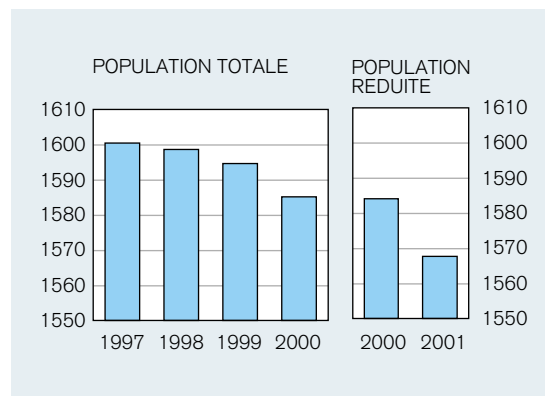
(pourcentages de variation)



Source : BNB, bilans sociaux.

**GRAPHIQUE 5 – DUREE MOYENNE DE TRAVAIL D'UN ETP**

(heures par an)



Source : BNB, bilans sociaux.

Si la hausse du volume de travail a été plus faible que celle de l'emploi, c'est parce que la durée moyenne de travail des travailleurs occupés à temps plein comme à temps partiel s'est repliée. La durée annuelle moyenne de travail est ainsi passée de 1.584 à 1.568 heures par travailleur ETP entre 2000 et 2001, soit une baisse de 1 p.c. Même s'il est difficilement quantifiable, l'effet lié au fait que l'année 2000 était bissextile n'est sans doute pas étranger à l'ampleur de cette évolution. Ce nouveau recul accentue la tendance générale baissière de la durée annuelle de travail observée depuis 1998 en dépit de la croissance plus vive de l'activité qui a prévalu à la fin des années nonante. En 1997, la durée de travail s'élevait encore à 1.600 heures en moyenne dans l'ensemble des entreprises. Le niveau observé en 2001 dans les entreprises de la population

réduite lui est inférieur de 2 p.c., ce qui correspond à quelque 33 heures ou un peu moins d'une semaine de travail.

Entre 2000 et 2001, tant les travailleurs à temps plein que ceux occupés à temps partiel ont été concernés par cette baisse de la durée du travail, mais le recul a été nettement plus prononcé pour les premiers. Les travailleurs à temps plein employés dans les entreprises de la population réduite ont presté en moyenne 1.562 heures de travail en 2001, contre 1.578 heures un an plus tôt, tandis qu'une personne occupée à temps partiel a travaillé en moyenne 956 heures en 2001, soit environ 61 p.c. du temps de travail de son homologue occupé à temps plein, contre 958 heures en 2000.

Au départ de niveaux parfois très différents, une baisse de la durée moyenne de travail a été observée dans chacune des branches d'activité étudiées (voir annexe 3). Les reculs les plus prononcés ont été observés dans l'agriculture, la construction et l'industrie (surtout dans l'industrie extractive, où il a atteint 2,6 p.c.). Des baisses plus limitées ont généralement été observées dans les services, même si les données agrégées cachent parfois des situations bien différentes, comme celle de l'horeca, où la durée moyenne de travail a diminué de 3,3 p.c. et celle des services immobiliers et aux entreprises, où cette durée s'est contractée d'à peine 0,1 p.c.

### 1.3 QUELQUES CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DE L'EMPLOI

En 2001, l'utilisation par les entreprises des différentes marges existantes en termes de flexibilité du personnel s'est intensifiée. L'ajustement s'est fait à la baisse étant donné le contexte conjoncturel de l'année sous revue. On a en effet constaté un moindre recours au personnel intérimaire qu'en 2000, une diminution de la proportion des travailleurs sous contrat à durée déterminée, ce qui peut être causé par un non-renouvellement partiel de ce type de contrats, et une légère augmentation du taux de travail à temps partiel. L'ensemble de ces observations laisse à penser que les entreprises ont tenté de s'adapter à la variation à la baisse de leur activité et de leurs débouchés au cours de l'année 2001 sans procéder à des licenciements en nombre trop important.

#### *L'emploi intérimaire<sup>1</sup>*

En 2001, sur la base des données disponibles pour la population réduite, 96,6 p.c. des salariés des entreprises qui ont déposé un schéma

<sup>1</sup> Seules les entreprises déposant un schéma complet fournissent des informations relatives au personnel intérimaire et aux personnes mises à la disposition de l'entreprise. Selon les informations de la fédération des entreprises de travail intérimaire, 40 p.c. environ des intérimaires travaillaient en 2000 dans les entreprises de 50 salariés au plus. La part de ces travailleurs est par conséquent sous-estimée dans l'analyse.

**TABLEAU 3 – STATUT DES TRAVAILLEURS OCCUPES DANS LES ENTREPRISES AYANT DEPOSE UN SCHEMA COMPLET**

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000	2000	2001
	(population totale)			(population réduite)		
Travailleurs inscrits au registre du personnel .....	96,8	96,4	96,5	96,3	96,3	96,6
Personnel intérimaire .....	2,4	2,7	2,7	3,0	3,1	2,8
Personnes mises à la disposition de l'entreprise <sup>1</sup> .....	0,8	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6

Source: BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les travailleurs liés à une entreprise par une inscription dans le registre du personnel de cette firme et qui sont mis à la disposition d'une autre entreprise soumise à l'obligation de dépôt d'un bilan social sont comptabilisés deux fois.

complet ont exercé leur activité sous le statut de travailleur inscrit au registre du personnel. Cela représente une progression de 0,3 point de pourcentage par rapport à l'année précédente, au détriment de la part des intérimaires qui a baissé d'autant, ce qui représente, pour cette catégorie de travailleurs, une diminution de près de 10 p.c. Le personnel intérimaire ne représentait ainsi plus que 2,8 p.c. de l'emploi ETP en 2001, contre 3,1 p.c. en 2000, ce qui marque une rupture dans l'accroissement régulier observé entre 1997 et 2000. La moindre utilisation de ce régime de travail, particulièrement sensible à la conjoncture, s'inscrit dans une période de repli de l'activité par rapport à 2000 et traduit l'adaptation de la production des entreprises aux variations de leurs débouchés.

Le volume total des heures prestées par les intérimaires et leur coût en termes de frais de personnel étaient également en repli en 2001 par rapport à 2000, représentant 3,4 p.c. des heures prestées et 2,4 p.c. des frais de personnel. En revanche, le nombre moyen d'heures prestées par an par un intérimaire a légèrement progressé, de même que les frais par heure et par ETP. Ces dernières évolutions peuvent s'expliquer par la diminution du recours à l'intérim dans les branches de l'industrie qui utilisent sur-

tout du personnel ouvrier. La part relative des ouvriers parmi les intérimaires a donc diminué par rapport à 2000, or leurs barèmes sont inférieurs à ceux des employés, ce qui contribue à la hausse des frais unitaires moyens.

Le recours au personnel intérimaire est variable selon les branches d'activité (voir annexe 4). Il fluctue entre 6 p.c. de l'emploi ETP dans l'horeca et 0,5 p.c. dans la santé et l'action sociale. Au cours de l'exercice sous revue, l'intérim a continué de progresser dans deux branches d'activité, sans doute moins sensibles à la conjoncture, qui y avaient déjà largement recours, à savoir l'agriculture et les services collectifs, sociaux et personnels. L'emploi de personnel intérimaire s'est également accru dans la branche de la construction, où un développement de l'intérim devrait encore se manifester dans les années futures à la suite de la récente modification de la législation levant les interdictions en la matière. En revanche, la proportion de l'emploi intérimaire est en nette régression dans l'horeca, où elle enregistre un recul de près de 20 p.c., dans l'industrie manufacturière (-13 p.c. environ), les services immobiliers et aux entreprises (-7 p.c.) et dans la santé et l'action sociale, où la part de l'intérim passe de 0,8 à 0,5 p.c. entre 2000 et 2001, recul certes spectaculaire, mais qui porte sur un nombre restreint de travailleurs.

Le recours à du personnel intérimaire est proportionnellement le plus important dans les entreprises de taille intermédiaire. Il est au contraire plus réduit dans les plus petites entreprises (peu nombreuses, il est vrai, à déposer un schéma complet) et surtout dans les entreprises de plus de 500 travailleurs ETP qui n'en employaient qu'à concurrence de 1,6 p.c. de leur effectif en 2001. Inversement, la proportion des personnes inscrites au registre du personnel est la plus importante (98 p.c.) dans les plus grandes entreprises et elle diminue quand on considère des entreprises de taille de plus en plus réduite, pour représenter un peu moins de 92 p.c. dans les entreprises qui occupent 10 travailleurs ETP

**TABEAU 4 – TRAVAIL INTERIMAIRE DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE AYANT DEPOSE UN SCHEMA COMPLET**

	2000	2001
En pourcentage du total		
Nombre de travailleurs ETP .....	3,1	2,8
Heures prestées .....	3,7	3,4
Frais de personnel .....	2,6	2,4
En unités		
Heures prestées par ETP .....	1.841	1.850
Frais par heure prestée (en euros) .....	20,4	21,0
Frais par ETP (en euros) .....	37.577	38.876

Source : BNB, bilans sociaux.

**TABLEAU 5 – STATUT DU PERSONNEL OCCUPE DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET : VENTILATION DES ENTREPRISES SELON L'IMPORTANCE DE L'EMPLOI ETP EN 2000**

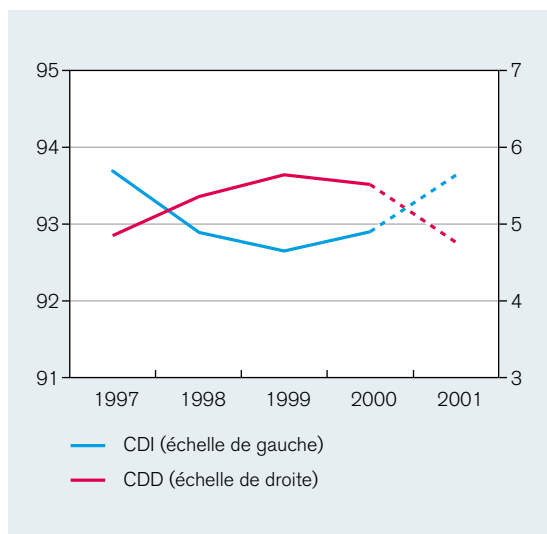
	Travailleurs inscrits au registre du personnel		Personnel intérimaire		Personnel mis à disposition de l'entreprise	
	2000	2001	2000	2001	2000	2001
Dix travailleurs au plus .....	91,4	91,8	3,3	3,3	5,4	4,9
Plus de 10 à 50 travailleurs .....	94,2	94,3	4,7	4,6	1,1	1,1
Plus de 50 à 100 travailleurs .....	94,2	94,5	4,9	4,4	1,0	1,1
Plus de 100 à 500 travailleurs .....	95,3	96,0	4,1	3,5	0,6	0,6
Plus de 500 travailleurs .....	97,9	98,0	1,7	1,6	0,4	0,3

Source : BNB, bilans sociaux.

au plus. En 2001, la part des intérimaires a baissé dans toutes les catégories d'entreprises, sauf dans les plus petites, où elle est restée stable. On sait cependant que le bilan social cerne mal la problématique de l'intérim dans les entreprises de petite taille, dont la plupart rendent un bilan social abrégé qui ne mentionne pas l'utilisation de personnel intérimaire.

**GRAPHIQUE 6 – EVOLUTION DE LA PART DES CONTRATS A DUREE INDETERMINEE (CDI) ET DE CELLE DES CONTRATS A DUREE DETERMINEE (CDD) ENTRE 1997 ET 2001<sup>1</sup>**

(pourcentages)



Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> De 1997 à 2000, les données se rapportent à la population totale. L'évolution entre 2000 et 2001 est estimée à partir de la variation observée dans la population réduite.

### *Les contrats à durée déterminée*

L'utilisation plus ou moins importante des contrats à durée déterminée (CDD) constitue une deuxième voie possible d'adaptation du volume de la main-d'œuvre aux impératifs de la production. En période de basse conjoncture, on peut en effet faire l'hypothèse que les employeurs recourent moins à l'intérim et qu'ils renouvellent dans une moindre mesure les contrats à durée déterminée. L'année 2001 voit effectivement un tassement de ce type de contrats par rapport à 2000 (-11 p.c.), la part des contrats à durée indéterminée (CDI) augmentant corrélativement pour représenter 93,6 p.c. du total (contre 92,9 p.c. en 2000). La part des contrats de remplacement est restée inchangée à 1,4 p.c. et celle des contrats pour l'exécution d'un travail bien défini a baissé de 0,4 p.c. à 0,2 p.c.

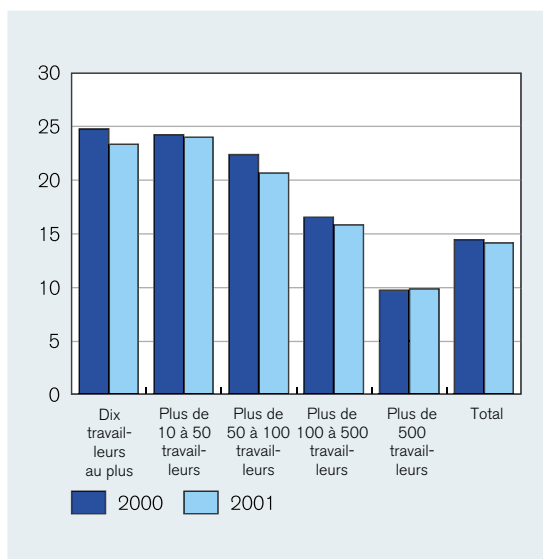
Ainsi, la progression de la part des CDI et la diminution parallèle de celle des CDD entre 1999 et 2001 pourrait résulter de l'enchaînement de deux phénomènes différents. En 2000, année de conjoncture économique favorable, l'augmentation des CDI traduisait la volonté des entreprises d'attirer ou de garder un certain type de travailleurs, ainsi que la meilleure position de ces derniers pour négocier leurs conditions d'embauche. En 2001, année de repli conjoncturel, l'accroissement de la part des CDI par rapport à 2000 aurait en revanche pour origine un renouvellement moindre des CDD par les

employeurs confrontés au ralentissement de l'activité économique.

L'examen des mouvements bruts d'entrées et de sorties du registre du personnel permet d'analyser la vitesse de rotation du personnel. Le taux de rotation des CDI obtenu en comparant les sorties en 2001 à l'effectif au début de l'année, soit 14 p.c., a été en moyenne fort semblable à ce qu'il était au cours de l'exercice précédent. Le taux diminue quand la taille de l'entreprise augmente, ce qui signifie que l'effectif des travailleurs sous CDI est plus vite renouvelé dans les petites entreprises que dans les grandes. Par comparaison à l'année 2000, le taux de rotation était en diminution, en moyenne, dans les entreprises de moins de 500 travailleurs ETP; il a en revanche légèrement augmenté dans les plus grandes firmes.

**GRAPHIQUE 7 – TAUX DE ROTATION<sup>1</sup> DES TRAVAILLEURS SOUS CDI DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE AYANT DEPOSE UN SCHEMA COMPLET EN 2000 ET 2001 : VENTILATION DES ENTREPRISES SELON L'IMPORTANCE DE L'EMPLOI ETP EN 2000**

(pourcentages)



Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Le taux de rotation est défini comme le rapport entre le nombre de sorties enregistrées en 2001 et l'effectif à la fin de l'exercice 2000. Ce dernier est calculé à partir de l'emploi à la fin de l'exercice 2001 diminué des entrées et augmenté des sorties enregistrées au cours de l'exercice 2001.

Comme pour l'intérim, le recours aux CDD varie en fonction des branches d'activité (voir annexe 5). En 2001, on a enregistré un recul quasi général par rapport à 2000, sauf dans les branches des services collectifs, sociaux et personnels et des transports et communications<sup>1</sup>. Le recul est important dans les branches de l'industrie manufacturière (-22 p.c.) et de la construction (-46 p.c.). La part des CDD était également en baisse dans les branches de l'horeca (-7 p.c.) et de l'agriculture (-30 p.c.), deux branches où le nombre de CDD est traditionnellement important étant donné le recours fréquent à des travailleurs saisonniers.

La proportion des CDD augmente avec la taille de l'entreprise: en 2001, elle était de 2,9 p.c. dans les entreprises de 50 travailleurs ETP au plus et se chiffrait à 5,8 p.c. dans les entreprises qui emploient plus de 500 travailleurs ETP. Entre 2000 et 2001, cette part a globalement diminué dans tous les groupes d'entreprises, quelle que soit leur taille.

### *Le travail à temps partiel*

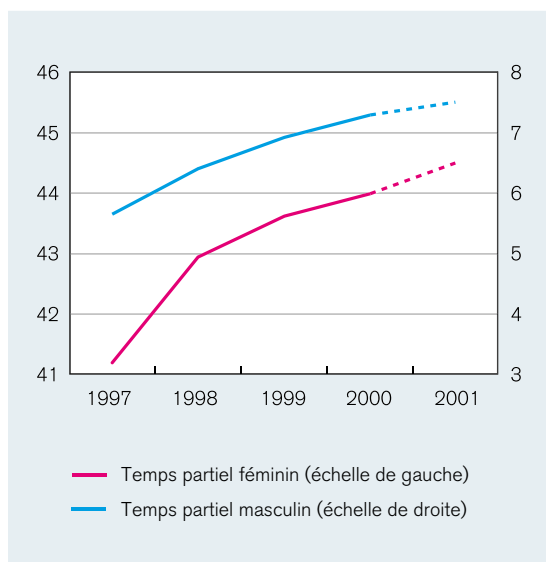
Les contrats à durée déterminée concernent plus souvent des emplois à temps partiel. En moyenne, deux CDI sur dix étaient à temps partiel en 2001. Cette proportion atteignait 30 p.c. pour les CDD, 35 p.c. pour les contrats signés pour l'exécution d'un travail bien défini et près de 60 p.c. pour les contrats de remplacement. Le travail à temps partiel constitue une troisième possibilité d'adapter de façon flexible le volume de la main-d'œuvre. En période de ralentissement conjoncturel, il est vraisemblable que les employeurs accèdent plus facilement aux demandes de travail à temps partiel exprimées par leurs salariés et donc que le taux de travail à temps partiel augmente.

Dans les entreprises de la population réduite, le travail à temps partiel a en effet légèrement

<sup>1</sup> La hausse des CDD dans cette branche est essentiellement due à l'augmentation de la part des CDD dans la division des postes et télécommunications (NACE-Bel 64).

**GRAPHIQUE 8 – EVOLUTION DU TAUX DE TRAVAIL A TEMPS PARTIEL FEMININ ET MASCULIN ENTRE 1997 ET 2001<sup>1</sup>**

(pourcentages)



Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> De 1997 à 2000, les données se rapportent à la population totale. L'évolution entre 2000 et 2001 est estimée à partir de la variation observée dans la population réduite.

progressé, de 1,2 p.c., en 2001 par comparaison à 2000. Il a touché 6 p.c. des hommes en 2001, contre 5,8 p.c. en 2000, et 43,7 p.c. des femmes, contre 43,2 p.c. Cela représente, pour les hommes, une augmentation de 3,5 p.c. et, pour les femmes, de 1,2 p.c. Ces proportions sont en augmentation lente et régulière depuis 1997 et suivent globalement des évolutions parallèles. Le recours au temps partiel permet en outre d'occuper un nombre de personnes d'environ 11 p.c. supérieur à ce qu'il serait dans une situation où tous les salariés travaillent à temps plein. Dans la mesure où il est choisi par les travailleurs, le travail à temps partiel est à encourager, d'autant qu'il est particulièrement favorable à l'emploi.

Par ailleurs, en règle générale et comme les années précédentes, le taux de travail à temps partiel s'accroît avec la taille des entreprises. Il passe de 15 p.c. dans les entreprises occupant de 10 à 50 travailleurs ETP à près de 24 p.c. dans les entreprises de plus de 500 travailleurs

**TABLEAU 6 – TRAVAIL A TEMPS PARTIEL<sup>1</sup>**

(pourcentages)

	Taux de travail à temps partiel (en fin de période)			Durée contractuelle moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein <sup>2</sup>	Durée effective moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein <sup>3</sup>	Emplois supplémentaires du fait du travail à temps partiel (en p.c.) <sup>4</sup>
	Total	Hommes	Femmes			
En 2001, variation en p.c. par rapport à 2000 .....	2,1	3,5	1,2	1,2	0,8	1,2
En 2000 .....	20,8	7,3	44,0	56,2	57,8	10,0
En 1999 .....	20,7	6,9	43,6	56,3	57,9	10,0
En 1998 .....	20,0	6,4	42,9	55,8	57,4	9,6
En 1997 .....	18,5	5,7	41,2	55,6	57,2	8,9
En 2001, dans les entreprises ventilées selon l'importance de l'emploi ETP en 2000						
Dix travailleurs au plus .....	25,5	12,4	49,0	48,8	49,9	14,8
Plus de 10 à 50 travailleurs .....	15,0	5,0	36,0	55,2	55,4	7,4
Plus de 50 à 100 travailleurs .....	14,2	4,0	35,1	59,2	58,6	6,1
Plus de 100 à 500 travailleurs .....	17,3	4,2	39,4	60,5	61,2	7,4
Plus de 500 travailleurs .....	23,5	6,8	48,8	61,9	64,9	9,7

Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives à 1997, 1998, 1999 et 2000 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2001 sont obtenues sur la base d'une population réduite d'entreprises.<sup>2</sup> Calculées à partir de la rubrique 100 « nombre moyen de travailleurs ».<sup>3</sup> Calculées à partir de la rubrique 101 « nombre effectif d'heures prestées ».<sup>4</sup> Différence entre le nombre réel d'emplois (somme des emplois à temps plein et à temps partiel) et le nombre d'emplois qui auraient été nécessaires pour atteindre le même volume de travail uniquement avec des travailleurs à temps plein.



ETP. Cependant, les très petites entreprises, qui comptent 10 travailleurs ETP au plus, sont également de grandes utilisatrices des formules à temps partiel, qui concernent près de 26 p.c. de leur personnel. C'est aussi dans les plus petites entreprises que la durée contractuelle moyenne du travail à temps partiel est la plus faible. Un travailleur à temps partiel y preste, en moyenne, 49 p.c. d'un temps plein, alors que, dans les plus grandes entreprises, ce chiffre est de 62 p.c.

### *La position des femmes sur le marché de l'emploi*

Le bilan social permet aussi, dans une certaine mesure<sup>1</sup>, d'évaluer la position relative des femmes sur le marché de l'emploi. En 2001, 37 p.c. des travailleurs des entreprises de la population réduite étaient des femmes. Leur représentation dans l'effectif total a progressé de 0,5 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Elles constituent la majorité des travailleurs dans la branche de la santé et action sociale et sont

en proportion importante, presque à égalité avec les hommes, dans l'horeca, les activités financières et d'assurance, le commerce, les services collectifs, sociaux et personnels, ainsi que les services immobiliers et aux entreprises. Elles sont fortement minoritaires dans les branches de la construction, l'industrie extractive et l'énergie et eau. Le travail à temps partiel est en outre le plus fortement développé, tant pour les hommes que pour les femmes, dans les branches d'activité les plus féminisées. Dans toutes les branches, on continue d'observer davantage de temps partiels féminins que masculins. Les temps partiels sont presque exclusivement féminins dans la construction et les diverses branches de l'industrie.

<sup>1</sup> Les informations du bilan social ne permettent par exemple pas de croiser les données relatives au genre et au type de contrat de travail. Ce type de croisement serait cependant fort utile pour traiter de la question de la discrimination entre les genres, telle que le suggère la CE dans les lignes directrices pour l'emploi.

**TABLEAU 7 – VENTILATION DE L'EMPLOI TOTAL ET A TEMPS PARTIEL PAR SEXE ET BRANCHE D'ACTIVITE A LA FIN DE L'EXERCICE 2001**

(pourcentages)

Branches d'activité	Parts relatives		Taux de temps partiel	
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes
Agriculture .....	29,1	70,9	52,9	13,5
Industrie extractive .....	7,2	92,8	27,0	1,0
Industrie manufacturière .....	20,9	79,1	22,4	2,6
Energie et eau .....	16,6	83,4	24,0	1,0
Construction .....	5,8	94,2	32,5	1,1
Transports et communications .....	25,4	74,6	31,5	9,4
Commerce et réparations .....	43,8	56,2	50,1	6,4
Horeca .....	47,2	52,8	55,8	43,1
Activités financières et d'assurance .....	46,7	53,3	31,2	4,0
Services immobiliers et aux entreprises .....	42,3	57,7	46,4	10,3
Santé et action sociale .....	77,7	22,3	57,4	17,5
Services collectifs, sociaux et personnels .....	43,2	56,8	35,9	13,3
<b>Total .....</b>	<b>37,0</b>	<b>63,0</b>	<b>43,7</b>	<b>6,0</b>

Source : BNB, bilans sociaux.

## 2. FRAIS DE PERSONNEL

Les informations qui figurent dans le bilan social ne peuvent être directement comparées à celles issues des comptes nationaux en ce qui concerne les frais de personnel. Certains éléments de coûts qui sont comptabilisés dans la masse salariale des comptes nationaux sont en effet exclus du bilan social. C'est notamment le cas des versements effectués par les entreprises au personnel retraité, mais aussi de certains frais de restructuration clairement liés au personnel. Par ailleurs, comme on l'a déjà indiqué, le bilan social, pour l'étude de la situation en 2001, s'appuie sur un nombre réduit d'entreprises, dont sont notamment exclues les entreprises créées ou faillies au cours des années 2000 et 2001. La structure de cette population réduite diffère dès lors de celle qui est utilisée pour la confection des comptes nationaux.

Les frais de personnel afférents à l'ensemble des travailleurs inscrits au registre du personnel des entreprises de la population réduite ont augmenté de 6 p.c. entre 2000 et 2001. La hausse est nettement plus prononcée pour les travailleurs à temps partiel, soit 11,2 p.c., que

pour les travailleurs à temps plein, pour lesquels elle a été limitée à 5,4 p.c.

Une partie de cette évolution trouve son origine dans la progression de l'emploi, qui, exprimé en ETP, a augmenté de 2,5 p.c. (1,9 p.c. pour les travailleurs occupés à temps plein et 5,9 p.c. pour les travailleurs à temps partiel). Le solde de l'augmentation reflète l'accroissement du coût annuel moyen par travailleur, qui s'est élevé à 3,4 p.c. pour un travailleur ETP (3,5 p.c. pour les travailleurs occupés à temps plein et 5,0 p.c. pour les travailleurs à temps partiel). Etant donné que la hausse du volume de l'emploi exprimé en heures de travail a été encore plus modérée que celle de l'emploi, la croissance des frais horaires de personnel a été plus prononcée que celle des frais par personne occupée.

Dans les entreprises de la population réduite, le coût moyen d'une heure de travail s'est élevé à 28,65 euros en 2001, contre 27,41 euros l'année précédente, soit une progression de 4,5 p.c. La hausse a été un peu plus prononcée pour les travailleurs à temps partiel, une évolution qui pourrait davantage traduire un changement dans la structure de la population occupée à temps partiel (par exemple si davantage de personnes rémunérées

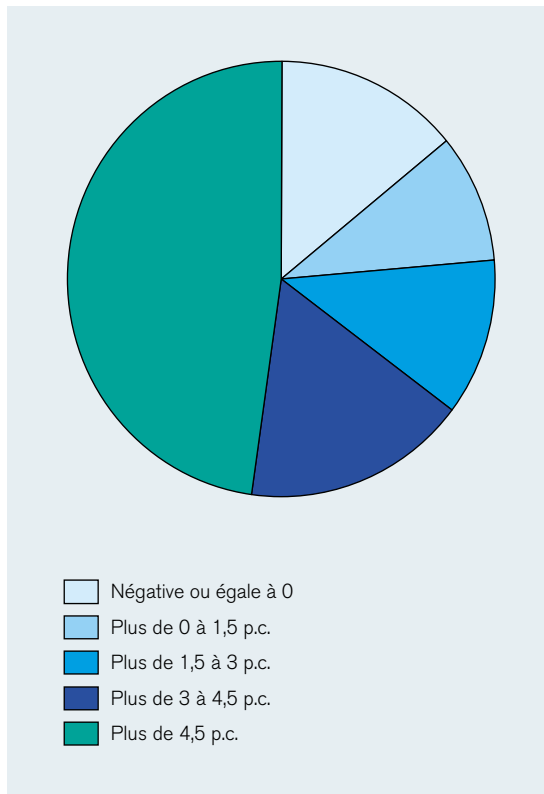
**TABLEAU 8 – FRAIS DE PERSONNEL LIES AUX TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL**

	Population totale				Population réduite		Pourcentages de variation entre 2000 et 2001 dans la population réduite
	1997	1998	1999	2000	2000	2001	
Par personne occupée, en euros							
par travailleur à temps plein .....	38.860	40.452	41.534	42.193	44.290	45.836	3,5
par travailleur à temps partiel .....	18.696	19.130	19.559	20.069	21.926	23.022	5,0
par équivalent temps plein .....	38.274	39.706	40.658	41.361	43.430	44.916	3,4
Par heure prestée, en euros							
par travailleur à temps plein .....	24,36	25,39	26,14	26,72	28,07	29,34	4,5
par travailleur à temps partiel .....	20,48	20,93	21,26	21,97	22,89	24,09	5,2
en moyenne .....	23,91	24,84	25,49	26,09	27,41	28,65	4,5
Coût horaire d'un temps partiel en p.c. d'un temps complet .....							
	84,1	82,5	81,3	82,2	81,6	82,1	–

Source : BNB, bilans sociaux.

**GRAPHIQUE 9 – REPARTITION DES TRAVAILLEURS OCCUPES DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE: VENTILATION EN FONCTION DE LA HAUSSE MOYENNE DES FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTEE ENREGISTREE DANS LEUR ENTREPRISE ENTRE 2000 ET 2001**

(pourcentages du total)



Source : BNB, bilans sociaux.

au delà du salaire moyen passent d'un travail à temps plein à un emploi à temps partiel) qu'une véritable accélération des coûts du travail à temps partiel.

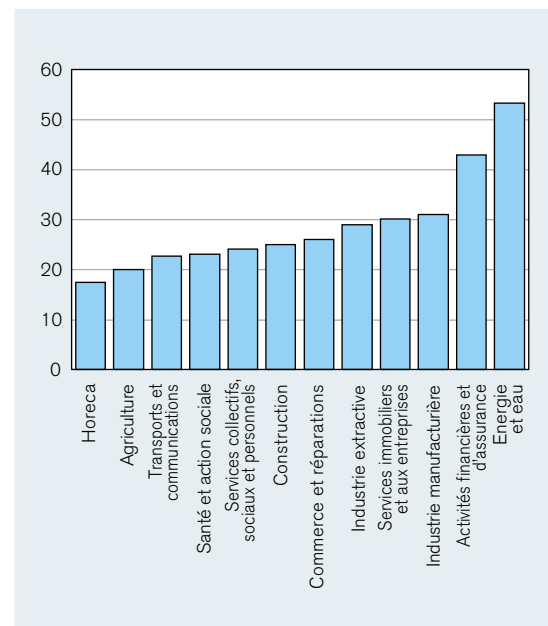
Il est intéressant de constater que 14 p.c. des travailleurs sont occupés dans une entreprise où a été enregistrée une diminution des coûts salariaux horaires par ETP entre 2000 et 2001. Dans ce groupe d'entreprises, le budget des frais de personnel a crû de 2,2 p.c. seulement, pendant que dans le même temps l'effectif occupé exprimé en ETP augmentait de plus de 6 p.c. A l'autre extrême, près de deux tiers des salariés de la population réduite travaillent dans une entreprise

où la hausse a été supérieure à 3 p.c. La moitié des entreprises a enregistré une croissance des frais horaires supérieure à la moyenne, de l'ordre de 8,8 p.c. Pour rappel, l'augmentation des salaires consécutive à l'indexation automatique s'est élevée en moyenne à 2,5 p.c. en 2001.

Des différences très importantes sont observées entre les niveaux relatifs des coûts salariaux horaires dans les différentes branches d'activité (voir annexe 7). C'est dans la branche de l'énergie et de l'eau que ces frais sont les plus élevés : ils atteignent 53,25 euros par heure de travail, un montant plus de trois fois plus élevé que les frais horaires enregistrés dans l'horeca, la branche d'activité dans laquelle les salaires horaires sont les plus bas. La branche des services financiers se distingue également par l'importance des coûts salariaux horaires, soit un peu moins de 43 euros. Les écarts sont moins marqués entre les autres branches : l'horeca et l'agriculture occupent le bas de la fourchette, avec des frais

**GRAPHIQUE 10 – FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTEE DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE EN 2001 : VENTILATION DES ENTREPRISES PAR BRANCHE D'ACTIVITE**

(euros, moyennes annuelles)



Source : BNB, bilans sociaux.

moyens horaires de, respectivement, 17,47 et 20,11 euros, tandis qu'à l'autre extrême, on trouve l'industrie manufacturière et les services immobiliers et aux entreprises, où les frais de personnel s'élèvent respectivement à 31,08 et 30,15 euros par heure de travail.

Partant de niveaux différents, les variations observées ont elles aussi été très dissemblables. La hausse a été particulièrement prononcée, proche ou supérieure à 7 p.c., dans l'industrie extractive, les transports et communications et l'agriculture. L'évolution constatée dans le bilan social ne reflète cependant peut-être pas la situation d'ensemble du secteur agricole, étant donné la faible représentativité de cette branche dans la population réduite du bilan social. Une progression de l'ordre de 6 p.c. a été enregistrée dans les entreprises de l'industrie énergétique et de l'horeca. Ailleurs, la hausse est restée contenue entre 4 et 5 p.c., sauf dans les services financiers, les services immobiliers et aux entreprises, ainsi que dans les services collectifs, sociaux et personnels, où elle a été plus modérée encore, demeurant proche de 3,5 p.c.

### 3. FORMATION DES SALARIES

En 2001, les lignes directrices européennes pour l'emploi ont placé la formation continue de la population en âge de travailler au centre de la stratégie européenne de l'emploi<sup>1</sup>. Les Etats membres ont

été invités à mettre en place les outils nécessaires pour que chacun soit incité, dès la fin de la formation scolaire initiale, à poursuivre sa formation tout au long de son parcours professionnel.

Dans le cadre d'une économie européenne appelée à devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive au monde (Sommet de Lisbonne, mars 2000), la formation continue des travailleurs est devenue un enjeu majeur. La qualification de la main-d'œuvre est un gage de l'efficacité et de la réussite des entreprises dans un environnement hautement compétitif. Diverses études<sup>2</sup> montrent une corrélation positive entre formation et productivité, et le salarié est réputé en tirer bénéfice dans la mesure où ses perspectives d'emploi et son niveau de rémunération sont influencés par la formation.

Enfin, la formation a également été retenue comme l'une des dimensions de la qualité de l'emploi qui constitue un nouvel accent de la stratégie européenne pour l'emploi, en plus des objectifs quantitatifs définis précédemment<sup>3</sup>. Un des indicateurs de qualité porte spécifiquement sur la proportion de la main-d'œuvre participant à une formation. La mesure du développement des activités de formation professionnelle au sein des entreprises devient donc particulièrement importante.

Précédant les recommandations européennes, les partenaires sociaux avaient, en Belgique, formulé dans l'accord interprofessionnel (AIP) signé en 1998, des objectifs quantitatifs pour la formation professionnelle des travailleurs, afin de stimuler les initiatives dans ce domaine. Selon cet accord, les efforts de formation déployés par les entreprises devront atteindre, en 2004 et en termes de moyens budgétaires, 1,9 p.c.<sup>4</sup> de la masse salariale. Des objectifs intermédiaires ont été fixés à 1,4 p.c. pour l'année 2000 et à 1,6 p.c. pour 2002. L'accord interprofessionnel de fin 2000 a renouvelé ces objectifs de formation à moyen terme et y a ajouté la nécessité de mettre en place une politique de formation ciblée sur les travailleurs les plus âgés.

<sup>1</sup> CE (2001), "Les lignes directrices pour l'emploi en 2001", *Journal officiel des Communautés européennes* du 24 janvier 2001, Luxembourg.

<sup>2</sup> Notamment Dearden L., Reed H. and Van Reenen J. (2000), "Who gains when workers train? Training and corporate productivity in a panel of British industries", CEPR, Discussion paper n°2486, ou Goux D. and Maurin E. (2000), "Returns to firm-provided training evidence from French worker-firm matched data", *Labour economics*, n°71-19.

<sup>3</sup> Conseil de l'UE(2001), Rapport du comité de l'emploi sur les indicateurs de la qualité de l'emploi, Bruxelles, novembre.

<sup>4</sup> Cet objectif a été fixé par référence à la moyenne des trois pays voisins (France, Pays-Bas et Allemagne) observée en 1993 dans le cadre de la première enquête CVTS.

TABLEAU 9 – CARACTERISTIQUES DE L'ENQUETE CVTS ET DU BILAN SOCIAL

	CVTS	Bilan social
Type de données	Enquête auprès des employeurs	Annexe des comptes annuels
Entreprises concernées	Plus de 10 travailleurs	Toutes <sup>1</sup>
Période de référence	12 mois	Exercice comptable
Périodicité	1993, 1999	Annuelle (depuis 1996)
Comparabilité	Harmonisée (UE)	–
Type de formation	Formelle	Formelle
Secteurs exclus (NACE <sup>2</sup> )	A, B, L, M, N, P, Q	L, M, P, Q
Variables investiguées	Taille des entreprises et branche d'activité, genre, statut socioprofessionnel, contenus, durée et coût de la formation, organisation et gestion des activités de formation	Taille des entreprises et branche d'activité, genre, durée et coût de la formation

<sup>1</sup> Pour une définition précise des entreprises soumises à l'obligation de dépôt d'un bilan social, voir la note 1, p. 9.

<sup>2</sup> La liste des branches et divisions de la nomenclature d'activités NACE-Bel se trouve à l'annexe 9.

Pour suivre l'évolution des activités de formation professionnelle continue, plusieurs sources de données peuvent être utilisées. Hormis les enquêtes auprès des individus (l'enquête sur les forces de travail) ou l'étude sur le panel des ménages belges et européens (respectivement «Panel Study on Belgian households» et «European Community Household Panel»), on retiendra comme sources importantes d'informations pour la Belgique l'enquête «Continuing vocational training» (CVTS) également menée à l'échelle européenne, d'une part, et le bilan social des entreprises, d'autre part.

