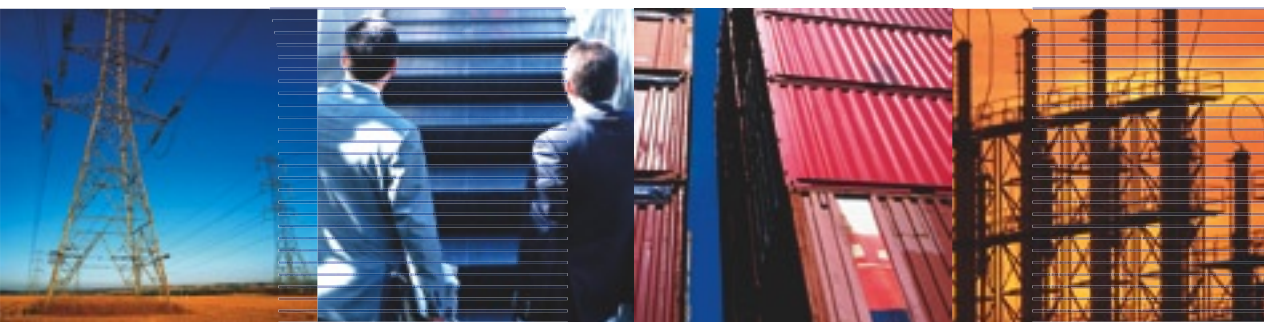


Revue économique

4 - 2004



© Banque nationale de Belgique

Tous droits réservés. La reproduction partielle ou intégrale
de cette publication à des fins éducatives et non commerciales
est autorisée moyennant mention de la source.

ISSN 1372-3162

Table des matières

PROJECTIONS ÉCONOMIQUES POUR LA BELGIQUE – AUTOMNE 2004	7
FIXATION DES PRIX DANS LES ENTREPRISES BELGES : RÉSULTATS D'UNE ENQUÊTE RÉALISÉE PAR LA BANQUE	17
LES FINANCES DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS	53
ÉVOLUTION DES RÉSULTATS ET DE LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES ENTREPRISES EN 2003	73
LE BILAN SOCIAL 2003	95
SUMMARIES OF ARTICLES	135
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	139

Projections économiques pour la Belgique – automne 2004

1. Introduction

Au printemps 2004, les projections macroéconomiques pour la zone euro établies dans le cadre de l'exercice semestriel de l'Eurosystème tablaient sur un renforcement de la reprise de l'activité qui s'est amorcée à la mi-2003. Cette reprise devait d'abord être tirée par les exportations, sous l'effet du dynamisme de l'économie mondiale et du commerce international, dans un contexte favorable sur les marchés financiers et ceux des matières premières. En particulier, conformément à l'évolution des prix implicites reflétés dans les contrats à terme, le prix du baril de pétrole de type Brent était censé reculer dès la seconde moitié de 2004, à partir d'un niveau moyen de 37 dollars au premier semestre.

Dans ce contexte, la Banque avait prévu que le renforcement de l'activité observé en Belgique depuis le troisième trimestre de 2003 se poursuivrait en 2004 et 2005, après une période d'atonie de plus de deux ans. À l'impulsion initiale donnée par les exportations devait s'ajouter progressivement un raffermissement endogène de l'économie, par le biais des investissements et de l'emploi. L'accélération de la croissance ne devait toutefois pas raviver l'inflation, compte tenu des effets modérateurs exercés par l'appréciation récente de l'euro, du recul prévu du prix du pétrole et de pressions relativement faibles sur les capacités de production, conduisant à une évolution modérée des coûts salariaux.

Parallèlement à la publication des nouvelles projections pour la zone euro dans le bulletin de la BCE de décembre 2004, cet article présente de manière succincte les résultats pour l'économie belge. Ceux-ci, qui ont été obtenus à partir des mêmes méthodes et selon les mêmes procédures qu'au printemps⁽¹⁾, intègrent les évolutions

observées depuis lors. Ainsi, le renchérissement du pétrole s'est poursuivi après le printemps et l'euro s'est de nouveau apprécié à la fin de l'année. En Belgique, la croissance du PIB a été plus vigoureuse qu'attendu jusqu'au troisième trimestre de 2004. Par ailleurs, il a été tenu compte dans les nouvelles projections des budgets des pouvoirs publics disponibles pour 2005.

Les projections pour la Belgique ont été arrêtées le 19 novembre 2004.

2. Environnement international et hypothèses

En 2004, l'économie mondiale a atteint le sommet de l'actuel cycle conjoncturel, la croissance réelle atteignant près de 5 p.c. L'expansion devrait demeurer ferme en 2005, à un rythme proche de son taux potentiel, mais reculerait toutefois par rapport à 2004, en raison notamment du retour progressif à une orientation neutre des politiques économiques. Reflétant l'évolution de l'activité globale, le commerce mondial devrait également continuer à croître vigoureusement.

Le niveau élevé du prix du pétrole devrait aussi exercer un effet inhibiteur sur la croissance. En raison d'une demande soutenue, en provenance notamment des États-Unis et de la Chine, de la faiblesse des stocks, de capacités de production et de transport limitées et d'incertitudes quant à la continuité de l'approvisionnement auprès de certains producteurs importants, les cotations sur les marchés internationaux ont continué de s'élever dans le courant

(1) BNB (2004), « Projections économiques 2004-2005 pour la Belgique », Revue économique 2-2004.

Encadré 1 – Hypothèses de l'Eurosystème

Les projections économiques de l'Eurosystème pour la zone euro, et celles qui y correspondent pour la Belgique, sont établies sur la base des hypothèses techniques suivantes :

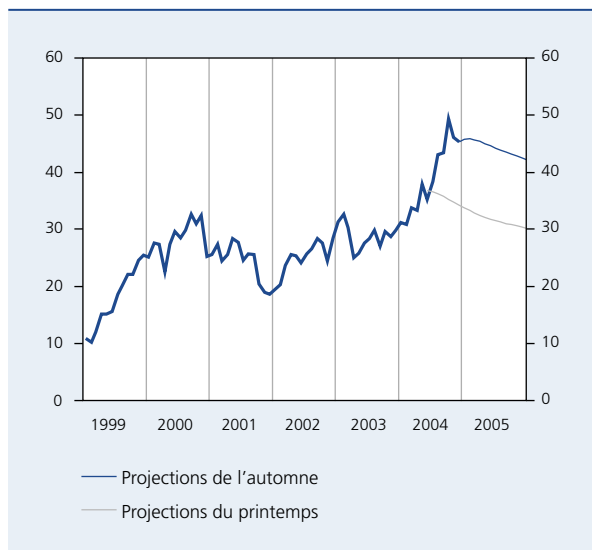
- les **taux d'intérêt à court terme** sont fixés au niveau de 2,2 p.c. sur l'horizon des projections ;
- les **taux d'intérêt à long terme** en euro sont déterminés à partir des anticipations du marché ; ils se situaient à 4 p.c. au moment de l'établissement des projections, et devraient légèrement progresser, pour atteindre 4,3 p.c. à la fin de 2005 ;
- les **cours de change bilatéraux de l'euro** sont maintenus constants à leur valeur de la mi-novembre, à savoir pour la monnaie américaine, 1,29 dollar pour un euro ;
- conformément à l'évolution des prix implicites reflétée dans les contrats à terme, les **cours mondiaux du pétrole** devraient reculer lentement pendant la période couverte par les projections, à partir du niveau de plus de 49 dollars par baril atteint en octobre 2004. En moyenne sur l'année, le prix du baril de Brent serait de 39 dollars en 2004 et de 44,4 dollars en 2005, contre 28,9 dollars en 2003 ;
- les **marchés à l'exportation de la Belgique**, mesurés comme étant la somme pondérée des importations des pays tiers, y compris les partenaires de la zone euro, devraient progresser d'environ 7 p.c. en 2004 et 2005 ;
- alors que l'appréciation de l'euro avait fortement pesé sur les **prix des concurrents** en 2003, cet effet devrait s'atténuer pendant la période considérée. En moyenne annuelle, les prix des concurrents sont supposés encore diminuer de 1,7 p.c. en 2004 et se stabiliser en 2005 ;
- les résultats des **finances publiques** sont calculés en tenant compte de l'environnement macroéconomique et des mesures budgétaires déjà annoncées et suffisamment précisées.

RÉSULTATS ET HYPOTHÈSES DES PROJECTIONS DE L'EUROSYSTÈME

	2003	2004	2005
Projections pour la zone euro		<i>(moyennes annuelles)</i>	
PIB en volume	0,5	1,6 – 2,0	1,4 – 2,4
Inflation (IPCH)	2,1	2,1 – 2,3	1,5 – 2,5
Hypothèses de l'Eurosystème			
Taux interbancaires en euros à trois mois	2,3	2,1	2,2
Taux sur les obligations à dix ans	4,2	4,2	4,2
Cours de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis	1,13	1,24	1,29
Cours du pétrole (dollars des États-Unis par baril)	28,9	39,0	44,4
		<i>(pourcentages de variation)</i>	
Marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique	2,9	7,1	7,1
Prix des concurrents à l'exportation	-6,1	-1,7	0,2
dont : Concurrents de la zone euro	-0,1	0,4	0,5

Source : BCE.

GRAPHIQUE 1 PRIX DU PÉTROLE BRUT
(moyennes mensuelles – baril de Brent en dollar)



Source : BCE.

de l'année, jusqu'à un maximum de plus de 49 dollars par baril de Brent en moyenne en octobre 2004. Le repli prévu par les marchés à terme tend désormais vers un niveau de l'ordre de 40 dollars le baril à un horizon de deux ans, soit 10 dollars de plus que précédemment, reflétant un retour graduel vers un prix d'équilibre lui-même réévalué à la hausse.

L'incidence du renchérissement du pétrole sur l'activité économique dans la zone euro aurait été plus faible que celle du dynamisme de la demande extérieure dans la première partie de l'année. Selon les nouvelles projections de l'Eurosystème, la croissance du PIB en 2004 serait légèrement plus rapide qu'on ne le prévoyait en juin, s'établissant entre 1,6 et 2 p.c., après une progression de seulement 0,5 p.c. en 2003. Elle ne s'accélérait que légèrement en 2005, pour se situer entre 1,4 et 2,4 p.c., mais serait plus largement potée par la demande intérieure. L'inflation, mesurée par l'IPCH global, s'inscrirait dans une fourchette comprise entre 2,1 et 2,3 p.c. en 2004 et entre 1,5 et 2,5 p.c. en 2005. La composante énergétique contribuerait largement à la hausse de l'IPCH en 2004 et au début de 2005. Par la suite, l'inflation devrait reculer.

3. Activité, emploi et demande

En Belgique aussi, le net renforcement conjoncturel entamé en 2003 s'est poursuivi de manière ininterrompue pendant la plus grande partie de 2004. Selon les estimations de l'ICN, qui s'étendent jusqu'au troisième trimestre, le PIB réel a augmenté à un rythme de 0,75 p.c. par trimestre depuis la mi-2003. La croissance à un an d'écart a atteint 3 p.c. au troisième trimestre de 2004, soit l'accroissement annuel le plus rapide depuis quatre ans. Ce renforcement a d'ailleurs été plus soutenu qu'escompté, la progression du PIB ayant légèrement, mais de manière systématique trimestre après trimestre, dépassé les attentes en raison de révisions à la hausse des données des comptes nationaux et de nouvelles observations supérieures aux prévisions.

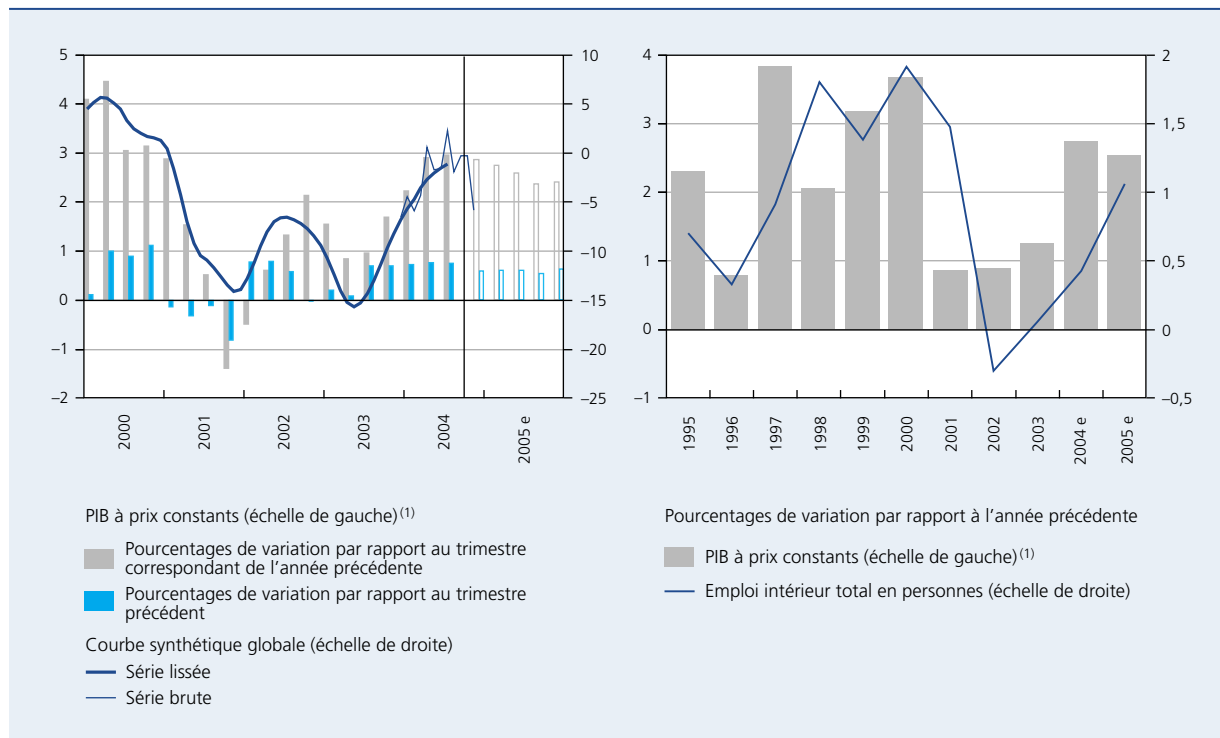
La progression du PIB devrait se poursuivre durablement à un rythme toujours ferme, quoiqu'en retrait de celui des derniers trimestres. À court terme, les résultats récents des enquêtes de conjoncture, la principale source d'information pour apprécier l'évolution de l'activité en temps réel, indiquent une inflexion de la tendance à la hausse observée jusqu'en été. De manière plus fondamentale, la composition de la croissance économique devrait être plus équilibrée en 2004 et 2005, grâce notamment à la hausse de l'emploi et des investissements, alors que, à la fin de 2003, le renforcement net de l'activité avait été tiré par l'accélération des exportations et par une importante reconstitution des stocks.

Au total, la croissance passerait de 1,3 p.c. en 2003 à 2,7 p.c. en 2004, soit pour cette année une révision de 0,4 point par rapport aux projections du printemps. La croissance s'établirait à 2,5 p.c. en 2005, un rythme de nouveau supérieur à celui de la zone euro.

Le raffermissement de l'activité devrait entraîner un accroissement de l'emploi dans le secteur privé, de seulement 0,4 p.c. en 2004, puis de 1,2 p.c. en 2005. Le rythme de progression de la productivité par personne reviendrait dès lors à 1,1 p.c. en 2005 après des gains importants en 2004 reflétant la résorption des réserves de travail accumulées au sein des entreprises lors du ralentissement conjoncturel, en dépit d'un recul de l'emploi de l'ordre de 1 p.c. sur l'ensemble des deux années précédentes. Compte tenu aussi d'une faible augmentation des effectifs dans le secteur public, les créations nettes d'emplois se monteraient à environ 62.000 pour l'ensemble de la période 2004-2005. Eu égard à l'accroissement de la population active, dû à la progression de la population en âge de travailler et du taux d'activité, les créations d'emplois donneraient lieu à une stabilisation du taux de chômage à 7,8 p.c. en moyenne en 2004 et 2005, contre 8 p.c. en 2003.

GRAPHIQUE 2 PIB, INDICATEUR DE CONJONCTURE ET EMPLOI

(données corrigées des variations saisonnières)



Sources : ICN, BNB.

(1) Données corrigées des effets de calendrier.

L'amélioration de l'emploi contribuera de manière prépondérante à l'augmentation du revenu disponible des ménages en 2005. Celle-ci résultera aussi de l'évolution favorable des revenus non salariaux, liée à la hausse des résultats d'exploitation des entreprises, de manière directe pour les indépendants et via les distributions de bénéfices pour les sociétés. Ainsi, la consommation privée devrait augmenter à un rythme stable, de 2,2 p.c. en 2004 et 2005, comparable à celui de 2003, mais cette progression résulterait principalement de l'accélération du pouvoir d'achat, le taux d'épargne se stabilisant à 14,2 p.c. du revenu disponible en 2005, après un recul cumulé de plus de 2 points les deux années précédentes. La contribution à la croissance de la consommation privée continuerait à être importante, expliquant partiellement les meilleures performances récentes de l'économie belge par rapport à la moyenne de la zone euro. Ce résultat repose en grande partie sur des fondamentaux stables et équilibrés, susceptibles de conforter les attentes des ménages. La consommation publique serait également plus dynamique en Belgique : une progression réelle de 3,5 p.c. est attendue en 2004, sous l'effet notamment de la hausse des dépenses de santé, et une augmentation de 1,6 p.c. est prévue en 2005.

Après un recul important en 2002 et en 2003, une reprise, encore fragile, de l'investissement des entreprises semble s'être dessinée au début de 2004. Parallèlement à l'amélioration de l'emploi, elle devrait s'accélérer pendant la période couverte par les projections, en raison principalement de la progression continue de la demande, d'une part, et de la rentabilité, d'autre part. Au total, les investissements des entreprises augmenteraient de 3,5 p.c. en 2004 et de 4,9 p.c. en 2005, ou de respectivement 2,9 et 4,7 p.c. si on exclut les achats de bâtiments publics. En dépit de ces dernières opérations, les investissements des pouvoirs publics devraient être soutenus à l'approche des élections locales. Pour leur part, les investissements en logements des particuliers s'accéléraient en 2005, parallèlement au renforcement du revenu disponible des ménages.

Selon les hypothèses de l'Eurosystème, la demande extérieure adressée à la Belgique devrait s'accroître à un rythme soutenu en 2004 et 2005. La progression réelle des exportations devrait dès lors s'accélérer, passant de 1,7 p.c. en 2003 à 3,8 p.c. en 2004 et 5,4 p.c. en 2005, à mesure que s'estomperont les effets négatifs de l'appréciation passée de l'euro sur la compétitivité. Le taux

TABLEAU 1 PIB, EMPLOI ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, données corrigées des effets de calendrier)

	2002 ⁽³⁾	2003	2004 e	2005 e
PIB ⁽¹⁾	0,9	1,3	2,7	2,5
Emploi intérieur total en personnes	-0,3	0,1	0,4	1,1
<i>Composantes de la dépense⁽¹⁾</i>				
Dépenses de consommation finale des particuliers	0,3	2,2	2,2	2,2
Dépenses de consommation finale des administrations publiques	2,3	2,7	3,5	1,6
Formation brute de capital fixe	-3,4	-0,6	3,2	4,7
Logements	-3,3	2,6	1,0	2,6
Pouvoirs publics	-0,6	1,0	6,6	8,9
Entreprises	-3,8	-1,9	3,5	4,9
Variation des stocks ⁽²⁾	0,7	-0,1	0,5	-0,1
Total des dépenses intérieures	0,6	1,6	3,2	2,5
Exportations nettes de biens et services ⁽²⁾	0,3	-0,3	-0,4	0,1
Exportations de biens et services	1,3	1,7	3,8	5,4
Importations de biens et services	1,0	2,1	4,4	5,5

Sources : ICN, BNB.

(1) Aux prix de 2000.

(2) Contribution à la variation du PIB.

(3) Ces données sont influencées par la reclassification des entreprises publiques de radiotélévision du secteur des sociétés non financières dans celui des administrations publiques. Abstraction faite de cette opération, les dépenses de consommation finale des particuliers ont varié de 0,8 p.c. en 2002, celles des administrations publiques de 1,7 p.c., la formation brute de capital fixe des entreprises et des administrations publiques respectivement de -3,7 p.c. et -1,5 p.c., les dépenses intérieures de 0,8 p.c. et le PIB de 1,0 p.c.

de croissance des importations devrait se rapprocher de celui des exportations en 2005, alors qu'il lui a été supérieur en 2003 et au début de 2004. La contribution des exportations nettes à la croissance serait ainsi de nouveau légèrement positive en 2005, au contraire de celle de la variation des stocks, après les reconstitutions importantes enregistrées au début de la phase de reprise conjoncturelle. Celles-ci ont d'ailleurs aussi concouru à la croissance plus élevée en Belgique que dans l'ensemble de la zone euro.

4. Prix et coûts

Les mouvements de l'inflation en 2004 et 2005 reflètent principalement les hausses récentes du prix du pétrole brut et le reflux modéré qui est attendu dans le courant de 2005. Mesurée au moyen de l'IPCH, l'inflation s'est accélérée, passant de 1 p.c. en mars 2004 à 2,7 p.c. en octobre. Après un recul temporaire, elle devrait revenir à ce niveau dans les premiers mois de 2005, avant de diminuer jusqu'à environ 2 p.c. environ en fin d'année.

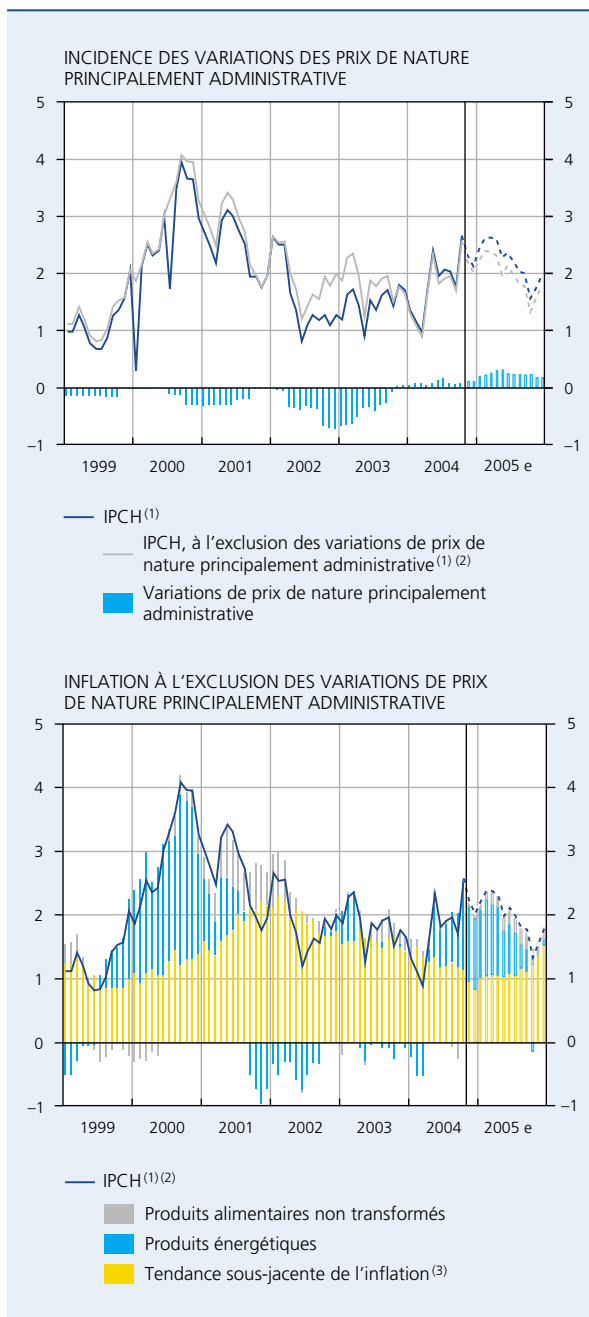
Au total, l'inflation s'établirait à 1,9 p.c. en moyenne en 2004 et à 2,2 p.c. en 2005, soit respectivement 0,1 point et 0,5 point de plus que dans les projections du printemps. Cette révision résulte principalement du niveau plus élevé des prix pétroliers.

Les variations de prix de nature principalement administrative participeraient également à l'accélération de l'inflation, leur contribution passant de 0,1 point en 2004 à 0,2 point en 2005. Cet effet est légèrement plus important qu'on ne le prévoyait au printemps en raison d'augmentations de taxes indirectes décidées dans le cadre du budget 2005.

Abstraction faite des variations de prix de nature principalement administrative, de celles des produits énergétiques et de celles des produits alimentaires non transformés, pour lesquels l'effet favorable exercé par des conditions climatiques clémentes en 2004 devrait s'estomper, la tendance sous-jacente de l'inflation devrait atteindre en moyenne 1,5 p.c. en 2004 et 1,4 p.c. en 2005, contre 2 p.c. en 2003. Au-delà des effets indirects que le

GRAPHIQUE 3 INFLATION : VENTILATION ANALYTIQUE

(contribution des différentes composantes en points de pourcentage, sauf mention contraire)



Sources : CE, BNB.

- (1) Pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente.
- (2) Abstraction faite de l'effet estimé, en janvier et juillet 2000, de l'introduction des soldes dans l'IPCH à partir de 2000.
- (3) Mesurée au moyen de l'IPCH hors produits alimentaires non transformés et produits énergétiques.

renchérissement des matières premières exercerait sur les prix de vente des produits transformés ou de certains services, les pressions inflationnistes demeureraient modérées, tant du côté des importations que du côté des coûts

intérieurs, du moins en l'absence, en Belgique et dans la zone euro, d'effets de second tour via les salaires.

Comme les deux années précédentes, l'évolution des coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé devrait rester modérée pendant la période couverte par les prévisions, de quelque 0,5 p.c. en moyenne. Outre le fort accroissement de la productivité en 2004, un mouvement généralement observé au début des phases d'accélération de l'activité et qui devrait se résorber dans le courant de 2005, cette évolution résulterait de variations relativement limitées des coûts salariaux horaires, de l'ordre de 2,5 p.c. par an pour la période allant de 2003 à 2005. La croissance de 2,3 p.c. des coûts horaires retenue pour 2005 correspond à une hypothèse technique fondée, comme le prescrit la loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité, sur l'évolution moyenne des coûts salariaux attendue dans les trois pays voisins et n'anticipe donc en rien sur les conclusions de la négociation en cours entre les partenaires sociaux.

5. Finances publiques

Les prévisions d'automne, comme celles du printemps, font état d'un déficit budgétaire de 0,3 p.c. du PIB pour les administrations publiques en 2004, si du moins de nouvelles mesures ne sont pas prises en fin d'année. Les révisions à la hausse et à la baisse des recettes et des dépenses publiques par rapport aux prévisions de printemps se compensent en effet presque entièrement. Du côté des recettes, il semble que les rentrées d'impôts soient nettement supérieures aux attentes. Ce sont essentiellement les recettes de l'impôt des sociétés et, dans une moindre mesure, les recettes de TVA et les autres taxes indirectes qui ont affiché une croissance relativement vive durant les trois premiers trimestres de 2004. Par ailleurs, le gouvernement a revu à la baisse le produit espéré de la déclaration libératoire unique, ramenant à une fourchette de 200 à 300 millions d'euros l'estimation initiale de 850 millions d'euros retenue comme hypothèse technique dans les prévisions de printemps. Cette correction n'est que partiellement compensée par le transfert en capital non récurrent, à hauteur de 175 millions d'euros, de la part de Belgocontrol en échange de la reprise par les administrations publiques des obligations de cette entreprise en matière de pensions. Du côté des dépenses, le coût des soins de santé a été sensiblement supérieur aux attentes pendant le premier semestre et on table sur un dépassement d'un peu plus de 625 millions d'euros du budget des soins de santé pour 2004. Les mesures d'économies auxquelles certaines communautés et régions ont procédé à

TABLEAU 2 INDICATEURS DE PRIX ET COÛTS
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	2002	2003	2004 e	2005 e
IPCH total	1,6	1,5	1,9	2,2
dont : Produits énergétiques	-3,6	0,2	6,9	7,5
Déflateur du PIB	1,8	2,0	2,0	2,2
Coûts salariaux dans le secteur privé				
Coûts par unité produite	1,7	1,0	-0,1	1,1
Coûts horaires	4,2	2,7	2,6	2,3 ⁽¹⁾

Sources : ICN, BNB.

(1) Hypothèse technique fondée sur l'évolution moyenne des coûts salariaux attendue dans les trois pays voisins.

l'automne ont en revanche un effet favorable: il s'agit, outre de ventes d'immeubles non récurrentes, de réductions structurelles des dépenses.

La projection établie pour le solde budgétaire en 2005 a été revue sensiblement à la hausse par rapport à l'estimation du printemps, qui prévoyait encore un déficit de 1 p.c. du PIB. Cela s'explique notamment par le fait qu'il a été tenu compte des budgets pour 2005 qui ont été établis à l'automne. Le gouvernement fédéral a ainsi pris diverses mesures de consolidation. En ce qui concerne les mesures structurelles, il s'agit essentiellement de l'introduction d'une taxe générale sur les voitures de société, d'un relèvement de la taxe sur les emballages jetables de boissons et de quelques autres taxes moins importantes et, enfin, de l'intensification de la lutte contre les fraudes

fiscale et sociale. Le produit attendu par le gouvernement de cette dernière mesure a été repris comme hypothèse technique dans les prévisions d'automne. Par ailleurs, de nouvelles mesures non récurrentes seront mises en œuvre, telles des ventes d'immeubles supplémentaires, qui devraient rapporter 485 millions d'euros aux administrations publiques, et la titrisation et la vente de certains arriérés fiscaux, qui devrait rapporter 300 millions d'euros. Il a en outre été tenu compte d'un transfert en capital unique, à hauteur de 150 millions d'euros, de la part de BIAC en échange de la reprise, par les administrations publiques, des obligations de cette entreprise en matière de pensions. Globalement, les projections pointent actuellement vers un déficit de 0,4 p.c. du PIB pour les administrations publiques en 2005, qui correspondrait à un déficit structurel de 0,5 p.c. du PIB.

TABLEAU 3 COMPTE DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES
(pourcentages du PIB)

	2002	2003	2004 e	2005 e
Recettes	50,3	51,3	49,4	49,2
Dépenses primaires	44,2	45,6	44,8	45,0
Solde primaire	6,1	5,7	4,6	4,2
<i>p.m. Solde primaire structurel</i>	6,0	4,5	4,2	4,0
Charges d'intérêts	6,0	5,4	4,8	4,5
Besoin (-) ou capacité de financement	0,1	0,3	-0,3	-0,4
<i>p.m. Solde structurel</i>	-0,1	-1,0	-0,7	-0,5
Dette	105,4	100,0	96,1	95,3

Sources : ICN, BNB.

La différence par rapport à l'équilibre budgétaire annoncé par le gouvernement pour 2005 est imputable à divers facteurs. Ainsi, à l'inverse du budget, les projections de l'Eurosystème ne peuvent pas encore tenir compte d'un produit éventuel de l'harmonisation de la fiscalité de l'épargne dans l'UE dans la mesure où l'incertitude règne encore quant à l'entrée en vigueur du cadre législatif en la matière et à l'effet immédiat de celui-ci sur les recettes fiscales. On suppose par ailleurs que le dépassement budgétaire des dépenses de santé en 2004 ne sera pas entièrement compensé l'année prochaine, de sorte que la projection de ces dépenses est supérieure à celle du budget pour 2005. Enfin, le budget se fonde sur une estimation un peu plus favorable de l'environnement macro-économique. La croissance de l'activité est légèrement supérieure à celle des projections de la Banque (2,5 p.c., contre 2,3 p.c.⁽¹⁾) et ces dernières se fondent sur une progression moins vive de la masse salariale, ce qui exerce une incidence défavorable sur les recettes publiques.

Le ratio d'endettement, qui était déjà revenu juste sous la barre des 100 p.c. à la fin de 2003, continuerait de se contracter, pour revenir à 95,3 p.c. environ en 2005. La réduction de la dette sera toutefois quelque peu freinée par la scission, le 1^{er} janvier 2005, de l'actuelle SNCB. L'entité qui gérera l'infrastructure et la majorité des dettes de cette société tombera en effet selon toute vraisemblance sous la définition statistique du secteur des administrations publiques, et la dette brute consolidée s'en trouvera gonflée de quelque 2,5 p.c. du PIB.

6. Appréciation des éléments d'incertitude

Les mêmes déterminants qu'au printemps dominent les projections 2004-2005 pour la Belgique, à savoir la consolidation de la croissance par le biais de l'emploi et de l'investissement, dans un contexte de demande extérieure relativement favorable et de pressions inflationnistes contenues, abstraction faite de la hausse des prix de l'énergie. La possibilité d'une reprise plus vigoureuse que prévu, qui avait été mentionnée dans les projections de printemps, s'est concrétisée en Belgique et, dans une moindre mesure, dans la zone euro. Les nouvelles hausses des prix pétroliers après le printemps, également évoquées comme un élément d'incertitude, se sont principalement cantonnées à la composante énergétique de l'inflation et semblent avoir peu affecté l'activité et la demande de consommation à court terme. Ces éléments expliquent la révision à la hausse de la croissance en 2004, de 2,3 à 2,7 p.c., et celle de l'inflation, de 1,7 à 2,2 p.c. en 2005.

(1) Le taux de croissance du PIB de 2,3 p.c. pris en compte pour établir les prévisions de finances publiques pour 2005 est obtenu en intégrant un effet de calendrier de -0,25 point de pourcentage à la progression de 2,5 p.c. commentée dans le reste de l'article. Cette dernière progression résulte des évolutions prévues sur la seule base des développements économiques, liés notamment aux mouvements conjoncturels ou tendanciels. L'effet de calendrier est négatif en 2005 parce que l'année compte une journée de moins que 2004 et comporte 53 samedis. La prise en compte de cet effet vise à s'aligner sur le mode d'établissement des comptes des pouvoirs publics dans la comptabilité nationale, et donc d'en anticiper au mieux les résultats.

TABLEAU 4 COMPARAISON DES PRÉVISIONS POUR LA BELGIQUE
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	PIB réel ⁽¹⁾		Inflation ⁽²⁾		Date de publication
	2004	2005	2004	2005	
BNB – Automne 2004	2,7	2,5	1,9	2,2	décembre 2004
<i>p.m. Printemps 2004</i>	2,3	2,6	1,8	1,7	juin 2004
ICN	2,4	2,5	1,6	2,1	octobre 2004
FMI	2,5	2,3	1,8	1,6	septembre 2004
CE	2,5	2,5	2,0	1,9	octobre 2004
OCDE	2,7	2,4	1,8	2,0	novembre 2004
Belgian Prime News ⁽³⁾	2,5	2,5	1,9	1,8	septembre 2004

(1) Les prévisions de la Banque et, en principe, celles de l'ICN et de l'OCDE sont établies sans tenir compte des effets de calendrier. Celles du FMI et de la CE intègrent en principe ces effets. Pour la Belgian Prime News, le traitement varie selon les institutions participantes.

(2) IPCH, sauf ICN : indice national des prix à la consommation.

(3) Moyenne des prévisions des institutions participantes.

Il faut toutefois rappeler que les résultats présentés ici sont tributaires des informations disponibles au moment de la rédaction et des hypothèses retenues. L'expérience a montré que des modifications substantielles des conditions générales interviennent parfois rapidement. Elles pourraient donner lieu à des révisions importantes encore pour 2004, et surtout pour 2005.

Les développements sur les marchés internationaux du pétrole sont toujours une source majeure d'incertitude. Le maintien des prix à des niveaux élevés pourrait menacer la vigueur de l'économie mondiale et des échanges internationaux. Le prix élevé du pétrole pourrait également raviver l'inflation, notamment s'il devait donner lieu à des hausses de salaires. Toutefois, un repli plus rapide que prévu des cotations ne peut pas être exclu.

L'environnement international pourrait également être affecté par des mouvements désordonnés ou brutaux des cours de change et des taux d'intérêt à long terme, dans un contexte de déséquilibres importants des balances courantes, ou par un ralentissement brutal des économies où la croissance a été particulièrement dynamique au cours des dernières années, notamment la Chine. Par ailleurs, le

renforcement attendu de l'emploi, de la consommation et de l'investissement dans l'ensemble de la zone euro demande à être confirmé.

Grâce au soutien de la consommation, l'économie belge a montré une meilleure résistance que la zone euro depuis le début de 2002 et la croissance prévue en 2004 et 2005 est également plus élevée. Il est toutefois peu probable qu'un différentiel significatif se maintienne à moyen terme. En effet, la Belgique reste toujours soumise aux aléas de la conjoncture internationale et elle fait face à une situation globalement comparable à celle des pays voisins en matière de croissance potentielle.

Par rapport aux prévisions publiées récemment par l'ICN et les institutions internationales, les projections de la Banque se différencient par une croissance du PIB légèrement plus soutenue, principalement en 2004, et par une inflation plus forte en 2005. Ces différences résultent principalement de l'état de l'information relative aux comptes nationaux de la Belgique et aux hypothèses de prix du pétrole au moment de l'établissement des différentes prévisions.

Annexe 1

PROJECTIONS POUR L'ÉCONOMIE BELGE : SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2001	2002	2003	2004 e	2005 e
Croissance (données corrigées des effets de calendrier)					
PIB aux prix de 2000	0,9	0,9	1,3	2,7	2,5
Contributions à la croissance:					
Dépenses intérieures, hors variation des stocks	1,1	-0,1	1,6	2,6	2,5
Exportations nettes de biens et services	0,6	0,3	-0,3	-0,4	0,1
Variation des stocks	-0,9	0,7	-0,1	0,5	-0,1
Prix et coûts					
Indice harmonisé des prix à la consommation	2,4	1,6	1,5	1,9	2,2
Indice santé	2,7	1,8	1,5	1,6	2,0
Déflateur du PIB	1,8	1,8	2,0	2,0	2,2
Termes de l'échange	0,1	1,0	-0,1	-0,5	0,1
Coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé	4,8	1,7	1,0	-0,1	1,1
Coûts salariaux horaires dans le secteur privé	3,9	4,2	2,7	2,6	2,3 ⁽¹⁾
Productivité horaire dans le secteur privé	-0,9	2,4	1,6	2,7	1,2
Marché du travail					
Emploi intérieur (variation annuelle moyenne en milliers d'unités)	60,5	-12,3	2,3	17,2	45,1
Taux de chômage harmonisé (p.c. de la population active) . . .	6,7	7,3	8,0	7,8	7,8
Revenus					
Revenu disponible réel des particuliers	2,7	0,1	1,1	0,9	1,8
Taux d'épargne des particuliers (p.c. du revenu disponible) . . .	16,3	16,6	15,5	14,3	14,2
Finances publiques					
Solde primaire (p.c. du PIB)	7,2	6,1	5,7	4,6	4,2
Besoin (-) ou capacité de financement des administrations publiques (p.c. du PIB)	0,6	0,1	0,3	-0,3	-0,4
Dette publique (p.c. du PIB)	108,0	105,4	100,0	96,1	95,3
Compte courant (p.c. du PIB selon balance des paiements) . .					
	3,9	5,7	4,2	3,9	3,6

Sources : CE, ICN, INS, BNB.

(1) Hypothèse technique fondée sur l'évolution moyenne des coûts salariaux attendue dans les trois pays voisins.

Fixation des prix dans les entreprises en Belgique : résultats d'une enquête réalisée par la Banque

L. Aucremanne
M. Druant⁽¹⁾

Introduction

Cet article présente les résultats d'une enquête sur le mode de fixation des prix menée en Belgique auprès de quelque 2.000 entreprises actives dans l'industrie manufacturière, la construction, le commerce et les services aux entreprises. Les secteurs couverts par l'enquête représentent ensemble 60 p.c. du PIB. L'enquête a été réalisée par la Banque en février 2004 et constitue le volet belge d'une initiative concernant l'ensemble de la zone euro et mise en œuvre dans le cadre de l'*Eurosystem Inflation Persistence Network* (IPN). Ce réseau de chercheurs de l'Eurosystem examine l'ampleur, les causes et les conséquences de la persistance de l'inflation.

De façon intuitive, la persistance de l'inflation fait référence au temps nécessaire au processus inflationniste pour revenir après un choc à sa valeur d'équilibre. Cette valeur d'équilibre correspond au niveau vers lequel tend l'inflation à long terme, après que tous les chocs ont produit leurs effets, et est, en principe, donnée par le régime de politique monétaire en vigueur et l'objectif d'inflation, explicitement ou non, poursuivi. La stratégie de politique monétaire de la zone euro stipule à cet égard que l'inflation annuelle ne peut dépasser 2 p.c. à moyen terme, mais doit rester proche de ce seuil. Dans la pratique, l'inflation enregistre toutefois des écarts à court terme par rapport à cet objectif. Pour une variance donnée du processus qui génère les chocs, ces écarts seront d'autant plus grands et durables que la persistance de l'inflation est plus forte.

Les questions auxquelles l'IPN entend apporter une réponse concernent en premier lieu la mesure dans laquelle le processus inflationniste est persistant dans la zone euro. L'IPN souhaite également vérifier l'existence d'asymétries à cet égard. Les asymétries potentielles peuvent consister dans le fait que le processus inflationniste est plus persistant après un choc à la hausse qu'après un choc à la baisse, ou que la persistance de l'inflation diffère selon la nature ou l'ampleur du choc.

Une deuxième série de questions porte sur les causes de la persistance de l'inflation. Une explication possible est la rigidité des marchés du travail et des produits. Si les salaires et les prix ne s'adaptent qu'après un certain temps au changement de contexte économique et/ou si les modifications des salaires et des prix ne prennent pas toujours pleinement en considération l'évolution de la réalité économique, une certaine inertie prévaut dans le processus d'adaptation des prix et le processus inflationniste. La persistance de l'inflation peut par ailleurs résulter de la façon dont les attentes prennent forme. En règle générale, les attentes rationnelles, qui sont par définition prospectives, entraînent une faible persistance. En revanche, lorsque les attentes impliquent un important élément rétrospectif, la persistance est plus forte, étant donné que, dans ce cas, l'inflation passée devient automatiquement un déterminant important de l'inflation future.

(1) Les auteurs remercient les quelque 2.000 entreprises pour leur aimable collaboration, la division « Indicateurs à court terme » de la BNB pour la réalisation de l'enquête, et les participants à l'IPN pour leurs commentaires.

En ce qui concerne les causes de la persistance de l'inflation, l'IPN entend examiner dans quelle mesure la persistance observée est une caractéristique intrinsèque du processus inflationniste ou dépend du régime de politique monétaire en vigueur et de sa crédibilité. Dans le premier cas de figure, la persistance de l'inflation est une donnée exogène pour la politique monétaire et constitue, par conséquent, une sorte de handicap structurel qu'il ne faut pas chercher à modifier et dont la politique monétaire doit tenir compte en toutes circonstances. Le deuxième cas de figure est en revanche plus favorable, dans la mesure où il offre la perspective que le régime de politique monétaire proprement dit contribue à déterminer le degré de la persistance de l'inflation, et peut, dès lors, la réduire s'il vise de manière crédible la stabilité des prix.

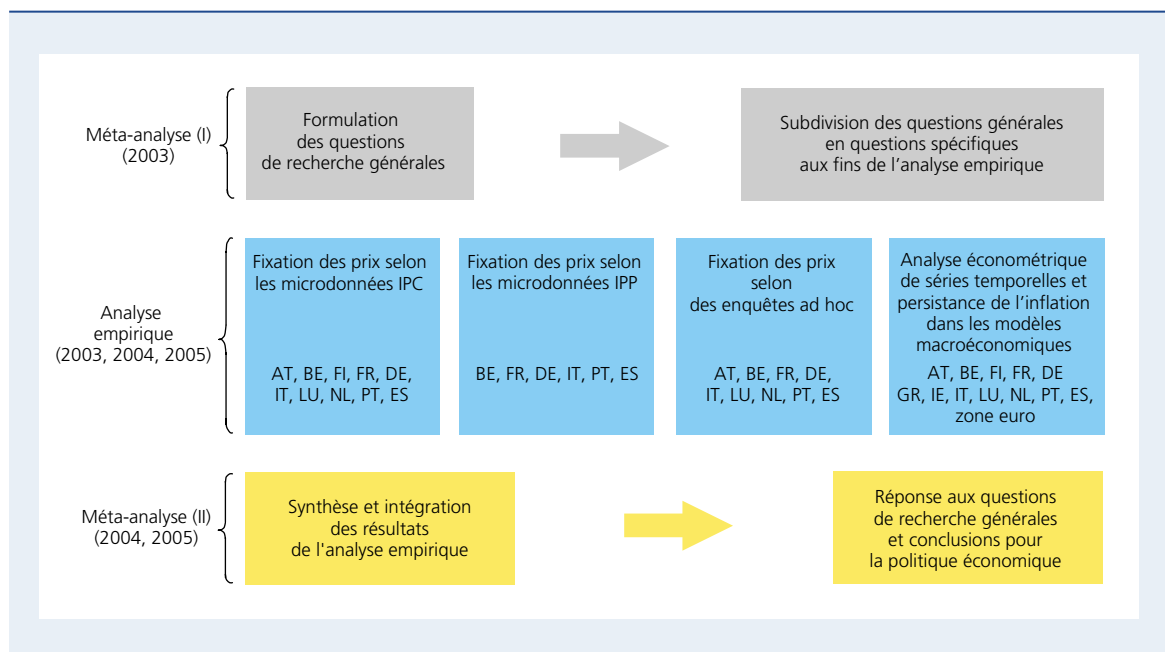
En outre, l'IPN entend vérifier les implications de la persistance de l'inflation pour la politique économique. Les implications pour la politique monétaire proprement dite sont un premier objet d'étude. Un processus inflationniste persistant est en effet plus difficile à maîtriser qu'un processus moins persistant. Ensuite, les autres implications sont à leur tour examinées. Ainsi, le constat selon lequel la persistance de l'inflation est en grande partie imputable à des frictions au niveau du fonctionnement du marché du travail et/ou du marché des produits pourrait déboucher sur des recommandations de réformes structurelles sur ces marchés. La mise en œuvre de ces réformes pourrait dès lors réduire la persistance de l'inflation, ce qui pourrait se traduire par un assouplissement des arbitrages en matière de politique monétaire.

Encadré 1 – L'Eurosystem Inflation Persistence Network (IPN)

L'IPN est un réseau de chercheurs issus de chacune des douze BCN de la zone euro, de la BCE et du monde universitaire, chargé d'étudier la persistance de l'inflation dans la zone euro.

Les résultats globaux de l'IPN sont une combinaison de travaux de recherche portant sur certains aspects particuliers – l'analyse empirique – d'une part, et d'une « méta-analyse » d'autre part, qui s'efforce d'intégrer les résultats détaillés des recherches. Le réseau a entamé ses activités en 2003 et clôturera ses travaux dans le courant de l'année 2005.

MÉTHODE DE TRAVAIL DE L'IPN



La méta-analyse comprend deux phases. Au cours de la première phase, le domaine de recherche a été délimité et les questions de recherche ont été formulées. Ces questions générales ont ensuite été subdivisées en questions plus spécifiques pouvant être traitées dans le cadre de l'analyse empirique. La première phase de la méta-analyse s'est principalement déroulée en 2003. À partir des résultats de l'analyse détaillée, la seconde phase de la méta-analyse a pu débuter dans le courant de l'année 2004. Cette phase vise à synthétiser les très nombreux résultats détaillés et à les intégrer dans une approche globale, ce qui doit permettre de répondre aux questions de recherche et de déduire les implications pour la politique économique.

L'analyse empirique concerne globalement quatre types de données, dont les trois premiers sont des bases de données permettant d'étudier le mode de fixation des prix au niveau microéconomique. L'un des atouts de l'IPN est qu'il a produit la dynamique nécessaire pour que soit rendues disponibles pour la recherche, dans de nombreux pays de la zone euro, de multiples informations microéconomiques concernant la fixation des prix. Ce volet de l'étude a pour objectif de présenter en détail les fondements microéconomiques du phénomène macroéconomique qu'est la persistance de l'inflation. Ce point est essentiel pour parvenir non seulement à une estimation quantitative du degré de persistance, mais également à une compréhension qualitative des facteurs à l'origine du phénomène. Une telle analyse est particulièrement importante pour déterminer si la persistance de l'inflation est ou non une caractéristique intrinsèque du processus inflationniste.

En premier lieu, les données microéconomiques disponibles sont celles des bases de données détaillées qui sont à la source de l'élaboration des indices des prix à la consommation (IPC) des différents pays. Il s'agit en général de bases de données très riches qui couvrent une période assez longue et contiennent des informations sur un large éventail de catégories de produits, d'une part, et sur de nombreuses observations individuelles au sein de chaque catégorie de produits, d'autre part. Ces fichiers sont disponibles pour dix pays de la zone euro.

Ensuite, six pays disposent de données microéconomiques permettant d'étudier la fixation des prix par les producteurs. Il peut s'agir de données qualitatives extraites des enquêtes mensuelles de conjoncture ou de données microéconomiques quantitatives. Ces dernières sont à la base de l'élaboration de l'indice des prix à la production (IPP).

Une troisième source de données microéconomiques relatives au mode de fixation des prix est constituée par des enquêtes spécifiques organisées par neuf BCN de la zone euro. Comme cela apparaîtra clairement dans la suite de l'article, l'avantage comparatif de ce type d'enquête réside dans le fait qu'il permet de sonder les raisons sous-jacentes du comportement observé en matière de fixation des prix, ce que permettent plus difficilement les bases de données quantitatives susmentionnées.

Enfin, le réseau mesure le degré de persistance de l'inflation au moyen de l'analyse économétrique des séries temporelles et de simulations à partir de modèles macroéconomiques. Ceux-ci reposent généralement sur des séries temporelles macroéconomiques ou sectorielles qui sont souvent publiques, aussi bien pour les pays de la zone euro que pour la zone euro dans son ensemble.

En ce qui concerne la Belgique, des données sont disponibles pour chacun de ces domaines et la Banque est étroitement impliquée dans chaque volet de l'analyse.

Pour être en mesure de répondre à certaines de ces questions, l'IPN a jugé utile, parallèlement à d'autres formes d'analyse empirique (cf. encadré 1), de mener une enquête dans les différents pays de la zone euro, en vue de mieux comprendre le mode de fixation des prix des entreprises. Cette enquête s'inspire de Blinder et al. (1998), qui ont réalisé, dans les années nonante, une enquête similaire auprès des entreprises américaines.

Le présent article analyse les résultats de l'enquête menée en Belgique sur le comportement des entreprises en matière de fixation des prix, sans toutefois préjuger des résultats globaux relatifs à la zone euro, qui ne seront publiés que dans le courant de 2005. La suite de l'article se compose de trois chapitres. Le premier chapitre traite de la réalisation de l'enquête. Le deuxième présente les principaux résultats. Enfin, le troisième et dernier chapitre résume les principales conclusions de l'enquête.

1. La réalisation de l'enquête

1.1 La confection de l'enquête

La Banque s'est chargée de l'élaboration du questionnaire et de l'organisation de l'enquête. Le contenu du questionnaire s'inspire beaucoup du contenu d'enquêtes similaires menées aux États-Unis (Blinder et al., 1998), au Royaume-Uni (Hall et al., 2000), en Suède (Apel et al., 2001) et en Italie (Fabiani et al., 2004). Le questionnaire a toutefois été adapté au contexte spécifique de la Belgique par l'ajout de questions concernant le mode de fixation des prix sur les marchés étrangers.

En outre, les responsables de l'enquête se sont efforcés de prendre en considération les dernières évolutions de la littérature économique dans deux domaines. En premier lieu, une longue liste de facteurs pouvant expliquer la rigidité des prix, aussi bien en termes nominaux qu'en

termes réels, a été dressée. Ensuite, une question portant sur les informations utilisées dans le processus de fixation des prix a été ajoutée, étant donné que le type d'information (prospectif ou rétrospectif) peut constituer une cause supplémentaire de persistance. Il s'agit sans doute de la première enquête traitant ce sujet.

Un premier projet de questionnaire a été envoyé en décembre 2003 à vingt entreprises de l'industrie manufacturière. Quatorze entreprises ont participé à cette phase de test. Elles ont ensuite toutes été jointes par téléphone afin de recueillir leurs impressions sur l'enquête. Celles-ci ont été globalement positives. Dans le même temps, il leur a été demandé pourquoi elles avaient omis certaines questions. Le questionnaire a ensuite été adapté. Le formulaire d'enquête définitif tient compte des remarques formulées par les entreprises qui ont pris part au test. Les questions qui n'ont pas enregistré un taux de réponse suffisant et celles qui paraissaient ambiguës ont été reformulées.

TABLEAU 1 ÉCHANTILLON : NOMBRE D'ENTREPRISES

	Population ⁽¹⁾	Échantillon ⁽²⁾	Nombre de participants	Taux de réponse (p.c.)	Pondération sur la base du chiffre d'affaires
Total	394.339	5.600	1.979	35	100,0
Industrie manufacturière	44.439	2.000	753	38	30,9
Construction	70.685	1.200	384	32	5,0
Commerce	132.292	1.400	478	34	36,7
Services aux entreprises	146.923	1.000	364	36	27,4
Industrie manufacturière					
0-49 travailleurs	42.603	n.	433	n.	6,3
50-199 travailleurs	1.363	n.	211	n.	5,2
200 travailleurs et plus	473	n.	109	n.	19,4
Construction					
0-49 travailleurs	70.211	n.	330	n.	3,5
50-199 travailleurs	403	n.	45	n.	0,9
200 travailleurs et plus	71	n.	9	n.	0,6
Commerce					
0-49 travailleurs	131.565	n.	429	n.	23,1
50-199 travailleurs	585	n.	31	n.	6,5
200 travailleurs et plus	142	n.	18	n.	7,0
Services aux entreprises					
0-49 travailleurs	145.893	n.	291	n.	20,5
50-199 travailleurs	822	n.	54	n.	3,5
200 travailleurs et plus	208	n.	19	n.	3,5

Source : BNB.

(1) Entreprises assujetties à la TVA appartenant aux secteurs couverts par l'enquête, données pour 2001.

(2) L'échantillon est identique à celui de l'enquête mensuelle de conjoncture.

En février 2004, le questionnaire définitif (cf., à l'annexe 1, le questionnaire destiné aux entreprises de l'industrie manufacturière) a été envoyé à l'ensemble de l'échantillon. Les entreprises avaient reçu préalablement une lettre leur expliquant l'intérêt de l'enquête. Les entreprises disposaient de trois semaines pour répondre.

1.2 Échantillon

L'échantillon de l'enquête est le même que celui de l'enquête mensuelle de conjoncture de la Banque. Il se compose de 5.600 entreprises actives dans les secteurs de l'industrie manufacturière, de la construction, du commerce et des services aux entreprises. L'échantillon ne couvre pas les secteurs de l'agriculture, de l'énergie, des services publics et financiers, de la poste et des télécommunications, ainsi que les services qui sont proposés directement aux consommateurs (Horeca, soins de santé, etc.) (cf. annexe 2 pour une liste exhaustive). Les secteurs couverts représentent 60 p.c. du PIB.

1.979 entreprises ont répondu à l'enquête, soit un taux de réponse de 35 p.c. Ce taux est équitablement réparti entre les secteurs et va de 32 p.c. dans la construction à 38 p.c. dans l'industrie manufacturière. Le taux de réponse ayant été jugé satisfaisant, aucun rappel n'a été envoyé aux entreprises qui n'ont pas répondu à l'enquête.

Compte tenu du mode de composition de l'échantillon, établi en étroite collaboration avec les fédérations d'entreprises, les grandes entreprises sont surreprésentées. Pour que les résultats de l'enquête soient représentatifs de l'ensemble de la population des entreprises, il a été procédé à une stratification a posteriori. À cet effet, la population a été divisée en douze strates, en fonction du secteur d'activité et de la classe de grandeur en termes de nombre de travailleurs. Ensuite, des coefficients de pondération ont été calculés par strate, sur la base du chiffre d'affaires. Ces coefficients ont été utilisés pour pondérer les résultats de l'enquête. Bien entendu, les résultats pour un niveau d'agrégation inférieur à celui d'une strate n'ont pas été pondérés. C'est notamment le cas pour les résultats par sous-secteur.

1.3 Questionnaire

Le questionnaire se divise en trois parties. La partie A contient des questions sur le produit principal et le marché principal auxquels les réponses doivent se rapporter. Elle comprend également des questions sur le niveau de concurrence et des questions visant à déterminer dans quelle mesure l'entreprise dispose d'un pouvoir de marché ou,

au contraire, fixe son prix en fonction du prix pratiqué par son ou ses concurrents. Il était par ailleurs demandé aux entreprises si elles fixent leur prix de manière autonome. Les entreprises participantes qui ne fixent pas elles-mêmes leur prix ont été dispensées d'une grande partie du questionnaire.

La partie B porte sur les adaptations du prix. Elle concerne la fréquence et le moment auxquels les prix sont recalculés et changés, ainsi que les informations utilisées dans le cadre du processus de fixation des prix. Les questions de la partie B permettent par ailleurs de déterminer si le prix est recalculé en fonction du moment ou de la situation, et si la réaction des prix aux chocs – selon la nature et la direction du choc – est asymétrique. En outre, de nombreux facteurs expliquant la rigidité des prix – aussi bien en termes nominaux qu'en termes réels – sont examinés.

La partie C, enfin, devait uniquement être complétée par les entreprises de l'industrie manufacturière qui sont actives sur plusieurs marchés. Elle cherche à savoir si le mode de fixation des prix diffère d'un marché à l'autre, en d'autres termes, si l'entreprise pratique le *pricing-to-market* (fixation des prix en fonction du marché).

Il a délibérément été décidé de ne mentionner aucune période de référence – par exemple l'année précédente, en l'occurrence 2003 – afin de supprimer l'incidence d'événements spécifiques au cours de cette période. De plus, l'absence d'année de référence permet, en particulier pour les questions sur les adaptations du prix, d'avoir un aperçu des adaptations apportées moins d'une fois par an.

Le questionnaire qui figure à l'annexe 1 est celui de l'industrie manufacturière. Les questionnaires destinés aux entreprises de la construction, du commerce et des services aux entreprises sont presque identiques. Étant donné que ces secteurs sont presque exclusivement actifs sur le marché belge, les questionnaires qui leur sont destinés ne contiennent aucune précision concernant le marché, alors que les réponses des entreprises de l'industrie manufacturière doivent se rapporter au marché principal. La partie C a aussi été supprimée pour les entreprises non industrielles.

Le questionnaire contient trois types de question. Dans le premier type de question, les participants sont priés d'indiquer l'importance d'une affirmation déterminée en choisissant « 1 = sans importance », « 2 = peu important », « 3 = important », « 4 = très important » ou « ? = je ne sais pas ». Le présent article mentionne les scores moyens des quatre premières options, sans prendre en considération les points d'interrogation et les non-réponses. En ce qui

concerne le deuxième type de question, les participants devaient cocher une seule réponse dans une liste. Dans le troisième type de question, ils devaient introduire des données chiffrées précises. Le nombre de questions de ce type a été limité le plus possible afin de faciliter la tâche des participants.

Pour chaque question, le taux de réponse a été calculé. Ce taux a été à chaque fois jugé satisfaisant (supérieur à 90 p.c.), à une exception près. Plus de la moitié des participants n'ont pas répondu à la (difficile) question A6 portant sur l'élasticité de la demande au prix. Le fait qu'à la question B4, une longue liste de facteurs expliquant la rigidité des prix ait été proposée n'a pas pesé sur le taux de réponse à cette question. De même, les entreprises ont été très nombreuses à répondre aux questions relativement difficiles (B2a et B2b) portant sur les informations utilisées pour recalculer les prix.

Dans l'article, les résultats sont chaque fois présentés pour l'ensemble des participants. Le cas échéant, une subdivision en secteurs et sous-secteurs est ajoutée. La ventilation en sous-secteurs s'inspire de la classification NACE-BEL A31. Il a toutefois fallu opérer certains regroupements pour obtenir à chaque fois un nombre suffisant de participants par sous-secteur (cf. annexe 3). Par ailleurs, le commerce de détail a délibérément été considéré comme un sous-secteur distinct. Cependant, une décomposition de la variance de l'ensemble des résultats de l'enquête a montré que la variance est pour l'essentiel attribuable à la dispersion à l'intérieur des strates, et seulement partiellement à la dispersion entre les (sous-)secteurs. La dispersion en fonction de la taille des entreprises est toujours négligeable, raison pour laquelle une ventilation des résultats selon la taille des entreprises n'a pas été intégrée dans l'article. Pour cette raison, les différences entre les résultats pondérés utilisés dans cet article et les résultats initiaux non pondérés sont minimales.

2. Principaux résultats

Les résultats sont classés en six thèmes principaux : représentativité de l'enquête en ce qui concerne le mode de fixation des prix ; contexte dans lequel les entreprises travaillent ; flexibilité ou rigidité des prix ; causes de la rigidité des prix ; facteurs incitant à des adaptations de prix. Enfin, en conclusion, les caractéristiques des entreprises dont le mode de fixation des prix est flexible sont comparées avec les caractéristiques des entreprises ayant un mode de fixation des prix rigide.

