

# Revue économique

Décembre 2010



© Banque nationale de Belgique

Tous droits réservés.

La reproduction de cette publication, en tout ou en partie, à des fins éducatives et non commerciales est autorisée avec mention de la source.

ISSN 1372-3162

# Table des matières

PROJECTIONS ÉCONOMIQUES POUR LA BELGIQUE – AUTOMNE 2010	7
L'ÉCART D'INFLATION ENTRE LA BELGIQUE ET LES TROIS PRINCIPAUX PAYS VOISINS ET SES RÉPERCUSSIONS POSSIBLES SUR LA COMPÉTITIVITÉ	23
IMPLICATIONS DE LA LIBÉRALISATION SUR LES MODES DE FIXATION DES PRIX DE DÉTAIL DU GAZ EN BELGIQUE	43
FISCALITÉ DES ACTIFS DES PARTICULIERS: TENDANCES	77
LE SYSTÈME BELGE DE GARANTIE DES DÉPÔTS DANS UNE PERSPECTIVE EUROPÉENNE	97
RÉSULTATS ET SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES EN 2009	115
LE BILAN SOCIAL 2009	143
SUMMARIES OF ARTICLES	181
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	185
SIGNES CONVENTIONNELS	191
Liste des abréviations	193

# Projections économiques pour la Belgique – Automne 2010

## Introduction

Commencée il y a un peu plus d'un an, la reprise économique se situe à la croisée des chemins en cet automne 2010. Certes, le renforcement de l'activité au niveau mondial s'est poursuivi durant la première partie de l'année, sous l'effet de politiques économiques accommodantes et d'un apaisement des tensions financières. En particulier, les économies émergentes d'Asie et d'Amérique latine ont été dynamiques, ce qui a beaucoup contribué à une forte reprise du commerce international. Toutefois, au delà du rebond initial, le véritable défi qui se pose maintenant est que la reprise maintienne son élan de manière endogène, sans s'appuyer sur de nouvelles impulsions budgétaires.

En effet, dans certaines économies, les déséquilibres qui avaient accompagné et renforcé la crise financière et la récession économique de 2008-2009 ne sont pas encore résorbés. Ainsi, le mouvement de réduction de l'endettement qui, de manière concomitante, s'impose à un grand nombre d'agents à travers le monde n'est pas encore arrivé à son terme. Il s'agit par exemple du secteur privé dans les pays où a éclaté une bulle immobilière, au premier rang desquels les États-Unis et certains pays européens. La réorganisation du secteur financier doit également être poursuivie, puisque la situation de certaines institutions bancaires demeure fragile. En outre, les mesures prises par les autorités pour endiguer la crise financière et la chute de l'activité ont entraîné une détérioration profonde des finances publiques, qui appelle d'importantes mesures de consolidation. Enfin, la crise économique a révélé des problèmes spécifiques de compétitivité dans certains pays de la zone euro, qui ont entraîné des fortes divergences de performances à l'intérieur de celle-ci.

Dans ce contexte, alors que les politiques monétaires demeurent accommodantes, on s'attend généralement à ce que l'évolution de l'activité reste positive dans les économies avancées, mais qu'elle revienne à un rythme de croissance moindre que celui observé au début de l'année. En particulier, dans le cadre de l'exercice semestriel de projections de l'Eurosystème, dont les résultats pour la zone euro sont publiés dans le Bulletin de la BCE de décembre 2010, la croissance du PIB prévue pour cette année a été revue à la hausse par rapport au printemps, en raison d'observations favorables durant les deux premiers trimestres, mais un léger ralentissement est attendu pour 2011.

En Belgique aussi, les développements récents de l'activité et surtout de l'emploi ont été meilleurs que ce qui avait été prévu dans les exercices antérieurs de projections, y compris dans celui présenté en juin 2010. En l'absence de déséquilibres structurels importants, l'économie belge a été en mesure de tirer profit de la reprise de la demande mondiale, et la dissipation des incertitudes quant aux perspectives d'emploi et à la situation financière a soutenu la consommation, via une diminution de l'épargne de précaution des ménages. Ainsi, la croissance du PIB serait de nouveau supérieure à celle de la zone euro, même si les perspectives pour 2011 demeurent largement tributaires de l'environnement international.