Ces deux sources ont pour spécificité d'interroger les employeurs, non les bénéficiaires, et de porter sur une période de référence de 12 mois. Elles ont pour objectif de recenser les programmes de formation structurée<sup>1</sup> (elles ne touchent donc pas la formation informelle<sup>2</sup>, ni la formation initiale) et ne portent que sur les formations qui bénéficient du soutien de l'employeur. L'enquête CVTS couvre les salariés des entreprises de 10 travailleurs au moins, tandis que le bilan social concerne les travailleurs de l'ensemble des entreprises, à l'exception des petites ASBL de moins de 20 travailleurs ETP et est plus exhaustif du point de vue des branches d'activité.

La première enquête d'Eurostat sur la formation professionnelle continue dans les entreprises de l'UE (CVTS) a été menée en 1994. Elle se présente sous une forme harmonisée qui autorise des comparaisons internationales fiables et permet de dresser un état des lieux des activités de formation continue en entreprise au cours de l'année 1993. Cette enquête a été réitérée en 2000 (portant sur les chiffres de l'année 1999) et les premiers résultats ont été publiés en 2002. Pour la première fois, une analyse comparative peut être faite entre les résultats de l'enquête européenne et ceux du bilan social pour l'année 1999.

Cette section est structurée de la façon suivante: dans un premier temps, les données de l'enquête CVTS sont exploitées pour rendre compte, d'une part, de la position de la Belgique par rapport à ses voisins européens en matière de formation professionnelle en entreprise, et, d'autre part, pour présenter l'évolution des indicateurs entre 1993

<sup>1</sup> Il s'agit de mesures et d'activités de formation partiellement ou entièrement financées par les entreprises au profit des personnels qu'elles emploient sur la base d'un contrat de travail, dispensées sous la forme de cours ou de stages.

<sup>2</sup> On entend par-là les autres pratiques de formation, telles que tutorat, formation sur le lieu de travail ou en situation de travail, rotation des personnes sur les postes de travail, échanges ou mise en doublon, cercles d'apprentissage ou de qualité, autoformation, formation à distance, conférences, ateliers et séminaires.

et 1999. En outre, l'enquête CVTS apporte des renseignements supplémentaires par rapport aux données du bilan social. On s'intéressera particulièrement à l'accès à la formation en fonction de la catégorie socioprofessionnelle du travailleur, critère qui permet de rendre compte de l'évolution de la démocratisation de l'accès à ce type de formation. Dans une seconde partie figure une comparaison entre les résultats de la dernière enquête CVTS et ceux du bilan social pour 1999. Cette comparaison permet d'évaluer la pertinence des chiffres du bilan social, en référence à une enquête internationale comportant un certain nombre de garanties sur la fiabilité des résultats. Enfin, les résultats de la formation professionnelle en 2001 dans les entreprises de la population réduite, tels qu'ils ressortent du bilan social, sont présentés et discutés.

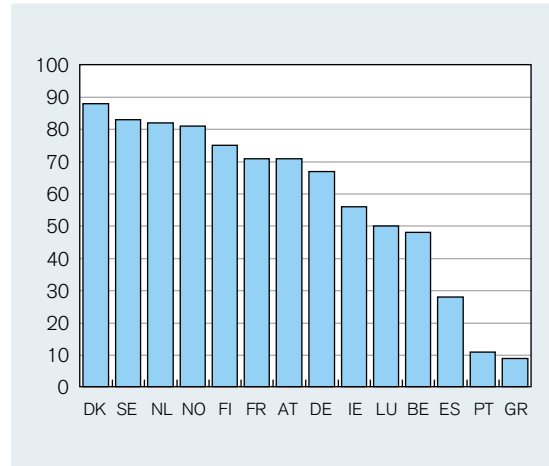
### 3.1. ENQUETE CVTS

D'un point de vue européen, la proportion des entreprises qui ont proposé des cours de formation professionnelle continue, en 1999, a varié entre 9 p.c. en Grèce et 88 p.c. au Danemark. En Belgique, cette part (48 p.c.) était relativement faible par rapport aux pays nordiques et aux pays voisins, à savoir les Pays-Bas (82 p.c.), la France (71 p.c.) et l'Allemagne (67 p.c.).

Les différences entre pays sont moins prononcées en ce qui concerne le taux de participation au sein des entreprises formatrices formelles, qui a oscillé entre 35 p.c. en Autriche et 63 p.c. en Suède. En Belgique, 54 p.c. des travailleurs des entreprises formatrices ont eu accès à une formation. Par ailleurs, en Belgique, ce taux semble sensible à la taille des entreprises: situé aux alentours de 45 p.c. pour les entreprises qui comptent entre 10 et 249 salariés, il grimpe à près de 60 p.c. dans celles qui rassemblent 250 travailleurs et plus. Enfin, la durée de la formation par participant varie de 27 heures en Allemagne à 42 heures en Espagne. Elle était de 31 heures pour la Belgique en 1999.

**GRAPHIQUE 11 – PART DES ENTREPRISES FORMATRICES FORMELLES DANS L'UE ET EN NORVEGE EN 1999**

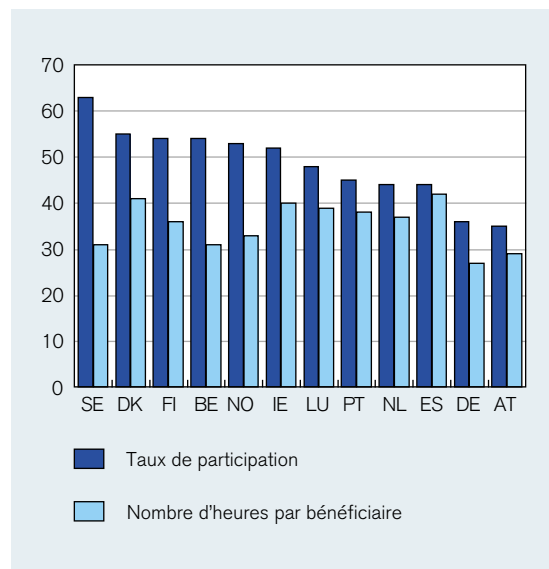
(pourcentages)



Source : Eurostat, CVTS.

En 1999, comme en 1993, il n'existe pas de lien entre, d'un côté, la part des entreprises formatrices et, de l'autre, les chances des salariés de pouvoir accéder à une formation et le temps

**GRAPHIQUE 12 – TAUX DE PARTICIPATION ET NOMBRE D'HEURES DE FORMATION PAR BENEFICIAIRE DANS LES ENTREPRISES FORMATRICES FORMELLES DANS LES PAYS DE L'UE ET EN NORVEGE EN 1999**



Source : Eurostat, CVTS

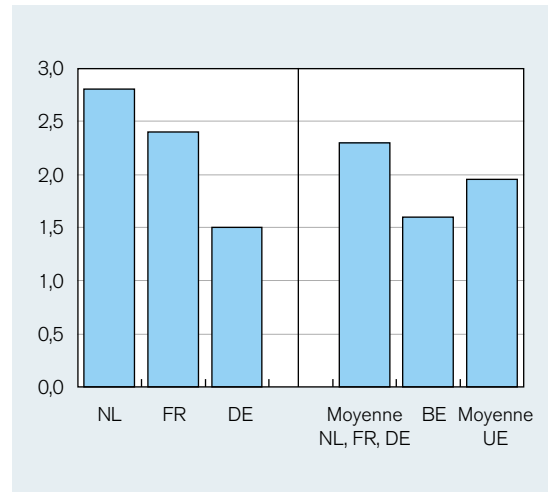
consacré à celle-ci dans les différents pays européens<sup>1</sup>. Par contre, l'analyse simultanée du taux de participation et du nombre d'heures de formation par participant fait apparaître des différences nationales dans les stratégies en matière de formation professionnelle. L'absence de corrélation plus étroite entre la position relative d'un pays pour ce qui est de la participation et du volume de formation pourrait refléter un choix entre une conception extensive et une conception intensive de l'investissement en formation<sup>2</sup>. Un pays qui allie un faible volume de formation à un grand nombre de travailleurs bénéficiaires privilégie l'aspect extensif de l'investissement en formation et tend à se situer plus haut par rapport à l'indice de participation que par rapport à l'indice du nombre d'heures. Les pays nordiques et la Belgique sont dans ce cas de figure. A l'inverse, d'autres pays privilégient le côté intensif, assurant une formation relativement longue à une proportion de travailleurs moyenne ou inférieure à la moyenne. On peut ranger dans ce groupe l'Espagne ou le Portugal.

La durée de la formation semble décroître au fur et à mesure que la participation augmente, ce qui tend à favoriser une réduction des inégalités dans l'accès à la formation continue. Les chiffres obtenus pour la Belgique en 1993 et en 1999 sont exemplatifs à ce propos : on enregistre une diminution du nombre d'heures par participant de 38 à 31, parallèlement à une augmentation notable du taux de participation, de 16 à 41 p.c.

Pour ce qui est du budget de la formation exprimé en pourcentage de la masse salariale, la Belgique, avec 1,6 p.c. se situe sous la moyenne européenne qui est de 2,0 p.c. Ce chiffre est largement inférieur à la performance des pays nordiques (Danemark, Suède, Finlande et Norvège) qui, en moyenne, consacrent un effort de formation équivalent à 2,5 p.c.

**GRAPHIQUE 13 – COUTS DE FORMATION FORMELLE EN BELGIQUE, DANS LES TROIS PAYS VOISINS ET DANS L'UE EN 1999**

(pourcentages de la masse salariale)



Source : Eurostat, CVTS.

de la masse salariale. Bien qu'ayant dépassé l'objectif fixé à 1,4 p.c. pour l'année 2000 dans l'AIP par les partenaires sociaux, les entreprises belges continuent à faire moins bien que celles des trois pays voisins, en référence desquels l'objectif à moyen terme avait été choisi : France, Allemagne et Pays-Bas atteignaient en moyenne un chiffre de 2,3 p.c. en 1999.

En ce qui concerne les résultats belges, l'enquête CVTS montre une tendance générale à la hausse des indicateurs entre 1993 et 1999. Tant la part d'entreprises formatrices formelles, que les dépenses consacrées à la formation, en pourcentage de la masse salariale, et le taux de participation ont progressé entre ces deux dates.

Le taux de participation augmente très sensiblement, passant de 16 p.c. en 1993 à 41 p.c. en 1999. Cet indicateur est particulièrement important car les analyses menées sur la formation des adultes montrent que ce sont les personnes qui ont le meilleur niveau de formation initiale qui accèdent le plus souvent à la formation continue. Ce constat est également vrai pour la

<sup>1</sup> Nestler K. et Kailis E. (2002), "La formation professionnelle continue en entreprise dans l'Union européenne et en Norvège (-CVTS2-)", *Statistiques en bref*, 3/2002.

<sup>2</sup> OCDE (1999), "Formation des travailleurs adultes dans les pays de l'OCDE : mesure et analyse", *Perspectives de l'emploi*, juin.



**TABLEAU 10 – FORMATION FORMELLE DANS LES ENTREPRISES BELGES**

	1993	1999
Part d'entreprises formatrices formelles (p.c.) .....	42,0	48,1
Taux de participation du personnel (p.c.) .....	16,3	41,1
Coût moyen de la formation (p.c. de la masse salariale) .....	1,4	1,6
Durée moyenne de formation par bénéficiaire (heures) .....	38,1	31,1
Espérance moyenne annuelle de formation par travailleur (heures)	8,3	12,8

Sources : de Brier et Meuleman (1996)<sup>1</sup>; de Brier et Legrain (2002)<sup>2</sup>.

formation en entreprise<sup>3</sup>. La forte progression de cette variable est révélatrice de la tendance à la démocratisation de l'accès à la formation professionnelle continue. Selon de Brier et Legrain, cet indicateur est celui qui reflète le mieux le développement de la formation dans les entreprises, car il est le plus fiable compte tenu des problèmes méthodologiques rencontrés pour collecter les données relatives aux heures et aux coûts.

Quant au coût moyen de la formation, exprimé en pourcentage de la masse salariale, il a progressé de 1,4 p.c. en 1993 à 1,6 p.c. en 1999, soit une évolution modeste. L'interprétation de la valeur et de l'évolution de cet indicateur financier est cependant délicate en raison, d'une part, de la difficulté à récolter les données en matière de coûts et, d'autre part, du fait que des actions de formation peuvent prendre place sans qu'il y ait de dépenses effectives, par exemple quand les entreprises recourent à des opérateurs qui dispensent gratuitement les formations.

La durée moyenne de la formation par participant (soit le total des heures de formation divisé par le nombre de bénéficiaires, chacun n'étant compté qu'une fois) était estimée, en 1999, à 31 heures, soit quasiment quatre journées de formation par an. En 1993, il était de 38 heures. Cette baisse du nombre d'heures de formation, combinée à l'accroissement du taux de participation, témoigne du fait que plus de travailleurs accèdent à des formations plus courtes. C'est un deuxième indice de l'ouverture de l'accès à la formation et de réduction des inégalités entre travailleurs. L'espérance moyenne annuelle de formation (total d'heures de formation divisé par le nombre total de travailleurs) a par ailleurs augmenté : elle est passée de 8 heures en 1993 à près de 13 heures en 1999.

La valeur des indicateurs varie en fonction de la taille des entreprises et de la branche d'activité. La taille de l'entreprise reste le facteur déterminant. Ainsi, par exemple, plus l'entreprise est petite, plus le taux d'accès à la formation est faible : il est de 19 et de 21 p.c., respectivement, dans les firmes de 10 à 19 et de 20 à 49 travailleurs. Les entreprises qui occupent de 50 à 249 travailleurs présentent un taux de 39 p.c., proche de la moyenne. Dans les plus grandes entreprises, il est proche de, ou supérieur à, 50 p.c. En ce qui concerne les dépenses également, les écarts sont manifestes : les grandes entreprises consentent, proportionnellement à la masse salariale, un effort financier deux fois plus élevé que les petites entreprises (1 p.c. pour les entreprises occupant de 10 à 19 travailleurs, contre 2 p.c. pour celles de plus de 1.000 salariés).

Par ailleurs, les écarts en fonction de la branche d'activité, bien que moins importants qu'en 1993, restent perceptibles en 1999 : les branches à haute densité de main-d'œuvre le plus souvent faiblement qualifiée (construction, transports et communications, commerce, industrie manufacturière) présentent les indicateurs les plus faibles. Ce sont aussi dans ces branches

<sup>1</sup> de Brier C. et Meuleman F. (1996), La formation professionnelle continue en entreprise. Résultats finaux de l'enquête FORCE, Bruxelles, ICHEC.

<sup>2</sup> de Brier C. et Legrain A. (2002), Politiques de formation dans les entreprises. La situation belge en chiffres. Bruxelles, ICHEC.

<sup>3</sup> Conter B. et Maroy C. (1999), "Développement et régulation des politiques de formation professionnelle continue", in *Des idées et des hommes. Pour construire l'avenir de la Wallonie et de Bruxelles* (Ouvrage collectif), Louvain-la-Neuve, Academia Bruylant.



**TABLEAU 11 – COMPARAISON PAR CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE<sup>1</sup>***(pourcentages)*

	Cadres	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers
1993 (Belgique)				
– Répartition de l'effectif global .....	13	–	43	44
– Répartition des participants aux formations .....	22	–	54	24
– Taux de participation .....	45	–	41	15
1999 (Wallonie et Bruxelles)				
– Répartition de l'effectif global .....	19	2	38	41
– Répartition des participants aux formations .....	24	2	42	32
– Taux de participation .....	58	47	50	36

Sources : de Brier et Meuleman (1996); de Brier et Legrain (2002).

<sup>1</sup> En 1999, ces données n'ont été récoltées que dans les entreprises dont le siège social se situe en Wallonie ou à Bruxelles. Elles ne concernent dès lors que ces entités et pas l'ensemble de la Belgique. Toutefois, selon de Brier, responsable de l'enquête CVTS en Wallonie et à Bruxelles, les tendances entre 1993 et 1999 ne sont pas perturbées par la différence de couverture géographique.

que les pratiques de formation informelles (tutorat, formation en situation de travail, organisation de conférences, mobilité du personnel, etc.) sont les plus développées, de sorte qu'il y a une compensation partielle de la faiblesse des dispositifs de formation formelle.

Enfin, les taux de participation à la formation continue sont également variables en fonction de la catégorie socioprofessionnelle des travailleurs : 58 p.c. des cadres y ont accès, contre 50 p.c. des employés et 36 p.c. des ouvriers. L'augmentation du taux d'accès entre les deux enquêtes se fait sentir pour l'ensemble des catégories de travailleurs, renforçant le constat global de démocratisation. Au total, les écarts se réduisent entre les groupes sociaux et le taux d'accès des ouvriers, même s'il demeure le plus faible, connaît une forte hausse entre 1993 et 1999, qui le rapproche de la moyenne : 36 p.c. des ouvriers ont eu accès à une formation en 1999, contre seulement 15 p.c. d'entre eux en 1993. Proportionnellement, on continue à enregistrer une surreprésentation des cadres et des employés parmi les participants aux formations au regard de la part de ces différentes catégories dans l'effectif global des entreprises. Cette surreprésentation a cependant tendance à s'amoin-

### 3.2. COMPARAISON ENTRE L'ENQUETE CVTS ET LE BILAN SOCIAL POUR L'ANNEE 1999

Les chiffres de l'enquête CVTS pour l'année 1999 sont, comme attendu, plus favorables que ceux tirés du bilan social, pour ce qui concerne la part d'entreprises formatrices (48 et 8 p.c. respectivement) et le taux de participation (41 et 33 p.c. respectivement). Cela traduit le moindre investissement dans la formation des petites entreprises de moins de 10 travailleurs, prises en compte dans l'analyse du bilan social, alors qu'elles sont exclues de l'enquête européenne. Si on les exclut également de la base de données du bilan social, on obtient des résultats qui se rapprochent de ceux de l'enquête CVTS (20 p.c. pour le taux d'entreprises formatrices et 36 p.c. pour le taux de participation). Le moindre taux d'entreprises formatrices observé dans le bilan social provient vraisemblablement du fait qu'un certain nombre d'entreprises (surtout celles de petite taille) ne complètent pas les rubriques du bilan social liées à la formation, même si elles en organisent. Il s'ensuit que le taux de participation est également plus faible que celui de l'enquête CVTS, puisque la totalité des personnes qui

**TABLEAU 12 – LA FORMATION DANS LES ENTREPRISES EN 1999 :  
COMPARAISON ENTRE LES RESULTATS DE L'ENQUETE CVTS ET CEUX DU BILAN SOCIAL**

	CVTS	Bilan social (population totale <sup>1</sup> )	Bilan social (population identique à celle prise en compte dans CVTS <sup>2</sup> )
Entreprises formatrices (en p.c.) .....	48,1	7,9	20,3
Taux de participation .....	41,1	33,3	35,8
Heures par bénéficiaire de formation .....	31,1	31,1	34,7
Heures de formation (en p.c. des heures prestées) .....	0,8	0,7	0,8
Espérance annuelle de formation par travailleur (heures) ...	12,8	10,4	12,4
Coût (en p.c. de la masse salariale) .....	1,6	1,3	1,5

Sources : Eurostat, CVTS; BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Y compris les entreprises de travail intérimaire.

<sup>2</sup> Entreprises de 10 travailleurs au moins des branches C, D, E, F, G, H, I, J, K, O, y compris les entreprises de travail intérimaire.

participent à une formation n'est pas répertoriée. L'écart observé en matière de taux de participation est cependant plus réduit que celui en termes de taux d'entreprises formatrices, ce qui confirme l'hypothèse selon laquelle les efforts de formation sont moins précisés par les petites entreprises pour lesquelles on observe traditionnellement un taux de participation moindre et un nombre d'heures de formation par bénéficiaire plus faible. En conséquence également, cet indicateur apparaît plus élevé dans le bilan social que dans l'enquête CVTS. En revanche, les indicateurs de durée de la formation, soit les heures de formation exprimées en pourcentage des heures prestées et l'espérance de formation (ratio entre les heures de formation et le nombre de travailleurs) sont fort proches dans les deux sources de données. Ils sont moins affectés du fait que les petites entreprises pèsent moins en termes d'heures prestées et de nombre de travailleurs.

En ce qui concerne les budgets affectés à la formation, ils paraissent légèrement plus élevés dans l'enquête CVTS (1,6 p.c. de la masse salariale en 1999, contre 1,3 p.c. dans le bilan social pour l'ensemble des entreprises et 1,5 p.c. en excluant les petites entreprises). Ceci résulte d'une meilleure prise en compte de l'ensemble des coûts éligibles à travers l'enquête CVTS, supervisée et contrôlée par des enquêteurs.

Au total, les données du bilan social offrent néanmoins une bonne approximation des pratiques de formation de l'ensemble des entreprises.

### **3.3. RESULTATS DU BILAN SOCIAL 2001 (POPULATION REDUITE)**

Pour l'exercice 2001, un peu plus de 3.500 entreprises, soit 13,2 p.c. de la population réduite, ont complété les rubriques du bilan social portant sur la formation des travailleurs, en respectant les critères de qualité des données. Par rapport à la même population pour l'année précédente, cela représente un recul de 5 p.c. des entreprises formatrices (elles étaient 13,9 p.c. en 2000). Si elles ne représentent qu'un faible pourcentage du nombre total des firmes, les entreprises formatrices comptent cependant en 2001 près de 70 p.c. des salariés. Il s'agit donc en général d'entreprises de grande taille.

En moyenne, en 2001 et dans la population réduite d'entreprises, 40,9 p.c. des salariés ont participé à une formation qui a coûté près de 1.370 euros par travailleur formé, pour une période de temps de 31 heures par bénéficiaire, soit environ 4 jours de formation par an.

On observe que l'ensemble des indicateurs relatifs à la formation est en baisse par rapport à l'année précédente dans la population réduite. Les coûts de formation diminuent de 8,8 p.c. (passant, dans la population réduite d'entreprises, de 1,48 à 1,35 p.c. de la masse salariale), le taux de participation se réduit légèrement (en 2000, 41,4 p.c. des travailleurs avaient participé à une formation; en 2001, ils étaient 40,9 p.c.) et le nombre d'heures de formation, exprimé en pourcentage du nombre d'heures prestées, s'est replié de 6,2 p.c. (les heures consacrées à la formation représentaient 0,94 p.c. des heures prestées en 2000, contre 0,88 p.c. en 2001).

Il semble donc qu'il faille conclure pour l'année 2001 à une diminution générale des activités de formation professionnelle en entreprise. Ce cons-

tat est d'autant plus vraisemblable que la population réduite utilisée pour analyser les efforts de formation dans le bilan social 2001 est surreprésentée en entreprises de grande taille par rapport à la population totale. Or ces entreprises offrent traditionnellement davantage de possibilités de formation à leurs salariés que celles de petite taille. En 2001, le seul indicateur qui a évolué positivement pour toutes les variables est celui du rapport femmes/hommes. En ce qui concerne le taux de participation, un ratio de 1,06 signifie que, proportionnellement à leur part dans l'emploi, les femmes sont un peu plus nombreuses que les hommes à participer à une formation<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Cela ne signifie donc pas que le nombre de femmes à suivre une formation est plus ou moins identique à celui des hommes en nombre absolu.

**TABLEAU 13 – LA FORMATION DANS LES ENTREPRISES EN 2001**

	1997	1998	1999	2000	2000	2001
	(population totale)			(population réduite)		
Entreprises formatrices en p.c. du total des entreprises ayant déposé un bilan social .....	6,7	7,5	7,9	7,6	13,9	13,2
Coût de la formation						
En p.c. des frais de personnel .....	1,22	1,34	1,30	1,41	1,48	1,35
Moyenne par bénéficiaire, en euros						
Total .....	1.454,1	1.455,7	1.372,5	1.505,2	1.430,6	1.369,3
Hommes .....	1.682,7	1.660,8	1.576,1	1.720,8	1.641,8	1.579,0
Femmes .....	1.064,3	1.107,0	1.029,6	1.118,2	1.055,5	1.032,3
Ratio femmes/hommes .....	0,63	0,67	0,65	0,65	0,64	0,65
Nombre de personnes concernées par une formation, en p.c. de l'effectif						
Total .....	29,6	33,4	35,0	35,1	41,4	40,9
Hommes .....	29,3	33,4	35,2	35,7	41,7	40,0
Femmes .....	30,2	33,3	34,6	34,1	40,9	42,3
Ratio femmes/hommes .....	1,03	1,00	0,98	0,96	0,98	1,06
Heures de formation						
En p.c. du nombre total d'heures prestées .....	0,68	0,75	0,75	0,86	0,94	0,88
Moyenne par bénéficiaire, en nombre d'heures						
Total .....	34,0	32,9	31,1	35,2	33,2	31,0
Hommes .....	38,7	37,5	35,2	40,3	37,4	34,9
Femmes .....	25,8	25,2	24,2	26,2	25,6	24,7
Ratio femmes/hommes .....	0,67	0,67	0,69	0,65	0,68	0,71

Source : BNB, bilans sociaux.

Une augmentation du ratio traduit une amélioration de la situation relative des femmes par rapport à celle des hommes. C'est essentiellement important en matière de nombre d'heures de formation et de coûts de formation, pour lesquels on enregistre un ratio nettement inférieur à l'unité.

Les moyens consacrés à la formation professionnelle continue sont traditionnellement plus importants dans les grandes entreprises. Cela se vérifie encore en 2001. La part d'entreprises formatrices est en effet très réduite dans les toutes petites firmes (2,7 p.c.) et augmente régulièrement avec la taille de l'entreprise pour atteindre près de 94 p.c. dans celles de plus de 500 travailleurs. De même, le budget de formation représente en moyenne moins de 0,3 p.c. de l'ensemble des frais de personnel des entreprises comptant moins de 50 travailleurs, tandis qu'il atteint plus de 2 p.c. dans les plus grandes. L'opportunité de participer à une formation s'accroît également avec la taille de l'entreprise, passant de deux chances sur cent dans les plus petites à plus de

soixante dans les grandes. Enfin, la part des heures de formation dans les heures prestées augmente également avec la taille de l'entreprise.

Le repli, entre 2000 et 2001, est nettement plus perceptible dans les entreprises de 10 travailleurs au plus, qui enregistrent une diminution de 13 p.c. du nombre d'entreprises formatrices, de 10 p.c. du taux de participation et de 20 p.c. du volume d'heures de formation relativement au total des heures prestées. Par contre, leur effort de formation en termes budgétaires demeure identique, contrairement à celui des entreprises de plus de 50 travailleurs qui est en net recul. Les entreprises de plus de 500 travailleurs présentent quant à elles une diminution relativement importante en termes d'effort budgétaire (- 9 p.c.) et de nombre d'heures de formation (-7,5 p.c.).

Comme les années précédentes, certaines branches d'activité sont plus dynamiques que d'autres dans leur politique de formation (voir annexe 8),

**TABEAU 14 – NIVEAU DES INDICATEURS DE FORMATION EN 2001 SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES ET VARIATION ENTRE 2000 ET 2001**

(pourcentages)

	10 travailleurs au plus	Plus de 10 à 50 travailleurs	Plus de 50 à 100 travailleurs	Plus de 100 à 500 travailleurs	Plus de 500 travailleurs	Total
Entreprises formatrices, en p.c. du total des entreprises ayant déposé un bilan social						
Niveau .....	2,7	17,4	49,1	71,8	93,7	13,2
Variation .....	-12,9	-7,5	-3,0	-1,2	+3,3	-5,0
Coût de la formation, en p.c. des frais de personnel						
Niveau .....	0,07	0,31	0,63	1,05	2,06	1,35
Variation .....	0,0	+3,3	-3,1	-7,1	-8,9	-8,8
Nombre de personnes concernées par une formation, en p.c. de l'effectif						
Niveau .....	1,8	9,6	24,4	40,9	61,6	40,9
Variation .....	-10,0	-4,0	-2,8	+3,8	+1,0	-1,2
Heures de formation, en p.c. du nombre total d'heures prestées						
Niveau .....	0,04	0,21	0,48	0,83	1,36	0,88
Variation .....	-20,0	0,0	-2,0	-3,5	-7,5	-6,4

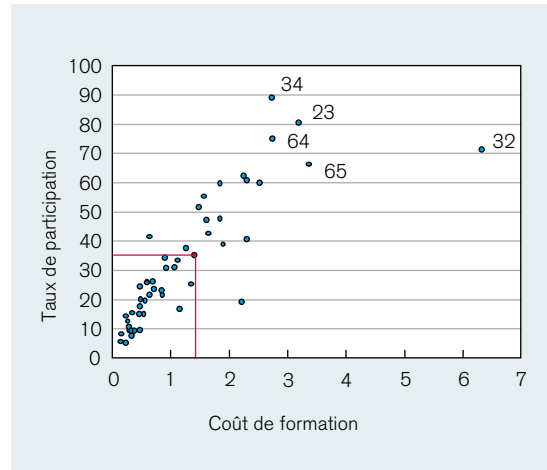
Source : BNB, bilans sociaux.

ce qui se traduit par une disparité des taux de participation et des budgets consacrés à la formation. L'agriculture, l'horeca et la construction<sup>1</sup> sont des secteurs où le taux de participation reste faible (inférieur à 20 p.c.) et où les dépenses de formation en pourcentages de la masse salariale sont proches de 0,25 p.c. En revanche, la formation trouve un écho nettement plus favorable dans les branches de l'énergie et eau, des activités financières et d'assurance, ainsi que dans l'industrie manufacturière, qui affichent un taux de participation proche de, ou supérieur à, 50 p.c. et un effort en termes budgétaires supérieur à 1 p.c. de la masse salariale. Le secteur des transports et communications et celui de la santé et de l'action sociale occupent une position intermédiaire avec un taux de participation élevé (proche de 50 p.c.) et un effort budgétaire un peu moindre (de l'ordre de 0,7 p.c. de la masse salariale).

En général, au niveau des divisions des branches d'activité (code NACE-Bel à 2 positions dont la liste figure en annexe 9), les variables de formation (taux de participation, part de la masse salariale, part des heures prestées qui y sont consacrées) sont négativement reliées avec le taux de travail à temps partiel. Les efforts de formation sont donc moins développés dans les branches où le travail à temps partiel est davantage présent.

Par ailleurs, les indicateurs de participation (taux de participation, nombre d'heures par bénéficiaire et part de la formation dans les heures prestées) sont fortement et positivement corrélés aux budgets consacrés à la formation (en pourcentage de la masse salariale). Ces observations semblent attester d'une démocratisation de l'accès à la formation quand les moyens qui y sont consacrés augmentent: un accroissement de la part de la masse salariale au bénéfice de

**GRAPHIQUE 14 – TAUX DE PARTICIPATION ET COUT DE FORMATION EN POURCENTAGE DE LA MASSE SALARIALE OBSERVES, EN 2000, DANS LA POPULATION TOTALE VENTILEE PAR DIVISION DES BRANCHES D'ACTIVITE<sup>1</sup>**



Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> La valeur moyenne pour la population totale apparaît en rouge.

la formation professionnelle entraîne, non pas un accroissement du coût de formation pour un petit nombre de travailleurs, mais plutôt une augmentation de la participation en termes de nombre de personnes et de nombre d'heures de formation par bénéficiaire.

La disparité des variables de formation est importante au niveau des divisions des branches d'activité. Quelques-unes se distinguent en enregistrant proportionnellement un taux de participation et des dépenses de formation nettement supérieurs à la moyenne. Il s'agit de la cokéfaction, raffinage et industries nucléaires (NACE-Bel 23), de la construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques (NACE-Bel 34), des postes et télécommunications (NACE-Bel 64), de l'intermédiation financière (NACE-Bel 65) et de la fabrication d'équipements de radio, télévision et communication (NACE-Bel 32), qui est particulièrement atypique en ce qui concerne les dépenses de formation.

<sup>1</sup> Dans certaines branches d'activité, notamment la construction, la formation des travailleurs est financée par un fonds spécifique alimenté par les cotisations des employeurs. Ces cotisations ne figurent pas dans le bilan social. L'effort de formation dans ces branches est par conséquent sous-estimé.

En conclusion, alors que les niveaux des variables de formation étaient en hausse régulière depuis l'introduction du bilan social, l'année 2001 marque une rupture de ces tendances. Il est vraisemblable que les difficultés conjoncturelles subies par les entreprises les aient

conduites à restreindre les dépenses dans le domaine de la formation. En revanche, les disparités suivant les branches d'activité et la taille des entreprises restent marquées, de même que les écarts entre hommes et femmes.

## Annexe 1

## METHODOLOGIE UTILISEE POUR LA CONSTITUTION DES POPULATIONS D'ENTREPRISES POUR LES EXERCICES 1997 A 2001 ET CARACTERISTIQUES DE LA POPULATION REDUITE UTILISEE POUR L'ANALYSE 2001

Les populations d'entreprises à partir desquelles sont calculés les résultats qui apparaissent dans les tableaux et graphiques du présent article sont composées d'entreprises dont les bilans sociaux doivent avoir satisfait à certains contrôles d'homogénéité, de cohérence et de qualité. Les principes méthodologiques qui président à l'inclusion ou à l'exclusion des entreprises sont identiques, tant pour les exercices pour lesquels a eu lieu la clôture définitive (soit les exercices 1997, 1998, 1999 et 2000), que pour l'exercice 2001 qui a fait l'objet d'une clôture anticipée le 9 septembre 2002.

### 1. METHODOLOGIE UTILISEE POUR LA CONSTITUTION DES POPULATIONS D'ENTREPRISES DESTINEES A L'ANALYSE

#### 1.1 DUREE ET DATE DE CLOTURE DE L'EXERCICE

Seules les entreprises clôturant un exercice comptable de 12 mois au 31 décembre sont prises en considération, afin de garantir la cohérence interne des bilans sociaux et l'homogénéité de la période couverte par l'analyse.

#### 1.2 SUPPRESSION DE CERTAINES CATEGORIES D'ENTREPRISES OU D'ACTIVITES

Les entreprises qui relèvent du secteur public au sens de la comptabilité nationale, essentiel-

lement recensées dans les branches L « administrations publiques » (dans le bilan social, surtout des mutuelles) et M « enseignement », ont été exclues de l'analyse pour approcher au mieux le concept de secteur privé, au sein duquel le comportement des entreprises est davantage homogène. En revanche, les entreprises publiques sont incluses dans la population d'analyse dans les branches où elles exercent leur activité.

Les entreprises de la division NACE-Bel 80 « enseignement », de même que celle sans activité apparente, celles dont l'activité n'était pas suffisamment précise et les organismes extra-territoriaux relevant du secteur privé ont également été écartés. Par ailleurs, étant donné le comportement spécifique des entreprises de travail intérimaire et la difficulté de repérer les anomalies dans leur bilan social, cette branche d'activité spécifique a été exclue.

Enfin, les entreprises occupant moins d'un travailleur ETP ont été exclues de l'analyse, en raison des nombreuses anomalies qui sont enregistrées dans leurs bilans sociaux.

#### 1.3 COHERENCE ENTRE COMPTES ANNUELS ET BILAN SOCIAL

Pour permettre une comparaison entre les comptes annuels et le bilan social des entreprises soumises à l'obligation de dépôt de ces deux documents, seules les entreprises pour lesquelles ces deux documents portent sur une population salariée identique sont prises en considération, ce qui revient à exclure les entreprises dont une

partie des travailleurs est occupée à l'étranger ou ne figurent pas au registre du personnel (personnel statutaire). Dans la pratique, ceci signifie que les rubriques comptabilisant les travailleurs occupés, soit 1003 dans le bilan social et 9087 dans les comptes annuels, doivent être égales. Un léger écart, de moins de 0,5 ETP, est néanmoins toléré. L'introduction d'un seuil de tolérance permet de récupérer un nombre important d'entreprises qui étaient exclues de la population d'analyse par le passé, lorsqu'une égalité stricte des rubriques était imposée.

#### 1.4 SEUILS CRITIQUES POUR CERTAINS RATIOS

De nombreuses entreprises présentent, pour l'une ou l'autre année, des valeurs aberrantes en matière de frais de personnel horaire ou d'heures prestées par équivalent temps plein. C'est la raison pour laquelle, pour la première fois dans le cadre de cette étude, des valeurs critiques ont été fixées pour ces ratios. Les entreprises présentant, pour une année déterminée, des résultats non compris dans l'intervalle défini par les valeurs critiques pour ces ratios ont été exclues de la population de cette année. Dans certains cas, les seuils ont été assouplis pour tenir compte de spécificités sectorielles.

Les critères ont été appliqués à l'ensemble des entreprises sur la totalité de la période d'analyse, soit les exercices 1997 à 2001. Ceci explique que les résultats publiés dans la présente étude pour les exercices 1997 à 1999 (population totale) diffèrent de ceux publiés par le passé.

Les *frais horaires* moyens obtenus en divisant la rubrique 1023 par la rubrique 1013 doivent être compris entre 10 et 100 euros. Pour les restaurants et cafés, les salons de coiffures, les taxis et les ateliers protégés, la borne inférieure est ramenée à 7 euros.

*Le nombre d'heures prestées par équivalent temps plein par an*, obtenu en divisant la rubrique

1013 par la rubrique 1003, ne peut être inférieur à 800 (sauf dans la construction d'ouvrages de bâtiment et de génie civil, où ce seuil a été ramené à 600 heures), ni supérieur à 2.200 (sauf dans le transport routier de marchandises où ce dernier seuil a été relevé à 3.000 heures).

#### 1.5 CORRECTIONS DES RUBRIQUES DE FORMATION

Le bilan social est, à l'heure actuelle, le seul instrument annuel de mesure de l'effort de formation consenti par les entreprises, effort qui a été reconnu comme essentiel tant par les partenaires sociaux que par les autorités européennes.

Or, des anomalies importantes sont relevées chaque année, et parfois de façon récurrente, dans les rubriques relatives à la formation (nombre de travailleurs formés, heures et coûts de formation). Pour éliminer ces anomalies sans perdre la totalité des bilans sociaux des entreprises où elles avaient été constatées, les rubriques relatives à la formation ont été amenées à zéro tandis que le reste du bilan social était conservé dans son intégralité. La détection des anomalies porte sur deux ratios : le nombre d'heures de formation par travailleur formé ne peut dépasser 15 p.c. du nombre d'heures prestées en moyenne en un an par un équivalent temps plein, tandis que les coûts horaires moyens de formation ne peuvent être plus de cinq fois supérieurs aux frais de personnel horaires moyens.