2.1 Représentativité de l'enquête en matière de fixation des prix

La représentativité globale de l'enquête, en termes de secteurs participants et de taux de réponse, a été examinée ci-dessus. Toutefois, cette section approfondit la question de la représentativité des résultats en matière de fixation des prix. Dans un premier temps, on a examiné si les entreprises participantes, en fait les personnes interrogées, avaient effectivement des informations à fournir sur le processus de fixation des prix. En effet, l'échantillon de l'enquête a été constitué à d'autres fins, à savoir l'enquête de conjoncture. Ensuite, on a vérifié si les produits spécifiques concernés par les réponses étaient suffisamment représentatifs.

2.1.1 Responsabilité de la fixation des prix

La majorité des entreprises fixent leur prix de façon autonome (82 p.c.), tandis que, pour les autres participants, le prix est fixé par les pouvoirs publics (1 p.c.), par la maison mère ou le groupe dont fait partie l'entreprise (7 p.c.) ou par d'autres (10 p.c.). La maison mère ou le groupe joue un rôle important dans le mode de fixation du prix dans les sous-secteurs fabrication de matériel de transport, autres produits minéraux non métalliques, caoutchouc et plastiques, commerce de gros, commerce et réparation de véhicules automobiles et industrie chimique. Dans le commerce de détail, de nombreuses entreprises (21 p.c.) déclarent que le prix est fixé par d'« autres ». Les participants ayant coché cette réponse étaient priés de préciser qui, dans ce cas, fixait le prix. Une réponse fréquemment donnée est le fournisseur. Pour certains articles de marque, il est en effet d'usage que le producteur impose au détaillant le prix à pratiquer.

Le fait que 82 p.c. des entreprises fixent leurs prix en toute autonomie signifie que, pour la plupart des entreprises, le processus décisionnel lié à la fixation des prix se déroule intégralement au sein de l'entreprise proprement dite. Ces entreprises ont dès lors pu répondre à la totalité du questionnaire, y compris toutes les questions qui sondent les aspects qualitatifs de la fixation des prix. Les autres entreprises n'ont quant à elles dû répondre qu'à une liste abrégée de questions mettant principalement l'accent sur la fréquence des changements de prix. Ces informations peuvent en effet toujours être fournies, même si la fixation effective du prix n'a pas lieu dans l'entreprise.

TABLEAU 2 QUESTION A8 : QUI FIXE LE PRIX ?
(pourcentages)

	L'entreprise	Les pouvoirs publics	La maison mère ou le groupe	Autres	<i>p.m.</i> <i>Taux de réponse</i>
Total	82,3	1,1	7,1	9,5	99,7
Industrie manufacturière	85,8	1,1	8,2	4,9	99,8
Construction	96,9	0,3	0,3	2,5	99,4
Commerce	75,1	1,3	9,0	14,6	100,0
Services aux entreprises	88,0	1,0	4,0	7,1	99,3
Industrie alimentaire	90,8	1,4	2,8	4,9	99,3
Textile et cuir	94,4	0,0	2,2	3,3	98,9
Bois	93,1	0,0	3,4	3,4	100,0
Industrie du papier et édition	93,2	0,0	1,4	5,5	100,0
Industrie chimique	78,0	3,4	11,9	6,8	100,0
Caoutchouc et plastiques	86,7	0,0	13,3	0,0	100,0
Autres produits minéraux non métalliques	82,7	2,9	14,7	0,0	100,0
Métallurgie et travail des métaux	90,0	0,0	6,4	3,6	100,0
Fabrication de machines et équipements	96,8	0,0	1,6	1,6	100,0
Équipements électriques et électroniques	82,6	2,2	8,7	6,5	100,0
Fabrication de matériel de transport	70,8	0,0	20,8	8,3	100,0
Autres industries manufacturières	86,4	0,0	0,0	13,6	100,0
Commerce de gros, commerce et réparation de véhicules automobiles	77,9	2,7	13,3	6,2	100,0
Commerce de détail	71,0	0,4	7,9	20,6	100,0
Transports et entreposage	85,6	3,2	4,0	7,2	100,0
Immobilier, location et autres services aux entreprises	89,5	0,0	4,6	5,9	99,2

Source : BNB.

2.1.2 Produit principal

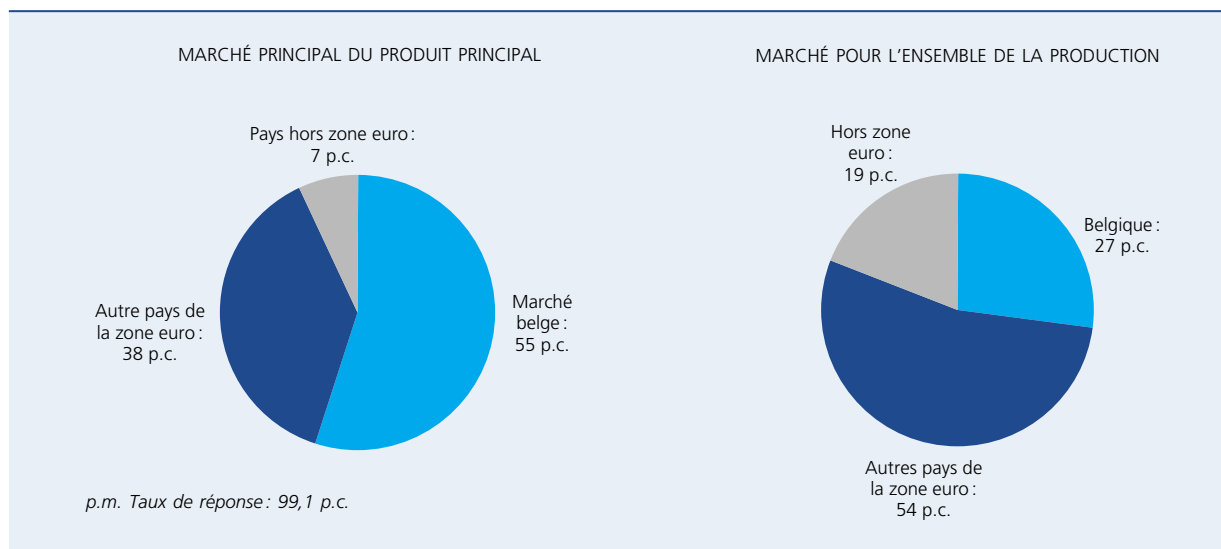
Les participants ayant été priés de répondre aux questions en envisageant le produit principal, le fait que ce produit soit ou non représentatif de l'entreprise a de l'importance. C'est le cas, vu que, en moyenne, 69 p.c. du chiffre d'affaires proviennent du produit principal. Ce pourcentage varie toutefois sensiblement d'un secteur à l'autre. C'est dans le secteur des services aux entreprises et de la construction qu'il est le plus élevé (presque 90 p.c.), tandis qu'il est un peu plus faible dans l'industrie manufacturière (68 p.c.) et encore plus faible dans le commerce (53 p.c.). Les entreprises actives dans ce dernier secteur, et plus encore le commerce de détail, proposent une large gamme de produits à la vente et il leur est souvent difficile de définir un « produit principal ». L'intérêt de cet aspect de l'enquête réside dans le fait que les entreprises doivent se concentrer sur un produit spécifique en vue de répondre de façon fiable aux questions concernant la fréquence des adaptations

du prix, mais que, simultanément, la représentativité du produit pour l'ensemble de l'entreprise ne peut être mise en question. Mettre l'accent sur le produit principal permet de tenir compte de la représentativité, d'une part, et d'un degré suffisant de spécificité, d'autre part.

2.1.3 Marché principal

Plus de la moitié des entreprises industrielles ont répondu que le marché belge est le marché principal de leur produit principal. La contradiction avec le caractère ouvert de l'économie belge – plus de 70 p.c. du chiffre d'affaires des entreprises participantes de l'industrie manufacturière sont réalisés sur les marchés étrangers – n'est qu'apparente étant donné que la question s'intéresse à un seul marché spécifique pour le produit principal. Il s'agit généralement du marché belge puisque les exportations sont réparties sur plusieurs marchés étrangers et que l'importance d'un débouché particulier dépasse rarement

GRAPHIQUE 1 QUESTION A3 : MARCHÉ PRINCIPAL DU PRODUIT PRINCIPAL DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE



Source : BNB.

celle du marché intérieur. L'enquête met l'accent sur le marché principal pour le même motif que celui qui justifie le choix du produit principal, à savoir la volonté d'atteindre un degré suffisant de spécificité.

Les entreprises participantes des sous-secteurs textile et cuir, fabrication de machines et équipements et fabrication de matériel de transport sont les plus orientées vers l'exportation : elles réalisent près de 90 p.c. de leur chiffre d'affaires à l'étranger. Les entreprises des sous-secteurs autres industries manufacturières, industrie alimentaire, bois, industrie du papier et édition sont quant à elles plus actives que la moyenne sur le marché intérieur.

2.2 Contexte de l'activité des entreprises : structure du marché et concurrence

La structure du marché et le degré de concurrence sont des facteurs externes déterminants du mode de fixation des prix. Ainsi, un certain pouvoir de marché est nécessaire pour que les décisions d'une entreprise en matière de prix aient un sens. En l'absence de pouvoir de marché (concurrence parfaite), le prix correspond en effet toujours aux coûts marginaux et aucun *mark-up* n'est appliqué. Dans un tel environnement, il n'y a pas non plus de rigidité des prix possible. Les modèles néo-keynésiens avec prix rigides partent dès lors souvent, à l'heure actuelle, d'une situation de concurrence monopolistique, où le prix correspond aux coûts marginaux majorés d'un *mark-up*⁽¹⁾. C'est justement ce *mark-up* qui laisse aux entreprises une

certaine latitude pour ne pas adapter les prix en cas de variation des coûts. L'enquête évalue dès lors de manière approfondie ces facteurs externes.

2.2.1 Principaux clients

Dans l'industrie manufacturière et les services aux entreprises, environ 60 p.c. du chiffre d'affaires sont réalisés auprès de clients avec lesquels il existe l'une ou l'autre relation à long terme (le client est soit une entreprise du groupe, soit une entreprise ne faisant pas partie du groupe mais avec laquelle le participant indique explicitement qu'il entretient une relation à long terme). En revanche, le commerce est plutôt orienté vers la vente directe aux consommateurs (65 p.c.). On a retenu l'hypothèse qu'il n'y a généralement pas de relation à long terme dans ce dernier cas. Ceci n'a toutefois pas été vérifié au moyen de l'enquête, en raison du souci de limiter autant que possible le questionnaire. L'orientation vers le consommateur se retrouve principalement dans le sous-secteur du commerce de détail (87 p.c.). La construction réalise également une part importante de son chiffre d'affaires auprès des consommateurs (49 p.c.). Le pourcentage étonnamment élevé de vente aux consommateurs pour les services aux entreprises (23 p.c.) se retrouve surtout dans la location d'automobiles, auprès des intermédiaires en assurances, dans les activités informatiques ainsi qu'auprès des avocats et des notaires. Il s'agit en

(1) Blanchard et Kiyotaki (1987) sont une référence classique en la matière.

TABLEAU 3 QUESTION A5: PRINCIPAUX CLIENTS

(pourcentages)

	Industrie manufacturière	Construc- tion	Commerce	p.m. Commerce de détail	Services aux entreprises	Total
Autres départements et entreprises de votre groupe	18,5	4,1	7,8	7,9	9,8	10,8
Entreprises ne faisant pas partie de votre groupe	63,7	16,4	19,3	2,6	46,0	55,8
avec lesquelles vous entretenez une relation à long terme						
avec lesquelles vous n'entretenez pas de relation à long terme ..	19,4	9,3	6,0	1,8	17,0	12,4
Consommateurs	14,2	48,7	64,6	86,8	23,3	40,2
Pouvoirs publics	2,7	21,6	2,3	1,0	3,9	3,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
p.m. Taux de réponse	93,5	97,7	91,8	90,1	93,1	93,8

Source : BNB.

effet de services qui trouvent des débouchés auprès d'un public varié (entreprises et particuliers).

2.2.2 Degré de concurrence

Le degré de concurrence est mesuré à plusieurs endroits dans l'enquête.

La question A4 vise à cerner le nombre d'entreprises concurrentes. Environ 43 p.c. des participants opèrent sur un marché comptant de 5 à 20 entreprises concurrentes, alors que 30 p.c. environ ont moins de 5 concurrents et

30 autres p.c. ont plus de 20 concurrents. Les entreprises ayant plus de 20 concurrents sont les moins nombreuses dans l'industrie manufacturière, où elles ne sont que 16 p.c., contre près de 45 p.c. dans la construction et les services aux entreprises. Il est probable que ceci indique surtout que tant les entreprises de l'industrie manufacturière ayant participé à l'enquête que leurs concurrents sont essentiellement de grandes entreprises plutôt que cela n'indique que le degré effectif de concurrence serait moins élevé dans l'industrie. Globalement, les résultats divergent nettement, en ce qui concerne le nombre d'entreprises concurrentes, d'une situation de concurrence

TABLEAU 4 QUESTION A4: AVEC COMBIEN D'ENTREPRISES ÊTES-VOUS EN CONCURRENCE SUR VOTRE MARCHÉ PRINCIPAL POUR VOTRE PRODUIT PRINCIPAL?

(pourcentages)

	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
Aucune	3,1	1,9	2,2	4,9	3,1
Moins de 5	31,1	10,9	24,2	21,8	24,7
Entre 5 et 20	49,8	43,6	47,6	28,3	43,1
Plus de 20	16,0	43,6	26,1	45,0	29,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
p.m. Taux de réponse	96,9	89,4	89,4	90,0	93,3

Source : BNB.

TABLEAU 5 QUESTION A6 : SI VOUS RELEVIEZ DE 10 P.C. LE PRIX DU PRODUIT PRINCIPAL, DE QUEL POURCENTAGE LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE VOTRE PRODUIT PRINCIPAL DIMINUERAIT-IL ?
(pourcentages)

Pourcentages de diminution du chiffre d'affaires	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
0-10	12,0	10,6	24,7	33,9	22,7
11-25	19,5	11,2	26,6	18,1	21,6
26-50	26,9	30,0	32,2	27,8	29,4
51-75	14,7	11,6	5,4	12,0	10,1
76-100	26,9	36,6	11,2	8,1	16,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Moyenne	50,2	57,8	32,6	34,9	39,9
Médian	50,0	54,9	26,8	25,0	34,9
Écart-type	33,2	33,0	26,3	29,8	31,1
<i>p.m. Taux de réponse</i>	53,3	49,9	43,7	46,2	47,1

Source : BNB.

parfaite, mais aussi de la situation de concurrence monopolistique utilisée dans les modèles macroéconomiques modernes. Ces résultats vont plutôt dans le sens d'une structure de marché oligopolistique.

La question portant sur l'élasticité-prix (question A6) peut apporter des informations complémentaires sur le degré de concurrence. Cependant, moins de la moitié des participants ont répondu à cette question, qui était apparemment la plus difficile de l'enquête. Par ailleurs, 23 p.c. des participants répondent qu'un relèvement de prix de 10 p.c. occasionnerait une diminution de leur chiffre d'affaires de moins de 10 p.c., ce qui représenterait une élasticité-prix inférieure à 1 – limite inférieure des modèles théoriques –. Cela peut sans doute s'expliquer par les différents horizons temporels que les participants ont considérés; l'effet à court terme d'un relèvement relatif des prix est probablement moins important que son effet à long terme. Dans l'ensemble, une certaine prudence s'impose donc quant à l'interprétation des informations tirées de cette question.

En moyenne, un relèvement de prix de 10 p.c. entraîne une diminution du chiffre d'affaires de 40 p.c., ce qui, après conversion en quantités, implique une élasticité moyenne de la demande de 4,5. Le *mark-up* moyen qui peut en être déduit s'élève à 29 p.c.⁽¹⁾. Ces valeurs ne correspondent pas non plus à une situation de concurrence parfaite (élasticité des prix infiniment grande et absence de *mark-up*). L'élasticité atteint le niveau le plus élevé dans la construction et l'industrie manufacturière et le plus bas

dans le commerce. Sur cette base, les deux premiers secteurs semblent être les plus concurrentiels, mais les écarts constatés n'apparaissent pas significatifs au regard des seuils statistiques habituels.

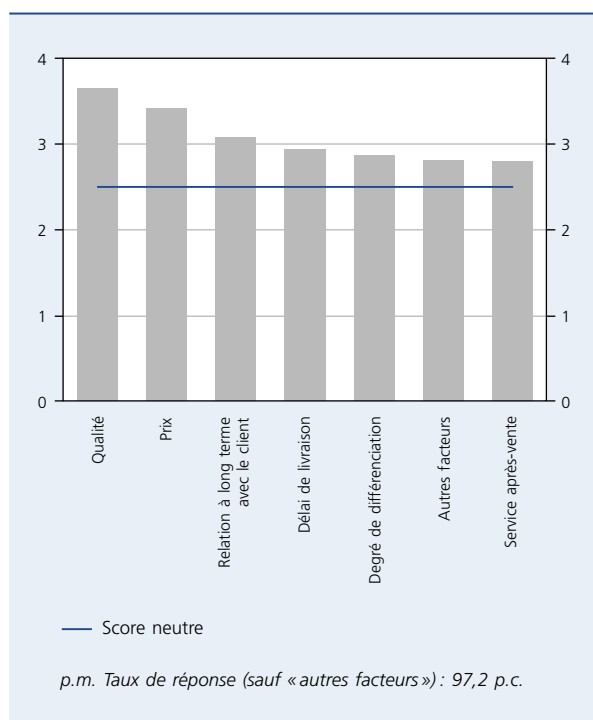
Dans une situation de concurrence parfaite, toutes les entreprises vendent à un même prix, qui permet d'atteindre l'équilibre du marché, et le prix est dès lors l'unique déterminant de la compétitivité. S'il s'avère toutefois que d'autres facteurs ont aussi de l'importance pour la compétitivité, cela constitue une indication supplémentaire que les entreprises sont en mesure d'acquiescer un certain pouvoir de marché. La question A7 scrute ces facteurs.

La qualité du produit semble être un déterminant de la position concurrentielle des entreprises plus important que le prix. La compétitivité est en outre déterminée par l'existence de relations à long terme avec les clients, les délais de livraison, le degré de différenciation, d'autres facteurs (souvent définis comme l'innovation, le contact personnel avec les clients, le marketing, etc.) et le service après-vente. Les scores enregistrés pour ces facteurs dépassent tous le score moyen neutre de 2,5. Les entreprises apparaissent donc avoir une certaine marge de manœuvre, sur différents plans, pour distinguer leur produit de celui de la concurrence et développer ainsi un certain pouvoir de marché.

(1) Si ϵ représente l'élasticité de la demande au prix, les bénéfices sont maximisés si le prix est fixé comme suit : $p = \epsilon/(\epsilon-1) mc$, où mc représente le coût marginal et le facteur $\epsilon/(\epsilon-1)$ est le *mark-up* sous une forme multiplicative. Les résultats de l'enquête donnent un facteur moyen de 1,29. Le *mark-up* proprement dit s'élève dès lors à 29 p.c.

GRAPHIQUE 2 QUESTION A7 : FACTEURS DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ

(scores moyens)



Source : BNB.

La capacité des entreprises à déterminer elles-mêmes complètement la marge bénéficiaire donne également des indications sur leur pouvoir de marché. La capacité des entreprises à agir de la sorte est abordée à la question A9.

Dans cette question, un score doit être attribué à deux affirmations, à savoir « nous fixons notre prix entièrement en fonction de nos coûts et d'une marge bénéficiaire préétablie par nous » et « nous alignons complètement notre prix sur celui de notre (nos) principal (aux) concurrent(s), de sorte que nous ne fixons pas notre marge bénéficiaire de façon autonome ». Le score moyen pour le premier choix est de 3,0; soit légèrement au-dessus de celui de la seconde option (2,8). Comme on pouvait s'y attendre, les scores obtenus pour les deux affirmations sont négativement corrélés entre eux dans les réponses individuelles. La corrélation atteint $-0,29$ et est, sur le plan statistique, significativement différente de zéro, compte tenu du nombre élevé d'entreprises. D'un point de vue économique, elle est toutefois relativement faible. Ceci montre qu'un nombre non négligeable d'entreprises ont éprouvé des difficultés à accorder une nette préférence à l'une des deux affirmations. Néanmoins, les entreprises belges semblent, en moyenne, être un peu plus fixateurs que preneurs de prix, sauf dans l'industrie manufacturière, où les deux affirmations obtiennent le même score moyen.

2.2.3 Fixation des prix en fonction du marché

Compte tenu du caractère ouvert de l'économie belge, le principal marché n'est sans doute pas le seul débouché pour les entreprises industrielles. Pour comprendre le mode de fixation des prix sur les/l'autre(s) marché(s), une partie C a été ajoutée à l'enquête.

Dans près de 60 p.c. des entreprises de l'industrie manufacturière, le prix est adapté au marché. Il s'agit là d'un pourcentage très élevé, alors que les paiements s'effectuent, au sein de la zone euro, dans une monnaie commune et que la majeure partie des exportations belges sont destinées aux pays de la zone euro. Dans l'industrie manufacturière,

TABEAU 6 QUESTION A9 : QUELLE MÉTHODE EST APPLIQUÉE LORS DE LA FIXATION DU PRIX – FIXATEUR DE PRIX OU PRENEUR DE PRIX?

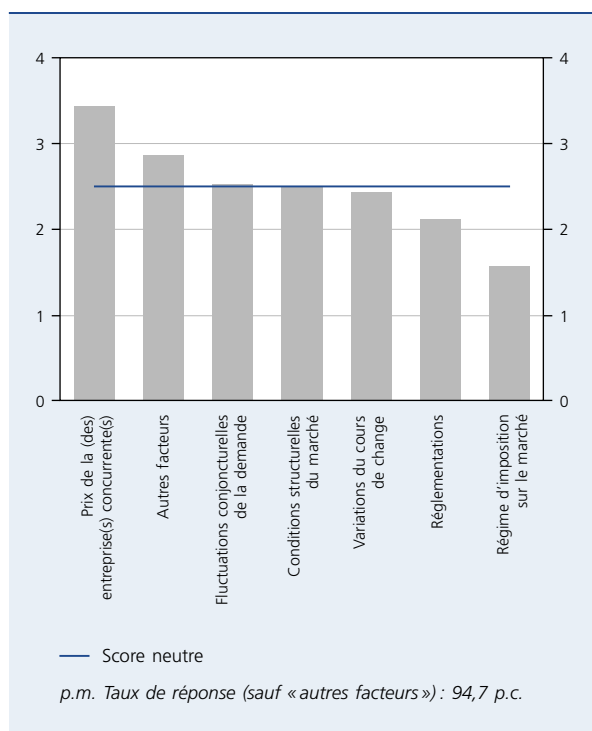
(scores moyens)

	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
Nous fixons notre prix entièrement en fonction de nos coûts et d'une marge bénéficiaire préétablie par nous	2,9	3,5	3,0	3,1	3,0
Notre prix correspond à celui pratiqué par notre/nos principal(aux) concurrent(s); nous ne déterminons donc pas nous-mêmes notre marge bénéficiaire	2,9	2,6	2,8	2,7	2,8
p.m. Taux de réponse	95,5	82,0	89,6	93,3	91,8

Source : BNB.

GRAPHIQUE 3 QUESTION C2 : FACTEURS FAVORISANT LA FIXATION DE PRIX EN FONCTION DU MARCHÉ DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

(scores moyens)



Source : BNB.

73 p.c. du chiffre d'affaires sont réalisés à l'étranger, soit 54 p.c. dans la zone euro et 19 p.c. en dehors de celle-ci.

La stratégie de fixation de prix en fonction du marché est surtout suivie dans les sous-secteurs de l'industrie chimique, du bois, des autres produits minéraux non métalliques et de l'industrie alimentaire, et est la moins fréquente dans le sous-secteur de la fabrication de machines et d'équipements, où la proportion demeure quand même proche de 40 p.c.

Le principal motif du recours à la fixation de prix spécifiques à un marché est la prise en considération du prix du (des) concurrent(s). Viennent ensuite les autres facteurs, qui sont souvent définis comme étant les frais de transport, les frais d'assurance, les commissions, etc. Suivent les fluctuations conjoncturelles de la demande sur le marché, les conditions structurelles du marché – tels que les goûts et le niveau de vie – et les variations de cours de change, qui réalisent tous à peu près le même score moyen. Les différences en matière de réglementation sont un peu moins importantes, tandis que le régime d'imposition sur le marché extérieur occupe le bas du classement. Ce dernier a essentiellement trait aux impôts indirects, qui

ne sont un facteur de coûts que pour les consommateurs. Les entreprises qui vendent plus directement aux consommateurs attachent dès lors plus d'importance au régime d'imposition en tant que facteur favorisant la fixation de prix en fonction du marché.

Enfin, on demandait, dans la partie C du questionnaire, si la concurrence est plus importante sur le marché étranger. Près de 60 p.c. des participants répondent par l'affirmative. Apparemment, les entreprises de l'industrie manufacturière disposent d'une sorte d'« avantage à domicile » et ont, en moyenne, plus de pouvoir de marché sur le marché intérieur. L'enquête débouche sur ce constat en dépit de l'ouverture du marché belge, qui se traduit par l'absence d'entraves commerciales et l'importante présence d'entreprises étrangères.

En résumé, il apparaît que l'environnement dans lequel opèrent les entreprises de l'industrie manufacturière et des services aux entreprises est caractérisé par de nombreuses relations à long terme avec les clients. La construction et le commerce sont, en revanche, davantage orientés vers la vente directe aux consommateurs. Même si les entreprises belges sont confrontées à une vive concurrence, les résultats sont différents d'une situation de concurrence parfaite. Ils n'indiquent pas non plus une situation de concurrence monopolistique, qui est pourtant à la base de la plupart des modèles macroéconomiques. La structure du marché semble plutôt oligopolistique. Les entreprises apparaissent être un peu plus fixateurs que preneurs de prix, et disposent, en dehors de la qualité de leur produit, de toute une série de moyens (comme les relations à long terme avec les clients, la différenciation des produits, etc.) pour acquérir un pouvoir de marché. La majorité des entreprises industrielles adaptent leurs prix en fonction du marché. Les résultats indiquent que l'industrie manufacturière fait face à la concurrence la plus vive. L'élasticité de la demande aux prix y est supérieure, et les entreprises industrielles sont plus preneurs de prix que la moyenne. Par ailleurs, elles déclarent posséder moins de pouvoir de marché à l'étranger que sur le marché intérieur.

2.3. Rigidité et flexibilité des prix: moment et fréquence de l'adaptation des prix

La fréquence des adaptations de prix est un déterminant essentiel de la dynamique de l'inflation et joue un rôle important dans la théorie macroéconomique et monétaire moderne. D'après la théorie, l'absence d'adaptation, à chaque moment, de l'ensemble des prix aux mutations du contexte économique – autrement dit, la présence d'une rigidité des prix – explique pourquoi la politique monétaire influence, à court terme, le taux réel et, par ce biais, l'activité

économique. Les rigidités des prix constituent donc un facteur dont la politique monétaire doit tenir compte, et elles ont une incidence importante sur la façon dont les responsables de la politique monétaire doivent procéder à des arbitrages entre la recherche de la stabilité des prix et l'importance qu'ils accordent plus globalement aux évolutions économiques réelles.

Sur le plan microéconomique, les rigidités des prix ont une incidence importante sur la façon dont les ménages et les entreprises s'adaptent aux chocs. Au niveau macroéconomique, elles peuvent être à l'origine de la persistance des fluctuations de l'inflation, de la production et de l'emploi. L'enquête accorde dès lors une grande importance à la mesure de la rigidité des prix, d'une part, et aux explications possibles de celle-ci, d'autre part.

Le processus d'adaptation des prix se déroule généralement en deux phases. Dans une première, appelée phase de calcul, l'entreprise examine son schéma de maximisation des bénéfices afin de déterminer le prix qu'elle voudrait pratiquer. Comme ce processus est coûteux, il est peu probable qu'une entreprise évalue les prix qu'elle pratique sur une base continue; il est dès lors utile de vérifier à quelle fréquence ce processus de calcul est lancé. Si le prix optimal résultant de ce processus diffère du prix effectivement pratiqué, celui-ci peut être modifié, mais ce n'est pas nécessairement le cas. Les calculs et les changements de prix ne se déroulent pas forcément dans le même temps et les premiers sont sans doute plus fréquents, puisque d'autres coûts spécifiques sont liés au changement de prix proprement dit. Il importe dès lors aussi de vérifier, indépendamment des calculs des prix, la fréquence des changements effectifs de prix. Cette méthode par phases implique également qu'il est plus probable de trouver un calendrier régulier pour les calculs de prix que pour les changements de prix. Cela signifie qu'il convient de rechercher dans la première phase du processus d'adaptation – autrement dit les calculs de prix – si les adaptations de prix se font en fonction du moment ou de la situation. Pour ces raisons, les deux aspects de l'adaptation des prix sont traités séparément dans la partie B du questionnaire.

L'enquête a, à cet égard, un avantage comparatif par rapport aux bases de données quantitatives contenant des microdonnées IPC ou IPP. Dans ces dernières, l'analyse se limite nécessairement à la fréquence des changements effectifs de prix.

2.3.1 Calcul des prix en fonction du moment ou de la situation

La littérature sur le sujet opère souvent une distinction entre un mode de fixation des prix en fonction du moment et un mode de fixation des prix en fonction de la situation⁽¹⁾. Si la fixation des prix est fonction du moment, le moment de l'adaptation des prix est exogène; en d'autres termes, il ne dépend pas de la situation économique. Par exemple, une entreprise qui adapte son prix au début de chaque année effectue une fixation des prix purement en fonction du moment. Si le mode de fixation des prix est fonction de la situation, le moment de l'adaptation des prix dépend en revanche de la situation économique: le prix sera adapté si, à la suite de chocs, l'écart entre le prix pratiqué et son nouveau niveau optimal est devenu suffisamment important pour contrebalancer les coûts d'un ajustement. Dans un contexte où la situation est déterminante, les prix réagiront donc immédiatement à des chocs (suffisamment) importants, alors que dans un contexte où le moment est déterminant, les entreprises continueront, même en cas de chocs importants, à attendre le moment qu'elles ont fixé à l'avance. La plupart des modèles macroéconomiques se fondent sur un processus d'adaptation des prix en fonction du moment, car il est plus aisé à modéliser.

TABEAU 7 QUESTION B1a: CALCULS DES PRIX EN FONCTION DU MOMENT OU DE LA SITUATION (pourcentages)

	Situation normale	Événements spécifiques
Calcul des prix en fonction du moment	65,7 (48,7)	25,7 (25,1)
Industrie manufacturière	65,9	23,5
Construction	53,4	17,1
Commerce	63,9	29,4
Services aux entreprises	70,8	24,6
Calcul des prix en fonction de la situation	34,3 (51,3)	74,3 (74,9)
Industrie manufacturière	34,1	76,5
Construction	46,6	82,9
Commerce	36,1	70,6
Services aux entreprises	29,2	75,4

Sources: Apel et al., BNB.
(...) Résultats pour la Suède.
p.m. Taux de réponse en Belgique: 94 p.c.; en Suède: 92 p.c.

(1) Dans la littérature anglophone, les deux notions sont respectivement désignées comme étant le « *time-dependent* » et le « *state-dependent* » *price-setting behaviour*.

Les participants à l'enquête étaient invités à préciser le moment où ils recalculent le prix, et pouvaient choisir entre les possibilités suivantes: « à intervalles fixes » (interprétée comme fonction du moment), « en réaction à des événements spécifiques » (interprétée comme fonction de la situation) et « généralement à intervalles fixes, mais aussi en réaction à des événements spécifiques » (interprétée comme essentiellement fonction du moment, mais pouvant être fonction de la situation si un événement suffisamment important se produit).

Le calcul des prix purement en fonction du moment (c'est-à-dire en toute circonstance, donc même lorsqu'un événement particulier suffisamment important se produit) concerne 26 p.c. des entreprises, alors que 34 p.c. d'entre elles procèdent à de nouveaux calculs des prix uniquement en fonction de la situation (c'est-à-dire en toute circonstance, donc même lorsque la situation est normale). Pour 40 p.c. des entreprises, le processus de calcul des prix se fait normalement en fonction du moment, mais il peut se faire en fonction de la situation si un événement particulier suffisamment important a lieu. Cela signifie que, si la situation est normale, la majeure partie des entreprises (66 p.c.) calculent leurs prix en fonction du moment. Toutefois, si un choc suffisamment important se produit, 40 p.c. d'entre elles procèdent à un nouveau calcul des prix en fonction de la situation, de sorte qu'au total 74 p.c. des entreprises ont ce comportement, alors que 26 p.c. continuent à recalculer leur prix à intervalles fixes. L'existence d'un mode de fixation des prix à la fois en fonction du moment et de la situation a également été observée dans l'examen des prix qui sont à la base de l'indice des prix à la consommation belge (Aucremagne et Dhyne, 2004). En outre, les chiffres mentionnés ci-dessus et les résultats pour la Suède de l'enquête d'Apel et al. (2001) sont très similaires. Ils jettent par conséquent un jour quelque peu nouveau sur les modèles macroéconomiques utilisés actuellement, qui

se fondent en général sur un mode de fixation des prix en fonction du moment.

2.3.2 Les informations utilisées dans le processus de calcul des prix

Le début du présent article a déjà fait état d'une question relative aux informations sur lesquelles le processus de calcul des prix est fondé (questions B2a et B2b). En principe, une entreprise tient compte, en fixant ses prix, de toutes les informations pertinentes pour la maximalisation de ses bénéfices et donc aussi, des attentes concernant l'avenir, puisque, en cas de rigidité des prix, le nouveau prix restera en vigueur pendant un certain temps. Une entreprise peut toutefois procéder autrement, parce que la collecte de toutes les informations pertinentes a un coût. Dans ce cas, la fixation des prix n'est plus « optimale » d'un point de vue macroéconomique et, à mesure que la fixation des prix devient moins prospective, elle est à l'origine d'une persistance supplémentaire de l'inflation.

S'agissant des informations utilisées, les entreprises pouvaient choisir, dans l'enquête, entre deux possibilités, à savoir l'application d'une règle prédéfinie (par exemple, changement à hauteur d'un montant/pourcentage fixe, indexation sur la base de l'indice des prix à la consommation, etc.) ou la prise en considération d'un large éventail d'informations (demande, coûts, prix pratiqués par les concurrents, etc.) qui contribuent à la maximalisation des bénéfices. Les entreprises qui avaient opté pour la deuxième solution devaient indiquer si ces informations concernent l'environnement actuel ou l'environnement à la fois actuel et futur au sein duquel l'entreprise évolue. Seul ce dernier mode de fixation des prix, qui a recours à l'ensemble d'informations le plus complet, est associé à un comportement totalement optimisant.

TABLEAU 8 QUESTIONS B2a ET B2b : LA DERNIÈRE FOIS, COMMENT AVEZ-VOUS RECALCULÉ LE PRIX DE VOTRE PRODUIT PRINCIPAL? (pourcentages)

	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
Nous avons appliqué une règle prédéfinie	28,7	35,8	35,0	46,1	36,6
Nous avons tenu compte d'un large éventail d'informations					
concernant l'environnement actuel	26,6	38,5	34,6	22,9	29,4
concernant l'environnement actuel et futur	44,7	25,7	30,4	30,9	34,0
<i>p.m. Taux de réponse</i>	<i>95,3</i>	<i>97,1</i>	<i>94,0</i>	<i>98,0</i>	<i>95,7</i>

Source : BNB.

Cette question se réfère plus particulièrement à la dernière fois où le prix a été recalculé. Le test a en effet montré qu'il n'était pas facile de savoir quel était le comportement général des entreprises en la matière. Il est en effet tout à fait possible qu'elles appliquent une règle prédéfinie pendant une période déterminée et, après un certain temps, passent à un comportement optimal, lorsqu'elles se rendent compte que le prix s'écarte trop de son niveau optimal. En conséquence, cette question peut, certes, donner une indication sur l'importance des règles prédéfinies dans le mode de fixation des prix en général, mais elle ne permet pas de faire clairement la distinction entre les entreprises pour lesquelles c'est l'utilisation de règles prédéfinies qui est importante et celles pour lesquelles c'est une fixation optimale.

Le dernier calcul des prix s'est déroulé de façon optimale dans 34 p.c. des entreprises. Un autre tiers des entreprises adopte une position intermédiaire en tenant compte d'un large éventail d'informations, mais qui concernaient uniquement la situation économique du moment. Environ 37 p.c. des entreprises ont appliqué une règle prédéfinie. Cela signifie que le mode de fixation des prix s'effectue, pour une large part, de manière non optimale et que cette friction dans la fixation des prix peut être une source non négligeable de persistance de l'inflation. L'industrie manufacturière obtient les meilleurs résultats en matière de comportement totalement optimisant (45 p.c. des entreprises tiennent compte d'un large éventail d'informations qui intègrent aussi le futur) et les plus faibles résultats en matière d'utilisation de règles prédéfinies (29 p.c. seulement). Ce secteur est en effet davantage confronté à la concurrence et, dès lors, est plus enclin à adopter un mode de fixation des prix optimal que les autres secteurs. Un prix « mal calculé » y a en effet une incidence plus forte sur la demande. Le recours à une règle prédéfinie, comme la simple indexation du prix suivant l'indice des prix à la consommation, est, pour sa part, le plus marqué dans le secteur des services aux entreprises.

2.3.3 Fréquence des adaptations de prix

On a demandé aux entreprises qui appliquent des calculs des prix en fonction du moment (en toute circonstance ou lorsqu'aucun événement spécifique ne se produit) de préciser la fréquence à laquelle elles recalculent leurs prix (question B1b). Par ailleurs, toutes les entreprises ont été invitées à indiquer la fréquence à laquelle elles modifient effectivement leurs prix (question B5). Les deux questions donnent une indication de la fréquence des adaptations de prix et permettent de calculer la durée implicite moyenne entre deux calculs successifs de prix et entre deux changements successifs de prix. Cette durée moyenne est exprimée en mois.

Pour l'ensemble des participants, la durée moyenne entre deux calculs successifs de prix est de 10 mois, contre près de 13 mois entre deux changements successifs de prix. La fréquence plus faible des changements de prix tend à confirmer l'existence de coûts particuliers liés au processus de changement des prix. Il se peut toutefois aussi que le processus de calcul des prix ait montré qu'une modification n'était pas nécessaire. En outre, les deux éléments sont corrélés positivement: les entreprises affichant une courte période entre deux calculs font également état, en général, d'une courte période entre deux changements et réciproquement.

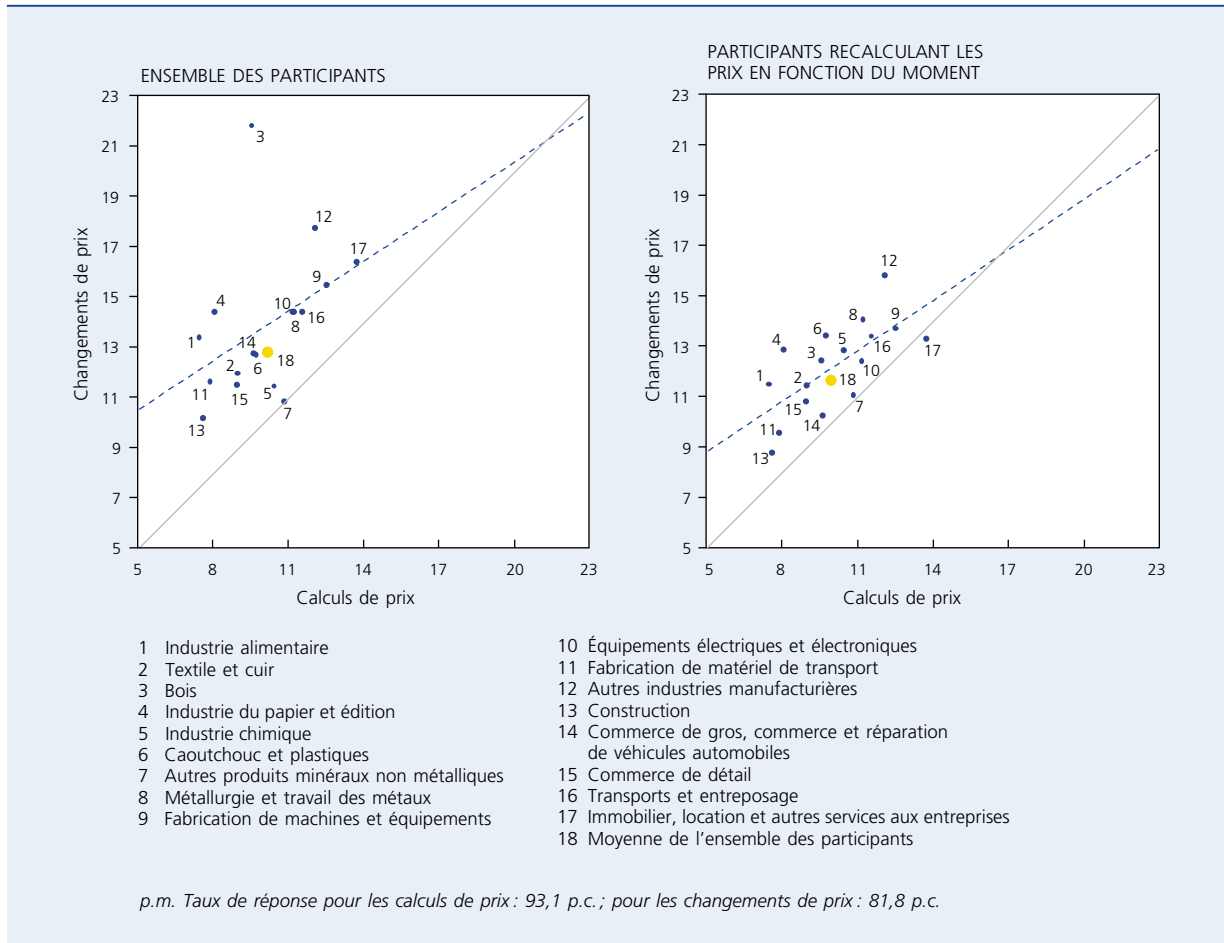
Ces deux constats se vérifient au niveau des sous-secteurs: la ligne tendancielle qui peut être tirée des observations est ascendante (corrélation positive), et tous les sous-secteurs se trouvent au-dessus de la diagonale, soit dans la partie du graphique 4 où le délai entre les changements de prix est plus important que celui entre les calculs de prix.

Les sous-secteurs qui se situent le plus loin dans le coin supérieur droit du volet gauche du graphique présentent la durée moyenne la plus longue tant entre les calculs qu'entre les changements de prix et sont donc les plus rigides. C'est notamment le cas des sous-secteurs des transports et de l'entreposage, ainsi que de l'immobilier, location et autres services aux entreprises qui forment ensemble le secteur plus protégé des services aux entreprises. En revanche, la construction est le secteur le plus flexible (coin inférieur gauche de la composante gauche du graphique). La plupart des sous-secteurs de l'industrie manufacturière et le commerce de gros adoptent une position intermédiaire, tandis que le commerce de détail présente un mode de fixation des prix un peu plus flexible. Les résultats du sous-secteur du bois sont paradoxaux. Même si les prix y sont recalculés à intervalles relativement fréquents, il est apparemment rare qu'ils soient effectivement modifiés. La durée moyenne entre deux changements de prix y est toutefois fortement influencée par la réponse de deux entreprises, qui n'ont par ailleurs pas dû répondre à la question relative à la fréquence des calculs de prix, étant donné qu'elles ne pratiquent pas le calcul des prix en fonction du moment.

Une fois exclues les entreprises recalculant leurs prix en fonction de la situation, le même échantillon est utilisé pour comparer la durée moyenne entre deux calculs de prix et deux changements de prix. Les résultats sont présentés dans le volet droit du graphique. La situation ne change pas fondamentalement; la corrélation en ce qui concerne le délai moyen entre deux changements de prix pour l'ensemble des participants et pour le groupe restreint de participants recalculant leurs prix en fonction du moment atteint ainsi 60 p.c. La situation ne change fondamentalement que

GRAPHIQUE 4 QUESTIONS B1b ET B5: CALCULS DES PRIX ET CHANGEMENTS DE PRIX SUIVANT LES SOUS-SECTEURS

(durée moyenne entre deux calculs successifs ou entre deux changements successifs)



Source : BNB.

pour le secteur du bois, où la durée moyenne entre deux changements de prix est de 12 mois au lieu de 22 mois. Abstraction faite de ce secteur, la corrélation en ce qui concerne le délai moyen entre deux changements de prix pour l'ensemble des participants et pour le groupe restreint qui recalcule les prix en fonction du moment monte à 82 p.c. La durée moyenne entre deux changements de prix recule toutefois en général quelque peu si l'on ne tient compte que des entreprises qui procèdent à de nouveaux calculs en fonction du moment.

On a par ailleurs demandé aux entreprises qui procèdent généralement à des adaptations en fonction du moment et qui calculent aussi leurs prix une fois par an exactement (c'est-à-dire quelque 40 p.c. du nombre total de participants) d'indiquer le mois durant lequel l'opération se déroule. Dans 43 p.c. d'entre elles (quelque 16 p.c. du nombre total de participants), le calcul se fait en janvier, contre 9 p.c. en décembre et 8 p.c. en mars.

La part des autres mois est toujours inférieure à 5 p.c. La concentration la plus marquée des calculs de prix en janvier s'observe dans les services aux entreprises.

Ces résultats montrent, dans l'ensemble, un degré non négligeable de rigidité des prix. Ils sont, dans les grandes lignes, conformes aux résultats de l'analyse des microdonnées belges pour le calcul de l'IPC (Aucremanne et Dhyne, 2004). D'après cette étude, la grande majorité des prix changent assez peu souvent: dans la moitié des cas, moins d'une fois tous les 13 mois. Cependant, l'adaptation des prix pour certaines catégories de produits (produits alimentaires non transformés et produits pétroliers) est nettement plus fréquente. Les prix des services semblent également être caractérisés, dans cette analyse, par une rigidité des prix supérieure à la moyenne et par une certaine concentration des changements de prix en janvier. En outre, les caractéristiques des modes de fixation des prix en fonction du moment ou de la situation ont également été notées dans cette analyse.

2.4. Causes de la rigidité des prix

L'enquête a également permis d'examiner pourquoi la fixation de prix est rigide. Elle constitue sans doute à cet égard une source d'information exceptionnelle. Une liste assez longue de quinze explications possibles de la rigidité des prix a été insérée à cet effet dans le questionnaire et on a demandé aux participants d'indiquer, au moyen d'un

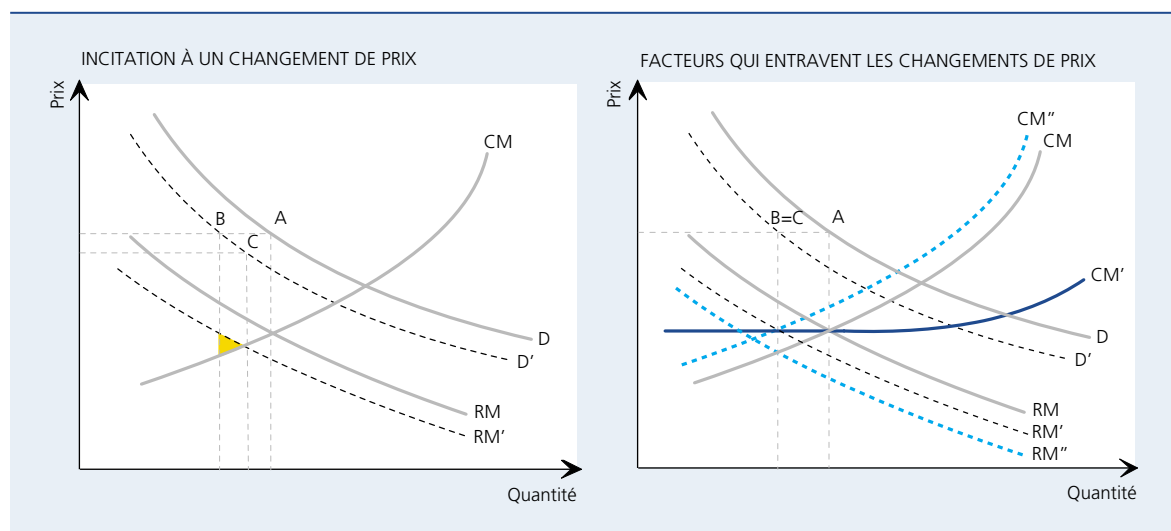
score compris entre 1 et 4, l'importance de chacune de ces explications pour leur entreprise. Cette liste concerne les rigidités de prix tant nominales que réelles (cf. encadré 2). Les explications possibles devaient être exprimées de manière intuitive, dans des situations qui se présentent dans la vie de l'entreprise. En dépit de la difficulté, le taux de réponse a été très élevé (94 p.c.).

Encadré 2 – Rigidités nominales et réelles en tant qu'explications de la rigidité des prix

Des rigidités tant nominales que réelles sont à l'origine de la rigidité des prix. Les rigidités nominales font référence à l'adaptation peu fréquente des prix en raison des coûts d'adaptation. Les rigidités réelles, pour leur part, font référence au fait que, même en l'absence de coûts d'adaptation des prix, le prix réel ou relatif ne change pas substantiellement en cas de modification de la production agrégée. Ce prix réel ou relatif peut, à son tour, être décomposé en un coût marginal réel, d'une part, et un *mark-up* souhaité, d'autre part. Chacun de ces éléments peut être une source de rigidité réelle, comme illustré ci-après, en se référant à Romer (2001).

À cet effet, on suppose (volet gauche du graphique) qu'une entreprise (représentative) se trouve initialement dans un état d'équilibre à prix flexibles. La maximalisation des profits l'entraîne à produire la quantité qui égalise les recettes marginales (RM) et les coûts marginaux (CM) et à faire payer un prix qui est égal aux coûts marginaux augmentés d'un *mark-up*. Ceci correspond au point A sur la courbe de la demande (D). Lorsque la demande agrégée baisse, la courbe de la demande et celle des recettes marginales de l'entreprise en question glissent vers l'intérieur. Si l'entreprise laisse son prix inchangé, la quantité produite sera déterminée par la quantité demandée à ce prix. Dans ce nouvel équilibre en cas de rigidité des prix, correspondant au point B, le glissement de la courbe de la demande s'est traduit intégralement par une baisse de la quantité produite.

RIGIDITÉ RÉELLE



À ce niveau de production, les recettes marginales sont toutefois plus élevées que les coûts marginaux, de sorte que l'entreprise a en fait intérêt, par le biais d'une baisse des prix, à relever sa production jusqu'au point qui égalise à nouveau les coûts marginaux et les recettes marginales. C'est le cas du point C, qui est le nouvel équilibre à prix flexibles. À ce point, le glissement de la courbe de la demande est réparti en une baisse des prix et une baisse de la quantité produite, de sorte que l'effet sur cette dernière est plus faible que dans le cas de la rigidité des prix.

La surface du triangle jaune dans le graphique correspond à l'augmentation du bénéfice qui va de pair avec une telle adaptation des prix et mesure, par conséquent, l'intérêt qu'a l'entreprise à adapter ses prix. Bien entendu, l'entreprise comparera cette augmentation du bénéfice aux coûts qui sont liés à l'adaptation des prix et, suivant les résultats de cette évaluation, modifiera ou non son prix. Pour un niveau donné des coûts d'adaptation des prix – c'est-à-dire pour un degré donné de rigidité nominale – les chances que la rigidité des prix soit compatible avec un état d'équilibre augmentent à mesure que le triangle en question devient plus petit. La rigidité réelle est un terme générique désignant l'ensemble de facteurs qui entraînent la réduction de ce triangle. Le volet droit du graphique donne une illustration de ce que peuvent être ces facteurs.

Une première source de rigidité réelle réside dans le fait que les fluctuations de la demande peuvent n'avoir que peu ou pas d'influence sur les coûts marginaux réels, parce que la courbe des coûts marginaux est plate (comme dans le cas de la courbe CM') ou parce qu'elle subit des glissements contracycliques. En cas de choc négatif de la demande, la courbe glisse alors vers le haut (vers la courbe CM''). En outre, il peut arriver que la cyclicité éventuelle des coûts marginaux (la courbe CM) soit compensée par des mouvements contracycliques du *mark-up*, renforçant le glissement vers l'intérieur de la courbe des recettes marginales (comme dans le cas de la courbe RM''). Chacun de ces exemples illustre une situation extrême de rigidité réelle, donnant lieu, dans tous les cas, à une disparition complète du triangle jaune, de sorte que le nouvel équilibre à prix flexible correspond au nouvel équilibre avec rigidité des prix. En d'autres termes, le degré de rigidité réelle est d'autant plus grand, dans cet exemple, qu'aucune rigidité nominale n'est requise pour que la rigidité des prix soit un équilibre. Dans la pratique, les deux phénomènes coexistent toutefois dans une certaine mesure et la rigidité des prix découle précisément de leur interaction.

Ce qui précède vaut également, *mutatis mutandis*, en cas d'augmentation de la demande agrégée.

2.4.1 Classement des explications possibles de la rigidité des prix

Un classement a été établi sur la base des scores moyens obtenus par chacune des explications possibles de la rigidité des prix. Dans la première colonne du tableau 9 la notion théorique sous-jacente et, entre parenthèses, le code correspondant de la formulation intuitive utilisée dans le questionnaire sont indiqués. Dans la deuxième colonne on qualifie le type de rigidité, suivant la classification expliquée dans l'encadré 2.

En tête du classement se trouvent deux explications relevant de théories relatives aux rigidités nominales. Il s'agit en premier lieu de la théorie des *contrats implicites*, qui est formulée comme suit dans le questionnaire: « nos clients préfèrent un prix fixe et une adaptation de celui-ci pourrait porter préjudice à la relation avec nos clients, même si nos concurrents adaptent eux aussi leurs prix ». Les entreprises veulent donc éviter de mécontenter les clients en n'adaptant pas trop souvent leurs prix. C'est principalement l'ajout de « même si nos concurrents adaptent eux

aussi leurs prix » qui permet de ranger cette explication parmi les rigidités nominales. Il s'agit en effet de l'expression d'un mécontentement à propos des adaptations de prix en général, non lié au fait que le prix relatif change. Cette explication est immédiatement suivie par une autre, relevant de la théorie des *contrats explicites*, selon laquelle l'existence d'un contrat écrit a pour effet que le prix ne peut être modifié que si le contrat est renégocié. Le rôle prédominant des deux théories est conforme aux résultats déjà cités en ce qui concerne les principaux clients. Ils ont montré qu'une part importante du chiffre d'affaires (plus de 40 p.c. en moyenne) provient de clients avec lesquels une relation à long terme existe. Dans l'industrie manufacturière et les services aux entreprises, où le score des contrats implicites et explicites est un peu plus élevé que la moyenne, la part de ce type de relations avec la clientèle approche même 60 p.c.

Au troisième rang du classement figure l'explication selon laquelle la courbe des coûts marginaux est plate, énoncée dans les termes suivants dans le questionnaire: « nos coûts variables ne changent guère en fonction de

TABLEAU 9 QUESTION B4: CLASSEMENT DES EXPLICATIONS POSSIBLES DE LA RIGIDITÉ DES PRIX

(scores moyens)

	Type de rigidité	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
Contrats implicites (244)	N	2,6	2,5	2,4	2,6	2,5
Contrats explicites (241)	N	2,9	2,9	1,8	2,7	2,4
Courbe des coûts marginaux plate (247)	R/A	2,3	2,6	2,4	2,5	2,4
Importance des coûts fixes/contraintes de liquidité (246)	R/B	2,2	2,4	2,2	2,2	2,2
Courbe tronquée de la demande (245)	R/B	2,4	2,0	2,3	2,0	2,2
Clientèle changeante (251)	R/B	1,9	2,1	2,2	2,1	2,1
Effet de marché important (demande) (248)	R/B	2,0	1,9	2,3	1,8	2,0
Appréciation de la qualité au moyen du prix (254)	N	1,7	1,9	2,1	2,0	1,9
Effet de marché important (offre) (249)	R/C	1,7	1,8	1,9	1,7	1,8
Risque de devoir adapter le prix en sens opposé (253)	N	1,8	1,6	1,8	1,7	1,8
Adaptation d'éléments autres que le prix (255)	N	1,9	2,0	1,6	1,6	1,7
Coûts de financement contracycliques (250)	R/C	1,6	1,8	1,7	1,7	1,7
Seuils de prix psychologiques (252)	N	1,4	1,6	2,0	1,6	1,7
Coûts de la collecte d'informations (243)	N	1,6	1,7	1,6	1,6	1,6
Coûts de menu (242)	N	1,5	1,5	1,6	1,4	1,5
<i>p.m. Taux de réponse</i>		94,2	93,3	88,9	93,8	91,9

Source : BNB.

(...) Code correspondant dans le questionnaire.

N : Rigidité nominale.

R/A : Rigidité réelle/courbe des coûts marginaux réels plate.

R/B : Rigidité réelle/mark-up contracyclique souhaité.

R/C : Rigidité réelle/glissement contracyclique de la courbe des coûts marginaux réels.

l'activité économique, ce qui maintient notre prix à un niveau plus ou moins constant ». La courbe des coûts marginaux réels peut être plate – ce qui signifie que ces coûts ne présentent pas d'évolution procyclique prononcée – parce que les salaires réels sont peu procycliques ou que l'organisation du processus de production est flexible.

Viennent ensuite quatre explications liées à l'évolution contracyclique du *mark-up* souhaité. La première met l'accent sur l'importance des coûts fixes et/ou des contraintes de liquidités, qui sont regroupés du point de vue théorique. En effet, selon la théorie, lors d'une récession, lorsque le *cash-flow* est bas, le prix doit être maintenu (ce qui fait augmenter le *mark-up*) afin de pouvoir continuer à disposer de liquidités suffisantes. Deux éléments sont en fait combinés. En premier lieu, on suppose que les clients ne réagissent que progressivement à une baisse de prix et qu'il faut donc un certain temps avant que celle-ci ne se traduise par une augmentation du chiffre d'affaires. Ensuite, on retient l'hypothèse qu'il existe des imperfections du marché des capitaux qui entraînent des contraintes de

liquidité. Ces dernières sont le résultat d'une diminution du *cash-flow*, combinée au fait qu'une part (importante) des coûts reste constante. Au cours du dernier ralentissement conjoncturel, par exemple, l'accent a souvent été mis sur le fait que les entreprises ont dû restructurer leurs bilans et que ce facteur les a empêché de baisser leurs prix (ou de les augmenter moins que cela a finalement été le cas), ce qui, en définitive, a limité le recul conjoncturel de l'inflation.

Selon le concept de *courbe tronquée de la demande*, les entreprises ne sont pas tentées d'être les premières à adapter leurs prix. Elles craignent de ne pas être suivies par leurs concurrents dans une hausse de prix (relative) et de perdre ainsi des parts de marché. Une baisse de prix (relative) pourrait déclencher un processus préjudiciable à l'ensemble des acteurs du marché. Dans les deux cas, les entreprises préfèrent attendre que la concurrence agisse pour ensuite l'imiter. Entre-temps, elles préfèrent corriger leur *mark-up* à la baisse (à la hausse) lorsque les coûts marginaux évoluent à la hausse (à la baisse) en période de haute conjoncture (basse conjoncture).

La notion théorique de *la clientèle changeante* suggère l'existence de deux types de clients. D'une part, il existe des clients fidèles chez lesquels l'élasticité de la demande est peu élevée et, d'autre part, il y a des clients moins fidèles pour lesquels l'élasticité de la demande est plus élevée. Étant donné que les clients fidèles restent clients au cours d'une récession, l'élasticité-prix de la demande est moins élevée que durant les périodes d'essor. Par conséquent, le *mark-up* peut augmenter en période de récession, de sorte que le prix peut rester inchangé ou ne reculer que de façon limitée. En période de haute conjoncture, c'est l'inverse qui se produit : élasticité élevée, *mark-up* plus bas et prix inchangés ou seulement en légère hausse.

La dernière explication concernant les *mark-ups* contracycliques a trait aux *effets de marché important du côté de la demande*. Elle est formulée comme suit : « lorsque nos clients achètent beaucoup, ils ont plus intérêt à comparer les prix que quand ils achètent peu. Ils sont donc plus sensibles aux modifications des prix lorsque l'économie est florissante qu'en période de récession ». Ceci implique que l'élasticité de la demande est plus grande pendant les périodes d'expansion, ce qui, par l'effet d'une diminution du *mark-up*, pèse sur les prix. Pendant les récessions, l'élasticité de la demande est moins forte et le *mark-up* plus élevé, ce qui entrave les baisses de prix.

Au huitième rang du classement figure la notion théorique d'*appréciation de la qualité au moyen du prix*, qui ne s'applique qu'en cas de baisse des prix. Selon cette théorie, lors d'une adaptation des prix à la baisse, les clients peuvent penser que la qualité du produit a diminué. Ceci pourrait empêcher les baisses de prix.