Les résultats présentés de manière succincte dans le présent article sont basés sur les informations disponibles au 19 novembre 2010. Ils ont été établis sur la base d'hypothèses communes à l'Eurosystème, dont les principales sont décrites dans l'encadré figurant au premier chapitre. Comme c'est l'habitude en matière de finances publiques, ces projections ne prennent en compte que les mesures formellement décidées par les autorités et dont les modalités sont suffisamment détaillées.

## 1. Environnement international et hypothèses

Favorisée par des politiques budgétaires et monétaires toujours accommodantes, la reprise de l'activité et du commerce au niveau mondial entamée vers la mi-2009 s'est poursuivie et élargie durant le premier semestre de 2010. Elle a toutefois été d'une intensité inégale. En particulier, sortis de la crise sans endettement excessif, les pays émergents d'Asie et d'Amérique latine ont joué un rôle moteur dans cette consolidation. Dès le début de 2010, leurs échanges internationaux de marchandises ont dépassé leur niveau de 2008, avant la grande récession. Les économies avancées se sont aussi inscrites dans cette trajectoire de reprise, même si le rythme de progression y a été moins soutenu. Après un rebond initialement très vigoureux, sous l'effet notamment du renflouement des stocks, qui avaient été ramenés à des niveaux très bas, et sous l'impulsion de mesures visant à soutenir la demande au moment de la crise, des signes de ralentissement se sont toutefois manifestés récemment.

Ces évolutions se sont aussi reflétées dans les indicateurs qui mesurent le climat des affaires à travers le monde. Après l'effondrement de ceux-ci, un redressement très net est survenu dans le courant de 2009 et au début de 2010, dans un contexte d'apaisement des tensions financières et d'amélioration des perspectives de demande pour les entreprises. Ces indicateurs sont ainsi revenus à des valeurs proches de leur moyenne de long terme. Leur niveau laisse présager que la croissance de l'activité resterait positive à court terme, même si elle se ralentirait.

Dans le même temps, la demande plus soutenue émanant principalement des économies émergentes a alimenté un renchérissement des matières premières. Exprimé en dollars, le prix du baril de *Brent* a doublé entre la fin de 2008 et le début de 2010, avant de se stabiliser à environ 80 dollars. Par rapport aux niveaux bas observés au plus fort de la crise, les cotations sur les marchés internationaux des matières premières agricoles ont pour leur part augmenté d'environ 40 p.c. et celles des métaux de 120 p.c.

En ce qui concerne la zone euro, la hausse du prix des matières premières a été renforcée au premier semestre de 2010 par la dépréciation de l'euro vis-à-vis du dollar. En effet, à cette époque, l'intensité de la reprise était moindre en Europe qu'aux États-Unis, et les difficultés importantes rencontrées par plusieurs pays sur les marchés des obligations publiques alimentaient les craintes à cet égard. Toutefois, au deuxième trimestre les performances se sont améliorées dans certains pays de la zone euro, dans le sillage de l'Allemagne. Concomitamment, l'attention

s'est portée sur les difficultés qu'éprouve l'économie américaine à poursuivre son redressement sans nouvelles impulsions budgétaires, celles mises en œuvre au cours des deux dernières années ayant fortement hypothéqué les finances publiques. En effet, en l'absence d'amélioration du marché de travail et du marché immobilier, la reprise aux États-Unis n'est pas encore solidement assise. Cette situation a d'ailleurs conduit la *Federal Reserve* à prendre à nouveau d'importantes mesures d'injections de liquidités. Dans ce contexte, le dollar s'est déprécié vis-à-vis de la plupart des autres monnaies.