Le recours à ces principes méthodologiques stricts pour la constitution des populations de base réduit inévitablement le nombre des entreprises retenues pour l'analyse par rapport à la population des entreprises ayant initialement déposé un bilan social pour chacun des exercices considérés, telle qu'elle apparaît dans les données globalisées publiées sur les CD-Rom de la Centrale des bilans.

Le classement des entreprises par branche d'activité qui a été utilisé dans cette étude diffère également légèrement de celui utilisé par la



Centrale des bilans, car le code d'activité figurant dans le répertoire des entreprises élaboré par l'INS à partir de la base de données DBRIS<sup>1</sup> a été systématiquement préféré à celui attribué par la Centrale des bilans, afin de permettre la comparaison des données issues des comptes annuels avec celles provenant de la comptabilité nationale. Les modifications qui en ont découlé n'ont cependant touché qu'un nombre limité d'entreprises.

En dépit de l'élimination d'un certain nombre d'entreprises, justifiée par le souci de pouvoir s'appuyer sur des données historiques fiables, cohérentes et stables dans le temps, les populations d'entreprises prises en considération pour les années 1997 à 2000 restent largement représentatives du total tant en ce qui concerne le nombre des entreprises que celui des travailleurs occupés. Les résultats obtenus pour les exercices 1997 à 2000 peuvent dès lors être considérés comme représentatifs de la population salariée dans son ensemble. Il arrive néanmoins que les données agrégées soient altérées par des événements ponctuels ou des modifications juridiques survenus dans certaines grandes entreprises. Ces anomalies n'ont pas été corrigées.

L'interprétation des résultats de l'exercice 2001 doit, en revanche, être assortie de davantage de réserves. La modification du processus de traitement des comptes annuels introduite en 2002 n'a en effet permis la prise en compte que d'un nombre plus restreint d'entreprises lors de la clôture anticipée du 9 septembre 2002. Au total, environ 27.000 entreprises ont pu être prises en considération pour l'analyse 2001, contre près du double lors de l'étude précédente consacrée à l'exercice 2000. Bien

que cette modification n'ait qu'un impact limité sur le nombre de travailleurs pris en considération dans l'analyse (les comptes annuels des grandes entreprises ayant été traités par priorité par la Centrale des bilans), les résultats basés sur la population réduite pour l'année 2001 présentent un biais certain en faveur des grandes entreprises. Il serait dès lors imprudent de comparer les résultats obtenus pour 2001 à ceux obtenus pour les années précédentes. C'est la raison pour laquelle les tableaux des annexes 2 à 8 ne présentent de données historiques que pour les années 1997 à 2000. Les résultats présentés pour 2001 apparaissent essentiellement en variation et reflètent l'évolution observée entre 2000 et 2001 dans les entreprises de la population réduite. Dans certains cas cependant, les résultats en niveau issus de la population réduite sont présentés pour les années 2000 et 2001, ce qui permet d'attirer l'attention sur les écarts pouvant exister entre les résultats de la population totale et ceux de la population réduite.

### *1.6 CONSTITUTION D'UNE POPULATION STABLE POUR L'ANALYSE 2000-2001*

L'évolution entre 2000 et 2001 est mesurée à partir d'une population réduite constante. Le recours à une population réduite découle du nombre restreint d'entreprises qui peuvent être prises en considération pour l'analyse lors de la clôture anticipée. Le recours à une population constante est quant à lui nécessaire pour pouvoir mesurer l'évolution de certaines variables. Comparer les résultats obtenus à partir d'une population réduite à ceux calculés sur la base de la population exhaustive risque en effet d'induire des biais et de porter préjudice à l'analyse. Les résultats observés reflètent par conséquent les évolutions enregistrées au sein d'une population stable et peuvent différer de l'évolution qui sera observée à partir de la population complète issue de la clôture définitive. Cette façon de procéder implique en effet qu'on perde les informations relatives aux

<sup>1</sup> Pour ce faire, le répertoire des entreprises élaboré par l'INS pour 2000 (qui contient une série d'informations administratives relatives aux entreprises actives au cours d'une année) a été choisi comme référence. Cela signifie qu'une entreprise garde le même code d'activité tout au long des cinq années de l'analyse, pour autant qu'elle soit présente dans le répertoire 2000. Si tel n'est pas le cas, l'entreprise conserve, pour les années où elle est présente, le code d'activité attribué par la Centrale des bilans.

entreprises qui n'ont pas déposé de bilan social soit en 2000 (entreprises nouvellement créées ou ayant engagé un premier travailleur), soit en 2001 (dépôt ou traitement tardif du bilan social, faillite, fusion, absorption, scission).

Pour l'analyse des résultats 2001, la population réduite d'entreprises est composée des sociétés qui avaient déposé, au 9 septembre 2002, un bilan social à la fois pour l'année 2000 et pour l'année 2001, bilans qui avaient par ailleurs satisfait aux critères de qualité imposés à toutes les entreprises (voir points 1.1 à 1.5). En outre, les entreprises affectées par des modifications juridiques (fusion, absorption, scission) ont été écartées lorsqu'elles présentaient des incohérences dans les mouvements de personnel enregistrés ou lorsque des évolutions jugées anormales étaient observées en matière de frais de personnel horaire moyen ou du volume annuel moyen des heures prestées par un équivalent temps plein, signes d'un enregistrement erroné des implications de ces modifications juridiques.

A la fin du processus de sélection, la population réduite comptabilisait 26.915 entreprises qui, ensemble, occupaient 1.176.000 travailleurs salariés en 2001 (voir tableau 2, p. 40).

## 2 CARACTERISTIQUES DE LA POPULATION REDUITE UTILISEE POUR L'ANALYSE DES BILANS SOCIAUX DE L'EXERCICE 2001

### 2.1 REPRESENTATIVITE

Les travailleurs salariés inscrits au registre des entreprises retenues dans la population réduite représentaient, en 2000, 44,7 p.c. de l'emploi

salarié privé tel qu'il est défini par la comptabilité nationale<sup>1</sup>. Le taux de représentativité de la population réduite utilisée pour l'analyse 2001 est ainsi un peu plus faible que celui enregistré pour la population réduite utilisée pour l'analyse de l'exercice 2000. Deux facteurs contribuent à cette évolution. Le premier concerne la population réduite qui, en 2001, couvre moins d'entreprises que par le passé en raison de la modification du processus de traitement des comptes annuels. Par ailleurs, la révision de l'emploi enregistré dans les comptes nationaux, dont l'estimation repose désormais sur de meilleures informations, permet de mieux prendre en compte le nombre de personnes occupées. Cette modification méthodologique a entraîné une importante révision à la hausse du nombre de travailleurs occupés, en particulier dans les branches des services. Si l'on rapporte le nombre des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite à celui de l'ensemble des entreprises ayant déposé un bilan social en 2000, le taux de représentativité s'élève à environ 66 p.c., bien que le nombre des entreprises reprises dans la population réduite ne représente que 38,5 p.c. de la population totale des entreprises retenues en 2000.

La représentativité selon le critère de l'emploi varie selon les branches d'activité. Exprimée en pourcentage des travailleurs occupés dans les entreprises de la population totale, elle est la plus faible dans les branches où les entreprises de petite taille, qui déposent généralement leurs comptes annuels plus tardivement, sont prédominantes. C'est notamment le cas dans l'agriculture et l'horeca.

### 2.2 CARACTERISTIQUES DE LA POPULATION REDUITE EN 2001

Parmi les 26.915 entreprises appartenant à la population stable pour l'analyse de la situation 2001, 794 entreprises, appartenant principalement aux branches de la santé et de l'action sociale et des services financiers et occupant

<sup>1</sup> Exception faite des personnes occupées dans les branches L « administrations publiques », M « enseignement » et P « services domestiques ».

TABLEAU 1 – REPRESENTATIVITE DE LA POPULATION REDUITE SELON LE CRITERE DE L'EMPLOI EN 2000

	Nombre de personnes occupées			Représentativité de la population réduite	
	Dans les comptes nationaux <sup>1</sup>	Dans le bilan social des entreprises de la population totale	Dans le bilan social des entreprises de la population réduite	En p.c. de l'emploi salarié privé	En p.c. des travailleurs occupés dans les entreprises de la population totale
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) : (1)	(5) = (3) : (2)
Agriculture .....	28.590	7.581	3.195	11,2	42,1
Industrie .....	651.367	496.368	394.065	60,5	79,4
Industrie extractive .....	3.550	3.081	2.479	69,8	80,4
Industrie manufacturière .....	620.993	471.772	370.852	59,7	78,6
Energie et eau .....	26.824	21.514	20.734	77,3	96,4
Construction .....	185.730	134.782	77.421	41,7	57,4
Commerce, transports et communications .....	785.380	537.910	292.980	37,3	54,5
Transports et communications .....	254.271	222.335	116.625	45,8	52,5
Commerce et réparations .....	435.188	268.442	161.041	37,0	60,0
Horeca .....	95.921	47.133	15.314	16,0	32,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	488.229	267.590	178.323	36,5	66,6
Activités financières et d'assurance .....	132.899	108.043	78.481	59,1	72,6
Services immobiliers et aux entreprises .....	355.330	159.547	99.842	28,1	62,6
Autres services .....	425.432	295.952	200.254	47,1	67,7
Santé et action sociale .....	322.612	256.912	175.923	54,6	68,5
Services collectifs, sociaux et personnels .....	102.820	39.040	24.331	23,7	62,3
<b>Total .....</b>	<b>2.564.728</b>	<b>1.740.182</b>	<b>1.146.238</b>	<b>44,7</b>	<b>65,9</b>
p.m. selon le critère du nombre d'entreprises	n.	69.991	26.915	n.	38,5

Sources : ICN, BNB.

<sup>1</sup> Emploi salarié dans le secteur privé, exception faite des personnes occupées dans les branches L « administrations publiques », M « enseignement » et P « services domestiques ».

ensemble environ 265.000 travailleurs avaient déposé un bilan social isolé. Par ailleurs, les 19.345 entreprises ayant déposé un schéma abrégé employaient quant à elles 165.378 travailleurs salariés, ce qui équivaut à une taille moyenne de 8,5 salariés par entreprise, contre 136,6 salariés en moyenne dans les 7.570 entreprises ayant déposé un schéma complet. Les entreprises qui déposent un schéma complet représentent par conséquent 28 p.c. des bilans sociaux déposés, contre 15 p.c. seulement de la population réduite définie pour l'analyse des bilans sociaux relatifs à l'exercice 2000. Ces proportions sont respectivement de 86 et 77 p.c. si on con-

sidère le critère du nombre de travailleurs occupés.

La ventilation des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite par branche d'activité s'éloigne quelque peu de celle qui ressort des comptes nationaux. L'industrie manufacturière occupe 32 p.c. des travailleurs de la population réduite. Les branches du commerce et de la santé et action sociale comptent chacune, environ 15 p.c. des travailleurs de la population réduite. La branche des services immobiliers et aux entreprises et celle des transports et communications occupent quelque 10 p.c. des travailleurs. La construction emploie 7 p.c. de l'effectif, de même que la

branche des services financiers. Les autres branches ont une importance relative réduite à 2 p.c. au plus de la population.

Les entreprises ayant déposé un bilan social ont également été ventilées selon l'importance du nombre moyen de travailleurs ETP occupés et

**TABLEAU 2 – CARACTERISTIQUES DE LA POPULATION REDUITE EN 2001**

	Nombre d'entreprises		Nombre de travailleurs occupés <sup>1</sup> (moyenne annuelle)	
	Unités	p.c. du total	Unités	p.c. du total
<b>Entreprises qui ont déposé un bilan social</b> .....	<b>26.915</b>	<b>100,0</b>	<b>1.176.423</b>	<b>100,0</b>
dont				
entreprises qui ont déposé un bilan social isolé .....	794	3,0	265.161	22,5
entreprises qui ont déposé un bilan social annexé aux comptes annuels .....	26.121	97,0	911.261	77,5
dont				
entreprises qui ont déposé un schéma abrégé .....	19.345	71,9	165.378	14,1
entreprises qui ont déposé un schéma complet .....	7.570	28,1	1.011.044	85,9
<b>Ventilation par branche d'activité</b>				
Agriculture .....	350	1,3	3.213	0,3
Industrie .....	5.263	19,6	398.157	33,8
Industrie extractive .....	60	0,2	2.477	0,2
Industrie manufacturière .....	5.176	19,2	375.828	31,9
Energie et eau .....	27	0,1	19.851	1,7
Construction .....	3.919	14,6	79.573	6,8
Commerce, transports et communications .....	11.077	41,2	300.669	25,6
Transports et communications .....	1.886	7,0	119.875	10,2
Commerce et réparations .....	8.227	30,6	165.004	14,0
Horeca .....	964	3,6	15.790	1,3
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	4.670	17,4	185.459	15,8
Activités financières et d'assurance.....	859	3,2	78.919	6,7
Services immobiliers et aux entreprises .....	3.811	14,2	106.540	9,1
Autres services .....	1.636	6,1	209.352	17,8
Santé et action sociale .....	951	3,5	184.540	15,7
Services collectifs, sociaux et personnels .....	685	2,5	24.812	2,1
<b>Ventilation selon l'importance de l'emploi ETP en 2000</b>				
Dix travailleurs au plus .....	16.818	62,5	75.498	6,4
Plus de 10 à 50 travailleurs .....	7.186	26,7	184.750	15,7
Plus de 50 à 100 travailleurs .....	1.334	5,0	104.794	8,9
Plus de 100 à 500 travailleurs .....	1.307	4,9	294.844	25,1
Plus de 500 travailleurs .....	270	1,0	516.537	43,9
<b>Ventilation selon la croissance des frais de personnel par heure prestée entre 2000 et 2001</b>				
Croissance inférieure ou égale à 0 p.c. ....	6.675	24,8	164.520	14,0
Plus de 0 à 1,5 p.c. ....	1.860	6,9	113.402	9,6
Plus de 1,5 à 3 p.c. ....	2.406	8,9	136.827	11,6
Plus de 3 à 4,5 p.c. ....	2.673	9,9	200.380	17,0
Plus de 4,5 p.c. ....	13.301	49,4	561.293	47,7

Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Rubrique 1001 + rubrique 1002.

selon l'ampleur de la croissance des frais de personnel par heure prestée.

Le classement des entreprises en fonction de l'importance de l'effectif occupé est basé sur le nombre moyen de travailleurs ETP<sup>1</sup> enregistrés au cours de l'exercice 2000. Les entreprises de 10 travailleurs au plus, soit 62 p.c. du total, occupaient un peu plus de 6 p.c. de l'effectif de la population réduite. Les entreprises comptant de 10 à 50 travailleurs, qui représentent un peu plus d'un quart des entreprises de la population réduite, employaient environ 16 p.c. des travailleurs. Les entreprises restantes, soit quelque

11 p.c. du total seulement, occupaient à elles seules environ 78 p.c. des travailleurs, dont plus de la moitié étaient employés dans des entreprises comptant plus de 500 travailleurs ETP.

Les entreprises de la population réduite ont par ailleurs été réparties en cinq groupes en fonction de l'accroissement, entre les exercices 2000 et 2001, de leurs frais de personnel par heure prestée<sup>2</sup>. Les frontières des classes retenues sont respectivement 0 p.c., 1,5 p.c., 3 p.c. et 4,5 p.c. Environ 25 p.c. des entreprises représentant 14 p.c. de l'effectif ont enregistré une baisse de leurs frais horaires moyens. Globalement, 16 p.c. des entreprises ont enregistré une hausse des coûts horaires inférieure à 3 p.c. Pour mémoire, au cours de l'année 2001, la hausse moyenne des salaires consécutive à l'indexation s'est élevée à 2,5 p.c. Quelque 50 p.c. des entreprises, qui occupent 48 p.c. des travailleurs, ont mentionné une hausse des salaires horaires moyen supérieure à 4,5 p.c.

<sup>1</sup> Rubrique 1003 du bilan social (nombre moyen de travailleurs inscrits au registre du personnel au cours de l'exercice, en équivalents temps plein).

<sup>2</sup> Rapport entre la rubrique 1023 (frais de personnel occasionnés par les travailleurs inscrits au registre du personnel, total) et la rubrique 1013 (nombre effectif d'heures prestées par les travailleurs inscrits au registre du personnel, total) du bilan social.

## EVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2000 ET 2001 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE

	En équivalents temps plein			En personnes						
	Emploi moyen		Emploi à la fin de l'exercice	Emploi moyen						Emploi à la fin de l'exercice
	(unités)	(p.c.)		A temps plein		A temps partiel		Total		
			(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)
Agriculture .....	65	2,3	0,6	73	3,1	-55	-6,4	18	0,6	-1,7
Industrie .....	3.022	0,8	-1,8	1.521	0,4	2.570	10,6	4.091	1,0	-1,6
Industrie extractive .....	1	0,0	-0,2	3	0,1	-4	-5,3	-2	-0,1	-0,4
Industrie manufacturière .....	3.918	1,1	-1,4	2.412	0,7	2.564	11,0	4.976	1,3	-1,3
Energie et eau .....	-897	-4,4	-7,5	-894	-4,5	10	1,1	-883	-4,3	-7,3
Construction .....	2.103	2,7	1,2	2.025	2,7	127	5,9	2.152	2,8	1,2
Commerce, transports et commu- nications .....	7.435	2,8	0,7	5.460	2,4	2.229	3,4	7.689	2,6	0,8
Transports et communications	3.253	3,0	0,5	2.025	2,7	616	3,6	3.250	2,8	0,9
Commerce et réparations .....	3.669	2,5	0,9	2.635	2,1	1.439	3,6	3.963	2,5	0,9
Horeca .....	513	4,6	0,1	302	3,8	174	2,4	476	3,1	-0,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	6.824	4,2	2,6	4.023	2,9	3.113	8,3	7.137	4,0	1,7
Activités financières et d'assu- rance .....	314	0,4	-0,6	71	0,1	368	2,9	438	0,6	-0,4
Services immobiliers et aux en- treprises .....	6.510	7,5	5,3	3.953	5,3	2.746	11,1	6.698	6,7	3,4
Autres services .....	7.025	4,3	3,5	4.043	3,7	5.055	5,6	9.098	4,5	3,2
Santé et action sociale .....	5.888	4,1	3,4	2.864	3,1	5.753	6,9	8.617	4,9	3,7
Services collectifs, sociaux et personnels .....	1.138	5,5	4,0	1.179	6,6	-698	-11,0	481	2,0	-0,8
<b>Total .....</b>	<b>26.474</b>	<b>2,5</b>	<b>0,6</b>	<b>17.145</b>	<b>1,9</b>	<b>13.039</b>	<b>5,9</b>	<b>30.185</b>	<b>2,6</b>	<b>0,6</b>

Source : BNB, bilans sociaux.

## Annexe 3

HEURES PRESTÉES PAR LES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL<sup>1</sup>

	Unités, par an (population totale)						Pourcentages de variation entre 2000 et 2001 (population réduite)		
	1997	1998	1999	2000			Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel
	Par équivalent temps plein			Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	à temps partiel			
Agriculture .....	1.576	1.552	1.572	1.576	1.579	760	-2,7	-2,1	1,2
Industrie .....	1.537	1.546	1.537	1.534	1.533	971	-1,3	-1,2	-3,2
Industrie extractive .....	1.519	1.505	1.513	1.514	1.512	855	-2,6	-2,7	6,3
Industrie manufacturière .....	1.538	1.548	1.539	1.540	1.538	971	-1,3	-1,2	-3,4
Energie et eau .....	1.497	1.498	1.501	1.417	1.422	984	-1,4	-1,5	0,7
Construction .....	1.436	1.430	1.470	1.462	1.458	907	-1,6	-1,7	1,3
Commerce, transports et communi- cations .....	1.727	1.711	1.707	1.674	1.671	902	-0,9	-0,7	-0,1
Transports et communications ...	1.824	1.791	1.804	1.728	1.718	1.052	-1,2	-1,0	-0,3
Commerce et réparations .....	1.664	1.662	1.650	1.633	1.633	938	-0,4	-0,4	0,3
Horeca .....	1.636	1.634	1.619	1.623	1.590	663	-3,3	-1,5	-3,4
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	1.619	1.628	1.612	1.602	1.597	900	-0,9	-1,0	4,3
Activités financières et d'assu- rance .....	1.556	1.573	1.534	1.528	1.532	1.022	-2,2	-2,9	2,6
Services immobiliers et aux en- treprises .....	1.680	1.677	1.675	1.656	1.647	847	-0,1	0,3	5,8
Autres services .....	1.579	1.572	1.563	1.562	1.553	918	-0,8	-0,6	-1,3
Santé et action sociale .....	1.576	1.563	1.555	1.553	1.542	930	-0,6	-0,5	-1,8
Services collectifs, sociaux et personnels .....	1.611	1.636	1.623	1.619	1.606	792	-1,8	-1,2	5,2
<b>Total .....</b>	<b>1.601</b>	<b>1.599</b>	<b>1.595</b>	<b>1.585</b>	<b>1.579</b>	<b>914</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,0</b>	<b>-0,2</b>

Source: BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives aux exercices 1997, 1998, 1999 et 2000 proviennent de la population totale des entreprises; les pourcentages de variation entre 2000 et 2001 sont calculés à partir d'une population réduite identique pour ces deux années.

## VENTILATION DE L'EMPLOI SELON LE STATUT DES TRAVAILLEURS<sup>1</sup> DANS LES ENTREPRISES DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000	2000	2001
	(population totale)				(population réduite)	
Travailleurs inscrits au registre du personnel .....	96,8	96,4	96,5	96,3	96,3	96,6
Personnel intérimaire .....	2,4	2,7	2,7	3,0	3,1	2,8
Agriculture .....	3,5	3,2	4,3	3,4	3,6	4,0
Industrie .....	3,9	4,3	4,2	4,9	4,5	3,9
Industrie extractive .....	3,8	3,8	2,7	4,0	3,7	3,3
Industrie manufacturière .....	4,0	4,5	4,4	5,0	4,7	4,1
Energie et eau .....	1,6	0,7	0,8	1,2	1,3	1,0
Construction .....	1,2	1,2	1,5	1,4	1,5	1,7
Commerce, transports et communications .....	2,2	2,7	2,7	2,7	2,9	2,8
Transports et communications .....	1,5	1,9	2,1	1,8	2,0	2,0
Commerce et réparations .....	2,9	3,4	3,2	3,6	3,5	3,4
Horeca .....	3,0	3,8	4,3	6,1	7,3	6,0
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	1,3	1,6	1,9	2,1	2,1	2,1
Activités financières et d'assurance .....	0,5	0,8	1,1	1,2	1,3	1,3
Services immobiliers et aux entreprises .....	2,3	2,5	2,7	2,9	2,9	2,7
Autres services .....	0,8	0,7	0,9	1,0	1,2	1,0
Santé et action sociale .....	0,5	0,4	0,4	0,6	0,8	0,5
Services collectifs, sociaux et personnels .....	4,8	3,8	4,9	4,6	4,5	5,1
Personnes mises à la disposition de l'entreprise <sup>2</sup> .....	0,8	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6

Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives à 1997, 1998, 1999 et 2000 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et 2001 (population réduite) sont obtenues à partir d'une population réduite d'entreprises identique pour ces deux années.

<sup>2</sup> Les travailleurs liés à une entreprise par une inscription dans le registre du personnel de cette firme et qui sont mis à la disposition d'une autre entreprise soumise à l'obligation de dépôt d'un bilan social sont comptabilisés deux fois.



## Annexe 5

VENTILATION DE L'EMPLOI SALARIE SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET LE GENRE<sup>1</sup>

(pourcentages du total des travailleurs inscrits au registre du personnel à la fin de l'exercice)

	1997	1998	1999	2000	2000	2001
	(population totale)			(population réduite)		
<b>Selon le contrat de travail</b>						
Contrat à durée indéterminée .....	93,7	92,9	92,7	92,9	92,9	93,6
Contrat à durée déterminée .....	4,8	5,4	5,6	5,5	5,4	4,8
Agriculture .....	5,3	6,2	8,7	7,3	7,9	5,5
Industrie .....	4,1	4,7	4,6	5,2	5,5	4,3
Industrie extractive .....	2,9	3,5	4,4	6,1	6,6	6,5
Industrie manufacturière .....	4,1	4,6	4,5	5,1	5,4	4,1
Energie et eau .....	5,3	8,4	8,7	8,0	8,2	7,8
Construction .....	2,6	2,9	3,1	3,1	2,4	1,3
Commerce, transports et communications .....	4,2	4,9	5,1	4,6	4,6	4,4
Transports et communications .....	4,3	5,0	4,8	2,8	2,4	3,0
Commerce et réparations .....	3,8	4,5	4,7	5,2	5,7	4,9
Horeca .....	6,2	7,2	8,0	9,8	10,2	9,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	4,5	4,5	5,0	4,8	4,2	4,1
Activités financières et d'assurance .....	4,1	4,3	4,9	4,7	4,8	4,9
Services immobiliers et aux entreprises .....	4,9	4,6	5,0	4,9	3,8	3,5
Autres services .....	8,7	9,0	9,7	9,4	8,3	8,1
Santé et action sociale .....	8,9	9,4	10,0	9,6	8,3	8,1
Services collectifs, sociaux et personnels .....	6,3	6,3	7,8	8,2	7,8	8,4
Contrat de remplacement .....	1,2	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4
Contrat pour l'exécution d'un travail bien défini .....	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2
<b>Selon le genre</b>						
Hommes .....	63,7	62,9	62,3	63,2	63,5	63,0
Femmes .....	36,3	37,1	37,7	36,8	36,5	37,0

Source: BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives à 1997, 1998, 1999 et 2000 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et 2001 (population réduite) sont obtenues à partir d'une population réduite d'entreprises identique pour ces deux années.

## FRAIS DE PERSONNEL PAR TRAVAILLEUR INSCRIT AU REGISTRE DU PERSONNEL <sup>1</sup>

	Euros, par an, en 2000 (population totale)			Pourcentages de variation entre 2000 et 2001 (population réduite)		
	Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	à temps partiel	Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	à temps partiel
Agriculture .....	26.692	27.353	11.388	4,4	4,1	10,5
Industrie .....	45.008	45.114	26.459	3,4	3,4	3,0
Industrie extractive .....	39.546	39.604	19.697	5,5	5,5	4,9
Industrie manufacturière .....	43.863	43.942	25.942	3,5	3,4	3,1
Energie et eau .....	70.491	70.996	43.879	4,5	4,4	5,6
Construction .....	33.581	33.592	18.066	2,8	2,8	3,6
Commerce, transports et communications .....	37.569	38.691	16.194	5,0	5,3	5,9
Transports et communications .....	38.548	38.688	20.984	6,6	6,7	8,2
Commerce et réparations .....	38.346	39.973	17.128	4,1	4,3	5,1
Horeca .....	24.724	25.658	9.059	2,5	3,8	3,4
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	53.255	54.496	25.187	1,7	2,1	5,0
Activités financières et d'assurance .....	65.554	62.456	43.065	1,0	0,8	3,0
Services immobiliers et aux entreprises .....	46.370	48.386	17.490	3,4	4,2	10,4
Autres services .....	34.363	34.439	19.860	4,0	3,9	4,2
Santé et action sociale .....	34.215	34.098	20.350	4,4	4,1	3,8
Services collectifs, sociaux et personnels .....	35.294	26.106	14.746	1,7	2,4	6,5
<b>Total .....</b>	<b>41.361</b>	<b>42.193</b>	<b>20.069</b>	<b>3,4</b>	<b>3,5</b>	<b>5,0</b>

Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives à l'exercice 2000 proviennent de la population totale des entreprises; les pourcentages de variation entre 2000 et 2001 sont calculés à partir d'une population réduite identique pour ces deux années.

## Annexe 7

FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTEE<sup>1</sup>

	Euros (population totale)							Pourcentages de variation entre 2000 et 2001 (population réduite)		
	1997	1998	1999	2000			Moyenne	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel	
	Moyenne	Moyenne	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel	p.m. Coût horaire d'un temps partiel en pour- centage d'un temps plein					
Agriculture .....	15,85	16,29	16,77	16,93	17,32	14,99	86,5	7,3	6,3	11,9
Industrie .....	26,41	27,86	28,77	29,33	29,43	27,24	92,5	4,7	4,7	6,4
Industrie extractive .....	24,88	25,31	25,60	26,12	26,19	23,05	88,0	8,3	8,4	-1,3
Industrie manufacturière ...	26,31	26,83	27,82	28,49	28,57	26,71	93,5	4,8	4,7	6,6
Energie et eau .....	42,09	53,30	51,83	49,76	49,94	44,58	89,3	6,0	6,0	4,9
Construction .....	21,40	21,86	22,38	22,97	23,04	19,33	86,5	4,5	4,5	2,2
Commerce, transports et com- munications .....	20,01	20,85	21,58	22,44	23,16	17,95	77,5	5,9	6,0	6,0
Transports et communica- tions .....	18,66	19,83	21,04	22,31	22,52	19,94	88,6	7,8	7,8	8,6
Commerce et réparations	21,78	22,39	22,82	23,48	24,48	18,25	74,6	4,6	4,7	4,7
Horeca .....	14,31	14,58	15,09	15,23	16,14	13,67	84,7	6,0	5,4	7,1
Services financiers, immobi- liers et aux entreprises ....	31,01	31,57	32,52	33,25	34,12	27,99	82,0	2,6	3,1	0,6
Activités financières et d'as- surance .....	37,43	37,56	40,09	40,94	40,77	42,12	-	3,3	3,8	0,3
Services immobiliers et aux entreprises .....	25,17	26,65	27,01	27,99	29,38	20,65	70,3	3,5	3,8	4,3
Autres services .....	21,03	21,31	21,61	22,00	22,18	21,63	97,5	4,8	4,5	5,6
Santé et action sociale ....	21,27	21,41	21,64	22,03	22,12	21,87	98,9	5,1	4,7	5,8
Services collectifs, sociaux et personnels .....	19,05	20,66	21,42	21,79	22,49	18,62	82,8	3,5	3,7	1,2
<b>Total .....</b>	<b>23,91</b>	<b>24,84</b>	<b>25,49</b>	<b>26,09</b>	<b>26,72</b>	<b>21,97</b>	<b>82,2</b>	<b>4,5</b>	<b>4,5</b>	<b>5,2</b>

Source : BNB, bilans sociaux.

<sup>1</sup> Les données relatives aux exercices 1997, 1998, 1999 et 2000 proviennent de la population totale des entreprises; les pourcentages de variation entre 2000 et 2001 sont calculés à partir d'une population réduite identique pour ces deux années.

## FORMATION, EN 2001, DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION REDUITE

	Nombre de personnes concernées par une formation			Heures de formation			Coût de la formation				
	(en p.c. de l'effectif au 31 décembre)			(en p.c. du nombre d'heures prestées)	(moyenne par bénéficiaire, unités)			(en p.c. des frais de personnel)	(moyenne par bénéficiaire, en euros)		
	Total	Hommes	Ratio femmes / hommes		Total	Hommes	Ratio femmes / hommes		Total	Hommes	Ratio femmes / hommes
Agriculture .....	10,3	9,8	1,17	0,26	34,5	40,6	0,54	0,53	1421,9	1518,8	0,80
Industrie .....	45,5	46,7	0,88	1,20	38,8	40,2	0,82	1,61	1679,8	1723,0	0,87
Industrie extractive .....	21,2	20,0	1,85	0,62	42,8	41,6	1,23	0,86	1722,3	1612,8	1,54
Industrie manufacturière ...	45,0	46,2	0,88	1,20	39,4	40,8	0,82	1,64	1681,4	1721,5	0,88
Energie et eau .....	58,2	58,6	0,96	1,28	30,2	30,9	0,85	1,31	1654,9	1750,3	0,66
Construction .....	17,5	17,6	0,93	0,27	22,3	22,0	1,25	0,35	729,5	711,1	1,48
Commerce, transports et communications .....	39,0	36,5	1,19	0,67	26,0	28,6	0,78	1,00	937,6	1077,8	0,68
Transports et communications .....	49,2	45,9	1,29	0,75	24,8	25,8	0,88	1,29	975,2	1011,5	0,88
Commerce et réparations	34,2	29,6	1,35	0,64	27,3	33,0	0,66	0,82	911,0	1196,0	0,54
Horeca .....	12,1	12,1	0,98	0,23	22,5	21,2	1,13	0,33	564,8	556,1	1,03
Services financiers, immobiliers et aux entreprises ....	42,1	44,1	0,90	1,04	35,8	37,2	0,91	2,00	2434,3	2537,4	0,90
Activités financières et d'assurance .....	57,3	59,1	0,93	1,41	35,2	35,6	0,98	2,81	3012,2	3130,9	0,92
Services immobiliers et aux entreprises .....	30,9	33,9	0,79	0,77	36,6	39,0	0,83	1,15	1639,8	1830,8	0,71
Autres services .....	42,7	36,3	1,24	0,64	19,0	21,8	0,83	0,69	476,3	639,4	0,67
Santé et action sociale ....	44,5	36,8	1,27	0,66	18,4	20,3	0,89	0,69	443,3	556,4	0,75
Services collectifs, sociaux et personnels .....	29,5	34,3	0,68	0,53	25,4	26,7	0,85	0,73	848,1	899,1	0,83
<b>Total .....</b>	<b>40,9</b>	<b>40,0</b>	<b>1,06</b>	<b>0,88</b>	<b>31,0</b>	<b>34,9</b>	<b>0,71</b>	<b>1,35</b>	<b>1369,3</b>	<b>1579,0</b>	<b>0,65</b>

Source: BNB, bilans sociaux.

## Annexe 9

LISTE DES SECTIONS ET DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE  
D'ACTIVITES NACE-BEL

## LISTE DES SECTIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITES NACE-BEL

Section	Intitulé	Division
A	Agriculture, chasse et sylviculture .....	01-02
B	Pêche .....	05
C	Industries extractives .....	10-14
D	Industries manufacturières .....	15-37
E	Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau .....	40-41
F	Construction .....	45
G	Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et d'articles domestiques .....	50-52
H	Hôtels et restaurants .....	55
I	Transports, entreposage et communications .....	60-64
J	Activités financières .....	65-67
K	Immobilier, location et services aux entreprises .....	70-74
L	Administration publique .....	75
M	Education .....	80
N	Santé et action sociale .....	85
O	Services collectifs, sociaux et personnels.....	90-93
P	Services domestiques .....	95
Q	Organismes extra-territoriaux .....	99

## LISTE DES DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITES NACE-BEL

Division	Intitulé	Section
01	Agriculture, chasse et services annexes .....	A
02	Sylviculture, exploitation forestière et services annexes .....	A
05	Pêche, pisciculture et aquaculture .....	B
10	Extraction de houille, de lignite et de tourbe .....	C
11	Extraction de pétrole brut et de gaz naturel et services annexes .....	C
12	Extraction de minerais d'uranium et de thorium .....	C
13	Extraction de minerais métalliques .....	C
14	Autres industries extractives .....	C
15	Industries alimentaires .....	D
16	Industrie du tabac .....	D
17	Industrie textile .....	D
18	Industrie de l'habillement et des fourrures .....	D
19	Industrie du cuir et de la chaussure .....	D
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois, liège, vannerie ou sparterie .....	D
21	Industrie du papier et du carton .....	D
22	Edition, imprimerie, reproduction .....	D
23	Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires .....	D
24	Industrie chimique .....	D
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques .....	D
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques .....	D
27	Métallurgie .....	D
28	Travail des métaux .....	D
29	Fabrication de machines et équipements .....	D
30	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique .....	D
31	Fabrication de machines et appareils électriques .....	D
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication .....	D
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie .....	D
34	Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques .....	D
35	Fabrication d'autres matériels de transport .....	D
36	Fabrication de meubles; industries diverses .....	D
37	Récupération de matières recyclables .....	D
40	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude .....	E
41	Captage, épuration et distribution d'eau .....	E
45	Construction .....	F
50	Commerce et réparation de véhicules automobiles et de motocycles; commerce de détail de carburants ..	G
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles .....	G
52	Commerce de détail, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles .....	G
55	Hôtels et restaurants .....	H
60	Transports terrestres .....	I
61	Transports par eau .....	I
62	Transports aériens .....	I
63	Services auxiliaires des transports .....	I
64	Postes et télécommunications .....	I
65	Intermédiation financière .....	J
66	Assurance .....	J
67	Auxiliaires financiers .....	J
70	Activités immobilières .....	K
71	Location sans opérateur .....	K
72	Activités informatiques .....	K
73	Recherche et développement .....	K
74	Autres services fournis aux entreprises .....	K
75	Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire .....	L
80	Education .....	M
85	Santé et action sociale .....	N
90	Assainissement, voirie et gestion de déchets .....	O
91	Activités associatives diverses .....	O
92	Activités récréatives, culturelles et sportives .....	O
93	Services personnels .....	O
95	Services domestiques .....	P
99	Organismes extra-territoriaux .....	Q

## LA COURBE DE PHILLIPS : UNE HISTOIRE MOUVEMENTEE

Dans la plupart des pays industrialisés, on a observé, depuis le milieu des années quatre-vingt, un ralentissement substantiel de l'inflation, qui a relativement peu pesé sur l'activité économique ou sur l'emploi. Plus récemment encore, notamment aux Etats-Unis, une très forte croissance économique et un faible taux de chômage sont allés de pair avec une inflation peu élevée. Dans la zone euro également, l'inflation a fortement reculé durant la seconde moitié des années nonante, sans que cela ne donne lieu à une hausse du chômage. Ces observations semblent à première vue contradictoires par rapport à ce que l'on pouvait attendre sur la base de la courbe dite de Phillips. Cette courbe établit en effet une relation négative entre l'inflation et le chômage, même s'il convient de signaler que l'interprétation de la courbe de Phillips a fortement évolué au cours des trente dernières années, tant suite à des considérations théoriques qu'à des déplacements de la courbe empiriquement constatés. Le débat sur la courbe de Phillips coïncide dans une large mesure avec l'évolution de celle-ci aux Etats-Unis, mais il est dans cet article essentiellement illustré par des données belges.