Outre les *effets de marché* important du côté de la demande, des effets similaires *du côté de l'offre* peuvent rendre une adaptation des prix superflue. En effet, en période de prospérité, les coûts pour attirer les clients diminuent, ce qui maintient les prix à un bas niveau. Cette théorie suggère l'existence de glissements contracycliques de la courbe des coûts marginaux, en raison d'économies d'échelle.

Viennent ensuite deux notions relatives aux rigidités nominales. La première montre le *risque d'une nouvelle adaptation des prix ultérieure en sens opposé*. Les entreprises préfèrent donc ne rien décider, afin de réduire au maximum leurs coûts d'adaptation des prix. La seconde suggère qu'une hausse de la demande peut être absorbée par *d'autres éléments que la hausse du prix*, l'allongement du délai de livraison, par exemple.

L'explication relevant de la théorie des *coûts de financement contracycliques* occupe la douzième place. En raison d'imperfections du marché des capitaux, le financement externe devient plus onéreux au cours des récessions. Ceci maintient les coûts marginaux, et donc le prix, à un niveau élevé. Bien entendu, cette explication de la rigidité des prix peut – *mutatis mutandis* – être également appliquée à une situation de haute conjoncture.

En fin de classement apparaissent trois explications en rapport avec les rigidités nominales. L'utilisation de *seuils de prix psychologiques* peut constituer un obstacle aux adaptations de prix, à moins que l'entreprise ne puisse aussitôt passer à un nouveau prix attractif. Ce dernier peut être un prix arrondi (se terminant par « 0 » ou « 5 ») ou un prix dit psychologique (se terminant par « 9 »). Cette source nominale de rigidité des prix est, en moyenne, peu souvent invoquée.

Les faibles scores des deux explications, liées à la théorie de la rigidité nominale, relatives aux coûts liés au processus d'adaptation des prix sont quelque peu surprenants. Le classement, à la fin de la liste, de la notion de *coûts de la collecte d'informations* contraste avec la constatation selon laquelle le processus de calcul des prix est rigide – un prix n'est recalculé, en moyenne, que tous les 10 mois – et avec le fait que ce processus n'est pas toujours fondé sur un éventail complet d'informations pertinentes. Les deux résultats pourraient être cohérents si le score relativement bas des coûts pour la collecte d'informations avait trait aux informations limitées qui sont utilisées en cas de mode de fixation des prix non optimal. Les *coûts de menu*, qui sont souvent cités dans la littérature économique comme explication de la rigidité des prix, se trouvent tout au bas du classement. Ceci s'explique peut-être par l'interprétation littérale qui leur est donnée, à savoir la présence de coûts matériels d'adaptation des prix tels que l'impression de nouveaux catalogues, la modification d'étiquettes de prix, etc. Dans la littérature, les coûts de menu, en revanche, ont généralement un sens plus large et couvrent implicitement un large éventail de coûts (fixes) liés à l'adaptation des prix.

À deux exceptions près, le classement diffère peu entre les secteurs. Dans le commerce, on attache beaucoup moins d'importance aux explications relevant de la théorie des contrats explicites. Les entreprises du secteur du commerce attribuent, en revanche, un score plus élevé à l'utilisation de seuils de prix psychologiques. Il ressort de l'analyse des sous-secteurs que ces deux particularités sont encore plus prononcées pour le commerce de détail. Ceci paraît logique étant donné que le commerce

TABLEAU 10 CLASSEMENT DES EXPLICATIONS POSSIBLES DE LA RIGIDITÉ DES PRIX : COMPARAISON INTERNATIONALE

	Type de rigidité	Belgique (15)	Suède (13)	US (12)	GB (11)	Italie (6)
Contrats implicites (244)	N	1	1	4	5	–
Contrats explicites (241)	N	2	2	5	1	1
Courbe des coûts marginaux plate (247)	R/A	3	3	2	2	–
Importance des coûts fixes/contraintes de liquidité (246)	R/B	4	6	–	–	–
Courbe tronquée de la demande (245)	R/B	5	4	1	3	2
Clientèle changeante (251)	R/B	6	8	7	9	–
Effet de marché important (demande) (248)	R/B	7	12	–	–	–
Appréciation de la qualité au moyen du prix (254)	N	8	–	12	10	–
Effet de marché important (offre) (249)	R/C	9	10	–	–	–
Risque de devoir adapter le prix en sens opposé (253)	N	10	–	–	–	3
Adaptation d'éléments autres que le prix (255)	N	11	–	3	8	–
Coûts de financement contracycliques (250)	R/C	12	5	–	–	–
Seuils de prix psychologiques (252)	N	13	7	8	4	5
Coûts de la collecte d'informations (243)	N	14	13	6	–	6
Coûts de menu (242)	N	15	11	6	11	4
Coefficient de corrélation de Spearman			0,80	0,46	0,63	0,83
(nombre d'explications communes)			(12)	(10)	(9)	(6)

Sources: Apel et al., Fabiani et al., Blinder et al., Hall et al., BNB.
(...) Code correspondant dans le questionnaire.
N: Rigidité nominale.
R/A: Rigidité réelle/courbe des coûts marginaux réels plate.
R/B: Rigidité réelle/mark-up contracyclique souhaité.
R/C: Rigidité réelle/glisserment contracyclique de la courbe des coûts marginaux réels.

de détail est beaucoup plus axé sur la vente directe aux consommateurs, avec lesquels des contrats explicites sont sans doute rarement conclus mais envers lesquels l'utilisation de seuils de prix est très courante.

2.4.2 Comparaison internationale

Bien que les enquêtes similaires dans d'autres pays aient été menées de manière différente, que la liste des théories testées soit différente (le nombre de théories testées est indiqué entre parenthèses dans le tableau) et que la formulation utilisée ne soit pas identique, les explications de la rigidité des prix les plus souvent citées en Belgique occupent également la tête du classement dans d'autres pays. Dans tous les pays, les rigidités de prix s'expliquent essentiellement par les contrats implicites et explicites, le fait que la courbe des coûts marginaux est plate, l'importance des coûts fixes ou des contraintes de liquidités et la théorie de la courbe tronquée de la demande. Les explications en rapport avec les théories relatives aux coûts de la

collecte d'informations et à l'existence de coûts de menu sont partout classées très bas.

Le calcul du coefficient de corrélation de Spearman confirme cette constatation. Au moyen de ce test, le classement des explications de la rigidité des prix communes à la Belgique et à d'autres pays a été comparé. Ce coefficient est positif et relativement élevé, ce qui indique une grande symétrie dans le classement entre les pays. Il atteint 0,83 pour la comparaison Belgique – Italie (6 explications théoriques communes), 0,80 pour la comparaison Belgique – Suède (12 explications théoriques communes), 0,63 pour la comparaison Belgique – Royaume-Uni (9 explications théoriques communes) et 0,46 pour la comparaison Belgique – États-Unis (10 explications théoriques communes).

TABEAU 11 QUESTION B3: FACTEURS INCITANT À UNE HAUSSE DES PRIX / BAISSÉ DES PRIX
(scores moyens)

	Industrie manufacturière	Construction	Commerce	Services aux entreprises	Total
Hausse de prix					
Coûts salariaux	3,0	3,5	2,5	3,3	2,9
Autres coûts de production	3,1	2,9	2,8	2,7	2,9
Autres facteurs	2,3	2,6	3,2	2,2	2,6
Prix du (des) concurrent(s)	2,7	2,3	2,6	2,3	2,5
Demande	2,3	2,5	2,0	2,3	2,2
Coûts financiers	2,0	2,5	2,3	2,2	2,2
Productivité	2,1	2,4	1,9	1,9	2,0
Baisse de prix					
Prix du (des) concurrent(s)	3,1	2,6	3,0	2,5	2,9
Demande	2,7	2,8	2,5	2,4	2,5
Autres facteurs	2,5	2,1	3,1	1,5	2,4
Autres coûts de production	2,6	2,4	2,2	2,1	2,3
Coûts salariaux	2,1	2,7	1,9	2,2	2,1
Productivité	2,2	2,4	1,9	2,0	2,0
Coûts financiers	1,6	2,1	1,8	1,8	1,8
<i>p.m. Taux de réponse (à l'exclusion des « autres facteurs »)</i>					
<i>Hausse de prix</i>	92,8	94,1	87,7	93,7	91,1
<i>Baisse de prix</i>	87,9	89,5	79,3	83,9	83,4

Source : BNB.

Les résultats montrent que les rigidités tant nominales que réelles jouent un rôle dans le processus d'adaptation des prix et que l'interaction entre les deux est importante pour une bonne compréhension de la dynamique de l'inflation. Cette constatation est conforme à la fois aux progrès théoriques récents dans ce domaine⁽¹⁾ et aux tests empiriques récemment effectués sur la base de modèles d'équilibre général⁽²⁾.

2.5 Facteurs incitant à des adaptations de prix

Il est également important de savoir comment les prix réagissent aux chocs et en quoi la réaction est différente en cas de hausse ou de baisse des prix. Dans la question B3, on a demandé aux participants d'indiquer l'importance d'une série de facteurs qui incitent à une hausse des prix, d'une part, et à une baisse des prix, d'autre part. Les facteurs de coûts, à savoir les coûts salariaux et autres coûts de production, semblent être la cause principale des hausses de prix et leurs scores moyens sont nettement plus élevés que ceux d'autres facteurs – souvent définis comme étant des

fluctuations du cours de change – et que le score d'une augmentation du prix du (des) concurrent(s). Les variations de la demande, les coûts financiers et une baisse de la productivité obtiennent les scores les plus bas.

Le prix du (des) concurrent(s) est la cause la plus souvent invoquée pour les baisses de prix. Suivent trois facteurs qui obtiennent des scores moyens fort proches, à savoir les fluctuations de la demande, les autres facteurs, outre les fluctuations du cours de change –, qui sont souvent définis comme étant « à la demande du client », et les autres coûts de production. Les coûts salariaux, les augmentations de productivité et les coûts financiers obtiennent les scores les plus bas.

En résumé, on peut affirmer que les entreprises réagissent aux chocs de manière asymétrique. Les facteurs de coûts sont la cause principale des hausses de prix, tandis que le prix du (des) concurrent(s) et les variations de la

(1) Cf. Romer (2001), par exemple.

(2) Cf. Eichenbaum and Fisher (2004), par exemple.

demande sont un motif plus important de baisse des prix. L'importance que l'on peut donner à cette asymétrie est toutefois incertaine, étant donné que le taux de réponse a été beaucoup plus élevé pour les hausses de prix (91 p.c.) que pour les baisses de prix (83 p.c.). En outre, les scores moyens pour les baisses de prix sont en général plus bas. On pourrait en déduire que les entreprises ne sont pas habituées à ce que les prix baissent et, par conséquent, ne répondent pas à cette série de questions ou montrent une tendance à qualifier tous les facteurs de peu importants. Il est en outre fort possible qu'une entreprise qui n'a pas été confrontée récemment à une baisse des coûts ne soit pas encline à indiquer que ceci peut entraîner une baisse des prix. Comme les entreprises sont plus habituées à une baisse de la demande, ceci peut expliquer le score plus élevé de ce dernier facteur.

Les différences sectorielles les plus nettes concernent le commerce, où les « autres facteurs » obtiennent le score le plus élevé, tant pour une hausse que pour une baisse des prix. Dans l'industrie, on attache plus d'importance qu'en moyenne à l'évolution des prix des concurrents et ceci vaut tant pour les hausses que pour les baisses de prix. Cette partie de l'enquête semble également confirmer que l'industrie manufacturière est le secteur le plus exposé à la concurrence.

2.6 Caractéristiques des entreprises à fixation flexible ou à fixation rigide des prix

En recoupant les réponses à différentes questions, on peut mettre en évidence quelques caractéristiques des entreprises à fixation flexible et des entreprises à fixation rigide des prix. Une entreprise pour laquelle le délai

TABLEAU 12 ENTREPRISES À FIXATION FLEXIBLE ET À FIXATION RIGIDE DES PRIX
(scores moyens, sauf mention contraire)

	Entreprises qui fixent les prix de manière flexible ⁽¹⁾	Entreprises qui fixent les prix de manière rigide ⁽²⁾
Les entreprises qui fixent les prix de manière flexible subissent plus de concurrence		
A4 – Plus de 5 concurrents (p.c.)	82	67
A6 – Baisse moyenne du chiffre d'affaires (p.c.)	56	36
A9 – Le prix est aligné sur celui du (des) concurrent(s)	2,8	2,8
B3 – Importance du prix du (des) concurrent(s) lors d'une hausse des prix	2,6	2,3
baisse des prix	3,0	2,6
C2 – Importance du prix du (des) concurrent(s) dans la stratégie de <i>pricing-to-market</i>	3,5	3,1
Les entreprises qui fixent les prix de manière flexible ont moins de relations à long terme (A5)		
Plus de 50 p.c. des clients les plus importants sont des entreprises du groupe (p.c.)	6	8
des entreprises extérieures au groupe avec des relations à long terme (p.c.)	22	35
Les entreprises qui fixent les prix de manière flexible sont un peu plus orientées à l'exportation		
Chiffre d'affaires obtenu sur les marchés extérieurs (p.c.)	46	38
Mode optimal de fixation des prix (B2a/b)		
Nous avons appliqué une règle prédéfinie (p.c.)	24	34
Nous avons tenu compte d'un large éventail d'informations (p.c.)	76	66
concernant l'environnement actuel (p.c.)	35	36
concernant l'environnement actuel et futur (p.c.)	41	30
Les entreprises qui fixent les prix de manière flexible attachent moins d'importance aux explications possibles de la rigidité des prix		
Explications de la rigidité nominale	1,9	2,0
Explications de la rigidité réelle	2,1	2,1

Source : BNB.

(1) Entreprises pour lesquelles la durée moyenne entre deux changements de prix successifs est inférieure ou égale à 3 mois.

(2) Entreprises pour lesquelles la durée moyenne entre deux changements de prix successifs est supérieure à 12 mois.

moyen entre deux changements de prix successifs est inférieur ou égal à 3 mois est considérée comme une entreprise à fixation flexible des prix. Le choix de ce seuil est dicté par le fait que le trimestre est la fréquence minimale utilisée dans les modèles macroéconomiques, même si une durée moyenne de 3 mois entre deux changements de prix n'est pas en soi un signe de grande flexibilité. Une entreprise ayant une fixation rigide des prix est définie comme une entreprise pour laquelle le délai moyen entre deux changements de prix successifs est supérieur à 12 mois. En principe, toutes les entreprises qui s'écartent du critère utilisé pour les entreprises à fixation flexible des prix, en l'occurrence un intervalle moyen inférieur ou égal à 3 mois, doivent être considérées comme des entreprises à fixation rigide des prix. Il s'est toutefois avéré nécessaire d'écarter de l'analyse le groupe important des entreprises qui modifient leur prix une fois par an, sinon les résultats auraient été moins clairs. Les entreprises de ce groupe ont en effet des caractéristiques divergentes, même si elles ont toutes la même fréquence de variation des prix.

Une première conclusion de l'analyse croisée est que les entreprises à fixation flexible des prix semblent subir davantage de concurrence; 82 p.c. des entreprises à fixation souple des prix ont plus de 5 concurrents, tandis que ce n'est le cas que pour 67 p.c. des entreprises ayant une fixation rigide des prix. En outre, l'élasticité de la demande est supérieure dans les entreprises pratiquant une fixation souple des prix. Elles attachent également plus d'importance au prix du (des) concurrent(s) dans la décision d'augmenter ou d'abaisser le prix et d'appliquer une stratégie de *pricing-to-market*. On ne peut, en revanche, pas faire de distinction nette entre les deux groupes en ce qui concerne le score moyen pour l'option preneur de prix, formulée en ces termes: « nous alignons entièrement notre prix sur celui du (des) concurrent(s) ». Ces constatations tendent à suggérer que la concurrence favorise la flexibilité des prix.

Deuxièmement, les entreprises qui fixent les prix de manière flexible ont moins de relations à long terme avec les clients (entreprises du même groupe et entreprises extérieures au groupe avec lesquelles elles déclarent explicitement entretenir des relations à long terme). L'existence de telles relations semble, par conséquent, favoriser la rigidité des prix.

Troisièmement, les entreprises pratiquant une fixation souple des prix sont un peu plus orientées à l'exportation. Ceci est conforme à la constatation selon laquelle elles subissent davantage de concurrence, étant donné que les entreprises concernées par la partie C du questionnaire déclarent qu'elles ont moins de pouvoir de marché sur les marchés extérieurs que sur le marché belge.

Les résultats relatifs à la mesure dans laquelle le mode de fixation des prix est optimal, sont difficiles à interpréter. Lorsqu'une entreprise dont la fixation des prix est rigide adapte son prix, on s'attend à ce que le nouveau prix soit aussitôt optimal, c'est-à-dire que toutes les informations pertinentes disponibles concernant l'environnement actuel et futur auront été prises en considération. Selon les résultats de l'enquête, il apparaît toutefois que les entreprises pratiquant une fixation rigide des prix ont appliqué plus souvent une règle prédéfinie et que leur mode de fixation des prix est moins « prospectif » que dans le cas des entreprises ayant une fixation flexible des prix. Ce résultat déconcertant trouve peut-être son origine dans le fait que la question n'a trait qu'à la dernière révision de prix et ne peut mesurer les caractéristiques structurelles de l'entreprise à cet égard.

Enfin, les entreprises qui fixent les prix de manière flexible attachent un peu moins d'importance aux explications possibles de la rigidité des prix. En effet, le score moyen est, en ce qui concerne les théories nominales, légèrement moins élevé que pour les entreprises pratiquant une fixation rigide des prix. Pour les théories réelles, le score moyen n'est toutefois pas différent. Cependant, cette constatation est, au total, conforme aux attentes qu'on peut avoir sur la base de la littérature économique, à savoir que les théories nominales jouent un rôle plus crucial dans le degré total de rigidité des prix. Sans rigidité nominale, les rigidités réelles entraîneront, en effet, généralement de petites adaptations des prix, mais non des adaptations de prix peu fréquentes.

3. Conclusion

Les entreprises belges travaillent manifestement dans un contexte différent d'une situation de concurrence parfaite. Les entreprises disposent d'un certain pouvoir de marché, qui est plus important sur le marché belge qu'à l'étranger. La plupart des entreprises manufacturières appliquent une stratégie de *pricing-to-market*. Toutes les conditions paraissent remplies pour que les décisions des entreprises en matière de prix aient un sens et pour que la rigidité des prix puisse constituer (temporairement) un équilibre.

Ceci ne signifie pas, toutefois, que les relations avec les clients et le comportement des concurrents ne seraient pas importants pour le mode de fixation des prix des entreprises belges. Le prix du (des) concurrent(s) est en effet qualifié par les entreprises de facteur important pour la détermination de leur propre prix et de motif d'adaptations de prix, et ce davantage pour les hausses de prix que pour les baisses de prix. Le prix des concurrents joue un rôle un peu plus important dans l'industrie

manufacturière. D'autres résultats de l'enquête suggèrent également que l'environnement dans lequel les entreprises industrielles opèrent est globalement plus concurrentiel que pour les autres secteurs. Les coûts jouent également un rôle important dans le mode de fixation des prix, un peu plus à la hausse qu'à la baisse, tandis que les fluctuations de la demande semblent être surtout un motif pour procéder à une baisse des prix.

En ce qui concerne la fréquence et le moment de l'adaptation des prix, les résultats de l'enquête indiquent un taux relativement élevé de rigidité des prix. Le temps moyen entre deux calculs de prix successifs s'élève à 10 mois et celui qui s'écoule entre deux changements de prix successifs est de 13 mois. Le degré le plus élevé de rigidité des prix est observé dans les services aux entreprises et le plus bas est enregistré dans la construction. Dans la plupart des entreprises, le calcul de prix s'effectue en fonction du moment lorsque la situation est normale. Si des chocs économiques suffisamment importants se produisent, le processus devient toutefois en grande partie fonction de la situation.

Les explications de la rigidité des prix relèvent de la rigidité nominale comme de la rigidité réelle. Les premières sont essentiellement liées à l'existence de contrats implicites et explicites et seulement dans une faible mesure à l'existence de coûts de menu ou de coûts pour la collecte de l'information pertinente pour la fixation des prix. Les rigidités réelles concernent principalement: a) une courbe plate des coûts marginaux en fonction de la conjoncture; b) différentes sources de mouvements contracycliques du *mark-up* souhaité. Ces constatations sont conformes à la théorie économique récente dans laquelle l'interaction entre les deux types de rigidités est précisément avancée comme explication de l'inertie dans l'ajustement des prix.

En outre, le dernier calcul de prix n'a été effectué sur la base d'un ensemble complet d'informations, comprenant aussi des prévisions pour l'avenir, que pour un tiers des entreprises, tandis que les autres entreprises se fondent sur des informations plus limitées ou appliquent une règle prédéfinie. Le mode de fixation des prix est le plus axé sur l'avenir dans l'industrie manufacturière, tandis que l'utilisation de règles prédéfinies est la plus élevée dans les services aux entreprises. L'existence, dans une proportion non négligeable, d'un mode de fixation des prix non axé sur l'avenir peut constituer une source complémentaire d'inertie dans le processus d'inflation.

Références

Apel, M., Friberg, R., Hallsten, K. (2001), « Micro foundations of macroeconomic price adjustment: survey evidence from Swedish firms », Sveriges Riksbank Working Paper Series, N° 128.

Aucremanne, L., Dhyne, E. (2004), « How frequently do prices change? Empirical evidence based on the micro data underlying the Belgian CPI », National Bank of Belgium Working Paper N° 44 - Research Series.

Blanchard, O., Kiyotaki, N. (1987), « Monopolistic competition and the effects of aggregate demand », American Economic Review, LXXVII, pp 647-666.

Blinder, A.S., Canetti, E., Lebow, D.E., Rudd, J.B. (1998): Asking about prices: a new approach to understanding price stickiness, Russell Sage Foundation, New York.

Eichenbaum, M., Fisher, J. (2004), « Evaluating the Calvo model of sticky prices », NBER Working Paper, N° W10617, July.

Fabiani, S., Gattulli, A., Sabbatini, R. (2004), « The pricing behaviour of Italian firms: new survey evidence on price stickiness », ECB Working Paper Series N° 333.

Hall, S., Walsh, M., Yates, A. (2000), « Are UK companies' prices sticky? », Oxford Economic Papers, N° 52, pp 425-446.

Romer, D. (2001): Advanced macroeconomics, University of California, Berkeley.

Annexe 1



Assistance téléphonique concernant le questionnaire: + 32(0)2 221 42 70

Veillez renvoyer le questionnaire dûment
complété au plus tard le 3 mars 2004

ENQUÊTE SUR LA FIXATION DES PRIX INDUSTRIE

Vous pouvez nous renvoyer vos réponses dans l'enveloppe-réponse ci-jointe ou en utilisant le numéro de fax gratuit
0800 95 969 (valable uniquement en Belgique) ou le numéro de fax **+32 (0)2 221 31 07** (à partir de l'étranger).

Notice méthodologique: Par "prix", on entend le **prix de vente effectif**, même si celui-ci peut dans certains cas différer du prix catalogue. Si vous pratiquez plusieurs prix en fonction des clients, veuillez prendre en compte le type de clients le plus courant.

Chiffre d'affaires total de votre entreprise au cours du
dernier exercice comptable disponible (hors TVA):

euros

Quel pourcentage de ce chiffre d'affaires est réalisé:

- en Belgique %	101
- dans d'autres pays de la zone euro %	102
- hors zone euro %	103

	100%	

Nombre de travailleurs dans votre entreprise,
selon la dernière déclaration à l'ONSS:

personnes 104

Partie A - Informations relatives à votre produit principal et au marché sur lequel il est vendu

A1 Quel est votre **produit principal**, c'est-à-dire le produit qui représente
la part la plus importante du chiffre d'affaires? 105

A2 Quel **pourcentage** de votre **chiffre d'affaires** représente votre produit principal? % 106

A3 Quel est, en termes de chiffre d'affaires, le **marché principal** de votre produit principal? 107
(ne cochez qu'une seule réponse)

- ₁ le marché belge
₂ un autre pays de la zone euro
₃ un pays hors zone euro

REFERENCE:

Pour la suite du questionnaire, veuillez limiter vos réponses au **marché principal** de votre **produit principal**. En d'autres termes, lorsque vous répondez aux questions, veuillez toujours envisager le produit principal (**A1**) et le marché principal (**A3**).

A4 Avec combien d'entreprises êtes-vous en **concurrence** sur votre marché principal pour votre produit principal? (**ne cochez qu'une seule réponse**) 108

- ₁ aucune
- ₂ moins de 5
- ₃ entre 5 et 20
- ₄ plus de 20
- ₅ je ne sais pas

A5 Pour votre **produit principal**, quelle part du **chiffre d'affaires** réalisez-vous avec:

- d'autres départements et entreprises de votre groupe %	109
- des entreprises ne faisant pas partie de votre groupe et avec lesquelles vous entretenez une relation de long terme %	110
- des entreprises ne faisant pas partie de votre groupe et avec lesquelles vous n'entretenez pas de relation de long terme %	111
- directement avec des consommateurs %	112
- les pouvoirs publics %	113
	100 %	

A6 Si vous releviez de 10% le prix du produit principal, et en supposant que tous les autres facteurs demeurent inchangés (c'est-à-dire aussi les prix pratiqués par vos concurrents), de quel pourcentage le **chiffre d'affaires de votre produit principal** diminuerait-il?

de% 114

₁ je ne sais pas 115

A7 Plusieurs **éléments** peuvent être **déterminants** pour votre **compétitivité**. Dans quelle mesure les facteurs ci-dessous jouent-ils un rôle dans votre entreprise?

veuillez, pour chaque réponse, indiquer son importance en choisissant l'une des options suivantes:

1 = sans importance **2** = peu important **3** = important **4** = très important **?** = je ne sais pas

- le prix de notre produit 116
- la qualité de notre produit 117
- la mesure dans laquelle notre produit se distingue de celui de nos concurrents 118
- le délai de livraison 119
- l'existence d'une relation de long terme avec nos clients 120
- le service après-vente 121
- d'autres facteurs; veuillez préciser lesquels 122

REFERENCE:

A8 Votre entreprise peut-elle **fixer** le **prix** du produit principal de manière **autonome** ou le prix est-il fixé par quelqu'un d'autre? (**ne cochez qu'une seule réponse**)

- | | | | | |
|--------------------------|--|------------------------|------------------------|-----------|
| <input type="checkbox"/> | ₁ nous fixons notre prix nous-mêmes | ☞ passez à la question | A9 | 123 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ notre prix est fixé par les pouvoirs publics | } | ☞ passez à la question | B5 |
| <input type="checkbox"/> | ₃ notre prix est fixé par la maison mère ou par le groupe | | | |
| <input type="checkbox"/> | ₄ d'autres fixent le prix; veuillez préciser qui | | | |

A9 Le **prix** de votre produit principal peut être **fixé** de **différentes manières**. Dans quelle mesure les méthodes suivantes sont-elles appliquées dans votre entreprise?

veuillez, pour chaque réponse, indiquer son importance en choisissant l'une des options suivantes:
 1 = sans importance **2** = peu important **3** = important **4** = très important **?** = je ne sais pas

- | | | |
|--------------------------|---|-----|
| <input type="checkbox"/> | nous fixons notre prix entièrement en fonction de nos coûts et d'une marge bénéficiaire préétablie par nous | 131 |
| <input type="checkbox"/> | notre prix correspond à celui pratiqué par notre/nos principal(aux) concurrent(s); nous ne déterminons donc pas nous-mêmes notre marge bénéficiaire | 132 |

Partie B - Adaptations du prix

B1a Quand recalculez-vous le **prix** que vous souhaitez pratiquer pour votre produit principal (cela ne signifie pas forcément que le prix sera effectivement modifié)? (**ne cochez qu'une seule réponse**)

- | | | | | | |
|--------------------------|--|---|------------------------|------------|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ à intervalles fixes | } | ☞ passez à la question | B1b | 201 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ généralement à intervalles fixes, mais aussi en réaction à des événements spécifiques (p. ex. un changement important de nos coûts) | | | | |
| <input type="checkbox"/> | ₃ en réaction à des événements spécifiques (p.ex. un changement important de nos coûts) | | | | |
| <input type="checkbox"/> | ₄ je ne sais pas | | ☞ passez à la question | B2a | |

B1b Si vous recalculez vos prix à intervalles fixes, à **quelle fréquence** le faites-vous? (cela ne signifie pas forcément que le prix sera effectivement modifié)? (**ne cochez qu'une seule réponse**)

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------------------|-----|---|-----|
| <input type="checkbox"/> | ₁ plus d'une fois par an | 202 | ☞ combien de fois par an? | 203 |
| <input type="checkbox"/> | ₂ une fois par an | 204 | ☞ durant quel mois? | 205 |
| <input type="checkbox"/> | ₃ moins d'une fois par an | 206 | ☞ à quel intervalle? tous les ans | 207 |

REFERENCE:

B2a La dernière fois, comment avez-vous recalculé le prix de votre produit principal? (ne cochez qu'une seule réponse) 211

₁ nous avons appliqué une règle prédéfinie (p.ex. changement à hauteur d'un montant/pourcentage fixe, indexation sur la base de l'indice des prix à la consommation, ...)
☞ passez à la question **B3**

₂ nous avons tenu compte d'un large éventail d'informations (demande, coûts, prix pratiqués par les concurrents, ...) qui contribuent à la maximalisation des bénéfices de notre entreprise
☞ passez à la question **B2b**

B2b Si vous avez tenu compte d'un large éventail d'informations la dernière fois que vous avez recalculé votre prix, quels aspects ce dernier recouvrait-il? (ne cochez qu'une seule réponse) 212

₁ cet éventail d'informations ne concernait que l'environnement actuel au sein duquel notre entreprise évolue

₂ cet éventail d'informations concernait l'environnement à la fois actuel et futur au sein duquel notre entreprise évolue

B3 Quels facteurs vous incitent à augmenter/baisser le prix de votre produit principal? veuillez, pour chaque réponse, indiquer son importance en choisissant l'une des options suivantes: **1** = sans importance **2** = peu important **3** = important **4** = très important **?** = je ne sais pas

L'importance de chaque facteur peut être différente d'une colonne à l'autre.

Facteurs incitant à augmenter le prix

- hausse de nos coûts salariaux 221
- hausse de nos coûts financiers 222
- hausse de nos autres coûts 223
- diminution de notre productivité 224
- hausse de la demande 225
- hausse du prix de notre/nos concurrent(s) 226
- autres facteurs; veuillez préciser 227
lesquels

Facteurs incitant à baisser le prix

- baisse de nos coûts salariaux 231
- baisse de nos coûts financiers 232
- baisse de nos autres coûts 233
- hausse de notre productivité 234
- baisse de la demande 235
- baisse du prix de notre/nos concurrent(s) 236
- autres facteurs; veuillez préciser 237
lesquels

REFERENCE:

B4 Les raisons de ne pas - ou très peu - adapter un prix au cours d'une période donnée sont nombreuses. Veuillez indiquer dans quelle mesure elles sont importantes pour votre entreprise.

veuillez, pour chaque réponse, indiquer son importance en choisissant l'une des options suivantes:

1 = sans importance **2** = peu important **3** = important **4** = très important **?** = je ne sais pas

- | | | |
|--------------------------|---|-----|
| <input type="checkbox"/> | nous disposons d'un contrat écrit avec nos clients stipulant que le prix ne peut être modifié que lorsque le contrat est renégocié | 241 |
| <input type="checkbox"/> | nous devons supporter des coûts liés aux modifications des prix en soi (p.ex. impression d'un nouveau catalogue, changement des étiquettes, adaptation du site Internet, ...) | 242 |
| <input type="checkbox"/> | cela coûte du temps et/ou de l'argent d'obtenir et de traiter les informations pertinentes pour les décisions en matière de prix | 243 |
| <input type="checkbox"/> | nos clients préfèrent un prix fixe et une adaptation de celui-ci pourrait porter préjudice à la relation avec nos clients, même si nos concurrents adaptent eux aussi leurs prix | 244 |
| <input type="checkbox"/> | il est possible que les entreprises concurrentes n'adaptent pas leurs prix et que nous soyons les premiers à le faire. Nous attendons de voir ce que font nos concurrents et les imitons | 245 |
| <input type="checkbox"/> | en période de récession, lorsque le cash-flow est faible, notre prix doit être maintenu pour disposer de liquidités suffisantes. Une part substantielle de nos coûts est en effet fixe, et il faut un certain temps avant qu'une baisse de prix entraîne un chiffre d'affaires plus élevé | 246 |
| <input type="checkbox"/> | nos coûts variables ne changent guère en fonction de l'activité économique, ce qui maintient notre prix à un niveau plus ou moins constant | 247 |
| <input type="checkbox"/> | lorsque nos clients achètent beaucoup, ils ont plus intérêt à comparer les prix que quand ils achètent peu. Ils sont donc plus sensibles aux modifications des prix lorsque l'économie est florissante qu'en période de récession | 248 |
| <input type="checkbox"/> | lorsque l'économie est florissante, les coûts pour attirer la clientèle diminuent, ce qui maintient à son tour notre prix à un niveau peu élevé | 249 |
| <input type="checkbox"/> | en période de récession, il est plus difficile d'obtenir du financement externe (p.ex. prêts bancaires). Ceci maintient notre prix à un niveau élevé | 250 |
| <input type="checkbox"/> | la composition de notre clientèle varie en fonction de l'activité économique; en période de récession, nous perdons nos clients les moins fidèles, alors que les plus fidèles ne nous abandonnent pas. Ces derniers sont moins sensibles aux prix et notre prix peut donc demeurer inchangé en période de récession | 251 |
| <input type="checkbox"/> | notre prix est fixé à un niveau attractif (p.ex. 4,99 euros ou 25,00 euros) et n'est adapté que lorsqu'il est possible de fixer un nouveau prix attractif | 252 |
| <input type="checkbox"/> | il y a un risque que nous devions par la suite à nouveau revoir notre prix en sens inverse | 253 |
| <input type="checkbox"/> | si nous revoyons notre prix à la baisse, nos clients pourraient penser que la qualité de notre produit a diminué | 254 |
| <input type="checkbox"/> | une augmentation de la demande de notre produit est compensée par d'autres éléments que la hausse de notre prix, comme p.ex. l'allongement du délai de livraison | 255 |

REFERENCE:

B5 À quelle fréquence le prix de votre produit principal est-il effectivement modifié, en tenant compte des rabais mais à l'exclusion des soldes ou des liquidations? (ne cochez qu'une seule réponse)

- | | | | |
|---|-----|---------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> ₁ plus d'une fois par an | 261 | ☞ combien de fois par an? | 262 |
| <input type="checkbox"/> ₂ une fois par an | 263 | | |
| <input type="checkbox"/> ₃ moins d'une fois par an | 264 | ☞ tous lesans | 265 |

Partie C - Fixation des prix sur d'autres marchés que le marché principal

(à ne compléter que par les entreprises pour lesquelles le marché indiqué à la question **A3** n'est pas le seul marché)

C1 Il est possible que vous ne pratiquiez pas le même prix de vente sur chaque marché. Quelle situation s'applique à votre produit principal? (ne cochez qu'une seule réponse)

- | | | |
|--|----------------------------------|-----|
| <input type="checkbox"/> ₁ le prix libellé en euro est le même pour tous les pays | ☞ passez à la question C3 | 301 |
| <input type="checkbox"/> ₂ le prix libellé en euro est le même pour les pays de la zone euro, mais pas pour les pays hors zone euro | ☞ passez à la question C2 | |
| <input type="checkbox"/> ₃ le prix libellé en euro varie, tant pour les pays de la zone euro que pour les pays hors zone euro | ☞ passez à la question C2 | |

C2 Dans quelle mesure les facteurs suivants jouent-ils un rôle dans la fixation de prix spécifiques à un marché?

veuillez, pour chaque réponse, indiquer son importance en choisissant l'une des options suivantes:

1 = sans importance **2** = peu important **3** = important **4** = très important **?** = je ne sais pas

- | | |
|--|-----|
| <input type="checkbox"/> les fluctuations du cours de change de la monnaie de paiement | 311 |
| <input type="checkbox"/> le régime fiscal du marché (p. ex. le taux de TVA) | 312 |
| <input type="checkbox"/> les conditions structurelles du marché (p.ex. goût, niveau de vie, ...) | 313 |
| <input type="checkbox"/> les fluctuations conjoncturelles de la demande sur le marché | 314 |
| <input type="checkbox"/> le prix pratiqué par le(les) concurrent(s) sur le marché | 315 |
| <input type="checkbox"/> la réglementation sur le marché | 316 |
| <input type="checkbox"/> d'autres facteurs; veuillez préciser lesquels | 317 |

REFERENCE:

C3 La concurrence en ce qui concerne votre produit principal est-elle plus vive sur les marchés étrangers que sur le marché belge? (ne cochez qu'une seule réponse)

- ₁ oui
- ₂ non
- ₃ notre entreprise n'est pas active sur le marché belge
- ₄ je ne sais pas

321

Nom et numéro de téléphone de la personne qui a complété le formulaire:

NOM:

.....

Tél.:

.....

Merci pour votre collaboration.

REFERENCE:

Annexe 2

VENTILATION SECTORIELLE (CODES NACE)

(les secteurs indiqués en gras font partie de l'échantillon constitué pour l'enquête)

Code	Description	Secteur	
01	Agriculture, chasse et services annexes		
02	Sylviculture, exploitation forestière et services annexes		
05	Pêche, pisciculture et aquaculture		
10	Extraction de houille, de lignite et de tourbe		
11	Extraction de pétrole brut et de gaz naturel et services annexes		
12	Extraction de minerais d'uranium et de thorium		
13	Extraction de minerais métalliques		
14	Autres industries extractives		
15	Industries alimentaires] Industrie manufacturière	
16	Industrie du tabac		
17	Industrie textile		
18	Industrie de l'habillement et des fourrures		
19	Industrie du cuir et de la chaussure		
20	Travail du bois et fabrication d'articles en bois, liège, vannerie ou sparterie		
21	Industrie du papier et du carton		
22	Édition, imprimerie, reproduction		
23	Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires		
24	Industrie chimique		
25	Industrie du caoutchouc et des plastiques		
26	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques		
27	Métallurgie		
28	Travail des métaux		
29	Fabrication de machines et équipements		
30	Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique		
31	Fabrication de machines et d'appareils électriques		
32	Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication		
33	Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie		
34	Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques		
35	Fabrication d'autres matériels de transport		
36	Fabrication de meubles; industries diverses		
37	Récupération de matières recyclables		
40	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude		
41	Captage, épuration et distribution d'eau		
45	Construction] Construction

VENTILATION SECTORIELLE (CODES NACE) (suite)

(les secteurs indiqués en gras font partie de l'échantillon constitué pour l'enquête)

Code	Description	Secteur
50	Commerce et réparation de véhicules automobiles et de motocycles; commerce de détail de carburants] Commerce ⁽¹⁾
51	Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	
52	Commerce de détail, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles	
55	Hôtels et restaurants	
60	Transports terrestres] Services aux entreprises
61	Transports par eau	
62	Transports aériens	
63	Services auxiliaires des transports] Services aux entreprises
64	Postes et télécommunications	
65	Intermédiation financière ⁽²⁾] Services aux entreprises
66	Assurance	
67	Auxiliaires financier] Services aux entreprises
70	Activités immobilières	
71	Location sans opérateur	
72	Activités informatiques	
73	Recherche et développement	
74	Autres services fournis aux entreprises	
75	Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire	
80	Education	
85	Santé et action sociale	
90	Assainissement, voirie et gestion des déchets	
91	Activités associatives diverses	
92	Activités récréatives, culturelles et sportives	
93	Services personnels	
95	Services domestiques	
99	Organismes extra-nationaux	

(1) À l'exception des intermédiaires du commerce qui relèvent des services aux entreprises.

(2) Le leasing financier est inclus dans les services aux entreprises.

Annexe 3

LISTE DES SOUS-SECTEURS SUIVANT LA CLASSIFICATION NACE-BEL

A31	Division de A60	Nom des sous-secteurs	Nombre de participants
DA	15 + 16	Industrie alimentaire	143
DB + DC	17 + 18 + 19	Textile et cuir	91
DD	20	Bois	29
DE	21 + 22	Industrie du papier et édition	73
DF + DG	23 + 24	Industrie chimique	59
DH	25	Caoutchouc et plastiques	30
DI	26	Autres produits minéraux non métalliques	34
DJ	27 + 28	Métallurgie et travail des métaux	140
DK	29	Fabrication de machines et équipements	62
DL	30 + 31 + 32 + 33	Equipements électriques et électroniques	46
DM	34 + 35	Fabrication de matériel de transport	24
DN	36 + 37	Autres industries manufacturières	22
FF	45	Construction	384
GG à l'exclusion du commerce de détail	50 + 51 (à l'exclusion de 51.1)	Commerce de gros, commerce et réparation de véhicules automobiles	226
Commerce de détail	52	Commerce de détail	252
II	60 + 63	Transports et entreposage	125
KK	70 + 71 + 72 + 73 + 74 + 90 + 51.1 + 65.21 + 67.20	Immobilier, location et autres services aux entreprises	239
Total			1.979

Les finances des communautés et des régions

Johan Claeys
Thomas Stragier
Kris Van Cauter
Luc Van Meensel

Introduction

Depuis 1970, la Belgique a évolué vers une structure fédérale composée de trois communautés et de trois régions. La Région wallonne, la Région flamande et la Région de Bruxelles-Capitale sont des entités délimitées territorialement, qui exercent leurs compétences entre autres dans les domaines de l'aménagement du territoire, du logement, de l'environnement, des travaux publics, de la tutelle sur les pouvoirs subordonnés et dans certains aspects de la politique en matière d'agriculture, d'énergie, de transport, d'emploi et d'économie. Les communautés française, flamande et germanophone, qui regroupent respectivement les habitants des régions linguistiques francophone, néerlandophone et germanophone, sont principalement compétentes pour les matières liées aux personnes, telles que l'enseignement, la culture, l'aide sociale et certains aspects de la politique de santé⁽¹⁾. En Flandre, les institutions communautaires et régionales ont fusionné.

La réforme de l'État belge s'est déroulée en cinq phases, à savoir en 1970, 1980, 1988-1989, 1993 et 2001. Lors de chaque phase, de nouvelles compétences ont été transférées du niveau fédéral au niveau des entités fédérées. Parallèlement, les moyens permettant de financer ces compétences ont été aménagés. La réforme de l'État a dès lors considérablement influencé les finances publiques belges.

Le présent article comprend cinq sections. La première situe brièvement les communautés et les régions dans l'ensemble des administrations publiques. La deuxième présente une analyse des recettes des communautés

et des régions. La troisième étudie les dépenses. Dans la quatrième section, le niveau et l'évolution du solde de financement et de la dette sont examinés. Enfin la dernière section présente les résultats des projections relatives à l'évolution des finances des communautés et des régions.

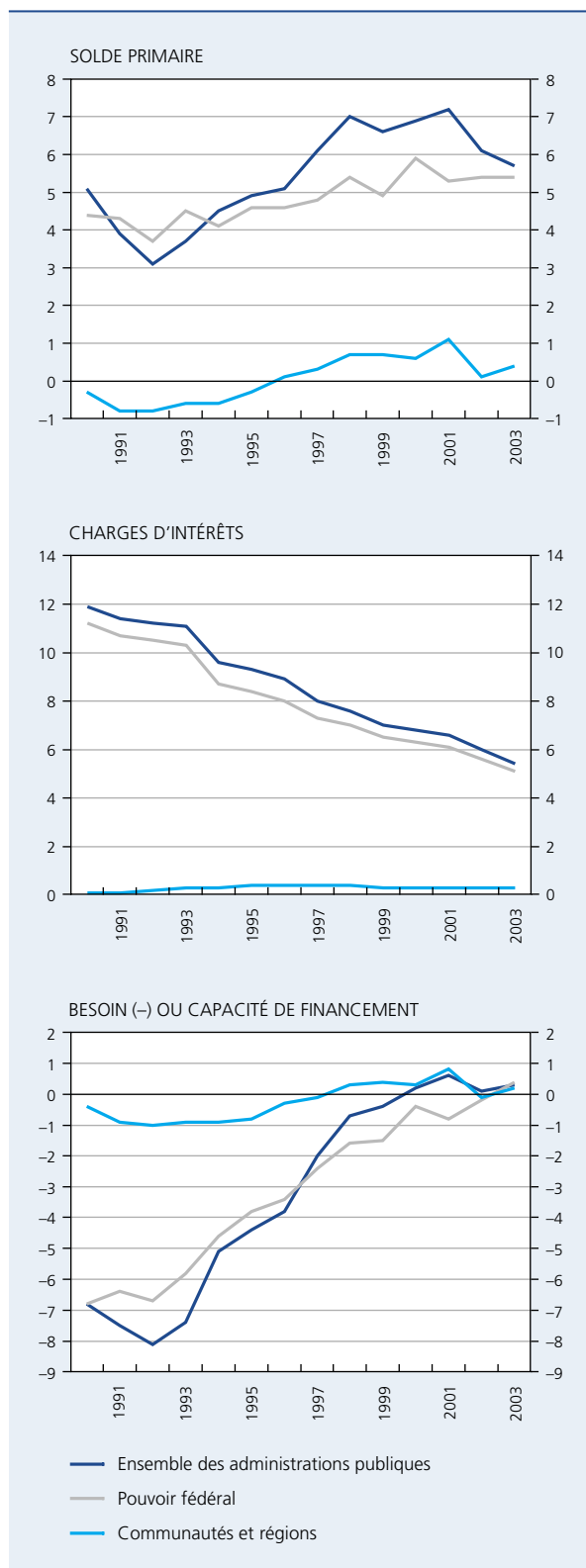
1. Les communautés et les régions dans l'ensemble des pouvoirs publics

Les recettes et les dépenses des communautés et des régions représentent actuellement environ un quart des recettes et des dépenses de l'ensemble des administrations publiques. Environ la moitié de l'ensemble des dépenses des communautés et des régions concerne l'enseignement.

Au cours de la dernière décennie, le solde de financement de l'ensemble des pouvoirs publics s'est amélioré de manière tendancielle. Le déficit, qui atteignait encore 6,8 p.c. du PIB en 1990, s'est transformé en un excédent de 0,3 p.c. du PIB en 2003, un changement qui est presque intégralement dû à l'évolution du solde du pouvoir fédéral. L'amélioration de ce solde est partiellement liée à la hausse de l'excédent primaire, mais est principalement due aux charges d'intérêts, qui ont chuté de l'équivalent de 6,1 p.c. du PIB entre 1990 et 2003.

(1) Dans la région bilingue de Bruxelles-Capitale, les compétences communautaires sont exercées par la Commission communautaire française, la Commission communautaire flamande et la Commission communautaire commune.

GRAPHIQUE 1 SOLDE PRIMAIRE, CHARGES D'INTÉRÊTS ET SOLDE DE FINANCEMENT DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES
(pourcentages du PIB)



Source : ICN.

TABLEAU 1 DÉPENSES ET RECETTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES⁽¹⁾

(pourcentages de variation annuels moyens à prix constants, 1991-2003)⁽²⁾

	Dépenses primaires	Recettes
Ensemble des administrations publiques	2,5	2,3
Pouvoir fédéral	0,9	1,0
Communautés et régions	2,5	3,1
Pouvoirs locaux	3,0	2,5
Sécurité sociale	2,5	2,1
<i>p.m. Croissance du PIB</i>		1,8

Sources : ICN, BNB.

(1) Abstraction faite des principaux facteurs non récurrents.

(2) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

Le solde des communautés et des régions s'est lui aussi amélioré. Alors que, au début des années nonante, elles enregistraient encore des déficits avoisinant 1 p.c. du PIB, les communautés et les régions ont, ces dernières années, généralement atteint l'équilibre budgétaire, voire enregistré des excédents. Compte tenu de l'ampleur relativement limitée des charges d'intérêts pour les communautés et les régions, cette amélioration résulte essentiellement de l'évolution de leur solde primaire. Les déficits primaires des communautés et des régions, qui atteignaient encore 0,8 p.c. du PIB durant la première moitié des années nonante, ont cédé la place, ces dernières années, à des surplus primaires.

L'amélioration tendancielle du solde des communautés et des régions s'explique par le fait que le rythme de croissance réel de leurs dépenses primaires, qui a été identique à celui de l'ensemble des administrations publiques, a été, entre 1990 et 2003, inférieur de 0,6 point de pourcentage en moyenne au rythme de croissance de leurs recettes. Ces dernières ont en effet enregistré une forte progression : se chiffrant à 3,1 p.c. par an, la hausse en termes réels des recettes des communautés et des régions a été nettement supérieure à la croissance des recettes de l'ensemble des administrations publiques, qui a atteint 2,3 p.c.⁽¹⁾

(1) Dans le présent article, les données des comptes nationaux ont été adaptées pour éviter les ruptures de séries et mieux épouser la réalité budgétaire. Pour tenir compte du reclassement, en 2002, des entreprises publiques de radiotélévision dans le secteur des administrations publiques, les chiffres des recettes et des dépenses ont été corrigés. Les pensions et les cotisations sociales imputées n'ont pas été prises en considération. Les données relatives à la Région de Bruxelles-Capitale antérieures à 1995 ont été corrigées en vue de tenir compte de l'effet de la reprise des compétences de l'Agglomération de Bruxelles par la Région à partir de cette année-là. Ces corrections, qui ont une incidence sur l'évolution des recettes et des dépenses, n'en ont aucune sur les soldes.

Le taux d'endettement de l'ensemble des administrations publiques est revenu à 100 p.c. du PIB en 2003. La dette brute consolidée – c'est-à-dire les engagements moins les titres publics détenus par les administrations publiques elles-mêmes – est localisée à plus de 90 p.c. au niveau du pouvoir fédéral. Seul un pourcentage minime de la dette se situe au niveau des communautés et des régions. En raison des déficits enregistrés durant une grande partie des années nonante, le taux d'endettement des communautés et des régions est passé de 3,2 p.c. du PIB en 1990 à un sommet de 7,4 p.c. en 1996. Par la suite, ce niveau a pu être ramené à 5,2 p.c. du PIB à la fin de 2003 grâce à une amélioration du solde de financement.

2. Recettes

2.1 Vue d'ensemble

Les recettes des communautés et des régions peuvent être subdivisées en trois catégories :

- leurs ressources se composent principalement, à hauteur de 72 p.c. en 2003, d'une partie des recettes de l'impôt des personnes physiques et de la TVA, qui leur est cédée par le pouvoir fédéral selon des paramètres définis dans la loi de financement de 1989⁽¹⁾, complétée par les accords de la Saint-Michel de 1993 et l'accord du Lambermont de 2001. Ces recettes sont dénommées « moyens issus de la loi de financement » dans la suite du présent article ;
- les recettes fiscales propres, telles que les droits d'enregistrement, les droits de succession, la taxe de circulation, la taxe sur l'eau et les taxes environnementales, représentent actuellement quelque 18 p.c. de leurs recettes ;
- les derniers 10 p.c. sont constitués par d'autres transferts provenant du pouvoir fédéral, le produit de la vente de biens et services et d'autres recettes diverses.

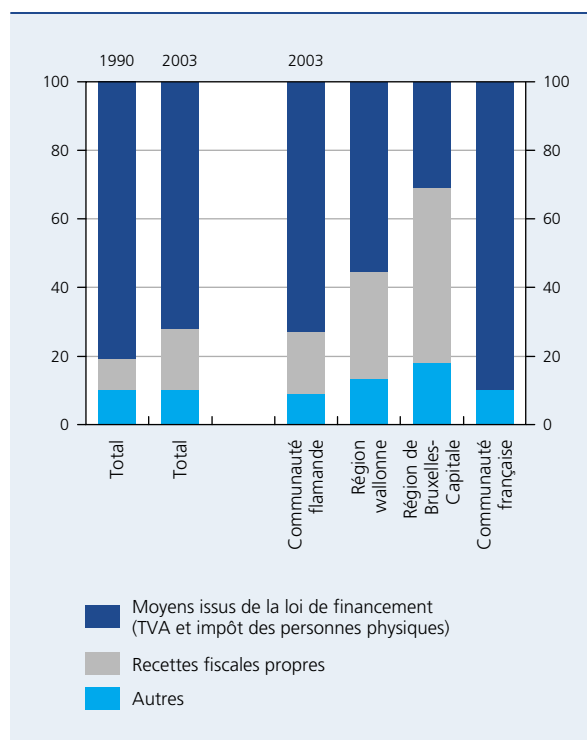
La structure des recettes diffère assez nettement suivant les entités. Dans la pratique, les communautés ne disposent presque pas de recettes fiscales propres en raison de l'absence de base territoriale⁽²⁾. La part des moyens issus de la loi de financement dans le montant total des recettes est par conséquent sensiblement plus importante en Communauté française qu'ailleurs. Dans les deux régions proprement dites, à savoir la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale, les recettes fiscales propres sont relativement importantes. Dans la Région de Bruxelles-Capitale,

(1) Loi spéciale du 16 janvier 1989 relative au financement des communautés et des régions.

(2) La Communauté française perçoit des recettes minimales provenant de taxes sur la RTBF, RTL-TVI et les radios privées.

GRAPHIQUE 2 STRUCTURE DES RECETTES DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS

(pourcentages du total)



Sources : ICN, BNB.

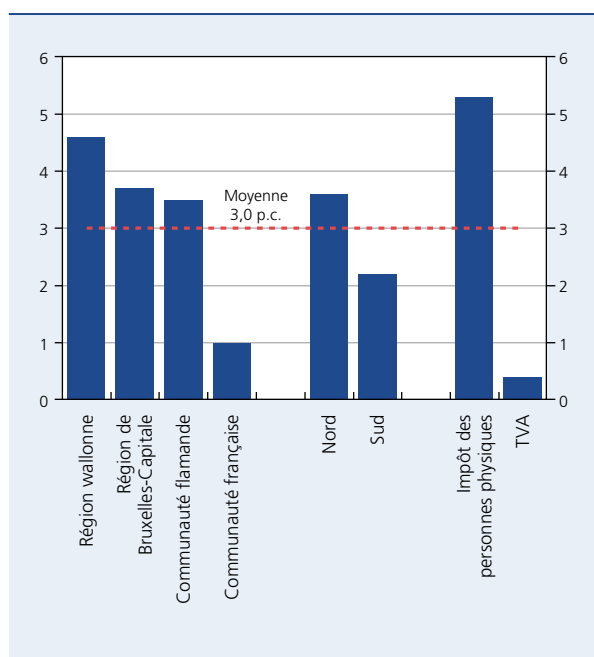
elles représentent même la moitié de l'ensemble des recettes. La part des recettes fiscales propres en Communauté flamande est à mi-chemin entre celles des autres entités fédérées, ce qui est normal pour une entité qui est à la fois communauté et région.

À la suite de l'accord du Lambermont, qui a accordé une plus grande autonomie fiscale aux régions, les recettes fiscales propres des communautés et des régions se sont sensiblement accrues à partir de 2002. L'incidence budgétaire de cette hausse a été neutralisée par une réduction de l'impôt des personnes physiques cédé dans le cadre de la loi de financement par le biais du « terme négatif ». Ce glissement de moyens n'influence nullement le total des recettes des entités fédérées, mais introduit un biais dans le rythme de croissance des différentes rubriques. Dans le présent article, ces rythmes de croissance sont corrigés de l'influence du glissement.

Depuis 1990, le montant total des recettes des entités fédérées a enregistré, en termes réels, une progression annuelle de 3,1 p.c. Les trois catégories de recettes ont chacune affiché une croissance d'environ 3 p.c. Les éléments à l'origine de cette croissance sont détaillés ci-dessous.

GRAPHIQUE 3 MOYENS ISSUS DE LA LOI DE FINANCEMENT

(pourcentages de variation annuels moyens à prix constants 1991-2003)⁽¹⁾



Sources : SPF Finances, ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

2.2 Moyens issus de la loi de financement

Les recettes des communautés et des régions se composent principalement de la part des recettes de l'impôt des personnes physiques et de la TVA qui leur revient en vertu de la loi de financement. Entre 1990 et 2003, ces ressources ont enregistré un taux de croissance moyen en volume de 3 p.c., ce qui est nettement supérieur à la croissance réelle du PIB (1,8 p.c.) et à l'augmentation des recettes de l'ensemble des pouvoirs publics (2,3 p.c.)⁽¹⁾.

La croissance moyenne des moyens issus de la loi de financement a fortement varié selon les entités : 4,6 p.c. pour la Région wallonne, environ 3,5 p.c. pour la Région de Bruxelles-Capitale et la Communauté flamande et 1 p.c. seulement pour la Communauté française.

Ces différences cadrent avec l'hétérogénéité des différentes entités – des communautés, des régions et l'entité flamande, qui est à la fois une communauté et une région – et s'expliquent par la dynamique très différente des recettes définies dans la loi de financement selon que celles-ci servent au financement de l'enseignement – sur le plan budgétaire, il s'agit de loin de la compétence la plus importante des communautés – ou des autres compétences des communautés et des régions⁽²⁾.

Depuis 1990, les ressources destinées au financement de l'enseignement – il s'agit des moyens de financement attribués sous la forme de recettes de TVA cédées – n'ont en effet progressé que de 0,4 p.c. par an en termes réels, tandis que les moyens attribués au titre de l'impôt des personnes physiques ont augmenté de 5,3 p.c.

Une méthode permettant de neutraliser l'influence des différences institutionnelles et de comparer des entités plus homogènes consiste à calculer les recettes du nord et du sud du pays. À cet égard, le nord équivaut à la Communauté flamande et à 20 p.c. de la Région de Bruxelles-Capitale, tandis que le sud est constitué de la Communauté française, de la Région wallonne, de la Communauté germanophone et de 80 p.c. de la Région de Bruxelles-Capitale. Les calculs montrent que durant la période allant de 1990 à 2003, les moyens issus de la loi de financement ont augmenté de 3,6 p.c. par an en termes réels dans le nord du pays, contre 2,2 p.c. seulement dans le sud.

Ces rythmes de croissance différents sont expliqués ci-dessous à partir des principaux mécanismes qui sont à la base de l'augmentation des moyens concédés aux régions et aux communautés sous la forme de recettes de TVA et d'impôt des personnes physiques.

2.2.1 Croissance des moyens de financement sous la forme de recettes de TVA

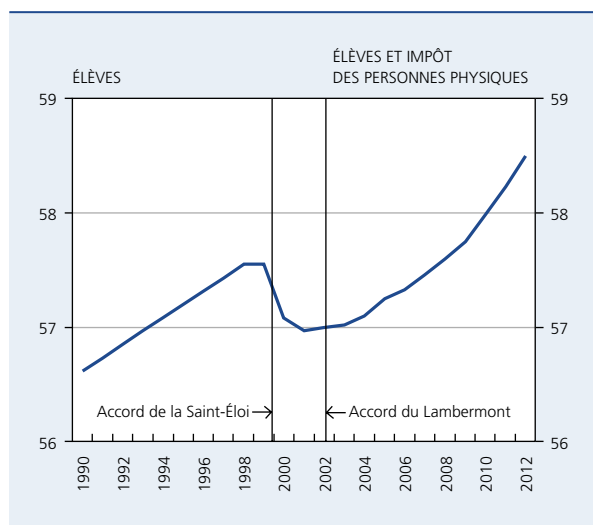
Comme cela a déjà été mentionné ci-dessus, les moyens de financement sous la forme de recettes de TVA attribués aux deux communautés en vue de financer leurs dépenses d'enseignement ont enregistré une croissance annuelle moyenne de 0,4 p.c. en termes réels entre 1990 et 2003. Cette croissance très faible est une conséquence du mécanisme prévu dans la loi de financement de 1989, en vertu duquel ces moyens sont seulement adaptés à l'évolution des prix à la consommation et à hauteur de 80 p.c. de la croissance du nombre de personnes de moins de 18 ans dans la communauté présentant la plus forte hausse ou la plus faible baisse du nombre de jeunes⁽³⁾. Dans les faits, c'est la Communauté française, où le nombre de jeunes a augmenté, quoique dans une très faible mesure (en moyenne 0,1 p.c. par an), qui a

(1) En vertu des accords de la Saint-Michel (1993) et de l'accord du Lambertont (2001), les compétences des régions ont été élargies. Dans ce cadre, elles ont également reçu des enveloppes budgétaires supplémentaires. L'influence de cette mesure sur le taux de croissance moyen des recettes pour la période comprise entre 1990 et 2003 est toutefois marginale (environ 0,04 p.c. par an).

(2) Aux débuts de la loi de financement de 1989, les recettes issues de la TVA correspondaient aux anciennes dotations destinées à l'enseignement. Il n'y a depuis lors plus de lien explicite entre les deux, dans la mesure où les communautés peuvent décider en toute autonomie de l'ensemble de leurs recettes.

(3) À cet égard, l'hypothèse de base est que 20 p.c. des dépenses d'enseignement sont des frais fixes qui ne sont pas influencés par l'évolution du nombre de jeunes d'âge scolaire. Le nombre de jeunes de moins de 18 ans dans la Région de Bruxelles-Capitale est attribué à hauteur de 80 p.c. à la Communauté française et à hauteur de 20 p.c. à la Communauté flamande.