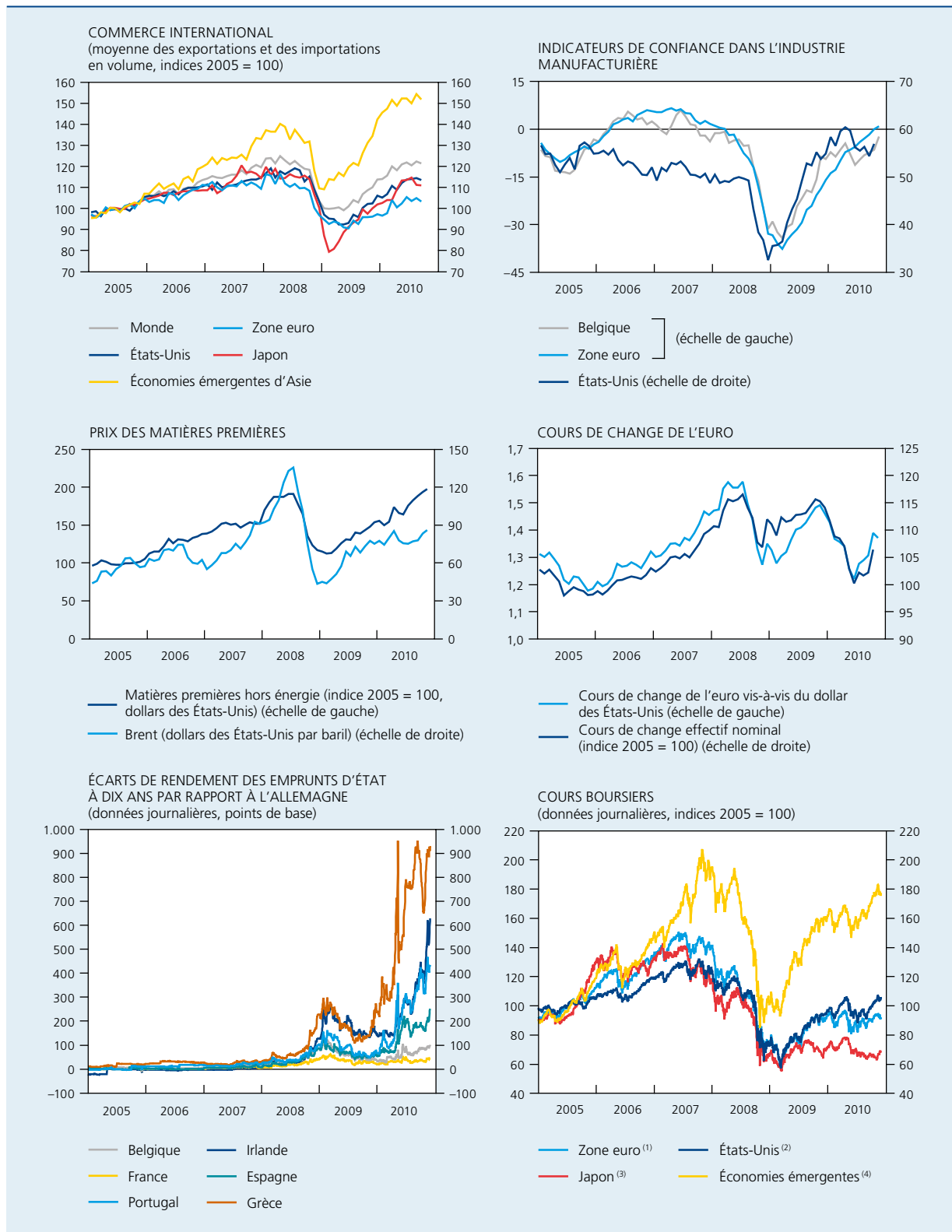
La croissance plus élevée enregistrée dans la zone euro au deuxième trimestre de 2010 résulte en partie du rebond de l'activité de construction, qui avait été freinée par des conditions climatiques rigoureuses durant l'hiver. Au delà de cet effet temporaire, elle a surtout été stimulée par les résultats de l'Allemagne en matière d'exportation et, de manière croissante, de demande intérieure. Le PIB y a progressé de 2,3 p.c. au deuxième trimestre, ce qui a favorisé l'activité des pays proches. En revanche, les déséquilibres structurels rencontrés par certains pays situés en périphérie ont été mis en exergue et ont été aggravés par la crise financière et la récession économique. Sont en cause selon les cas la compétitivité générale de l'économie, un endettement excessif du secteur privé – notamment à la suite de l'éclatement d'une bulle immobilière – ou, plus spécifiquement, une position gravement obérée du secteur bancaire. Cette situation a mis en péril la soutenabilité de la position budgétaire et financière du secteur public, ce qui s'est traduit par un élargissement dramatique des *spreads* sur les obligations publiques de ces pays. À la suite de la crise grecque, en avril et mai 2010, des mécanismes ont été mis en place par l'Union européenne, la BCE et le FMI pour offrir des solutions d'urgence. Néanmoins, les ajustements indispensables qui s'imposent pour redresser de manière fondamentale ces situations pèsent, et continueront de peser à moyen terme sur la demande et l'activité dans les économies en cause, ce qui élargit les divergences de performances entre les partenaires de la zone euro.