### 1. LA COURBE DE PHILLIPS EN BELGIQUE

#### *Années cinquante et soixante : une pente négative*

Phillips (1958) a mis en évidence une relation négative, appelée courbe de Phillips, entre l'inflation salariale et le chômage au Royaume-Uni pour la période 1861-1957. Deux ans plus tard, Samuelson et Solow (1960) ont observé une relation négative similaire pour les Etats-Unis, cette fois entre l'inflation et le chômage. Les données belges dégagent une image simi-

laire pour les années cinquante et soixante. Il semble que l'on puisse affirmer que, en tout cas pour cette période, les années où l'inflation est élevée se caractérisent également par un faible taux de chômage, et inversement. En outre, ce lien négatif entre les deux variables semble relativement stable.

Samuelson et Solow ont interprété cette relation négative comme offrant une possibilité d'arbitrage («trade-off») aux responsables de la politique économique. Ceux-ci pouvaient en effet choisir librement entre une inflation faible associée à un taux de chômage élevé et une inflation élevée associée à un taux de chômage faible en fonction de l'importance qu'ils accordaient à la stabilité des prix. L'idée était que la demande pouvait être stimulée par les pouvoirs publics au travers de la politique fiscale et par les autorités monétaires via la politique des taux d'intérêt.

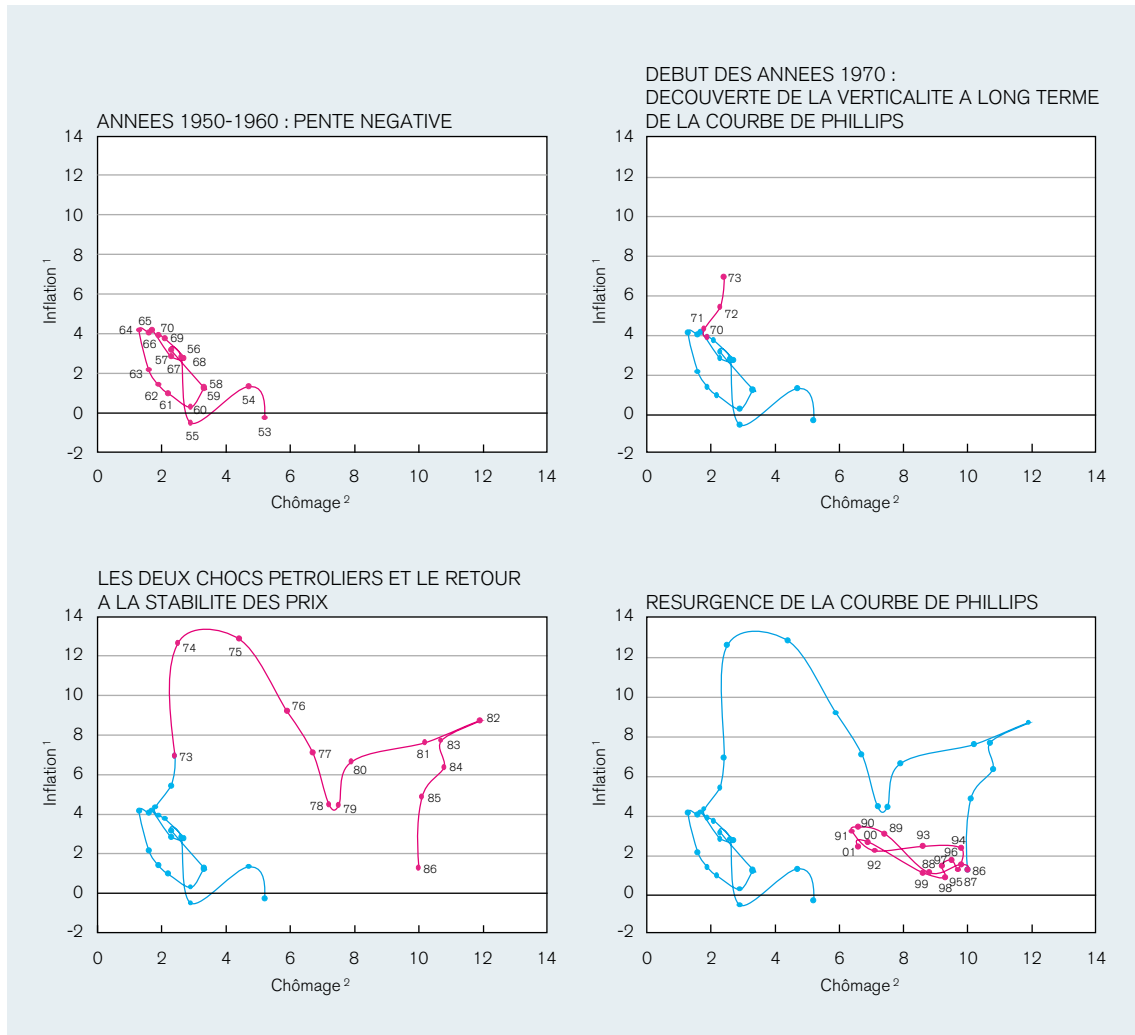
#### *Les tentatives d'exploitation des possibilités d'arbitrage*

Lorsque, à la fin des années soixante et au début des années septante, on a effectivement tenté d'exploiter cette possibilité d'arbitrage – c'est-à-dire réduire le chômage au prix d'une inflation légèrement supérieure –, il s'est rapidement avéré que, alors que l'inflation augmentait, le chômage ne reculait pas. D'un point de vue empirique, on constate en effet un déplacement vers le haut de la courbe de Phillips en Belgique au cours de la période 1970-1973, c'est-à-dire avant le premier choc pétrolier. Ce déplacement ne s'est d'ailleurs pas uniquement produit en Belgique.

Avant que ce glissement de la courbe de Phillips ait été constaté dans les faits, Friedman (1968) et Phelps (1968) avaient prédit, sur la base d'arguments théoriques, qu'il n'y avait à long terme pas d'arbitrage possible entre inflation et chômage

**GRAPHIQUE 1 – LA COURBE DE PHILLIPS EN BELGIQUE**

(pourcentages)



Sources: BNB, MET, CE.

<sup>1</sup> Inflation sur la base de l'IPC national jusqu'en 1990 et de l'IPCH à partir de 1991.

<sup>2</sup> Taux de chômage sur la base du nombre de demandeurs d'emploi non occupés enregistrés jusqu'en 1982, du taux de chômage harmonisé à partir de 1983. La rupture ainsi apparue dans la série donne lieu à un glissement artificiel de la courbe de Phillips belge vers la gauche en 1983, auquel il ne faut donner, par conséquent, aucune interprétation économique.

et que, si les données suggéraient un tel arbitrage, celui-ci ne pouvait exister qu'à court terme. Ils sont arrivés à cette conclusion en mettant en évidence le rôle des anticipations. Dès que les agents économiques se rendent compte que les responsables politiques visent systématiquement une inflation plus élevée afin de stimuler l'activité, ils ajustent leurs anticipations d'inflation à la hausse<sup>1</sup>. Par conséquent, l'inflation augmente en permanence et l'effet sur l'activité et le chômage disparaît. Traduite graphiquement, cette différence entre le court et le long terme signifie

que si la courbe de Phillips présente une pente négative à court terme, elle devient alors verticale à long terme, comme le suggère d'ailleurs son déplacement vers le haut observé au cours de la période 1970-1973.

<sup>1</sup> Il convient de signaler que les anticipations d'inflation ont peut-être joué un rôle moins important en Belgique, étant donné l'indexation automatique des salaires. Le risque d'un déplacement vers le haut de la courbe de Phillips en fonction des résultats d'inflation observés en est toutefois encore accru, tandis que la capacité de réduire l'inflation en jouant sur les anticipations diminue. Bien entendu, le mécanisme d'indexation peut aussi jouer dans le bon sens, c'est-à-dire lorsque l'inflation ralentit à la suite d'un choc exogène, tel que le contrechoc pétrolier de 1986, par exemple.



### ENCADRE 1 – ORIGINE DE LA POSSIBILITE D'ARBITRAGE A COURT TERME

Le lien négatif à court terme entre inflation et chômage ou, ce qui revient au même, le lien positif à court terme entre inflation et activité économique trouve son origine dans les théories suivantes.

Pour Lucas (1972), c'est l'*information incomplète* qui en est la cause. Sur un marché compétitif, les producteurs doivent juger si une hausse du prix de leur produit est due à une hausse du niveau général des prix ou à une augmentation de la demande relative pour leur produit. Dans le premier cas, ils ont intérêt à ne pas accroître leur production ; dans le second, en revanche, c'est l'inverse. L'information dont les producteurs disposent sur le court terme étant incomplète, il leur est difficile de faire cette distinction. Dans le cas d'une hausse imprévue du niveau général des prix, à la suite d'une expansion monétaire non annoncée, par exemple, ils auront tendance à augmenter leur offre. Les prix et l'activité économique évoluent alors dans la même direction et le chômage, dans la direction opposée. Lorsque les producteurs constatent, toutefois, après un certain temps qu'aucun changement de la demande relative ne fait suite à l'extension de leur offre, ils ramèneront celle-ci au niveau d'équilibre à long terme et l'effet sur l'activité économique et le chômage disparaîtra.

Une seconde théorie, largement commentée dans Taylor (1999), met l'accent sur l'existence de *rigidités nominales*, à savoir le fait que, dans la pratique, les prix ne sont que rarement modifiés, par exemple parce que des coûts sont liés à leur ajustement. On parle parfois aussi, à ce sujet, de coûts de menu, par analogie avec les coûts liés à l'adaptation du menu dans un restaurant. Il en résulte que les modifications de prix, même pour des produits comparables, ne sont souvent pas synchronisées. L'adaptation de prix après une expansion monétaire n'étant, par conséquent, que graduelle, il apparaît d'abord un effet sur l'activité économique, ce qui fait baisser le chômage. A long terme, à savoir dès que tous les prix sont adaptés, cet effet disparaît toutefois.

Sur le long terme, l'inflation et le chômage ont toutefois des déterminants totalement différents. L'inflation est en fait un phénomène monétaire. A l'inverse, le chômage résulte de déterminants réels, comme par exemple le niveau des salaires réels, l'efficacité du processus de recherche sur le marché du travail, l'inadéquation qualitative entre l'offre et la demande de travail, etc. Sur le long terme, une expansion monétaire ne modifie en rien ces déterminants réels. La littérature qualifie ce niveau à long terme du chômage de taux de chômage naturel ou d'équilibre. Les concepts de « *naturel* » et d'« *équilibre* » ne sont pas entendus au sens normatif. Ils ne font

en effet pas référence à un taux de chômage optimal pour la société mais au fait que ce taux de chômage ne relève pas des effets de la politique monétaire. Il convient en outre de souligner que ce chômage d'équilibre peut varier dans le temps, notamment lorsque les déterminants réels se modifient.

#### *Les deux chocs pétroliers*

Au cours de la période 1974-1981, la Belgique a subi, à l'instar de l'économie mondiale, deux chocs d'offre défavorables de grande envergure,

que l'on a appelés les premier et second chocs pétroliers. Ces chocs ont chaque fois entraîné une accélération immédiate de l'inflation. Les chocs pétroliers ont également entraîné une hausse du chômage, dans la mesure où une partie de l'appareil de production était devenu non rentable. L'augmentation des coûts de production qui a découlé du renchérissement du pétrole n'a en effet pas été compensée par l'évolution des salaires réels. Le mécanisme d'indexation en vigueur à cette époque protégeait en effet les salaires réels des conséquences du choc pétrolier. Tant les conséquences inflationnistes du choc pétrolier que son incidence sur le chômage s'en sont trouvées renforcées. Au cours de la seconde moitié des années septante et au début des années quatre-vingt, on a dès lors observé un chômage élevé associé à une inflation élevée, un phénomène que l'on appelle également parfois stagflation. Comme on le sait, les problèmes de la Belgique en matière de compétitivité ont atteint un paroxysme à la fin de cette période.

### *Retour à la stabilité des prix*

La dégradation de la position concurrentielle de la Belgique a conduit, en 1982, à décider la dévaluation du franc. Même si, dans un premier temps, la dévaluation a donné lieu à une accélération temporaire de l'inflation au travers d'une hausse des prix à l'importation, elle a constitué manifestement l'amorce de la politique de redressement. Les mesures d'accompagnement en matière de formation des salaires – suspension provisoire de l'indexation suivie de mesures en matière de modération des salaires réels – ont garanti le succès de la dévaluation. L'inflation a pu ainsi être réduite sans avoir de conséquences négatives en termes de chômage. Dans les faits, la désinflation belge provenant de la modération salariale imposée par les pouvoirs publics s'est apparentée à une désinflation annoncée par une autorité monétaire crédible. Dans ce cas également, l'inflation diminue sans que cela n'ait de lourdes conséquences en ter-

mes d'emploi, précisément parce que les anticipations ont été revues à la baisse (Ball, 1994). La désinflation a également été favorisée par le contrechoc pétrolier de 1986. Dans le cas d'un tel choc d'offre favorable, l'inflation diminue sans donner lieu à une hausse du chômage.

### *La résurgence de la courbe de Phillips*

Après 1986, on constate à nouveau un lien négatif relativement stable entre l'inflation et le chômage, qui est le reflet d'une composante cyclique de l'inflation. Ainsi, l'inflation a augmenté tant à la fin des années quatre-vingt et au début des années nonante qu'en 2000 et en 2001, alors que le chômage avait fortement reculé. Au cours de ces deux périodes de haute conjoncture, une accélération de l'évolution des coûts salariaux, qui s'explique probablement par des tensions sur le marché du travail, a également été observée. Dans l'ensemble, il y a peu de signes que la courbe de Phillips de la Belgique se soit encore sensiblement déplacée au cours de cette période, même si un certain déplacement vers le bas entre 1994 et 1995 – à nouveau une période caractérisée par une modération salariale – n'est pas exclu.

Si la courbe de Phillips semble être de retour, le chômage d'équilibre se trouve indubitablement à un niveau sensiblement plus élevé. Alors que les premier et second chocs pétroliers et les réactions inadéquates qu'ils avaient suscitées avaient entraîné une hausse du chômage, ni la politique de redressement ni le contrechoc pétrolier au cours des années qui ont suivi n'ont donné lieu à un recul du chômage d'une ampleur similaire. Le chômage d'équilibre recule difficilement à la suite des phénomènes dits d'hystérésis. L'origine de ce phénomène doit être recherchée dans le fonctionnement du marché du travail. Y remédier ne relève pas du domaine de la politique monétaire, mais plutôt de la question des réformes structurelles sur le marché du travail. Les différences présentées ci-dessous entre, d'une part, les déplacements de la

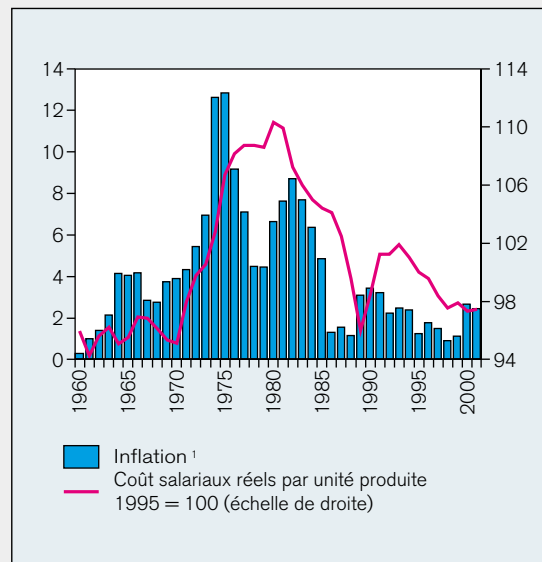
## ENCADRE 2 – LA COURBE DE PHILLIPS NEO-KEYNESIENNE

La courbe de Phillips n'est pas seulement de retour au niveau empirique: la courbe de Phillips néo-keynésienne bénéficie aussi de beaucoup d'attention dans la littérature théorique. Les fondements microéconomiques en sont les anticipations rationnelles, l'optimisation intertemporelle dans l'équilibre général, la concurrence monopolistique et les rigidités de prix nominales. Sous sa forme originelle, la courbe de Phillips néo-keynésienne met en rapport l'inflation actuelle ( $\pi_t$ ) avec l'inflation prévue aujourd'hui pour la période suivante ( $E_t\pi_{t+1}$ ) et avec les coûts marginaux réels actuels ( $rmc_t$ )<sup>1</sup>.

$$\pi_t = \beta E_t\{\pi_{t+1}\} + \lambda rmc_t$$

Lorsque les coûts marginaux augmentent (diminuent), la marge que les producteurs monopolistiques souhaitent subir une pression à la baisse (à la hausse). Afin de préserver le niveau optimal de leur marge, ils procéderont par conséquent à des hausses (baisses) de prix, mais ils ne peuvent le faire que dans la mesure où ils n'en sont pas empêchés par l'existence de rigidités nominales. Par conséquent, le paramètre  $\lambda$ , qui est une fonction décroissante du degré de rigidité nominale dans l'économie, détermine l'incidence finale de la modification des coûts marginaux réels sur l'inflation.

### INFLATION ET COÛTS MARGINAUX REELS EN BELGIQUE



Sources : BNB, CE.

<sup>1</sup> Inflation sur la base de l'IPC national jusqu'en 1990 et de l'IPCH à partir de 1991.

Sous certaines conditions, les coûts marginaux réels sont égaux aux coûts salariaux réels par unité produite<sup>2</sup>, de sorte qu'un lien positif entre ces derniers et l'inflation peut être attendu. Dans le cas de la Belgique, ce lien paraît se vérifier dans une mesure raisonnable, surtout si l'on tient compte du fait que, dans une petite économie ouverte, les prix à l'importation peuvent également influencer fortement les coûts marginaux réels et donc l'inflation (Gali et Lopez-Salido, 2001).

Dans l'hypothèse où l'évolution des coûts marginaux réels est proportionnelle à celle de l'écart de production<sup>3,4</sup>, la courbe de Phillips néo-keynésienne peut également être exprimée en termes d'écart de production. Le paramètre  $\delta$ , qui exprime la proportionnalité entre les coûts marginaux réels et l'écart de production, est souvent interprété comme un indicateur de la rigidité réelle dans l'économie. Une faible valeur de ce paramètre traduit en effet un niveau élevé de rigidité réelle.

$$\pi_t = \beta E_t \{ \pi_{t+1} \} + \lambda \delta (y_t - y_t^*)$$

Gali, Gertler et Lopez-Salido (2001), ainsi que Gali et Gertler (1999) obtiennent, tant pour la zone euro que pour les Etats-Unis, des résultats d'estimation nettement meilleurs lorsqu'ils utilisent les coûts marginaux réels au lieu de l'écart de production. Ceci peut être attribué non seulement à d'éventuels problèmes de mesure de l'écart de production, mais aussi au fait que la proportionnalité entre les coûts marginaux réels et l'écart de production ne se vérifie pas toujours, en particulier lorsqu'il existe également des frictions sur le marché du travail.

<sup>1</sup> Pour une description détaillée, voir King (2000). Le paramètre  $\beta$  est le facteur d'escompte intertemporel.

<sup>2</sup> A savoir lorsque la production dépend uniquement et de manière linéaire de la main d'œuvre.

<sup>3</sup> Rotemberg et Woodford (1997) montrent sous quelles conditions cette proportionnalité est vérifiée.

<sup>4</sup> Cet écart de production est défini comme la différence entre la production réelle ( $y_t$ ) et le niveau de production atteint lorsque les prix sont entièrement flexibles ( $y_t^*$ ).

courbe de Phillips dans la zone euro, qui coïncident dans une large mesure avec les observations faites en Belgique, et, d'autre part, les déplacements de la courbe aux Etats-Unis renforcent encore cette idée.

## 2. LA COURBE DE PHILLIPS DANS LA ZONE EURO ET AUX ETATS-UNIS: HISTORIQUE DE L'INFLATION COMPARABLE, MAIS EVOLUTION DIFFERENTE DU CHOMAGE

Pour des raisons de disponibilité des données, l'année 1971 est prise comme point de départ de l'analyse de la zone euro. A partir de cette année-là, la courbe de Phillips pour la zone euro évolue en grande partie parallèlement à celle de la Belgique, tant du point de vue du

découpage en périodes que du point de vue des mouvements observés pendant ces périodes. Exactement comme en Belgique, l'augmentation du chômage, à la suite des deux chocs pétroliers peut être interprétée comme une hausse du chômage d'équilibre, même si le graphique semble montrer que, plus que pour la Belgique, cette augmentation allait de pair avec la période de désinflation. Ceci ne signifie pas pour autant que l'importance accrue accordée à la stabilité des prix, qui a caractérisé cette période, soit à l'origine de l'augmentation persistante du chômage. L'explication doit plutôt être recherchée dans des phénomènes d'hystérésis et un moins bon fonctionnement du marché de l'emploi. On invoque parfois les phénomènes d'hystérésis pour justifier une politique monétaire moins axée sur la stabilité des prix, alors que dans une telle situation, il importe justement d'éviter un dérapage de l'inflation, car une politique de désinflation entraîne un coût élevé par la suite.

La courbe de Phillips semble également être réapparue dans la zone euro après 1986, même si l'on observe encore un net glissement vers le bas après 1994, probablement en raison de la préparation de l'Union monétaire<sup>1</sup>. Des pays tels que l'Espagne, l'Italie, le Portugal, caractérisés jusqu'alors par des taux d'inflation relativement élevés, ont réussi à les ramener à des niveaux sensiblement plus bas. Il n'est pas exclu que, dans ces pays, les agents économiques, à l'annonce de l'instauration de l'Union monétaire, aient révisé à la baisse leurs anticipations d'inflation, et que ceci ait eu un effet modérateur sur la formation des salaires. Que cette désinflation n'ait pas eu de répercussions négatives en termes de chômage renforce cette hypothèse et illustre l'importance d'une politique monétaire crédible et axée sur la stabilité des prix.

Si un tel glissement n'a été observé que dans une moindre mesure en Belgique, c'est surtout parce que l'inflation avait déjà pu y être stabilisée à un bas niveau plus tôt que dans l'ensemble de la zone euro grâce au succès de la liaison du franc belge au mark allemand. Par conséquent, la création de l'union monétaire a eu moins d'effet.

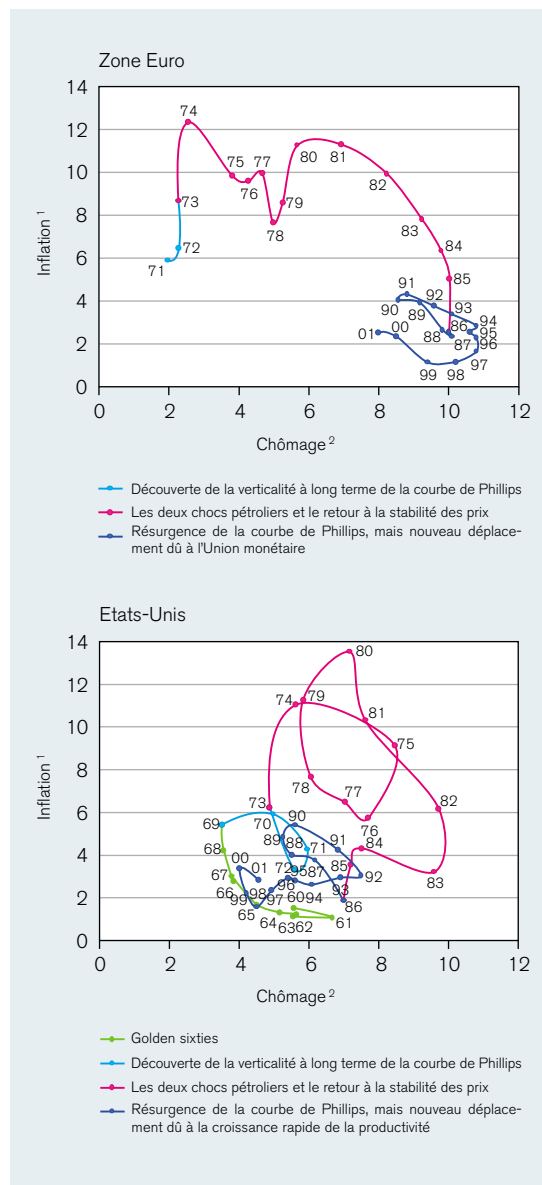
La courbe de Phillips semble, à première vue, plus difficile à interpréter pour les Etats-Unis. Ceci s'explique par un glissement moins prononcé du chômage d'équilibre, même si l'évolution de l'inflation y a été très semblable à celle qui a été enregistrée en Europe. C'est pourquoi les courbes de Phillips à court terme des différentes périodes se recoupent davantage.

Les données utilisées font apparaître une courbe négative caractéristique au cours des années soixante. Toutefois, lorsque les responsables de la politique économique ont tenté d'exploiter cette situation à la fin de cette décennie, leurs efforts sont restés sans résultat.

<sup>1</sup> Le traité de Maastricht stipule notamment comme condition de l'adhésion à l'Union monétaire que l'inflation ne peut excéder de plus de 1,5 point de pourcentage la moyenne de celle des trois pays ayant le taux d'inflation le plus faible.

**GRAPHIQUE 2 – LA COURBE DE PHILLIPS DANS LA ZONE EURO ET AUX ETATS-UNIS**

(pourcentages)



Sources : BCE, CE, FMI, OCDE.

<sup>1</sup> Sur la base de l'IPCH reconstitué jusqu'en 1990, extrait de Fagan G., Henry J. et R. Mestre (2001). Sur la base de l'IPCH à partir de 1991.

<sup>2</sup> Sur la base du taux de chômage reconstitué jusqu'en 1992, extrait de Fagan G., Henry J. et R. Mestre (2001). A partir de 1993, sur la base du taux de chômage harmonisé.

En effet, l'inflation a progressé assez rapidement à cette époque, sans que le chômage ne diminue de façon notable et, au début des années septante, le chômage est revenu à son niveau d'équilibre, tandis que l'inflation demeurait élevée.

L'incidence des chocs pétroliers est indéniable et la réaction au premier choc pétrolier a manifestement été moins restrictive aux Etats-Unis qu'en Europe, de sorte que l'inflation y a été encore plus élevée en 1980. En revanche, la réaction au second choc pétrolier a suscité une intervention de nature nettement plus restrictive. Le chômage atteint alors aux Etats-Unis des niveaux records. La grande différence par rapport à l'Europe réside dans la disparition assez rapide de l'effet du resserrement de la politique monétaire sur le chômage, c'est-à-dire pendant les années 1983-1985. Ensuite, le contrechoc pétrolier de 1986 a renforcé la désinflation.

Par la suite, grâce à une politique monétaire crédible et axée sur la stabilité des prix, la Réserve fédérale a réussi à tirer parti du choc pétrolier positif de 1986 pour inaugurer une période prolongée de faible inflation. La Réserve fédérale réagit de façon cohérente dès que des chocs de la demande exercent des pressions sur les prix. En 1989 et en 1990, l'inflation menace à nouveau. La Réserve fédérale durcit alors sa politique – ce qui provoque une récession d'une ampleur assez modérée –, afin de ne pas mettre en péril la stabilité des prix et la crédibilité de la politique monétaire, péniblement retrouvées entre-temps.

Au cours des années nonante, la baisse constante du chômage aux Etats-Unis ne s'accompagne pas d'une recrudescence de l'inflation, ce qui conduit à un glissement vers la gauche de la courbe de Phillips. On assiste alors au début de ce que l'on a appelé la « nouvelle économie ». La question de savoir s'il s'agit en l'occurrence d'un glissement permanent ou temporaire, vers l'intérieur, de la courbe de Phillips reste encore très controversée aujourd'hui. Comme facteur temporaire possible, on avance que les gains de productivité considérables de ces dernières années ne se traduisent qu'avec un certain décalage dans l'évolution des salaires (Ball et Moffitt, 2001). Ce décalage initial de l'évolution des salaires réels par rapport aux gains de productivité a un effet favorable sur l'inflation et entraîne une baisse du chômage. Après un certain temps toutefois,

l'évolution des salaires réels tendrait à s'aligner sur l'évolution de la productivité, annulant ainsi l'effet initial favorable. Ce décalage entre l'évolution des salaires réels et l'évolution de la productivité pourrait également expliquer pourquoi il a été si difficile d'assimiler le ralentissement de la productivité après les « golden sixties ».

### 3. CONCLUSION

Les différences exposées dans cet article entre les courbes de Phillips en Belgique et dans la zone euro, d'une part, et aux Etats-Unis, d'autre part, illustrent de manière empirique la thèse selon laquelle il n'existe guère, à long terme, de relation entre le chômage et l'inflation. Car même si l'historique de l'inflation en Europe et aux Etats-Unis est dans une large mesure identique, le chômage a évolué de façon fondamentalement différente dans les deux régions.

A court terme, cependant, on constate une corrélation négative entre les fluctuations conjoncturelles du chômage autour de son niveau d'équilibre et celles de l'inflation autour du point d'ancrage des anticipations. Ce lien est devenu à nouveau clairement perceptible à partir de 1986, même si le glissement de la courbe de Phillips s'est poursuivi dans les années nonante, tant aux Etats-Unis qu'en Europe. Toutefois, les glissements des courbes de Phillips observés empiriquement en Belgique et dans la zone euro durant les années nonante diffèrent de ceux observés au cours de la même période aux Etats-Unis. Dans ce pays, il s'agit surtout d'un glissement vers la gauche le long de l'axe du chômage, tandis qu'en Europe, on constate plutôt un glissement vers le bas le long de l'axe de l'inflation. Ce dernier glissement semble être lié aux préparatifs de l'union monétaire, qui ont eu une incidence favorable sur les anticipations d'inflation. Cet effet s'est beaucoup moins manifesté en Belgique, qui avait déjà renoué auparavant avec la stabilité des prix.

**BIBLIOGRAPHIE**

Ball L., 1994, «Credible Disinflation with Staggered Price-Setting», *American Economic Review*, 84 (1), 282-289.

Ball L. et R. Moffitt, 2001, «Productivity Growth and the Phillips Curve», *NBER Working Paper*, n° 8421.

Fagan G., Henry J. et R. Mestre, 2001, «An Area Wide Model for the Euro Area», *European Central Bank Working Papers*, n° 42.

Friedman M., 1968, «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review*, 58 (1), 1-17.

Gali J. et M. Gertler, 1999, «Inflation Dynamics: A Structural Econometric Analysis», *Journal of Monetary Economics*, 44, 195-222.

Gali J., Gertler M. et J.D. Lopez-Salido, 2001, «European Inflation Dynamics», *European Economic Review*, n° 7, 1237-1270.

Gali J. et J.D. Lopez-Salido, 2001, «A New Phillips Curve for Spain», *Banco de España, Documentos de Trabajo*, n° 0109.

King R.G., 2000, «The New IS-LM Model: Language, Logic, and Limits», *Economic Quarterly*, Federal Reserve Bank of Richmond, Volume 86/3.

Lucas R.E., 1972, «Expectations and the Neutrality of Money», *Journal of Economic Theory*, 4, 103-124.

Phelps E.S., 1968, «Money-wage Dynamics and Labor Market Equilibrium», *Journal of Political Economy*, 76, 4 (2), 678-711.

Phillips A.W., 1958, «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the UK, 1861-1957», *Economica*, 25, 283-299.

Rotemberg J. et M. Woodford, 1997, «An Optimization Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy», *NBER Macroeconomics Annual 1997*, 297-346.

Samuelson P. et R. Solow, 1960, «Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy», *American Economic Review*, 50 (2), 177-194.

Taylor J.B., 1999, «Staggered Price and Wage-Setting in Macroeconomics», *Handbook of Macroeconomics*, Volume 1B, Elsevier, Amsterdam.



## L'ADAPTATION DES PRIX AU PASSAGE A L'EURO

L'introduction des pièces et des billets en euros en janvier 2002 constitue un changement structurel important affectant les habitudes de la plupart des agents économiques. Pour les entreprises, c'est notamment une partie importante de la politique commerciale et de la politique des prix, qu'il faut adapter. Pour les consommateurs ce changement implique en particulier l'acquisition de nouvelles références, de nouvelles échelles de valeurs et de comparaison. Il s'agit d'un ensemble de processus qui demande du temps. L'objet du présent article est d'analyser cette transition et les éventuelles interactions avec l'inflation.

### 1. ECART ENTRE INFLATION RESSENTIE ET INFLATION MESUREE

En ce qui concerne l'adaptation des prix à l'euro, deux enseignements principaux de l'enquête euro que la Banque a menée auprès des entreprises en janvier 2002 peuvent être remémorés<sup>1</sup>. Le premier est que la transition des prix vers des prix en euros avait déjà commencé en 2001 et que, selon les intentions déclarées par les entreprises, cette transition aurait dû toucher à sa fin en septembre 2002. Le présent article

en propose une vérification sur la base d'une analyse ex-post des prix individuels relevés par le Ministère des Affaires économiques pour établir l'indice des prix à la consommation<sup>2</sup>.

Le deuxième enseignement important de l'enquête euro est que les entreprises avaient réalisé, ou envisageaient de réaliser, une conversion des prix globalement neutre. Cette neutralité a été confirmée par une analyse détaillée publiée dans la Revue Economique de la Banque du deuxième trimestre 2002<sup>3</sup>, dont la conclusion souligne qu'il existe peu de motifs pour supposer que le passage à l'euro ait exercé un effet important à la hausse sur le niveau général des prix. Toutefois, pour certaines catégories de produits, le passage à l'euro aurait effectivement entraîné des hausses de prix. Globalement, l'effet de l'euro sur l'inflation serait néanmoins resté limité à 0,2 point de pourcentage. Ce résultat est inévitablement entaché d'une marge d'imprécision, les effets du passage à l'euro ne pouvant être facilement distingués des autres facteurs qui sont à l'origine des ajustements de prix.

Il y a peu de raisons de revoir cette estimation, puisqu'il n'y a pas eu d'éléments nouveaux indiquant des effets additionnels significatifs à la hausse sur l'inflation. Par ailleurs, ces conclusions vont dans le même sens que l'estimation d'Eurostat pour la zone euro dans son ensemble et que les estimations réalisées dans d'autres pays, même si dans certains cas, comme aux Pays-Bas notamment, l'incidence semble plus élevée qu'en Belgique.

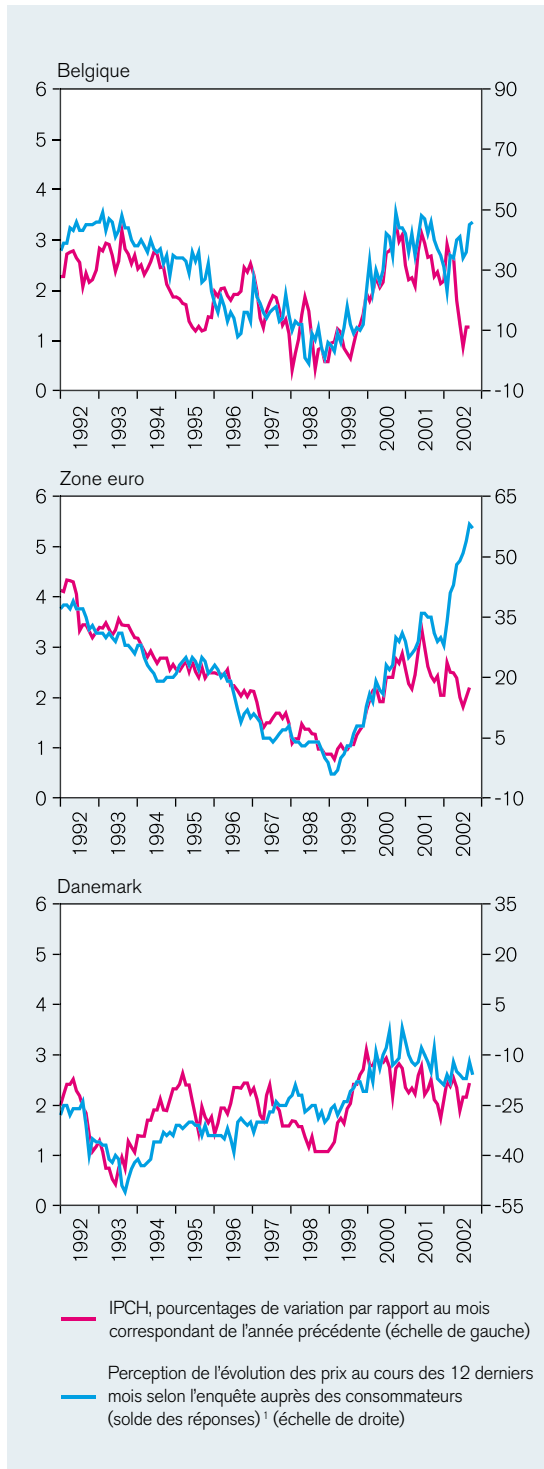
Néanmoins, on observe en 2002 un écart croissant entre l'inflation ressentie par les consommateurs et l'inflation effective. En effet, selon les enquêtes auprès des consommateurs, l'inflation ressentie en 2002 augmente significativement en Belgique, ainsi que dans la zone euro,

<sup>1</sup> Le rapport complet de l'enquête euro de janvier 2002 est disponible sur le site internet de la Banque [www.bnb.be](http://www.bnb.be), sous la rubrique « Presse » à la date du 6 mars 2002.

<sup>2</sup> Les quelques 100.000 prix relevés mensuellement dans la base de données utilisée, concernent 394 produits dans 65 localités et plus de 10.000 points de ventes différents. Ces produits couvrent environ 70 p.c. de l'Indice des Prix à la Consommation (IPC). Les produits non inclus dans la base de données (30 p.c. de l'IPC) correspondent à des produits suivis de manière centralisée, comme l'électricité, le gaz, les télécommunications, les journaux, les assurances, etc. Le Ministère des Affaires économiques (MAE) a supprimé de la base de données toutes les informations permettant d'identifier le producteur ou le point de vente.

<sup>3</sup> Banque Nationale de Belgique (2002), « Effets du passage à l'euro fiduciaire sur l'inflation », Revue économique 2002 II, 8<sup>e</sup> année.



**GRAPHIQUE 1 – INFLATION MESUREE ET INFLATION  
RESSENTIE PAR LES CONSOMMATEURS**

Source : CE.