GRAPHIQUE 4 PART DE LA COMMUNAUTÉ FLAMANDE DANS LES MOYENS ISSUS DE LA TVA ATTRIBUÉS AUX COMMUNAUTÉS (pourcentages)



Sources : budget des voies et moyens, BNB.

été retenue. Ce mécanisme montre que l'évolution des moyens attribués, en dépit de leur dénomination, n'est nullement liée à l'évolution des recettes de TVA. À la suite de l'accord du Lambermont, des moyens forfaitaires supplémentaires ont été accordés à partir de 2002 aux communautés, à savoir respectivement 198 millions d'euros en 2002 et 149 millions en 2003.

Entre 1990 et 2003, la croissance réelle des moyens de financement attribués sous la forme de recettes de TVA a été légèrement plus importante en Communauté flamande, où elle a atteint 0,5 p.c. par an, qu'en Communauté française, où elle s'est établie à 0,3 p.c. Les clés de répartition utilisées expliquent ces écarts de croissance.

La loi de financement de 1989 prévoyait le passage progressif de la répartition des crédits réservés à l'enseignement en vigueur en 1988, soit 56,5 p.c. pour la Communauté flamande et 43,5 p.c. pour la Communauté

française, à une répartition fondée sur le nombre d'élèves en 1987, à savoir 57,55 p.c. pour la Communauté flamande et 42,45 p.c. pour la Communauté française. De ce fait, une modification progressive de la clé de répartition au profit de la Communauté flamande est apparue.

Lors de l'accord de la Saint-Éloi, il a été décidé d'effectuer la répartition, à partir de l'année 2000, sur la base d'un comptage annuel du nombre d'élèves. Par conséquent, la part de la Communauté flamande a baissé, revenant de 57,55 p.c. à environ 57 p.c. dès 2000, à la suite de quoi la croissance de ses moyens durant cette période a été légèrement plus faible que celle de la Communauté française.

L'accord du Lambermont a mis fin à l'utilisation du nombre d'élèves comme clé unique de répartition de la dotation TVA et accorde une importance grandissante aux recettes de l'impôt des personnes physiques dans chaque communauté. Concrètement, la répartition des moyens supplémentaires prévus dans l'accord du Lambermont – qui est donc différente de l'enveloppe initialement prévue dans la loi de financement de 1989 –, s'est fondée, en 2002, pour 65 p.c. sur le nombre d'élèves et pour 35 p.c. sur les recettes de l'impôt des personnes physiques. Ce dernier pourcentage augmentera progressivement pour atteindre 100 p.c. en 2012.

La part de la Communauté flamande dans l'impôt des personnes physiques a atteint 64 p.c. en 2003, ce qui est nettement supérieur à la part relative du nombre d'élèves (57 p.c.). Dans l'hypothèse où ces chiffres resteraient inchangés, on peut calculer que la répartition des moyens de financement sous la forme de recettes de TVA se modifiera au cours des prochaines années au profit de la Communauté flamande – selon les simulations, la part de celle-ci passerait de 57 p.c. à environ 58,5 p.c. en 2012 – et au détriment de la Communauté française.

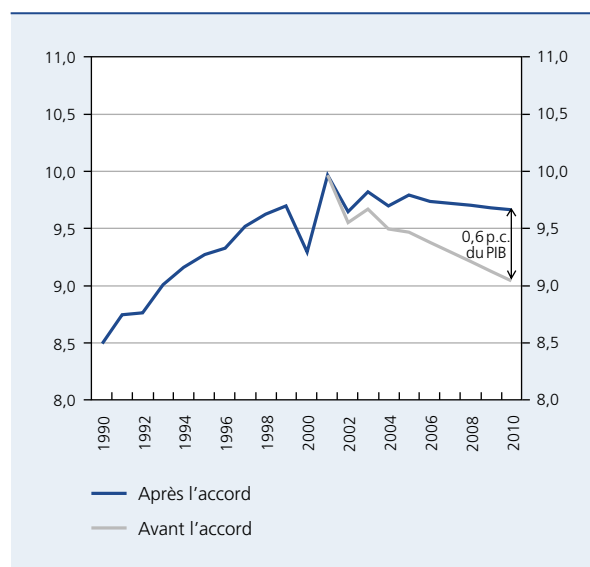
Effet de l'accord du Lambermont sur l'évolution des recettes des communautés et des régions

La loi spéciale du 13 juillet 2001 portant refinancement des communautés et extension des compétences fiscales des régions, qui a permis la mise en œuvre de l'accord du Lambermont, a profondément modifié le calcul des enveloppes budgétaires allouées aux communautés et aux régions.



En particulier, cet accord implique un financement supplémentaire substantiel des communautés. Avant l'accord, les moyens de financement sous la forme de recettes de TVA transférés aux communautés étaient en effet uniquement adaptés à l'inflation et à hauteur de 80 p.c. de l'évolution du nombre de jeunes de moins de 18 ans. L'accord a accru ces moyens de façon considérable par le biais de l'attribution de hausses forfaitaires de 198 millions d'euros en 2002, 149 millions en 2003 et 2004, 372 millions en 2005, 124 millions en 2006 et 25 millions pour la période comprise entre 2007 et 2011. Par ailleurs, dès 2007, le montant total de la dotation TVA sera lié à la croissance réelle du revenu national brut à concurrence de 91 p.c.

GRAPHIQUE 5 EFFET DE L'ACCORD DU LAMBERMONT SUR LES MOYENS ATTRIBUÉS⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)



Sources : budget des voies et moyens, ICN, BNB.

(1) Impôt des personnes physiques (sans compter l'effet du transfert de nouveaux impôts régionaux dès 2002) et TVA.

Sous l'effet des dispositions de la loi de financement pendant la période de transition allant de 1989 à 1999, les moyens de financement attribués aux communautés et aux régions sous la forme de recettes de l'impôt des personnes physiques et de TVA ont augmenté de manière tendancielle par rapport au PIB. Sans l'accord, le scénario inverse se serait produit dès 2000. L'accord va accroître de 0,6 p.c. du PIB la part des communautés et des régions dans les recettes publiques d'ici 2010. De cette façon, les moyens transférés aux communautés et aux régions seront à l'avenir étroitement liés à l'évolution du PIB, sans toutefois la dépasser.

2.2.2 Croissance des moyens sous la forme de recettes de l'impôt des personnes physiques

Cette section explique d'abord pourquoi la part du produit de l'impôt des personnes physiques attribuée à l'ensemble des communautés et des régions a fortement progressé, pour ensuite aborder la question de la différence des rythmes de croissance entre les entités.

2.2.2.1 Ensemble des communautés et des régions

Une partie du produit de l'impôt des personnes physiques perçu en Belgique est cédée aux régions et, dans une moindre mesure, aux communautés au titre du financement des compétences autres que l'enseignement⁽¹⁾.

(1) Depuis 2002, à la suite de l'accord du Lambermont, les commissions communautaires et les communes de la Région de Bruxelles-Capitale perçoivent elles aussi une part restreinte de l'impôt des personnes physiques (environ 50 millions d'euros par an).

En 2003, le montant de l'impôt des personnes physiques attribué aux régions et aux communautés a été supérieur d'environ 30 p.c. à celui du transfert des moyens issus de la TVA.

Au cours de la période comprise entre 1990 et 2003, ces ressources ont en moyenne augmenté de 5,3 p.c. par an en termes réels. En ce qui concerne l'attribution de la part du produit de l'impôt des personnes physiques, la loi de financement de 1989 établit une distinction entre la période de transition, de 1989 à 1999, et la période définitive, qui a commencé en 2000. La croissance réelle moyenne de 5,3 p.c. au cours de la période comprise entre 1991 et 2003 résulte d'une très vive progression, de 6,8 p.c., pendant la période de transition et d'un rythme de hausse beaucoup plus modéré, de 2 p.c., à partir de 2000.

Pendant la période de transition, ce sont principalement deux mécanismes, à savoir les « annuités » et les « boni », qui ont été à l'origine de la vive progression des transferts sous la forme d'impôt des personnes physiques⁽¹⁾.

Les communautés et les régions n'ont pas perçu immédiatement chaque année la totalité du montant que le pouvoir fédéral devait transférer au titre de leurs nouvelles compétences. La majeure partie du montant manquant a toutefois été versée ultérieurement sous la forme d'annuités calculées pour une période de neuf ou dix ans. L'année t+1, les entités fédérées ont ainsi perçu une première annuité relative à l'année t; l'année t+2, elles ont perçu la deuxième annuité pour l'année t et la première pour l'année t+1, et ainsi de suite. L'accumulation progressive des différentes annuités a ainsi donné lieu à un rythme de progression élevé dans les années nonante.

La loi de financement de 1989 a modifié la répartition des ressources entre les différentes entités fédérées: l'on est progressivement passé de la clé existant jusqu'en 1988 à la part relative de chaque entité fédérée dans le produit de l'impôt des personnes physiques⁽²⁾. Pendant la période de transition, deux techniques ont été mises en œuvre à cet égard.

1. Pour une partie des compétences, à la fin de la période de transition, les moyens budgétaires octroyés à chaque région devaient, par rapport à l'impôt des personnes physique perçu sur son propre territoire, être égaux à la moyenne calculée pour l'ensemble des régions. Pour atténuer l'incidence de ce critère – les entités fédérées relativement pauvres perdent ainsi des ressources, alors que les plus riches en gagnent –, la loi de financement prévoit toutefois une intervention de solidarité au profit des régions où l'impôt des personnes physiques par

habitant est inférieur à la moyenne. Cette technique ne modifiait – pendant la période de transition – que la répartition des ressources entre les trois régions mais était sans effet sur l'ensemble des moyens que le pouvoir fédéral cédait aux entités fédérées, et donc aussi sur leur rythme de croissance.

2. Pour une autre partie des compétences, par contre, les moyens octroyés à chaque entité par rapport à l'impôt des personnes physiques perçu sur son territoire ont progressivement été alignés sur le pourcentage le plus élevé calculé pour les différentes entités fédérées. Cette technique n'avait pas réduit les ressources des entités fédérées les plus pauvres, elle avait simplement accru les octrois aux entités les plus riches. Cette attribution progressive de « boni » pendant la période de transition avait entraîné l'octroi de moyens supplémentaires par le pouvoir fédéral et explique donc dans une large mesure le rythme de croissance élevé des moyens cédés dans les années nonante.

Depuis le début de la période définitive, en l'an 2000, le calcul de l'impôt des personnes physiques octroyé aux communautés et aux régions est plus simple. Pour l'ensemble des entités fédérées, le rythme de croissance réel est déterminé principalement par la hausse du revenu national brut réel⁽³⁾ et par les modifications (à prix constants) du montant total de l'intervention de solidarité⁽⁴⁾. De telles modifications surviennent lorsque l'impôt des personnes physiques par habitant évolue de manière différente entre les régions⁽⁵⁾.

De 2000 à 2003, les montants cédés de l'impôt des personnes physiques ont progressé en moyenne de 2 p.c. par an en termes réels. C'est le résultat de la croissance réelle de 1,4 p.c. du revenu national brut, majorée des interventions de solidarité plus élevées au bénéfice de la Région wallonne et de la Région de Bruxelles-Capitale. Ce second facteur est examiné plus en détail à la fin de la section suivante.

(1) Par ailleurs, pendant les premières années de la période de transition, le rythme de progression a également été accéléré par le fait que les recettes destinées aux régions n'ont été que progressivement libérées, à mesure que celles-ci devaient effectivement assumer les compétences qui leur avaient été attribuées (dépenses en capital). Dans la mesure où la période examinée dans le cadre du présent article ne commence qu'en 1990, ce facteur est toutefois moins important.

(2) La clé de répartition en vigueur jusqu'en 1988 était basée sur la population, la superficie et l'impôt des personnes physiques dans chaque entité fédérée.

(3) Depuis l'accord du Lambermont, le calcul est un peu plus complexe. Les moyens sont d'abord liés à la croissance réelle du revenu national brut et à l'indice des prix à la consommation national, mais ils sont ensuite diminués de ce que l'on appelle le terme négatif. Ce terme négatif n'évolue toutefois qu'à hauteur de 91 p.c. de la croissance réelle du revenu national brut, de sorte que, par solde, le rythme de progression de l'impôt des personnes physiques cédé est légèrement supérieur à celui du revenu national brut.

(4) Chaque année la croissance des moyens attribués est également influencée par des corrections relatives aux montants dus pour l'année précédente, dans la mesure où les paramètres définitifs peuvent différer des valeurs provisoires retenues.

(5) Pendant la période de transition, l'intervention de solidarité n'a pas eu d'incidence sur l'ensemble des moyens attribués. Dans la période définitive, par contre, chaque modification influence le montant des moyens totaux attribués.

2.2.2.2 Entités fédérées considérées séparément

En ce qui concerne les entités fédérées considérées séparément, les différences dans le rythme de hausse de la part attribuée du produit de l'impôt des personnes physiques sont beaucoup plus importantes que celles qui concernent les ressources issues de la TVA. Dans les régions, au cours de la période comprise entre 1990 et 2003, les ressources sous la forme du produit de l'impôt des personnes physiques se sont accrues de 6,5 p.c. en Région flamande (uniquement pour ce qui concerne les compétences régionales), contre 4,6 p.c. en Région wallonne et à peine 3,7 p.c. en Région de Bruxelles-Capitale. Pour ce qui est des communautés, ces moyens ont progressé de 6 p.c. pour la Communauté flamande (uniquement pour ce qui concerne les compétences communautaires), soit exactement le double de la hausse de 3 p.c. enregistrée pour la Communauté française. En résumé, cela signifie une hausse des moyens issus de l'impôt des personnes physiques de 6,3 p.c. pour le nord du pays, contre 4 p.c. pour le sud.

Ces différences notables s'expliquent par la loi de financement de 1989, qui stipule que la répartition entre les différentes entités de la part attribuée du produit de l'impôt des personnes physiques doit tenir compte de l'impôt des personnes physiques perçu sur chaque territoire⁽¹⁾, étant entendu que ce principe du « juste retour » est atténué par l'octroi d'une intervention de solidarité aux régions économiquement plus faibles.

Techniquement, la manière dont ce principe est concrétisé dans les chiffres est assez compliquée. Le mécanisme qui explique les écarts de croissance entre les entités fédérées peut toutefois être illustré à l'aide de deux constatations.

D'une part, il existait en 1989 – la première année du nouveau système de financement – d'importantes différences entre les entités fédérées au niveau des moyens attribués sur la base des anciens crédits fédéraux, exprimés en parts de l'impôt des personnes physiques perçu dans chaque entité fédérée. Comme on l'a déjà souligné, il avait été décidé dans le cadre de la loi de financement de progressivement aligner ces pourcentages – pour une partie des moyens attribués – sur le pourcentage le plus élevé calculé pour les différentes entités fédérées⁽²⁾. Pour la partie concernée des ressources destinées aux compétences régionales, ces pourcentages étaient, en 1989, de 15,8 p.c. pour la Région de Bruxelles-Capitale, de 19,1 p.c. pour la Région flamande et de 28,5 p.c. pour la Région wallonne. En ce qui concerne les moyens de financement des compétences communautaires autres que l'enseignement, ces pourcentages étaient de 12,4 p.c.

pour la Communauté flamande et de 15,4 p.c. pour la Communauté française.

Concrètement, cela signifie que, en 1989, pour les compétences autres que l'enseignement, un montant basé sur les anciens crédits fédéraux avait été attribué à la Communauté française; exprimé par rapport à l'impôt des personnes physiques perçu dans cette entité fédérée, ce montant s'élevait à 15,4 p.c. Le pourcentage correspondant pour la Communauté flamande n'était que de 12,4 p.c. À la fin de la période de transition, il a fallu, toutes autres choses restant égales, relever ce pourcentage à 15,4 p.c., de sorte que des ressources supplémentaires – les « boni » – ont été octroyées à la Communauté flamande pendant les années nonante. Le mécanisme a été identique pour les compétences régionales concernées. Dès lors, le fait que, en 1989, pour une partie des compétences, les moyens octroyés aient été relativement faibles en Communauté flamande et en Région de Bruxelles-Capitale par rapport à l'impôt des personnes physiques perçu, a entraîné l'octroi progressif de moyens supplémentaires à ces entités fédérées, ce qui a contribué à la croissance relativement élevée de leurs recettes.

D'autre part, le principe de lier dans une large mesure les moyens budgétaires octroyés au produit de l'impôt des personnes physiques a donné lieu à des rythmes de croissance différents dans chaque entité fédérée, non seulement en raison des « boni » susmentionnés relatifs à la répartition de 1989, mais également parce que l'impôt des personnes physiques a évolué de manière différente dans les trois régions. Au cours de la période considérée, entre 1990 et 2003, la croissance annuelle réelle du produit de l'impôt des personnes physiques s'est élevée à 3,6 p.c. en Région flamande, contre 2,7 p.c. en Région wallonne et à peine 1 p.c. en Région de Bruxelles-Capitale⁽³⁾. Cette dynamique économique divergente au cours de cette période constitue une seconde raison pour laquelle la hausse de la part du produit de l'impôt des personnes physiques attribuée à la Communauté flamande a été relativement élevée.

(1) En ce qui concerne la détermination de la clé de répartition entre les communautés, l'impôt des personnes physiques perçu dans la Région de Bruxelles-Capitale est attribué à hauteur de 80 p.c. à la Communauté française et de 20 p.c. à la Communauté flamande.

(2) Pour les compétences régionales, il s'agissait des deuxième et troisième parties des moyens, qui concernent les anciens crédits destinés au Fonds des communes et des provinces et les anciennes dotations. Pour les compétences communautaires, il s'agissait des compétences autres que l'enseignement.

(3) Ces différences de rythme de croissance ont peu de rapport avec l'évolution démographique – en région de Bruxelles-Capitale, la croissance démographique, de 0,1 p.c. en moyenne, est néanmoins légèrement inférieure au 0,3 p.c. observé dans le reste du pays – mais elles reflètent dans une large mesure l'évolution divergente du produit de l'impôt des personnes physiques par habitant.

Pour la Région de Bruxelles-Capitale, l'explication de la hausse des ressources attribuées est plus complexe. En effet, les moyens qui étaient octroyés à cette région en 1989 étaient relativement faibles par rapport au produit de l'impôt des personnes physiques et la Région de Bruxelles-Capitale pouvait donc, à l'instar de la Communauté flamande, prétendre à l'octroi progressif de « boni ». L'incidence favorable de ceux-ci a toutefois été largement neutralisée par la croissance très faible, pendant les années nonante, de l'impôt des personnes physiques par habitant dans cette région.

Comme on l'a déjà souligné, l'incidence du produit de l'impôt des personnes physiques sur les ressources attribuées est atténuée par l'octroi éventuel d'une intervention de solidarité. La loi de financement prévoit une telle intervention dès lors que, pour une région donnée, la différence de niveau entre l'impôt des personnes physiques par habitant et cette même variable pour l'ensemble du pays est négative. Le montant de cette intervention est fixé en fonction du niveau de cet écart⁽¹⁾.

En ce qui concerne la Région wallonne, cela a été le cas chaque année : l'écart négatif de 9,4 p.c. enregistré en 1990 pour l'impôt des personnes physiques est passé à 11,5 p.c. en 1993, un niveau qui s'est quasiment

maintenu jusqu'à la fin des années nonante, pour ensuite passer à 13,9 p.c. en 2003⁽²⁾. Pour la Région de Bruxelles-Capitale, le recul relatif de l'impôt des personnes physiques perçu par habitant a été substantiel. Alors que le niveau de l'impôt des personnes physiques par habitant était encore supérieur de 12 p.c. à la moyenne nationale en 1990 (contre seulement 3 p.c. en Flandre), cet écart positif s'est systématiquement contracté, jusqu'à se transformer en un écart négatif à partir de 1997, qui a atteint 6,4 p.c. en 2003. Depuis 1997, la Région de Bruxelles-Capitale a dès lors droit à une intervention de solidarité croissante.

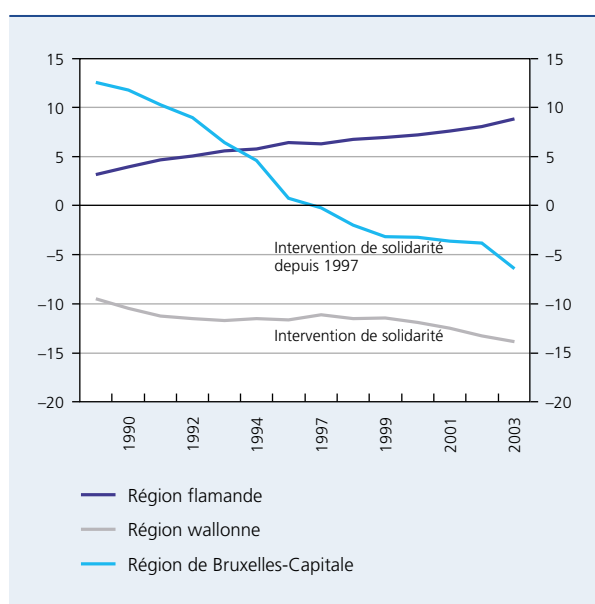
2.3 Recettes fiscales propres

2.3.1 Vue d'ensemble et volume des recettes fiscales propres

Les régions exercent leur compétence fiscale de trois manières. D'abord, la loi de financement dresse une liste d'impôts, qui étaient précédemment des recettes fédérales, qui sont transférés aux régions. Ensuite, les régions ont la possibilité d'instaurer des centimes additionnels ou d'accorder des ristournes sur l'impôt des personnes physiques⁽³⁾. Enfin, les régions disposent d'une compétence fiscale propre pour les matières qui ne sont pas déjà taxées par un autre pouvoir.

Avec une part de 89 p.c. en 2003, les impôts transférés aux régions sont de loin la principale catégorie des recettes fiscales propres. Concrètement, il s'agit des droits d'enregistrement, des droits de succession, de la taxe de circulation, de la taxe de mise en circulation, du précompte immobilier, de l'eurovignette, de l'impôt sur les donations et de trois taxes de moindre ampleur, à savoir la taxe sur les appareils automatiques de divertissement, la taxe sur les jeux et paris et la taxe d'ouverture des débits de boissons. La redevance radiotélévision fait elle aussi partie des impôts transférés. Avant 2002, le produit de cet impôt était octroyé aux communautés ; à la suite de l'accord du Lambert, il est devenu une recette des trois régions. Cette modification n'a eu aucune incidence budgétaire,

GRAPHIQUE 6 PRODUIT DE L'IMPÔT DES PERSONNES PHYSIQUES PAR HABITANT
(écarts en pourcentage par rapport à la moyenne nationale)



Sources : budget des voies et moyens, BNB.

- (1) Le montant de base de l'intervention de solidarité s'élève, en francs de 1988, à 468 francs (11,60 euros) par habitant et par point de pourcentage de différence entre la région et le pays en ce qui concerne le produit de l'impôt des personnes physiques par habitant. Ce montant est adapté chaque année à l'indice des prix à la consommation national.
- (2) Les chiffres donnés sont les pourcentages utilisés pour calculer les moyens d'une année donnée, mais ils sont établis sur la base des dernières statistiques disponibles, soit celles relatives à l'exercice d'imposition précédent.
- (3) Les régions peuvent instaurer des centimes additionnels ou accorder des ristournes – pour un maximum de 3,25 p.c. à partir du 1^{er} janvier 2001 et de 6,75 p.c. depuis le 1^{er} janvier 2004 – sur le produit de l'impôt des personnes physiques de la région. Ces réductions ou augmentations d'impôt ne peuvent toutefois pas donner lieu à une diminution de la progressivité de l'impôt des personnes physiques, de même que toute forme de concurrence fiscale déloyale est également exclue.

TABLEAU 2 RECETTES FISCALES PROPRES EN POURCENTAGE DES MOYENS ISSUS DE LA LOI DE FINANCEMENT
(2003)

	Communauté flamande	Région wallonne	Région de Bruxelles-Capitale	p.m. Total (millions d'euros)
1. Impôts transférés aux régions	21,5	52,7	135,3	5.279
Droits d'enregistrement	8,3	19,1	67,7	2.088
Droits de succession	5,0	11,9	36,4	1.239
Taxe de circulation	5,2	11,1	18,5	1.151
Taxe de mise en circulation	1,1	2,0	6,0	248
Précompte immobilier	0,9	0,9	2,7	164
Redevance radiotélévision	0,0	5,4	0,0	153
Eurovignette	0,4	0,6	0,8	82
Impôt sur les donations	0,3	0,5	1,0	63
Autres	0,3	1,2	2,3	91
2. Taxes sur l'eau et d'environnement	2,5	3,2	3,8	463
3. Autres prélèvements	0,3	0,8	22,7	201
Total	24,3	56,7	161,8	5.944

Sources : ICN, BNB.

dans la mesure où l'impôt des personnes physiques cédé a été respectivement majoré et diminué d'un même montant pour les communautés et les régions. L'accord du Lambermont accordait par ailleurs aussi aux régions la pleine compétence de décision en ce qui concerne cet impôt. Les trois régions en ont fait usage: la redevance radiotélévision a en effet été supprimée en Flandre et en Région de Bruxelles-Capitale, et les tarifs ont été revus à la baisse en Région wallonne.

À partir de 2002, à la suite de l'accord du Lambermont, l'ampleur des impôts transférés aux régions s'est sensiblement accrue. Des impôts existants, qui n'étaient auparavant pas (taxe de circulation sur les véhicules automobiles) ou seulement en partie (41,408 p.c. des droits d'enregistrement sur les transmissions à titre onéreux) ristournés aux régions, leur ont été entièrement transférés. Des impôts supplémentaires ont en outre été transférés aux régions: la taxe de mise en circulation, les droits d'enregistrement sur la constitution d'hypothèques et sur le partage de biens immobiliers, l'eurovignette et l'impôt sur les donations. L'ensemble représentait environ 2,7 milliards d'euros en impôts régionaux supplémentaires, dont l'incidence budgétaire a, comme on l'a déjà dit, été neutralisée par une diminution de l'impôt des personnes physiques cédé au travers de ce que l'on appelle le terme négatif. Un certain nombre de restrictions fédérales à l'égard des impôts régionaux ont également été levées et les régions

peuvent depuis lors déterminer en toute autonomie la base d'imposition, les taux d'imposition et les exonérations⁽¹⁾.

Outre les impôts transférés, toutes les régions ont également instauré des taxes sur l'eau et d'environnement. Enfin, elles ont introduit, pour un montant modeste, d'autres impôts sur des matières qui ne sont pas taxées par un autre pouvoir. Concrètement, il s'agit, en Région de Bruxelles-Capitale, principalement de la taxe forfaitaire à la charge des chefs de ménage, des entreprises et des indépendants et de la taxe sur les bâtiments non résidentiels.

L'importance budgétaire des recettes fiscales propres, exprimée par rapport aux ressources issues de la loi de financement, est très variable. Pour la Communauté flamande, cette catégorie de recettes est moins importante dans la mesure où il s'agit d'une entité qui est à la fois communauté et région⁽²⁾. En Région wallonne, les recettes fiscales propres représentent un peu plus de la moitié des ressources issues de la loi de financement. En Région de Bruxelles-Capitale, par contre, ces moyens sont très

(1) Même si les régions sont compétentes en ce qui concerne la base d'imposition en matière de précompte immobilier, elles ne peuvent pas modifier le revenu cadastral fédéral. Pour ce qui est de la taxe de circulation, de la taxe de mise en circulation et de l'eurovignette, l'exercice de cette compétence est tributaire d'un accord de coopération à conclure préalablement entre les trois régions.

(2) Le rapport des recettes fiscales propres de la Communauté flamande aux ressources issues de la loi de financement pour les seules compétences régionales s'élève à 75 p.c.

importants: le montant des recettes fiscales propres y est même supérieur de plus de 60 p.c. à la part attribuée de l'impôt des personnes physiques. Ces chiffres élevés sont le résultat du produit relativement important des droits d'enregistrement, des droits de succession, de la taxe de circulation et des autres prélèvements tels que la taxe régionale forfaitaire et la taxe sur les bâtiments non résidentiels.

2.3.2 Évolution des recettes fiscales propres par région⁽¹⁾

Entre 1990 et 2003, les recettes fiscales propres se sont accrues de 3,2 p.c. par an en termes réels pour l'ensemble des entités fédérées. Cette augmentation n'est toutefois pas homogène: alors que la hausse annuelle moyenne ne s'est élevée qu'à 2,1 p.c. en Flandre, elle a atteint 3,8 p.c. à Bruxelles et même 4,5 p.c. en Wallonie. Ceci correspond à une progression de 2,2 p.c. dans le nord et de 4,3 p.c. dans le sud. L'image est donc ici à l'opposé de celle qui se dégageait du rythme de croissance des ressources issues de la loi de financement.

Ces différences en matière de dynamique des recettes fiscales propres sont dues à l'évolution des différentes catégories de recettes. La croissance réelle de la sous-rubrique principale, à savoir les impôts transférés aux régions, de 3,5 p.c. par an en Région wallonne, a été nettement supérieure à celle enregistrée dans les deux autres régions, où la hausse a avoisiné 1,5 p.c. En Région de Bruxelles-Capitale, cette faible croissance a toutefois été compensée dans une large mesure par un gonflement sensiblement plus vif des autres impôts, en l'occurrence l'instauration et le relèvement de la taxe régionale

TABLEAU 3 RECETTES FISCALES PROPRES

(pourcentages de variation annuels moyens à prix constants, 1991-2003)⁽¹⁾

	Région wallonne	Région de Bruxelles-Capitale	Communauté flamande
Total	4,5	3,8	2,1
Impôts régionaux transférés	3,5	1,3	1,6
Contribution des ⁽²⁾ :			
Taxes sur l'eau et d'environnement	0,8	0,3	0,7
Autres	0,2	1,7	0,1

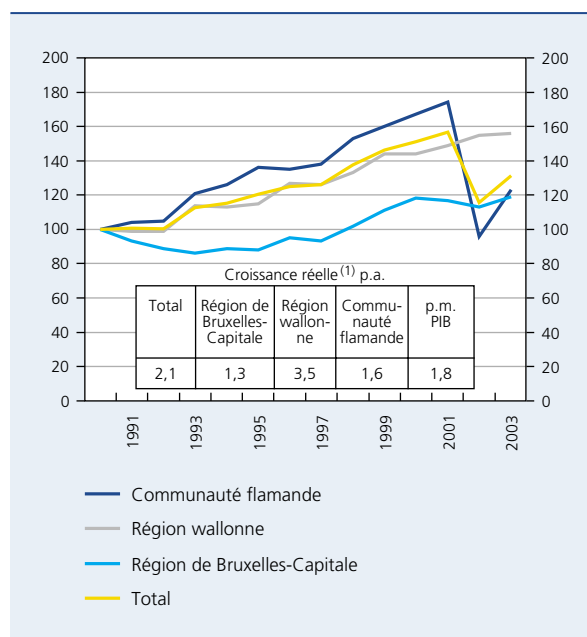
Sources: SPF Finances, ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

(2) En ce qui concerne les taxes sur l'eau et d'environnement et les autres impôts, les chiffres sont donnés en contributions (et non en rythme de croissance) étant donné que, en 1990, leur produit était dans la plupart des cas égal à zéro.

GRAPHIQUE 7 ÉVOLUTION DES IMPÔTS TRANSFÉRÉS AUX RÉGIONS

(indices à prix constants⁽¹⁾, 1990 = 100)



Sources: SPF Finances, ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

forfaitaire à la charge des chefs de ménage, des entreprises et des indépendants et d'une taxe sur les bâtiments non résidentiels. En contrepartie, les taxes sur l'eau et d'environnement ont moins contribué à la croissance du budget dans cette région.

La suite examine plus en détail l'évolution des impôts transférés aux régions. Il convient à cet égard d'établir une distinction entre la période antérieure à 2002 et celle qui a suivi. Avant 2002, les taux de certaines taxes de moindre ampleur, comme la taxe sur les jeux et paris, la taxe sur les appareils automatiques de divertissement et le précompte immobilier, ont été modifiés, mais l'effet sur l'ensemble des impôts régionaux en a été limité. Cela implique que le fort gonflement de l'ensemble de ces taxes au cours de la période comprise entre 1990 et 2001 – une croissance réelle moyenne de 3,6 p.c.⁽²⁾ – est dans une large mesure spontané et qu'il tient à la dynamique des bases imposables concernées. Il est néanmoins manifeste que cette dynamique varie fortement selon les régions: en 2001,

(1) Pour pouvoir déterminer l'évolution des recettes fiscales propres par région, on impute la redevance radiotélévision antérieure à 2002 aux différentes régions, même s'il s'agissait à l'époque en réalité d'une recette des communautés.

(2) Après correction de l'effet de l'accord de la Saint-Michel, c'est-à-dire de la décision d'attribuer intégralement aux communautés, à partir de 1993, le produit de la redevance radiotélévision.

TABLEAU 4 PRINCIPALES MESURES FISCALES RÉCENTES
(millions d'euros)

	Communauté flamande (2002)	Région de Bruxelles-Capitale (2002-2003)	Région wallonne (2003)
A. En termes structurels			
Redevance radiotélévision . . .	-455	-63	-19
Droits d'enregistrement	-367	-11	-
Droits de succession	-	12	0
Autres	-	63	-20
Total	-822	0	-39
B. Réduction non récurrente de l'impôt des personnes physiques			
	-223	-	-
Total	-1.045	0	-39

Sources : Budgets des communautés et des régions, ICN.

l'indice dont le niveau de 1990 est égal à 100 s'élève à 174 en Flandre, contre 149 en Région wallonne et à peine 117 en Région de Bruxelles-Capitale.

À partir de 2002, les régions ont toutefois largement fait usage de l'autonomie fiscale élargie que leur avait octroyée l'accord du Lambertmont. En Région wallonne, l'incidence de la réduction fiscale a été relativement limitée et, en Région de Bruxelles-Capitale, l'effet de la baisse des taux a été entièrement contrebalancé par le relèvement d'autres taxes. Dans la Communauté flamande, par contre, la diminution structurelle a atteint 0,8 milliard d'euros – soit environ 40 p.c. des recettes fiscales propres en 2001 – et 1 milliard d'euros si on prend en compte la réduction non récurrente opérée en 2002.

Dans la Communauté flamande, il s'agit principalement de l'instauration en 2002 d'un tarif zéro pour la redevance radiotélévision, ainsi que de l'abaissement, cette même année, des droits d'enregistrement⁽¹⁾. Outre ces mesures structurelles, une réduction non récurrente de 62 euros par personne a également été octroyée pour l'impôt des personnes physiques dû sur les revenus de l'année 2000. Concrètement, cette réduction a été opérée par le biais des enrôlements et elle a eu une incidence budgétaire principalement en 2002 (223 millions d'euros). L'incidence budgétaire des mesures a été très visible sur les chiffres de la Communauté flamande: en 2002, les recettes fiscales propres ont reculé de 45 p.c.⁽²⁾, avant d'être à nouveau

augmenter, de 14 p.c., en 2003, dans une large mesure en raison de la disparition de la réduction forfaitaire non récurrente de l'impôt des personnes physiques.

Dans la Région de Bruxelles-Capitale, un tarif zéro pour la redevance radiotélévision a également été instauré en 2002. Cette réduction d'impôt a toutefois été compensée par une augmentation de la taxe forfaitaire à la charge des chefs de ménage, des entreprises et des indépendants et par un relèvement de la taxe sur les bâtiments non résidentiels. En 2003, en matière de droits de succession, certains taux ont été abaissés et un taux préférentiel a été instauré pour les logements. Cette mesure a toutefois été plus que compensée par une hausse des droits de succession en cas d'héritage en ligne collatérale ou entre personnes non apparentées. Par ailleurs, une réduction de 5.625 euros – 7.500 euros dans certains quartiers – sur les droits d'enregistrement a été instaurée, qui a été en partie compensée par la suppression des frais réduits pour les habitations modestes.

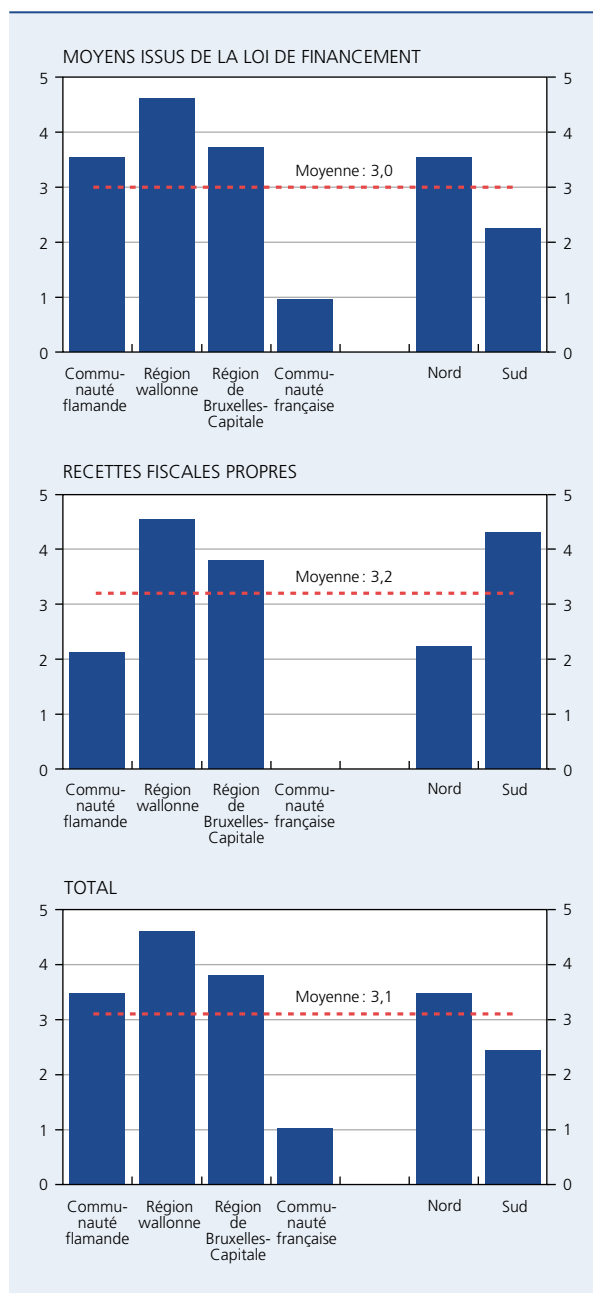
En Région wallonne, les tarifs de la redevance radiotélévision ont été ramenés en 2003 de 200 à 140 euros pour les téléviseurs et de 29,4 à 25 euros pour les postes d'autoradio. La taxe forfaitaire sur les déchets ménagers a quant à elle été supprimée en 2003. Une réforme budgétairement neutre des droits de succession a également été introduite: un relèvement de la première tranche exonérée jusqu'à 25.000 euros pour les héritages d'un montant inférieur ou égal à 125.000 euros par personne et une adaptation pour les ménages recomposés ont été compensés par un relèvement du taux applicable aux héritages en ligne collatérale ou entre personnes non apparentées.

2.4 Vue d'ensemble des moyens issus de la loi de financement et des recettes fiscales propres

Comme on l'a montré, les moyens issus de la loi de financement et les recettes fiscales propres ont enregistré des évolutions divergentes dans les différentes entités fédérées entre 1990 et 2003. Le mécanisme de la loi de financement, consistant essentiellement en un passage à la répartition des moyens en fonction de l'impôt des personnes physiques perçu, a eu pour effet que la croissance de ces moyens a été nettement plus forte au nord du pays, à savoir 3,6 p.c. en termes réels, qu'au sud (2,2 p.c.). Ceci a permis, dans un passé récent, de réduire

(1) Les tarifs ont été réduits d'environ 20 p.c. En outre, les droits d'enregistrement déjà payés peuvent être pris en compte à concurrence de 12.500 euros, sous certaines conditions, lors de l'achat d'un nouveau logement. Enfin, la première tranche d'achat lors de l'achat d'un premier logement a été exonérée jusqu'à 12.500 euros.

(2) À l'exclusion des moyens supplémentaires dégagés par l'accord du Lambertmont.

GRAPHIQUE 8 MOYENS ISSUS DE LA LOI DE FINANCEMENT ET RECETTES FISCALES PROPRES(pourcentages de variation annuels moyens à prix constants, 1991-2003)⁽¹⁾

Sources : SPF Finances, ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

fortement les recettes fiscales propres au nord du pays, tandis que, au sud, les réformes ont dû s'inscrire davantage à l'intérieur d'un cadre budgétaire neutre. La croissance des recettes fiscales propres a donc été beaucoup moins élevée au nord du pays (2,2 p.c. en termes réels) qu'au sud (4,3 p.c.). Cependant, même après les réductions d'impôts, l'ensemble constitué par les moyens issus

de la loi de financement et les recettes fiscales propres a encore augmenté en moyenne d'environ un point de pourcentage plus vite par an au nord du pays.

2.5 Autres recettes

Outre les moyens issus de la loi de financement et les recettes fiscales propres, les communautés et les régions disposent encore de diverses autres sources de revenus. Une part importante de celles-ci est constituée par les transferts d'autres niveaux de pouvoir, à l'exclusion des parties du produit de la TVA et de l'impôt des personnes physiques attribuées aux entités fédérées.

Les transferts du pouvoir fédéral se sont élevés à 1.137 millions d'euros en 2003⁽¹⁾. Il s'agit essentiellement de moyens qui sont accordés aux régions en vue du financement des programmes de remise au travail de chômeurs. Il existe en outre une dotation destinée à financer les étudiants étrangers dans l'enseignement universitaire. Dans le cadre de l'accord de la Saint-Éloi de 1999, les montants de ces deux types de ressources ont été substantiellement majorés. Il faut mentionner également la dotation à la Communauté germanophone, dont le financement est réglé par une loi distincte⁽²⁾. Une partie des gains de la Loterie Nationale est répartie chaque année entre les communautés. La Région de Bruxelles-Capitale reçoit une dotation pour le financement d'initiatives visant à développer et à promouvoir le rôle international et la fonction de capitale de Bruxelles. La Commission communautaire commune reçoit également une dotation fédérale. Enfin, il existe une mainmorte, consistant en une compensation partielle, au profit de la Région de Bruxelles-Capitale, de l'exemption de précompte immobilier pour les bâtiments d'institutions publiques.

Les transferts en provenance des pouvoirs locaux ont atteint 137 millions d'euros en 2003. Il s'agit essentiellement du transfert des compétences de l'Agglomération bruxelloise à la Région de Bruxelles-Capitale. Les recettes, essentiellement fiscales, de l'Agglomération bruxelloise sont en effet transférées au budget des recettes de la Région de Bruxelles-Capitale, qui prend en charge toutes les dépenses de l'agglomération.

Les autres recettes se composent en outre, pour une bonne part, du produit des ventes de biens et services, tels les droits d'inscription aux universités.

(1) Certaines dotations sont prévues dans la loi de financement; d'autres dotations sont accordées en vertu d'une loi ordinaire ou de lois budgétaires annuelles.

(2) Loi du 31 décembre 1984 portant réforme des institutions de la Communauté germanophone.

TABLEAU 5 DÉPENSES PRIMAIRES DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS

(1995-2003, pourcentages de variation annuels moyens à prix constants, sauf mention contraire)⁽¹⁾

	Part en pourcentage ⁽²⁾	Croissance des dépenses ⁽³⁾	p.m. Écart-type
Communautés et régions	–	1,8	1,9
dont :			
Communauté flamande	56	2,1	2,2
Communauté française	21	0,3	1,6
Région wallonne	16	2,3	5,2
Région de Bruxelles-Capitale	6	2,6	6,0
Nord	57	2,1	2,2
Sud	43	1,4	2,3

Sources : ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

(2) En 2003.

(3) Corrigée des principaux facteurs non récurrents.

3. Dépenses

Les dépenses primaires des communautés et des régions ont augmenté en moyenne de 1,8 p.c. par an, en termes réels, entre 1994 et 2003⁽¹⁾. En 2003, ces dépenses ont été attribuables pour 56 p.c. à la Communauté flamande, pour 21 p.c. à la Communauté française, pour 16 p.c. à la Région wallonne et pour 6 p.c. à la Région de Bruxelles-Capitale.

L'augmentation des dépenses n'a toutefois pas été homogène selon les différentes communautés et régions. Alors que l'augmentation a été très modérée – seulement 0,3 p.c. en termes réels – entre 1994 et 2003 dans la Communauté française, le taux de croissance a oscillé entre 2,1 et 2,6 p.c. dans les autres entités fédérées. Ceci est incontestablement lié à la dynamique des recettes beaucoup plus faible dans la Communauté française. En résumé, depuis 1994, les dépenses ont manifestement progressé plus rapidement au nord, avec une croissance de 2,1 p.c. par an, qu'au sud, où cette augmentation n'a atteint que 1,4 p.c.

(1) L'Institut des comptes nationaux publie les comptes de l'ensemble des communautés et régions depuis 1989. Des données précises pour les communautés et régions prises séparément n'existent que depuis 1994.

La volatilité de la croissance des dépenses, mesurée par l'écart-type, est la plus grande en Région wallonne et dans la Région de Bruxelles-Capitale, qui peuvent être considérées comme étant de «pures» régions. Cette constatation découle sans doute du caractère spécifique de leurs dépenses, qui se composent, pour une part importante, d'investissements, de subventions, de transferts en capital, etc. La volatilité est la plus faible pour la Communauté française, ce qui s'explique par le fait que ses dépenses sont en grande partie constituées de dépenses d'enseignement qui se composent essentiellement de coûts salariaux. La Communauté flamande, qui exerce à la fois les compétences de la communauté et celles de la région, la suit de très près.

4. Évolution des soldes et de la dette

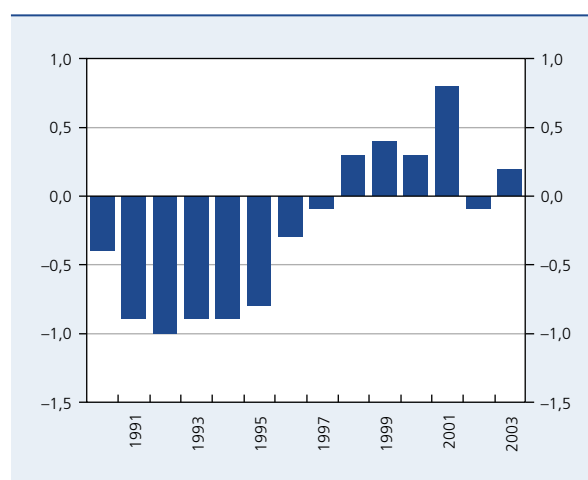
4.1 Évolution des soldes des communautés et des régions

Le solde de l'ensemble des communautés et des régions est passé d'un déficit compris entre 0,4 et 1 p.c. du PIB, au début des années nonante, à un excédent de 0,2 p.c. du PIB en 2003.

On peut distinguer deux phases. À la fin de la phase de transition de la loi de financement, en 1999, l'excédent atteignait 0,4 p.c. du PIB. L'amélioration du solde résultait de la forte croissance des recettes, qui ont augmenté en moyenne de 4,3 p.c. par an, en termes réels, entre

GRAPHIQUE 9 BESOIN (-) OU CAPACITÉ DE FINANCEMENT DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS

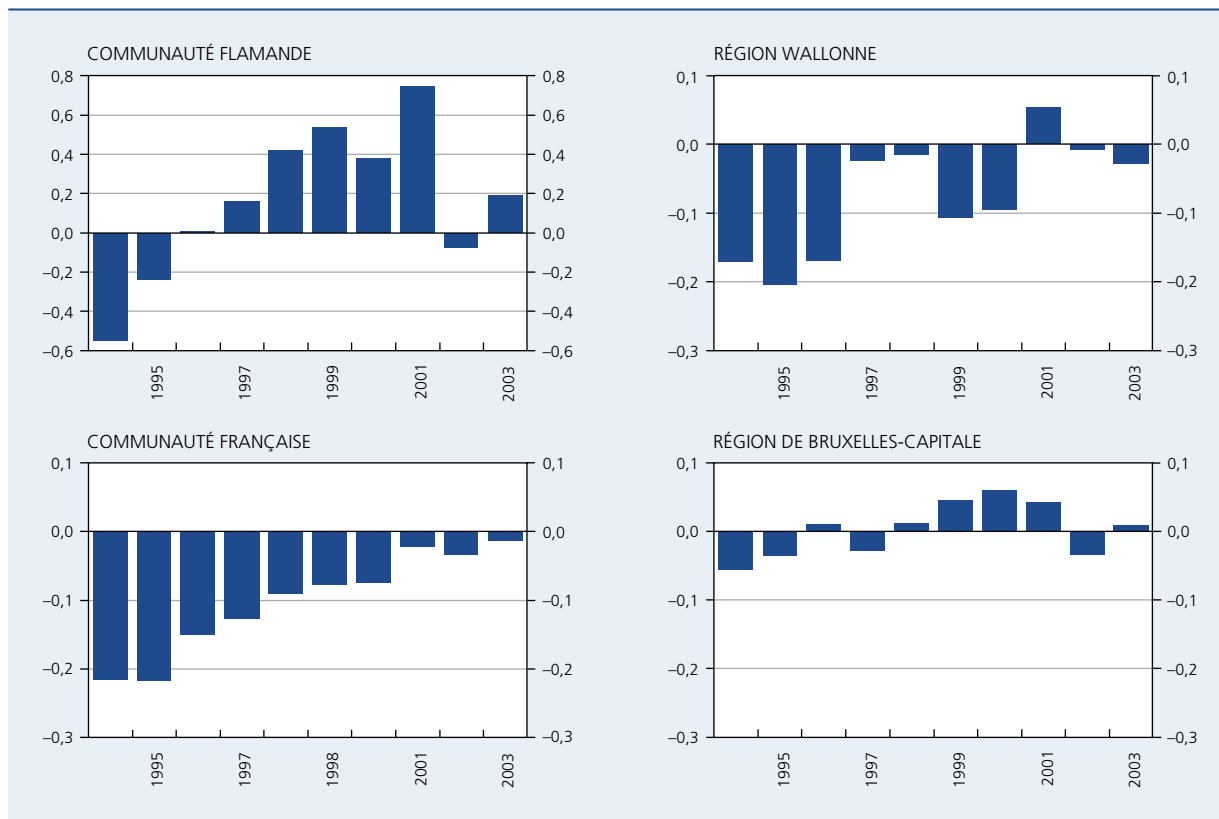
(pourcentages du PIB)



Source : ICN.

GRAPHIQUE 10 BESOIN (-) OU CAPACITÉ DE FINANCEMENT DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS

(pourcentages du PIB)



Source : ICN.

1990 et 1999, tandis que l'augmentation des dépenses atteignait 3,1 p.c. Par contre, après 2000, au cours de la phase définitive de la loi de financement, la croissance annuelle moyenne des recettes, en termes réels, est revenue à 1,4 p.c. en raison, d'une part, de la progression plus faible des moyens transférés dans le cadre de la loi de financement et, d'autre part, des réductions d'impôts appliquées par certaines régions. Comme la croissance réelle des dépenses, au cours de cette période, bien qu'en diminution, a encore atteint 2,3 p.c., l'excédent est revenu à 0,2 p.c. du PIB en 2003.

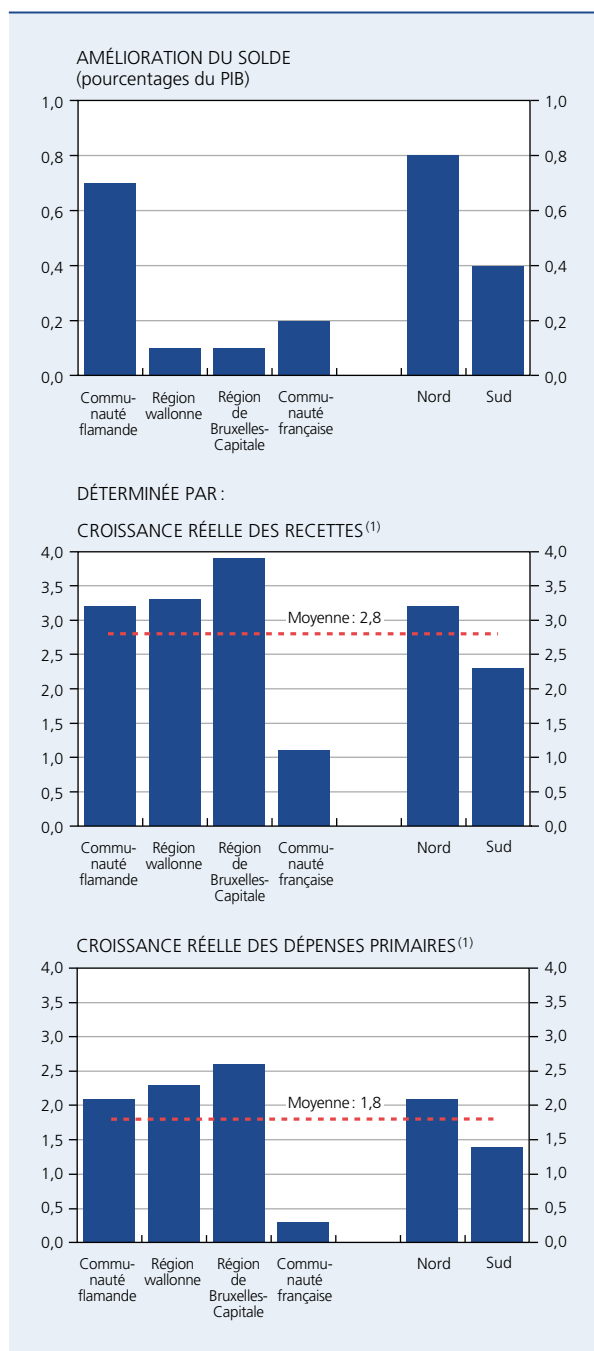
Toutes les communautés et régions sont parvenues à enregistrer une amélioration tendancielle de leur solde. La Communauté flamande, qui affichait encore un déficit de 0,6 p.c. du PIB en 1994, a enregistré, à partir de 1996, un excédent budgétaire qui est même passé à 0,7 p.c. du PIB en 2001. Ensuite, l'excédent est retombé à 0,2 p.c. du PIB en 2003. La Communauté française a pu éliminer presque entièrement son déficit, qui atteignait encore un peu plus de 0,2 p.c. du PIB en 1994, de sorte que, en 2003, seul un déficit très limité a encore été enregistré. Une évolution quasi identique

a été réalisée par la Région wallonne : le déficit de près de 0,2 p.c. du PIB en 1994 a pu ensuite être considérablement réduit. En 2003, la Région wallonne n'affichait plus qu'un déficit de faible ampleur. Enfin, la Région de Bruxelles-Capitale a pu transformer son déficit en un excédent, qui a atteint un sommet en 2000. En 2003, un léger excédent a été enregistré.

L'amélioration tendancielle des soldes s'explique par le fait que les recettes ont augmenté davantage que les dépenses. Pour l'ensemble des communautés et des régions, les recettes ont progressé de 2,8 p.c. par an, en moyenne, entre 1994 et 2003, tandis que la croissance des dépenses primaires a atteint 1,8 p.c.

Dans la Communauté flamande, la Région wallonne et la Région de Bruxelles-Capitale, la croissance réelle des recettes et celle des dépenses primaires ont été plus élevées que ces moyennes. Au cours de cette période, la Communauté française a par contre été caractérisée par une faible augmentation des recettes et une croissance réelle des dépenses primaires qui n'a atteint en moyenne que 0,3 p.c.

GRAPHIQUE 11 ÉVOLUTION DES SOLDES AU COURS DE LA PÉRIODE COMPRISE ENTRE 1994 ET 2003



Sources : ICN, BNB.

(1) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national.

Au nord, l'augmentation réelle des recettes a atteint 3,2 p.c. au cours de la période comprise entre 1994 et 2003, malgré les réductions d'impôts introduites à la fin de cette période. Cette évolution relativement favorable des moyens, au cours de cette période, a permis une croissance réelle assez élevée des dépenses primaires à concurrence de 2,1 p.c. et a, en outre, entraîné une

amélioration relativement importante du solde, de 0,8 p.c. du PIB. Au sud, où les recettes réelles ont augmenté de 2,3 p.c., l'amélioration du solde à concurrence de 0,4 p.c. du PIB n'a été possible que parce que la croissance réelle des dépenses primaires est restée limitée à 1,4 p.c.

4.2 Coordination budgétaire entre le pouvoir fédéral et les communautés et les régions

Dans un État fédéral, il est normal que chaque entité contribue à la réalisation des objectifs budgétaires retenus pour l'ensemble des administrations publiques. En vue de cette nécessaire coordination budgétaire, la section « besoins de financement des pouvoirs publics » a été créée, dans le cadre de la loi de financement, au sein du Conseil supérieur des finances. Cette section émet chaque année un avis, dans lequel des recommandations sont formulées tant pour l'ensemble des administrations publiques que pour chacune des communautés et des régions.

Sur la base de ces avis, des normes budgétaires ont été fixées jusqu'en 2005 dans l'accord de coopération du 15 décembre 2000⁽¹⁾. Selon les principes de base de ces normes, toutes les entités doivent au moins avoir un solde en équilibre en 2010 au plus tard⁽²⁾. Pour la Communauté flamande, cette trajectoire signifie une réduction progressive de son excédent. Les autres entités, qui présentaient encore des déficits, doivent les éliminer.

Afin de vérifier si les communautés et les régions ont respecté les normes fixées dans les accords de coopération successifs, ces objectifs sont comparés aux soldes budgétaires constatés a posteriori, tels qu'ils ressortent des calculs du Conseil supérieur des finances⁽³⁾.

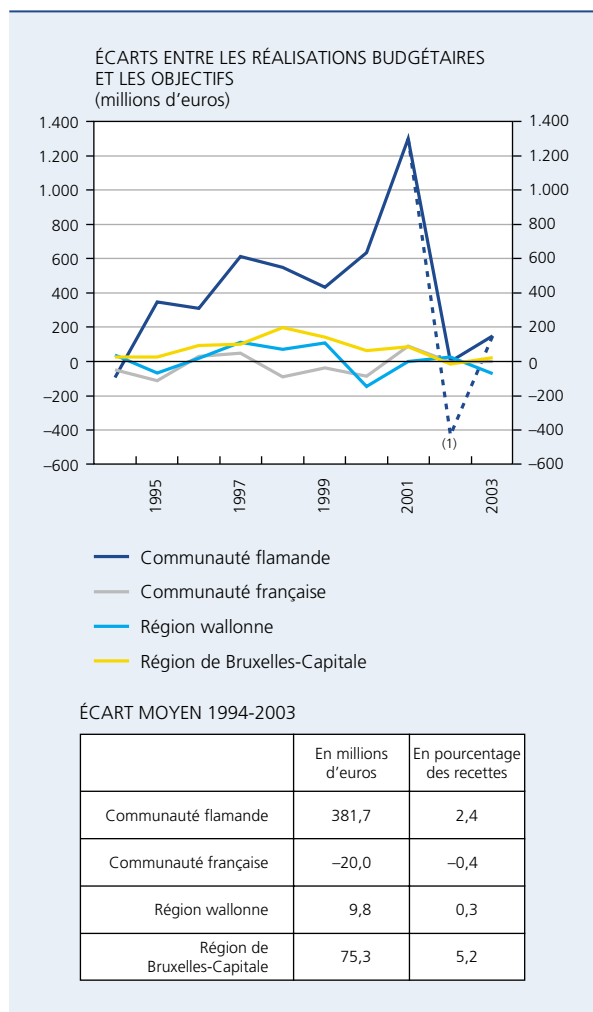
Au cours de la période comprise entre 1994 et 2001, la Communauté flamande a obtenu systématiquement des résultats meilleurs – et parfois nettement meilleurs même – que la norme. Pour 2002, l'évaluation est toutefois moins claire. Dans l'accord du 21 mars 2002, conclu entre le pouvoir fédéral et les communautés et les régions, il a été convenu de fonder désormais l'examen des réalisations budgétaires sur la méthodologie du SEC. Pour 2002, un régime transitoire tenant compte des soldes de certaines institutions qui, conformément au SEC, sont consolidées avec les pouvoirs publics, a été

(1) Quelques modifications ont ensuite été apportées à l'accord de coopération du 15 décembre 2000 par la décision des Comités de concertation du pouvoir fédéral et des gouvernements des communautés et des régions des 21 mars 2002, 22 septembre 2003 et 16 décembre 2003. Ces adaptations revêtent surtout un caractère technique.

(2) Pour les régions, un excédent limité, pour un montant égal à celui des dépenses en matière d'octrois de crédits et de prises de participations, est recommandé.

(3) Les définitions utilisées à cet effet par le Conseil supérieur des finances jusqu'en 2001 sont différentes des soldes SEC, tels qu'ils sont calculés par l'Institut des comptes nationaux et utilisés dans les autres tableaux.

GRAPHIQUE 12 RESPECT DES OBJECTIFS BUDGÉTAIRES



Sources : CSF, BNB.