La résurgence des tensions financières en Europe et, de manière plus générale, la transition difficile d'un rebond conjoncturel porté par des impulsions temporaires vers une reprise auto-alimentée, notamment aux États-Unis, ont freiné la hausse des cours boursiers dans les économies avancées. Toutefois, entre mars 2009 et avril 2010, près de 40 p.c. des pertes observées durant la crise financière ont été regagnées dans la zone euro, et près de deux-tiers aux États-Unis.

Dans ce contexte, les prévisionnistes s'attendent en général à ce que la croissance de l'activité dans les économies avancées demeure positive durant les prochains

**GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION SUR LES MARCHÉS FINANCIERS, CONFIANCE DES CHEFS D'ENTREPRISE ET COMMERCE INTERNATIONAL**

(moyennes mensuelles, sauf mention contraire)



Sources: BRI, CPB, HWWI, Thomson Reuters Datastream.

(1) Indice Dow Jones Euro Stoxx Broad.

(2) Indice Wilshire 5000.

(3) Indice Topix.

(4) Indice MSCI Emerging Markets.

**TABLEAU 1 PROJECTIONS POUR LES PRINCIPALES ZONES ÉCONOMIQUES**  
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2009	2010	2011
	Réalisations	Projections	
<b>PIB en volume</b>			
Monde .....	-0,7	4,5	3,9
dont:			
États-Unis .....	-2,7	2,7	2,1
Japon .....	-5,2	3,5	1,3
Union européenne .....	-4,2	1,8	1,7
Chine .....	8,7	10,5	9,2
Inde .....	7,4	8,5	8,3
Russie .....	-7,9	3,5	3,8
Brésil .....	-0,2	7,4	4,8
<i>p.m. Importations mondiales ..</i>	<i>-13,1</i>	<i>12,1</i>	<i>7,1</i>
<b>Inflation<sup>(1)</sup></b>			
États-Unis .....	-0,4	1,6	1,1
Japon .....	-1,4	-0,9	-0,7
Union européenne .....	1,0	2,0	2,1
<b>Taux de chômage<sup>(2)</sup></b>			
États-Unis .....	9,3	9,6	9,4
Japon .....	5,1	5,1	4,9
Union européenne .....	8,9	9,6	9,5

Source: CE (prévisions d'automne, novembre 2010).

(1) Indice des prix à la consommation.