<sup>1</sup> Réponses à la question « Par rapport à ce qu'il était il y a douze mois, estimez-vous que le coût de la vie est aujourd'hui : (a) beaucoup plus élevé, (b) sensiblement plus élevé, (c) un peu plus élevé, (d) globalement identique, (e) inférieur ou (f) sans opinion. » Les résultats publiés sont calculés comme la différence entre la proportion pondérée de personnes interrogées qui concluent à une hausse du coût de la vie et la proportion pondérée de répondants qui indiquent un coût de la vie stable ou inférieur. Pour la zone euro, les réponses des différents pays sont pondérées par la valeur des dépenses des consommateurs.

alors que, dans le même temps, l'inflation effective tend à ralentir depuis le début de l'année 2002. Au Danemark, par contre, pays ne faisant pas partie de la zone euro mais connaissant une évolution similaire quant au cours de change, on n'observe pas une telle divergence. Ce constat est de nature à associer la divergence entre inflation ressentie et effective dans la zone euro à une perception erronée de l'effet du passage à l'euro.

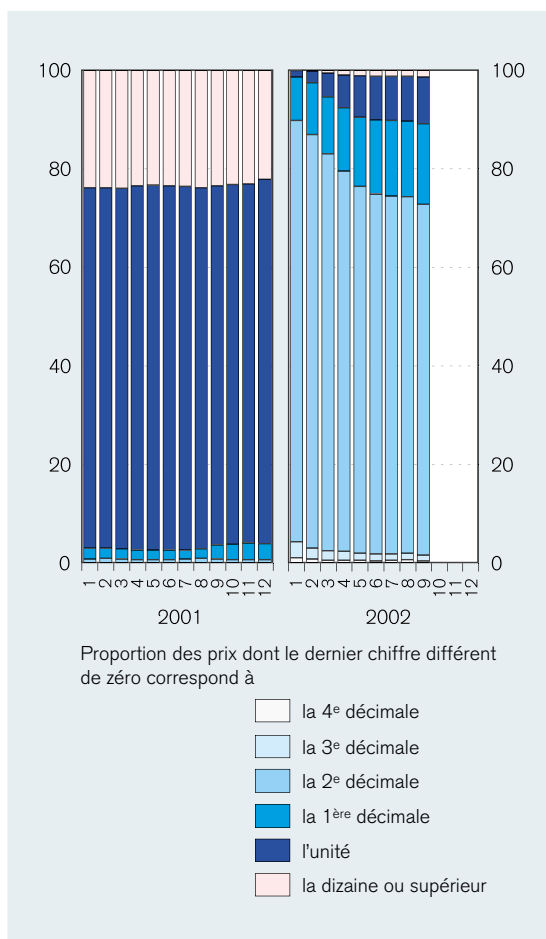
En illustrant la profondeur du changement de régime résultant du passage à l'euro, l'analyse présentée ci-dessous fournit des éléments permettant d'expliquer l'écart entre l'inflation réelle et l'inflation ressentie. Indirectement, cette analyse indique aussi que le processus d'adaptation se reflète bien dans les prix qui sont à la base de l'IPC. Par ailleurs, il en ressort également qu'il n'y a aucune contradiction entre le constat, par le consommateur, de hausses de prix sensibles de certains produits, d'une part, et le ralentissement de l'inflation agrégée dans le courant de 2002, d'autre part.

## 2. UTILISATION DES PRIX AVEC DECIMALES

En Belgique, comme dans d'autres Etats membres tels l'Italie, le Luxembourg ou l'Espagne, un des aspects du passage à l'euro est l'apparition ou la réapparition des centimes et par conséquent des montants comprenant des décimales. En effet, l'euro est divisé en 100 subdivisions – les cents ou centimes –, et des pièces de 1, 2, 5, 10, 20, et 50 cents sont en circulation afin d'assurer un degré de précision suffisamment important pour les paiements. Dans ses recommandations, le Commissariat général à l'euro insistait pour que la conversion en euro soit faite avec une précision supplémentaire d'au moins deux décimales par rapport au montant en franc belge. Cette recommandation semble avoir été bien respectée.

GRAPHIQUE 2 – UTILISATION DES DECIMALES

(pourcentages)



Sources : MAE, BNB.

On observe effectivement le passage d'une situation caractérisée par l'absence presque totale de décimales pour les prix en francs à une situation où la majorité des prix en euros comprend deux décimales.

S'il est exact qu'en septembre 2002 environ 27 p.c. des prix en euros sont des prix dont le dernier chiffre différent de zéro correspond à la première décimale ou même des prix dont les décimales sont toutes égales à zéro, leur proportion est toutefois comparable à la proportion de prix en francs multiples de dix. La pratique ne montre donc pas une résistance anormale

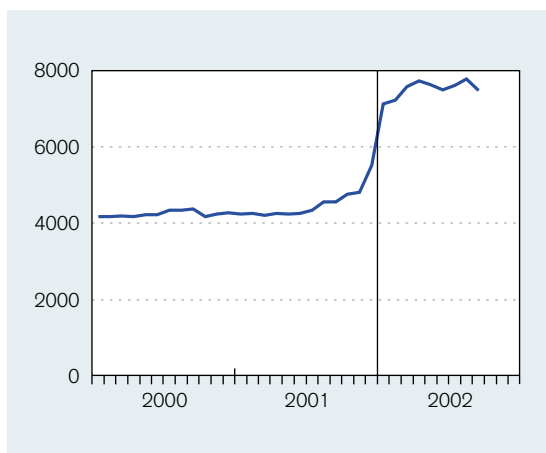
à l'utilisation des décimales, mais reflète plutôt l'existence de pratiques commerciales consistant à afficher des prix ronds.

La très faible proportion de prix avec trois décimales en euros est légèrement inférieure à celle des prix avec une décimale en francs. Ceci reflète sans doute le fait que les rares prix qui utilisaient des cinquante centimes de franc ont été adaptés à l'euro sur la base d'une précision de deux décimales seulement, de sorte à pouvoir correspondre à des montants qu'il est possible de régler avec les pièces existantes, comme c'était le cas en francs. Quant à la proportion de prix comprenant quatre décimales en euros, elle correspond plus ou moins à la proportion de prix avec deux décimales en francs. Dans la majorité des cas, il s'agit des prix des carburants et du mazout de chauffage, produits pour lesquels le contrat de programme stipule que les prix doivent être exprimés avec trois décimales et quatre décimales respectivement.

Si on peut en conclure que l'adaptation de la structure des prix au passage à l'euro semble tout à fait normale du point de vue de l'utilisation des décimales, il est cependant clair que pour le consommateur belge, ces évolutions exigent probablement un effort important pour se familiariser avec ces nouveaux prix comprenant des décimales.

Une autre conséquence de l'utilisation active de deux décimales pour les prix en euros est qu'il existe plus de prix distincts possibles en euros qu'en francs. En outre, ces prix sont plus précis. En effet, alors qu'entre 0,01 euro et 1,00 euro il y a 100 prix différents possibles, entre 1 franc et 40 francs, soit une fourchette de valeur à peu près identique, il y a seulement 40 prix différents possibles, du moins si on fait abstraction des pièces de cinquante centimes qui dans la pratique n'étaient pas souvent utilisées.

Ce raisonnement théorique est confirmé empiriquement. On observe en effet une augmentation significative du nombre de prix distincts, mesuré

**GRAPHIQUE 3 – NOMBRE DE PRIX DISTINCTS OBSERVES DANS LA BASE DE DONNEES <sup>1</sup>***(prix en euros à partir de janvier 2002)*

Sources : MAE, BNB.

<sup>1</sup> Le nombre de prix distincts est calculé sur la base des quelques 100.000 prix relevés mensuellement considérés globalement, sans tenir compte des produits auxquels ils correspondent.

sur la base de l'ensemble des données du MAE, tout produits confondus, qui passe d'un peu plus de 4.000 en 2000 et début 2001 à environ 7.500 en 2002. Il est également intéressant de constater que le nombre total de prix différents commence à augmenter en 2001 déjà, confirmant l'existence d'une adaptation progressive à l'euro. L'augmentation du nombre de prix distincts reflète le nombre accru de prix fixés en euros, donc différents des prix habituels en francs.

La diversité accrue des prix peut contribuer à susciter une certaine confusion chez le consommateur, qui pour un panier de produits inchangé est désormais confronté à une plus grande variété de prix. Ceci s'ajoute à l'effort nécessaire à l'adaptation aux décimales.

**ENCADRE 1 – NOMBRE DE PRIX DISTINCTS ET RIGIDITE DES PRIX NOMINAUX**

Selon Blinder et al. (1998), une des théories explicative de la rigidité des prix nominaux est l'existence de prix constituant des barrières psychologiques<sup>1</sup>. L'idée est que certains prix ont une telle importance psychologique auprès des consommateurs, qu'ils forment une barrière empêchant les augmentations de prix.

Si l'analyse des prix attractifs exposée dans le présent article confirme l'existence de prix de ce type en Belgique, il n'a cependant pas été vérifié si ceux-ci constituent effectivement une source de rigidité. Selon Blinder et al. (1998), qui compare divers motifs de rigidité des prix sur la base d'une enquête auprès des responsables de la politique des prix au sein d'entreprises aux Etats-Unis, cette théorie se classe huitième sur douze, en termes d'importance pour expliquer la rigidité des prix, soit un résultat modeste.

Toutefois, dans l'hypothèse où cette théorie est valide, on peut imaginer que l'introduction de l'euro aurait tendance à réduire quelque peu la rigidité des prix en Belgique. En effet, le nombre de prix possibles en euros, et donc de prix attractifs possibles, est plus élevé en euros qu'en francs. Les entreprises pourraient donc, toutes choses égales par ailleurs, modifier leurs prix plus souvent, mais avec des augmentations d'une moindre ampleur. Ainsi, l'introduction de l'euro fiduciaire pourrait contribuer à une plus grande flexibilité sur les marchés des produits en Belgique. Ceci n'est cependant pas nécessairement vrai pour tous les pays de la zone euro.

<sup>1</sup> A. Blinder, E. Canetti, D. Lebow and J. Rudd (1998), *Asking About Prices, A new approach to understanding Price Stickiness*, Russel Sage Foundation, New-York.

### 3. UNE TRANSITION PROGRESSIVE VERS DE NOUVEAUX PRIX ATTRACTIFS EN EUROS

L'adaptation des prix à l'euro en 2002 peut s'analyser sur la base de l'évolution entre janvier 2002 et septembre 2002 de la distribution des fréquences des deux premières décimales des prix, la majorité des prix en euros étant, comme on vient de le constater, exprimée avec deux décimales. Les autres prix, comprenant trois ou quatre décimales ne sont pas pris en compte dans cette section.

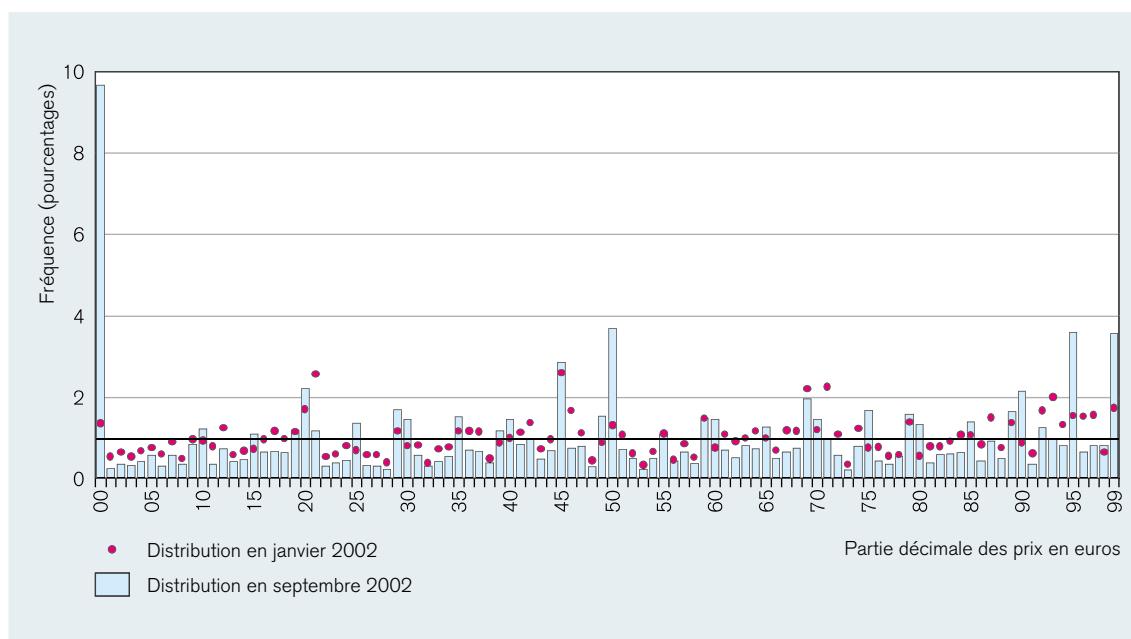
En l'absence de pratiques commerciales favorisant certains types de prix, la distribution de la partie décimale des prix devrait être uniforme et la fréquence de chaque type de prix s'élever à 1 p.c. Or ce n'est pas le cas en pratique, certains types de prix étant manifestement plus utilisés que d'autres, comme c'était par ailleurs le cas

pour les prix en francs. En particulier, les prix se terminant par 00, 50, 95 et 99 sont les plus répandus. Plus généralement, en observant les deux décimales dont la fréquence est supérieure à 1 p.c. en septembre, on remarque que les situations où le dernier chiffre est 0, 5 ou 9 sont les plus nombreuses. Il en est ainsi dans 28 cas sur 30 possibilités<sup>1</sup>. Dans les autres situations il n'y a que 2 cas sur 70 possibilités où la fréquence est supérieure à 1 p.c.

De plus, les changements survenus dans la distribution des fréquences de la partie décimale des prix entre janvier et septembre 2002 montrent que cette distribution s'est davantage concentrée sur les prix dont la dernière décimale est 0, 5 ou 9. Dans 26 cas sur 30 possibilités la fréquence en septembre est supérieure à celle de janvier, contre seulement 1 cas sur 70 possibilités pour les prix dont

<sup>1</sup> A chaque deuxième décimale distincte il est en effet possible d'associer 10 premières décimales différentes, de 0 à 9.

GRAPHIQUE 4 – DISTRIBUTION DE LA FREQUENCE DE LA PARTIE DECIMALE (CENTS) DES PRIX EN EUROS<sup>1</sup>



Sources : MAE, BNB.

<sup>1</sup> Les prix affichant plus de deux décimales différentes de zéro ne sont pas pris en compte.

la dernière décimale est 1, 2, 3, 4, 6, 7 ou 8. Il s'agit en fait de 98, un cas particulier qui ci-dessous est considéré comme un prix attractif, parce que remplissant probablement un rôle équivalent à 99.

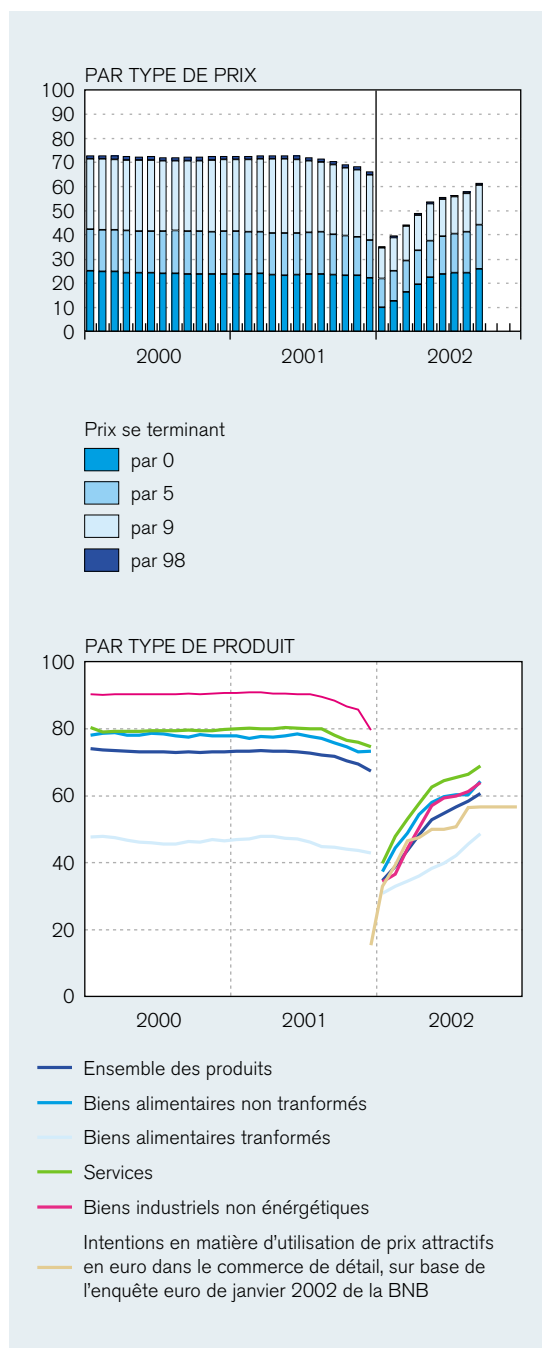
La prépondérance de certains types de prix implique l'existence de pratiques commerciales visant à rendre les prix plus « attractifs », pour des raisons pratiques, comme le rendu de la monnaie ou la facilité des additions, dans l'Horreca par exemple. Les prix sont également rendus attractifs pour des raisons de marketing, c'est-à-dire pour des raisons de psychologie de l'acte d'achat qui justifient des prix comme 9,99 par exemple. Sur la base de l'analyse présentée, on peut définir l'ensemble de ces prix attractifs en euros comme des prix dont la deuxième décimale est 0, 5 ou 9 et les prix dont les deux premières décimales sont 98. Cette définition est très similaire à celle qui s'appliquait pour les prix en francs<sup>1</sup>, c'est à dire les prix qui se terminent par 0, 5, 9 ou 98 francs.

Le processus d'adaptation vers des prix attractifs en euros était déjà à l'œuvre au cours du deuxième semestre 2001. A partir de juillet 2001, la proportion de prix attractifs en francs, historiquement stable légèrement au-dessus de 70 p.c., a commencé à baisser quelque peu. Ceci indique probablement que des prix jusque-là attractifs en francs ont progressivement été adaptés pour devenir attractifs en euros. En 2002, la proportion de prix attractif en euros a augmenté progressivement pour passer de 35 p.c. en janvier à 61 p.c. en septembre. La plus grande partie de l'augmentation est attribuable à l'importance croissante des prix se terminant par 0 et 5.

Par contre, la part des prix se terminant par 9 (et 98) a progressé beaucoup plus lentement. De plus, celle-ci reste très en deçà de la situation qui prévalait en francs pour ce type de prix.

<sup>1</sup> Voir par exemple, Aucremanne L. et Cornille D. (2001), « Attractive prices and euro-rounding effects on inflation », National Bank of Belgium Working Paper Document, n°17, Novembre 2001.

GRAPHIQUE 5 – PRIX ATTRACTIFS<sup>1</sup>



Sources : MAE, BNB.

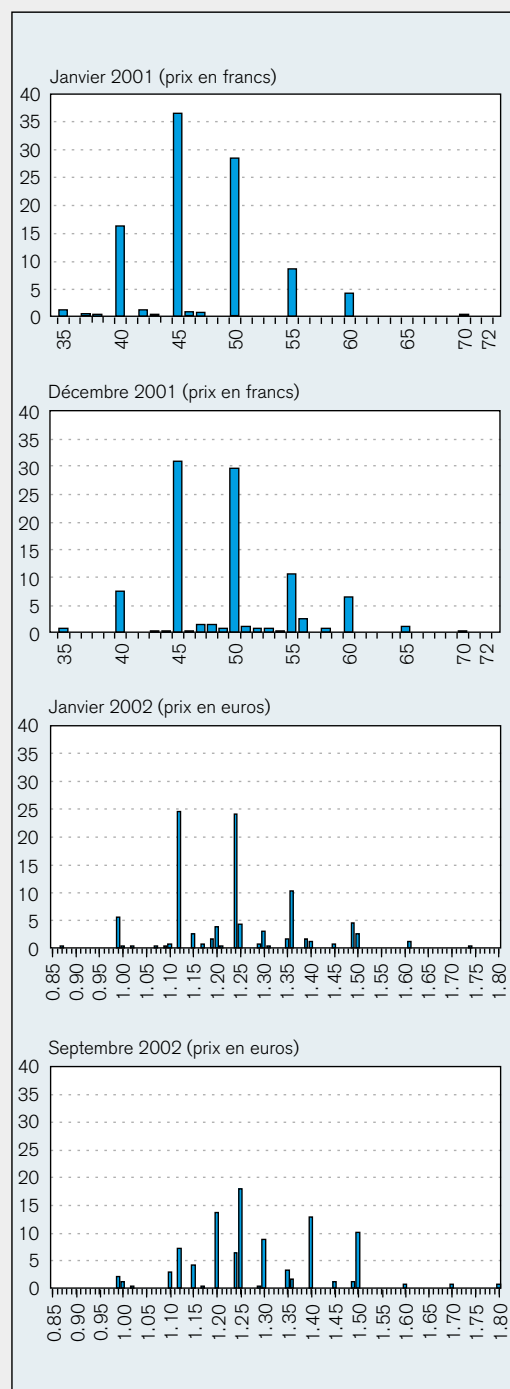
<sup>1</sup> En francs jusque décembre 2001 et en euros à partir de janvier 2002.

Un élément d'explication est qu'il est possible qu'en euros certaines caractéristiques de ces prix soient remplies par d'autres types de prix comme les prix se terminant par 0, qui recourent aussi des prix comme 99,00 euros.

## ENCADRE 2 – ADAPTATION DES PRIX: LE CAS DU VERRE DE BIÈRE

### DISTRIBUTION DES PRIX POUR UN VERRE DE BIÈRE VENDU DANS UN CAFE

(pourcentages du total, 233 observations par mois)



Sources : MAE, BNB.

En janvier 2001, sur 233 prix observés en Belgique dans 65 localités, le prix d'une bière dans un café était le plus souvent de 40, 45, 50, 55 ou 60 francs. En décembre 2001, on remarque d'une part que le nombre de bières coûtant 40 ou 45 francs a diminué, alors que le nombre de bières vendues à 50, 55 ou 60 francs a augmenté, et d'autre part on constate l'apparition d'une dizaine de prix « inhabituels », qui ne se terminent pas par 0 ou 5 francs, ce qui laisse penser qu'un processus d'adaptation à l'euro était déjà en cours en 2001. En janvier 2002, le nombre de prix exprimés en euros mais correspondant à 40, 45, 50, 55 et 60 francs diminue, de même qu'apparaissent tout une série de « nouveaux » prix, sans qu'il soit possible d'identifier vraiment les plus populaires. Par contre, en septembre 2002, après neuf mois d'ajustement on observe l'apparition de nouveaux prix attractifs qui sont 1,20, 1,25, 1,30, 1,40 ou 1,50 euro. Il reste cependant encore un certain nombre de prix, plus important que ce qui prévalait en francs, qui ne semblent pas attractifs, et qui pourraient donc encore être adaptés à l'avenir.

Par ailleurs, il est utile de rappeler que l'observation d'augmentations de prix significatives pour certains produits individuels n'est pas en contradiction avec un taux d'inflation global relativement bas. Ainsi, entre septembre 2001 et septembre 2002, l'augmentation de prix maximale pour un verre de bière dans un même établissement a été de 26 p.c., soit un ordre de grandeur qui correspond assez bien aux anecdotes parfois rapportées dans la presse. Toutefois, sur la même période, le prix moyen du verre de bière n'a augmenté que de 6,8 p.c., étant donné qu'il s'agit d'une moyenne de 233 prix

**VARIATION DE PRIX ENTRE SEPTEMBRE 2001  
ET SEPTEMBRE 2002***(pourcentages de variation)*

Augmentation maximale observée pour une bière	Bière dans l'Horeca	Horeca	Autres compos- santes de l'IPCH	IPCH
26,1 (de 40 francs à 1,25 euro)	6,8	4,3	0,9	1,2

Sources : CE, MAE, BNB.

enregistrés dans 65 localités. Quant aux prix moyens pour l'Horeca dans son ensemble, ils ont augmentés de 4,3 p.c. sur la même période. Ces augmentations de prix sont cependant compensées partiellement par des baisses ou par des augmentations plus limitées pour les autres produits repris dans l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), de telle sorte que l'inflation totale pour la période s'élève finalement à 1,2 p.c.

L'adaptation des prix attractifs semble mieux avancée dans les services, alors que les prix des biens industriels non énergétiques semblent s'adapter à un rythme relativement lent, compte tenu du fait que cette catégorie avait, en francs, la plus importante proportion de prix attractifs.

Il est intéressant de constater que la tendance observée sur la base des données micro-économiques correspond aux intentions exprimées lors de l'enquête euro de janvier 2002. Selon l'enquête, les intentions concernant les adaptations des pratiques en matière de fixation des prix dans le commerce de détail indiquent une augmentation significative de la proportion de prix attractifs, qui passerait de 15 p.c. en décembre 2001 à 50 p.c. en mai 2002 et ensuite se stabiliserait à partir de septembre 2002 à un peu moins de 60 p.c.

Cependant, la part des prix attractifs observée en septembre 2002 est supérieure aux indications données par l'enquête euro. Ceci est probablement dû au fait que l'enquête ne couvrait pas certains secteurs où la pratique des prix attractifs est très répandue, comme l'Horeca, alors que ce secteur est couvert par les données du MAE. Par ailleurs il est raisonnable de penser que le processus d'adaptation des prix attractifs devrait se poursuivre après septembre 2002, même si on ne peut exclure que la part des prix attractifs en euros reste à

un niveau inférieur à celui observé en francs en 2001.

**CONCLUSION**

Le processus d'adaptation des prix à l'euro est à l'œuvre depuis la deuxième partie de 2001, et il a progressé considérablement au cours de 2002, comme en témoigne l'analyse des données microéconomiques sur la base desquelles l'IPC est établi. Dans la plupart des cas, la conversion peut être qualifiée de normale, de plus elle a été relativement neutre en ce qui concerne l'inflation, à l'exception de certains produits, dans les services en particulier.

Cependant, l'inflation perçue en 2002 diverge fortement de l'inflation effective en Belgique, ainsi que dans la zone euro. Il est plausible que cette divergence repose sur une perception erronée de l'introduction de l'euro. Le passage d'une situation caractérisée par une absence presque totale de décimales à une situation où la majorité des prix en euros comprend deux décimales et la diversité accrue des prix qui en découle sont des facteurs qui y ont probablement contribué. Il en va de même pour le temps nécessaire à l'acquisition de nouvelles échelles de valeurs et de comparaison par les consommateurs.



## RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES EN 2001

Depuis quelques années, l'édition d'automne de la Revue économique analyse l'évolution des résultats des sociétés non financières en Belgique. A ce moment-là, la Centrale des bilans dispose d'un échantillon suffisamment représentatif des états comptables pour l'année antérieure. Ainsi, une présentation fiable des résultats de 2001 peut déjà être proposée.

Les sociétés non financières retenues dans le cadre de cette analyse mènent des activités très diverses, allant de l'agriculture à la chimie, et de l'habillement à la construction. Aussi, ces entreprises ont été regroupées en 21 secteurs d'activité<sup>1</sup>.

La première partie de l'article est consacrée aux caractéristiques et à la représentativité des données utilisées. Dans la seconde partie, l'évolution des principales rubriques du compte de résultats est présentée et est resituée dans le contexte conjoncturel de 2001. Cette évolution est ensuite détaillée par branche d'activité et en fonction de la taille des entreprises (petites ou grandes). Enfin, une analyse de l'évolution et de la distribution de quelques ratios financiers pour l'ensemble des sociétés non financières ainsi que pour chaque secteur est également proposée.

Les données provenant du bilan social ne sont pas étudiées ici puisqu'elles font l'objet d'un autre article dans la présente revue.

### I. CARACTERISTIQUES ET REPRESENTATIVITE DES DONNEES UTILISEES

#### 1. ECHANTILLON CONSTANT

Chaque année, les entreprises sont tenues de déposer leurs comptes annuels auprès de la

Centrale des bilans, au plus tard sept mois après la clôture de l'exercice. Les données récoltées font alors l'objet de contrôles arithmétiques et logiques et des corrections sont, le cas échéant, apportées, afin de satisfaire aux normes de qualité retenues. Une première analyse des chiffres de 2001 est dès lors possible dès la fin de l'été 2002. A ce moment-là, tous les comptes relatifs à l'exercice comptable de l'année antérieure n'ont pas encore été déposés. Pour cette raison, il convient de recourir à un échantillon constant d'entreprises. Ainsi, l'échantillon constant utilisé pour l'analyse des résultats de 2001 inclut les entreprises non financières dont les comptes clôturés en 2000 et en 2001 ont été déposés et entrés dans la base de données au plus tard le 31 août 2002<sup>2</sup>.

#### 2. REGROUPEMENTS PAR SECTEUR

Les sociétés non financières forment une population hétérogène au sein de laquelle des évolutions parfois très divergentes peuvent être remarquées. Dès lors, une classification des sociétés non financières s'impose.

Une première distinction peut être établie suivant le secteur dans lequel les sociétés opèrent principalement. La classification des secteurs retenue est la nomenclature NACE-BEL, dans laquelle les activités sont codifiées par deux chiffres.

Cette manière d'opérer entraîne un certain défaut de représentativité dans la mesure où une entreprise ne peut faire partie que d'un seul secteur

<sup>1</sup> Voir annexe 1.

<sup>2</sup> Les entreprises ayant changé de taille (voir infra) entre 2000 et 2001 ne figurent pas dans l'échantillon constant. Il en va de même pour les entreprises qui n'ont pas publié des comptes relatifs à un exercice de douze mois ou qui n'ont pas satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires effectués par la Centrale des bilans.



d'activité même si elle exerce plusieurs activités correspondant à des codes NACE-BEL différents. Toutefois, ce défaut de représentativité est limité, dans la mesure où les entreprises sont systématiquement portées au sein de la division qui correspond le mieux à leur activité principale.

Quelques regroupements au sein des codes NACE à deux chiffres relatifs aux sociétés non financières permettent d'identifier 21 secteurs<sup>1</sup>, allant de l'agriculture à la chimie, et de l'Horeca aux transports. La liste de ces 21 secteurs est détaillée à l'annexe 1.

### 3. REGROUPEMENTS SELON LA TAILLE DES SOCIETES

Une seconde distinction peut être opérée suivant la taille des entreprises.

L'article 15 du code des sociétés prévoit que les entreprises peuvent déposer un schéma abrégé de leurs comptes annuels en lieu et place d'un schéma complet, à condition qu'elles ne dépassent pas plus d'un des critères suivants :

- nombre moyen annuel de travailleurs<sup>2</sup>: 50;
- chiffre d'affaires annuel<sup>3</sup>, hors TVA.: 6.250.000 euros;
- total bilantaire: 3.125.000 euros

sauf si :

- le nombre moyen de travailleurs dépasse les 100 unités;

<sup>1</sup> Il y a lieu de préciser que la classification des secteurs retenue diffère de celle des années précédentes.

<sup>2</sup> Le nombre moyen annuel de travailleurs est le nombre moyen de travailleurs inscrits dans le registre du personnel à la fin de chaque mois de l'exercice comptable considéré, exprimé en équivalents temps plein.

<sup>3</sup> Il convient d'entendre par «chiffre d'affaires», le total des produits à l'exclusion des produits exceptionnels lorsque plus de la moitié des produits résultant de l'activité normale de l'entreprise est constituée de produits ne tombant pas sous la définition du poste «chiffre d'affaires».

<sup>4</sup> Soit les entreprises ayant publié un exercice comptable de douze mois et ayant satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires effectués par la Centrale des bilans.

- l'entreprise fait partie d'un groupe d'entreprises liées qui, au niveau consolidé, dépasse plus d'un des critères ci-dessus, ou dont le nombre moyen annuel de travailleurs est supérieur à 100.

Le type de schéma déposé ne permet pas d'établir une distinction stricte entre les grandes et les petites entreprises, et ce, pour les raisons suivantes :

- l'entreprise qualifiée de «petite entreprise» sur base du code des sociétés a la possibilité de déposer un schéma abrégé, ce qui signifie qu'elle peut également déposer un schéma complet si elle le désire;
- l'entreprise qui n'a pas dépassé les critères au cours de l'exercice précédent peut, pour l'exercice concerné, utiliser le schéma abrégé, même si, pour cet exercice, elle ne satisfait plus aux critères;
- l'entreprise qui a dépassé les critères au cours de l'exercice précédent, ne peut, pour l'exercice concerné, utiliser le schéma abrégé, même si elle satisfait, pour cet exercice, aux critères imposés;
- enfin, l'entreprise qui fait partie d'un groupe d'entreprises liées qui, au niveau consolidé, dépasse les critères de taille, doit publier un schéma complet, même si elle ne dépasse pas, à elle seule, ces critères.

En 2000, sur les 208.655 entreprises non financières retenues<sup>4</sup>, 14.615 entreprises ont déposé un schéma complet et 194.040, un schéma abrégé. Sur les 14.615 entreprises non financières ayant déposé un schéma complet, 7.471 entreprises (soit 51,1 p.c.) ne dépassent pas les critères du code des sociétés. Sur les 194.040 entreprises ayant déposé un schéma abrégé, 235 (0,12 p.c.) dépassent les critères (ce dernier pourcentage est selon toute vraisemblance sous-estimé car le critère du chiffre d'affaires n'a pas pu être vérifié pour toutes les entreprises dans la mesure où la mention de celui-ci est facultative dans les comptes abrégés).

En termes de proportions<sup>1</sup>, ce sont surtout les petites entreprises des secteurs de l'agriculture, des industries extractives, de l'Horeca, de l'immobilier et des services aux entreprises et aux particuliers qui déposent des schémas complets plutôt que des schémas abrégés.

Dès lors, dans le cadre de cet article, la distinction entre grandes et petites entreprises n'est pas établie sur la simple base du type de schéma déposé. Opérer de la sorte poserait en effet des difficultés lors du calcul des distributions des ratios financiers. Aussi, il a été décidé de classer les petites entreprises ayant déposé un schéma complet dans le groupe des petites entreprises, dans la mesure où près de 51,1 p.c. des schémas complets déposés en 2000 sont, en réalité, relatifs à des petites entreprises. Par ailleurs, puisque les grandes entreprises qui déposent un schéma abrégé sont peu nombreuses et ne représentent en définitive que des cas limites de dépassement des critères de taille, il a été décidé de laisser ces « grandes entreprises » au sein du groupe des petites entreprises.

#### 4. REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON CONSTANT

L'échantillon utilisé pour estimer les résultats de 2001<sup>2</sup> comprend 93.315 entreprises, soit 41,9 p.c. du nombre total des comptes annuels déposés en 2000<sup>3</sup>. Le taux de représentativité mesuré par rapport au total bilantaire dépasse légèrement les 76 p.c.

<sup>1</sup> Voir annexe 2.

<sup>2</sup> Figurent dans l'échantillon constant, les entreprises qui ont clôturé, en 2000 et en 2001, un exercice comptable de douze mois, pour autant que:

- les deux exercices comptables satisfassent aux contrôles de qualité supplémentaires de la Centrale des bilans;
- les comptes aient été déposés et entrés dans la base de données au plus tard le 31 août 2002;
- les deux dépôts concernent une même taille d'entreprise.

<sup>3</sup> C'est-à-dire le nombre de sociétés non financières dont les comptes ont été clôturés en 2000 et ont satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires de la Centrale des bilans (quelle que soit la durée de l'exercice).

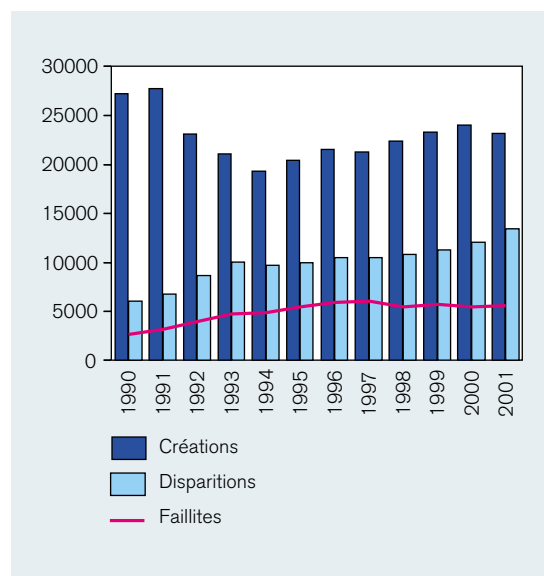
<sup>4</sup> Ces résultats concernent l'ensemble des sociétés non financières ainsi que les sociétés n'ayant pu être attribuées à un secteur d'activité en raison du manque de code NACE.

Le tableau 1 montre que les grandes entreprises sont davantage représentées dans l'échantillon que les petites entreprises (68,2 p.c. des grandes, contre 41 p.c. des petites entreprises). Cette constatation laisse supposer que, pour les extrapolations, le biais dû à l'utilisation d'un échantillon est plus important au niveau des petites entreprises, qui sont moins bien représentées. Par ailleurs, le tableau fait ressortir la particularité de l'échantillon du secteur de l'énergie et de l'eau, qui est le seul à comprendre davantage de grandes entreprises que de petites entreprises.

L'utilisation d'un échantillon constant pour l'extrapolation peut comporter un certain biais dans la mesure où la méthode ne prend en compte que les sociétés qui ont remis des comptes annuels portant sur des exercices de douze mois, ce qui exclut, par exemple, les sociétés créées dans le cours de 2000 ou de 2001, ou celles qui ont disparu avant la fin de l'année 2001.

Les statistiques de la Centrale des bilans indiquent que 23.167 entreprises<sup>4</sup> ont été créées

GRAPHIQUE 1 – CREATIONS ET DISPARITIONS D'ENTREPRISES



Source : BNB.