(1) Compte tenu des soldes de l'ensemble des institutions qui, selon le SEC, doivent être consolidés avec les administrations publiques.

appliqué. Le solde de la Communauté flamande, ainsi calculé, correspondait à l'objectif convenu. L'accord prévoyait toutefois aussi que les communautés et les régions ne prendraient pas de décisions qui aggravent les soldes des autres institutions qui sont consolidées avec les administrations publiques. En raison notamment des soldes négatifs de ces institutions, l'écart négatif entre le solde de la Communauté flamande, selon le SEC, et l'objectif a atteint 428 millions d'euros en 2002. Le résultat budgétaire de 2003 a toutefois été de nouveau meilleur que convenu.

Par le passé, la Communauté française a, jusqu'en l'an 2000, manqué plusieurs fois les objectifs fixés. En 2001, en revanche, des résultats meilleurs que l'objectif budgétaire ont été obtenus, tandis qu'en 2002 et 2003,

les normes ont été atteintes presque exactement. Bien que la Région wallonne soit parvenue la plupart du temps à respecter ses objectifs, un écart négatif par rapport à la norme a été enregistré, entre autres, en l'an 2000, ainsi qu'en 2003. Les résultats de la Région de Bruxelles-Capitale ont été systématiquement meilleurs que la norme. L'écart positif moyen a même atteint 5,2 p.c. des recettes de cette région au cours de la période comprise entre 1994 et 2003. À la fin de cette période, c'est-à-dire en 2002 et 2003, les soldes réalisés ont été très proches des objectifs.

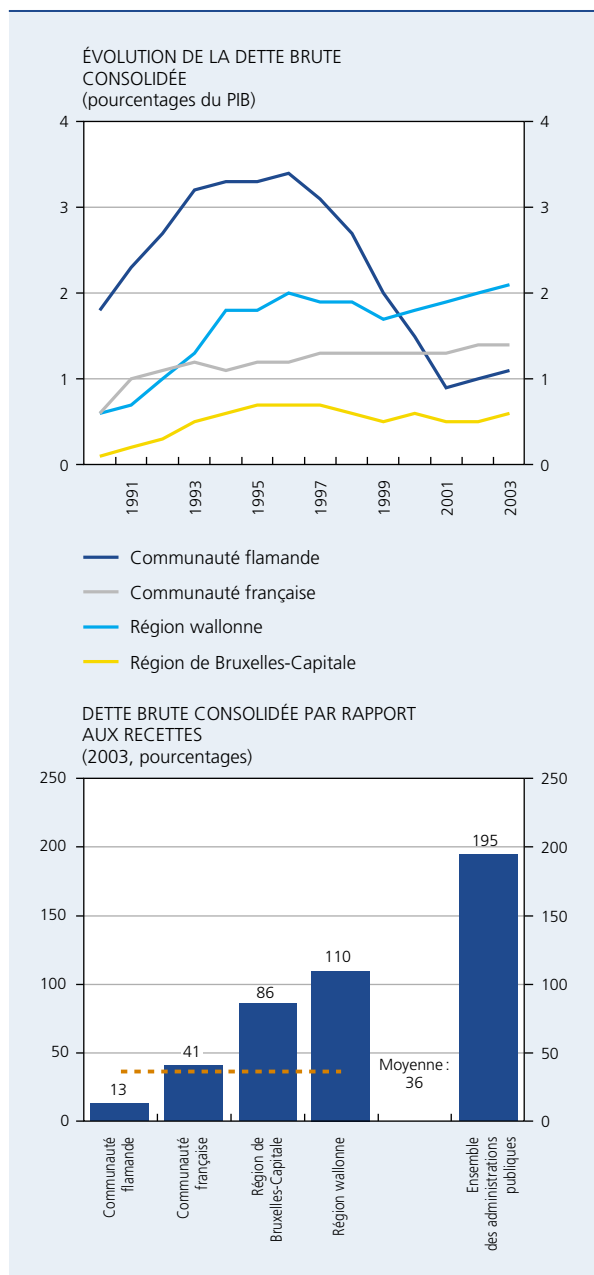
4.3 La dette des communautés et des régions

Comme il a déjà été mentionné, la dette des communautés et des régions ne constitue qu'une faible partie de la dette de l'ensemble des administrations publiques. Après être passée de 3,2 p.c. du PIB en 1990 à 7,4 p.c. du PIB en 1996, cette dette a présenté depuis lors une évolution favorable. En 2003, la dette des communautés et des régions a atteint 5,2 p.c. du PIB.

Cette baisse tendancielle par rapport au PIB est attribuable à la Communauté flamande, qui a réussi à réduire sa dette principalement à la suite des soldes positifs qui ont été réalisés entre 1996 et 2001. Sa dette est ainsi revenue de 3,4 p.c. du PIB en 1996 à 1,1 p.c. du PIB en 2003. De cette manière, la dette de la Communauté flamande est descendue sous le niveau de celles de la Communauté française (1,4 p.c. du PIB) et de la Région wallonne (2,1 p.c. du PIB). La dette de la Région de Bruxelles-Capitale a atteint 0,6 p.c. du PIB en 2003.

Une manière d'exprimer le poids relatif de la dette consiste à exprimer celle-ci par rapport aux recettes. Il en ressort que cette importance relative de la dette est très différente pour chacune des entités. Pour la Communauté flamande, le poids de la dette est très limité, puisque ce rapport n'a atteint que 13 p.c. en 2003. Pour la Communauté française également, le rapport de 41 p.c. est relativement bas. Un poids relatif plus élevé de la dette est enregistré dans la Région de Bruxelles-Capitale, où le rapport constaté en 2003 a atteint 86 p.c. Dans la Région wallonne, enfin, la dette a représenté, cette année-là, 1,1 fois les recettes annuelles. Tous ces ratios d'endettement sont toutefois beaucoup moins élevés que le niveau de 195 p.c. auquel l'ensemble des administrations publiques – c'est-à-dire surtout le pouvoir fédéral – est confronté.

GRAPHIQUE 13 DETTE BRUTE CONSOLIDÉE DES COMMUNAUTÉS ET DES RÉGIONS



Sources : ICN, BNB.

5.1 Projections en matière de recettes

Un tel exercice n'est possible qu'à condition de prendre en considération toute une série d'hypothèses. Parmi celles-ci, la principale est celle d'une croissance réelle du revenu national brut de 2 p.c. en moyenne au cours de la période comprise entre 2004 et 2010⁽²⁾. Il est supposé, en outre, que l'évolution de l'impôt des personnes physiques sera identique dans les trois régions. Enfin, les calculs sont fondés sur l'hypothèse que l'évolution des recettes fiscales propres et des autres recettes correspondra à la croissance du PIB⁽³⁾. C'est principalement dans la Région de Bruxelles-Capitale que la part de ces recettes est relativement importante. Des évolutions qui s'écarteraient éventuellement de cette hypothèse ne peuvent toutefois être exclues, d'autant plus que les régions disposent, dans le cadre de l'accord du Lambermont, d'une autonomie fiscale élargie. Si les évolutions des paramètres sont différentes des hypothèses émises, les résultats obtenus changeront également. Les projections présentées ici ont donc uniquement un caractère illustratif.

Sur la base de ces hypothèses, les moyens issus de la loi de financement augmenteront de 1,8 p.c. par an en moyenne au cours de cette période. Cette évolution est toutefois différente pour les entités prises séparément. La croissance des recettes sera relativement plus élevée pour la Communauté flamande (1,9 p.c.) et la Région de Bruxelles-Capitale (2,2 p.c.), et moins élevée pour la Communauté française (1,5 p.c.) et la Région wallonne (1,6 p.c.).

Ces évolutions divergentes s'expliquent par divers facteurs. Comme il a déjà été signalé, la clé de répartition des moyens attribués aux communautés au titre de la TVA évoluera progressivement, toutes choses restant égales, au profit de la Communauté flamande et au détriment de la Communauté française. Pour la répartition des moyens complémentaires accordés dans le cadre de l'accord du Lambermont, on passera en effet progressivement au produit de l'impôt des personnes physiques.

5. Projections

Dans ce chapitre sont présentées des projections de l'évolution des recettes des communautés et des régions jusqu'en 2010. Dans l'hypothèse où toutes les entités atteindraient au minimum l'équilibre en 2010 – ce qui correspond aux objectifs prévus par le Conseil supérieur des finances⁽¹⁾ –, l'augmentation autorisée des dépenses primaires peut en être déduite.

- (1) Pour les régions, un excédent limité, pour un montant égal à celui des dépenses en matière d'octrois de crédits et de prises de participations, est recommandé. Pour la Communauté française, il est tenu compte d'une trajectoire suivant laquelle un excédent de 100 millions d'euros serait atteint en 2010, comme prévu dans son plan de réduction de la dette (décret du 19 décembre 2002).
- (2) Ces calculs sont en outre fondés sur l'hypothèse d'une augmentation annuelle moyenne de l'indice des prix à la consommation national de 1,75 p.c., ainsi que sur les projections démographiques de l'Institut national de statistique et du Bureau fédéral du plan. Pour le nombre d'élèves par communauté, les parts de 2004 ont été retenues. Sur la base de l'évolution du nombre d'élèves au cours de la dernière décennie et de l'évolution démographique prévue, il ne peut toutefois être exclu que le nombre d'élèves de la Communauté française évolue un peu plus favorablement que celui de la Communauté flamande.
- (3) À l'exception des droits de tirage relatifs à la remise au travail des chômeurs, pour lesquels des montants nominaux s'appliquent, et des dotations pour étudiants étrangers, qui ne sont adaptés qu'à l'inflation.

TABLEAU 6 PROJECTIONS DE LA CROISSANCE DES DÉPENSES PRIMAIRES POUR 2004-2010 : COMMUNAUTÉS ET RÉGIONS

	Communauté flamande	Communauté française	Région wallonne	Région de Bruxelles-Capitale	Nord	Sud	Total
Évolution du solde (pourcentage du PIB) ⁽¹⁾ . . .	-0,2	0,1	0,1	0,0	-0,2	0,1	0,0
Croissance réelle des recettes ⁽²⁾	1,9	1,5	1,6	2,0	1,9	1,6	1,8
dont :							
Moyens issus de la loi de financement	1,9	1,5	1,6	2,2	1,9	1,5	1,8
Croissance réelle des dépenses primaires⁽²⁾	2,3	1,4	1,3	2,1	2,3	1,4	2,0

Sources : CSF, ICN, budget des voies et moyens, BNB.

(1) Évolution nécessaire pour atteindre les objectifs du CSF pour 2010.

(2) Données déflatées par l'indice des prix à la consommation national (hypothèse: 1,75 p.c.).

En outre, ces évolutions intègrent l'effet du terme négatif. Ce terme négatif fait référence à la réduction de l'impôt des personnes physiques transféré aux régions, en compensation des nouveaux transferts d'impôts aux régions depuis 2002. L'évolution de ce terme négatif est liée à hauteur de 91 p.c. à la croissance du RNB; la compensation de la redevance radiotélévision n'est adaptée qu'à l'inflation. Comme le montant initial de l'impôt des personnes physiques cédé est lié à la croissance réelle du RNB et à l'inflation et que le terme négatif, qui vient en déduction de ce montant initial, croît moins rapidement, le montant accordé en définitive aux entités fédérées augmentera plus rapidement que la croissance du RNB. Cet effet est surtout favorable à la Région de Bruxelles-Capitale, où l'ampleur du terme négatif est relativement importante, étant donné que les impôts supplémentaires qui ont été transférés aux régions en 2002 y sont relativement plus élevés qu'ailleurs.

Enfin, il y a l'effet de l'intervention de solidarité. Dans la loi de financement, il est prévu que, en termes réels, l'ampleur de cette intervention dépende de la différence entre les niveaux de l'impôt des personnes physiques payé par habitant dans chaque région. Étant donné que, dans cette projection, l'hypothèse est émise que l'impôt des personnes physiques évoluera de manière identique dans les trois régions, ceci implique que le montant réel des moyens de l'intervention de solidarité n'augmentera pas. Ceci contraste avec le reste de la partie affectée de l'impôt des personnes physiques, qui augmentera

un peu plus que le RNB en termes réels. Étant donné que, pour la Région wallonne, cette intervention de solidarité représente plus d'un quart des recettes provenant de la loi de financement⁽¹⁾, l'augmentation réelle de ces recettes est ainsi en grande partie freinée.

Par suite de la combinaison de ces facteurs, les moyens issus de la loi de financement augmenteraient en moyenne de 1,9 p.c. par an au nord, au cours de la période comprise entre 2004 et 2010, tandis qu'au sud, cette augmentation resterait limitée à 1,5 p.c.

5.2 Croissance des dépenses primaires

Sur la base de l'approche retenue, on peut déduire que la croissance réelle des dépenses primaires de l'ensemble des communautés et des régions pourra atteindre en moyenne 2 p.c. par an au cours de la période comprise entre 2004 et 2010. Ce pourcentage correspond exactement à l'hypothèse qui a été utilisée pour la croissance du PIB à prix constants et du RNB réel au cours de cette période. Dans d'autres scénarios de croissance également, l'augmentation des dépenses continuerait à correspondre à la croissance de l'activité économique.

Pour la Communauté flamande, l'augmentation réelle des dépenses primaires peut atteindre 2,3 p.c. Étant donné que la progression des recettes sera très légèrement inférieure à la croissance du PIB, cette augmentation relativement forte résulte de la possibilité dont dispose la Communauté flamande de mettre progressivement un terme à son excédent. Pour la Région de Bruxelles-Capitale, la croissance réelle des dépenses primaires

(1) En 2003, l'intervention de solidarité a atteint 27 p.c. de l'impôt des personnes physiques transféré à la Région wallonne (après déduction du terme négatif). Pour la Région de Bruxelles-Capitale, le niveau était de 17 p.c.

pourrait atteindre 2,1 p.c. par an, ce qui correspond à l'évolution prévue des moyens issus de la loi de financement. Pour la Communauté française et la Région wallonne, par contre, la croissance réelle des dépenses primaires doit rester limitée à 1,3 et 1,4 p.c. Ces résultats découlent de la croissance relativement faible des recettes de ces entités, combinée à la nécessité d'une nouvelle réduction de leurs déficits. En résumé, pour la période 2004-2010, une croissance réelle des dépenses primaires de 2,3 p.c. par an est possible au nord, tandis qu'au sud, cette augmentation restera limitée à 1,4 p.c.

Conclusion

Le solde de financement des communautés et des régions s'est systématiquement amélioré au cours de la décennie écoulée, principalement à la suite de la forte croissance des recettes. Les mécanismes spécifiques prévus dans la loi de financement ont en effet contribué à une très forte augmentation des moyens attribués au titre de l'impôt des personnes physiques au cours de la période dite de transition qui s'est achevée en 1999. Pour l'ensemble des communautés et des régions, la progression des dépenses a été égale à celle de l'ensemble des administrations publiques.

Le passage progressif, pour la partie de l'impôt des personnes physiques attribuée aux communautés et aux régions, à une clé de répartition fondée sur le produit de l'impôt des personnes physiques perçu dans chaque entité a entraîné une croissance des moyens de la loi de financement plus élevée au nord qu'au sud du pays.

Cette forte croissance a permis au nord d'appliquer récemment d'importantes réductions d'impôts, tandis que les réformes fiscales introduites au sud du pays ont eu une incidence beaucoup plus limitée. Étant donné que, dans l'ensemble des entités, les recettes ont augmenté plus fortement que les dépenses au cours des dix dernières années – la croissance des dépenses a toutefois été plus élevée au nord qu'au sud du pays –, toutes les communautés et régions sont parvenues à enregistrer une amélioration de leur solde de financement.

Afin de répondre à l'objectif d'équilibre en 2010 formulé par le Conseil supérieur des Finances, l'augmentation des dépenses, pour l'ensemble des communautés et des régions, doit rester limitée à la croissance du PIB. L'évolution autorisée des dépenses ne sera probablement pas identique pour chaque entité prise séparément. Cette croissance autorisée des dépenses sera un peu plus élevée au nord qu'au sud du pays, entre autres parce que le nord a la possibilité de mettre progressivement un terme à son excédent, tandis qu'au sud, les déficits, certes limités, doivent être éliminés.

Évolution des résultats et de la structure financière des entreprises en 2003

David Vivet

Introduction

Chaque année, dans la Revue économique du quatrième trimestre, la Banque nationale présente les évolutions survenues au sein des comptes annuels des sociétés non financières. À l'automne, la Centrale des bilans dispose en effet d'un échantillon déjà représentatif des comptes annuels relatifs à l'année précédente. Les conclusions tirées sur la base de cet échantillon peuvent donc être étendues de manière relativement fiable à l'ensemble de la population.

Historiquement, cet article a essentiellement consisté en une étude des évolutions survenues au sein du compte de résultats des entreprises. Au cours des dernières années, cette étude s'est vue progressivement complétée par une analyse financière et micro-économique, non seulement du compte de résultats, mais aussi du bilan et de l'annexe des comptes annuels. Cette évolution trouve cette année un prolongement supplémentaire : pour la première fois, en effet, les résultats d'un modèle interne de prévision de défaillance d'entreprises sont présentés. En décelant les risques financiers de manière précoce, ce modèle apporte un éclairage renouvelé sur la réalité financière des entreprises belges.

Le présent article contient trois parties. La première partie décrit la méthodologie et l'échantillon utilisés. La deuxième partie propose une extrapolation de l'évolution des principaux postes du compte de résultats. La troisième partie, enfin, contient une analyse financière des sociétés belges ; cette analyse est complétée par l'interprétation des résultats du modèle de défaillance.

1. Méthodologie et échantillon constant

1.1 Caractéristiques des données utilisées et construction de l'échantillon constant

Depuis la fin des années septante, la Centrale des bilans collecte chaque année les données relatives aux comptes des sociétés non financières. À cette fin, les entreprises sont tenues de remettre leurs comptes annuels au moyen d'un formulaire normalisé, au plus tard sept mois après la clôture de l'exercice comptable. Les données font ensuite l'objet de corrections éventuelles afin de satisfaire aux normes de qualité requises, à la suite de quoi une première analyse est possible, à partir de septembre. Chaque année cependant, la nature des données disponibles pour le dernier exercice étudié, en l'occurrence 2003, soulève deux questions d'ordre méthodologique.

D'une part, la population des comptes annuels relatifs à 2003 est incomplète. Cette situation provient du fait que de nombreux comptes annuels sont déposés avec retard ou ne satisfont pas aux contrôles arithmétiques et logiques de la Centrale des bilans. En ce qui concerne l'exercice 2002, par exemple, la proportion de comptes non déposés ou inexploitable à la date du 31 août 2003 s'élevait à 28 p.c.⁽¹⁾, soit près de 75.000 comptes. Étant donné que ces problèmes touchent surtout des entreprises de petite taille, ces comptes manquants représentaient 12 p.c. de la valeur ajoutée de l'ensemble des sociétés

(1) Pour mémoire, à la date du 31 décembre 2003, cette proportion ne s'élevait plus qu'à 5 p.c.

TABEAU 1 PROFIL FINANCIER DES ENTREPRISES EN FONCTION DU DÉLAI DE DÉPÔT DES COMPTES ANNUELS ⁽¹⁾
(2002, médianes)

	Comptes annuels déposés avant le 31 août 2003	Comptes annuels déposés après le 31 août 2003
Liquidité au sens large . . .	1,22	1,11
Degré d'indépendance financière	30,62	23,23
Rentabilité nette des capitaux propres	5,37	4,44

Source : BNB.

(1) Les ratios financiers sont définis à l'annexe 2. Leur portée est par ailleurs précisée dans la troisième partie de l'article.

non financières, soit une proportion moindre mais non négligeable cependant ⁽¹⁾.

D'autre part, les entreprises dont les comptes annuels sont disponibles avec retard se trouvent dans une situation financière structurellement moins favorable que les autres. Le tableau 1 témoigne, pour l'exercice comptable 2002, des écarts significatifs qui existent entre les entreprises selon le moment de dépôt des comptes annuels : les entreprises qui ont déposé leurs comptes après le 31 août 2003 sont significativement moins liquides, moins solvables et moins rentables ⁽²⁾. Selon toute vraisemblance, les données actuellement disponibles pour 2003 renvoient donc une image trop optimiste de la réalité.

En raison de ce double biais qui les affecte, les données de 2003 ne sont pas directement comparables à celles des années précédentes. Afin d'assurer la comparabilité, on utilise la méthode dite de l'échantillon constant. L'échantillon constant 2002-2003 se compose des entreprises qui ont déposé des comptes annuels tant pour 2002 que pour 2003, et qui répondent aux conditions suivantes :

- les deux comptes annuels se rapportent à un exercice comptable d'une durée de douze mois ;
- les deux comptes annuels ont satisfait aux exigences de qualité de la Centrale des bilans ;
- les comptes annuels relatifs à l'exercice 2002 ont été déposés avant le 31 août 2003 ;
- les comptes annuels relatifs à l'exercice 2003 ont été déposés avant le 31 août 2004.

La méthode consiste à extrapoler les résultats de 2003 sur la base des évolutions constatées au sein de l'échantillon constant : les chiffres de 2003 sont obtenus en appliquant aux chiffres définitifs de 2002 les taux de variation enregistrés dans l'échantillon. On part donc de l'hypothèse que les évolutions observées dans l'échantillon constant sont représentatives des évolutions qui se sont produites dans l'ensemble de la population. Comme cela a été vérifié dans les éditions précédentes de l'article, les estimations ainsi obtenues peuvent être qualifiées de satisfaisantes, dans la mesure où elles donnent dans la très grande majorité des cas une bonne représentation de la direction et de l'ampleur des mouvements réels.

1.2 Regroupements selon la taille et la branche d'activité des sociétés

Les entreprises non financières forment une population hétérogène au sein de laquelle des évolutions très divergentes peuvent être constatées. Les tendances dégagées par l'analyse des résultats globaux doivent donc être affinées par une étude selon la taille et la branche d'activité des entreprises. D'une part, le mode de financement et, plus largement, la situation financière des entreprises sont généralement différents selon qu'elles sont de grande ou de petite taille. D'autre part, les entreprises sont soumises à des évolutions conjoncturelles spécifiques à chaque branche d'activité, qui se reflètent généralement dans l'évolution des comptes annuels.

La distinction en fonction de la taille est basée sur les critères énoncés par le Code des sociétés. Sont considérées comme grandes au regard du Code des sociétés :

- les entreprises dont la moyenne annuelle du nombre de travailleurs occupés excède 100 personnes ou
- les entreprises qui dépassent plus d'une des limites suivantes :
 - moyenne annuelle du nombre de travailleurs occupés : 50 ;
 - chiffre d'affaires annuel, hors TVA : 6.250.000 euros ;
 - total du bilan : 3.125.000 euros ⁽³⁾.

Les entreprises qui ne dépassent pas ces critères, c'est-à-dire les PME, ont la possibilité d'établir leurs comptes annuels selon un schéma abrégé, contrairement aux grandes entreprises qui, elles, sont dans l'obligation

(1) Il faut noter au surplus que, chaque année, un certain nombre de sociétés ne déposent pas de comptes annuels, en dépit de l'obligation légale. Par la force des choses, les proportions mentionnées ne tiennent pas compte de ces sociétés.

(2) Le délai de dépôt des comptes annuels fait d'ailleurs partie des variables explicatives du modèle de prévision de défaillance présenté plus loin : plus une entreprise dépose ses comptes annuels tardivement, plus le risque de défaillance estimé par le modèle est élevé.

(3) Des précisions sur ces critères peuvent être trouvées à l'article 15 du Code des sociétés.

de remplir un schéma complet. Toutes les PME ne font cependant pas usage de la facilité qui leur est accordée. Cette situation a pour conséquence que la population des comptes annuels déposés selon le schéma complet contient les comptes annuels non seulement des grandes entreprises, mais aussi d'un nombre important de PME. En 2002, par exemple, parmi les 16.000 schémas complets déposés, on dénombrait ainsi près de 7.500 comptes relatifs à des PME, soit 47 p.c. Le type de schéma utilisé ne permet donc pas une division rigoureuse des entreprises en fonction de leur taille. Pour cette raison, depuis 2001, la distinction n'est plus fondée sur le type de schéma déposé, mais sur le strict respect des critères du Code des sociétés. Les PME qui déposent un schéma complet sont ainsi classées non plus dans la population des grandes entreprises, mais dans celle des PME⁽¹⁾.

La distinction en fonction de la branche d'activité est, quant à elle, basée sur la nomenclature d'activité NACE-BEL, utilisée dans la plupart des statistiques comportant une ventilation par branche en Belgique. La composition des branches d'activité étudiées est présentée à l'annexe 1.

1.3 Représentativité de l'échantillon constant

L'échantillon constant 2002-2003 est présenté au tableau 2. Il contient 134.493 entreprises, soit 57 p.c. du nombre total de comptes annuels déposés en 2002. Conformément aux années précédentes, le taux de représentativité mesuré par rapport au total du bilan est quant à lui nettement supérieur, puisqu'il approche de 81 p.c. Ceci s'explique par la représentativité classiquement plus satisfaisante pour les grandes entreprises que pour les PME. Au sein de l'échantillon 2002-2003, le taux de couverture des grandes entreprises est ainsi supérieur de 17,5 points sur le plan du nombre d'entreprises et de 22,3 points sur le plan du total du bilan. Les grandes entreprises présentent en effet une tendance naturelle à remettre leurs comptes annuels dans un délai plus court; elles font au surplus l'objet d'une attention particulière de la Centrale des bilans, qui veille à obtenir le plus rapidement possible un niveau élevé de représentativité en termes de valeur ajoutée. Par ailleurs, en raison essentiellement de la prépondérance des grandes entreprises, l'industrie manufacturière présente un taux de couverture supérieur à celui des branches non manufacturières. Enfin, il faut noter que la représentativité de l'échantillon constant s'est sensiblement accrue depuis deux ans. L'origine de cette amélioration réside dans les dispositions

(1) Pour plus de détails sur ce reclassement, voir l'article publié dans la Revue économique du 4^e trimestre 2003.

TABLEAU 2 COMPOSITION ET REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT 2002-2003

	Sociétés de l'échantillon 2002-2003	Ensemble des sociétés non financières en 2002	Représentativité de l'échantillon, en p.c.
Nombre d'entreprises . . .	134.493	235.880	57,0
Grandes entreprises	6.378	8.627	73,9
PME	128.115	227.253	56,4
Industrie manufacturière . .	13.596	21.828	62,3
Branches non manufacturières	120.897	214.052	56,5
Total du bilan (millions d'euros) ⁽¹⁾ . . .	676.713	838.213	80,7
Grandes entreprises	578.941	682.117	84,9
PME	97.772	156.096	62,6
Industrie manufacturière . .	162.337	184.024	88,2
Branches non manufacturières	514.376	654.189	78,6

Source : BNB.

(1) Pour les sociétés de l'échantillon constant, le total du bilan pris en compte est celui de 2002.

de la loi programme du 8 avril 2003, qui a introduit des amendes administratives en cas de dépôt tardif des comptes annuels. Ces amendes sont entrées en vigueur à partir des comptes annuels clôturés le 31 décembre 2002 et ont eu une incidence certaine sur les délais de dépôt.

2. Évolution des principales composantes du compte de résultats

2.1 Contexte conjoncturel et évolution des principales composantes du compte de résultats

L'évolution de l'activité en Belgique a de nouveau été hésitante en 2003, jusqu'au début du deuxième semestre. Au total, le PIB a augmenté de 1,3 p.c. en termes réels, après avoir enregistré une progression de 0,7 et 0,9 p.c. respectivement en 2001 et en 2002. Une aussi longue période de faible croissance n'avait plus été observée depuis le début des années quatre-vingt. Contrairement à l'année précédente, les dépenses des ménages ont constitué un important facteur de soutien de la croissance, tandis que la formation brute de capital fixe des entreprises s'est à nouveau contractée. Dans le même temps, la contribution des exportations nettes de biens et services à la croissance est quant à elle devenue négative, du fait de l'accélération marquée des importations. Par rapport à la

TABLEAU 3 PRINCIPALES COMPOSANTES DU COMPTE DE RÉSULTATS

	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée
	1999	2000	2001	2002	2003 e	2003 e	2003 e
Valeur ajoutée	3,9	7,6	2,1	1,5	3,4	129.716	100,0
Frais de personnel	(-) 5,0	6,0	3,9	3,2	1,5	77.277	59,6
Amortissements, réductions de valeur et provisions	(-) 3,6	10,2	5,2	-2,0	-4,3	24.102	18,6
Autres charges d'exploitation	(-) -2,7	11,4	7,8	-2,2	5,0	7.175	5,5
<i>Total des charges d'exploitation</i>	<i>4,2</i>	<i>7,3</i>	<i>4,4</i>	<i>1,6</i>	<i>0,4</i>	<i>108.554</i>	<i>83,7</i>
Résultat net d'exploitation	2,7	8,7	-10,6	0,7	22,6	21.162	16,3
Produits financiers	(+) 10,8	38,6	5,4	24,5	6,8	50.041	38,6
Charges financières	(-) 6,9	33,1	4,6	38,8	3,1	44.346	34,2
<i>Résultat financier</i>	<i>44,2</i>	<i>73,7</i>	<i>9,4</i>	<i>-42,2</i>	<i>47,6</i>	<i>5.695</i>	<i>4,4</i>
Résultat courant	7,9	19,5	-5,8	-11,3	27,2	26.857	20,7
Résultat exceptionnel ⁽¹⁾	(+) -	-	-	-	-	3.814	2,9
Résultat net avant impôts	19,7	4,3	-10,1	-26,9	66,3	30.671	23,6
Impôts sur le résultat	(-) 10,4	11,5	-0,2	-4,9	7,3	6.606	5,1
Résultat net après impôts	22,5	2,3	-13,1	-34,5	95,8	24.065	18,6

Source : BNB.

(1) Le calcul d'un pourcentage de variation n'a guère de sens pour cet agrégat, qui ne se prête pas à une estimation fiable.

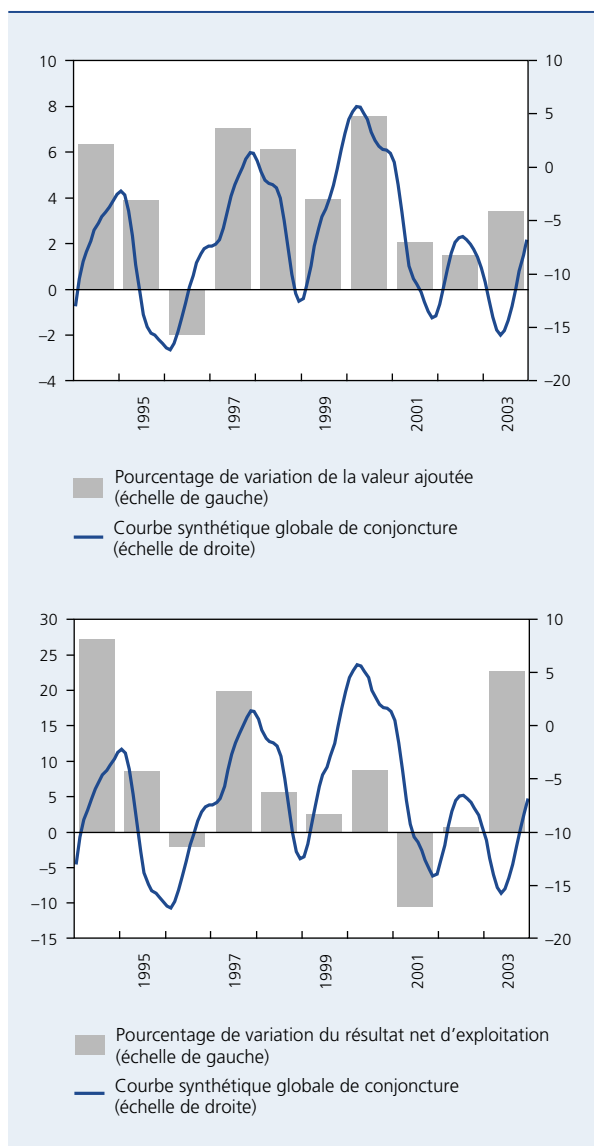
zone euro dans son ensemble, la Belgique a relativement bien résisté; les deux zones ont toutefois affiché des profils conjoncturels similaires, à savoir une quasi-stagnation de l'activité au premier semestre et une reprise notable à partir du troisième trimestre.

Dans ce contexte, la valeur ajoutée totale créée par les entreprises non financières, c'est-à-dire la différence entre le produit des ventes et les coûts des biens et services fournis par des tiers, a atteint près de 130 milliards d'euros (à prix courants) en 2003. Entre 2002 et 2003, la valeur ajoutée totale a ainsi augmenté de 3,4 p.c., soit le meilleur résultat depuis trois ans.

La valeur ajoutée créée par une entreprise lui permet de couvrir ses charges d'exploitation et, pour l'excédent, de dégager un résultat net d'exploitation. Celui-ci représente le revenu résultant de l'activité commerciale et industrielle de l'entreprise. Les frais de personnel constituent la majeure partie des charges d'exploitation: en 2003, ils représentaient près de 60 p.c. de la valeur ajoutée. Par rapport à 2002, ils ont augmenté au rythme très modéré de 1,5 p.c., soit le plus faible accroissement depuis 1996. Après les frais de personnel, les amortissements, qui

représentaient 17,5 p.c. de la valeur ajoutée en 2003, sont de loin les charges d'exploitation les plus importantes. En 2003, ils se sont contractés pour la deuxième année consécutive, reflétant la compression des investissements des entreprises. Largement influencé par l'évolution des frais de personnel et des amortissements, le total des charges d'exploitation a en conséquence pratiquement stagné, avec une croissance de seulement 0,4 p.c.

Au contraire des années précédentes, la croissance de la valeur ajoutée a donc largement excédé la croissance des coûts d'exploitation. À la suite de ces évolutions contrastées, le résultat net d'exploitation de l'ensemble des sociétés non financières a augmenté de près de 23 p.c., pour atteindre 21,2 milliards d'euros. Une progression d'ampleur comparable n'avait plus été constatée depuis 1997. Les évolutions de la valeur ajoutée et du résultat net d'exploitation peuvent par ailleurs être comparées à l'évolution de l'indicateur de conjoncture (graphique 1). Ces trois grandeurs suivent traditionnellement des tendances parallèles. Ceci s'est à nouveau vérifié en 2003: le redressement important et général de la confiance des chefs d'entreprise, qui s'est manifesté à partir du troisième trimestre de 2003 (et qui s'est poursuivi en 2004), est à

GRAPHIQUE 1 VALEUR AJOUTÉE, RÉSULTAT NET
D'EXPLOITATION ET INDICATEUR DE
CONJONCTURE

Source : BNB.

mettre en relation avec le renforcement de la croissance de la valeur ajoutée et du résultat net d'exploitation.

Conformément à la tendance globale de la dernière décennie, les produits financiers ont progressé plus rapidement que les charges financières⁽¹⁾. Le résultat financier a de ce fait enregistré une nouvelle augmentation, pour atteindre près de 5,7 milliards d'euros. Le résultat exceptionnel s'est élevé, quant à lui, à 3,8 milliards d'euros, et provient pour l'essentiel d'une considérable plus-value sur actifs immobilisés réalisée dans la branche des télécommunications. Enfin, les sociétés, en raison de leur meilleure rentabilité,

ont payé davantage d'impôts sur le résultat en 2003, après deux années de baisse. Après agrégation de toutes les composantes du compte de résultats, les sociétés non financières ont réalisé un bénéfice net après impôts de 24 milliards d'euros, en croissance de 96 p.c. par rapport à 2002. S'il est confirmé par les données définitives, ce quasi-doublement du bénéfice, qui intervient, il est vrai, après deux années de forte diminution, constituerait un record historique.

2.2 Résultats par branche d'activité

Dans l'industrie manufacturière, la croissance de la valeur ajoutée a atteint 2,5 p.c. en 2003 (tableau 4). Pour la dixième année consécutive, elle a été inférieure à la croissance observée dans les branches non manufacturières. Cette croissance modérée s'explique notamment par le renchérissement de l'euro vis-à-vis du dollar, qui a pénalisé les industries orientées vers l'exportation, ainsi que par l'intensité de la concurrence internationale, en particulier celle des pays à bas coûts. Les branches qui ont le plus pesé sur cette tendance sont la chimie, où la croissance a été faible, et les fabrications métalliques, où l'activité s'est à nouveau contractée. L'industrie agro-alimentaire est une des rares branches à avoir présenté une croissance significative, en raison de la bonne tenue des ventes de détail de produits alimentaires.

Au contraire de la valeur ajoutée, le résultat net d'exploitation de l'industrie manufacturière a, comme en 2001, fortement progressé, avec une croissance de 15 p.c. Ce résultat a surtout été permis par une quasi-stagnation des frais de personnel, dont l'origine est à trouver dans les pertes d'emploi et les restructurations qui ont touché la plupart des branches. Dans une moindre mesure, la faible croissance (1,4 p.c.) des amortissements a également contribué à la progression du résultat d'exploitation. Enfin, la situation préoccupante dans laquelle se trouvent l'industrie textile et l'industrie du bois, deux branches manufacturières de taille moyenne, est à signaler. À la suite d'une nouvelle et sensible contraction de l'activité, l'année 2003 a été marquée dans ces deux branches par une détérioration sévère du résultat d'exploitation. En particulier, l'industrie textile a subi de multiples restructurations au cours des deux dernières années.

(1) La croissance plus rapide des produits financiers s'explique principalement par la part de plus en plus importante prise par les actifs financiers dans le bilan des entreprises. Par actifs financiers, on entend les immobilisations financières ainsi que les actifs circulants porteurs d'intérêts (dont les placements de trésorerie et les valeurs disponibles).

TABLEAU 4 VALEUR AJOUTÉE ET RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(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 2003
	2002	2003 e	2002	2003 e	
Industrie manufacturière	1,1	2,5	15,2	15,0	33,9
dont :					
Industries agricoles et alimentaires	4,9	5,1	33,8	31,2	4,5
Textiles, vêtements et chaussures	-0,8	-11,4	1,1	-41,3	1,6
Bois	-20,3	-4,8	-61,6	-77,1	0,4
Papier, édition et imprimerie	1,1	-0,4	8,5	17,8	2,6
Chimie	4,3	0,8	33,5	11,5	9,0
Métallurgie et travail des métaux	2,8	0,2	51,3	51,7	4,5
Fabrications métalliques	-4,4	-1,3	-2,3	11,4	6,8
Branches non manufacturières	1,7	3,9	-5,2	26,5	66,1
dont :					
Commerce de détail	9,2	8,7	4,2	34,3	8,5
Commerce de gros	-3,1	9,0	-24,9	19,8	12,8
Horeca	5,3	0,9	-3,1	-18,5	1,7
Transports	0,6	3,9	-76,0	3,1	7,4
Postes et télécommunications	4,5	4,7	85,9	59,2	5,3
Activités immobilières	4,1	2,9	-3,8	5,9	3,0
Services aux entreprises	2,7	2,7	11,8	14,5	12,0
Énergie et eau ⁽¹⁾	-0,6	-17,3	0,9	31,3	3,8
Construction	-0,1	3,2	-10,0	9,8	6,3

Source : BNB.

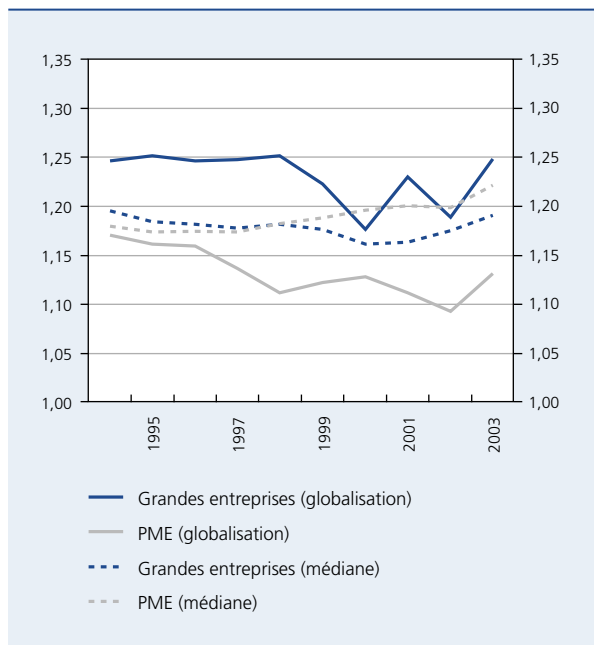
(1) L'importante diminution de la valeur ajoutée enregistrée en 2003 dans la branche énergie et eau est due au secteur de l'électricité : en vertu de la loi du 11 avril 2003, les sociétés Electrabel et SPE ont en effet transféré à la société Synatom la gestion des provisions constituées pour le démantèlement des centrales nucléaires. Synatom faisant partie de l'industrie manufacturière et n'appartenant donc pas à la branche énergie et eau, la diminution de valeur ajoutée liée à ce transfert n'a pas été directement compensée dans la branche.

Dans les branches non manufacturières, l'accroissement de la valeur ajoutée, en nette accélération par rapport à 2001 et 2002, a atteint près de 4 p.c. Ce renforcement est attribuable en partie au commerce et aux télécommunications, qui ont bénéficié entre autres du raffermissement de la consommation des ménages. La construction a elle aussi contribué à cette évolution : après avoir stagné en 2002, l'activité de la branche s'est redressée en 2003 à la suite de la reprise des investissements en logement, en particulier dans le domaine de la rénovation.

Alors qu'il s'était contracté en 2002, le résultat d'exploitation des branches non manufacturières a, quant à lui, crû de plus de 26 p.c. Il s'agit de la progression la plus prononcée depuis plus de dix ans. Outre la croissance de la valeur ajoutée, cette évolution s'explique surtout par le net recul des amortissements dans plusieurs branches, dont les services aux entreprises, les transports

et les postes et télécommunications. Dans l'ensemble, le recul des charges d'amortissement a atteint plus de 7 p.c. ; cette situation traduit la faiblesse des efforts d'investissement tant en 2002 qu'en 2003 (cf. ci-dessous). L'évolution des frais de personnel, qui ont progressé de 2,1 p.c., soit un rythme inférieur à celui de la valeur ajoutée, a elle aussi contribué à l'expansion du résultat net d'exploitation. Enfin, dans plusieurs branches, à savoir le commerce de gros, les transports, les activités immobilières et la construction, 2003 a été synonyme d'un retour à la croissance du résultat d'exploitation. Seul l'Horeca, dont le résultat d'exploitation a reculé pour la troisième année consécutive, ne s'est pas redressé, en raison surtout du manque de dynamisme de son activité.

GRAPHIQUE 2 LIQUIDITÉ AU SENS LARGE



Source : BNB.

3. Évolution de la situation financière des entreprises

L'analyse financière qui suit s'appuie sur la théorie d'interprétation des comptes annuels, à laquelle un certain nombre de ratios sont en particulier empruntés⁽¹⁾.

Les ratios financiers sont présentés à la fois sous forme de globalisation et de médiane. La globalisation d'un ratio consiste en la division de la somme des numérateurs par la somme des dénominateurs de toutes les sociétés. La médiane, quant à elle, est la valeur centrale d'une distribution ordonnée: pour un ratio donné, 50 p.c. des sociétés ont un ratio supérieur au ratio médian et, partant, 50 p.c. des sociétés ont un ratio inférieur. Répondant à des préoccupations différentes, les deux mesures sont complémentaires. En tenant compte de chaque entreprise selon son poids réel dans le numérateur et le dénominateur, la globalisation reflète surtout la situation des plus grandes entreprises. En indiquant la situation de l'entreprise centrale, la médiane reflète au contraire l'évolution

(1) Les notions abordées ne pouvant être rappelées en détail dans le cadre de cet article, le lecteur est invité au besoin à se référer aux ouvrages de référence en la matière. Pour l'analyse des comptes annuels en Belgique, voir notamment: Institut des Réviseurs d'Entreprises (1994), Lurkin P., Descendre N. et Lievens D. (1990) et Ooghe H. et Van Wymeersch C. (2003).

(2) En tant que mesure micro-économique, la médiane a été préférée à la moyenne simple. Dans le cadre de l'analyse des sociétés non financières, la médiane présente en effet l'avantage d'être plus robuste que la moyenne, dans la mesure où elle n'est pratiquement pas affectée par les variations accidentelles d'un petit nombre d'observations.

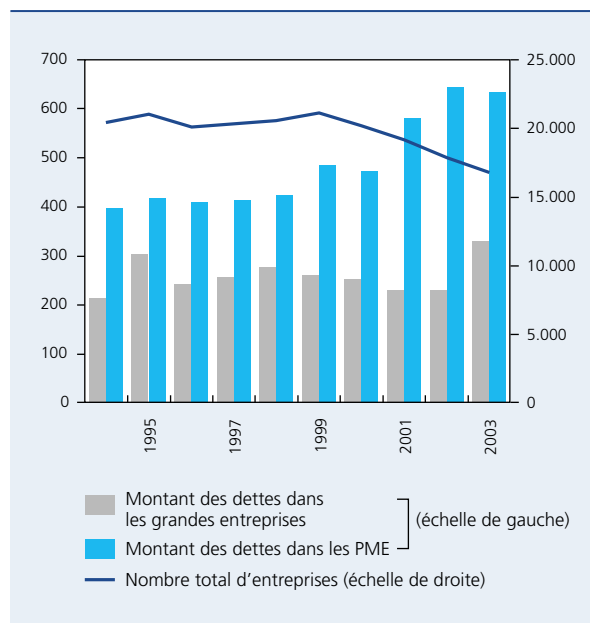
de l'ensemble de la population: la médiane est en effet influencée de manière égale par chacune des entreprises étudiées, quelle que soit son importance⁽²⁾.

3.1 Liquidité

La liquidité concerne la capacité des entreprises à mobiliser les moyens de trésorerie nécessaires pour faire face à leurs engagements à court terme. Elle est traditionnellement évaluée au moyen du ratio de liquidité au sens large. Ce dernier, dérivé de la notion de fonds de roulement net, compare le total des actifs réalisables et disponibles (stocks, créances à un an au plus, placements de trésorerie, valeurs disponibles et comptes de régularisation) au passif à court terme (dettes à un an au plus et comptes de régularisation). Plus la liquidité au sens large est élevée, plus l'entreprise est en mesure de faire face à ses engagements à court terme. En particulier, quand le ratio est supérieur à l'unité, le fonds de roulement net est positif.

En 2003, le ratio globalisé a atteint 1,25 pour les grandes entreprises et 1,13 pour les PME (graphique 2). Dans les deux catégories d'entreprises, après s'être contractée en 2002, la liquidité s'est améliorée en 2003, signe d'un meilleur équilibre des échéances bilantaires. Le ratio médian observe quant à lui une très grande stabilité pour

GRAPHIQUE 3 DETTES ÉCHUES ENVERS LE FISC ET L'ONSS
(millions d'euros, sauf mention contraire)



Source : BNB.

TABLEAU 5 DETTES ÉCHUES ENVERS LE FISC ET L'ONSS, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

	Pourcentage d'entreprises concernées		Montant des dettes en p.c. du total du bilan	
	2002	2003	2002	2003
Industrie manufacturière	7,3	7,1	0,06	0,07
dont :				
Industries agricoles et alimentaires	7,0	6,2	0,06	0,08
Textiles, vêtements et chaussures	6,6	6,0	0,09	0,13
Bois	8,3	8,2	0,23	0,28
Papier, édition et imprimerie	7,3	7,1	0,12	0,16
Chimie	5,4	5,4	0,01	0,01
Métallurgie et travail des métaux	8,1	8,7	0,13	0,17
Fabrications métalliques	7,6	7,7	0,09	0,09
Branches non manufacturières	7,0	6,5	0,12	0,13
dont :				
Commerce de détail	8,2	7,9	0,25	0,27
Commerce de gros	6,4	5,8	0,29	0,29
Horeca	11,7	11,3	0,46	0,49
Transports	7,1	7,0	0,18	0,44
Postes et télécommunications	10,7	9,7	0,01	0,00
Activités immobilières	3,6	3,0	0,15	0,10
Services aux entreprises	6,3	5,8	0,03	0,04
Énergie et eau	8,1	9,0	0,01	0,02
Construction	7,9	7,8	0,38	0,40

Source : BNB.

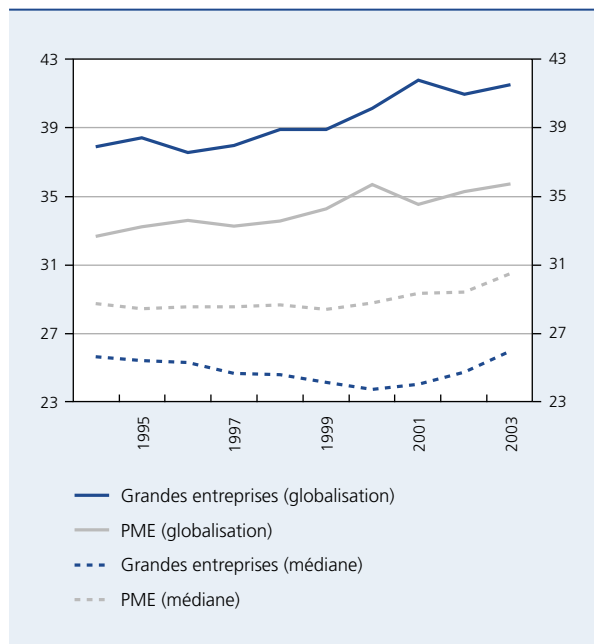
les deux catégories d'entreprises; tout au plus constate-t-on une légère tendance à l'amélioration depuis quelques années. Si le graphique 2 donne une image sereine de la liquidité des sociétés belges, il faut cependant remarquer que 39 p.c. des entreprises présentent une liquidité au sens large inférieure à l'unité et, par conséquent, un fonds de roulement net négatif.

La situation des sociétés présentant une liquidité précaire peut être appréhendée par l'examen des dettes échues envers le fisc et l'ONSS, dont on peut trouver la mention dans l'annexe des comptes annuels. Les retards de paiement envers ces deux créanciers privilégiés sont en effet le plus souvent synonymes d'une crise de trésorerie aiguë pour une entreprise; ils servent d'ailleurs de « clignotants » aux services d'enquête des tribunaux de commerce dans le cadre de leur mission de dépistage des entreprises en difficulté⁽¹⁾. Les dettes échues envers le fisc et l'ONSS constituent en outre un des éléments centraux du modèle de prévision de défaillance d'entreprises qui est présenté dans la suite de l'article.

En 2003, plus de 16.500 sociétés (dont 95 p.c. de PME) ont fait état de dettes échues envers le fisc et l'ONSS, pour un montant total de 1,1 milliard d'euros (graphique 3). Ces dettes ont suivi une évolution contrastée. D'un côté, le nombre d'entreprises touchées est en constante diminution depuis 1999. Il faut lire dans ce mouvement l'effet des mesures de prévention mises en œuvre par les tribunaux de commerce depuis plusieurs années. D'un autre côté, le volume total des dettes échues a fortement crû dans les PME en 2001 et en 2002, sous l'effet de la conjoncture économique défavorable. Cette croissance a toutefois fait place à un tassement en 2003, certaines entreprises concernées parvenant à s'assainir ou, au contraire, étant victimes d'une défaillance. En ce qui concerne les grandes entreprises, le rebond de 2003 est le fait d'une seule entreprise, active dans le transport de personnes.

(1) Pour un relevé exhaustif des « clignotants » de défaillance économique, voir De Boitselier J. (2003).

GRAPHIQUE 4 DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE
(pourcentages)



Source : BNB.

Le tableau 5 détaille l'état des dettes échues envers le fisc et l'ONSS par branche d'activité. Si les branches manufacturières comptent une proportion d'entreprises concernées comparable à celle des branches non manufacturières, le montant des dettes rapporté au total bilantaire est supérieur dans ces dernières, où les PME représentent une part plus importante de l'activité. Si l'on tient compte des deux critères, les branches les plus touchées en 2003 sont la construction, l'industrie du bois, l'Horeca, le commerce et les transports, tandis que la chimie, l'énergie, l'immobilier et les services aux entreprises sont relativement épargnés.

3.2 Solvabilité

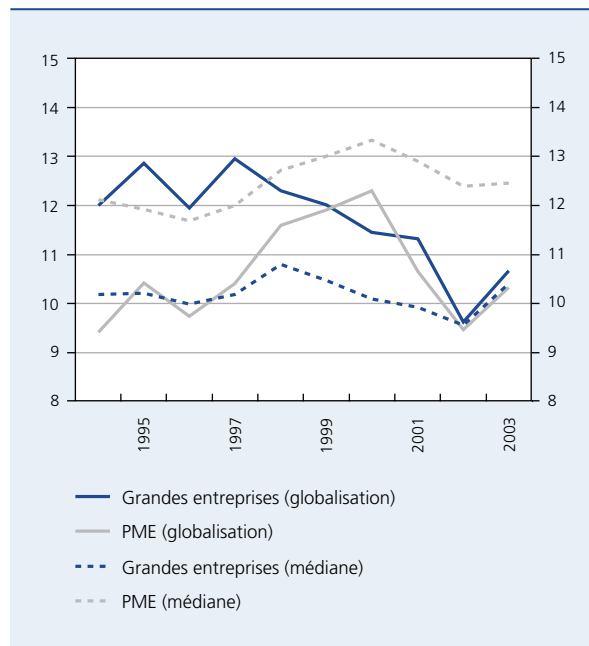
La solvabilité concerne la capacité des entreprises à honorer l'ensemble de leurs engagements, à court et à long terme. Dans le cadre de cet article, elle est examinée au travers du degré d'indépendance financière, de la couverture des fonds de tiers par le *cash-flow* et des charges d'intérêts des dettes financières.

Le degré d'indépendance financière est égal au rapport entre les capitaux propres et le total du passif. Quand le ratio est élevé, l'entreprise est indépendante des fonds de tiers, ce qui a deux conséquences positives: d'abord,

les charges financières sont faibles et pèsent donc peu sur le résultat; ensuite, si nécessaire, de nouvelles dettes peuvent être contractées facilement et dans de bonnes conditions. Le degré d'indépendance financière peut également être interprété comme une mesure du risque financier de l'entreprise, la rémunération des tiers étant fixe, contrairement aux résultats de l'entreprise, qui fluctuent dans le temps.

En 2003, l'indépendance financière globalisée a atteint 41,5 p.c. pour les grandes entreprises et 35,7 p.c. pour les PME, pour lesquelles elle est traditionnellement inférieure (graphique 4). Dans les deux catégories d'entreprises, le ratio a enregistré une tendance à la hausse durant la dernière décennie, qui a abouti à une amélioration de quelque trois points. Le ratio médian a également enregistré une légère croissance au cours des dernières années, qui s'est confirmée en 2003. Comme c'est le cas en matière de liquidité, l'image saine et stable renvoyée par la globalisation et la médiane ignore les disparités qui existent entre les entreprises. C'est ainsi par exemple que plus de 15 p.c. des sociétés belges présentent une indépendance financière négative, ce qui signifie que les pertes reportées excèdent le capital investi par les actionnaires.

GRAPHIQUE 5 DEGRÉ DE COUVERTURE DES FONDS DE TIERS
PAR LE CASH-FLOW
(pourcentages)



Source : BNB.

TABEAU 6 DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE ET DEGRÉ DE COUVERTURE DES FONDS DE TIERS PAR LE CASH-FLOW, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages)

	Degré d'indépendance financière ⁽¹⁾			Degré de couverture des fonds de tiers ⁽¹⁾		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Industrie manufacturière	34,7	33,1	34,9	12,9	12,2	12,9
dont :						
Industries agricoles et alimentaires	31,5	25,4	25,8	7,6	11,0	10,0
Textiles, vêtements et chaussures	36,1	39,3	39,9	13,1	16,3	8,7
Bois	36,0	33,3	32,7	15,7	11,5	9,1
Papier, édition et imprimerie	33,4	32,4	31,4	25,6	10,2	17,6
Chimie	40,8	39,7	47,2	16,2	16,3	18,4
Métallurgie et travail des métaux	36,8	36,5	35,0	11,5	7,4	9,7
Fabrications métalliques	28,7	27,2	28,3	11,3	13,0	10,9
Branches non manufacturières	42,0	41,8	42,1	10,6	8,7	9,9
dont :						
Commerce de détail	28,9	31,0	29,7	7,8	8,1	7,8
Commerce de gros	31,1	31,4	31,7	7,6	6,8	8,7
Horeca	22,8	22,4	24,6	11,3	8,5	10,1
Transports	31,0	28,5	27,2	7,5	8,2	6,8
Postes et télécommunications	23,9	21,9	32,2	19,3	20,2	33,2
Activités immobilières	35,8	35,3	37,2	5,9	5,8	6,7
Services aux entreprises	53,4	53,5	53,4	10,6	6,1	6,6
Énergie et eau	56,9	53,3	51,4	31,6	27,4	20,9
Construction	24,7	25,2	26,8	9,7	9,2	10,4

Source : BNB.
(1) Globalisation.

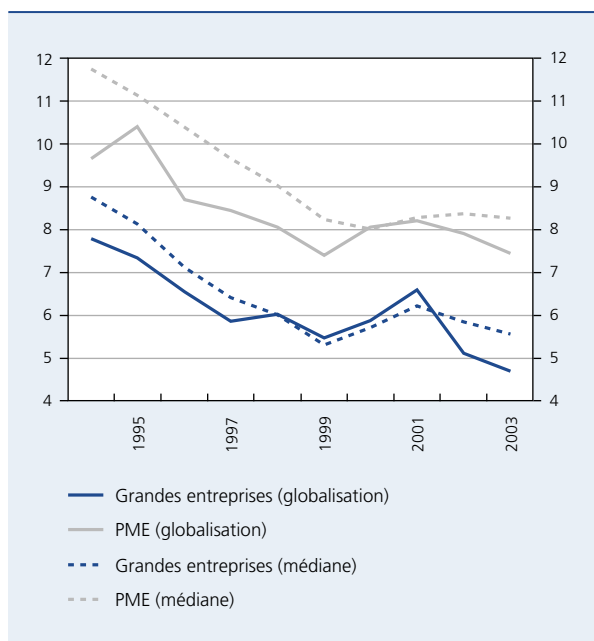
Le degré d'indépendance financière et sa réciproque, le degré d'endettement, donnent une image de l'équilibre général des masses bilantaires. Si cette image est nécessaire à la construction du diagnostic de solvabilité, elle n'est pas suffisante, car elle ne permet pas d'évaluer la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes ni le niveau des charges que celles-ci entraînent. Ces deux notions sont abordées ci-dessous.

En mesurant la part des dettes que l'entreprise pourrait rembourser en affectant à cette fin la totalité du *cash-flow* de l'exercice, le degré de couverture des fonds de tiers par le *cash-flow* indique le potentiel de remboursement de l'entreprise⁽¹⁾. L'inverse du ratio donne le nombre d'années qui seraient nécessaires au remboursement de la totalité des dettes, à *cash-flow* constant. L'information fournie par ce ratio complète celle du ratio d'indépendance financière, un niveau élevé d'endettement pouvant être relativisé par une capacité élevée de remboursement, et réciproquement.

Après plusieurs années de chute, la couverture des fonds de tiers globalisée s'est redressée en 2003, tant dans les grandes entreprises que dans les PME, pour atteindre 10,7 dans les premières et 10,3 dans les dernières. Ces niveaux restent relativement faibles par rapport à ceux enregistrés à la fin des années nonante : si les entreprises ont progressivement gagné en indépendance financière, cela n'a pas été le cas en matière de capacité de remboursement. Le tableau 6 est révélateur des différences qui existent entre les branches d'activité. Alors que l'industrie manufacturière est plus endettée que les branches non manufacturières, elle est également plus apte à rembourser ses dettes. Si l'on considère les deux critères, les branches d'activité les plus solvables en 2003 sont l'énergie et l'eau ainsi que la chimie. Certaines branches se trouvent

(1) Le terme anglais *cash-flow* est aujourd'hui communément utilisé pour désigner le flux net de liquidités engendré par l'entreprise, c'est-à-dire la différence entre les produits encaissés et les charges décaissées. Le *cash-flow*, qui représente ainsi la capacité d'autofinancement de l'entreprise, est d'une importance fondamentale pour le développement de celle-ci : au moyen du *cash-flow*, l'entreprise peut notamment distribuer des dividendes, rembourser ses dettes ou encore financer de nouveaux investissements.

GRAPHIQUE 6 CHARGES D'INTÉRÊTS MOYENNES DES DETTES FINANCIÈRES
(pourcentages)



Source : BNB.

par ailleurs dans une situation contrastée, comme les postes et télécommunications (indépendance financière faible, capacité de remboursement élevée) ou les services aux entreprises (indépendance financière élevée, capacité de remboursement faible).