(2) Pourcentages de la population active.

trimestres, mais se ralentisse par rapport aux taux de progression observés durant la phase initiale de la reprise. Pour leur part, les économies émergentes d'Asie maintiendraient un élan soutenu. Au total, selon les prévisions récentes de la CE, le PIB mondial s'accroîtrait de 4,5 p.c. en 2010 et de 3,9 p.c. en 2011, après un recul de 0,7 p.c. en 2009. Le rythme d'expansion serait limité à respectivement 2,7 p.c. en 2010 et 2,1 p.c. en 2011 aux États-Unis, et 1,8 p.c. et 1,7 p.c. dans l'Union européenne, tandis qu'il serait de l'ordre de 10 p.c. en Chine et de 8,5 p.c. en Inde.

Pour sa part, l'activité dans la zone euro continuerait de bénéficier du soutien de la demande extérieure – en particulier celle émanant des économies émergentes – et de l'effet d'une politique monétaire accommodante. En revanche, les stimuli budgétaires disparaîtraient, pour faire place à des efforts de consolidation. Ainsi, après avoir enregistré une hausse de 1 p.c. au deuxième trimestre de 2010, la croissance du PIB se ralentirait à la fin de l'année et au début 2011, tout en restant positive. Selon les nouvelles projections de l'Eurosystème, la croissance du PIB s'établirait entre 1,6 et 1,8 p.c. en 2010 et entre 0,7 et 2,1 p.c. en 2011, après un recul de 4,1 p.c. en 2009. Comme c'est généralement le cas après les crises financières, la vigueur de la reprise resterait limitée par rapport à l'ampleur de la récession. Au fur et à mesure de la poursuite de la consolidation de l'activité, celle-ci devrait toutefois s'appuyer plus largement sur la demande intérieure.

Pour sa part, l'inflation se situerait dans une fourchette comprise en 1,5 et 1,7 p.c. en 2010 et entre 1,3 et 2,3 p.c. en 2011. Son niveau s'est nettement redressé dans le

**TABLEAU 2 PROJECTIONS DE L'EUROSYSTÈME**  
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	Zone euro			<i>p.m. Belgique</i>		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Inflation (IPCH) .....	0,3	1,5 / 1,7	1,3 / 2,3	0,0	2,3	2,1
PIB en volume .....	-4,1	1,6 / 1,8	0,7 / 2,1	-2,7	2,1	1,8
dont:						
Consommation privée .....	-1,1	0,6 / 0,8	0,4 / 1,4	-0,2	1,4	1,4
Consommation publique .....	2,4	0,5 / 1,3	-0,8 / 0,6	0,4	1,6	1,4
Investissements .....	-11,3	-1,4 / -0,6	-0,5 / 3,1	-4,9	-2,0	2,1
Exportations .....	-13,1	9,9 / 11,7	3,7 / 8,7	-11,4	10,3	4,8
Importations .....	-11,8	8,2 / 9,8	2,6 / 7,6	-10,9	9,0	4,2

Sources: BCE, BNB.

courant de 2010, passant d'une moyenne annuelle de 0,3 p.c. l'année précédente à 1,9 p.c. en octobre, sous l'effet des prix des produits énergétiques. Cet effet s'amoinerait en 2011, tandis que les pressions d'origine