**TABLEAU 1 – REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON CONSTANT**

	Ensemble des sociétés non financières en 2000			Sociétés de l'échantillon en 2000			Représentativité, en p.c., de l'échantillon utilisé pour l'analyse des résultats de 2001
	Total	Grandes entreprises	Petites entreprises	Total	Grandes entreprises	Petites entreprises	
<b>Nombre d'entreprises (unités) .....</b>	<b>222.631</b>	<b>7.471</b>	<b>215.160</b>	<b>93.315</b>	<b>5.095</b>	<b>88.220</b>	<b>41,9</b>
dont							
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture .....	4.603	39	4.564	2.027	27	2.000	44,0
Industries extractives .....	224	22	202	118	18	100	52,7
Industries alimentaires et du tabac ...	3.311	396	2.915	1.406	287	1.119	42,5
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure .....	2.015	236	1.779	957	170	787	47,5
Bois .....	1.070	62	1.008	491	38	453	45,9
Papier et imprimerie .....	3.746	232	3.514	1.693	183	1.510	45,2
Chimie .....	1.438	411	1.027	767	307	460	53,3
Métal .....	4.909	474	4.435	2.353	342	2.011	47,9
Equipements électriques et électroniques .....	1.366	154	1.212	635	109	526	46,5
Matériel de transport .....	538	93	445	258	65	193	48,0
Autres industries manufacturières ....	3.274	316	2.958	1.562	229	1.333	47,7
Energie et eau .....	131	57	74	92	54	38	70,2
Construction .....	23.755	484	23.271	9.310	387	8.923	39,2
Commerce de détail .....	37.327	643	36.684	13.895	424	13.471	37,2
Commerce de gros .....	32.417	2.104	30.313	14.220	1.309	12.911	43,9
Horeca .....	12.574	71	12.503	3.626	47	3.579	28,8
Transports .....	9.210	453	8.757	3.872	298	3.574	42,0
Postes et télécommunications <sup>1</sup> .....	640	57	583	205	39	166	32,0
Activités immobilières .....	24.449	127	24.322	12.431	84	12.347	50,8
Services aux entreprises .....	47.694	971	46.723	20.623	630	19.993	43,2
Services aux particuliers .....	7.940	69	7.871	2.774	48	2.726	34,9
<b>Total du bilan (millions d'euros) .....</b>	<b>730.118</b>	<b>580.266</b>	<b>149.852</b>	<b>555.973</b>	<b>483.155</b>	<b>72.818</b>	<b>76,1</b>

Source : BNB.

<sup>1</sup> L'échantillon du secteur des postes et télécommunications comprend quasiment autant d'entreprises dans la section « postes » que dans la section « télécommunications ». Cette section « postes », qui inclut diverses sociétés de livraison du courrier, ne se résume dès lors pas seulement à l'entreprise La Poste.

en 2001, soit 3,6 p.c. de moins qu'en 2000, la meilleure des dix dernières années sur le plan des créations. Inversement, 13.417 entreprises ont disparu, dont 5.636 à la suite d'une faillite. Le nombre de disparitions en 2001 a augmenté par rapport à l'année antérieure de 11,4 p.c. Le nombre de faillites, quant à lui, est en progression de 2,9 p.c. Au total, le nombre de sociétés a donc crû de 9.750 en 2001, alors que cette augmentation s'élevait à 12.003 unités

un an plus tôt. Si l'on suppose que l'augmentation nette du nombre d'entreprises est indicative de l'évolution de l'activité, cela signifie que les extrapolations réalisées à partir d'un échantillon constant pourraient sous-estimer quelque peu l'évolution de la valeur ajoutée. Toutefois, étant donné que les créations nettes d'entreprises ont été moindres en 2001 qu'en 2000, il y a lieu de penser que cette sous-estimation est plus faible en 2001.

## 5. EFFICACITE D'UN ECHANTILLON CONSTANT

Pour étudier l'efficacité d'un échantillon constant clôturé le 31 août de chaque année, il faut comparer, année après année, le taux de croissance estimé sur la base de cet échantillon constant et le taux de croissance finalement observé pour l'ensemble des sociétés non financières.

Le tableau 2 semble indiquer que la valeur ajoutée estimée par l'échantillon constant présente systématiquement un biais négatif. Ainsi, par exemple, la valeur ajoutée, qui correspond à la différence entre le produit des ventes et les coûts des biens et services fournis par des tiers, a été légèrement sous-estimée en 2000 (-0,1 p.c.). Sur la période 1997-2000, les résultats d'exploitation ont été plus stables que les résultats financiers. Quant aux résultats exceptionnels, ils sont généralement concentrés sur un petit nombre d'entreprises et se composent de charges et de produits non récurrents, dont les mouvements d'une année à l'autre peuvent être irréguliers. La présence ou non d'une entreprise donnée dans l'échantillon constant peut influencer significativement l'extrapolation des résultats exceptionnels. Cette dernière est dès lors hasardeuse. Pour cette raison, il a été décidé de ne pas l'effectuer et de reprendre simplement les résultats exceptionnels déjà enregistrés à la date de clôture de l'échantillon.

## II. RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES EN 2001

### 1. PRINCIPALES COMPOSANTES DES RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES ET CONTEXTE CONJONCTUREL

Après une excellente année 2000, l'année 2001 a été décevante sur le plan économique. L'activité a fortement décéléré dans la plupart des régions du monde. Le ralentissement économique aux Etats-Unis, entamé dès la fin de 2000, s'est poursuivi tout au long de 2001 et a été aggravé par les attentats du 11 septembre. D'une manière générale, les économies européennes ont ressenti les effets de ce repli conjoncturel outre-Atlantique. De son côté, la petite économie ouverte qu'est la Belgique n'a pas pu échapper au tassement mondial de la croissance et à la stagnation du commerce international.

La croissance du PIB réel n'a été que de 0,8 p.c. en 2001, soit seulement un quart de la progression enregistrée en 2000. Depuis quinze ans, une progression plus faible n'avait été observée qu'en 1993, année où l'activité avait reculé de 1 p.c. La croissance des principales catégories de dépenses s'est ralentie pour ce qui concerne la consommation des ménages et les investissements des entrepri-

**TABEAU 2 – DIFFERENCE ENTRE LE TAUX DE CROISSANCE ESTIME SUR BASE DE L'ECHANTILLON CONSTANT ET LE TAUX DE CROISSANCE EFFECTIF**

(pourcentages)

	1997	1998	1999	2000
Valeur ajoutée .....	-1,4	-0,4	0,0	-0,1
Résultat net d'exploitation .....	-0,1	1,4	-0,3	2,4
Résultat financier .....	2,6	-1,2	-3,3	-3,5
Résultat courant avant impôts .....	0,1	1,2	-0,7	1,4
Résultat net avant impôts .....	-1,3	-1,7	-4,5	1,0
Résultat net après impôts .....	-1,0	-2,7	-4,5	1,5

Source : BNB.

**TABLEAU 3 – PIB ET PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES**

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Aux prix de 1995						
Dépenses de consommation finale des particuliers .....	1,1	2,1	3,0	2,2	3,4	0,9
Logements .....	-8,4	10,5	0,0	5,7	0,9	-2,0
Formation brute de capital fixe des entreprises .....	5,6	6,8	4,5	2,2	5,5	2,9
Dépenses des pouvoirs publics .....	1,8	0,3	0,9	4,7	2,3	1,1
Variation des stocks .....	-0,4	0,0	0,3	-0,5	0,3	-0,6
<b>Total des dépenses intérieures .....</b>	<b>0,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>2,4</b>	<b>3,6</b>	<b>0,5</b>
<b>Exportations de biens et services .....</b>	<b>2,9</b>	<b>6,1</b>	<b>5,9</b>	<b>5,0</b>	<b>8,2</b>	<b>1,1</b>
<b>Importations de biens et services .....</b>	<b>2,5</b>	<b>5,1</b>	<b>7,5</b>	<b>4,1</b>	<b>8,4</b>	<b>0,8</b>
<b>PIB .....</b>	<b>1,2</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,7</b>	<b>0,8</b>
<b>PIB à prix courants .....</b>	<b>2,4</b>	<b>4,9</b>	<b>3,7</b>	<b>4,6</b>	<b>5,0</b>	<b>2,8</b>

Source: ICN.

ses. Un net repli a même été observé pour ce qui concerne les logements.

Mesurée par l'indice des prix à la consommation harmonisé, l'inflation s'est établie en moyenne à 2,4 p.c. en 2001, contre 2,7 p.c. en 2000, selon l'Institut des comptes nationaux. L'incidence du ralentissement conjoncturel sur le nombre de personnes occupées a été limitée et le taux de chômage, qui avait fortement baissé depuis 1998, est passé de 6,9 p.c. en 2000 à 6,6 p.c. en 2001.

C'est dans ce contexte que la valeur ajoutée totale créée par les sociétés non financières a atteint 123,4 milliards d'euros en 2001, soit une hausse de 2,5 p.c. par rapport à 2000, année au cours de laquelle la croissance de la valeur ajoutée avait atteint 7,4 p.c. Même si la progression de 2000 avait été particulièrement importante, force est de constater que 2001 n'a pas été un grand cru.

La valeur ajoutée créée par les entreprises correspond au supplément de valeur que, grâce à la mise en œuvre des facteurs de production, les entreprises ajoutent au montant des biens et services qu'elles ont consommés. Elle

se compose du résultat net d'exploitation, des frais de personnel, des autres charges d'exploitation (notamment les impôts et taxes sur l'exercice d'exploitation, les coûts de restructuration), ainsi que des amortissements et des provisions. Les frais de personnel en constituent traditionnellement le poste principal. Ainsi, en 2001, ceux-ci ont représenté 60,2 p.c. de la valeur ajoutée. Par rapport à 2000, ils ont augmenté de 5,2 p.c. Diverses raisons expliquent la croissance des frais de personnel, malgré la mauvaise conjoncture. D'une part, le niveau de l'emploi progresse avec deux ou trois trimestres de retard par rapport à l'activité économique (le nombre d'emplois exprimé en équivalents temps plein a augmenté en 2001). D'autre part, les indexations salariales constituent une autre explication de la progression des frais de personnel. De leur côté, les autres charges d'exploitation ont augmenté de 3,6 p.c., alors que les amortissements, les réductions de valeur et les provisions sont en hausse de 6,2 p.c. Les coûts totaux liés à l'activité ont ainsi progressé de 5,3 p.c. et ont donc crû davantage que la valeur ajoutée.

La différence entre la valeur ajoutée et les charges d'exploitation totales est égale au

**TABLEAU 4 – PRINCIPALES COMPOSANTES DU COMPTE DE RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES**

	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée
	1997	1998	1999	2000	2001 e	2001 e	2001 e
<b>Valeur ajoutée</b> .....	<b>6,7</b>	<b>6,1</b>	<b>3,6</b>	<b>7,4</b>	<b>2,5</b>	<b>123.437</b>	<b>100,0</b>
Frais de personnel .....	3,2	5,1	4,7	5,8	5,2	74.254	60,2
Autres charges d'exploitation ....	7,7	19,8	-5,3	14,0	3,6	6.654	5,4
Amortissements, réductions de valeur et provisions .....	4,7	6,0	3,5	9,3	6,2	25.697	20,8
Total des charges d'exploitation .....	3,8	6,2	3,8	7,1	5,3	106.604	86,4
<b>Résultat net d'exploitation</b> .....	<b>25,3</b>	<b>5,5</b>	<b>2,5</b>	<b>8,7</b>	<b>-12,2</b>	<b>16.833</b>	<b>13,6</b>
Produits financiers .....	33,3	-7,2	10,1	39,8	16,8	41.837	33,9
Charges financières .....	32,8	-10,4	6,4	32,2	16,0	33.871	27,4
Résultat financier .....	40,2	31,7	40,6	86,9	20,4	7.966	6,5
<b>Résultat courant</b> .....	<b>26,7</b>	<b>8,3</b>	<b>7,4</b>	<b>21,8</b>	<b>-3,9</b>	<b>24.799</b>	<b>20,1</b>
<b>Résultat exceptionnel</b> <sup>1</sup> .....	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1.881</b>	<b>1,5</b>
<b>Résultat net avant impôts</b> .....	<b>45,7</b>	<b>8,5</b>	<b>19,2</b>	<b>6,6</b>	<b>-7,2</b>	<b>26.680</b>	<b>21,6</b>
<b>Impôts sur le résultat</b> .....	<b>17,6</b>	<b>8,1</b>	<b>10,1</b>	<b>11,3</b>	<b>1,2</b>	<b>6.555</b>	<b>5,3</b>
<b>Résultat net après impôts</b> .....	<b>57,2</b>	<b>8,7</b>	<b>22,0</b>	<b>5,3</b>	<b>-9,6</b>	<b>20.125</b>	<b>16,3</b>

Source: BNB.

<sup>1</sup> Le calcul d'un pourcentage de variation du résultat exceptionnel n'est pas pertinent dans la mesure où cet agrégat ne se prête pas à une estimation fiable.

résultat net d'exploitation. Celui-ci traduit en général le mieux les performances que les entreprises ont réalisées dans l'exercice de leur activité de base. Le résultat net d'exploitation a atteint 16.833 millions d'euros en 2001 et est en recul de 12,2 p.c. par rapport à 2000. Le contexte conjoncturel défavorable de 2001 s'est donc répercuté sur le résultat net d'exploitation des sociétés non financières.

Contrairement aux années précédentes, le résultat courant a reculé de 3,9 p.c. C'est en raison de l'influence des résultats financiers que ce recul a été limité. Au cours de 2001, les produits financiers ont en effet augmenté davantage que les charges financières (16,8 p.c. contre 16,0 p.c.).

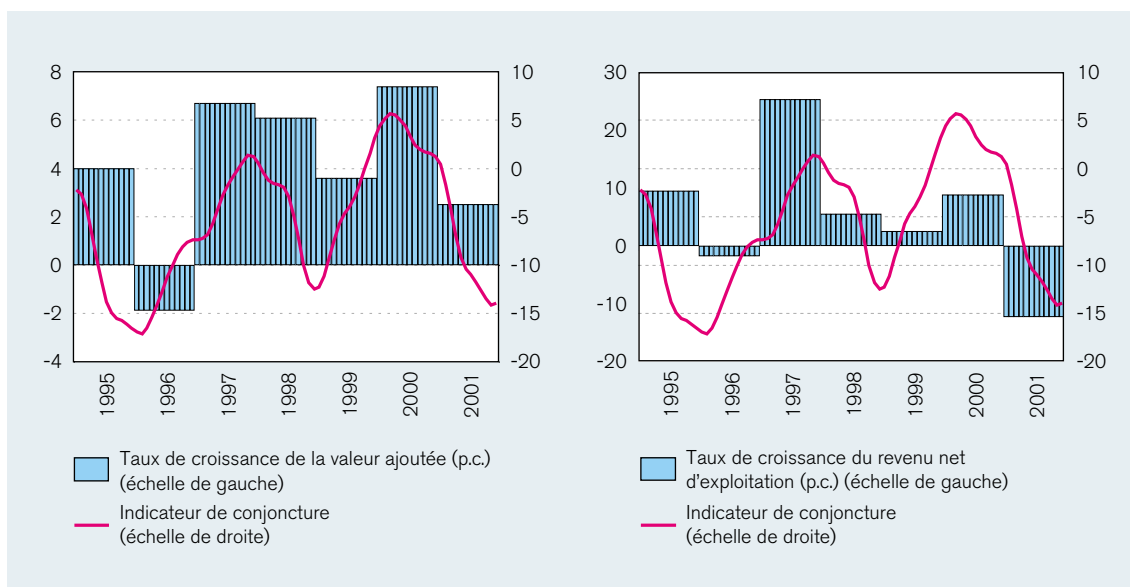
Les impôts sur les résultats des sociétés non financières ont enregistré une légère augmentation de 1,2 p.c. en 2001, malgré la chute du résultat net d'exploitation, qui constitue de loin

la principale composante du revenu imposable des sociétés. Toutefois, cette légère augmentation des impôts est à prendre avec des réserves, car les entreprises qui déposent tôt leurs comptes sont en général celles qui se portent le mieux.

Compte tenu des résultats exceptionnels et des impôts, les sociétés non financières ont enregistré en fin de compte un bénéfice net après impôts de 20.125 millions d'euros en 2001, soit une diminution de 9,6 p.c. par rapport à 2000. Exprimé en pourcentage de la valeur ajoutée, le résultat net après impôts a atteint 16,3 p.c., contre 18,5 p.c. en 2000.

Il est également intéressant de comparer l'évolution de l'indicateur de conjoncture avec l'évolution, d'une part, du taux de croissance de la valeur ajoutée, et d'autre part, du taux de croissance du résultat net d'exploitation.

**GRAPHIQUE 2 – RESULTATS DES ENQUETES DE CONJONCTURE ET TAUX DE CROISSANCE DE LA VALEUR AJOUTEE ET DU RESULTAT NET D'EXPLOITATION**



Source : BNB.

Le graphique 2 montre que l'indicateur de conjoncture a reculé tout au long de l'année 2001, excepté au mois de décembre. Par ailleurs, tant la croissance de la valeur ajoutée que celle du revenu net d'exploitation semblent suivre, année après année, la même direction que celle de l'indicateur de conjoncture.

## 2. RESULTATS PAR BRANCHE D'ACTIVITE ET PAR TAILLE DES ENTREPRISES

Les sociétés non financières forment une population hétérogène au sein de laquelle des évolutions parfois très divergentes peuvent être décelées. Dès lors, les tendances observées par l'analyse des résultats généraux doivent être affinées en fonction, d'une part, de la branche d'activité, et d'autre part, de la taille des entreprises.

Chaque secteur d'activité est soumis à des évolutions conjoncturelles qui lui sont spécifiques, ce qui se traduit, en général, dans l'évolution

du résultat net d'exploitation, comme l'atteste le tableau 5.

Ainsi, deux groupes de secteurs sont à distinguer : ceux dont le résultat net d'exploitation a crû en 2001, et ceux dont le résultat a été en recul, ces derniers étant plus nombreux en raison du climat économique défavorable aggravé par les attentats terroristes du 11 septembre 2001.

La plupart des secteurs en recul en 2001 enregistraient encore une variation positive de leur résultat net d'exploitation un an plus tôt. C'est le cas des industries extractives, du papier, des équipements électriques et électroniques, du commerce de gros, de l'Horeca et des transports<sup>1</sup>. Il en va de même pour :

- l'industrie alimentaire, caractérisée par une hausse des prix en 2001, et une détériora-

<sup>1</sup> Il y a lieu de préciser que la Sabena, tombée en faillite en novembre 2001, ne fait pas partie de l'échantillon constant étant donné que ses comptes annuels de 2001 n'ont pas été déposés.

**TABLEAU 5 – VALEUR AJOUTEE ET RESULTAT NET D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITE**

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	Valeur ajoutée		Résultat net d'exploitation		p.m. Importance, en p.c., des branches dans la valeur ajoutée totale en 2001
	2000	2001 e	2000	2001 e	
Agriculture, chasse et sylviculture, pêche et aquaculture . . .	19,0	7,8	154,7	37,6	0,5
Industries extractives . . . . .	5,3	-0,1	12,2	-9,3	0,3
Industries alimentaires et du tabac . . . . .	-1,7	2,5	16,4	-13,4	4,1
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure . . . . .	1,7	0,7	11,6	-0,5	1,9
Bois . . . . .	22,5	3,3	33,4	9,2	0,6
Papier et imprimerie . . . . .	3,9	-1,7	7,3	-33,0	2,7
Chimie . . . . .	9,6	2,4	34,6	-26,3	9,9
Métal . . . . .	11,8	-8,0	82,1	-60,5	6,5
Equipements électriques et électroniques . . . . .	13,3	-9,3	22,9	-104,1	2,9
Matériel de transport . . . . .	3,9	-0,7	1,7	-37,3	2,6
Autres industries manufacturières . . . . .	4,5	-0,4	-4,7	-24,5	2,8
Energie et eau . . . . .	2,2	-2,5	1,7	-1,3	4,7
Construction . . . . .	8,9	4,7	20,5	4,9	6,4
Commerce de détail . . . . .	3,9	5,6	-2,2	-1,4	7,7
Commerce de gros . . . . .	11,4	4,4	15,1	-0,3	12,9
Horeca . . . . .	6,1	1,7	36,6	-18,0	1,6
Transports . . . . .	2,7	3,6	7,4	-66,6	7,4
Postes et télécommunications . . . . .	4,9	4,5	-59,7	144,3	5,4
Activités immobilières . . . . .	11,9	10,0	15,9	13,1	3,0
Services aux entreprises . . . . .	9,6	7,7	-22,0	-4,9	14,8
Services aux particuliers . . . . .	6,8	2,0	3,9	6,3	1,5
<b>Ensemble des sociétés non financières . . . . .</b>	<b>7,4</b>	<b>2,5</b>	<b>8,7</b>	<b>-12,2</b>	<b>100,0</b>

Source : BNB.

tion de la confiance des consommateurs à la suite de nouveaux cas de contaminations alimentaires et de contrôles défailants des autorités;

- la chimie, touchée par la diminution de 23 p.c. de la production des produits issus de la transformation du caoutchouc, à la suite de la fermeture de plusieurs entreprises, alors que les ventes ont augmenté de 34 p.c. dans l'industrie pharmaceutique, grâce aux marchés étrangers;
- le textile et l'habillement, dont la variation du résultat net d'exploitation agrégé de 2001 (-0,5 p.c.) ne reflète pas d'une part, l'augmen-

tation remarquable de 27,1 p.c. du résultat de l'industrie de l'habillement (industrie marquée par des modifications structurelles, telles que l'accroissement constant des importations des pays à bas salaires et la délocalisation de tout ou partie de la production des entreprises belges qui ne gardent que la production « haut de gamme » et la commercialisation de l'ensemble), et d'autre part, la détérioration de 16,4 p.c. du résultat du textile, due à la forte hausse du prix des matières premières et des primes d'assurance-incendie et à la baisse non négligeable des exportations après les attentats du 11 septembre;



- l'industrie du métal, au sein de laquelle la sidérurgie a subi, sur ses résultats, une forte pression exercée par des prix historiquement bas, en raison de la mondialisation et de la forte accélération des échanges internationaux;
- le matériel de transport, dont la branche automobile constitue toujours un secteur en phase de restructuration qui cherche à maintenir une position concurrentielle sur le marché mondial;
- enfin, l'énergie, secteur dans lequel la libéralisation s'est poursuivie, avec en particulier, la transposition, dans la législation belge, d'une directive européenne imposant la séparation des activités de production des activités de transport d'énergie<sup>1</sup>.

Les autres secteurs en recul en 2001 (soit le commerce de détail et les services aux entreprises) l'étaient déjà un an auparavant et n'ont dès lors pas réussi à se redresser au cours de l'année sous revue.

Dans d'autres secteurs, en revanche, le résultat d'exploitation a pu croître en 2001 malgré le contexte. La plupart d'entre eux ont toutefois enregistré une croissance moindre qu'en 2000: par exemple, le bois et l'immobilier, de même que:

- l'agriculture, touchée par les crises de la dioxine, de la vache folle et de la fièvre aphteuse;
- la construction, handicapée par la hausse des taux d'intérêt hypothécaire et par le recul des commandes des pouvoirs locaux (2001 étant une année post-électorale).

Ainsi, seuls les secteurs des postes et des télécommunications et celui des services aux particuliers ont pu faire abstraction du contexte économique et sont parvenus à enregistrer en 2001 un taux de croissance du résultat net d'exploitation positif et supérieur à celui de 2000. En réalité, une part importante de la hausse énorme du résultat net d'exploitation des

télécommunications en 2001 est imputable à une dotation nettement plus faible au fonds de pension du personnel statutaire de Belgacom. Cette dotation avait été exceptionnellement élevée en 2000. Par ailleurs, l'année 2001 a aussi été marquée par la croissance de la mobilophonie, la pénétration accrue de l'Internet, et enfin la croissance vigoureuse du marché des DVD.

Une analyse des résultats des sociétés non financières suivant leur taille est également d'un grand intérêt, car les grandes et les petites entreprises présentent des différences importantes au niveau de la structure du compte de résultats financiers.

La comparaison entre les comptes de résultats des deux groupes d'entreprises ne montre pas de différence significative au niveau du résultat d'exploitation. Celui-ci représente en effet 13,2 p.c. de la valeur ajoutée des grandes entreprises et 14,9 p.c. de celle des petites entreprises.

Le résultat financier a été positif pour les grandes entreprises et négatif pour les petites, s'établissant respectivement à 10,4 p.c. et -4,1 p.c. de la valeur ajoutée. Cette différence structurelle trouve son origine tant dans les produits que dans les charges financières. D'une part, les immobilisations financières occupent une place proportionnellement plus importante à l'actif des grandes entreprises, ce qui génère des revenus de participations plus élevés. D'autre part, les charges des dettes sont relativement plus lourdes dans le cas des petites sociétés. Elles ont en effet davantage recours à des formes de crédit plus coûteuses. En outre, à source de

<sup>1</sup> Cet événement a engendré des variations exceptionnelles dans le secteur et rend dès lors la comparaison des chiffres d'une année à l'autre difficile. Ainsi, certaines sociétés existantes ont dû transférer une partie de leurs actifs à de nouvelles sociétés qui ne sont pas encore incluses dans l'échantillon constant. Ces transferts d'actifs ont généré des plus-values importantes chez les sociétés cédantes. Par ailleurs, les comptes de la société Distrigaz (important acteur du secteur) ne comprennent que six mois d'activité de commercialisation du gaz, les six autres mois étant repris dans une nouvelle société, ne figurant donc pas dans l'échantillon constant.

**TABLEAU 6 – COMPARAISON DE LA STRUCTURE DES COMPTES DE RESULTATS DES GRANDES ENTREPRISES ET DES PETITES ENTREPRISES**

	Millions d'euros		Pourcentages de la valeur ajoutée	
	Grandes entreprises	Petites entreprises	Grandes entreprises	Petites entreprises
Valeur ajoutée .....	89.845	33.592	100,0	100,0
Charges d'exploitation .....	78.017	28.588	86,8	85,1
Résultat net d'exploitation .....	11.829	5.004	13,2	14,9
Résultat financier .....	9.352	-1.386	10,4	-4,1
Résultat courant .....	21.181	3.618	23,6	10,8
Résultat exceptionnel .....	-235	2.116	-0,3	6,3
Impôts .....	4.320	2.235	4,8	6,7
Résultat après impôts .....	16.625	3.500	18,5	10,4

Source : BNB.

financement identique, elles doivent généralement payer un intérêt plus élevé du fait du risque plus important qu'elles représentent pour les prêteurs et des montants plus faibles empruntés. Ainsi, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières ont atteint, en 2001, 7,8 p.c. pour les petites entreprises et 6,5 p.c. pour les grandes entreprises.

La différence observée entre les grandes et les petites entreprises en matière de résultats financiers se marque également dans le résultat courant. En 2001, celui-ci représentait 23,6 p.c. de la valeur ajoutée pour les premières, contre 10,8 p.c. pour les secondes. L'écart diminue pour le résultat après impôts, en raison des résultats exceptionnels et des impôts, plus importants, en termes relatifs, pour les petites entreprises que pour les grandes.

### **3. ANALYSE DE LA SANTE FINANCIERE DES SOCIETES NON FINANCIERES**

La santé d'une entreprise est généralement diagnostiquée au moyen d'un certain nombre de ratios financiers mettant en rapport certaines rubriques du bilan et du compte de résultats. Une analyse par ratios permet de comparer

entre elles et dans le temps des entreprises ou des branches d'activité.

La Centrale des bilans distingue quatre grands groupes de ratios, selon qu'ils ont trait aux conditions d'exploitation, à la rentabilité, à la structure financière ou aux investissements. Dans cet article, seuls quelques ratios parmi les plus significatifs sont présentés<sup>1</sup>.

Les graphiques de cette section illustrent d'une part, l'évolution de la médiane des ratios et, d'autre part, celle de la moyenne calculée sur la base des données globalisées. Pour chaque ratio, la médiane divise les sociétés non financières en deux groupes, contenant chacun la moitié des entreprises. Ainsi, 50 p.c. des entreprises ont un ratio inférieur à la médiane et, partant, 50 p.c. des entreprises ont un ratio supérieur ou égal à cette médiane. Deux raisons essentielles expliquent le recours conjoint à la médiane et à la moyenne calculée sur la base des montants globalisés. D'une part, les deux mesures n'aboutissent pas exactement aux mêmes conclusions. D'autre part, la moyenne ne caractérise pas nécessairement la plupart des entreprises, car elle

<sup>1</sup> La définition détaillée des ratios calculés est donnée à l'annexe 3.

peut être largement déterminée par quelques entités dont le poids est prépondérant dans les globalisations, alors que la médiane ne se laisse pas influencer par ces cas extrêmes.

### 3.1 Evolution de la valeur ajoutée des sociétés non financières

Afin d'étudier l'efficacité industrielle et commerciale des sociétés non financières, indépendamment de leurs résultats financiers et exceptionnels, il est utile de recourir au concept de valeur ajoutée.

Divers ratios permettent d'étudier l'évolution de la valeur ajoutée des entreprises. Parmi ces ratios figure celui rapportant la valeur ajoutée brute à l'effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein.

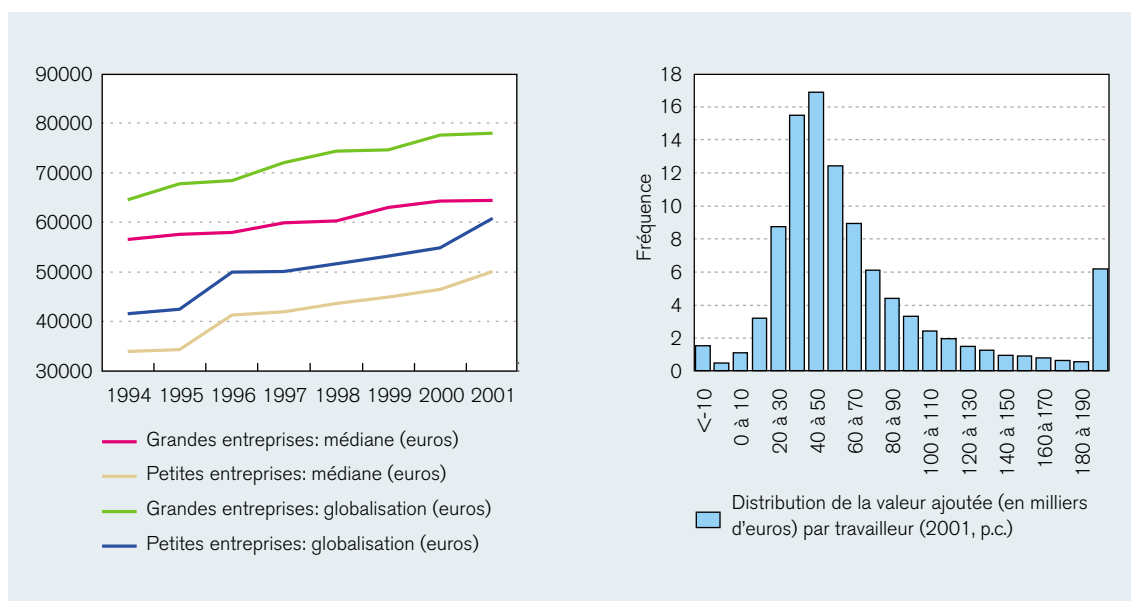
Sur la période 1994-2001, la médiane de la valeur ajoutée par travailleur des grandes entreprises a constamment dépassé celle des petites entreprises. Il s'agit là d'un signe d'une meilleure productivité des grandes entreprises.

Par ailleurs, la médiane a augmenté année après année, à la fois pour les grandes et les petites entreprises. Ceci s'explique, en partie, par les cycles de production de plus en plus intensifs en capital. La forte augmentation du ratio enregistrée en 1996 (principalement pour les petites entreprises) s'explique par le fait que, depuis l'arrêté royal du 4 août 1996 introduisant le bilan social, seuls les travailleurs liés par un contrat de travail sont considérés comme membres du personnel de l'entreprise. Ainsi, les administrateurs, les gérants et les associés actifs indépendants sont, à partir de 1996, exclus du poste des effectifs<sup>1,2</sup>. En 2001, la valeur médiane du ratio atteint 64.470 euros pour les grandes entreprises (soit, une légère augmentation de 0,3 p.c. par rapport à 2000), et 50.090 pour les petites entreprises (soit, une hausse de 7,8 p.c. par rapport

<sup>1</sup> Il en va de même pour le personnel intérimaire et le personnel mis à la disposition de l'entreprise.

<sup>2</sup> Pour être complet, il y a lieu de préciser que les frais relatifs à ces travailleurs sans contrat de travail sont, depuis 1996, comptabilisés dans la rubrique « services et biens divers » et non plus dans les frais de personnel. Cela a évidemment un impact négatif sur la valeur ajoutée. Toutefois, cette diminution de la valeur ajoutée a, en 1996, été nettement moindre que la diminution de l'effectif, rendant ainsi possible l'augmentation du ratio.

GRAPHIQUE 3 – VALEUR AJOUTEE PAR TRAVAILLEUR DES SOCIETES NON FINANCIERES



Source: BNB.

à l'année antérieure). La productivité des entreprises belges semble donc avoir évolué dans un sens positif en 2001.

D'une manière générale, le ratio moyen calculé sur la base des données globalisées poursuit la même évolution que le ratio médian, si ce n'est qu'il lui est constamment supérieur. Ainsi, en 2001, le ratio moyen est de respectivement 77.943 et 60.768 euros pour les grandes et les petites entreprises. La différence entre les deux méthodes de calcul s'explique, entre autres, par le fait que les entreprises qui ne mentionnent pas d'effectif dans leur registre du personnel ne sont pas prises en considération lors du calcul de la médiane, alors qu'elles le sont dans le cadre de la globalisation.

La distribution de la valeur ajoutée indique que, en 2001, 2,1 p.c. des sociétés non financières n'ont pas pu réaliser une valeur ajoutée positive, et que 52,5 p.c. d'entre elles ont atteint une valeur ajoutée par travailleur supérieure à 50.000 euros.

### *3.2 Evolution de la rentabilité des sociétés non financières*

Divers ratios permettent de mesurer les résultats des entreprises en termes relatifs. Parmi ceux-ci figure la rentabilité nette des capitaux propres après impôts. Ce ratio correspond au rendement dont bénéficient les actionnaires ou les associés, quelle que soit l'affectation du résultat. Il rapporte le bénéfice ou la perte de l'exercice à la valeur comptable des capitaux propres. Afin de conserver le caractère significatif des résultats obtenus, certaines sociétés non financières sont écartées du calcul du ratio, à savoir :

- les sociétés dont le montant des capitaux propres est négatif<sup>1</sup>. En effet, on obtiendrait dans ce cas un rendement positif pour une entreprise qui a clôturé l'exercice en perte ;
- les sociétés dont l'exercice comptable est différent de douze mois, étant donné que le

ratio établit un rapport entre un flux et un élément de bilan.

Ces entreprises sont également écartées lors du calcul de la distribution du ratio.

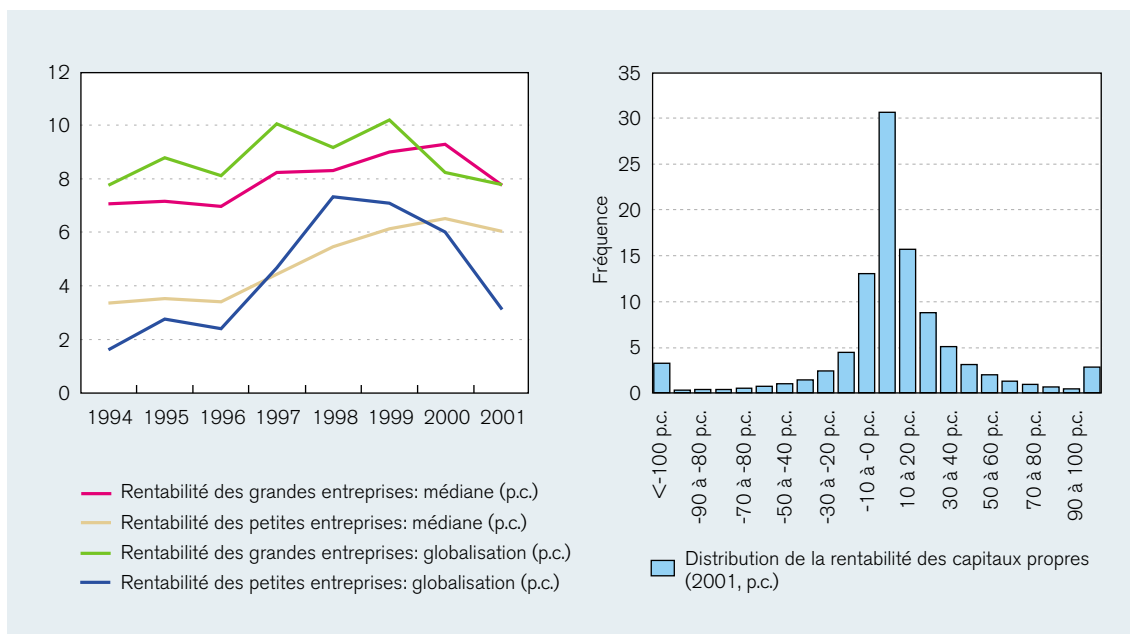
Après la récession de 1993, les sociétés non financières ont vu leur rentabilité augmenter chaque année, à l'exception de 1996. D'une valeur médiane de 3,5 p.c. en 1994 pour l'ensemble des sociétés non financières, le rendement est passé à 6,6 p.c. en 2000. En 2001, un frein a été apporté à la croissance du ratio entamée dès 1997. En effet, pour la première fois en cinq ans, le ratio médian a diminué, tant pour les grandes entreprises (7,8 p.c. en 2001, contre 9,3 p.c. en 2000) que pour les petites entreprises (6 p.c. en 2001, contre 6,5 p.c. en 2000). Sur la période 1994-2001, l'écart entre la rentabilité des capitaux propres des grandes entreprises et celle des petites entreprises a tendance à rétrécir. Cet écart s'élevait encore à 1,7 p.c. en 2001.