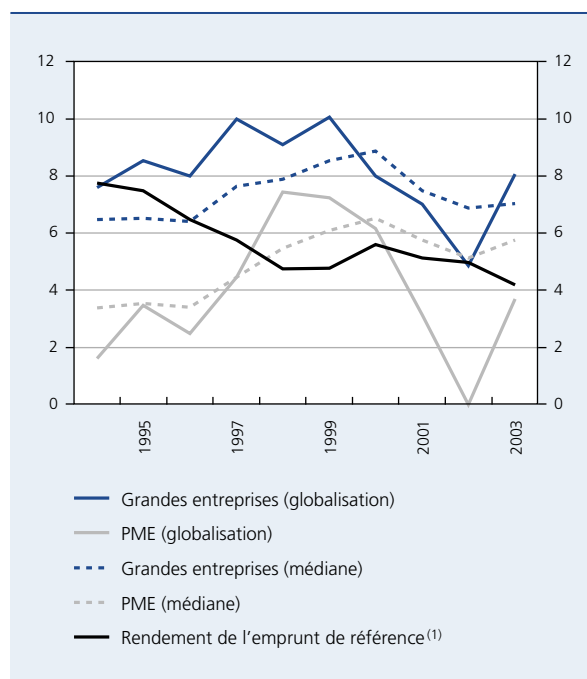
Les charges d'intérêts moyennes des dettes financières permettent quant à elles d'évaluer le coût du recours aux sources de financement externes. En 2003, ces charges se sont élevées à 4,7 p.c. pour les grandes entreprises et à 7,5 p.c. pour les PME, en termes globalisés (graphique 6). Pour les deux catégories d'entreprises, le mouvement baissier entamé en 2002 s'est poursuivi en 2003, à la suite d'un nouveau repli des taux d'intérêt du marché. Dans une perspective de long terme, l'endettement est devenu nettement moins coûteux : entre 1994 et 2003, les charges d'intérêts moyennes se sont réduites de 3,1 points pour les grandes entreprises et de 2,2 points pour les PME. Par ailleurs, les charges d'intérêts supportées par les grandes entreprises sont structurellement moins élevées que celles des PME. En effet, à mode de financement identique, ces dernières doivent généralement payer une prime de risque en raison d'un profil financier jugé moins solide par les prêteurs. Les PME ont en outre davantage recours aux crédits de caisse, qui sont une forme de crédit plus onéreuse. L'écart entre les deux catégories d'entreprises varie peu dans le temps et a atteint 2,7 points en 2003.

3.3 Rentabilité

La rentabilité concerne la capacité des entreprises à générer des bénéfices. Elle peut notamment être évaluée au moyen de la rentabilité nette des capitaux propres. Cette dernière, également connue sous l'appellation de *return on equity* (ROE), divise le résultat net après impôts par les capitaux propres. Ce ratio indique donc le rendement dont bénéficient les actionnaires, après déduction de tous les frais et impôts. Sur une période suffisamment longue, la rentabilité des capitaux propres doit excéder le rendement d'un placement sans risque, afin de ménager aux actionnaires une prime compensant le risque supérieur auquel ils sont exposés (prime de risque).

En 2003, la rentabilité globalisée des capitaux propres s'est élevée à 8,1 p.c. pour les grandes entreprises et à 3,7 p.c. pour les PME (graphique 7). Comme le montre son évolution, ce ratio témoigne d'une sensibilité certaine à la situation conjoncturelle. À la récession de 1993 avait ainsi succédé, jusqu'à la fin des années nonante, une phase d'amélioration progressive de la rentabilité. De 2000 à 2002, à la suite du ralentissement de l'économie, le ratio a subi une forte érosion dans les grandes entreprises, et même un effondrement dans les PME, où la rentabilité a

GRAPHIQUE 7 RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES ET RENDEMENT DE L'EMPRUNT DE RÉFÉRENCE
(pourcentages)



Source : BNB.

(1) Taux de rendement moyen des OLO à 10 ans.

TABEAU 7 RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES APRÈS IMPÔTS, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages)

	Grandes entreprises ⁽¹⁾			PME ⁽¹⁾		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Industrie manufacturière	6,2	6,5	9,3	3,8	2,4	4,8
dont :						
Industries agricoles et alimentaires	-0,2	12,6	12,0	3,5	4,3	5,1
Textiles, vêtements et chaussures	10,2	12,0	-0,7	3,3	0,0	0,0
Bois	11,6	2,4	-14,8	3,2	1,9	3,3
Papier, édition et imprimerie	38,2	5,4	21,4	2,0	-0,5	2,6
Chimie	6,5	8,4	9,9	3,2	1,8	8,3
Métallurgie et travail des métaux	2,9	-7,6	-2,2	6,6	5,6	5,7
Fabrications métalliques	-1,8	-6,4	6,6	2,7	-1,5	3,1
Branches non manufacturières	7,2	4,5	7,8	3,1	-0,3	3,5
dont :						
Commerce de détail	1,6	5,0	4,7	2,9	5,2	6,0
Commerce de gros	5,9	0,4	4,2	5,9	6,9	7,3
Horeca	10,9	-4,2	-2,7	-3,8	-3,5	5,0
Transports	-3,2	-10,7	-1,9	10,7	3,6	2,6
Postes et télécommunications	13,4	12,8	41,7	-944,3	-73,3	6,2
Activités immobilières	5,8	6,5	6,6	2,5	1,6	3,1
Services aux entreprises	6,3	3,7	4,0	1,0	-2,6	-0,9
Énergie et eau	16,7	15,2	17,4	10,1	7,7	7,0
Construction	10,0	6,0	8,5	7,4	5,7	7,1

Source : BNB.
(1) Globalisation.

été nulle en 2002. Dans un contexte conjoncturel encore hésitant mais marqué par une reprise notable à partir du troisième trimestre, la rentabilité a nettement rebondi en 2003. Ce rebond s'explique essentiellement par la maîtrise des charges d'exploitation (frais de personnel et amortissements) et des charges financières.

La rentabilité globalisée des grandes entreprises peut être comparée au rendement offert par les emprunts d'État. En 2002, pour la première fois depuis 1994, la rentabilité des grandes entreprises était retombée à un niveau inférieur au rendement de référence des OLO, qui a pourtant suivi une tendance baissière sur l'ensemble de la dernière décennie. En 2003, le rebond de la rentabilité, conjugué à une nouvelle diminution du rendement des emprunts d'État, a procuré une prime de risque à nouveau substantielle aux actionnaires. Du point de vue de l'investisseur, le choix d'un placement en actions est donc redevenu intéressant. Cette comparaison est naturellement à considérer avec précaution, dans la mesure où, d'une part, les actions et les emprunts d'État sont des instruments

financiers différents et où, d'autre part, de nombreuses grandes entreprises ne font pas l'objet d'une cotation boursière.

Globalement, au cours des trois dernières années, la rentabilité de l'industrie manufacturière a été supérieure à celle des branches non manufacturières, tant pour les grandes entreprises que pour les PME (tableau 7). En 2003, en ce qui concerne les grandes entreprises, les branches les plus rentables de l'économie belge ont été les télécommunications, l'électricité, le papier et l'industrie agro-alimentaire. Le rendement proposé par les deux premières branches s'est d'ailleurs maintenu à des niveaux élevés tout au long de la période de faible conjoncture traversée par l'économie belge. À l'opposé, dans cinq branches, la rentabilité des grandes entreprises a été négative en 2003, à savoir le textile, le bois, la métallurgie, l'Horeca et les transports. En ce qui concerne les PME, la très mauvaise performance enregistrée en 2002 pour l'ensemble des branches non manufacturières s'explique par de très lourdes pertes dans les télécommunications ainsi que dans les services

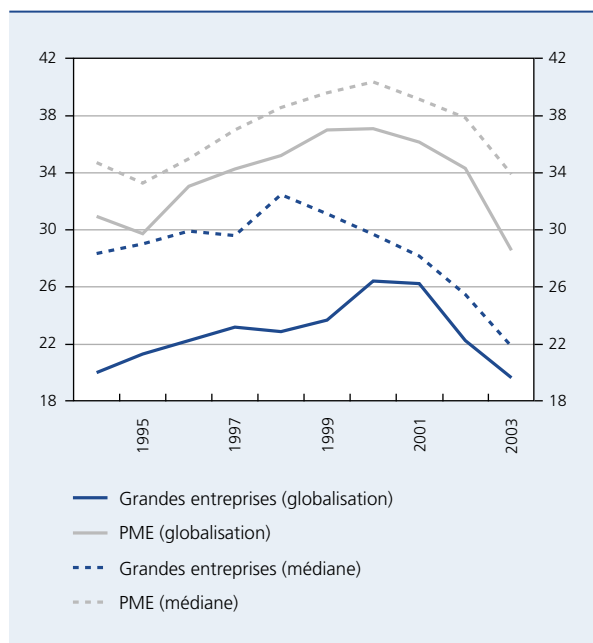
aux entreprises (en particulier les activités informatiques et la consultance technique).

3.4 Investissement

Les efforts déployés par les entreprises en matière d'investissement peuvent être évalués au moyen du taux d'investissement, qui est égal au rapport entre les acquisitions d'immobilisations corporelles et la valeur ajoutée de l'exercice. En 2003, le taux d'investissement globalisé a atteint 19,7 p.c. pour les grandes entreprises et 28,6 p.c. pour les PME (graphique 8); ces valeurs s'inscrivent dans la tendance baissière des dernières années, qui s'est manifestée dans la plupart des branches de l'économie belge. Après avoir culminé en 2000, le taux d'investissement n'avait plus été aussi faible depuis le milieu des années nonante. De leur côté, les ratios médians ont également poursuivi leur chute: l'ensemble des entreprises belges est traversé par un mouvement de fond de contraction des investissements.

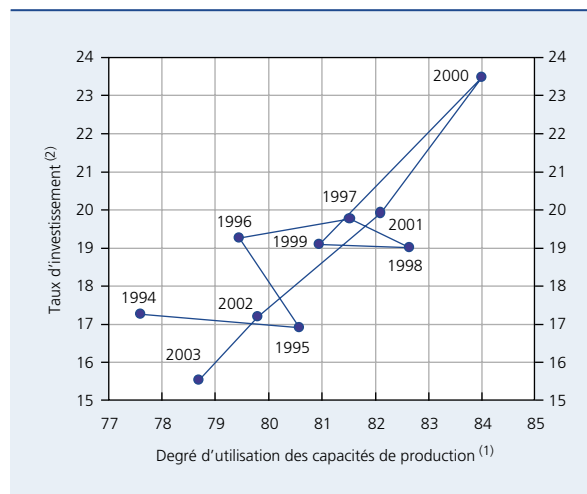
Dans l'industrie manufacturière, le taux d'investissement peut être mis en relation avec le degré d'utilisation des capacités de production. Ce dernier constitue en effet l'un des déterminants fondamentaux de l'investissement. Le graphique 9, qui présente le chemin commun aux deux variables depuis 1994, témoigne de la relation positive qui

GRAPHIQUE 8 TAUX D'INVESTISSEMENT
(pourcentages)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 9 TAUX D'INVESTISSEMENT ET DEGRÉ D'UTILISATION DES CAPACITÉS DE PRODUCTION DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE



Source : BNB.

(1) Moyenne annuelle.

(2) Globalisation de l'ensemble des sociétés manufacturières.

existe entre celles-ci. Après un sommet atteint en 2000, elles ont subi une correction sévère et conjuguée depuis lors, pour atteindre en 2003 leur niveau le plus bas depuis le milieu des années nonante.

Les entreprises investissent dans le domaine des immobilisations corporelles, mais aussi des immobilisations incorporelles. À cet égard, l'annexe des comptes annuel permet d'évaluer l'implication des entreprises en matière de recherche et de développement⁽¹⁾. Une telle évaluation n'est pas négligeable: il est communément admis que les activités de recherche et de développement accroissent le potentiel de croissance des entreprises et donc de l'économie dans son ensemble⁽²⁾.

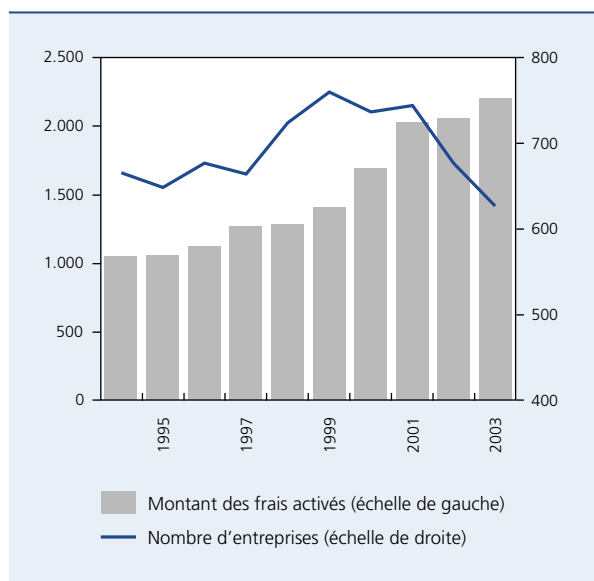
En 2003, quelque 630 sociétés non financières ont réalisé des dépenses en recherche et développement, pour un montant total de plus de 2,2 milliards d'euros (graphique 10). Les dix sociétés investissant le plus en la matière représentent trois quarts de ce montant. Sous l'impulsion de l'industrie pharmaceutique (et accessoirement des industries technologiques), ces dépenses ont crû à un rythme très soutenu jusqu'en 2001. Après s'être stabilisées en 2002, elles ont à nouveau progressé en 2003.

(1) L'information n'est disponible que pour les entreprises déposant un schéma complet. Par frais de recherche et de développement, il faut entendre les frais de recherche, de fabrication et de mise au point de prototypes, de produits, d'inventions et de savoir-faire, utiles aux activités futures de la société (arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés, art. 15).

(2) Sur la relation entre innovation et potentiel de croissance, voir par exemple Van Cayseele P., Peeters C., Webers H. et Van Herck J. (2001), qui proposent une analyse empirique basée sur les comptes annuels des sociétés belges.

GRAPHIQUE 10 FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT ACTIVÉS⁽¹⁾

(millions d'euros, sauf mention contraire)



Source : BNB.

(1) Acquisitions de l'exercice, y compris la production immobilisée.

Dans le même temps, le nombre d'entreprises impliquées s'est une nouvelle fois contracté, de multiples entreprises ne souhaitant ou n'étant plus en mesure d'investir dans l'innovation, étant donné le contexte économique des dernières années.

3.5 Risques financiers

3.5.1 Développement d'un modèle de prévision de défaillance d'entreprises

Afin d'évaluer les risques financiers encourus par les entreprises, la Banque nationale a développé un modèle interne de prévision de défaillance d'entreprises. Une synthèse de la méthodologie a été publiée dans la Revue économique du 1^{er} trimestre 2004⁽¹⁾. Le modèle développé par la Banque utilise les informations disponibles au sein des comptes annuels déposés auprès de la Centrale des bilans. Il analyse, sur la base des comptes annuels d'une année déterminée, les différences de profil financier entre deux types d'entreprises : les entreprises non défaillantes et les entreprises défaillantes au cours des trois années suivantes. La définition choisie pour la défaillance est fondée sur un critère juridique : est considérée comme défaillante toute entreprise tombant en situation de faillite ou de concordat judiciaire, les autres entreprises étant considérées comme non défaillantes.

Le modèle a été développé pour la population des entreprises déposant un schéma complet et a été appliqué, dans le cadre de cet article, aux entreprises employant plus de cinq travailleurs. La technique économétrique utilisée est la régression logistique. L'intérêt fondamental du modèle est de synthétiser tous les aspects de la situation financière d'une entreprise en une seule valeur : le score de risque L. La plupart des variables explicatives ont été construites sous la forme de ratios financiers ; des variables non financières, telles que l'âge, la taille ou encore le délai de dépôt des comptes annuels, ont également été testées. Plusieurs modèles concurrents ont été estimés sur un échantillon d'entreprises, puis validés sur l'ensemble des comptes annuels déposés entre 1991 et 1998.

Le modèle retenu en définitive, qui contient huit variables explicatives, est présenté au tableau 8. Les coefficients mesurent la variation du score de risque L quand la variable à laquelle ils sont attachés varie d'une unité, toutes choses restant égales par ailleurs. Par exemple, si le ratio (*cash-flow*/fonds de tiers) augmente de 0,1, le score L diminue de 0,29. Plus le score L est élevé, plus le modèle considère l'entreprise comme à risque. Le tableau montre que les signes des coefficients sont conformes à l'intuition : quand la liquidité, la solvabilité ou la rentabilité augmentent, le risque diminue et réciproquement. Outre les coefficients traditionnels, le tableau mentionne également les coefficients standardisés, qui indiquent le pouvoir explicatif de chaque variable : plus un coefficient standardisé est élevé en valeur absolue, plus la variable à laquelle il est attaché a une contribution importante dans l'explication du risque⁽²⁾. Les variables du modèle sont d'ailleurs présentées dans l'ordre de cette contribution.

La majorité des variables du modèle sont liées aux questions de liquidité et de solvabilité. Ceci est intimement lié aux lois sur la faillite et le concordat judiciaire, dont la problématique centrale se rapporte à la cessation de paiement. En ce qui concerne la liquidité, il est à relever que les dettes échues envers le fisc et l'ONSS constituent la variable prépondérante du modèle. L'intérêt de cette variable dans le diagnostic de liquidité a été mis en évidence plus haut. En matière de solvabilité, la couverture des fonds de tiers par le *cash-flow* (variable 2) a un pouvoir explicatif nettement supérieur à celui du degré d'indépendance financière (variable 8) ; conformément

(1) Voir Coppens F., Hermesse A. et Vivet D. (2004).

(2) Les coefficients standardisés sont obtenus au moyen d'une régression contenant les mêmes variables explicatives, mais standardisées. Pour une variable donnée X_i , la variable standardisée X_i^* est égale à $\frac{X_i - \bar{X}}{S_x}$, avec \bar{X} la moyenne de la variable et S_x son écart-type. Les variables standardisées ont deux propriétés intéressantes : leur moyenne est toujours égale à zéro et leur écart-type vaut toujours 1. Les coefficients qui leur sont attachés mesurent ainsi l'effet des variations en termes d'écart-type, et présentent donc l'avantage d'être indépendants de l'unité de mesure des variables. De ce fait, les impacts respectifs de ces dernières sont directement comparables.

TABLEAU 8 MODÈLE DE PRÉVISION DE DÉFAILLANCE D'ENTREPRISES

	Coefficients	Variables	Coefficients standardisés
L =	-1,3		
	+27,1	Dettes échues envers le fisc et l'ONSS/Actif total	(+1,24)
	-2,9	Cash-flow/Fonds de tiers	(-0,66)
	-3,4	Bénéfice brut avant impôts et charges des dettes/Actif total	(-0,60)
	+2,3	Dettes envers les établissements de crédit/Dettes à un an au plus	(+0,47)
	+17,1	Charges des dettes/Actif total	(+0,34)
	+0,5	Délai de dépôt des comptes annuels (nombre de jours)	(+0,20)
	-0,2	Actifs circulants liquides/Capitaux de tiers à court terme	(-0,19)
	-0,4	Fonds propres/Actif total	(-0,17)

Source : BNB.

à l'intuition, le modèle intègre donc la logique selon laquelle il est moins grave d'être endetté que de ne pas pouvoir rembourser ses dettes. Le modèle contient également une variable de rentabilité (variable 3), dimension qui joue naturellement un rôle dans la santé financière des entreprises. Enfin, une variable non financière, le délai de dépôt des comptes annuels, est incluse : plus une entreprise met du temps à déposer ses comptes, plus elle est considérée comme à risque. Le modèle inflige de la sorte une pénalité aux entreprises qui manquent de transparence et de ponctualité.

3.5.2 Classes de risque

Sur la base du score de risque estimé pour chaque entreprise et des événements de défaillance déjà connus, des classes de risque ont été définies. Ces classes regroupent les entreprises en zones de risque homogènes du point de vue du pourcentage d'entreprises réellement défaillantes. Quatre classes correspondant à des intervalles du score L ont ainsi été créées :

- classe 1 : $L < -0,84$: entreprises saines, dont la probabilité de défaillance dans les trois ans est pratiquement nulle ;
- classe 2 : $-0,84 \leq L < 0,21$: entreprises neutres, dont la probabilité de défaillance dans les trois ans est comparable à la moyenne ;
- classe 3 : $0,21 \leq L < 1,10$: entreprises en difficulté, dont la probabilité de défaillance dans les trois ans est de 3 à 4 fois supérieure à la moyenne ;
- classe 4 : $1,10 \leq L$: entreprises en grande difficulté, dont la probabilité de défaillance dans les trois ans est de plus de 10 fois supérieure à la moyenne.

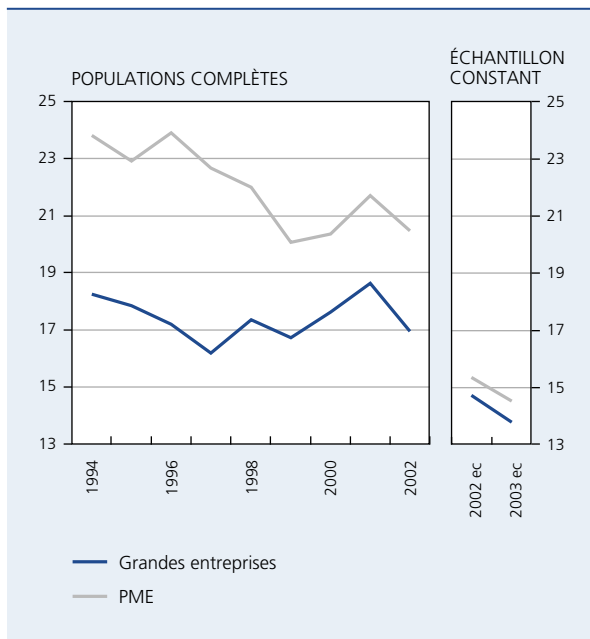
Cette classification des entreprises doit être utilisée avec prudence. D'une part, une proportion très faible (entre 1,5 et 2 p.c. selon les années) des entreprises étudiées tombe effectivement en faillite ou en concordat judiciaire. La classification doit être considérée *ipso facto* comme une indication de la santé financière plutôt que comme une prédiction de faillite au sens propre : les entreprises se trouvant dans les classes 3 et 4 ne sont pas nécessairement destinées à faire faillite mais sont par contre en proie à de sérieux problèmes financiers. Hormis une faillite, ces difficultés sont susceptibles d'aboutir à des retards de remboursement de dettes ou de paiement des fournisseurs, à des licenciements, à une restructuration ou encore à un abandon de l'activité. Il faut au surplus relever qu'un certain nombre d'entreprises belges en difficulté font partie de groupes multinationaux prêts à les soutenir financièrement, au moins temporairement. D'autre part, la classification ne constitue qu'une évaluation partielle de la situation économique des entreprises, dans la mesure où elle n'est basée que sur l'analyse des comptes annuels. D'autres aspects importants, tels que la qualité des dirigeants, le contexte concurrentiel et conjoncturel ainsi que les perspectives de développement ne sont donc pas pris en compte⁽¹⁾. La classification doit donc être considérée comme un jugement strictement financier porté sur les entreprises à un moment donné.

3.5.3 Évolution des risques financiers

Comme cela a été souligné dans la première partie de l'article, les comptes annuels déposés tardivement sont issus de sociétés dont le profil financier est globalement moins favorable. Ces retards de dépôt sont particulièrement

(1) La prise en compte de telles variables qualitatives est d'ailleurs difficilement envisageable dans le cadre de l'étude statistique de plusieurs milliers d'entreprises.

GRAPHIQUE 11 POURCENTAGE DE SOCIÉTÉS EN CLASSES 3 ET 4



Source : BNB.

prégnants dans les entreprises figurant dans les classes 3 et 4, qui sont de ce fait nettement sous-représentées dans les comptes annuels actuellement disponibles pour l'exercice 2003. Des tests réalisés sur les années précédentes montrent que l'évolution des risques constatée au sein de l'échantillon constant n'est pas systématiquement représentative des tendances réelles, surtout pour les PME. C'est pour cette raison que, dans les paragraphes qui suivent, le niveau des risques n'est commenté que jusqu'en 2002. Afin de donner une première image des dernières tendances, les évolutions survenues dans l'échantillon constant sont également présentées, mais de manière distincte. Ces difficultés d'estimation sont à relativiser dans une certaine mesure: le modèle estimant les risques de défaillance à trois ans, la situation de 2002 couvre la période 2003-2005.

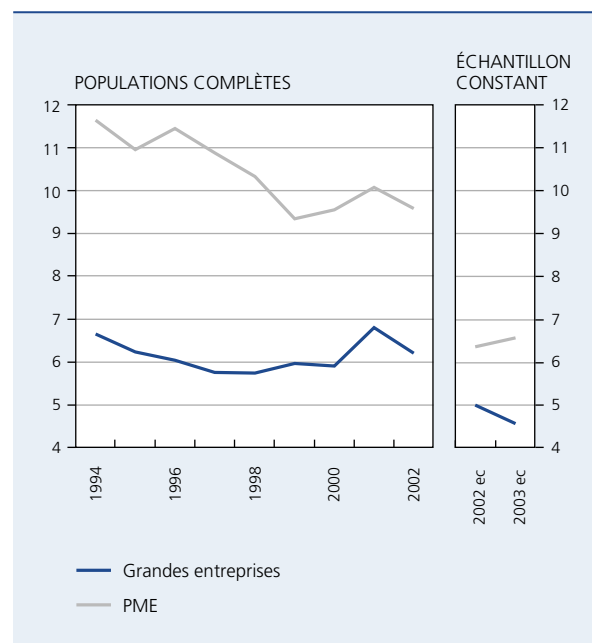
En 2002, le pourcentage d'entreprises se trouvant dans les classes 3 et 4 s'élevait à un peu moins de 17 p.c. pour les grandes entreprises et à 20,5 p.c. pour les PME (graphique 11). Une entreprise belge sur cinq éprouve donc de sérieuses difficultés financières. Ces entreprises occupent au total 217.000 travailleurs, dont 85.000 en classe 4. Après avoir sensiblement augmenté en 2000 et en 2001, les risques ont reflué en 2002, tant dans les grandes entreprises que dans les PME. Cette tendance s'est poursuivie en 2003 au sein des sociétés de l'échantillon constant. À long terme, les deux catégories

d'entreprises ont suivi des évolutions quelque peu divergentes: alors que la vulnérabilité des PME a sensiblement décliné depuis 1994, celle des grandes entreprises est restée assez stable.

Conformément aux statistiques de faillite, la proportion d'entreprises présentant un profil vulnérable est structurellement plus élevée pour les PME que pour les grandes entreprises. En outre, comme le montre le graphique 12, cette différence provient presque exclusivement de la proportion d'entreprises en grande difficulté (classe 4). En effet, alors que, en 2002 par exemple, 6,2 p.c. des grandes entreprises étaient en grande difficulté, cette proportion atteignait 9,6 p.c. pour les PME. Par ailleurs, dans l'échantillon constant, la part des PME en classe 4 s'est légèrement accrue en 2003, contrairement à celle des grandes entreprises, qui a poursuivi le mouvement baissier initié en 2002.

Dans l'ensemble, le risque financier des branches non manufacturières est structurellement supérieur à celui de l'industrie manufacturière, tant sur le plan de la proportion d'entreprises en classes 3 et 4 que sur le plan de la proportion d'emplois concernés (tableau 9). Si leur niveau de risque est différent, les deux groupes d'entreprises ont toutefois suivi les mêmes tendances ces dernières années, à savoir un renchérissement graduel des risques jusqu'en 2001, suivi d'un recul en 2002.

GRAPHIQUE 12 POURCENTAGE DE SOCIÉTÉS EN CLASSE 4



Source : BNB.

TABLEAU 9 RISQUES FINANCIERS PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

	Pourcentage d'entreprises en classes 3 et 4			Pourcentage d'emplois concernés		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Industrie manufacturière	18,1	19,5	18,9	12,7	13,7	13,0
dont :						
Industries agricoles et alimentaires	21,1	20,6	18,4	16,1	20,9	12,2
Textiles, vêtements et chaussures	23,9	27,3	26,9	18,0	23,3	18,7
Bois	24,2	24,5	22,1	21,1	25,5	22,0
Papier, édition et imprimerie	14,0	18,6	15,9	12,6	14,5	9,9
Chimie	15,5	18,4	15,7	13,2	8,9	7,6
Métallurgie et travail des métaux	13,9	14,2	16,4	10,7	10,8	14,2
Fabrications métalliques	18,6	18,5	19,3	8,4	10,1	13,2
Branches non manufacturières	20,3	21,6	20,0	14,9	17,4	14,8
dont :						
Commerce de détail	23,5	24,6	22,8	15,1	23,4	15,1
Commerce de gros	24,4	25,8	22,8	20,0	21,1	17,6
Horeca	27,9	29,1	28,1	15,3	19,1	19,3
Transports	12,5	12,7	11,4	12,2	9,1	6,7
Postes et télécommunications	29,5	30,0	27,6	3,4	4,2	2,3
Activités immobilières	22,0	23,1	24,0	22,0	22,0	23,5
Services aux entreprises	19,4	21,0	20,0	20,3	23,2	22,7
Énergie et eau	4,7	11,6	2,2	0,1	2,4	0,2
Construction	16,3	17,8	16,9	13,8	13,8	13,0

Source : BNB.

Eu égard aux éléments collectés dans les autres parties de cet article, il n'est pas étonnant de constater que le textile et le bois sont, d'assez loin, les deux branches manufacturières les plus vulnérables. En 2001, près d'un quart des entreprises et des emplois de ces branches présentait un risque de défaillance. Si cette proportion s'est quelque peu réduite en 2002, elle n'en reste pas moins très élevée. Contrairement aux autres branches de l'économie belge, la métallurgie au sens large a, quant à elle, observé un nouvel accroissement du risque en 2002, surtout pour les PME. Enfin, la chimie ainsi que le papier, l'édition et l'imprimerie, sont les branches manufacturières affichant la meilleure santé financière.

Dans les branches non manufacturières, alors que l'énergie et l'eau ainsi que les transports sont des branches saines, les risques de défaillance dans le commerce, l'Horeca, l'immobilier et les services aux entreprises sont particulièrement élevés. Dans les services aux entreprises, parmi les grandes entreprises se trouvant dans les classes 3 et 4, on recense notamment des sociétés de sélection et de fourniture de personnel, qui ont singulièrement

souffert de la conjoncture incertaine des dernières années, ainsi que des sociétés de service informatique, qui ont quant à elles subi la chute généralisée de l'engouement pour les technologies de l'information et de la communication. Le tableau met aussi en évidence les spécificités des télécommunications: dans cette branche très concentrée, à côté des grandes entreprises dominantes et saines, de nombreuses entreprises de taille relativement restreinte sont en (grande) difficulté; il s'agit généralement d'entreprises arrivées assez récemment sur le marché et présentant une rentabilité jusqu'à présent médiocre ainsi qu'un taux d'endettement élevé, lié notamment à d'importants investissements consentis pour leur installation.

Conclusion

L'évolution de l'activité en Belgique a de nouveau été hésitante en 2003, jusqu'au début du deuxième semestre. Au total, le PIB a augmenté de 1,3 p.c. en termes réels, après avoir enregistré une progression de 0,7 et

0,9 p.c. respectivement en 2001 et en 2002. Une aussi longue période de faible croissance n'avait plus été observée depuis le début des années quatre-vingt. Dans ce contexte, la valeur ajoutée totale créée par les sociétés non financières a augmenté de 3,4 p.c. en termes nominaux, ce qui constitue le meilleur résultat depuis trois ans. Parallèlement, les charges d'exploitation ont quasiment stagné, sous l'effet de la croissance très modérée des frais de personnel (qui est notamment due à la diminution de l'emploi dans l'industrie) et de la nouvelle contraction des amortissements (qui reflète la faiblesse des efforts d'investissement des entreprises tant en 2002 qu'en 2003). À l'inverse de ce qui s'était produit au cours des années précédentes, la croissance de la valeur ajoutée a donc largement excédé la croissance des charges d'exploitation. En conséquence de ces évolutions contrastées, le résultat net d'exploitation de l'ensemble des sociétés a augmenté de près de 23 p.c., pour atteindre 21,2 milliards d'euros. Une progression d'ampleur comparable n'avait plus été observée depuis 1997. Quant aux résultats financiers et exceptionnels, ils ont une nouvelle fois été largement positifs. Après agrégation de toutes les composantes du compte de résultats, les sociétés non financières ont réalisé un bénéfice net après impôts de 24 milliards d'euros, en hausse de 96 p.c. par rapport à 2002. S'il est confirmé par les données définitives, ce quasi-doublement du bénéfice, qui intervient, il est vrai, après deux années de forte diminution, constituerait un record historique.

La situation financière des sociétés s'est globalement améliorée en 2003, après avoir sensiblement pâti du climat conjoncturel morose qui avait prévalu en 2001 et en 2002. En matière de solvabilité, outre la nouvelle et légère progression de l'indépendance financière, la capacité des entreprises à rembourser leurs dettes s'est

redressée, après plusieurs années de diminution. Le coût de l'endettement, évalué au travers des charges d'intérêts des dettes financières, a par ailleurs poursuivi le mouvement baissier entamé en 2002, à la suite d'un nouveau repli des taux d'intérêt du marché. Quant à la rentabilité, alors qu'elle avait subi, de 2000 à 2002, une forte érosion dans les grandes entreprises et même un effondrement dans les PME, elle a très nettement rebondi en 2003. Ce rebond trouve sa principale origine dans la maîtrise des charges d'exploitation (frais de personnel et amortissements) et des charges financières.

Enfin, pour la première fois ont été présentés les résultats d'un modèle de prévision de défaillance. En permettant notamment de positionner les sociétés dans des classes de risque, celui-ci apporte un éclairage renouvelé sur la réalité financière des entreprises belges. La proportion d'entreprises en difficulté s'élève à 17 p.c. pour les grandes entreprises et à 20,5 p.c. pour les PME. Ces entreprises emploient 217.000 travailleurs, dont 85.000 dans la classe de risque la plus vulnérable. Après avoir sensiblement augmenté en 2000 et 2001, les risques de défaillance ont reflué en 2002, tant dans les grandes entreprises que dans les PME. Cette tendance à l'assainissement s'est poursuivie en 2003 au sein des sociétés de l'échantillon constant, surtout pour les grandes entreprises. Dans l'ensemble, le risque financier des branches non manufacturières est structurellement supérieur à celui de l'industrie manufacturière, tant sur le plan de la proportion d'entreprises en difficulté que sur le plan de la proportion d'emplois concernés. Les branches les plus saines sont la chimie, les transports, l'énergie et l'eau, tandis que les branches les plus vulnérables sont le textile, le bois, le commerce, l'Horeca, l'immobilier et les services aux entreprises.

Références

Coppens F., Hermesse A. et Vivet D. (2004), «The ICT Sector in Belgium», Economic Review 1 – 2004, National Bank of Belgium, Brussels.

De Boitselier J. (2003), «De economische knipperlichten», Standaard Uitgeverij, Antwerpen.

Institut des réviseurs d'entreprises (1994), «Interpréter les comptes annuels: analyse par la méthode des ratios», IRE, Bruxelles.

Lurkin P., Descendre N. et Lievens D. (1990), «États financiers – analyse et interprétation», De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

Ooghe H. et Van Wymeersch C. (2003), «Handboek financiële analyse van de onderneming», Intersentia, Antwerpen.

Van Cayseele P., Peeters C., Webers H. et Van Herck J. (2001), «De groeikracht van de economie», Universitaire Pers Leuven.

Annexe 1 : Regroupements sectoriels

	Référence NACE-BEL
Industrie manufacturière	15-37
dont :	
Industries agricoles et alimentaires	15-16
Textiles, vêtements et chaussures	17-19
Bois	20
Papier, édition et imprimerie	21-22
Chimie	24-25
Métallurgie et travail des métaux	27-28
Fabrications métalliques	29-35
Branches non manufacturières	01-14 et 40-95
dont :	
Commerce de détail	50-52
Commerce de gros	51
Horeca	55
Transports	60-63
Postes et télécommunications	64
Activités immobilières	70
Services aux entreprises	72-74 ⁽¹⁾
Énergie et eau	40-41
Construction	45

(1) Sauf 74151 (gestion de holdings).

Annexe 2 : Définition des ratios financiers

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet ⁽¹⁾	abrégé
1. LIQUIDITÉ AU SENS LARGE		
Numérateur (N)	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1	3 + 40/41 + 50/53 + 54/58 + 490/1
Dénominateur (D)	42/48 + 492/3	42/48 + 492/3
Ratio = N/D		
2. DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE		
Numérateur (N)	10/15	10/15
Dénominateur (D)	10/49	10/49
Ratio = N/D*100		
3. DEGRÉ DE COUVERTURE DES FONDS DE TIERS PAR LE CASH-FLOW		
Numérateur (N)	70/67 + 67/70 + 630 + 631/4 + 6501 + 635/7 + 651 + 6560 + 6561 + 660 + 661 + 662 - 760 - 761 - 762 + 663 - 9125 - 780 - 680	70/67 + 67/70 + 8079 + 8279 + 631/4 + 635/7 + 656 + 8475 + 8089 + 8289 + 8485 - 9125 - 780 - 680
Dénominateur (D)	16 + 17/49	16 + 17/49
Ratio = N/D*100		
Condition de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
4. CHARGES D'INTÉRÊTS MOYENNES DES DETTES FINANCIÈRES		
Numérateur (N)	650	- 65 - 9125 - 9126
Dénominateur (D)	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = N/D*100		
Condition de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
5. RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES		
Numérateur (N)	70/67 + 67/70	70/67 + 67/70
Dénominateur (D)	10/15	10/15
Ratio = N/D*100		
Condition de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
10/15 > 0 ⁽²⁾		
6. TAUX D'INVESTISSEMENT		
Numérateur (N)	8169 + 8229 - 8299	8169 + 8229 - 8299
Dénominateur (D)	70/74 - 740 - 60 - 61	70/61 + 61/70
Ratio = N/D*100		
Condition de calcul du ratio:		
70/74 - 740 - 60 - 61 > 0 (schéma complet) ⁽²⁾		
70/61 + 61/70 > 0 (schéma abrégé) ⁽²⁾		

(1) Dans lequel le compte de résultats est présenté sous la forme de liste.

(2) Condition valable pour le calcul de la médiane mais pas pour la globalisation.

Le bilan social 2003

P. Heuse

Ph. Delhez

Introduction

Introduit dès l'exercice 1996, le bilan social 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 2003, obtenus après la clôture anticipée, le 9 septembre 2004, de la période de réception des comptes annuels. Ces résultats provisoires sont, le cas échéant, mis en parallèle avec les résultats définitifs obtenus pour les exercices 1997 à 2002. Les résultats qui apparaissent dans cet article concernent l'ensemble des entreprises qui, au 31 décembre, avaient clôturé un exercice d'une durée standard de douze mois et dont le bilan social respecte des critères d'homogénéité, de qualité et de cohérence définis dans la méthodologie de constitution des populations d'entreprises pour les années 1997 à 2002 qui figure à l'annexe 1.

La première partie de l'article commente les évolutions enregistrées entre 2002 et 2003 dans les bilans sociaux d'une population réduite d'entreprises, identique pour les deux exercices, dont les modalités de constitution (section 1.6) et les caractéristiques (section 2) sont détaillées dans l'annexe 1. L'utilisation d'une population constante permet d'analyser l'évolution d'une série de variables entre les exercices 2002 et 2003, alors qu'une comparaison avec les données complètes relatives à l'exercice 2002, qui couvrent une population beaucoup plus étendue, introduirait un biais qui fausserait les conclusions. Le recours à une population constante pose cependant aussi des limites à l'interprétation des évolutions. En effet, par définition, les entreprises qui figurent dans cette population doivent avoir déposé des bilans sociaux de qualité suffisante et couvrant un exercice de douze mois clôturé 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 entraîner un certain décalage entre les variations observées dans la population réduite et celles enregistrées dans la population 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.

Les données du tableau III du bilan social relatif à l'usage des mesures en faveur de l'emploi n'ont pas été exploitées. Non seulement leur liste n'est pas totalement à jour, mais la confrontation de leur contenu avec des statistiques administratives collectées par des organismes tels que l'ONEM et l'ONSS suggère qu'elles ne sont pas représentatives de leur utilisation effective. L'analyse est axée sur les évolutions de variables telles que l'emploi, les coûts salariaux et la formation, observées pour l'ensemble des entreprises de la population réduite. Comme les autres années, des données détaillées par branche d'activité⁽¹⁾ (reposant sur la ventilation fournie à l'annexe 2) figurent dans les tableaux des annexes 3 à 9. Dans la plupart des cas, ces tableaux fournissent, en plus de l'évolution enregistrée entre 2002 et 2003, des données rétrospectives pour les années 1997 à 2002.

La seconde partie de l'article inscrit l'analyse des bilans sociaux dans une dimension régionale. La méthodologie utilisée pour répartir les entreprises entre les régions est précisée au début de cette deuxième partie. Étant donné que la population utilisée pour l'analyse des chiffres de 2003 est plus réduite pour que les autres exercices, les

(1) Il faut souligner que les résultats obtenus pour l'Horeca et l'agriculture sont sans doute moins représentatifs de l'évolution réelle dans ces branches, en raison de la part importante de travailleurs occupés par des indépendants non soumis au bilan social.

résultats risquaient d'être insuffisamment représentatifs au niveau régional. L'exercice 2003 n'a donc pas été pris en considération. L'exercice 1997 a également été écarté en raison du nombre plus réduit de bilans sociaux de qualité suffisante relatifs à cet exercice. L'analyse présentée dans la deuxième partie de l'article met par conséquent en perspective les résultats observés dans les bilans sociaux de 1998 à 2002. Les annexes 10 à 12 reprennent une grande partie des données utilisées dans le cadre de cette analyse régionale.

1. Le bilan social 2003

1.1 Emploi

1.1.1 Caractéristiques générales de l'évolution de l'emploi

L'année 2003 a été caractérisée par un recul assez net du nombre de travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite. Ce nombre a en effet diminué de 10.773 unités, soit une baisse de 0,8 p.c. La variation à la fin de l'exercice est cependant plus réduite : -6.374 unités, ou -0,5 p.c. entre les 31 décembre 2002 et 2003, signe d'un ralentissement du rythme des suppressions d'emplois. Pour rappel, ces évolutions ne reflètent que la variation de l'effectif inscrit au registre des entreprises de la population réduite, qui est construite sur le principe de l'échantillon constant. Ne sont par conséquent pris en considération ni les emplois créés dans les entreprises nouvelles, ni les emplois perdus résultant de la disparition d'entreprises au cours des exercices 2002 et 2003.

Cette contraction du volume de l'emploi est essentiellement due aux évolutions observées dans les entreprises de grande taille, où le nombre de personnes occupées a reculé de 7.318 unités entre décembre 2002 et décembre 2003, et dans celles de taille moyenne, où la baisse a atteint 1.730 unités. Dans les entreprises de petite taille, l'emploi a, en revanche, progressé de 2.674 unités, l'essentiel de la hausse ayant été enregistré dans les entreprises de moins de 10 ETP.

La baisse du nombre de travailleurs occupés a été particulièrement importante dans l'industrie, où les effectifs continuent ainsi de s'éroder. Contrairement au mouvement observé pour l'ensemble des entreprises, le rythme de contraction de l'emploi s'y est même accéléré en cours d'année : plus de 11.000 emplois ont ainsi disparu dans cette branche d'activité entre décembre 2002 et décembre 2003, contre 9.800 en moyenne au cours de l'exercice. Le passage massif au travail à temps partiel, qui y a augmenté de plus de 13 p.c., à partir, il est vrai, d'un niveau inférieur à la moyenne, n'a pas suffi à enrayer la baisse des effectifs. Le repli conjoncturel de l'emploi a aussi particulièrement affecté la branche des services financiers et d'assurance : elle comptabilise plus de 90 p.c. des pertes d'emplois enregistrées dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises, soit environ 2.500 travailleurs. Les autres branches d'activité présentaient, en fin d'exercice, un solde positif en matière d'emploi. La hausse a été de 0,2 p.c. dans la branche « commerce, transports et communications » (en dépit d'un recul prononcé dans les transports et communications) et de 0,7 p.c. dans la construction. Dans l'agriculture, elle a atteint 1,8 p.c. C'est dans la branche des autres services que la progression a été la plus vive, soit

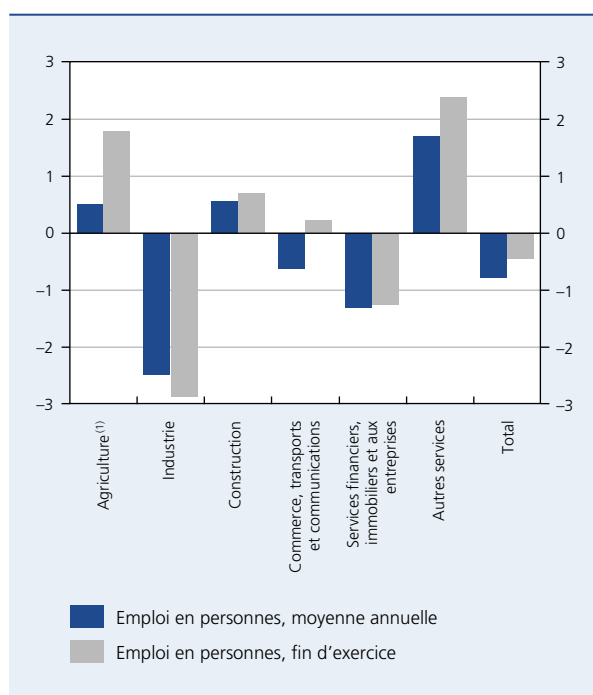
TABLEAU 1 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2002 ET 2003
(population réduite)

	Personnes occupées			ETP	Heures prestées
	À temps plein	À temps partiel	Total		
Moyenne annuelle					
Unités	-25.314	14.541	-10.773	-12.318	-
Pourcentages	-2,3	4,8	-0,8	-1,0	-1,0
Au 31 décembre					
Unités	-25.012	18.638	-6.374	-8.716	-
Pourcentages	-2,3	6,1	-0,5	-0,7	-

Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2002 ET 2003 :
VENTILATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(pourcentages de variation, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).
(1) Données peu représentatives.

2,4 p.c. Elle résulte d'un accroissement de l'emploi de plus de 6.000 unités dans la branche de la santé et de l'action sociale, tandis qu'un léger recul est enregistré dans les services sociaux, collectifs et personnels.

Le volume de l'emploi exprimé en ETP permet, mieux que le nombre de travailleurs occupés, d'apprécier le volume de travail mis en œuvre dans l'économie, car il tient compte du temps de travail réduit des personnes occupées à temps partiel. Le niveau de l'emploi exprimé en ETP a diminué de 1 p.c. au cours de 2003, alors que l'effectif exprimé en nombre de personnes a reculé de 0,8 p.c. Le volume de travail exprimé en heures prestées a baissé dans une proportion similaire à celle de l'emploi exprimé en ETP. Après une contraction très marquée entre 2000 et 2002, la durée moyenne de travail par ETP se serait ainsi stabilisée légèrement au-dessous de 1.550 heures de travail par an en 2002 et 2003, alors qu'elle atteignait encore 1.585 heures en 2000 et environ 1.600 en 1997.

L'emploi à temps partiel a continué de progresser entre 2002 et 2003, le nombre de travailleurs occupés à temps réduit ayant augmenté de 18.638 unités à la fin de l'exercice 2003 par rapport à l'année précédente, soit une hausse de 6,1 p.c. Dans le même temps, le nombre

de travailleurs occupés à temps plein a reculé de plus de 25.000 unités, ou 2,3 p.c.

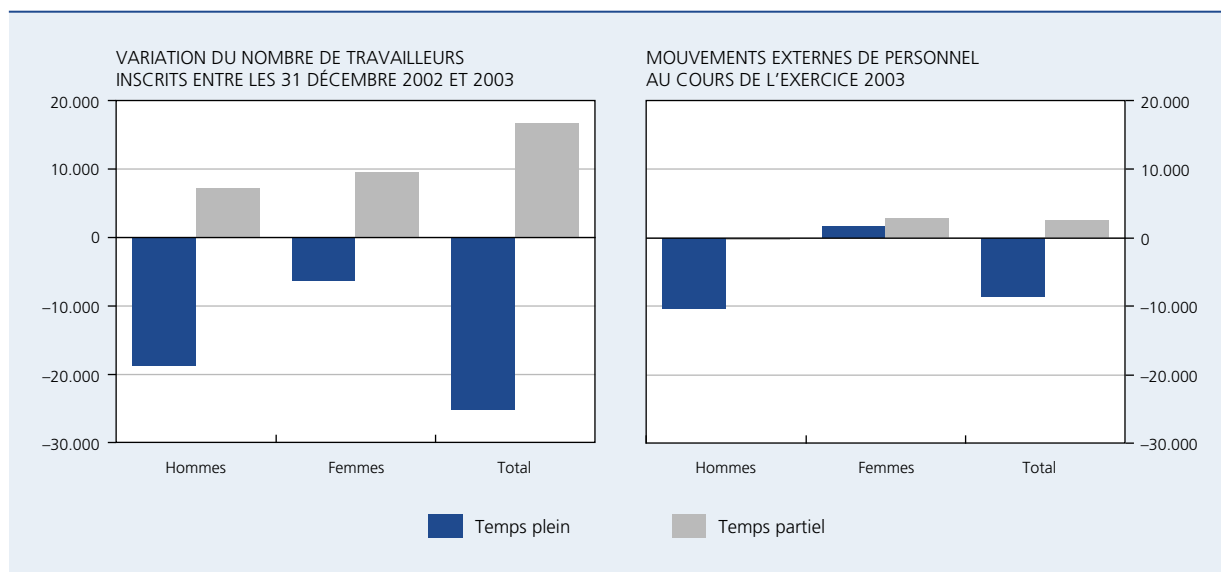
Cette progression de l'emploi à temps partiel a été observée pour l'effectif tant masculin que féminin, à concurrence de respectivement 13 et 4 p.c. Dans la branche des services financiers et d'assurance, le nombre d'hommes occupés à temps partiel a augmenté de près de 1.000 personnes, ce qui représente une croissance de quelque 38 p.c. Dans l'industrie (2.600 personnes) et dans la construction (420 personnes), la hausse était proche ou supérieure à 25 p.c. Dans les transports et communications, elle avoisinait 20 p.c. (2.300 travailleurs) et dans le commerce 10 p.c. (1.000 personnes). Seules les branches de l'agriculture et des autres services ont enregistré un recul, très modéré, du nombre d'hommes occupés à temps partiel. Le travail à temps partiel constitue cependant toujours un phénomène essentiellement féminin, comme on le verra ci-après.

Dans les entreprises déposant un schéma complet, l'accroissement de près de 7.200 unités de l'effectif masculin à temps partiel entre les 31 décembre 2002 et 2003 correspondrait principalement à des basculements d'un régime de travail à temps plein vers un régime de travail à temps partiel. En effet, l'examen des mouvements externes de personnel, pour lesquels seuls les bilans sociaux complets indiquent le profil des travailleurs engagés ou dont le contrat de travail a pris fin au cours de l'exercice, montre que les entrées de travailleurs masculins à temps partiel sont restées inférieures aux sorties dans ces entreprises : des sorties nettes de travailleurs masculins à temps partiel y ont été enregistrées, à concurrence de quelque 300 unités. Pour les femmes, en revanche, environ un tiers de la croissance de l'emploi à temps partiel enregistrée entre les 31 décembre 2002 et 2003 s'explique par l'entrées de nouvelles travailleuses à temps partiel.

Le nombre important de passages d'un régime de temps plein vers un régime de temps partiel dans le cas des hommes s'explique en partie par le succès enregistré par le crédit-temps, en particulier auprès des travailleurs de plus de 50 ans. Cette évolution a donné lieu à une nouvelle progression du taux de travail à temps partiel masculin de près de 14 p.c. entre 2002 et 2003, alors qu'il avait déjà augmenté de près de 50 p.c. entre 1997 et 2002. Dans le même temps, le taux à temps partiel féminin est passé de 41,2 p.c. en 1997 à 46,9 p.c. en 2002. L'accroissement enregistré entre 2002 et 2003 dans les entreprises de la population réduite s'est, quant à lui, élevé à 3,7 p.c.

GRAPHIQUE 2 MOUVEMENTS DE PERSONNEL AU COURS DE L'EXERCICE 2003 DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET : VENTILATION SELON LE SEXE ET LE RÉGIME DE TRAVAIL

(personnes, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

Au total, le travail à temps partiel concernait, en 2003, 23,8 p.c. des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite, contre 22,3 p.c. un an auparavant.

Dans le même temps, la durée contractuelle moyenne de travail d'une personne occupée à temps partiel s'est accrue, passant de 60 p.c. d'un temps plein à 61,4 p.c.

TABLEAU 2 LE TRAVAIL À TEMPS PARTIEL ENTRE 1997 ET 2003

(pourcentages)

	Taux de travail à temps partiel (au 31 décembre)			Durée contractuelle moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein ⁽¹⁾	Emplois supplémentaires créés par le recours au travail à temps partiel ⁽²⁾
	Hommes	Femmes	Total		
Population totale					
1997	5,7	41,2	18,5	55,6	8,9
1998	6,3	42,9	19,9	56,0	9,5
1999	6,8	43,6	20,7	56,5	9,9
2000	7,1	43,9	20,7	56,4	9,9
2001	7,4	45,4	21,8	56,9	10,4
2002	8,3	46,9	23,3	57,8	10,7
Population réduite					
2002	7,4	46,6	22,3	60,0	9,6
2003	8,4	48,3	23,8	61,4	9,8
<i>p.m. Pourcentages de variation</i>	13,9	3,7	6,6	2,2	2,3

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Calculée à partir de la rubrique « 100 », nombre moyen de travailleurs.

(2) Différence, en pourcentages, 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.

TABLEAU 3 PROFIL DES TRAVAILLEURS À TEMPS PLEIN ET À TEMPS PARTIEL EN 2003

(pourcentages du total, données au 31 décembre, population réduite)

	Travailleurs à temps plein	Travailleurs à temps partiel	Total
Selon le sexe			
Hommes	73,9	21,8	61,5
Femmes	26,1	78,2	38,5
Selon le contrat de travail			
Contrats à durée indéterminée	95,7	89,6	94,3
Contrats temporaires ⁽¹⁾	4,3	10,4	5,7
Selon le statut professionnel			
Ouvriers	46,7	35,4	44,0
Employés	50,8	63,4	53,8
Cadres	1,7	0,4	1,4
Autre	0,8	0,8	0,8

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Contrats à durée déterminée, de remplacement, ou conclus en vue de l'exécution d'un travail défini.

Le nombre d'emplois supplémentaires résultant du partage du volume de travail entre un plus grand nombre de travailleurs grâce au recours au travail à temps partiel a, par conséquent, augmenté plus lentement que l'emploi à temps partiel : en 2003, ce nombre représentait 9,8 p.c. de l'effectif de la population réduite, contre 9,6 p.c. en 2002.

Le profil des travailleurs à temps partiel tel que permet de l'identifier le bilan social est assez différent de celui des travailleurs à temps plein. Si, au total, les femmes représentaient plus de 38 p.c. des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite en 2003, elles représentent près de 80 p.c. des travailleurs à temps partiel, et seulement 26 p.c. des travailleurs à temps plein. En effet, dans les ménages où les deux conjoints travaillent, les femmes assurent encore le plus souvent les impératifs de la vie de famille. Il en va de même dans les familles monoparentales, où l'adulte est dans la majorité des cas une femme. De plus, la recherche d'une plus grande flexibilité du volume de travail par les employeurs n'est sans doute pas non plus étrangère à la sur-représentation des femmes dans le travail à temps partiel, en raison de l'arrivée plus récente de celles-ci sur le marché du travail.

Les travailleurs à temps partiel sont, par ailleurs, davantage que les travailleurs à temps plein, concernés par des formes de contrat de travail flexibles, comme les contrats à durée déterminée, de remplacement ou ceux conclus en vue d'une mission déterminée : 10 p.c. d'entre eux relèvent de ce type de contrat, contre seulement 4 p.c. pour les travailleurs à temps plein. Enfin, 63 p.c. des travailleurs à temps partiel sont des employés et 35 p.c. seulement des ouvriers, ces proportions étant respectivement de 51 et 47 p.c. pour les travailleurs à temps plein.

1.1.2 Les mouvements de personnel dans les entreprises déposant un schéma complet

Les variations de l'effectif au 31 décembre telles qu'elles apparaissent au tableau 1 masquent en réalité des mouvements de personnel de grande ampleur. Dans l'ensemble des entreprises de la population réduite, 404.000 nouveaux contrats de travail ont été conclus en 2003, tandis qu'il a été mis fin à quelque 407.000 contrats. Plus des deux tiers de ces mouvements ont eu lieu dans les entreprises déposant un schéma complet : 265.000 nouvelles personnes y ont été engagées au cours de l'année 2003, tandis que, dans le même temps, environ 271.000 travailleurs quittaient ces sociétés. Les bilans sociaux complets permettent de préciser les mouvements de personnel par sexe (comme on l'a fait à la section précédente pour appréhender les variations du travail à temps partiel masculin et féminin), par type de contrat, mais aussi par niveau d'études. Ils fournissent par ailleurs une ventilation des sorties de personnel en fonction des motifs de fin de contrat.

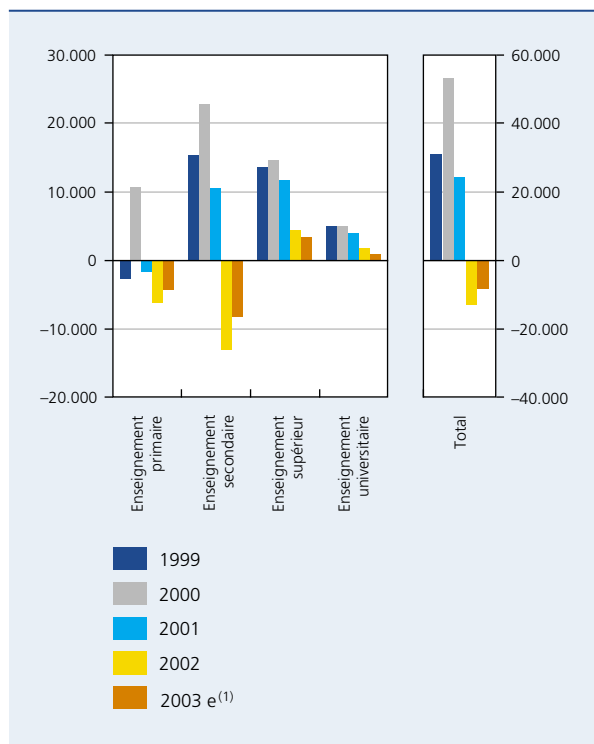
TABLEAU 4 ENTRÉES ET SORTIES DE PERSONNEL EN 2003 (unités, population réduite)

	2002	2003
Entrées		
Total	378.220	404.233
dont : Schémas complets	253.867	264.678
Sorties		
Total	379.426	406.968
dont : Schémas complets	263.196	270.687
Entrées nettes		
Total	-1.206	-2.735
dont : Schémas complets	-9.329	-6.009

Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 3 MOUVEMENTS EXTERNES NETS DE PERSONNEL, DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SHÉMA COMPLET, DEPUIS LE RETOURNEMENT CONJONCTUREL DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 1998 : VENTILATION SELON LE NIVEAU D'ÉTUDES

(unités, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les résultats pour 2003 ont été calculés en appliquant à la valeur observée pour la population totale en 2002, la variation enregistrée entre 2002 et 2003 pour la population réduite.

Comme en 2002, les sorties nettes de personnel dans les entreprises déposant un schéma complet ont essentiellement concerné les travailleurs les moins qualifiés, titulaires d'un diplôme de l'enseignement primaire ou secondaire, même si l'ampleur de ces mouvements a été plus réduite que l'année précédente. Ces sorties nettes de personnel peu ou moyennement qualifié n'ont pu être contrebalancées par les engagements nets de travailleurs très qualifiés, qui ont, eux aussi, été plus réduits qu'en 2002.

Si l'on examine les mouvements nets par niveau d'études depuis l'exercice 1999, soit celui qui a immédiatement suivi le début du dernier cycle conjoncturel entamé au quatrième trimestre de 1998, on observe un accroissement des entrées nettes de personnel jusqu'en 2000, suivi d'un ralentissement en 2001 et de sorties nettes en 2002. L'évolution enregistrée entre 2002 et 2003 suggère que le creux conjoncturel a été atteint en matière d'emploi et qu'une augmentation de l'emploi pourrait à nouveau être enregistrée pour l'exercice 2004.

Depuis 1999, les travailleurs munis au plus d'un certificat de l'enseignement primaire n'ont bénéficié que de façon limitée de l'embellie conjoncturelle, l'exercice 2000 étant le seul au cours duquel des embauches nettes de travailleurs faiblement qualifiés ont été enregistrées. Si le diplôme de fin d'enseignement secondaire offre de meilleures chances d'insertion sur le marché du travail, les travailleurs de ce niveau d'études n'en ont pas moins été écartés dès que le point haut du cycle conjoncturel a été atteint. En revanche, des entrées nettes de travailleurs qualifiés, issus de l'enseignement supérieur ou universitaire, ont été enregistrées pendant chacune des années de la période sous revue, même si l'ampleur de ces engagements nets a varié en fonction de la conjoncture.