Une comparaison entre l'évolution du ratio médian et celle du ratio moyen calculé sur la base des montants globalisés semble indiquer que la médiane est la plus appropriée pour étudier la rentabilité des capitaux propres. D'un part, elle offre une meilleure idée de la conjoncture. En effet, si l'on considère l'année 2000, qui, pour rappel, peut être qualifiée d'exceptionnelle, il apparaît que le ratio moyen a baissé tant pour les grandes entreprises que les petites entreprises. D'autre part, comme signalé ci-dessus et contrairement au calcul du ratio moyen, le calcul de la médiane ne prend pas en considération les entreprises dont les capitaux propres sont négatifs pour ne pas attribuer un rendement positif à une entreprise qui a clôturé l'exercice en perte.

En 2001, 28,3 p.c. des sociétés non financières ont enregistré un rendement négatif des capitaux propres et 30,7 p.c. ont enregistré un rendement situé entre 0 et 10 p.c.

<sup>1</sup> Cette élimination n'est pas effectuée pour le ratio calculé à partir des montants globalisés.

GRAPHIQUE 4 – RENTABILITE DES SOCIETES NON FINANCIERES



Source : BNB.

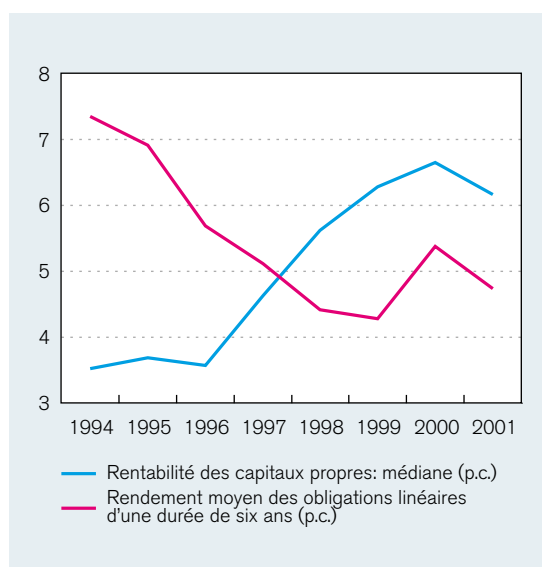
Une comparaison, sur la période 1994-2001, de la médiane du ratio avec le rendement des fonds d'Etat révèle que ce n'est que depuis 1997 que les sociétés non financières génèrent un rendement médian supérieur à celui d'un placement sans risque. Du point de vue de l'investisseur, il redevenait donc de nouveau intéressant de faire des placements en actions, si seul le rendement de l'investissement est pris en considération. Autrement dit, ce n'est que depuis 1997 que l'investisseur dans un actif risqué reçoit une prime de risque positive. Ce résultat doit toutefois être interprété prudemment, car les deux instruments financiers sont très différents et la grande majorité des entreprises belges ne sont pas cotées en bourse.

### 3.3 Evolution de la liquidité des sociétés non financières

L'analyse de la composition des actifs et des passifs peut être envisagée sous deux angles

différents : d'une part, sous l'angle de la liquidité des entreprises, et d'autre part, sous celui de leur solvabilité<sup>1</sup>.

GRAPHIQUE 5 – EVOLUTION DE LA RENTABILITE DES CAPITAUX PROPRES ET DES OBLIGATIONS LINEAIRES



Sources : ICN, BNB.

<sup>1</sup> Pour la solvabilité, voir la section suivante.

La liquidité mesure la capacité des entreprises d'honorer leurs échéances à court terme. Parmi les différents ratios de liquidité existant, celui de la liquidité au sens large (encore appelé «current ratio») compare le total des actifs réalisables et disponibles (stocks, créances à un an au plus détenues sur des tiers autres que les entreprises liées ou avec lesquelles il existe un lien de participation, placements de trésorerie, valeurs disponibles et comptes de régularisation) au passif à court terme (dettes à un an au plus, comptes de régularisation). Plus ce ratio est élevé, plus l'entreprise dispose d'actifs à court terme susceptibles d'être mobilisés pour faire face à ses échéances.

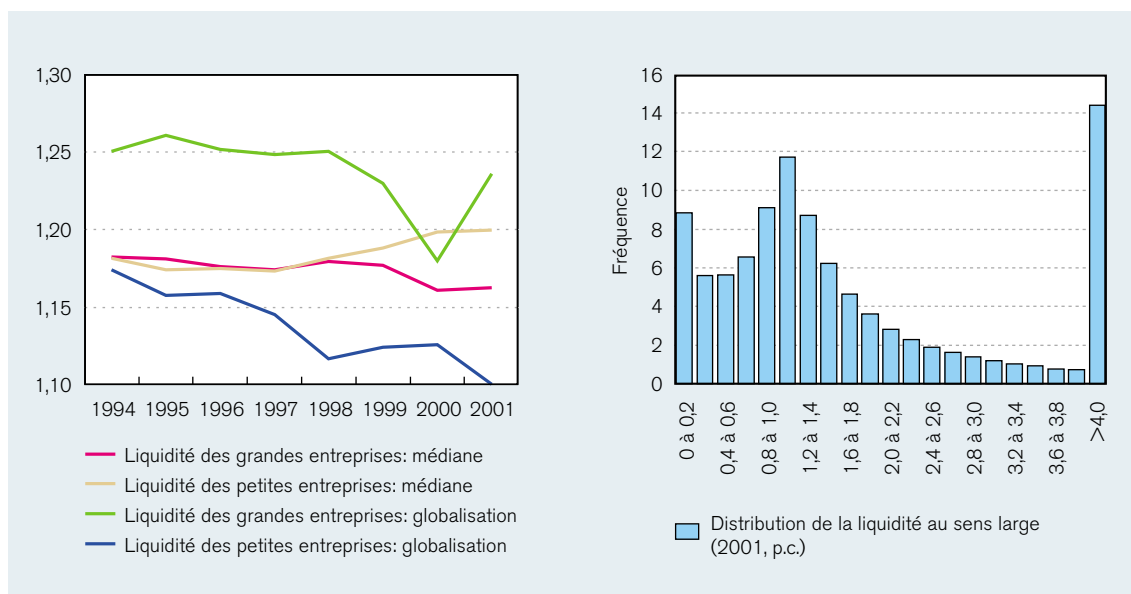
Le graphique 6 indique que la valeur médiane du ratio de liquidité au sens large a constamment été supérieure à l'unité pendant la période 1994-2001, tant pour les grandes entreprises que pour les petites entreprises. En 2001, le ratio a atteint une valeur de 1,16 pour les grandes entreprises et 1,2 pour les petites entreprises<sup>1</sup>. Si c'est la valeur médiane du ratio qui est prise en considération, l'écart de liquidité entre

les deux groupes d'entreprises semble se stabiliser, les petites entreprises faisant mieux sur ce plan que leurs aînées.

Une comparaison entre l'évolution de la médiane et celle du ratio moyen calculé au départ des montants globalisés n'est pas aisée. Le premier constat pouvant être établi est que le ratio moyen calculé à partir des montants globalisés pour les grandes entreprises a atteint une valeur particulièrement basse en 2000, en raison d'une forte augmentation des dettes commerciales à court terme. La seconde constatation est la suivante: en 2001, si l'on se base sur la médiane du ratio, les petites entreprises ont enregistré une meilleure liquidité que les grandes entreprises. Au contraire, si c'est le ratio moyen qui est pris en considération, ce sont les grandes entreprises qui ont la meilleure liquidité en 2001. Dès lors, quelle mesure retenir? Il n'y a pas de

<sup>1</sup> Il y a lieu de préciser que, pour les ratios de liquidité et de solvabilité, les résultats obtenus en 2001 ont fait l'objet d'une correction dans la mesure où leurs estimations sur base d'un échantillon constant clôturé le 31 août présentent systématiquement un biais relativement stable, année après année. Ce biais n'a pas été corrigé lors du calcul de la distribution du ratio.

GRAPHIQUE 6 - LIQUIDITE DES SOCIETES NON FINANCIERES



Source : BNB.

réponse universelle à cette question. Dans certains cas, c'est la moyenne qui est la plus judicieuse, alors que dans d'autres, c'est la médiane. Cependant, force est de constater ici que la médiane est la mesure la plus appropriée car elle permet de représenter la valeur la plus typique. Elle offre l'avantage d'être beaucoup plus stable que la moyenne et ne change que très peu en cas de variation accidentelle d'un faible nombre d'entreprises. Ce qui n'est pas le cas de la moyenne, qui tient compte de la totalité des entreprises, et modifie par conséquent exagérément la liquidité de l'ensemble des sociétés, du simple fait de la présence d'un faible nombre d'entreprises présentant des valeurs extrêmes.

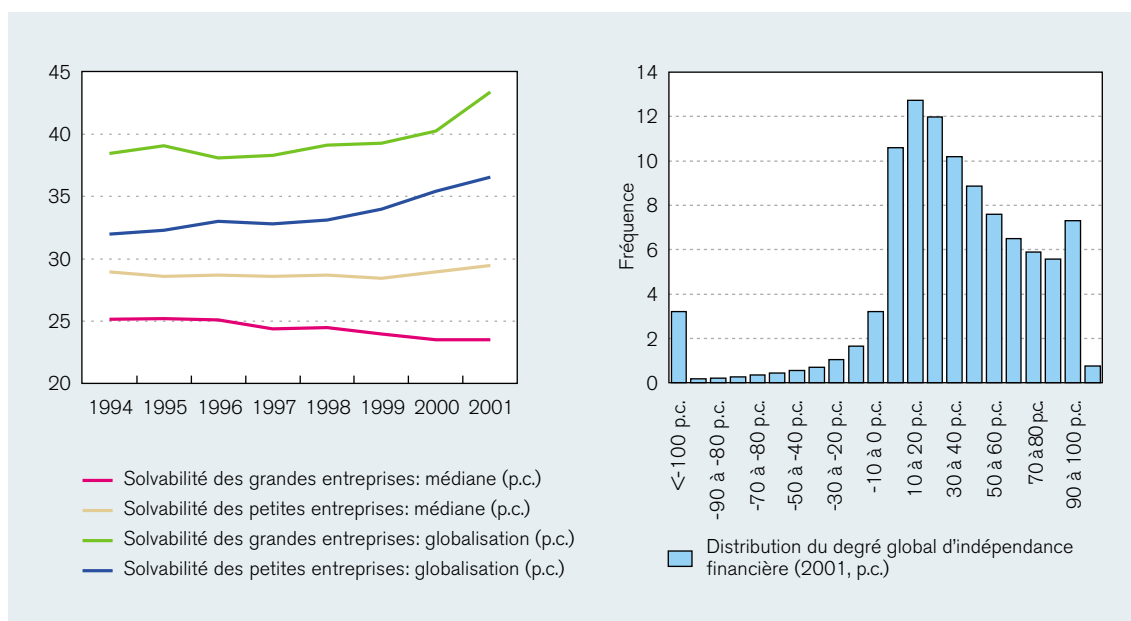
En 2001, 35,8 p.c. des sociétés non financières ont enregistré un ratio de liquidité au sens large inférieur à l'unité et, partant, un fonds de roulement net négatif. Selon l'ampleur de leur besoin en fonds de roulement net, certaines de ces sociétés sont susceptibles de connaître des problèmes de liquidité dans la mesure où leurs actifs circulants restreints ne suffisent pas à couvrir

l'ensemble de leurs engagements à court terme. Par ailleurs, 14,4 p.c. des sociétés non financières ont enregistré, en 2001, un ratio de liquidité au sens large supérieur à quatre. Une valeur si élevée du ratio n'est pas nécessairement une indication positive, car elle peut signifier que beaucoup d'entreprises constituent des stocks excessifs, gèrent mal leurs créances commerciales, et/ou sont proportionnellement trop endettées à long terme (ce qui réduit la flexibilité de leur financement).

### 3.4 Evolution de la solvabilité des sociétés non financières

Comme mentionné ci-dessus, l'analyse de la composition des actifs et des passifs peut également être envisagée sous l'angle de la solvabilité des entreprises. La notion de solvabilité est relative à la capacité des entreprises de faire face à l'ensemble de leurs engagements financiers: remboursement des dettes aux échéances prévues, paiement régulier des intérêts, et

GRAPHIQUE 7 - SOLVABILITE DES SOCIETES NON FINANCIERES



Source: BNB.

paiement résultant d'engagements « hors bilan ». Parmi ces ratios figure celui qui rapporte les capitaux propres au total du bilan. Ce ratio de solvabilité offre une mesure du degré d'indépendance des entreprises. Plus il est élevé, moins les entreprises dépendent des fonds fournis par les tiers. Aussi, un degré global d'endettement plus faible signifie un moindre risque financier pour les entreprises, dans la mesure où la rémunération des capitaux de tiers est fixe alors que les résultats et la liquidité des entreprises sont variables.

Pour les grandes entreprises, la diminution quasi constante du degré global d'indépendance financière observée sur la période 1994-2000 a laissé place, en 2001, à une stabilité pour les grandes entreprises (23,5 p.c.), et à une légère amélioration pour les petites entreprises, leur ratio passant de 28,9 p.c. en 2000 à 29,5 p.c. en 2001, en dépit de la baisse du niveau général des taux d'intérêts en 2001. Ce résultat, ainsi que la baisse des investissements (voir ci-dessous), est révélateur du manque de confiance dans l'économie.

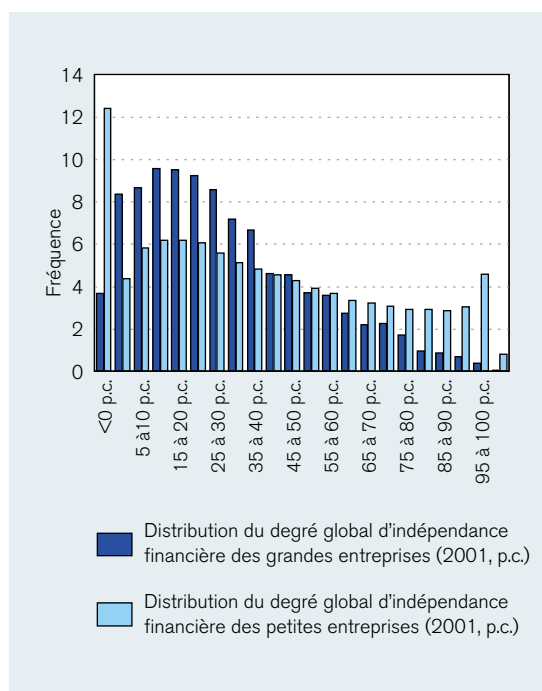
Le ratio moyen calculé sur base des montants globalisés a, en général, suivi la même tendance que la médiane. Cependant, en 2001, pour les grandes entreprises, la moyenne indique une augmentation de 3,1 p.c. du ratio, alors que la médiane est restée relativement stable. Par ailleurs, chaque année, la moyenne a constamment été supérieure à la médiane. C'est particulièrement vrai au niveau des grandes entreprises, pour lesquelles la moyenne et la médiane sont de respectivement 44 p.c. et 25,6 p.c. en 2001. Cet énorme fossé s'explique, une nouvelle fois, par le fait que la moyenne, à la différence de la médiane, est largement influencée par quelques entreprises dont le poids est prépondérant dans la globalisation.

La distribution du ratio de solvabilité en 2001 indique que pas moins de 11,9 p.c. des sociétés non financières se trouvent dans une situation dans laquelle les pertes cumulées reportées excèdent le capital, débouchant ainsi

sur une valeur négative du degré global d'indépendance financière. Une part significative de ce résultat est attribuable à l'existence d'un large groupe de sociétés en veilleuse ou d'entreprises marginales.

Enfin, on peut comparer la distribution du ratio de solvabilité des grandes et des petites entreprises. Le graphique 8 montre clairement que la distribution du ratio est beaucoup plus plate pour les petites que pour les grandes entreprises. Il semble dès lors que les grandes entreprises se soient, en termes relatifs, davantage financées par des capitaux extérieurs, que les petites entreprises. La raison est que les grandes entreprises représentent généralement un risque de moindre importance pour les prêteurs. Par conséquent, en termes relatifs, davantage de petites entreprises ont une plus grande proportion de moyens propres dans leur financement.

**GRAPHIQUE 8 – COMPARAISON DE LA DISTRIBUTION DU RATIO DE SOLVABILITE DES GRANDES ENTREPRISES ET DES PETITES ENTREPRISES**



Source : BNB.



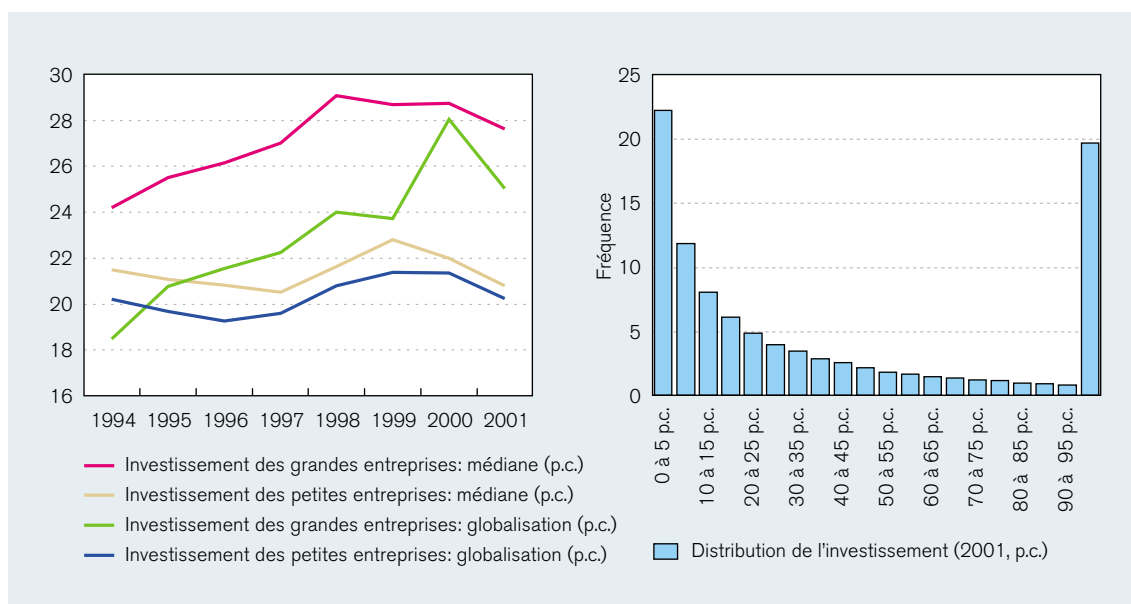
### 3.5 Evolution de l'investissement des sociétés non financières

Divers ratios permettent de mesurer l'effort d'investissement réalisé par les entreprises au cours de l'exercice comptable. Parmi ceux-ci figure le ratio mesurant l'importance relative des acquisitions d'immobilisations corporelles par rapport à l'immobilisé corporel au terme de l'exercice précédent. Le numérateur du ratio comprend les immobilisations corporelles acquises au cours de l'exercice (y compris la production immobilisée) et les plus-values sur immobilisations corporelles acquises de tiers, diminuées des amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles acquises de tiers. De son côté, le dénominateur comprend la valeur d'acquisition et les plus-values sur immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent, diminuées des amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles, toujours au terme de l'exercice précédent. Afin de préserver le caractère significatif des résultats obtenus, seules les entreprises ayant déposé des comptes relatifs à un exercice de douze mois sont prises en considération. Une valeur élevée du ratio signifie que les

entreprises ont consenti d'importants efforts d'investissement au cours de l'année sous revue.

En 2001, tant les grandes que les petites entreprises ont enregistré un plus faible ratio d'investissement qu'en 2000. Ainsi, les grandes entreprises sont passées d'une valeur médiane du ratio d'investissement de 28,8 p.c. en 2000 à 27,6 p.c. en 2001, soit une diminution de 1,2 point de pourcentage. De leur côté, les investissements des petites entreprises ont fait l'objet d'une plus forte baisse (5,4 p.c.), la valeur médiane du ratio de 2000 (22 p.c.) n'ayant pu être atteinte en 2001 (20,8 p.c.). En période de faiblesse conjoncturelle, les entreprises ont donc reporté leurs investissements dans l'attente de conditions économiques plus favorables. Elles ont par conséquent sollicité moins de crédits, malgré la baisse du niveau général des taux d'intérêts. Par ailleurs, la baisse des investissements des sociétés non financières est à mettre en parallèle avec l'amélioration de leur liquidité. Enfin, sur la période 1994-2001, si l'on excepte l'année 1999, l'écart entre le taux d'investissement des grandes entreprises et celui des petites a eu tendance à se creuser année après année, passant de 2,7 p.c. en 1994 à 6,8 p.c. en 2001.

GRAPHIQUE 9 - INVESTISSEMENT DES SOCIETES NON FINANCIERES



Source: BNB.

Si l'évolution du ratio moyen calculé à partir des montants globalisés ne présente pas de différence significative avec celle de la médiane au niveau des petites entreprises, c'est loin d'être le cas au niveau des grandes entreprises. Ainsi, la médiane du ratio d'investissement des grandes entreprises a été, chaque année pendant la période 1994-1999, supérieure au ratio moyen d'environ 5 p.c. En 2000, le ratio moyen des grandes entreprises a été largement influencé par quelques cas extrêmes. C'est la raison pour laquelle cette année-là, l'écart entre la moyenne et la médiane a fortement rétréci.

En 2001, 34,2 p.c. des sociétés non financières ont eu un ratio d'investissement ne dépassant pas les 10 p.c. Par ailleurs, 19,7 p.c. d'entre elles ont enregistré un ratio supérieur à 95 p.c. Ce dernier constat est en grande partie attribuable aux jeunes entreprises, dont les immobilisations corporelles au terme de l'exercice 2000 ne présentaient pas encore une valeur élevée, ainsi qu'aux entreprises dont l'activité nécessite peu d'immobilisations corporelles.

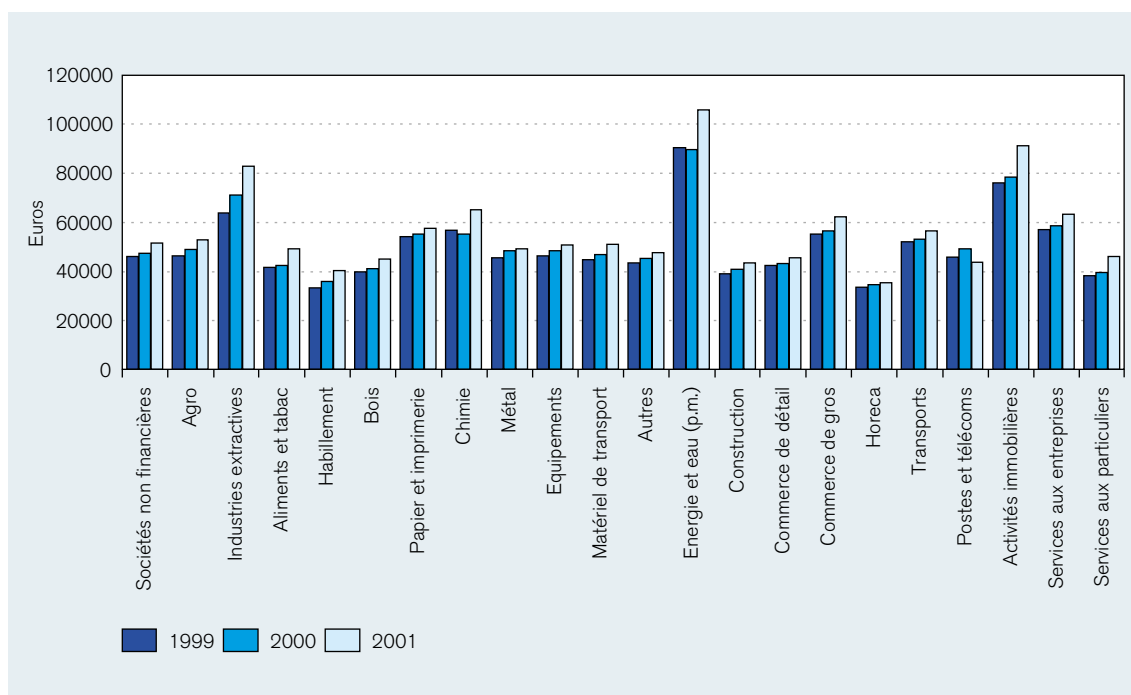
#### 4. ANALYSE DE LA SANTE FINANCIERE DES BRANCHES D'ACTIVITE

Après avoir étudié l'évolution et la distribution de quelques ratios financiers pour l'ensemble des sociétés non financières, il est important de voir si les tendances dégagées dans ce cadre se retrouvent également au sein des différentes branches d'activité, étant donné que chaque secteur est soumis à un contexte conjoncturel spécifique et que l'environnement juridique peut différer.

##### 4.1 Analyse de la valeur ajoutée des branches d'activité

Le graphique 10 semble indiquer que la plupart des branches d'activité ont enregistré, tant en 2000 qu'en 2001, une hausse du rapport entre la valeur ajoutée et le nombre de personnes occupées. Malgré l'utilisation de

GRAPHIQUE 10 – EVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTEE PAR TRAVAILLEUR DES BRANCHES D'ACTIVITE



Source : BNB.

la valeur ajoutée courante au numérateur du ratio (et non de la valeur ajoutée à prix constants), le secteur des postes et des télécommunications<sup>1</sup> a enregistré en 2001 une baisse de son ratio. De 49.368 euros en 2000, la médiane du ratio de valeur ajoutée du secteur a baissé de 10,9 p.c. en 2001, pour s'établir à 43.993 euros.

De son côté, le secteur de l'énergie et de l'eau se distingue des autres secteurs par sa haute valeur ajoutée par personne employée. Diverses raisons expliquent ce résultat :

- la concurrence, qui n'est pas encore aussi intense que dans les autres branches;
- le fait que le personnel statutaire des intercommunales de la branche ne figure pas au registre du personnel de celles-ci;
- l'existence d'importantes refacturations intra-groupes ayant un impact sur les ventes et prestations, et partant, sur la valeur ajoutée du secteur;

- enfin, la mutation actuelle du secteur, avec notamment l'application, en Belgique, de la directive européenne imposant la scission des activités de production des activités de transport d'énergie<sup>2</sup>.

Pour toutes ces raisons, les résultats concernant le secteur de l'énergie et de l'eau sont à prendre avec des réserves, et l'évolution de la valeur ajoutée est donnée pour mémoire.

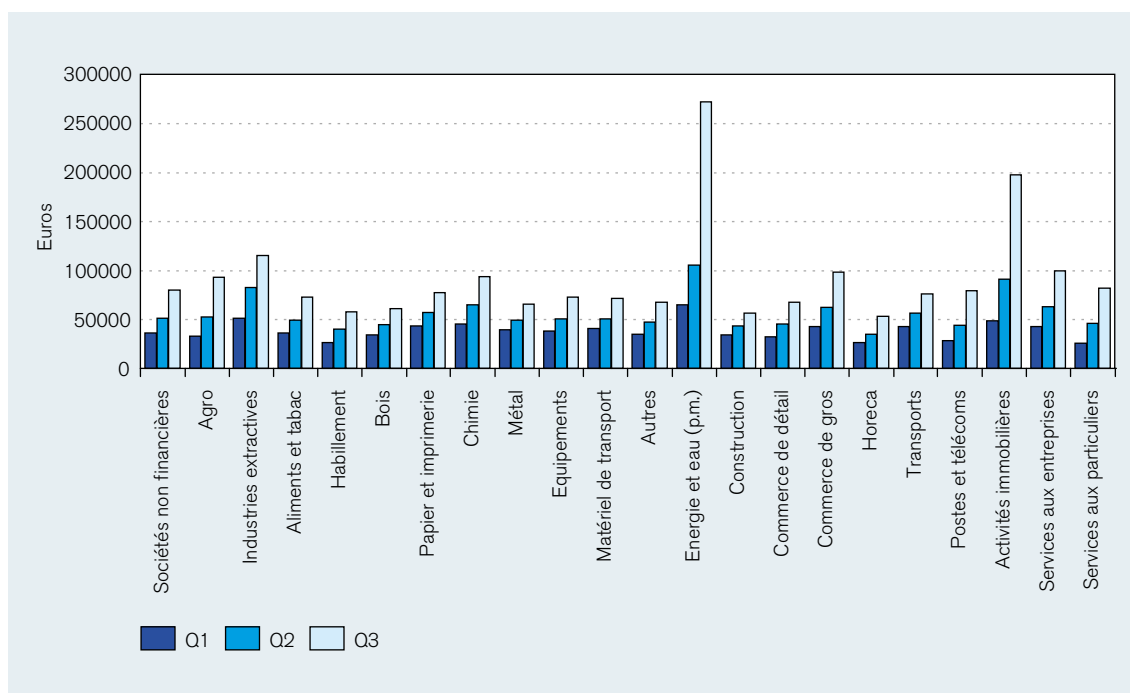
Une comparaison des différentes branches d'activité<sup>3</sup> indique que c'est le secteur de l'immobilier qui a enregistré la plus haute valeur médiane du ratio de valeur ajoutée. Cette valeur a atteint 91.482 euros en 2001 et est en forte augmentation par rapport à 2000 (16,6 p.c.). Les

<sup>1</sup> Pour rappel, la section «postes» du secteur des postes et télécommunications inclut diverses sociétés de livraison du courrier et ne se résume donc pas à la seule entreprise La Poste.

<sup>2</sup> Cette mutation rend difficile la comparaison des résultats d'une année à l'autre.

<sup>3</sup> Abstraction faite du secteur de l'énergie et de l'eau, pour les raisons évoquées ci-dessus.

GRAPHIQUE 11 - DISTRIBUTION DE LA VALEUR AJOUTEE PAR TRAVAILLEUR AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE



Source : BNB.

25 p.c. d'entreprises les plus performantes du secteur (le quartile Q3<sup>1</sup>) ont enregistré une valeur ajoutée par travailleur d'au moins 197.746 euros. Le secteur de l'immobilier n'est pas le seul à créer une importante valeur ajoutée, à l'image des industries extractives, dont la médiane du ratio de valeur ajoutée par membre du personnel a atteint 82.902 euros en 2001. Inversement, le secteur de l'Horeca semble être celui où règne la plus forte concurrence, la valeur médiane du ratio de valeur ajoutée atteignant seulement 35.383 euros en 2001. Les autres branches caractérisées par une forte concurrence sont le textile et l'habillement (40.438 euros) et le secteur la construction (43.590 euros).

#### 4.2 Analyse de la rentabilité des branches d'activité

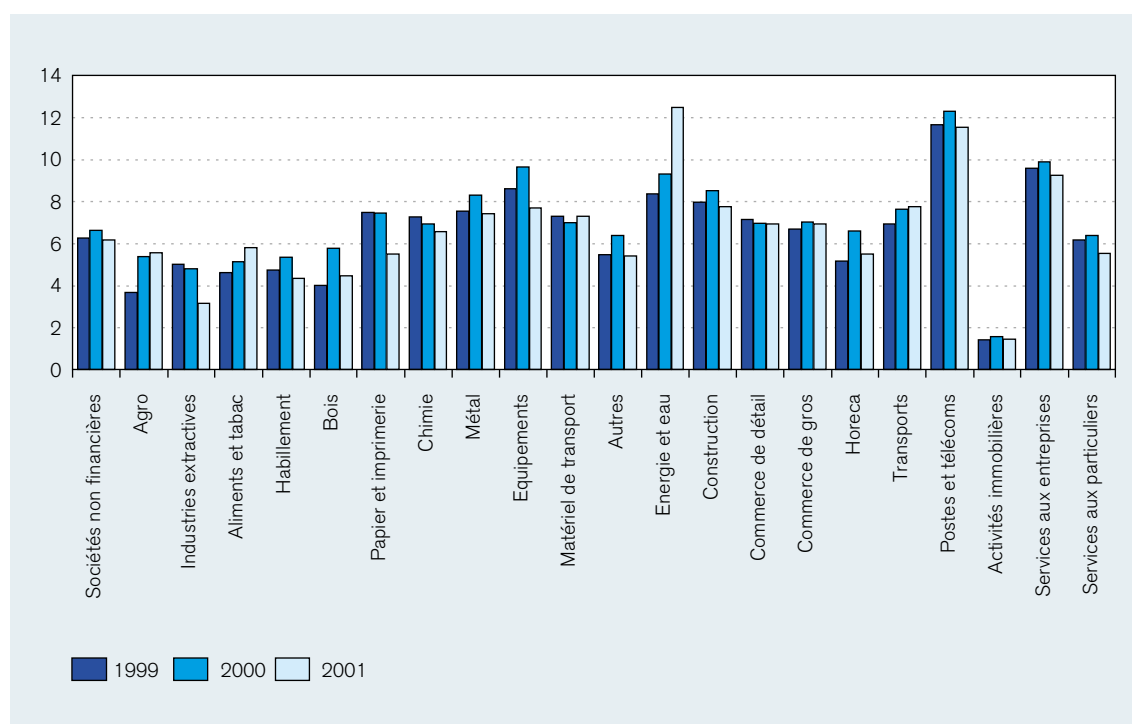
Le graphique 12 relatif à l'évolution de la rentabilité des capitaux propres des différen-

tes branches d'activité indique clairement que 2001 a été une année décevante sur le plan économique. Alors que la majorité des secteurs d'activité enregistraient encore une hausse de la rentabilité des capitaux propres en 2000, le ratio a baissé pour beaucoup d'entre-eux, à l'image des industries extractives dont la valeur médiane de la rentabilité a chuté d'un peu plus de 34 p.c. en l'espace d'un an. Les autres secteurs en net recul sur le plan de la rentabilité sont les secteurs du papier et de l'imprimerie (-26,2 p.c.), du bois (-22,8 p.c.), et des équipements électriques et électroniques (-20,3 p.c.). De son côté, le secteur de l'énergie et de l'eau aurait vu sa rentabilité progresser de 33,8 p.c. en 2001. Ce dernier constat est une nouvelle fois à prendre avec prudence, puisque la profonde mutation du secteur rend difficile l'analyse de son évolution.

<sup>1</sup> Le quartile Q3 est la valeur de la variable partageant la distribution en quatre parties égales, et au-dessus de laquelle se classent un quart des éléments de la distribution statistique.

**GRAPHIQUE 12 – EVOLUTION DE LA RENTABILITE DES CAPITAUX PROPRES DES BRANCHES D'ACTIVITE**

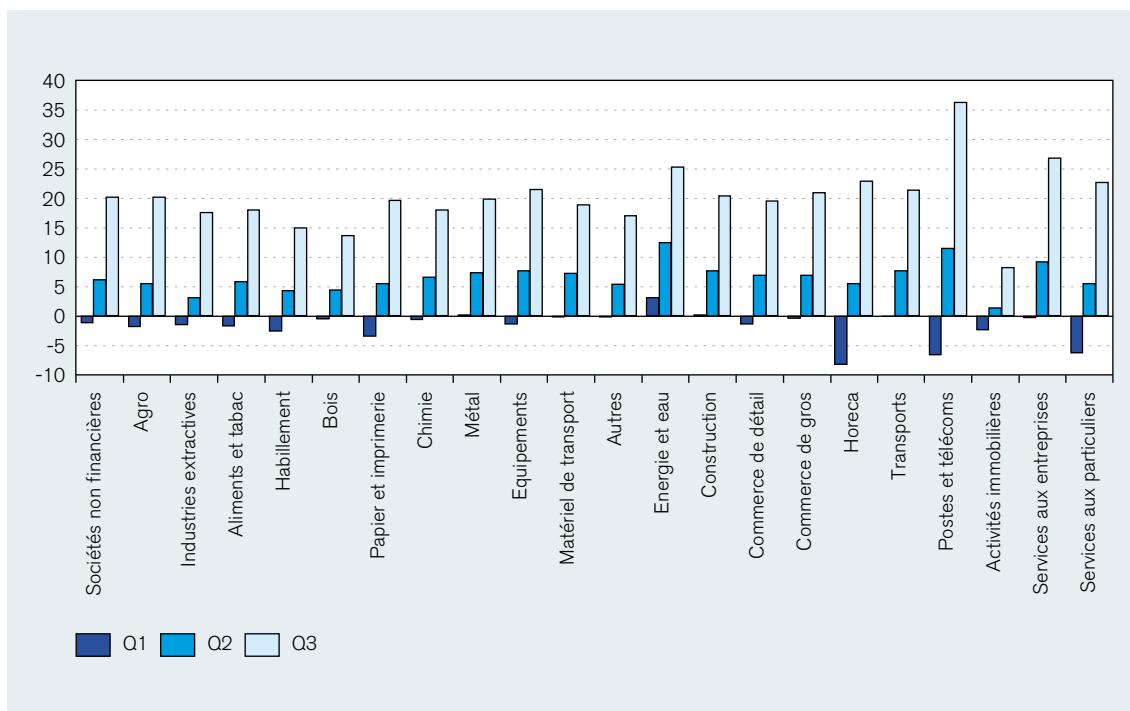
(pourcentages)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 13 – DISTRIBUTION DE LA RENTABILITE DES CAPITAUX PROPRES AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE**

(pourcentages)



Source: BNB.

De leur côté, les activités immobilières ont enregistré en 2001 une baisse de leur rentabilité de 7,8 p.c., alors que le ratio de valeur ajoutée par travailleur a progressé de 16,6 p.c. Cette évolution s'explique par la forte diminution des produits exceptionnels en 2001, principalement des plus-values sur réalisations d'actifs immobilisés.

Une fois de plus, c'est dans le secteur de l'énergie et de l'eau que la valeur médiane de la rentabilité nette des capitaux propres est la plus élevée en 2001 (12,5 p.c.). Les autres secteurs dans lesquels les actionnaires profitent d'une rentabilité élevée sont: les postes et télécommunications (11,5 p.c.), les services aux entreprises (9,3 p.c.), les transports (7,8 p.c.), la construction (7,7 p.c.), et les équipements électriques et électroniques (7,7 p.c.). En revanche, les entreprises du secteur de l'immobilier sont caractérisées par un faible

rendement des capitaux propres pour leurs actionnaires (1,4 p.c.).

#### 4.3 Analyse de la liquidité des branches d'activité

Toutes les branches d'activité ont amélioré leur liquidité en 2001, à l'exception des industries extractives, de l'énergie et de l'eau<sup>1</sup>. Pour la première fois en trois ans, le secteur du papier et de l'imprimerie a enregistré un ratio de liquidité (légèrement) inférieur à la médiane des sociétés non financières (1,25), portant le nombre de secteurs dans cette situation à neuf.