En 2003, 271.000 fins de contrats ont été enregistrées dans les entreprises de la population réduite déposant un schéma complet, ce qui représente une augmentation de 2,3 p.c. par rapport à 2002. Parmi ces sorties, le départ à la retraite a été mentionné dans près de 6.000 cas comme motif de fin de contrat en 2003, soit 15 p.c. de plus que l'année précédente. Les prépensions ont également sensiblement augmenté, de quelque 10 p.c. entre 2002 et 2003. Ensemble, ces deux motifs expliquent 6 p.c. des départs enregistrés en 2003 contre 5,5 p.c. en 2002. En revanche, les fins de contrats pour cause de licenciement ont à peine augmenté, de 1,6 p.c., les entreprises ayant privilégié, outre la mise à la (pré) pension, le non-renouvellement de contrats à durée déterminée (133.000 fins de contrat, soit une hausse de 9,4 p.c.) pour adapter le volume de travail. Les fins de contrats pour d'autres raisons, soit essentiellement les sorties spontanées de travailleurs, ont quant à elles sensiblement reculé, pour ne plus représenter que 27 p.c. des fins de contrat, contre 30 p.c. en 2002.

TABEAU 5 SORTIES BRUTES DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET : VENTILATION PAR MOTIF (population réduite)

	Pourcentages du total		Unités 2003
	2002	2003	
Pension	2,0	2,2	5.947
Prépension	3,5	3,8	10.174
Licenciement	17,9	17,7	47.888
Fin d'un contrat temporaire	46,3	49,2	133.183
Autre motif	30,3	27,2	73.495
Total	100,0	100,0	270.687

Source : BNB (bilans sociaux).

TABLEAU 6 TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL : VENTILATION PAR CONTRAT DE TRAVAIL

(données au 31 décembre, population réduite)

	Pourcentages du total		Unités, variations entre 2002 et 2003
	2002	2003	
Contrats à durée indéterminée	94,0	94,3	-2.903
Contrats à durée déterminée	4,7	4,6	-1.312
Contrats de remplacement	1,2	1,0	-1.968
Contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail défini	0,1	0,1	-191
Total	100,0	100,0	-6.374

Source : BNB (bilans sociaux).

1.1.3 Structure du personnel selon le contrat de travail

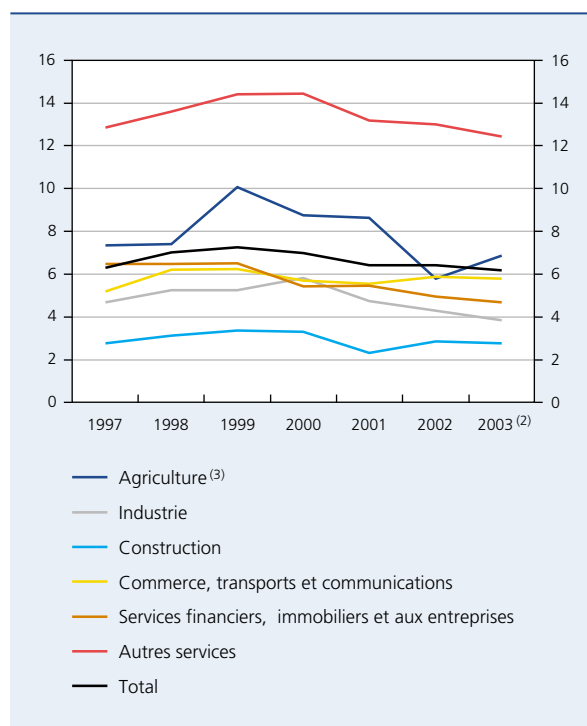
La baisse de l'effectif enregistrée entre les 31 décembre 2002 et 2003, si elle a affecté différemment les entreprises selon leur taille et selon leur branche d'activité, a concerné tous les types de contrat de travail. Le nombre de contrats comportant explicitement ou implicitement une durée déterminée a diminué de près de 3.500 unités, soit une baisse de 1.312 unités (-2 p.c.) dans le cas des contrats à durée déterminée, de 1.968 unités (-12,1 p.c.) pour les contrats de remplacement et de 191 unités (-11,9 p.c.) pour les contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail défini. Dans le même temps, le nombre de contrats à durée indéterminée a reculé de quelque 3.000 unités, soit 0,2 p.c. du total.

Ces évolutions restent cependant marginales compte tenu des proportions relatives de ces différents contrats, de sorte que la ventilation du personnel est restée quasiment inchangée entre 2002 et 2003 dans les entreprises de la population réduite. Les travailleurs sous contrat à durée indéterminée continuent à représenter l'essentiel de l'effectif total, soit 94,3 p.c., contre 94 p.c. un an plus tôt, en dépit de la légère érosion de leur nombre. La part des contrats à durée déterminée est passé de 4,7 à 4,6 p.c., et celle des contrats de remplacement de 1,2 à 1 p.c. Les contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail défini restent exceptionnels : ils ne représentaient, en 2002 comme en 2003, que 0,1 p.c. de l'effectif.

(1) Résultats peu représentatifs.

La nouvelle baisse de la part des contrats temporaires, soit ceux qui comportent explicitement ou implicitement une durée déterminée, enregistrée entre 2002 et 2003 s'inscrit dans la tendance observée dans la population totale depuis 1999, année au cours de laquelle cette proportion avait atteint un sommet de 7,3 p.c. Depuis cet exercice, la part des contrats temporaires n'a quasiment pas cessé de se contracter : au total, le recul a atteint environ 1 point de pourcentage depuis 1999. Une baisse s'est produite, dans des proportions variables, dans toutes les branches d'activité. Ainsi, elle a atteint plus de 3 points de pourcentage dans l'agriculture⁽¹⁾, 2 points dans la branche « autres services » (en raison d'un recul important dans les services de santé et d'action sociale), 1,8 point dans les services financiers, immobiliers et d'assurance, et 1,4 point dans l'industrie. La baisse est restée plus modérée dans la branche « commerce, transports et communications » (-0,5 point) et dans la construction (-0,6 point), branche où la proportion de contrats temporaires est particulièrement faible.

GRAPHIQUE 4 PART DES CONTRATS TEMPORAIRES⁽¹⁾ : VENTILATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ (pourcentages du total, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Contrats à durée déterminée, de remplacement ou conclus en vue d'exécution d'un travail défini.

(2) Les résultats pour 2003 ont été calculés en appliquant à la valeur observée pour la population totale en 2002, la variation enregistrée entre 2002 et 2003 pour la population réduite.

(3) Données peu représentatives.

TABLEAU 7 TRAVAIL INTÉRIMAIRE DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET
(population réduite)

	2002	2003
En pourcentage du total		
Nombre d'ETP	2,6	2,7
Heures prestées	3,1	3,2
Frais de personnel	2,2	2,3
En unités		
Nombre d'ETP	27.772	28.157
Heures prestées (milliers)	52.068	52.954
Heures prestées par ETP	1.875	1.881
Frais de personnel par heure prestée (en euros)	21,59	22,15
En pourcentage de l'emploi intérimaire enregistré par Federgon		
Nombre d'ETP	42,2	42,7
Heures prestées	40,3	40,8

Sources : Federgon, BNB (bilans sociaux).

Si la gestion des contrats temporaires représente un instrument important d'ajustement des ressources pour les entreprises, en particulier en période de ralentissement ou d'accélération de la conjoncture, le recours au travail intérimaire permet également aisément d'ajuster le volume de travail aux impératifs de la production. Une augmentation du travail intérimaire est d'ailleurs un des premiers signes de reprise de l'activité économique, en raison de sa souplesse d'utilisation.

Le bilan social ne prévoit la récolte d'informations sur le recours au travail intérimaire que dans les entreprises déposant un schéma complet. En 2003, le volume des heures prestées par les travailleurs intérimaires recensés dans les 4.655 entreprises de la population réduite recourant au travail intérimaire représentaient toutefois plus de 40 p.c. du volume de travail total enregistré par Federgon, la Fédération des entreprises de travail intérimaire. Les informations issues des bilans sociaux peuvent par conséquent être considérées comme suffisamment représentatives pour l'analyse.

Entre 2002 et 2003, le nombre d'heures de travail prestées par des travailleurs engagés sous contrat de travail intérimaire dans les entreprises de la population réduite déposant un schéma complet a augmenté de 1,7 p.c. Compte tenu d'une légère hausse de la durée moyenne de travail d'un ETP intérimaire (de 1.875 heures à 1.881 heures par

an), le nombre de travailleurs intérimaires a augmenté de quelque 350 ETP, ou 1,4 p.c. La part de l'intérim dans l'emploi salarié total exprimé en ETP dans les entreprises de la population réduite est ainsi passée de 2,6 p.c. en 2002, à 2,7 p.c. en 2003. Cet accroissement rompt la tendance baissière enregistrée depuis 2000, année au cours de laquelle le travail intérimaire avait représenté 3 p.c. du personnel.

La progression du volume de travail intérimaire n'a pas été uniforme dans toutes les branches d'activité. Dans les services financiers, immobiliers et aux entreprises, une baisse de près de 6 p.c. a même été enregistrée. Dans la construction, un secteur où le recours à l'intérim sur les chantiers n'est autorisé que depuis le 1^{er} janvier 2002, la contraction a été de 3,5 p.c., tandis qu'elle restait limitée à 0,4 p.c. dans la branche « autres services ». Ensemble, ces trois branches représentaient cependant moins de 20 p.c. du total des heures prestées par des travailleurs intérimaires dans les entreprises de la population réduite en 2003. Les plus grands utilisateurs restent le secteur industriel, qui représente à lui seul plus de la moitié du volume de travail intérimaire, et la branche « commerce, transports et communications », qui représente près de 30 p.c. du total. Dans ces deux branches, le volume de travail presté par les intérimaires s'est en revanche accru respectivement de 2 et 4,6 p.c.

Parallèlement à la progression du volume de travail de 1,7 p.c., les coûts liés au recours au travail intérimaire ont, quant à eux, augmenté de 4,4 p.c. pour l'ensemble des entreprises utilisatrices. Les coûts horaires liés à l'emploi de ces travailleurs ont par conséquent augmenté de 2,6 p.c., portant à 22,15 euros le prix moyen d'une heure de travail facturée en 2003 aux entreprises utilisatrices.

1.2 Évolution des frais de personnel

Les frais de personnel afférents à l'ensemble des travailleurs inscrits au registre du personnel des entreprises de la population réduite ont augmenté de 1,6 p.c. entre 2002 et 2003. Étant donné que, dans le même temps, l'emploi exprimé en ETP s'est contracté de 1 p.c. et que le nombre d'heures prestées en moyenne par ETP est demeuré inchangé, les frais de personnel par ETP et par heure de travail ont augmenté dans des proportions très comparables, soit respectivement de 2,6 et 2,7 p.c., une progression analogue à celle observée pour les travailleurs intérimaires.

Le coût annuel moyen par ETP est ainsi passé de 44.874 euros en 2002 à 46.044 euros en 2003. En moyenne, le coût d'une heure de travail est, dans le même temps, passé de 28,98 euros à 29,76 euros.

TABLEAU 8 FRAIS DE PERSONNEL LIÉS AUX TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL
(moyennes annuelles, population réduite)

	2002	2003	Pourcentages de variation entre 2002 et 2003
Par ETP, en euros . . .	44.874	46.044	2,6
Par heure prestée, en euros			
Par travailleur à temps plein . . .	29,58	30,31	2,5
Par travailleur à temps partiel . .	25,50	26,74	4,8
Total	28,98	29,76	2,7
Coût horaire d'un temps partiel en p.c. d'un temps complet	86,2	88,2	-

Source : BNB (bilans sociaux).

La hausse des coûts horaires est restée plus limitée pour les travailleurs à temps plein, soit 2,5 p.c., que pour les travailleurs à temps partiel, pour lesquels elle s'est élevée à 4,8 p.c. Le coût horaire d'un travailleur à temps partiel représentait dès lors, en 2003, 88,2 p.c. de celui d'un travailleur à temps plein, contre 86,2 p.c. en 2002. Comme on l'a déjà signalé dans le passé, ces divergences dans les évolutions ne résultent toutefois pas d'un dérapage du coût des travailleurs à temps partiel, mais découlent d'une évolution des caractéristiques des travailleurs à temps partiel. Le développement de ce régime, qui concerne dorénavant une plus grande proportion de travailleurs qualifiés, et, via l'extension du crédit-temps, de travailleurs âgés mieux rémunérés que la moyenne des travailleurs, entraîne des effets structurels qu'il est cependant difficile de quantifier.

La hausse des frais horaires par ETP est restée plus modérée dans les grandes entreprises, où elle n'a pas dépassé 2,6 p.c., que dans les petites entreprises et celles de taille moyenne, où elle s'est élevée à 3,1 p.c. Parmi les branches d'activité, c'est dans l'agriculture que la hausse a été la plus prononcée (4,9 p.c.)⁽¹⁾, ainsi que dans la branche « autres services » (3,7 p.c.). Dans cette dernière branche, l'évolution reflète surtout la hausse des coûts horaires enregistrés dans la santé et l'action sociale, où la nette augmentation du volume de travail exprimé en heures, soit 1,9 p.c., s'est accompagnée d'une vive augmentation des frais de personnel, de près de 6 p.c. Dans la branche « commerce, transports et communications », la hausse

des coûts horaires a atteint 3,2 p.c. Dans l'industrie et dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises, elle s'est respectivement élevée à 2,7 et 2,5 p.c. C'est dans la construction que la progression est restée la plus modérée, inférieure à 2 p.c.

1.3 Évolution de la formation

Depuis l'exercice 2002, le bilan social comporte deux volets relatifs à la formation. Le premier, qui existe depuis l'origine, a en principe trait uniquement à la formation formelle, c'est-à-dire celle réalisée dans des locaux réservés à cet usage, au sein de l'entreprise ou en dehors. En sont donc exclues, par exemple, les formations en milieu de travail, le tutorat et l'autoformation. La méthode de comptabilisation des personnes en formation, des heures et des frais de formation est clairement définie dans une notice méthodologique mise à la disposition des entreprises sur le site Internet de la Centrale des bilans⁽²⁾. Le second volet est destiné à cerner l'importance des activités de formation, d'accompagnement ou de tutorat dispensées en vertu de la loi du 5 septembre 2001 visant à améliorer le taux d'emploi des travailleurs. Il est encore difficile d'évaluer la qualité des informations contenues dans ce second volet, qui n'était en vigueur que pour la deuxième année en 2003. Néanmoins, à nouveau, le bilan social représente une source unique d'information à cet égard.

Au cours de l'exercice 2003, 4.172 entreprises, soit 10,3 p.c. du total de la population réduite, ont complété les rubriques du volet relatif à la formation formelle des travailleurs. Cette proportion est en constante progression depuis l'introduction du bilan social. Entre 1997 et 2002, dans la population totale, elle est passée de 6,7 à 7,3 p.c., ce qui représentait quelque 5.200 entreprises en 2002.

Cette augmentation reflète de la sensibilisation croissante des entreprises à la formation de leur personnel et, accessoirement, à la transmission des informations relatives à leur politique en la matière. L'accord interprofessionnel de fin 1998 avait en effet formulé un objectif quantitatif pour la formation professionnelle des travailleurs, afin de stimuler les initiatives. Le budget de formation déployé par l'ensemble des entreprises devait atteindre, en 2004, un objectif chiffré de 1,9 p.c. de la masse salariale. Des objectifs intermédiaires avaient été fixés, soit 1,4 p.c. pour l'année 2000 et 1,6 p.c. pour 2002. L'objectif de 1,9 p.c. a été répété lors de la Conférence pour l'emploi de septembre et octobre 2003, où il a par ailleurs été convenu

(1) Résultats peu représentatifs.

(2) http://www.nbb.be/BA/F/pdf/Mesures_d_emploi.pdf.

TABLEAU 9 LA FORMATION CONTINUE EN ENTREPRISE

	Entreprises formatrices (en p.c. du total des entreprises)	Personnes concernées par une formation (en p.c. de l'emploi au 31 décembre)	Durée de la formation		Coût de la formation	
			(en p.c. du total des heures prestées)	(moyenne par bénéficiaire, en heures)	(en p.c. des frais de personnel)	(moyenne par bénéficiaire, en euros)
Population totale						
1997	6,7	29,6	0,68	34,0	1,22	42,9
1998	7,5	33,3	0,75	32,9	1,34	44,3
1999	7,9	34,9	0,75	31,1	1,30	44,2
2000	7,6	35,2	0,86	35,3	1,41	42,8
2001	7,1	35,7	0,84	33,3	1,35	43,9
2002	7,3	35,1	0,79	31,3	1,26	45,8
Population réduite						
2002	10,0	37,6	0,83	31,2	1,26	43,9
2003	10,3	37,6	0,83	31,2	1,20	42,8
<i>p.m. Pourcentages de variation</i> ..	2,2	0,1	0,5	0,2	-4,5	-2,5

Source : BNB (bilans sociaux).

de veiller à ce que chaque année, 60.000 travailleurs supplémentaires reçoivent une formation d'ici 2010, de sorte que, à partir de cette date, un travailleur sur deux suive chaque année une formation.

Pour atteindre ces objectifs, la politique de formation doit être indépendante des aléas conjoncturels : la formation des travailleurs doit être encouragée, aussi bien dans les périodes de haute que de basse activité. De toute évidence, ce n'est pas encore le cas : la politique de formation reste trop sensible à la situation conjoncturelle. Les budgets de formation sont en effet revus à la baisse en cas de ralentissement de l'activité, car ils sont sans doute perçus comme un instrument de maîtrise des coûts peu dommageable à court terme, mais ils tardent à retrouver leur niveau antérieur par la suite.

Les moyens alloués à la formation par les entreprises de la population réduite se sont de nouveau inscrits en baisse entre 2002 et 2003. Le recul a atteint 3 p.c. au total. Exprimés en pourcentage de la masse salariale, les frais de formation sont passés de 1,26 p.c. en 2002 à 1,20 p.c. en 2003. Alors que, partant d'un niveau de 1,34 p.c. de la masse salariale en 1998, une progression légèrement supérieure à 0,1 point de pourcentage par an aurait été nécessaire pour atteindre l'objectif de 1,9 p.c. fixé pour 2004, la régression enregistrée depuis 2001 a annihilé les efforts consentis auparavant. La part des coûts de formation dans les frais de personnel de la population réduite en 2003 est comparable à celle

observée pour la population totale en 1997. Il est possible qu'une partie de cette évolution résulte d'un accès plus large des entreprises à des initiatives de formation subventionnées et donc moins onéreuses. Il n'en reste pas moins que les autres indicateurs de formation ont, eux aussi, subi un coup d'arrêt après 2000, et qu'un retard considérable en matière de participation à la formation s'est accumulé.

Dans la population réduite, 37,6 p.c. des travailleurs ont eu accès à une formation en 2003, ce qui représente environ 515.000 travailleurs. Ce nombre est en baisse par rapport à 2002, mais comme l'emploi a lui aussi reculé, le taux de participation est resté quasiment inchangé. Cette évolution ne va cependant pas dans le sens de l'objectif édicté lors de la Conférence pour l'emploi.

Après avoir diminué entre 2000 et 2002, le nombre d'heures de formation, exprimé en pourcentage du volume total des heures prestées est lui aussi demeuré quasiment inchangé entre 2002 et 2003. À cette date, le temps de formation représentait 0,83 p.c. des heures prestées dans les entreprises de la population réduite. La durée moyenne de formation s'est par ailleurs établie à environ 31 heures par personne formée en 2003, pour un coût moyen de 1.336 euros par bénéficiaire.

Le volet relatif aux activités de formation, d'accompagnement et de tutorat enregistre le nombre de personnes de plus de 50 ans qui bénéficient d'allocations pour avoir réduit de moitié leur temps de travail et qui consacrent le mi-temps ainsi dégagé à la formation de nouveaux travailleurs dans leur entreprise ou dans leur branche d'activité. En 2003, 327 entreprises de la population réduite, soit moins de 1 p.c. du total, ont rempli ce volet, contre 276 un an plus tôt. Le nombre de formateurs recensé a fortement augmenté, passant de 5.125 en 2002 à 6.075 en 2003, de même que le nombre de bénéficiaires de ces formations, qui s'est accru, dans le même temps de 21.758 à 26.123 travailleurs, pour représenter 1,9 p.c. de l'effectif total en 2003. En revanche, le volume des heures de formation dispensées par ces travailleurs de plus de 50 ans a légèrement diminué, de sorte que, en moyenne, ils n'ont chacun consacré que 116 heures de travail à ces activités en 2003, contre 138 en 2002.

2. Ventilation régionale des bilans sociaux

L'analyse des bilans sociaux est abordée dans cet article sous un angle nouveau, reposant sur une ventilation des entreprises déposant un bilan social en fonction de la région où elles sont implantées. La méthodologie qui a présidé à cette répartition est détaillée à la section 2.1. Les autres sections sont consacrées successivement à l'analyse de la structure de l'emploi, de la durée et des coûts du travail, de la nature des contrats de travail, et enfin, de la politique de formation en fonction de l'appartenance régionale des entreprises.

Étant donné que la population utilisée pour l'analyse 2003 est plus réduite que pour les exercices précédents, puisqu'elle résulte d'une clôture anticipée au 9 septembre 2004, les résultats portant sur cet exercice risquaient d'être insuffisamment représentatifs au niveau régional. L'année 2003 n'a donc pas été prise en considération dans cette analyse. De même, l'exercice 1997 a été écarté en raison du trop faible nombre de bilans sociaux de qualité suffisante pour cette année-là. L'analyse figurant dans cette partie est par conséquent fondée sur les bilans sociaux des exercices 1998 à 2002.

2.1 Méthodologie utilisée

La méthode utilisée pour la ventilation régionale consiste à affecter la totalité du bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle enregistre le plus grand nombre d'emplois, sur la base des renseignements collectés par

l'ONSS dans son fichier des établissements établi au 30 juin de l'exercice considéré.

Pour les entreprises dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule et même région, soit les entreprises unirégionales, l'attribution à une région ne pose aucun problème particulier. En 2002, ces entreprises unirégionales étaient au nombre de 70.615, soit 98,5 p.c. du total des firmes ayant déposé un bilan social de qualité satisfaisante pour cet exercice. Ces sociétés sont généralement de taille assez réduite : en moyenne, elles occupent moins de 20 travailleurs, alors que les entreprises implantées dans plus d'une région emploient en moyenne 460 personnes.

Pour les entreprises multirégionales, soit celles implantées dans plusieurs régions, l'ensemble des rubriques du bilan social est attribué à une seule région, celle dans laquelle l'entreprise recense le plus grand nombre d'emplois. Cette méthode a été préférée à celle reposant sur une clé de répartition proportionnelle, qui consisterait à répartir l'ensemble des rubriques du bilan social des entreprises multirégionales entre les régions où elles disposent de leur siège social et de sièges d'exploitation. Une telle clé peut aisément être calculée pour l'emploi, sur la base des informations collectées par l'ONSS, ou pour les salaires, sur la base des statistiques fiscales, comme le fait l'ICN pour l'établissement des comptes régionaux. En revanche, il n'est pas possible, à l'heure actuelle, de définir une clé de répartition pertinente pour une série d'autres variables, notamment le genre, le régime de travail ou le type de contrat des travailleurs. De même, on ne dispose pas d'informations qui permettraient de ventiler la formation continue ou le nombre de travailleurs intérimaires d'une entreprise entre ses différents sites d'exploitation. En ces matières, les comportements des entreprises peuvent cependant sensiblement différer suivant les régions en fonction des spécificités de chaque siège et, éventuellement, de l'offre disponible.

Au total, le choix d'une région a donc été opéré pour 1.067 entreprises multirégionales en 2002. Parmi celles-ci, les sociétés comptant le plus d'emplois en Flandre étaient au nombre de 535, et occupaient 26,2 p.c. des travailleurs occupés dans des entreprises déposant un bilan social implantées exclusivement ou essentiellement en Flandre. En Wallonie et à Bruxelles, le nombre d'entreprises multirégionales s'élevait respectivement à 221 et 311 unités, représentant respectivement 16,1 et 42 p.c. des travailleurs recensés dans les bilans sociaux des entreprises attribuées à ces deux régions. Toujours pour l'exercice 2002, les entreprises multirégionales occupaient en moyenne 270 travailleurs en Wallonie, 407 à Bruxelles et 570 en Flandre.

TABLEAU 10 VENTILATION RÉGIONALE DES ENTREPRISES AYANT DÉPOSÉ UN BILAN SOCIAL EN 2002⁽¹⁾
(population totale)

	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel	Masse salariale
Bruxelles			
Unités ⁽²⁾	9.305	301.552	15.108
En p.c. du total	13,0	16,4	20,5
dont:			
Entreprises unirégionales	96,7	58,0	53,4
Entreprises multirégionales	3,3	42,0	46,6
Flandre			
Unités ⁽²⁾	44.566	1.161.960	45.386
En p.c. du total	62,2	63,3	61,6
dont:			
Entreprises unirégionales	98,8	73,8	70,7
Entreprises multirégionales	1,2	26,2	29,3
Wallonie			
Unités ⁽²⁾	17.811	372.560	13.218
En p.c. du total	24,8	20,3	17,9
dont:			
Entreprises unirégionales	98,8	83,9	80,4
Entreprises multirégionales	1,2	16,1	19,6
Belgique			
Unités ⁽²⁾	71.682	1.836.072	73.711
En p.c. du total	100,0	100,0	100,0
dont:			
Entreprises unirégionales	98,5	73,2	68,9
Entreprises multirégionales	1,5	26,8	31,1

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Résultats basés sur une ventilation majoritaire, qui consiste à affecter le bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle enregistre le plus grand nombre d'emplois.

(2) Pour la masse salariale, millions d'euros.

Cette méthode de répartition régionale introduit bien entendu des distorsions dans la ventilation de l'emploi. Si, comme dans les comptes nationaux, une ventilation proportionnelle avait été utilisée, la région flamande comptabiliserait 1.093.000 emplois, soit 69.000 emplois de moins que selon la méthode de répartition majoritaire utilisée dans cet article. L'emploi en région wallonne serait en revanche supérieur de 61.000 unités à celui obtenu sur la base de la répartition majoritaire, tandis que la région bruxelloise gagnerait 7.000 emplois supplémentaires. Ces divergences découlent en grande partie du fait que les entreprises actives sur l'ensemble du territoire belge sont attribuées à la Flandre, qui couvre 44 p.c. du territoire mais où sont recensés 58 p.c. de la population belge au 1^{er} janvier 2004. En revanche,

d'autres sont allouées à la région buxelloise en raison de l'implantation de leur siège social, où sont centralisés un grand nombre de services et donc de travailleurs.

Ces distorsions, résultant d'une répartition inégale du territoire, de la population et de l'activité économique du pays entre les trois régions, entraînent certaines réserves dans l'interprétation des résultats. C'est la raison pour laquelle les graphiques et tableaux de cette partie distinguent, pour chacune des régions, les entreprises multirégionales des entreprises unirégionales. Il est dès lors toujours possible de comparer les spécificités régionales des entreprises qui opèrent uniquement dans une des trois régions du pays, sans que ces résultats soient influencés par ceux enregistrés dans les grandes

TABLEAU 11 REPRÉSENTATIVITÉ RÉGIONALE SELON LE CRITÈRE DE L'EMPLOI EN 2002

(unités, sauf mention contraire)

	Nombre de personnes occupées				Représentativité ⁽¹⁾ (p.c. du total)
	Dans les bilans sociaux ⁽²⁾			Dans les comptes nationaux ⁽⁵⁾	
	Ventilation majoritaire ⁽³⁾	Ventilation proportionnelle ⁽⁴⁾	Différence		
	(1)	(2)	(3) = (2) - (1)	(4)	
Bruxelles	301.552	308.988	7.436	420.059	73,6
Flandre	1.161.960	1.093.429	-68.531	1.559.783	70,1
Wallonie	372.560	433.655	61.095	621.024	69,8
Total	1.836.072	1.836.072	0	2.600.866	70,6

Sources : ICN, BNB (bilans sociaux).

1) Basée sur la ventilation proportionnelle.

(2) Population totale.

(3) La ventilation majoritaire consiste à affecter le bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle enregistre le plus grand nombre d'emplois.

(4) La ventilation proportionnelle consiste à répartir l'ensemble des rubriques du bilan social d'une entreprise entre les régions où elle est implantée, en fonction du nombre d'emplois qui y sont enregistrés.

(5) Emploi salarié dans le secteur privé, soit l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1) duquel est soustrait l'emploi dans le secteur public (S13). De ce concept sont encore exclues les personnes occupées dans les branches L « administration publique », M « enseignement » et P « services domestiques ».

entreprises multirégionales souvent actives dans les trois régions.

Au total, en 2002, les 71.682 entreprises de la population totale occupaient 1.836.072 travailleurs, ce qui représente 71 p.c. de l'emploi salarié privé enregistré par la comptabilité nationale. Au niveau des régions, après correction des distorsions résultant de la ventilation majoritaire, le taux de représentativité s'élevait à 74 p.c. à Bruxelles, et à 70 p.c. en Flandre et en Wallonie. Les résultats légèrement inférieurs enregistrés dans les régions flamande et wallonne tiennent peut-être à l'absence d'obligation de dépôt d'un bilan social pour les petites ASBL employant moins de 20 ETP et pour les indépendants occupant du personnel salarié, qui y sont sans doute plus nombreux.

2.2 Structure de l'emploi régional

La répartition régionale des bilans sociaux fait apparaître certaines spécificités économiques de chacune des régions.

En ce qui concerne les entreprises unirégionales, Bruxelles se distingue par une concentration importante de l'activité dans les branches « services financiers, immobiliers et aux entreprises » et « commerce, transports et communications », qui représentent chacune 30 p.c. de l'emploi total. Les travailleurs occupés dans la branche « autres

services » représentent un quart de l'effectif et ceux de l'industrie 10 p.c., tandis que la construction reste un secteur d'activité marginal (3,6 p.c.) et que, sans surprise, l'emploi agricole est quasiment inexistant. La ventilation par branche d'activité des entreprises unirégionales flamandes et wallonnes est, par certains aspects, assez proche : la branche « commerce, transports et communications » y représente 25 p.c. de l'emploi, la construction et les services financiers, immobiliers et aux entreprises 8 à 10 p.c. du total, et l'agriculture, moins de 1 p.c. En revanche, l'emploi industriel représente 34 p.c. du total en Flandre, contre seulement 28 p.c. en Wallonie. Par ailleurs, la branche « autres services » représente 21 p.c. de l'emploi flamand et 28 p.c. de l'emploi wallon : si la branche des services collectifs, sociaux et personnels est d'égale importance relative dans les deux régions, celle de la santé et de l'action sociale est proportionnellement plus importante en Wallonie.

La ventilation par branche d'activité de l'emploi dans les entreprises multirégionales reflète en partie les distorsions résultant de la méthode de ventilation régionale de bilans sociaux. Plus de la moitié des travailleurs des entreprises multirégionales implantées principalement à Bruxelles sont actives dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises, principalement en raison de la concentration, dans la capitale, des sièges sociaux des banques et des entreprises d'assurance. L'attribution à la Flandre des plus grandes entreprises actives dans le commerce et dans les transports et communications est à l'origine de

TABLEAU 12 STRUCTURE DE L'EMPLOI RÉGIONAL EN 2002

(pourcentages du total, population totale)

	Entreprises unirégionales			Entreprises multirégionales			Belgique
	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Bruxelles	Flandre	Wallonie	
Selon la branche d'activité							
Agriculture ⁽¹⁾	0,1	0,7	0,6	0,0	0,0	0,0	0,5
Industrie	10,8	33,7	28,0	7,4	22,2	43,3	27,2
Construction	3,6	8,4	10,4	5,0	3,9	8,7	7,3
Commerce, transports et communications	30,7	25,2	25,1	29,9	53,3	26,3	30,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	30,0	10,7	7,7	55,4	13,7	16,0	15,8
Autres services	24,8	21,3	28,1	2,3	6,9	5,7	18,6
Selon le sexe							
Hommes	56,0	61,5	60,4	60,4	64,0	64,7	61,2
Femmes	44,0	38,5	39,6	39,6	36,0	35,3	38,8

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Données peu représentatives.

la densité importante (53 p.c.) de l'emploi multirégional flamand dans cette branche, alors qu'en Wallonie, moins de 30 p.c. des emplois y sont enregistrés. En revanche, l'industrie regroupe 43 p.c. de l'emploi multirégional en Wallonie, contre seulement 22 p.c. en Flandre. La branche de la construction y est aussi relativement plus développée, de même que, moins nettement, celle des services financiers, immobiliers et aux entreprises.

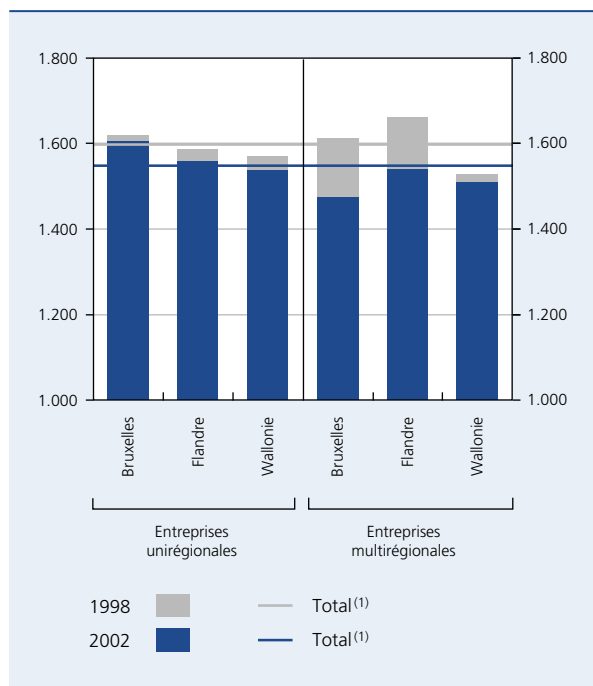
C'est dans les entreprises unirégionales implantées à Bruxelles que la répartition de l'emploi entre les hommes et les femmes est la plus égalitaire : les femmes y représentent en effet quelque 44 p.c. du personnel, alors qu'en Flandre et en Wallonie, leur part relative ne dépasse pas 40 p.c., comme d'ailleurs dans l'ensemble des entreprises multirégionales. Pour ces dernières, la région bruxelloise se distingue encore des deux autres par une proportion de femmes légèrement plus élevée, soit 39,6 p.c., contre respectivement 36 et 35,3 p.c. en Flandre et en Wallonie. L'importance du travail féminin à Bruxelles est en partie liée à l'importance des activités de services qui y sont concentrées. Ces activités ont par ailleurs enregistré un essor considérable au cours des dernières années, drainant ainsi la main-d'œuvre disponible, composée essentiellement de femmes.

2.3 Durée et coût du travail

En Belgique, la durée du travail d'un ETP s'élevait en moyenne à 1.550 heures de travail par an en 2002. Toutefois, si l'on considère cette variable sur le plan régional, on relève des différences sensibles : la durée moyenne de travail est la plus élevée dans les entreprises unirégionales bruxelloises, où elle s'élève à 1.606 heures. Dans les entreprises unirégionales flamandes, cette durée est de 1.557 heures, soit une vingtaine d'heures de plus en moyenne que chez leurs homologues wallonnes. La durée moyenne de travail est généralement plus courte dans les entreprises multirégionales. Le temps de travail annuel moyen y est de 1.542 heures en Flandre, de 1.511 heures en Wallonie et de seulement 1.475 heures à Bruxelles.

Ces écarts s'expliquent par les différences structurelles du tissu économique de chaque région. Ainsi, la durée annuelle moyenne de travail dans les entreprises multirégionales implantées principalement à Bruxelles est supérieure à celle enregistrée dans les autres régions pour les branches de l'industrie et de la construction, et identique pour la branche « commerce, transports et communications ». Elle est, en revanche, nettement inférieure (supérieure) à celle observée en Wallonie (resp. Flandre) dans la branche des autres services, et, surtout, elle est la plus faible dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises, dans laquelle est occupée plus de la moitié du personnel des entreprises multirégionales bruxelloises.

GRAPHIQUE 5 DURÉE DU TRAVAIL PAR ETP
(moyennes annuelles, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Entreprises unirégionales et multirégionales des trois régions.

Dans les entreprises unirégionales, les différences entre les trois régions sont peu marquées au niveau des branches d'activité. L'importance relative de celles-ci expliquent donc l'essentiel des divergences qui apparaissent au niveau régional global.

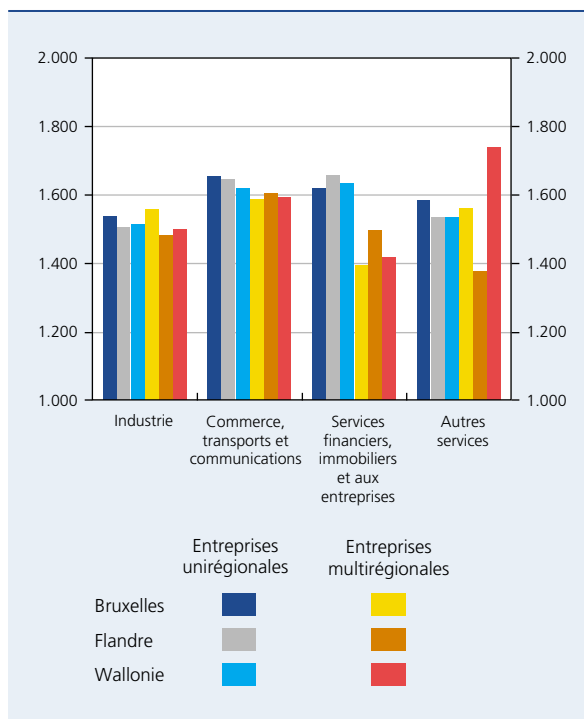
Depuis 1998, une réduction du temps de travail annuel moyen a été observée dans toutes les catégories d'entreprises, mais son ampleur a été sensiblement plus importante dans les entreprises multirégionales implantées principalement à Bruxelles et en Flandre, où la baisse a été de respectivement 8,5 et 7,2 p.c., tandis qu'elle restait limitée à moins de 2 p.c. en Wallonie. Au total, pour l'ensemble du pays, la baisse a atteint 3,1 p.c.

La prépondérance des services financiers et d'assurance dans l'activité économique de Bruxelles influence également le coût moyen du travail. Cette branche d'activité est celle qui enregistre, en moyenne, les coûts horaires les plus élevés de toute l'économie, à l'exception de la branche de l'énergie et de l'eau. Ils s'élevaient à 45 euros par heure de travail en 2002, pour une moyenne de 28,7 euros toutes branches d'activité confondues. C'est ainsi que les coûts horaires dans les entreprises multirégionales de Bruxelles sont les plus élevés, soit près de

40 euros, contre approximativement 31 euros dans les entreprises multirégionales des deux autres régions. Parmi les entreprises unirégionales, c'est également à Bruxelles que les coûts horaires sont les plus élevés, soit 31,7 euros l'heure, contre respectivement 26,9 et 24,6 en Flandre et en Wallonie.

En ce qui concerne les frais de personnel par heure prestée, la hiérarchie entre les régions reste identique dans les différentes branches d'activité pour les entreprises unirégionales, contrairement aux résultats observés en matière de durée du travail. Ces frais sont toujours les moins élevés dans les entreprises implantées en Wallonie et les plus élevés à Bruxelles. Si, dans l'industrie, les différences restent assez minimes entre les différentes régions, elles sont plus nettes pour les branches « commerce, transports et communications » et « autres services », et plus importantes encore pour les services financiers, immobiliers et aux entreprises. Dans cette dernière branche, les coûts horaires s'élèvent en effet à 39 euros à Bruxelles, contre environ 30 en Flandre et 28 seulement en Wallonie.

GRAPHIQUE 6 DURÉE DU TRAVAIL PAR ETP EN 2002 DANS LES PRINCIPALES BRANCHES D'ACTIVITÉ
(moyennes annuelles, population totale)



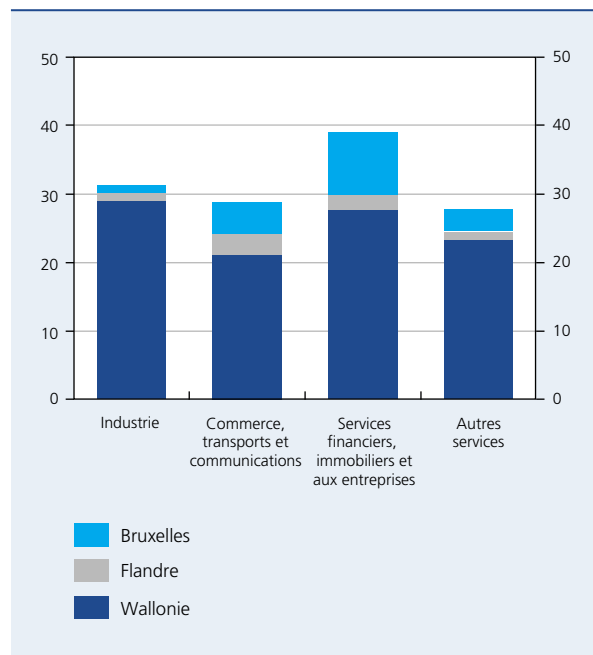
Source : BNB (bilans sociaux).

Si le niveau des coûts horaires diffère suivant les régions, les évolutions enregistrées entre 1998 et 2002 sont relativement homogènes. En moyenne, la hausse s'est élevée à un peu plus de 15 p.c. En Flandre, cette progression a été légèrement plus rapide, puisqu'elle a atteint 16 p.c., tant pour les entreprises unirégionales que pour les multi-régionales. Ailleurs, le rythme de croissance est resté plus modéré, sauf dans les entreprises multirégionales implantées principalement à Bruxelles, où, partant d'un niveau pourtant déjà supérieur, l'accroissement a été de 24 p.c.

2.4 Nature des contrats de travail

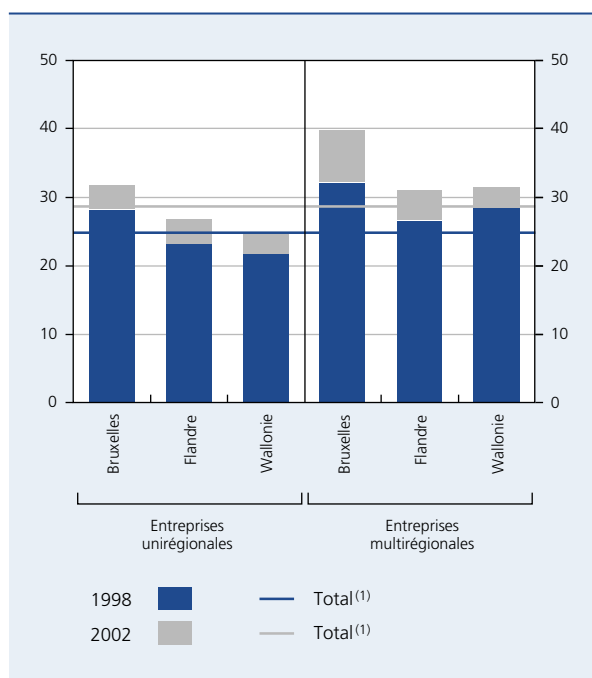
Depuis de nombreuses années, le travail à temps partiel gagne en importance. Traditionnellement plus répandu chez les femmes, il s'est également popularisé plus récemment parmi les travailleurs masculins. À cet égard, les entreprises unirégionales implantées en Flandre et en Wallonie ont adopté un comportement assez comparable depuis 1998, de sorte que les taux de travail à temps partiel, tant féminin que masculin, y étaient, en 2002, d'égale importance, soit quelque 8 p.c. pour les hommes et 48 p.c. pour les femmes. Si les entreprises multirégionales implantées principalement en Flandre ont suivi une évolution comparable

GRAPHIQUE 8 FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTÉE EN 2002 DANS LES PRINCIPALES BRANCHES D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES UNIRÉGIONALES (moyennes annuelles, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 7 FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTÉE (moyennes annuelles, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Entreprises unirégionales et multirégionales des trois régions.

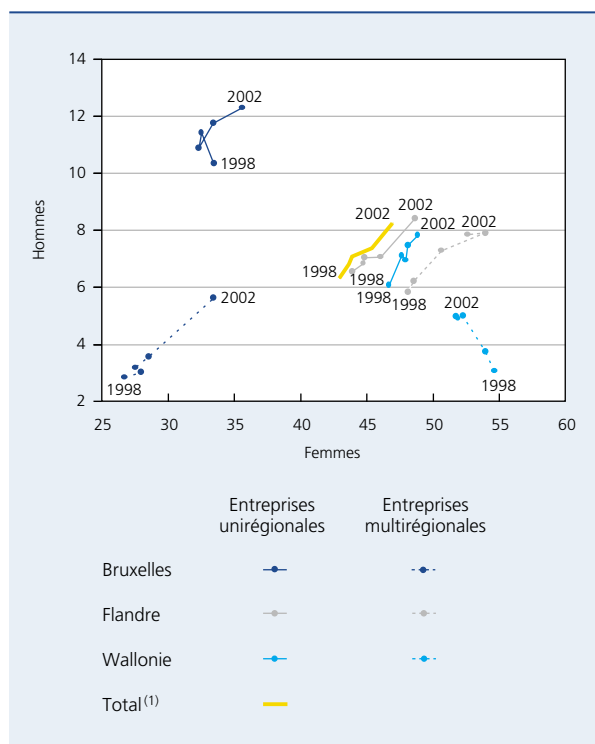
aux précédentes, celles implantées essentiellement en Wallonie montrent une évolution atypique : partant d'un niveau certes très élevé, le taux de travail à temps partiel féminin y a reculé, revenant de près de 55 p.c. en 1998 à 52 p.c. en 2002. Le travail à temps partiel masculin, qui était très peu répandu, y a, en revanche, sensiblement progressé.

Enfin, les entreprises implantées en région bruxelloise se distinguent des autres par la faiblesse relative du travail à temps partiel féminin qui y est enregistrée. En 2002, environ 35 p.c. des travailleuses des entreprises unirégionales bruxelloises étaient occupées à temps partiel, et moins encore dans les entreprises multirégionales, alors que la moyenne nationale s'élevait à près de 47 p.c. En revanche, les hommes occupés à temps partiel représentent plus de 12 p.c. de l'effectif masculin des entreprises unirégionales bruxelloises, contre moins de 8,5 p.c. dans toutes les autres catégories d'entreprises.

Si le travail à temps partiel n'est pas sensiblement plus développé dans les entreprises unirégionales implantées en Wallonie que dans celles opérant principalement en Flandre, en revanche, les premières utilisent davantage que les secondes les formes plus souples de contrats de travail que sont les contrats temporaires, dans le cas des

GRAPHIQUE 9 ÉVOLUTION DU TRAVAIL À TEMPS PARTIEL MASCULIN ET FÉMININ ENTRE 1998 ET 2002

(pourcentages de l'emploi en fin d'exercice, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).
 (1) Entreprises unirégionales et multirégionales des trois régions.

travailleurs inscrits au registre du personnel, et les contrats de travail intérimaire pour les travailleurs externes.

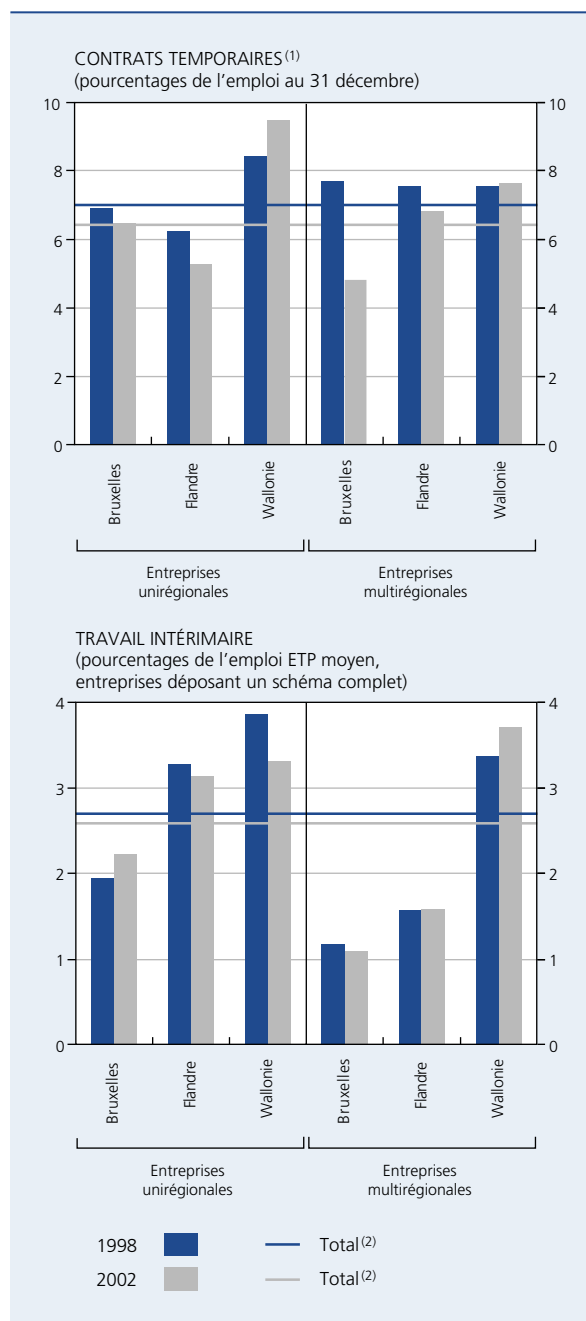
Dans les entreprises exclusivement implantées en Wallonie, la part des contrats temporaires (soit les contrats à durée déterminée, les contrats de remplacement et ceux conclus en vue de l'exécution d'un travail défini) représentait en 2002, 9,5 p.c. du personnel inscrit au registre du personnel, alors que cette proportion s'élevait respectivement à 6,5 et 5,3 p.c. dans les entreprises unirégionales bruxelloises et flamandes. En outre, alors que ce taux s'y est contracté entre 1998 et 2002, il a augmenté d'un point de pourcentage dans les entreprises wallonnes.

Les contrats de travail temporaires sont également plus répandus dans les entreprises multirégionales implantées principalement en région wallonne que dans les autres régions: 7,6 p.c. des travailleurs y sont engagés sous ce type de contrat, un taux qui n'a que peu varié entre 1998 et 2002. Dans les sociétés multirégionales flamandes, un recul de 0,8 point de pourcentage a été enregistré au cours de cette période, tandis qu'à Bruxelles,

la part des contrats temporaires est revenue de 7,7 p.c. du total en 1998 à moins de 5 p.c. en 2002.

GRAPHIQUE 10 UTILISATION DE CONTRATS DE TRAVAIL SOUPLES

(population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).
 (1) Contrats à durée déterminée, de remplacement ou conclus en vue de l'exécution d'un travail nettement défini.
 (2) Entreprises unirégionales et multirégionales des trois régions.

Les entreprises wallonnes font également davantage appel aux entreprises de travail intérimaire. Ce type de travail, créé au départ pour faire face à un surplus temporaire de travail, est maintenant aussi largement utilisé comme instrument de sélection du nouveau personnel, car il reporte sur l'entreprise de travail intérimaire une partie des coûts de recrutement et permet aux entreprises de n'embaucher un travailleur qu'après que celui-ci ait fait ses preuves. Pour rappel, seules les entreprises soumises à l'obligation de dépôt d'un schéma complet sont tenues de communiquer des informations sur le recours à des travailleurs intérimaires. La part de l'intérim dans l'emploi exprimé en ETP s'élevait, en Wallonie, à 3,7 p.c. dans les entreprises multirégionales et à 3,3 p.c. dans les unirégionales en 2002, alors que, en moyenne, en Belgique, ce taux était de 2,6 p.c. Le niveau enregistré en 2002, bien qu'élevé, représente cependant un recul par rapport à la situation observée en 2000, année au cours de laquelle la croissance économique a été particulièrement vive. Cette année-là, la part du travail intérimaire avait dépassé 4 p.c. de l'emploi exprimé en ETP en Wallonie, tant dans les entreprises unirégionales que multirégionales. Dans ce dernier cas, le recours intensif aux travailleurs intérimaires doit être mis en rapport avec la spécialisation plus poussée de ce groupe d'entreprise dans l'industrie, une branche qui occupe plus de la moitié des travailleurs intérimaires recensés dans l'ensemble des bilans sociaux.

Les entreprises flamandes font un usage plus limité du travail intérimaire, et les entreprises bruxelloises y recourent moins encore. Les entreprises multirégionales implantées essentiellement à Bruxelles relèvent en effet en grande partie du secteur financier, où le recours à des travailleurs intérimaires reste limité: au total, ces derniers représentaient à peine plus de 1 p.c. de l'effectif ETP en 2002. Dans les entreprises multirégionales flamandes, cette proportion était à peine plus élevée, soit 1,6 p.c. La présence de firmes de très grande taille opérant dans le secteur des transports et communications, où le travail intérimaire est également peu développé, explique cette faible pénétration. Dans les entreprises unirégionales de ces deux régions, où l'activité économique est plus diversifiée, le travail intérimaire représente une part plus importante de l'emploi ETP, à savoir 2,2 p.c. à Bruxelles et 3,1 p.c. en Flandre.

2.5 Formation

Si la nature de l'activité influence la politique des entreprises en matière de formation, c'est la taille qui est le principal facteur explicatif des différences enregistrées entre les sociétés. On enregistre en effet de fortes divergences dans le niveau des indicateurs de formation pour les entreprises

multirégionales, de grande taille, et pour les entreprises unirégionales, de dimension plus réduite.

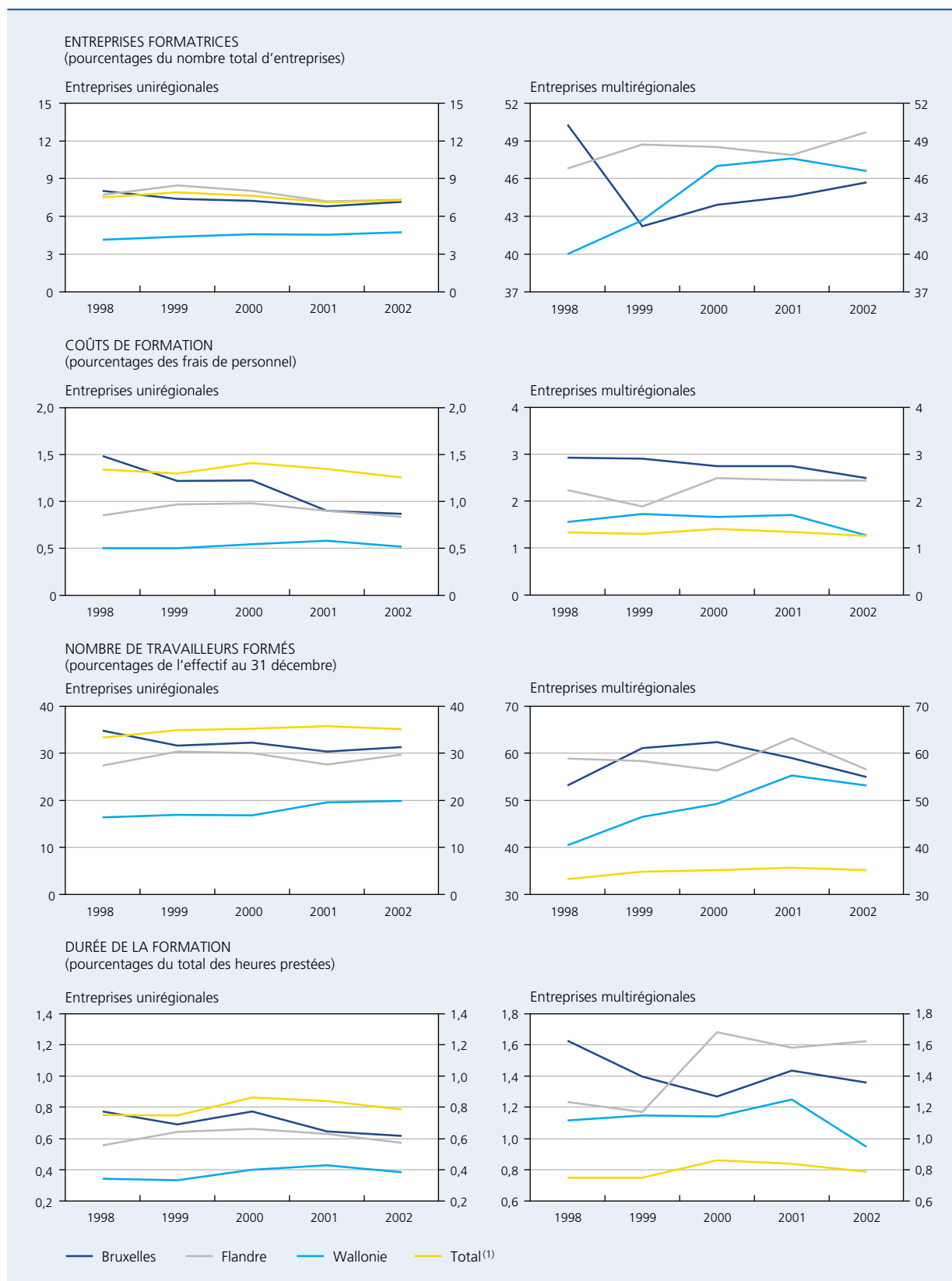
En 2002, 5.200 entreprises avaient communiqué des informations relatives à leur politique de formation, soit 7,3 p.c. du total des sociétés ayant déposé un bilan social. Dans les entreprises unirégionales, qui occupent en moyenne environ 19 travailleurs dans chacune des trois régions, cette proportion était proche de 7 p.c. en Flandre et à Bruxelles, mais représentait moins de 5 p.c. en Wallonie. Par comparaison, environ la moitié des sociétés multirégionales, dont la taille moyenne était de 460 travailleurs, avait rempli les rubriques du bilan social relatives à la formation. En 2001, la proportion d'entreprises multirégionales formatrices était identique en région flamande et en région wallonne, alors que la taille moyenne des entreprises multirégionales wallonnes est inférieure de moitié à celle de leurs homologues flamands. Un écart s'est néanmoins creusé en 2002. La part des entreprises formatrices s'est en effet inscrite en hausse en Flandre, où elle est passée à 49,7 p.c., et en recul en Wallonie où elle a atteint 46,6 p.c. Elle y reste néanmoins supérieure à celle observée à Bruxelles, soit 45,7 p.c.

Exprimée en pourcentage de l'effectif au 31 décembre, la proportion de travailleurs formés dans les entreprises multirégionales est également très semblable dans les différentes régions. À cet égard, la Wallonie a enregistré une progression remarquable, puisque la proportion de travailleurs ayant accédé à une formation a augmenté de manière ininterrompue entre 1998 et 2001, passant de 40,5 à 55,3 p.c., avant de revenir à 53,1 p.c. en 2002. Dans les autres régions, l'évolution a été plus inégale. A Bruxelles, le taux de participation est passé de 53 p.c. en 1998 à 62 p.c. en 2000, avant de redescendre à 55 p.c. en 2002. En Flandre, la hausse enregistrée entre 2000 et 2001 a été totalement annihilée en 2002, année au cours de laquelle 56,5 p.c. de l'effectif a eu accès à une formation.

Dans les entreprises unirégionales wallonnes, la croissance de 3,5 points de pourcentage du taux de participation entre 1998 et 2002 a été insuffisante pour résorber le retard, même si le taux d'accès à la formation n'a guère progressé dans les deux autres régions. En 2002, il s'élevait à quelque 30 p.c. en Flandre comme à Bruxelles, tandis qu'il était encore légèrement inférieur à 20 p.c. en Wallonie.

GRAPHIQUE 11 LA FORMATION CONTINUE EN ENTREPRISE

(pourcentages, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Entreprises unirégionales et multirégionales des trois régions.

Le retard des entreprises unirégionales wallonnes par rapport aux entreprises flamandes et bruxelloises de la même catégorie ne semble pas pouvoir s'expliquer par la différence des structures économiques. En effet, quelle que soit la branche d'activité, les entreprises wallonnes enregistrent des taux de participation à la formation inférieurs, et parfois nettement, à ceux des deux autres régions. Un tel retard est aussi observé pour la durée relative et pour les coûts relatifs de formation.