<sup>1</sup> Il convient de préciser que les ratios de liquidité et de solvabilité des branches d'activité n'ont pas fait l'objet d'une correction pour biais en 2001, contrairement aux mêmes ratios présentés aux sections II.3.3 et II.3.4.

Parmi les 21 secteurs que compte l'ensemble des sociétés non financières, seuls deux ont en 2001 une valeur médiane du ratio de liquidité au sens large inférieure à l'unité : l'Horeca (0,77) et les activités immobilières (0,88). Puisque leurs dettes à court terme excèdent leurs actifs circulants restreints, leur fonds de roulement net est négatif. Par conséquent, plus de la moitié des entreprises de ces deux branches d'activité ont de potentiels problèmes de liquidité, pouvant ultérieurement mener à des difficultés financières. Par ailleurs, les entreprises des secteurs de l'énergie et de l'eau, des services aux particuliers et des postes et télécommunications ont une valeur médiane du ratio à peine supérieure à la moyenne, et ne sont dès lors pas totalement à l'abri de problèmes de liquidité. Enfin, dans tous les secteurs, à l'exception du textile et de l'habillement, du bois, du métal, des équipements électriques et électroniques, et de la construction, un quart des entreprises ont un

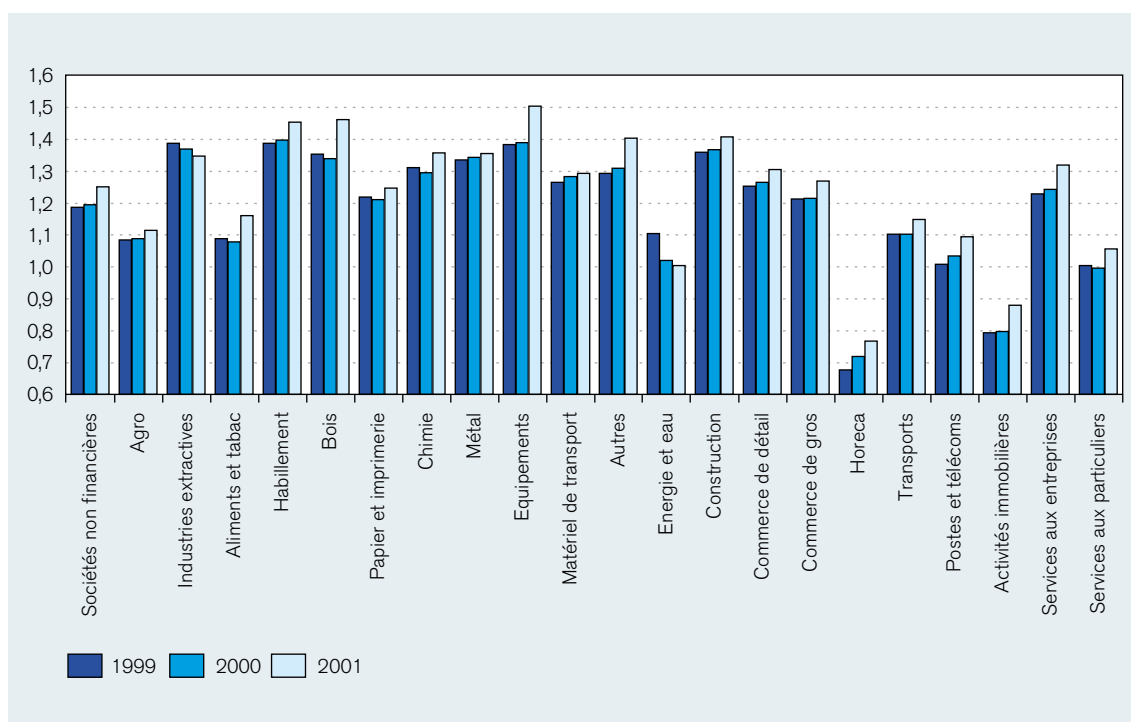
ratio de liquidité inférieur à l'unité, avec tous les risques que cela sous-entend.

#### 4.4 Analyse de la solvabilité des branches d'activité

Par rapport à 2000, toutes les branches d'activité ont vu la médiane de leur ratio de solvabilité augmenter. Par conséquent, le financement des entreprises se trouve, en général, moins tributaire des capitaux empruntés. Dans certains secteurs, l'augmentation du degré d'indépendance financière a été particulièrement sensible. C'est le cas des services aux particuliers, de l'Horeca et du commerce de gros, dont la croissance de la médiane du ratio de solvabilité a été respectivement de 17,3, 17 et 16,5 p.c.

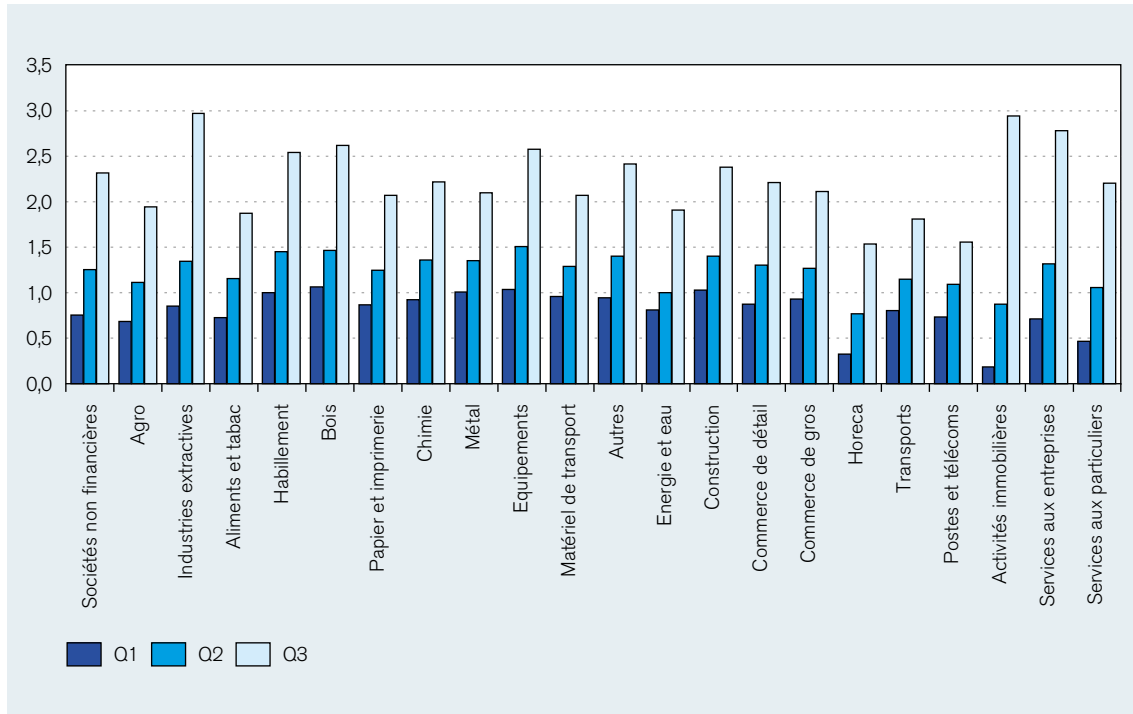
Les sociétés non financières belges sont financées par des capitaux propres à concurrence de

GRAPHIQUE 14 – EVOLUTION DE LA LIQUIDITE AU SENS LARGE DES BRANCHES D'ACTIVITE



Source : BNB.

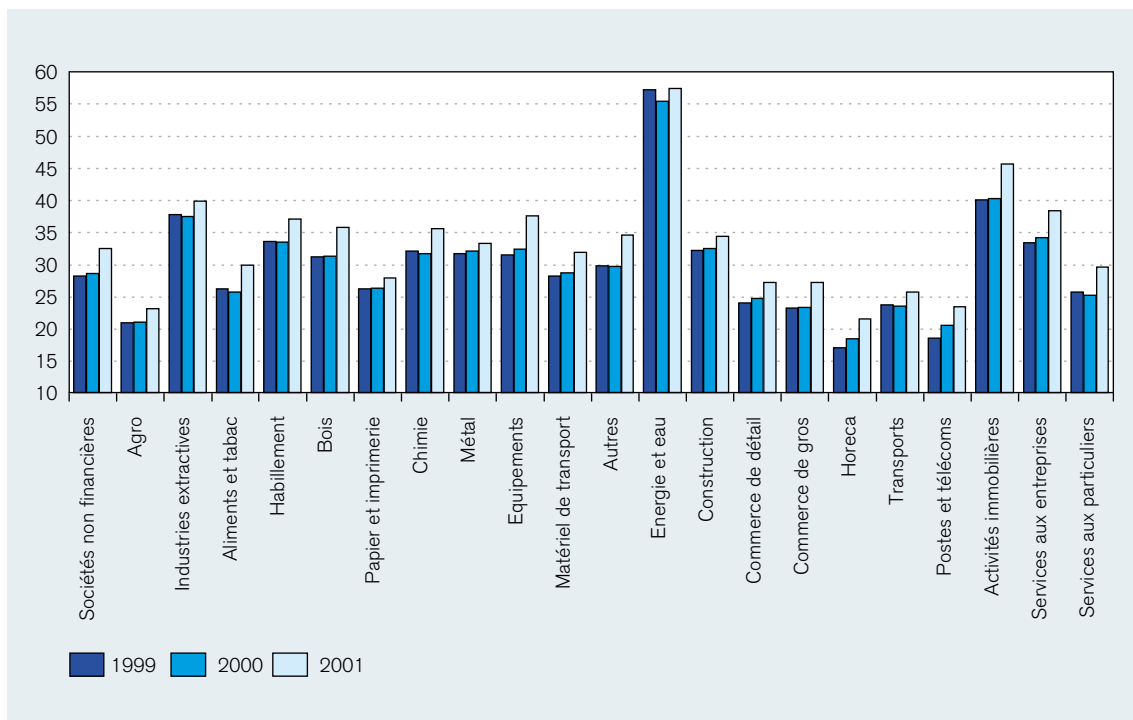
**GRAPHIQUE 15 – DISTRIBUTION DE LA LIQUIDITE AU SENS LARGE AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE**



Source: BNB.

**GRAPHIQUE 16 – EVOLUTION DU DEGRE GLOBAL D'INDEPENDANCE FINANCIERE DES BRANCHES D'ACTIVITE**

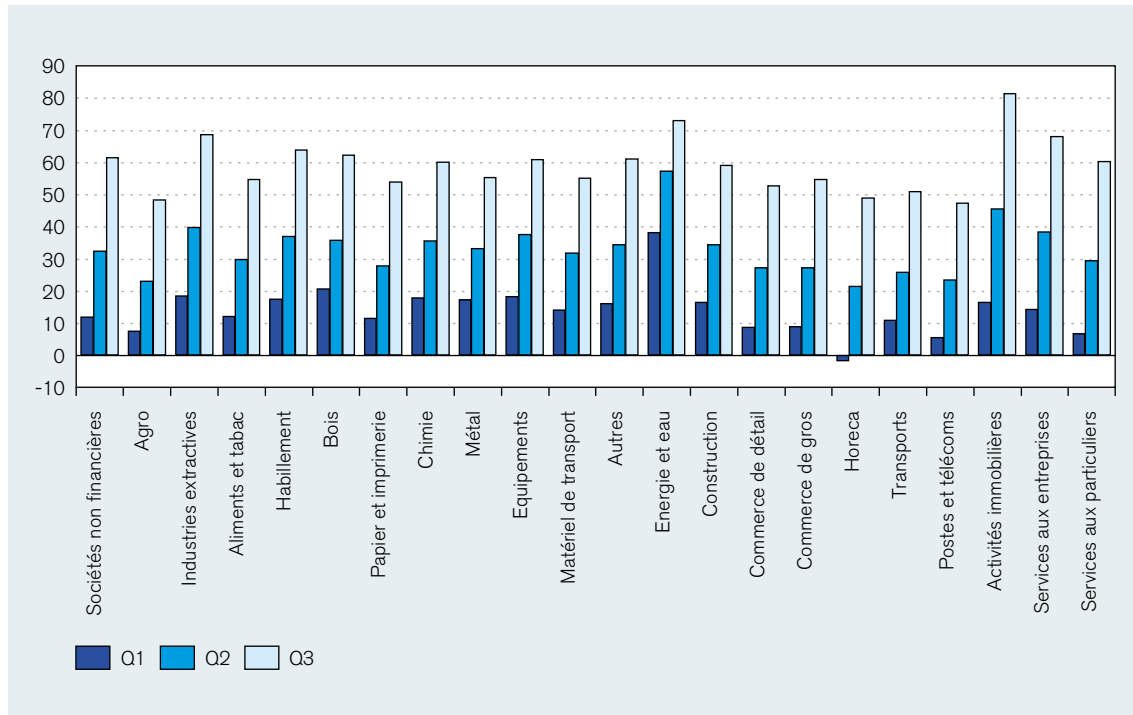
(pourcentages)



Source: BNB.

**GRAPHIQUE 17 – DISTRIBUTION DU DEGRE GLOBAL D'INDEPENDANCE FINANCIERE AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE**

(pourcentages)



Source : BNB.

32,5 p.c. Il s'agit là de la valeur médiane du degré global d'indépendance financière. Cependant, de grandes différences existent entre les branches d'activité. Le secteur de l'énergie et de l'eau se distingue largement des autres secteurs par son haut degré d'indépendance financière (57,4 p.c.). Les autres secteurs dans lesquels les entreprises ont un degré d'indépendance financière relativement élevé sont: les activités immobilières (45,7 p.c.) et les industries extractives (39,9 p.c.).

De son côté, le secteur de l'Horeca enregistre clairement le plus bas niveau de degré d'indépendance financière (21,6 p.c.), ce qui s'explique principalement par le nombre élevé de sociétés en perte dans ce secteur. De plus, l'Horeca représente la seule branche d'activité dans laquelle le premier quartile du ratio est négatif (-1,8 p.c.), ce qui signifie qu'un quart des entreprises du secteur ont des capitaux propres négatifs.

#### 4.5 Analyse de l'investissement des branches d'activité

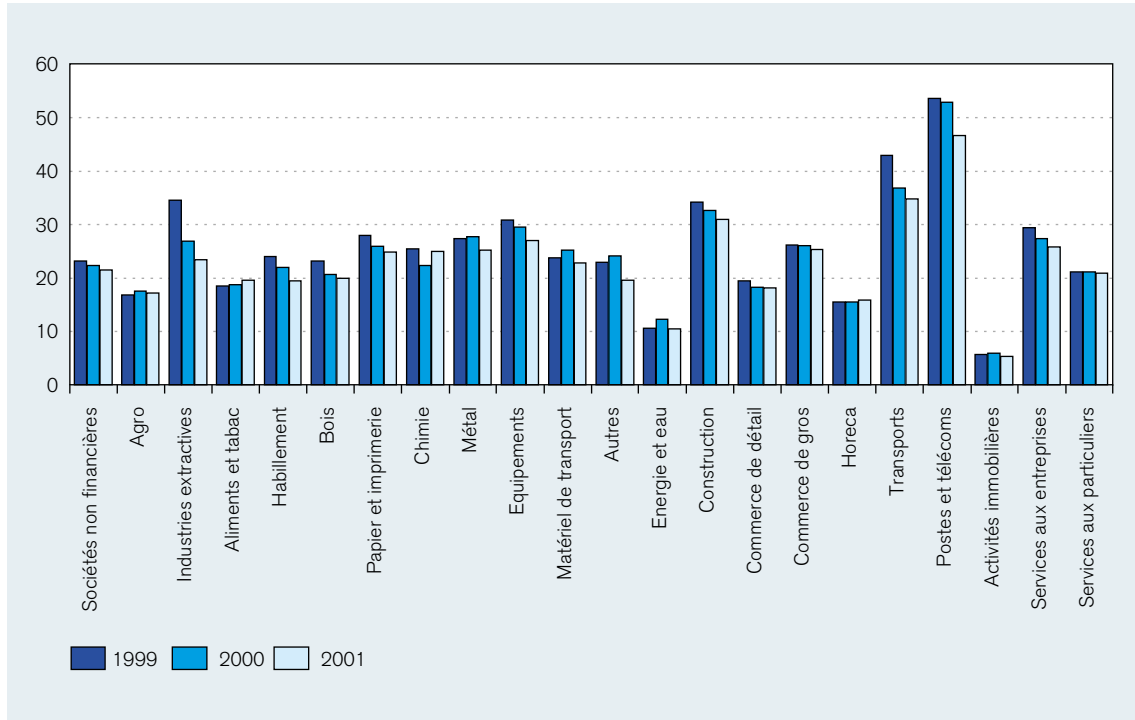
La plupart des secteurs d'activité ont enregistré une baisse de la valeur médiane de leur ratio d'investissement en 2001. Pour l'ensemble des sociétés non financières, la baisse a été de 4 p.c. en 2001, contre 3,4 p.c. en 2000. En 2001, la croissance des investissements ne s'est poursuivie que dans deux secteurs par rapport à 2000: d'une part, le secteur de l'alimentation et du tabac (4,1 p.c.), et d'autre part, l'Horeca (1,8 p.c.). C'est le secteur de la chimie qui a enregistré la plus forte croissance du ratio d'investissement en 2001 (11,9 p.c.), alors que celui-ci était en recul de 12,2 p.c. un an auparavant.

En 2001, 50 p.c. des sociétés non financières ont enregistré un ratio d'investissement de plus de 21,5 p.c. Les secteurs ayant investi le plus sont: les postes et les télécommunications



**GRAPHIQUE 18 – EVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE**

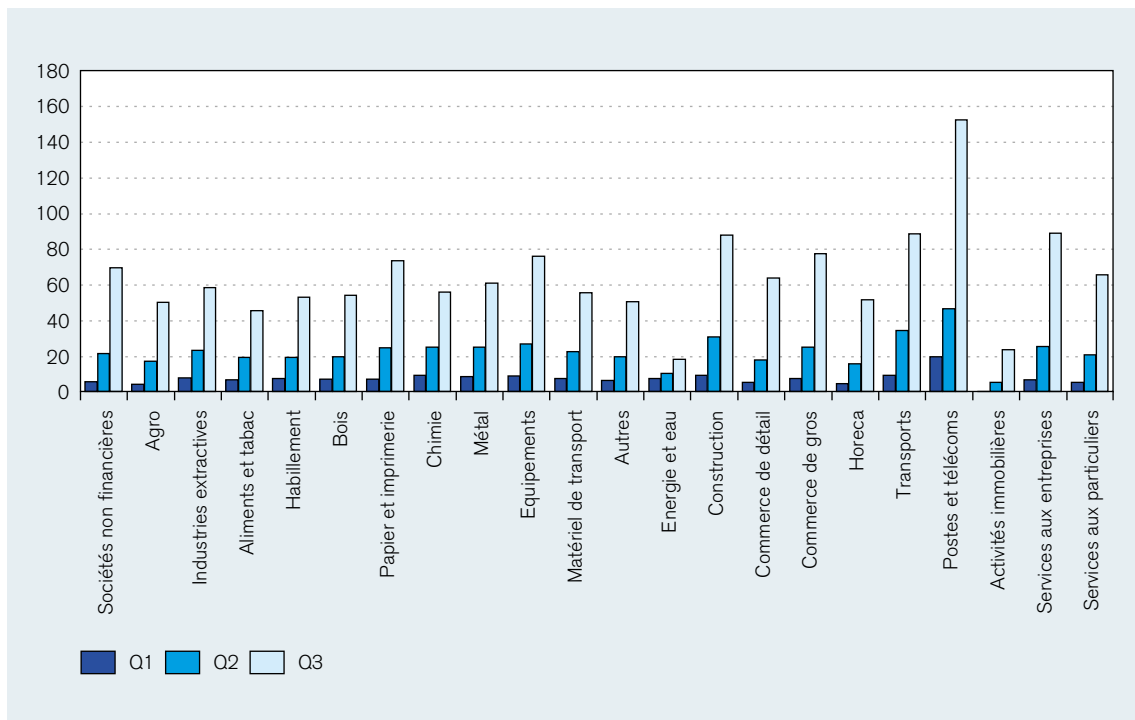
(pourcentages)



Source: BNB.

**GRAPHIQUE 19 – DISTRIBUTION DE L'INVESTISSEMENT AU SEIN DES BRANCHES D'ACTIVITE**

(pourcentages)



Source: BNB.

(46,6 p.c.), les transports (34,8 p.c.), et la construction (30,9 p.c.). En revanche, les investissements ont été beaucoup plus faibles dans les secteurs de l'immobilier (5,4 p.c.), de l'énergie et de l'eau (10,5 p.c.), et de l'Horeca (15,8 p.c.).

## REGROUPEMENTS PAR SECTEUR

Secteurs	Codes NACE-BEL
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture (agro) .....	1, 2, 5
Industries extractives .....	10, 11, 12, 13, 14
Industries alimentaires et du tabac .....	15, 16
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure .....	17, 18, 19
Bois .....	20
Papier et imprimerie .....	21, 22
Chimie .....	23, 24, 25
Métal .....	27, 28, 29
Equipements électriques et électroniques .....	30, 31, 32, 33
Matériel de transport .....	34, 35
Autres industries manufacturières .....	26, 36, 37
Energie et eau .....	40, 41
Construction .....	45
Commerce de détail .....	50, 52
Commerce de gros .....	51
Horeca .....	55
Transports .....	60, 61, 62, 63
Postes et télécommunications .....	64
Activités immobilières .....	70
Services aux entreprises .....	67, 71, 72, 73, 74 <sup>1</sup> , 90
Services aux particuliers .....	80,4, 92, 93, 95

<sup>1</sup> Sauf 74151 (gestion de holdings).

## Annexe 2

## DISTINCTION ENTRE GRANDES ET PETITES ENTREPRISES

Secteurs	Schémas complets					Schémas abrégés				
	Total	Critères non dépassés (en unités)	Critères non dépassés (en p.c.)	Valeur ajoutée du secteur (en millions d'euros)	Valeur ajoutée (en p.c.) des entreprises ne dépassant pas les critères	Total	Critères dépassés (en unités)	Critères dépassés (en p.c.)	Valeur ajoutée du secteur (en millions d'euros)	Valeur ajoutée (en p.c.) des entreprises dépassant les critères
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture .....	106	68	64,2	131	21,3	4.214	3	0,1	459	1,2
Industries extractives .....	75	53	70,7	263	14,2	138	1	0,7	52	3,0
Industries alimentaires et du tabac .....	496	123	24,8	4.276	2,2	2.664	1	0,0	564	0,4
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure .....	325	107	32,9	1.783	4,8	1.600	7	0,4	420	3,9
Bois .....	97	39	40,2	322	9,2	926	2	0,2	238	1,4
Papier et imprimerie .....	409	183	44,7	2.664	5,2	3.156	3	0,1	636	1,1
Chimie .....	528	134	25,4	11.007	0,9	840	2	0,2	278	1,2
Métal .....	731	276	37,8	7.079	4,0	3.917	11	0,3	1.324	1,9
Equipements électriques et électroniques .....	206	65	31,6	3.389	1,6	1.072	1	0,1	229	0,5
Matériel de transport .....	130	44	33,8	3.036	1,3	384	0	0,0	103	0,0
Autres industries manufacturières	514	209	40,7	2.575	6,9	2.619	4	0,2	652	1,2
Energie et eau .....	80	23	28,8	5.923	0,3	44	1	2,3	10	8,0
Construction .....	809	334	41,3	3.343	8,5	21.540	36	0,2	4.002	2,2
Commerce de détail .....	1.129	509	45,1	5.156	5,8	34.244	30	0,1	3.572	1,0
Commerce de gros .....	3.664	1.652	45,1	11.055	8,2	26.781	70	0,3	3.473	1,6
Horeca .....	153	83	54,2	916	7,5	11.521	3	0,0	1.016	0,6
Transports .....	1.039	605	58,2	6.518	7,9	7.666	17	0,2	2.077	1,5
Postes et télécommunications ...	84	31	36,9	6.258	0,1	451	0	0,0	48	0,0
Activités immobilières .....	1.210	1.089	90,0	1.438	45,2	22.369	6	0,0	1.672	0,7
Services aux entreprises .....	2.599	1.680	64,6	12.032	8,3	40.811	34	0,1	4.060	2,4
Services aux particuliers .....	231	164	71,0	1.064	8,8	7.083	3	0,0	717	0,7
<b>Total .....</b>	<b>14.615</b>	<b>7.471</b>	<b>51,1</b>	<b>90.229</b>	<b>5,5</b>	<b>194.040</b>	<b>235</b>	<b>0,1</b>	<b>25.602</b>	<b>1,6</b>

Source: BNB.

## DEFINITION DES RATIOS

	Codes attribués dans le schéma	
	complet <sup>1</sup>	abrégé
<b>1. VALEUR AJOUTEE PAR TRAVAILLEUR</b>		
<b>Condition de calcul du ratio</b>		
L'exercice doit être de 12 mois .....	12 mois	12 mois
L'effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein doit être positif .....	9087 > 0	9087 > 0
<b>Numérateur (valeur ajoutée brute)</b>		
Ventes et prestations .....	+70/74	
Subsides d'exploitation et montants compensatoires obtenus des pouvoirs publics .....	-740	
Approvisionnements et marchandises .....	-60	
Services et biens divers .....	-61	
Estimation de la valeur ajoutée brute:		
Marge brute d'exploitation		
Solde positif .....		+70/61
ou Solde négatif .....		+61/70
<b>Dénominateur</b>		
Effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein .....	9087	9087
<b>2. RENTABILITE NETTE DES CAPITAUX PROPRES APRES IMPOTS</b>		
<b>Condition de calcul du ratio</b>		
L'exercice doit être de 12 mois .....	12 mois	12 mois
Le dénominateur doit être positif .....	10/15 > 0	10/15 > 0
<b>Numérateur</b>		
Bénéfice de l'exercice .....	+70/67	+70/67
ou Perte de l'exercice .....	+67/70	+67/70
<b>Dénominateur</b>		
Capitaux propres .....	10/15	10/15
<b>3. LIQUIDITE AU SENS LARGE</b>		
<b>Condition de calcul du ratio</b>		
Aucune .....	-	-
<b>Numérateur</b>		
Stocks et commandes en cours d'exécution .....	+3	+3
Créances à un an au plus .....	+40/41	+40/41
Placements de trésorerie .....	+50/53	+50/53
Valeurs disponibles .....	+54/58	+54/58
Comptes de régularisation de l'actif .....	+490/1	+490/1
<b>Dénominateur</b>		
Dettes à un an au plus .....	+42/48	+42/48
Comptes de régularisation du passif .....	+492/3	+492/3

Source: Centrale des bilans.

<sup>1</sup> Dans lequel le compte de résultats est présenté sous la forme de liste.

	Codes attribués dans le schéma	
	complet <sup>1</sup>	abrégé
<b>4. SOLVABILITE</b>		
<b>Condition de calcul du ratio</b>		
Aucune .....	—	—
<b>Numérateur</b>		
Capitaux propres .....	10/15	10/15
<b>Dénominateur</b>		
Total du passif .....	+10/49	+10/49
<b>5. IMPORTANCE RELATIVE DES ACQUISITIONS D'IMMOBILISATIONS CORPORELLES PAR RAPPORT A L'IMMOBILISE CORPOREL AU TERME DE L'EXERCICE PRECEDENT</b>		
<b>Condition de calcul du ratio</b>		
L'exercice doit être de 12 mois .....	12 mois	12 mois
<b>Numérateur</b>		
Immobilisations corporelles acquises au cours de l'exercice (y compris la production immobilisée) .....	+8169	+8169
Plus-values sur immobilisations corporelles, acquises de tiers .....	+8229	+8229
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles, acquis de tiers ..	-8299	-8299
<b>Dénominateur</b>		
Valeur d'acquisition des immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent ...	+8159	+8159
Plus-values sur immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent .....	+8209	+8209
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent .....	-8269	-8269

Source : Centrale des bilans.

<sup>1</sup> Dans lequel le compte de résultats est présenté sous la forme de liste.

## SUMMARIES OF ARTICLES

### THE SOCIAL BALANCE SHEET 2001

The social balance sheet was introduced in 1996 in order to provide comprehensive and coherent information on the human resources policy of the Belgian employers. The range of topics covered by the social balance sheet is quite broad. It contains information on the contractual status of employees, the number and gender of the labour force, the volume of hours worked, the level of education, the status and gender of the workers hired and fired during the period under review, information on training programmes, and so on. This social information complements the financial data already available in the yearly accounts that Belgian companies have to publish. It should however be pointed out that the coverage of the social balance sheet goes beyond that of the yearly financial accounts enterprises are obliged to deposit with the National Bank of Belgium.

The main conclusions of the analysis made of the social balance sheet 2001 may be summarized as follows. Despite the economic slowdown, the number of persons employed increased by 2.6 p.c. in firms in the reduced population constructed according to the constant sample principle. The smaller rise in the volume of work calculated in hours, namely 1.5 p.c. and the still weaker growth in employment recorded at the end of the year, which came to barely 0.6 p.c., show that during the year firms had to adjust the volume of work in line with the downturn in economic activity. According to the information obtained from the social balance sheet, the tertiary sector accounted for most of the increase in average employment (about 80 p.c. of the additional workers). While all branches felt the impact of the slowdown in activity, industry actually paid the highest price for the deteriorating economic climate: at the end of the year it recorded a loss of 6,000 jobs compared to twelve months earlier. Finally, as in 1999 and 2000, the number of employees rose faster in small firms than in large ones.

Labour force movements reveal a net inflow of around 7,000 workers, representing a noticeable deterioration compared to the previous year. In contrast to what was observed for the year 2000, but in line with the trend between 1997 and 1999, net outflows of very low skilled workers were recorded in 2001. A substantial proportion of these departures can be attributed to the car manufacturing branch, where large outflows were recorded for workers with both primary and secondary level skills. In 2001, the number of departures due to redundancy was also higher than in 2000, evidence that job insecurity increased as the economy ran out of steam.

Owing to the downturn in activity seen in 2001, firms made use of the various opportunities of flexibility, in an attempt to adapt production to changes in their markets without making too many people redundant. Thus, compared to the previous year, there was less use of temporary workers, a decline in the proportion of workers on fixed-term contracts and a slight rise in part-time working. The branches most affected by a reduction in temporary employment and fixed-term contracts were industry and the hotel and catering trade.

In 2001, an average of around 41 p.c. of persons employed by firms in the reduced population took part in training schemes, at a cost of almost 1,400 euros per worker trained, with an

overall training period of 31 hours per beneficiary, or about 4 days a year. Taken as a whole, the indicators relating to training are down against the previous year. Expenditure on training has fallen by 9 p.c., the rate of participation is down slightly by 1.2 p.c. and the number of hours of training in relation to the number of hours worked has dropped by 6.2 p.c. The decline is more noticeable in small firms as regards participation rates and the proportion of firms providing training (both were already very low), and as regards the number of hours of training. On the other hand, large firms record a substantial fall in their budget allocation. Generally speaking, the training indicators are lower in the branches where part-time working is more highly developed. On the other hand, at the level of branches of activity, a positive correlation exists between the budgets devoted to training and the participation indicators, which seems to demonstrate that access to training becomes more commonly available the greater the resources allocated to it.

## THE PHILLIPS CURVE: A MOVING HISTORY

Since the mid-eighties, a substantial deceleration of inflation, that had relatively little effect on economic activity or employment, has been observed in most industrialised countries. More recently, high economic growth and low unemployment went hand in hand with low inflation in the United States. In the euro area, too, inflation fell in the second half of the nineties without provoking higher unemployment. At first sight, these observations look contradictory to the Phillips curve, which claims a negative relationship between inflation and unemployment. The interpretation of the Phillips curve has, however, changed a lot over the past thirty years because of both theoretical considerations and empirical shifts.

The analysis of the debate is largely based on a comparison between the Belgian data and those of the euro area and the United States. The difference between on the one hand the Belgian and euro area data and on the other hand the American data shows that in the long run inflation and unemployment are not related. The development of unemployment was indeed substantially different in Europe and the United States, although the inflation history was for the most part the same. The reason for the higher unemployment in Europe is therefore mainly caused by hysteresis and badly functioning labour markets. In these circumstances monetary policy needs to be even more vigilant about price stability because of the high cost of disinflation afterwards.

In the short run, there is however a negative relationship between cyclical fluctuations of unemployment around its equilibrium level and fluctuations of inflation around the level at which expectations are anchored. That link is again clearly noticeable from 1986 onwards, even though the Phillips curve still shifted during the nineties. Strikingly, the empirically observed shifts in Belgium and the euro area differ from the shift in the American curve. In the United States it was rather a shift to the left along the unemployment axis, whereas in the euro area it was more a downward shift along the inflation axis. The latter shift seems to be created by the preparation for monetary unification, that had a favourable influence on inflation expectations. In Belgium, which had already linked up with price stability, there was less room for a similar effect.



## THE ADJUSTMENT OF PRICES TO THE INTRODUCTION OF THE EURO

The purpose of this article is to analyse the adjustment of prices following the introduction of the euro and the possible interaction with inflation, on the basis of the microeconomic data constituting the basis of the Consumer Price Index.

The analysis shows that (i) a shift is observed from a situation in francs, there being almost no prices with decimals to a system in which most prices in euro have two decimals, (ii) as a result there has been a substantial increase in the number of the theoretical and observed pricing points, and (iii), the process of adjusting prices to the euro, which started in the second half of 2001, has made a lot of headway in the course of 2002. In particular, the proportion of attractive prices in euro – i.e. prices with 0, 5, 9 or 98 as last decimal digits – gradually increased from 35 p.c. in January 2002 to 61 p.c. in September 2002. This proportion is however still somewhat below the share of attractive prices which used to be observed in francs.

In most cases the conversion may be held to have been normal. Moreover, it is emphasised that there is no contradiction between observing pronounced price rises for some individual products, particularly in services, and having a subdued aggregate inflation rate. Overall, there seems to be no real cause to revise the conclusions of earlier publications suggesting the impact of the euro on total inflation has been no more than 0.2 percentage point.

Nevertheless, the inflation perceived diverges from the actual inflation in 2002. It is plausible that this divergence results from misinterpreting the impact of the introduction of the euro. The transition to a situation where most prices contain two decimals and the resulting increased diversity of prices are factors which may have contributed to that. That also holds for the time consumers need to acquire new standards of value and comparison.

## DEVELOPMENT OF THE RESULTS OF THE NON-FINANCIAL COMPANIES IN 2001

The purpose of this article is to examine the development of the results of the Belgian non-financial companies. To that end, a survey has been conducted, based on data compiled by the Central Balance Sheet Office.

The added value created by the Belgian non-financial companies amounted to 123.4 billion euro in 2001. The annual growth rate decreased from 7.4 p.c. in 2000 to 2.5 p.c. in 2001. The decrease in the annual growth rate of the net operating results was even more pronounced, i.e. from 8.7 p.c. in 2000 to –12.2 p.c. in 2001. Non-financial companies thus have suffered a lot from the unfavourable Belgian and international economic situation, aggravated by the events of September 11. After taxes, the results decreased by 9.6 p.c. in 2001, against a still positive variation of 5.3 p.c. one year earlier. This negative growth of the after-tax results was due to the decrease in the net operating results and to the slowdown in the growth of the financial results.

The growth rate of the added value proved to vary a lot from one branch to another. This growth became particularly negative in sectors like metallurgy and electrical fittings and electronics, whereas it remained positive (although lower than previously) in other sectors like chemistry, construction, wholesale and services to companies. Most branches with lower net operating results in 2001 still registered a positive increase in it in 2000. This was especially true in sectors like food, electric fittings and electronics, chemistry, metallurgy and transport.

A comparison of the structure of the income statement for large and small enterprises did not reveal a significant difference as to the net operating results. But financial results seemed to be structurally positive for the large companies and negative for the small ones.

The development of the median of some financial ratios for the non-financial companies showed different features:

- a constant increase in the added value per employee over the period 1994-2001;
- a decrease in the return on equity in 2001 for the first time since 1996;
- a stable current liquidity ratio, as compared to 2000;
- structurally, a better solvability for small companies;
- and, finally, a reduction of the investment ratio since 2000.

The analysis of the financial health in 2001 of the various branches among the non-financial companies revealed that:

- energy, extractive industries and real estate were the branches in which the median company registered the highest added value per employee;
- energy, postal services and telecommunications, services to companies and transport were branches in which the shareholders of the median company enjoyed the highest return on equity. 25 p.c. of the companies showed a negative return on equity in different branches, including the hotel and catering trade, postal services and telecommunications, and services to individuals;
- 50 p.c. of the companies in the hotel and catering trade and real estate had to cope with potential liquidity problems which may result in serious financial problems;
- branches in which the median company had the highest solvability were the energy, real estate and extractive industries. 25 p.c. of the companies in the hotel and catering trade showed a negative equity;
- and, last but not least, the median of the investment ratio was particularly low in branches such as energy, real estate and the hotel and catering trade.

## NATIONAL BANK OF BELGIUM – WORKING PAPERS SERIES

**35. “AN ESTIMATED DYNAMIC STOCHASTIC GENERAL EQUILIBRIUM MODEL OF THE EURO AREA” BY F. SMETS EN R. WOUTERS, RESEARCH SERIES, OCTOBER 2002**

This paper develops and estimates a dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) model with sticky prices and wages for the euro area. The model incorporates various other features such as habit formation, costs of adjustment in capital accumulation and variable capacity utilisation. It is estimated with Bayesian techniques using seven key macro-economic variables: GDP, consumption, investment, prices, real wages, employment and the nominal interest rate. The introduction of ten orthogonal structural shocks (including productivity, labour supply, investment, preference, cost-push and monetary policy shocks) allows for an empirical investigation of the effects of such shocks and of their contribution to business cycle fluctuations in the euro area. Using the estimated model, the paper also analyses the output (real interest rate) gap, defined as the difference between the actual and model-based potential output (real interest rate).

**Editeur responsable**

**J. Hilgers**

*Directeur*

Banque Nationale de Belgique  
Boulevard de Berlaimont 14 – B-1000 Bruxelles

**Personne de contact pour la Revue**

**M. Ph. Quintin**

*Chef du service Communication*

Tél.: 32 (0)2.221.22.41 – Fax: 32 (0)2.221.30.91  
e-mail: philippe.quintin@nbb.be