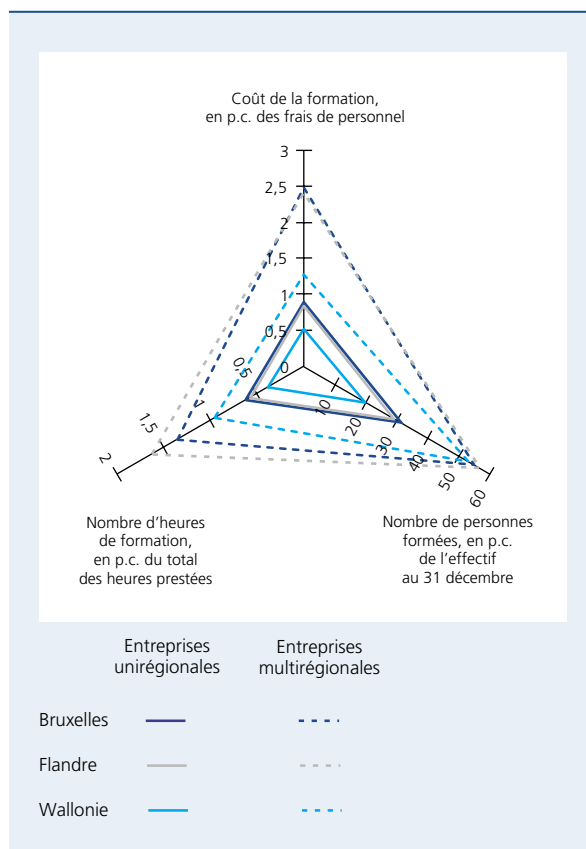
Pour ces deux derniers indicateurs, les entreprises multirégionales wallonnes se démarquent également des sociétés flamandes et bruxelloises par des niveaux considérablement plus faibles, qui s'expliquent sans doute en partie par la taille plus réduite des entreprises wallonnes : les écarts entre les entreprises en matière d'efforts de formation exprimés en heures et en budget sont en effet nettement plus marqués que ceux observés en matière de taux de participation. La branche d'activité joue également un rôle déterminant pour ces entreprises multirégionales. Les entreprises de la branche des services financiers (implantées essentiellement à Bruxelles) et celles de la branche des transports et communications (attribuées à la région flamande) consomment beaucoup de formations, alors que l'industrie (la branche d'activité proportionnellement la plus importante en Wallonie) dépense moins en la matière.

Ainsi, selon l'indicateur de la durée des formations, la part du volume de travail total consacrée à la formation s'élevait à 0,95 p.c. pour les entreprises multirégionales wallonnes en 2002, contre 1,36 p.c. en région bruxelloise et 1,62 p.c. en région flamande, l'écart entre la Wallonie et les autres régions s'étant creusé considérablement entre 2001 et 2002. Dans les entreprises unirégionales, cet indicateur est resté relativement stable dans les trois régions. Le niveau observé en Wallonie, soit 0,38 p.c. représentait environ deux tiers du niveau enregistré dans les deux autres régions, soit environ 0,60 p.c.

L'indicateur de coût est resté quasiment inchangé dans les entreprises unirégionales wallonnes entre 1998 et 2002. La progression est en effet restée limitée à 4 p.c., alors que, dans le même temps, la durée de formation exprimée en proportion des heures prestées augmentait de 12 p.c. et le taux de participation des travailleurs de 21 p.c. L'évolution plus modérée de l'indicateur de coût s'explique peut-être par le développement des chèques-formation, introduits en Wallonie dès 1998, qui subventionnent une partie des dépenses de formation des PME. Un mécanisme de subvention analogue n'a été mis en place qu'en 2002 en région flamande, de sorte que ses effets sont sans doute encore peu visibles dans les bilans sociaux relatifs à cet exercice. Au total, en 2002,

GRAPHIQUE 12 LA FORMATION CONTINUE EN ENTREPRISE EN 2002 : MISE EN ÉVIDENCE DES DIFFÉRENCES RÉGIONALES

(pourcentages, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

le budget de la formation représentait 0,52 p.c. des frais de personnel des entreprises unirégionales wallonnes, tandis que ce pourcentage était de respectivement 0,84 et 0,87 p.c. dans les entreprises flamandes et bruxelloises. Dans ces dernières, le niveau atteint en 2002 représente moins de 60 p.c. de celui enregistré en 1998, ce qui met en évidence une baisse progressive des efforts de formation exprimés en termes budgétaires.

Dans les entreprises multirégionales, de plus grande dimension, le budget consacré à la formation est proportionnellement beaucoup plus élevé que dans les sociétés unirégionales : ainsi, en Flandre et à Bruxelles, les coûts de formation représentaient environ 2,5 p.c. des frais de personnel, tandis que la Wallonie restait en net retrait, avec un niveau proche de 1,3 p.c.

Conclusion

Introduit depuis 1996, le bilan social contient de précieuses informations relatives à la politique d'emploi, des salaires et de la formation des entreprises.

La première partie de l'article a exposé les résultats provisoires tirés de l'analyse des bilans sociaux de l'année 2003. Étant donné que l'ensemble des bilans sociaux n'est pas encore disponible pour cet exercice, l'étude repose sur une population réduite, construite sur le principe de l'échantillon constant. Dans cette population réduite, l'emploi a diminué de 0,8 p.c. en moyenne annuelle en 2003, mais le rythme des pertes d'emplois s'est légèrement ralenti en fin d'année. Tandis que l'emploi à temps plein s'est contracté, le nombre de personnes occupées à temps partiel a de nouveau augmenté. En particulier, l'emploi à temps partiel masculin a progressé de 13 p.c. L'analyse des mouvements de personnel, qui n'est possible que pour les entreprises déposant un schéma complet, indique que cette progression résulte principalement de la conversion de contrats à temps plein vers des contrats à temps partiel. Par ailleurs, un ralentissement des sorties nettes de personnel peu ou moyennement qualifiés a été enregistré entre 2002 et 2003. En revanche, les entrées nettes de personnel très qualifié sont restées inférieures à celles enregistrées l'année précédente. Pour mettre en œuvre les réductions de personnel, les employeurs ont privilégié les voies les plus socialement acceptables. Les licenciements n'ont en effet que peu augmenté entre 2002 et 2003, contrairement aux départs à la retraite et en prépension, et au non-renouvellement de contrats temporaires. Au total, le nombre de contrats temporaires a reculé. Le nombre de contrats à durée indéterminée a aussi diminué, mais à un rythme plus modéré. Dès lors, la structure de l'emploi par type de contrat, très largement dominée par les contrats à durée indéterminée, n'a que peu varié. Le recours au travail intérimaire a en revanche progressé, confirmant ainsi les signes d'amélioration de la situation des entreprises de la population réduite.

Les frais de personnel ont augmenté de 1,6 p.c. entre 2002 et 2003. Étant donné que l'emploi en ETP a reculé de 1 p.c. en moyenne et que la durée du travail par ETP est restée inchangée, les frais par heure de travail prestée ont augmenté de 2,7 p.c., la hausse ayant été plus prononcée dans les petites et moyennes entreprises que dans celles de grande taille.

La politique de formation a continué à refléter les incertitudes conjoncturelles auxquelles ont été confrontés les employeurs en 2002. Le taux de participation à la formation a stagné, de même que la part des heures de travail consacrée à l'acquisition ou au maintien à niveau

des compétences du personnel. L'indicateur de l'effort financier des entreprises en faveur de la formation, qui rapporte le budget de formation aux frais de personnel totaux, s'est, quant à lui, inscrit en recul de 4,5 p.c. entre 2002 et 2003, pour s'établir à 1,2 p.c. Cette nouvelle baisse annihile les efforts enregistrés à la fin des années nonante en la matière, de sorte que, au total, entre 1998 et 2003, aucune progression vers l'objectif de 1,9 p.c. fixé dans l'accord interprofessionnel de 1998 n'a été enregistrée.

La seconde partie de l'article a mis en évidence les spécificités des entreprises opérant dans les trois régions du pays, la répartition des bilans sociaux entre ces trois entités s'effectuant en fonction de la région dans laquelle le plus grand nombre d'emplois est répertorié. En ce qui concerne la part relative de chaque région dans l'emploi total, cette méthode de travail introduit des distorsions: des grandes entreprises implantées dans les trois régions du pays sont en effet attribuées à une région plutôt qu'à une autre à la suite, par exemple, de la centralisation d'une série d'activités dans leur siège social. Les bilans sociaux ont dès lors été ventilés selon que les entreprises opéraient dans une seule région ou dans plusieurs d'entre elles. On distingue ainsi les entreprises unirégionales bruxelloises, flamandes et wallonnes et les entreprises multirégionales majoritairement bruxelloises, flamandes et wallonnes.

Cette répartition a mis en évidence les caractéristiques de chaque groupe d'entreprises et l'influence plus ou moins grande de la nature de leurs activités sur les résultats obtenus, par exemple en ce qui concerne la durée du travail ou la politique de formation. L'analyse présentée n'est cependant qu'une première approche des caractéristiques régionales des entreprises au travers des bilans sociaux. Elle devrait être approfondie, notamment pour mieux comprendre les raisons des différences observées entre les entreprises des trois régions.

Ainsi, la durée du travail moyenne enregistrée dans les six groupes d'entreprises reflète les différences dans la structure d'activité, car, au sein même des branches d'activité, la durée du travail dans les différentes régions est relativement homogène. C'est moins vrai au niveau des frais de personnel, en tout cas pour les entreprises unirégionales. On note par exemple que les coûts horaires sont systématiquement plus réduits dans les entreprises wallonnes et plus élevés dans les entreprises bruxelloises, en dépit d'une taille moyenne identique.

En matière de politique de formation, les entreprises unirégionales wallonnes, malgré les progrès en matière de participation des salariés, restent à la traîne des deux autres régions. Pour les entreprises multirégionales, les moins bons résultats en Wallonie s'expliquent sans doute en partie par la taille moyenne plus réduite des entreprises wallonnes et par la prépondérance du secteur industriel, qui consacre traditionnellement moins de moyens à la politique de formation que, par exemple, les services financiers, immobiliers et aux entreprises, branche qui rassemble 55 p.c. du personnel des entreprises multirégionales bruxelloises, et la branche «commerce, transports et communications», qui regroupe plus de la moitié de l'effectif des multirégionales flamandes.

Annexe 1

Méthodologie utilisée pour la constitution des populations d'entreprises pour les exercices 1997 à 2003 et caractéristiques de la population réduite utilisée pour l'analyse 2003

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 à 2002), que pour l'exercice 2003 qui a fait l'objet d'une clôture anticipée le 9 septembre 2004.

1. Méthodologie utilisée pour la constitution des populations d'entreprises destinées à l'analyse

1.1 Durée et date de clôture de l'exercice

Seules les entreprises clôturant un exercice comptable de douze 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 Exclusion de certaines catégories d'entreprises ou d'activités

Les entreprises qui relèvent du secteur public au sens de la comptabilité nationale, essentiellement 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 de référence dans les branches où elles exercent leur activité.

Les entreprises de la division NACE-BEL 80 « enseignement » relevant du secteur privé, de même que celles sans activité apparente ou 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 a été exclue.

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

1.3 Cohérence 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 ceux-ci 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 figure 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, a néanmoins été toléré.

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 horaires ou d'heures prestées par ETP. C'est la raison pour laquelle des valeurs critiques ont été déterminées pour ces ratios. Dans certains cas, les seuils ont été assouplis pour tenir compte de spécificités sectorielles. Les entreprises présentant, pour une année déterminée, des résultats non compris dans l'intervalle défini par ces valeurs critiques ont été exclues de la population de cette année. Sur la base de ce critère, une entreprise peut donc être exclue pour une année déterminée et conservée pour les autres.

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 coiffure, les taxis et les ateliers protégés, la limite inférieure est ramenée à 7 euros.

Le *nombre d'heures prestées par ETP 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 il a été relevé à 3.000 heures).

1.5 Corrections des rubriques relatives à la 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 pour ces sociétés, 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 un an par un ETP, tandis que les coûts horaires moyens de formation ne peuvent être plus de cinq fois supérieurs aux frais de personnel horaires moyens. En revanche, aucun mécanisme correctif n'a été appliqué aux rubriques relatives au tutorat introduites à partir de l'exercice 2002.

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 qui ont déposé un bilan social pour chacun des exercices considérés, telle qu'elle apparaît dans les données globalisées publiées par la Centrale des bilans.

En outre, le classement des entreprises par branche d'activité utilisé dans cet article diffère de celui de 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⁽¹⁾ a été systématiquement préféré à celui attribué par la Centrale des bilans. Les reclassements qui en découlent 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 et cohérentes, les populations d'entreprises prises en considération pour les années 1997 à 2002 restent largement représentatives du total, tant en ce qui concerne le nombre des entreprises que le nombre de travailleurs occupés. Les résultats obtenus pour ces exercices peuvent être considérés comme représentatifs de la population salariée dans son ensemble. Les données agrégées peuvent cependant être altérées par des événements ponctuels ou des modifications juridiques survenus dans certaines grandes entreprises. Ces anomalies n'ont pas été corrigées.

(1) Le répertoire des entreprises élaboré par l'INS pour 2002 (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 sept années de l'analyse, pour autant qu'elle soit présente dans le répertoire élaboré par l'INS pour 2002. 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.

1.6 Constitution d'une population stable pour l'analyse 2002-2003

L'évolution entre 2002 et 2003 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 fausser les conclusions de l'analyse. Les résultats présentés dans cet article 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 après la clôture définitive. Cette façon de procéder implique une perte d'informations en ce qui concerne les entreprises qui n'ont pas déposé de bilan social soit en 2002 (entreprises nouvellement créées ou ayant engagé un premier travailleur), soit en 2003 (dépôt ou traitement tardif du bilan social, faillite, fusion, absorption, scission). Par ailleurs, étant donné que les comptes annuels des grandes entreprises sont traités prioritairement par la Centrale des bilans, les résultats basés sur la population réduite pour l'année 2003 présentent un biais certain en faveur des grandes entreprises.

Pour l'analyse des résultats 2003, la population réduite est composée des sociétés qui avaient déposé, au 9 septembre 2004, un bilan social à la fois pour l'année 2002 et pour l'année 2003, 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 horaires moyens ou de volume de travail annuel moyen, signes d'un enregistrement erroné des implications de ces mouvements juridiques.

À la fin du processus de sélection, la population réduite comptait 40.630 entreprises qui, ensemble, occupaient 1.371.916 travailleurs salariés en 2003 (voir tableau 2 de l'annexe 1).

En raison de la nature différente des populations d'entreprises relatives aux années 1997 à 2002 et à l'année 2003, les tableaux des annexes 3 à 9 ne présentent de données en termes de niveaux que pour les années 1997 à 2002. Les résultats présentés pour 2003 apparaissent essentiellement en variation et reflètent l'évolution observée entre 2002 et 2003 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 2002 et 2003, ce qui permet d'attirer l'attention sur les écarts pouvant exister entre les résultats issus de la population totale et ceux obtenus à partir de la population réduite.

2. Caractéristiques de la population réduite utilisée pour l'analyse des bilans sociaux de l'exercice 2003

2.1 Représentativité

Les travailleurs salariés inscrits au registre des entreprises retenues dans la population réduite représentaient, en 2002, 53,3 p.c. de l'emploi salarié privé recensé dans les comptes nationaux⁽¹⁾ et 75,3 p.c. des personnes occupées dans le total des entreprises ayant déposé un bilan social, bien que le nombre des entreprises retenues dans la population réduite ne représente que 56,7 p.c. de la population totale des entreprises.

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 relative à l'exercice 2002, elle est la plus faible dans les branches où les entrepreneurs indépendants, qui ne sont pas soumis à l'obligation de dépôt d'un bilan social quand bien même ils occupent du personnel, sont fortement représentés, de même que dans celles 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. La faiblesse du taux de représentativité observé dans la branche de l'énergie et de l'eau est due

(1) Le concept d'emploi salarié privé utilisé ici correspond à l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1) duquel est soustrait l'emploi dans le secteur public (S13). De ce concept, sont encore exclues les personnes occupées dans les branches L « administration publique », M « enseignement » et P « services domestiques », qui ne sont prises en compte que de manière incomplète dans les bilans sociaux.

TABEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2002

	Nombre de personnes occupées			Représentativité de la population réduite	
	Dans les comptes nationaux ⁽¹⁾	Dans le bilan social des entreprises de la population totale ⁽²⁾	Dans le bilan social des entreprises de la population réduite ⁽²⁾	En p.c. de l'emploi salarié privé	En p.c. de la population totale
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) : (1)	(5) = (3) : (2)
Selon le critère de l'emploi					
Agriculture	28.243	8.451	4.916	17,4	58,2
Industrie	631.929	498.823	395.818	62,6	79,4
Industrie extractive	3.049	2.902	2.578	84,6	88,8
Industrie manufacturière	603.125	472.692	384.353	63,7	81,3
Énergie et eau	25.755	23.228	8.887	34,5	38,3
Construction	187.061	133.727	92.648	49,5	69,3
Commerce, transports et communications	804.757	564.008	432.028	53,7	76,6
Commerce et réparations	451.718	294.699	215.654	47,7	73,2
Horeca	99.338	48.874	25.073	25,2	51,3
Transports et communications	253.701	220.435	191.300	75,4	86,8
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	491.664	290.093	214.114	43,5	73,8
Activités financières et d'assurance	130.699	119.883	90.372	69,1	75,4
Services immobiliers et aux entreprises	360.965	170.211	123.743	34,3	72,7
Autres services	451.878	340.970	243.165	53,8	71,3
Santé et action sociale	353.831	301.765	218.966	61,9	72,6
Services collectifs, sociaux et personnels	98.047	39.205	24.199	24,7	61,7
Total	2.595.532	1.836.072	1.382.689	53,3	75,3
Selon le critère du nombre d'entreprises	n.	71.682	40.630	n.	56,7

Sources : ICN, BNB.

(1) Le concept d'emploi salarié privé utilisé ici correspond à l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1) duquel est soustrait l'emploi dans le secteur public (S13). De ce concept, sont encore exclues les personnes occupées dans les branches L « administration publique », M « enseignement » et P « services domestiques », qui ne sont prises en compte que de manière incomplète dans les bilans sociaux.

(2) Rubrique 1001 + rubrique 1002.

à l'absence exceptionnelle, dans la population réduite, d'une entreprise dominante, en raison des modifications de statut juridique dont elle a fait l'objet en 2003.

2.2 Caractéristiques de la population réduite en 2003

Parmi les 40.630 entreprises de la population utilisée pour l'analyse de la situation en 2003, 1.120 entreprises, appartenant principalement aux branches de la santé et de l'action sociale et des services financiers et occupant ensemble environ 300.000 travailleurs, avaient déposé un bilan social isolé. Par ailleurs, les 32.121 entreprises ayant déposé un schéma abrégé employaient quant à elles 260.313 travailleurs salariés, ce qui équivaut à une taille moyenne de 8,1 salariés par entreprise, contre 130,6 salariés en moyenne dans les 8.509 entreprises ayant déposé un schéma complet. Les entreprises qui déposent un schéma complet représentent par conséquent 20,9 p.c. des bilans sociaux et 81 p.c. du total des travailleurs occupés.

Pour les besoins de l'analyse, les entreprises ayant déposé un bilan social ont été réparties par branche d'activité et selon l'importance du nombre moyen de travailleurs ETP occupés.

TABLEAU 2 CARACTÉRISTIQUES DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2003

	Nombre d'entreprises		Nombre de travailleurs occupés ⁽¹⁾ (moyenne annuelle)	
	Unités	En p.c. du total	Unités	En p.c. du total
Entreprises qui ont déposé un bilan social	40.630	100,0	1.371.916	100,0
dont :				
Entreprises qui ont déposé un bilan social isolé	1.120	2,8	300.860	21,9
Entreprises qui ont déposé un bilan social annexé aux comptes annuels	39.510	97,2	1.071.056	78,1
dont :				
Entreprises qui ont déposé un schéma abrégé	32.121	79,1	260.313	19,0
Entreprises qui ont déposé un schéma complet	8.509	20,9	1.111.603	81,0
Ventilation par branche d'activité				
Agriculture	638	1,6	4.940	0,4
Industrie	6.816	16,8	385.976	28,1
Industrie extractive	71	0,2	2.496	0,2
Industrie manufacturière	6.705	16,5	374.526	27,3
Énergie et eau	40	0,1	8.954	0,7
Construction	6.068	14,9	93.164	6,8
Commerce, transports et communications	17.245	42,4	429.256	31,3
Commerce et réparations	12.830	31,6	218.675	15,9
Horeca	1.785	4,4	24.984	1,8
Transports et communications	2.630	6,5	185.597	13,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	7.242	17,8	211.299	15,4
Activités financières et d'assurance	1.295	3,2	87.428	6,4
Services immobiliers et aux entreprises	5.947	14,6	123.871	9,0
Autres services	2.621	6,5	247.281	18,0
Santé et action sociale	1.484	3,7	223.251	16,3
Services collectifs, sociaux et personnels	1.137	2,8	24.030	1,8
Ventilation selon la taille de l'entreprise⁽²⁾				
Dix ETP au plus	27.431	67,5	118.996	8,7
Plus de 10 à 50 ETP	9.962	24,5	243.851	17,8
Plus de 50 à 100 ETP	1.557	3,8	119.277	8,7
Plus de 100 à 250 ETP	1.026	2,5	169.359	12,3
Plus de 250 à 500 ETP	352	0,9	132.321	9,6
Plus de 500 ETP	302	0,7	588.112	42,9

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1001 + rubrique 1002.

(2) Déterminée en fonction du nombre d'ETP (rubrique 1003) en 2002.

L'industrie manufacturière occupe 27,3 p.c. des travailleurs de la population réduite. Le secteur de la santé et de l'action sociale et celui du commerce emploient environ 16 p.c. de cet effectif, et les entreprises de transport et de communication près de 14 p.c. La branche des services immobiliers et aux entreprises occupe 9 p.c. des travailleurs, et celles de la construction et des services financiers et d'assurance, respectivement 6,8 et 6,4 p.c. Les autres branches ont une importance relativement réduite, puisqu'elles représentent chacune moins de 2 p.c. des effectifs pris en considération dans cette étude.

Le classement des entreprises en fonction de l'importance de l'effectif occupé est basé sur le nombre moyen de travailleurs ETP⁽¹⁾ enregistrés au cours de l'exercice 2002. Les petites entreprises comptant 50 ETP au plus, soit 92 p.c. du total, occupaient un peu plus d'un quart de l'effectif de la population réduite en 2003, tandis que les sociétés de taille moyenne, occupant de 50 à 250 ETP, regroupaient 2.583 entreprises et près de 290.000 travailleurs, soit 21 p.c. du total. Les grandes entreprises, comptant plus de 250 ETP, au nombre de 654, employaient environ 720.000 personnes en 2003, dont plus de 80 p.c. dans les entreprises comptant plus de 500 ETP.

(1) Rubrique 1003 du bilan social.

Annexe 2

LISTE DES SECTIONS ET DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITÉS NACE-BEL UTILISÉES POUR L'ANALYSE

Intitulé	Section	Division
Agriculture	A-B	01-05
Industrie		
Industrie extractive	C	10-14
Industrie manufacturière	D	15-37
Énergie et eau	E	40-41
Construction	F	45
Commerce, transports et communications		
Commerce et réparations	G	50-52
Horeca	H	55
Transports et communications	I	60-64
Services financiers, immobiliers et aux entreprises		
Activités financières et d'assurance	J	65-67
Services immobiliers et aux entreprises ⁽¹⁾	K	70-74
Autres services		
Santé et action sociale	N	85
Services collectifs, sociaux et personnels	O	90-93

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire (code NACE-BEL 74.502).

Annexe 3

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2002 ET 2003 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE

	En équivalents temps plein			En nombre de personnes						
	Emploi moyen		Emploi à la fin de l'exercice (p.c.)	Emploi moyen						Emploi à la fin de l'exercice (p.c.)
	(unités)	(p.c.)		À temps plein		À temps partiel		Total		
			(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)
Agriculture	40	0,9	1,7	67	1,8	-4,2	-3,5	25	0,5	1,8
Industrie	-11.427	-3,0	-3,3	-15.131	-4,1	5.288	17,2	-9.842	-2,5	-2,9
Industrie extractive	-86	-3,4	0,2	-104	-4,2	22	23,5	-82	-3,2	0,4
Industrie manufacturière	-11.398	-3,0	-3,4	-15.022	-4,2	5.195	17,2	-9.827	-2,6	-3,0
Énergie et eau	57	0,7	0,4	-5	-0,1	71	13,5	67	0,8	0,7
Construction	318	0,3	0,6	-168	-0,2	684	20,3	516	0,6	0,7
Commerce, transports et communications	-1.013	-0,3	0,0	-5.775	-1,7	3.003	3,0	-2.772	-0,6	0,2
Commerce et réparations	1.887	1,0	1,0	-385	-0,3	3.405	5,5	3.021	1,4	1,3
Horeca	84	0,5	0,1	2	0,0	-91	-0,7	-89	-0,4	0,4
Transports et communications	-2.984	-1,6	-1,1	-5.392	-3,2	-312	-1,3	-5.704	-3,0	-1,1
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	-3.327	-1,7	-0,9	-5.485	-3,4	2.669	5,2	-2.816	-1,3	-1,3
Activités financières et d'assurance	-3.416	-4,0	-3,9	-4.880	-6,6	1.937	11,7	-2.944	-3,3	-2,8
Services immobiliers et aux entreprises ⁽¹⁾	90	0,1	1,4	-605	-0,7	733	2,1	128	0,1	-0,2
Autres services	3.091	1,6	2,5	1.177	0,9	2.939	2,5	4.116	1,7	2,4
Santé et action sociale	3.314	1,9	3,0	1.495	1,4	2.790	2,5	4.285	2,0	2,8
Services collectifs, sociaux et personnels	-223	-1,1	-1,3	-317	-1,8	148	2,3	-169	-0,7	-1,3
Total	-12.318	-1,0	-0,7	-25.314	2,3	14.541	4,8	-10.773	-0,8	-0,5

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 4

HEURES PRESTÉES PAR LES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL

	Unités, par an (population totale)								Pourcentages de variation entre 2002 et 2003 (population réduite)		
	1997	1998	1999	2000	2001	2002			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	Par travailleur à temps partiel			
Agriculture	1.576	1.553	1.572	1.573	1.538	1.545	1.535	854	0,1	-0,2	1,7
Industrie	1.538	1.546	1.537	1.534	1.518	1.506	1.505	967	0,2	0,3	-0,9
Industrie extractive	1.500	1.490	1.516	1.517	1.479	1.487	1.485	863	0,6	0,5	9,1
Industrie manufacturière	1.539	1.549	1.539	1.540	1.523	1.510	1.509	966	0,2	0,3	-1,0
Énergie et eau	1.497	1.498	1.501	1.417	1.415	1.427	1.430	1.005	-1,1	-1,1	2,5
Construction	1.433	1.430	1.469	1.462	1.439	1.428	1.423	920	0,4	0,4	0,5
Commerce, transports et communications	1.724	1.709	1.706	1.674	1.638	1.626	1.625	911	-0,3	0,2	1,7
Commerce et réparations	1.661	1.660	1.650	1.634	1.627	1.609	1.610	947	-0,5	-0,1	-1,5
Horeca	1.636	1.634	1.620	1.624	1.581	1.590	1.562	659	-1,9	-1,2	-1,1
Transports et communications	1.824	1.790	1.804	1.727	1.660	1.654	1.649	1.061	0,0	0,6	10,6
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	1.618	1.628	1.612	1.601	1.588	1.551	1.552	878	-0,5	0,2	-1,8
Activités financières et d'assurance	1.556	1.573	1.534	1.529	1.500	1.428	1.440	915	-0,2	0,9	-4,1
Services immobiliers et aux entreprises	1.678	1.676	1.676	1.657	1.653	1.645	1.641	860	-0,9	-0,7	-0,7
Autres services	1.579	1.567	1.560	1.558	1.536	1.536	1.526	912	0,1	0,0	0,6
Santé et action sociale	1.576	1.563	1.555	1.553	1.530	1.528	1.515	924	0,1	-0,2	0,6
Services collectifs, sociaux et personnels	1.610	1.596	1.599	1.595	1.581	1.592	1.584	765	0,7	0,7	0,9
Total	1.601	1.598	1.594	1.585	1.562	1.549	1.544	912	-0,1	0,2	0,5

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 5

VENTILATION DE L'EMPLOI SALARIÉ SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET LE SEXE

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

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2003
	(population totale)						(population réduite)	
Selon le contrat de travail								
Contrat à durée indéterminée	93,7	93,0	92,7	93,0	93,6	93,6	94,0	94,3
Contrat à durée déterminée	4,9	5,4	5,7	5,5	4,9	5,1	4,7	4,6
Agriculture	5,3	6,3	8,8	7,4	7,5	5,2	4,6	5,9
Industrie	4,1	4,7	4,6	5,2	4,2	3,9	3,6	3,2
Industrie extractive	2,9	3,4	4,5	6,1	5,6	5,8	6,2	6,0
Industrie manufacturière	4,1	4,5	4,5	5,1	4,0	3,7	3,6	3,2
Énergie et eau	–	8,4	8,7	8,0	7,4	6,2	4,3	3,6
Construction	2,6	3,0	3,2	3,1	2,1	2,7	2,1	2,1
Commerce, transports et communications	4,2	4,9	5,1	4,6	4,7	5,1	5,0	5,2
Commerce et réparations	3,8	4,4	4,7	5,1	5,6	5,6	5,8	6,0
Horeca	6,2	7,2	8,1	9,8	8,9	9,7	8,0	9,5
Transports et communications	4,3	5,0	4,8	2,8	2,5	3,5	3,7	3,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	4,6	4,5	5,0	4,7	4,1	4,1	3,7	3,7
Activités financières et d'assurance	4,1	4,3	4,9	4,8	4,4	3,5	3,8	3,0
Services immobiliers et aux entreprises	5,0	4,7	5,0	4,6	3,9	4,5	3,6	4,1
Autres services	8,6	9,2	9,9	9,6	8,3	8,7	7,7	7,5
Santé et action sociale	8,9	9,4	10,0	9,6	8,2	8,6	7,5	7,3
Services collectifs, sociaux et personnels	6,2	7,2	8,6	9,0	9,0	8,9	9,4	8,6
Contrat de remplacement	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,1	1,2	1,0
Contrat pour l'exécution d'un travail bien défini	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1
Selon le sexe								
Hommes	63,8	62,9	62,3	63,2	61,9	61,2	61,9	61,5
Femmes	36,2	37,1	37,7	36,8	38,1	38,8	38,1	38,5

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 6

VENTILATION DE L'EMPLOI SELON LE STATUT DES TRAVAILLEURS DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2003
	(population totale)						(population réduite)	
Travailleurs inscrits au registre du personnel	96,8	96,4	96,5	96,3	96,6	96,7	96,6	96,4
Personnel intérimaire	2,4	2,7	2,7	3,0	2,7	2,6	2,6	2,7
Agriculture	3,3	2,9	3,3	2,9	3,7	5,4	6,7	6,6
Industrie	4,0	4,3	4,2	4,8	4,2	4,1	4,2	4,4
Industrie extractive	2,8	2,9	2,9	4,1	3,3	3,7	3,9	3,3
Industrie manufacturière	4,0	4,5	4,4	5,0	4,4	4,3	4,3	4,5
Énergie et eau	1,6	0,7	0,8	1,2	0,9	0,9	1,1	1,1
Construction	1,2	1,3	1,5	1,5	1,5	1,2	1,2	1,2
Commerce, transports et communications	2,2	2,7	2,7	2,8	2,7	2,7	2,4	2,5
Commerce et réparations	2,8	3,4	3,2	3,7	3,5	3,4	3,3	3,4
Horeca	3,0	3,8	4,3	6,1	5,1	4,7	4,1	3,9
Transports et communications	1,5	1,9	2,0	1,8	1,8	1,9	1,7	1,8
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	1,3	1,6	1,9	2,0	2,0	1,7	1,7	1,6
Activités financières et d'assurance	0,5	0,8	1,1	1,2	1,2	0,8	0,8	0,6
Services immobiliers et aux entreprises	2,3	2,5	2,7	2,8	2,7	2,6	2,5	2,5
Autres services	0,8	0,7	0,9	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9
Santé et action sociale	0,5	0,4	0,4	0,6	0,4	0,4	0,5	0,5
Services collectifs, sociaux et personnels	4,8	4,6	5,8	5,4	5,2	4,7	5,9	5,9
Personnes mises à la disposition de l'entreprise ⁽¹⁾	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) 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 7

FRAIS DE PERSONNEL PAR ETP ⁽¹⁾

	Euros, par an (population totale)						Pourcentages de variation entre 2002 et 2003 (population réduite)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Agriculture	24.995	25.284	26.344	26.656	27.040	28.417	2,6
Industrie	40.647	43.066	44.183	44.984	46.490	48.724	2,7
Industrie extractive	37.615	37.942	38.998	39.958	41.812	43.949	3,1
Industrie manufacturière	40.511	41.541	42.761	43.839	45.311	47.316	3,0
Énergie et eau	63.014	79.864	77.816	70.491	74.023	77.462	-0,4
Construction	30.753	31.332	32.960	33.664	34.690	35.828	3,3
Commerce, transports et communications	34.481	35.699	36.932	37.546	38.877	40.593	2,7
Commerce et réparations	36.059	37.193	37.815	38.304	39.714	41.000	2,6
Horeca	23.452	23.865	24.473	24.766	25.170	26.530	2,9
Transports et communications	34.077	35.569	37.996	38.561	39.940	42.220	3,3
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	50.331	51.522	52.538	53.592	55.179	56.156	2,5
Activités financières et d'assurance	58.327	59.122	61.530	62.535	63.947	64.318	2,1
Services immobiliers et aux entreprises	42.523	44.811	45.290	46.607	48.599	49.923	2,5
Autres services	33.187	33.253	33.548	34.083	35.191	37.448	2,8
Santé et action sociale	33.558	33.465	33.669	34.229	35.324	37.413	3,8
Services collectifs, sociaux et personnels	30.039	31.529	32.591	33.029	34.209	37.701	3,3
Total	38.279	39.690	40.646	41.384	42.740	44.457	2,6

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1003.

Annexe 8

FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTÉE ⁽¹⁾

	Euros (population totale)						Pourcentages de variation entre 2002 et 2003 (population réduite)
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Agriculture	15,86	16,29	16,76	16,94	17,58	18,40	4,9
Industrie	26,43	27,85	28,75	29,32	30,62	32,35	2,7
Industrie extractive	25,07	25,46	25,73	26,35	28,27	29,56	2,5
Industrie manufacturière	26,33	26,83	27,79	28,47	29,75	31,33	2,7
Énergie et eau	42,09	53,30	51,83	49,76	52,30	54,28	0,7
Construction	21,46	21,91	22,43	23,03	24,10	25,08	1,9
Commerce, transports et communications	20,00	20,89	21,64	22,43	23,73	24,96	3,2
Commerce et réparations	21,71	22,40	22,92	23,45	24,40	25,48	3,1
Horeca	14,33	14,60	15,10	15,25	15,92	16,69	4,8
Transports et communications	18,68	19,87	21,07	22,33	24,06	25,53	3,2
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	31,10	31,65	32,58	33,48	34,75	36,20	2,5
Activités financières et d'assurance	37,47	37,59	40,11	40,90	42,62	45,05	2,3
Services immobiliers et aux entreprises	25,33	26,73	27,03	28,13	29,40	30,34	3,4
Autres services	21,01	21,22	21,51	21,87	22,91	24,39	3,7
Santé et action sociale	21,30	21,41	21,65	22,04	23,09	24,49	3,8
Services collectifs, sociaux et personnels	18,66	19,75	20,38	20,71	21,63	23,69	2,6
Total	23,92	24,84	25,49	26,12	27,36	28,71	2,7

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1013.

Annexe 9

FORMATION, EN 2003, DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE

	Nombre de personnes concernées par une formation			(en p.c. du nombre d'heures prestées)	Heures de formation			(en p.c. des frais de personnel)	Coût de la formation		
	(en p.c. de l'effectif au 31 décembre)				(moyenne par bénéficiaire, unités)				(moyenne par bénéficiaire, en euros)		
	Total	Hommes	Femmes		Total	Hommes	Femmes		Total	Hommes	Femmes
Agriculture	10,7	7,6	19,8	0,25	32,1	39,8	24,7	0,53	1.329	1.757	911
Industrie	43,6	46,2	37,5	1,04	34,9	35,6	31,9	1,41	1.564	1.601	1.396
Industrie extractive	22,9	22,8	15,7	0,45	29,2	28,2	43,9	0,53	1.070	897	3.644
Industrie manufacturière	43,6	46,3	37,5	1,05	35,3	36,0	32,1	1,43	1.575	1.614	1.400
Énergie et eau	50,1	51,6	42,2	0,70	21,4	21,6	20,7	1,02	1.232	1.249	1.145
Construction	14,0	14,2	11,8	0,25	25,7	25,7	25,0	0,29	782	778	853
Commerce, transports et communications	32,5	34,7	27,5	0,84	38,0	41,3	30,6	1,14	1.362	1.555	927
Commerce et réparations	24,1	23,7	23,9	0,50	29,3	30,5	27,9	0,59	919	1.048	773
Horeca	7,7	7,1	8,1	0,27	40,7	43,1	38,4	0,20	552	613	495
Transports et communications	45,8	46,0	42,6	1,24	43,3	45,7	33,9	1,78	1.654	1.777	1.172
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	39,7	41,4	38,4	0,86	29,8	32,4	26,5	1,59	2.056	2.174	1.905
Activités financières et d'assurance	55,7	55,9	56,6	1,18	28,0	29,5	26,5	2,32	2.610	2.785	2.422
Services immobiliers et aux entreprises ⁽¹⁾	28,4	31,8	24,6	0,65	32,3	35,7	26,6	0,84	1.288	1.464	1.004
Autres services	44,9	34,6	47,8	0,69	18,8	21,4	18,2	0,69	478	599	449
Santé et action sociale	47,7	37,5	49,8	0,73	18,7	21,7	18,1	0,73	473	603	446
Services collectifs, sociaux et personnels	19,0	23,1	15,2	0,28	20,4	19,1	22,5	0,33	585	572	609
Total	37,6	37,4	38,1	0,83	31,2	35,5	24,5	1,20	1.336	1.573	963

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 10

DURÉE ET COÛT DU TRAVAIL SUIVANT LES RÉGIONS ⁽¹⁾

(population totale)

	1998	1999	2000	2001	2002
Durée moyenne de travail d'un ETP (heures, par an)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	1.620	1.627	1.619	1.621	1.606
Flandre	1.585	1.581	1.577	1.561	1.557
Wallonie	1.570	1.569	1.562	1.552	1.538
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	1.613	1.613	1.566	1.527	1.475
Flandre	1.662	1.649	1.622	1.566	1.542
Wallonie	1.529	1.544	1.546	1.519	1.511
Total	1.598	1.594	1.585	1.562	1.549
Frais de personnel par ETP (euros, par an)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	45.746	46.075	47.281	48.732	50.982
Flandre	36.720	37.782	38.713	40.181	41.872
Wallonie	34.007	34.843	35.547	36.740	37.869
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	51.758	54.475	56.360	57.660	58.699
Flandre	44.230	45.345	44.293	45.140	47.753
Wallonie	43.377	44.119	44.420	46.928	47.587
Total	39.690	40.646	41.384	42.740	44.457
Frais de personnel par heure prestée (moyennes, euros)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	28,24	28,31	29,21	30,07	31,74
Flandre	23,17	23,90	24,54	25,75	26,89
Wallonie	21,66	22,21	22,75	23,67	24,62
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	32,10	33,78	35,99	37,77	39,80
Flandre	26,61	27,50	27,30	28,83	30,98
Wallonie	28,36	28,57	28,73	30,90	31,50
Total	24,84	25,49	26,12	27,36	28,71

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Résultats basés sur la ventilation régionale majoritaire, qui consiste à affecter le bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle répertorie le plus grand nombre d'emplois.

Annexe 11

NATURE ET STRUCTURE DES CONTRATS DE TRAVAIL SUIVANT LES RÉGIONS ⁽¹⁾

(population totale)

	1998	1999	2000	2001	2002
Travail à temps partiel (pourcentages de l'emploi au 31 décembre)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	20,2	20,4	19,9	21,1	22,5
Flandre	20,2	21,0	21,0	21,7	23,9
Wallonie	21,4	22,6	22,1	23,2	24,1
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	11,3	12,0	12,4	13,1	16,7
Flandre	21,1	21,6	21,6	25,0	24,0
Wallonie	19,8	21,5	21,7	21,0	21,5
Total	19,9	20,7	20,7	21,8	23,3
Travail temporaire ⁽²⁾ (pourcentages de l'emploi au 31 décembre)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	6,9	7,3	7,4	6,1	6,5
Flandre	6,2	6,3	6,3	5,4	5,3
Wallonie	8,5	9,3	9,6	9,1	9,5
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	7,7	7,2	6,2	5,6	4,8
Flandre	7,6	8,0	6,0	6,6	6,8
Wallonie	7,5	8,1	8,8	8,0	7,6
Total	7,0	7,3	7,0	6,4	6,4
Travail intérimaire dans les entreprises déposant un schéma complet (pourcentages de l'emploi ETP moyen)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	2,0	2,2	2,3	2,3	2,2
Flandre	3,3	3,2	3,6	3,2	3,1
Wallonie	3,9	3,7	4,2	3,7	3,3
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	1,2	1,3	1,6	1,5	1,1
Flandre	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6
Wallonie	3,4	3,2	4,1	3,8	3,7
Total	2,7	2,7	3,0	2,7	2,6

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Résultats basés sur la ventilation régionale majoritaire, qui consiste à affecter le bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle répertorie le plus grand nombre d'emplois.

(2) Contrats à durée déterminée, de remplacement, ou conclus en vue de l'exécution d'un travail défini.

Annexe 12

FORMATION DANS LES ENTREPRISES : VENTILATION SUIVANT LES RÉGIONS ⁽¹⁾

(population totale)

	1998	1999	2000	2001	2002
Nombre de personnes concernées par une formation (en p.c. de l'emploi au 31 décembre)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	34,8	31,6	32,3	30,3	31,3
Flandre	27,3	30,3	30,0	27,6	29,7
Wallonie	16,4	16,9	16,8	19,6	19,9
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	53,2	61,1	62,3	58,9	54,9
Flandre	58,9	58,3	56,4	63,2	56,5
Wallonie	40,5	46,5	49,2	55,3	53,1
Total	33,3	34,9	35,2	35,7	35,1
Heures de formation (en p.c. du nombre d'heures prestées)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	0,77	0,69	0,77	0,65	0,62
Flandre	0,56	0,64	0,66	0,63	0,57
Wallonie	0,34	0,33	0,40	0,43	0,38
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	1,63	1,40	1,27	1,43	1,36
Flandre	1,23	1,17	1,68	1,58	1,62
Wallonie	1,12	1,15	1,14	1,25	0,95
Total	0,75	0,75	0,86	0,84	0,79
Coût de la formation (en p.c. des frais de personnel)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	1,49	1,22	1,23	0,90	0,87
Flandre	0,85	0,97	0,98	0,90	0,84
Wallonie	0,50	0,50	0,55	0,58	0,52
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	2,93	2,91	2,76	2,75	2,49
Flandre	2,24	1,89	2,50	2,45	2,43
Wallonie	1,56	1,72	1,67	1,70	1,27
Total	1,34	1,30	1,41	1,35	1,26
Entreprises formatrices (en p.c. du total des entreprises)					
Entreprises unirégionales					
Bruxelles	8,0	7,3	7,2	6,8	7,1
Flandre	7,7	8,4	8,0	7,2	7,3
Wallonie	4,1	4,4	4,6	4,5	4,8
Entreprises multirégionales					
Bruxelles	50,3	42,2	43,9	44,6	45,7
Flandre	46,8	48,7	48,5	47,9	49,7
Wallonie	40,0	42,7	47,0	47,6	46,6
Total	7,5	7,9	7,6	7,1	7,3

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Résultats basés sur la ventilation régionale majoritaire, qui consiste à affecter le bilan social d'une entreprise à la région dans laquelle elle répertorie le plus grand nombre d'emplois.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium, autumn 2004

Twice a year, in June and December, the National Bank of Belgium publishes the macroeconomic projections for the Belgian economy for the current and the following year. The current projections are an update of the projections for 2004 and 2005 published last June. These projections make up the national component of the broad macroeconomic projection exercise conducted within the Eurosystem; the ECB publishes the aggregated results of this exercise for the euro area economy.

At the current juncture, real GDP growth in the world's leading economies is projected to remain robust in 2005, after having reached a peak in 2004. Compared to June, the Eurosystem has revised its projections for 2004 slightly upwards and still expects an acceleration in 2005, albeit at a more modest pace. Since the actual performance was better than expected, real GDP growth in Belgium has been revised upwards by 0.4 p.p. in 2004; it is now expected to accelerate from 1.3 p.c. in 2003 to 2.7 p.c. in 2004 and to stabilise at 2.5 p.c. in 2005, as the pace of growth is decelerating somewhat. It is still outstripping euro area growth, partly owing to stronger private consumption. Having significantly reduced their savings ratio in 2003 and 2004, individuals will gradually be able to rely on an improvement in their purchasing power, largely due to a better employment outlook. Job creation is expected to total 62,000 jobs over the period 2004-2005 while, following a slight fall in 2004, the unemployment rate is likely to remain unchanged, at 7.8 p.c., in 2005. Also, while exports will continue to benefit from robust external demand, the recovery should gradually extend to business investment in a context of strengthening demand, strong profitability and a sound financial environment. On the whole, economic growth should thus be more balanced. Compared to the June projection, headline inflation is expected to be higher, especially in 2005 when it is likely to accelerate to 2.2 p.c., as a result of the increase in oil prices. Underlying inflation excluding energy, unprocessed food and administrative prices is projected to remain moderate due to limited wage increases and subdued pressures from import prices, notwithstanding the high level of commodity prices. Despite a more favourable economic environment, the general government balance is expected to revert from a surplus of 0.3 p.c. of GDP in 2003 to a deficit of 0.3 p.c. in 2004 and 0.4 p.c. in 2005, mainly owing to the disappearance of one-off measures. The latter projection is nevertheless noticeably more favourable than in June. This difference is explained, *inter alia*, by the inclusion of the fiscal measures adopted in the 2005 budget of the various entities.

JEL classification : E17, E27, E37, E66.

Key words : Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem.

Price-setting behaviour in Belgium : what can be learned from an ad hoc survey ?

The article reports the results of an ad hoc survey on price-setting behaviour conducted in February 2004 among 2,000 Belgian firms. The reported results clearly deviate from a situation of perfect competition and show that firms have some market power. Pricing-to-market is applied by a majority of industrial firms. Prices are rather sticky. The average duration between two consecutive price reviews is 10 months, whereas it amounts to 13 months between two consecutive price changes. This evidence is consistent with the fact that both the price-reviewing process and the act of changing a price entail specific costs. Most firms adopt time-dependent price-reviewing under normal circumstances. However, when specific events occur, the majority will adopt a state-dependent behaviour. Evidence is found in favour of both nominal (mainly implicit and explicit contracts) and real rigidities (including flat marginal costs and counter-cyclical movements in desired mark-ups), in line with the recent macro-literature where the interplay between both types of rigidity is emphasised. The survey results point to a non-negligible degree of non-optimal price-setting, suggesting that informational frictions could also be a source of sluggishness in the inflation process.

JEL classification: D40, E31, L11.

Key words: price-setting behaviour, price rigidity, real rigidity, survey, time-dependent pricing, pricing-to-market

The finances of the communities and regions

Throughout the successive phases of the Belgian state reform, powers were increasingly devolved from federal level to the communities and regions. The present article deals with the revenues and expenditure of the communities and regions. The article also contains an analysis of the changes in the financing balance and debt level. Finally, the results of the projections regarding the movement in community and regional finances are also highlighted. The analysis concerns both the communities and regions as a whole, and the individual federated entities. In order to eliminate the influence of institutional differences and compare more uniform entities, a distinction is also made between the north and south of the country.

The past decade has seen a systematic improvement in the financing balance of the communities and regions. The explanation for this improving trend lies in the fact that the real rate of growth in their primary expenditure was lower than the growth of their revenues. Revenues in fact increased sharply. During the so-called transitional period which ended in 1999, the special mechanisms provided under the Finance Act indeed contributed towards a very steep increase in the funds allocated in respect of personal income tax. As regards the part of personal income tax allocated to the communities and regions, the gradual switch to an allocation formula based on the proceeds of the personal income tax collected in each entity caused the Finance Act funding to rise faster in the north than in the south. Since revenues have grown faster than expenditure over the past ten years in each entity – with expenditure rising by more in the north than in the south of the country – all the communities and regions succeeded in achieving an improvement in their financing balance.

In order to achieve the target of a balanced budget in 2010, set by the High Council of Finance, the increase in expenditure for the communities and regions as a whole must not outpace GDP growth. The permissible expenditure growth will probably not be the same for each individual entity. In the north, expenditure can increase by slightly more than in the south, partly because the north has scope for gradually reducing its surplus, while in the south the deficits – albeit small – need to be eliminated.

JEL classification : H70, H74.

Key words : public finance, fiscal devolution, Belgian administrative reform, Finance Act, communities and regions.

Trend in the financial structure and results of firms in 2003

Each year, in the 4th quarter's Economic Review, the Bank examines the situation regarding the annual accounts of Belgian non-financial corporations. By that time, the Central Balance Sheet Office has already collected a representative number of annual accounts for the preceding year.

The article is in three parts. The first part describes the methodology used and the sample. The second part studies the main developments in the profit account. Finally, the third part contains a financial analysis of Belgian companies; this analysis is completed by the interpretation of the results of the default model developed by the Bank.

The main findings of the study can be summarized as follows. In 2003, the total value added created by Belgian non-financial corporations increased by 3.4 p.c., which is the best result since 2000. At the same time, the operating costs (mainly personnel costs and depreciation) almost stagnated. So, unlike in previous years, value added growth far exceeded the rise in operating costs. As a result, the net operating profit increased by 23 p.c. After taking into account the other elements of the results, and particularly the financial result, which once again was largely positive, non-financial corporations made a net profit after tax of 24 billion euros, representing growth of 96 p.c. If this is confirmed by the final figures, this doubling of the growth rate after two years of steep decline will constitute a historical record.

As far as the financial situation of the companies is concerned, it improved overall in 2003, after having clearly suffered from the weak economic situation in 2001 and 2002. In particular, the return on equity, which had been severely eroded in large companies and actually collapsed in SMEs, recovered strongly in 2003. Finally, a default model developed by the Bank has made it possible to evaluate the financial risks run by Belgian companies. After having reached a peak in 2001, financial risks declined in 2002. This trend continued in 2003, especially in large companies. Yet, according to the model, a large number of companies are distressed: the proportion of companies experiencing problems amounts to 17 p.c. for large companies and 20.5 p.c. for SME's. These distressed companies employ 217,000 workers.

JEL classification : G30, L60, L80, C35, G33.

Key words : firms results, financial structure, bankruptcy prediction, sectoral analysis.

The social balance sheet in 2003

The first part of the article sets out the provisional results of the analysis of the social balance sheets for the year 2003. Since not all the social balance sheets are available for that year as yet, the study is based on a reduced population constructed according to the constant sample principle, comprising 40,630 enterprises employing around 1,372,000 workers in 2003. The main results of the analysis of that reduced population are as follows.

Employment declined at an annual average rate of 0.8 p.c. in 2003, but the rate of job losses slowed down slightly at the end of the year. While the number of full-time workers declined, the number of part-timers increased once again. Net staff departures slowed down between 2002 and 2003, particularly in the case of workers with primary or secondary school level skills. On the other hand, net recruitment of highly skilled staff remained below the levels recorded the previous year. Results confirm that employers have tried to use the most socially acceptable ways of implementing job cuts, as there was only a small rise in redundancies between 2002 and 2003, in contrast to the numbers taking normal or early retirement and the numbers whose fixed-term contracts were not renewed. At the same time, there was little change in the structure of employment by type of contract, where permanent contracts predominate by a long way, as the numbers of both fixed-term and permanent contracts declined. On the other hand, there was an increase in the use of agency workers, providing evidence of the steady improvement in the situation of enterprises in the reduced population.

Staff costs were up by 1.6 p.c. between 2002 and 2003. Since employment in terms of full-time equivalents (FTEs) was down by 1 p.c. on average and the working hours per FTE remained unchanged, costs per hour worked increased by 2.7 p.c.

Regarding the training policy, participation rates stagnated in 2003, as did the percentage of working hours devoted to acquiring skills or keeping them up to standard. The indicator of the amount spent on training declined: it represented just 1.2 p.c. of the wage bill. This renewed fall negates the efforts made here in the late 1990s, so that altogether, between 1998 and 2003, there has been no progress towards the objective of 1.9 p.c. fixed in the 1998 interprofessional agreement.

The second part of the article analyses the characteristics of the enterprises according to their geographical location; firms operating in only one region were distinguished from those with establishments in more than one region. In the latest case, the social balance sheets were allocated into the three regions of the country according to the one in which the largest number of jobs was recorded by the National Social Security Office. The analysis presented is an initial appraisal of the regional characteristics of firms which have to submit a social balance sheet.

The average working hours recorded in the six groups of enterprises, namely single-region and multi-regional enterprises operating in Brussels, Flanders and Wallonia, reflects the differences in the structure of activity, since working hours within the actual branches of activity are relatively uniform in the different regions. That is less true of staff costs, in any case for single-regional enterprises, as hourly costs are systematically lower in Wallonian enterprises, for each branch of activity, and higher in Brussels enterprises, even though the firms are of the same average size.

As regards the training policy, single-regional Wallonian enterprises are still lagging behind their counterparts in the other two regions, despite the progress made in terms of participation rates. For multi-regional enterprises, the weaker results in Wallonia are probably due in part to the smaller average size of the firms, and the preponderance of industrial enterprises. The latest devote fewer resources to their training policy than the financial, real estate and business services branches, for example, which account for 55 p.c. of the staff employed by Brussels multi-regional enterprises, and than the trade, transport and communications branches which represent over half of the workforce of multi-regional enterprises in Flanders.

JEL classification: M51, M53, J20, J31.

Key words: employment, staff costs, vocational training, working hours employment contract, full-time, part-time, region.

Abstracts of the Working Papers Series

59. "Liberalisation of network industries: Is electricity an exception to the rule?", by F. Coppens and D. Vivet, Document series, September 2004

For quite a long time, network industries used to be regarded as (natural) monopolies. This was due to these industries having some special characteristics. Network externalities and economies of scale in particular justified the (natural) monopoly thesis. Recently, however, a trend towards deregulation of such industries has been observed. This trend started with the successful introduction of competition in the telecommunications sector. The main reason behind this success is that the economies of scale have disappeared as a result of emerging new technologies. The successful deregulation in telecommunications is in line with micro-economic theory, which predicts an increase in efficiency and lower prices when markets are opened up to competition.

The success in the telecommunications sector is often used as an argument for opening up other network industries to competition as well. In this paper the authors analyse whether this reasoning can be transposed to the electricity sector. It is argued that the two sectors, electricity and telecommunications, are similar in that they are both network industries which used to be characterised by economies of scale, and that technological progress might have put an end to this scale effect. There are however certain differences. Firstly, technological progress on the supply side was accompanied by a strong growth in demand in the telecommunications sector. This demand side effect is absent in electricity. Moreover, due to physical characteristics, the electricity sector seems to be more complicated: in order to introduce competition in the sector, it has to be split up into subsectors (production, transmission, distribution and supply). Competition is introduced in production and supply, transmission and distribution remain monopolies. This splitting up creates a new kind of costs, the so-called transaction costs.

The paper is centered around two issues: (i) are the basic assumptions behind the theoretical model of the perfectly free market met in the deregulated subsectors? and (ii) do the transaction costs (partly) offset possible price decreases in competitive segments?

There is no hard evidence that the hypotheses behind the theoretical model are met in the electricity sector, and there are strong indications that these transaction costs might be substantial. Moreover, in addition to the deregulation process, the electricity sector is also subject to other changes such as the internalisation of externalities (see the Kyoto protocol) and the debate on nuclear energy. These elements could exert an upward pressure on prices. Since electricity is ubiquitous, the deregulation process should be closely monitored.

60. "Forecasting with a Bayesian DSGE model: an application to the euro area", by F. Smets and R. Wouters, Research series, September 2004

In monetary policy strategies geared towards maintaining price stability conditional and unconditional forecasts of inflation and output play an important role. The paper illustrates how modern sticky-price dynamic stochastic general equilibrium (DSGE) models, estimated using Bayesian techniques, can become an additional useful tool in the forecasting kit of central banks. First, it shows that the forecasting performance of such models compares well with a-theoretical vector autoregressions. Moreover, it illustrates how the posterior distribution of the model can be used to calculate the complete distribution of the forecast, as well as various inflation risk measures that have been proposed in the literature. Finally, the structural nature of the model allows computing forecasts conditional on a policy path. It also allows examining the structural sources of the forecast errors and their implications for monetary policy. Using those tools, the authors analyse macroeconomic developments in the euro area since the start of EMU.

61. "Comparing shocks and frictions in US and euro area business cycles: a Bayesian DSGE approach", by F. Smets and R. Wouters, Research series, October 2004

The paper estimates a DSGE model with many types of shocks and frictions for both the US and the euro area economy over a common sample period (1974-2002). The structural estimation methodology allows the authors to investigate whether differences in business cycle behaviour are due to differences in the type of shocks that affect the two economies, differences in the propagation mechanism of those shocks or differences in the way the central bank responds to those economic developments. Their main conclusion is that each of those characteristics is remarkably similar across both currency areas.

62. "Voting on pensions: a survey", by G. de Walque, Research series, October 2004

The paper presents a non-exhaustive survey of the literature designed to explain emergence, size and political sustainability of pay-as-you-go pension systems. It proposes a simple framework of analysis (a small open two overlapping generation economy model), around which some variants are displayed. Dictatorship of the median voter is assumed. The text is organized to answer the following questions: (i) do political equilibria with pay-as-you-go pension schemes exist, (ii) why do they emerge, (iii) what are the conditions for the participation constraint of the pension game to be verified, and finally (iv) what is the size of the pension system chosen by the median voter and how is this size influenced by an exogenous (e.g. demographic) shock.

63. "Asymmetric growth and inflation developments in the acceding countries: a new assessment", by S. Ide and Ph. Moës, Research series, November 2004

In the paper, the authors use a structural vector autoregression (SVAR) model in order to study the asymmetry of growth and inflation developments in the acceding countries vis-à-vis the euro area over the years 1995-2003. The model combines two strands of the literature, the explanation in terms of country-specific and euro area shocks, and a further split between supply and demand shocks. The four structural shocks may all create asymmetries vis-à-vis the euro area. It appears that country-specific shocks are the main source of growth or inflation divergence, rather than the distinct way in which acceding countries react to euro area shocks. But whereas country-specific supply shocks are mainly

responsible for growth divergence, country-specific demand shocks are mainly responsible for inflation asymmetry. Hence, a low asymmetry in terms of growth does not necessarily imply a low asymmetry in terms of inflation, although the latter is particularly important for countries aiming to join the euro area. There is some evidence that both asymmetries were on the fall over the last years of the sample.

64. “Economic importance of the Port Autonome de Liège: report 2002”, by F. Lagneaux, Document series, November 2004

The paper provides an extensive overview of the economic importance and development of the Port Autonome de Liège, over the period 1997-2002. Focusing on the three major variables of value added, salaried employment and investment, it also provides information about the financial situation of some vital segments in this inland port. In addition, it includes figures with respect to the ongoing growth of several cargo traffic segments and attempts to establish a link between these and the progress of the production in the industries at stake.

The breakthrough of this research – compared to its first edition issued last year – consists of evaluating the indirect effects of the sectors in question in terms of value added and employment. A few refinements have also been made, such as the routine geographical and functional selection of companies according to the cluster they belong to (NACE-Bel code approach), the limitation of administrative work incurred, the review of the company-size analysis, etc. Annual reports data from the Central Balance Sheet have been computed for the calculation of direct effects, the study of financial ratios and the analysis of the social balance sheet. For the estimation of indirect effects, Supply and Use Tables from the National Accounts Institute have been resorted to.

The developments in inland ports are numerous nowadays, as a parallel to the ever congesting road networks and the growing maritime traffic (e.g. increase in containerized shipments). The Port Autonome de Liège is the second largest inland port in Europe and therefore plays an important role in the development of inland waterways and of their traffic. Moreover, as it is the case for the maritime ports, the increase in scale and specialization of the vessels inevitably impacts the operation of this port.

Production, trade and transport are no longer considered as individual, isolated activities, but are integrated within a single system. Therefore, ports have to evolve from mere centres of transport (discharging and loading of vessels) to logistic centres. The Port Autonome de Liège is a very good example of this evolution as it offers high-quality connections with the railways, motorways and the Liège airport. Intermodality is a great asset for the Port Autonome de Liège and is the spearhead of its future.

Signes conventionnels

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

Abréviations

BCE	Banque centrale européenne
BCN	Banque centrale nationale
BIAC	Brussels International Airport Company
BNB	Banque nationale de Belgique
CE	Commission européenne
CSF	Conseil supérieur des finances
ETP	Équivalent temps plein
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
IPN	Inflation Persistence Network
IPP	Indice des prix à la production
NACE-BEL	Nomenclature d'activités économiques, adaptée à la Belgique

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONEM	Office national de l'emploi
ONSS	Office national de sécurité sociale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
RNB	Revenu national brut
SEC	Système européen des comptes
SNCB	Société nationale des chemins de fer belges
SPF	Service public fédéral
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne

Éditeur responsable

J. HILGERS

Directeur

Banque nationale de Belgique
boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles

Personne de contact pour la Revue

Ph. QUINTIN

Chef du service Communication

Tél. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91
philippe.quintin@nbb.be

© Illustrations: fotostockdirect – goodshoot
gettyimages – digitalvision
gettyimages – photodisc
Banque nationale de Belgique

Mise en page: BNB Prépress
Couverture: BNB Multimédia

Publié en décembre 2004