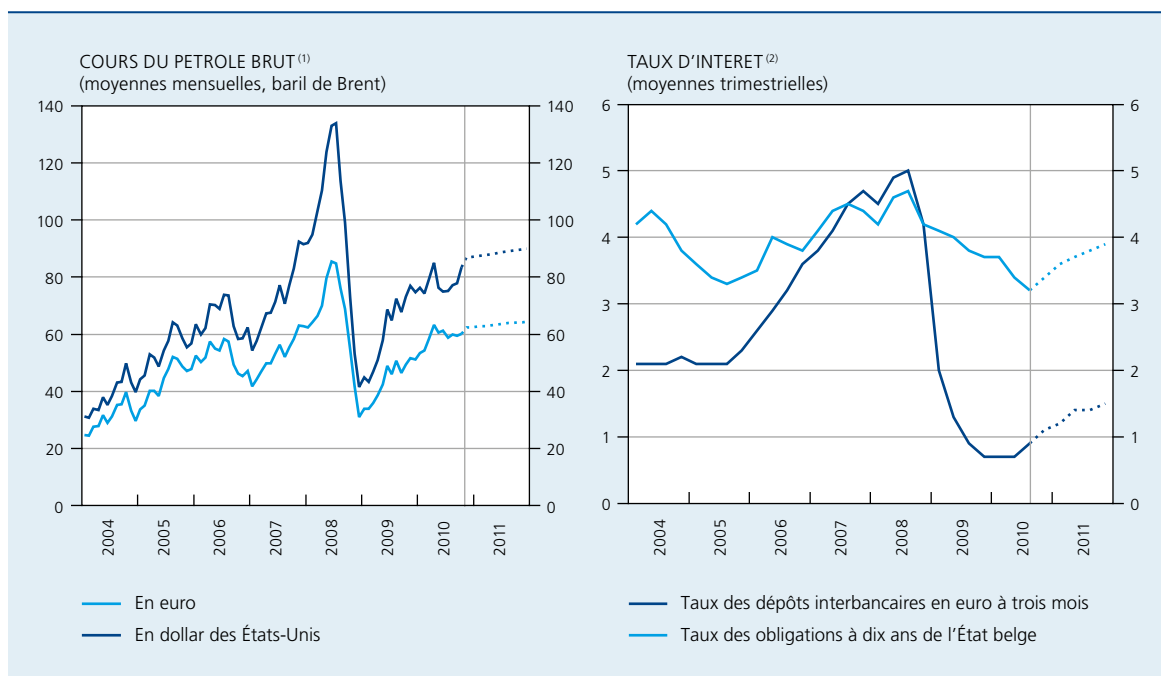
intérieure se renforceraient graduellement, parallèlement à l'amélioration de la situation conjoncturelle. Elles resteraient toutefois contenues, les capacités de production n'étant pas encore pleinement utilisées.

## Encadré – Hypothèses retenues pour les projections

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

- les taux d'intérêt retenus reposent sur les anticipations des marchés. En moyenne annuelle, le taux des dépôts interbancaires à trois mois reculeraient encore de 1,2 p.c. en 2009 à 0,8 p.c. en 2010, avant de repasser à 1,4 p.c. en 2011. La remontée attendue pour cette dernière année résulte, d'une part, d'une réduction de l'écart négatif qui s'est creusé entre les taux du marché au jour le jour et les taux directeurs, parallèlement à la normalisation anticipée de l'octroi de liquidités, et d'autre part, de la hausse prévue des taux directeurs. Le taux des obligations à dix ans de l'État belge s'établirait à 3,4 p.c. en 2010 et 3,8 p.c. en 2011.
- les cours de change bilatéraux de l'euro sont maintenus constants à la valeur à laquelle ils s'établissaient à la mi-novembre 2010, en l'occurrence 1,39 dollar des États-Unis pour 1 euro. Ainsi, après une dépréciation temporaire de l'ordre de 15 p.c. par rapport à la monnaie américaine durant le premier semestre, le taux de change bilatéral de l'euro est revenu au niveau moyen qui avait prévalu en 2009 ;
- conformément à l'évolution des prix implicites reflétés par les contrats à terme, les cours du baril de pétrole brut de type *Brent* sur les marchés internationaux devraient atteindre, en moyenne, 79,5 dollars en 2010 et 88,6 dollars en 2011, contre 61,9 dollars en 2009 ;

### HYPOTHÈSES RELATIVES À L'ÉVOLUTION DU COURS DU PÉTROLE ET DES TAUX D'INTÉRÊT



Source: BCE.

(1) Évolution effective jusqu'en octobre 2010, hypothèses à partir de novembre 2010.

(2) Évolution effective jusqu'au troisième trimestre de 2010, hypothèses à partir du quatrième trimestre de 2010.



– après son effondrement à la fin de 2008 et au début de 2009, le commerce mondial a renoué avec une croissance vigoureuse dans le courant de l'année dernière et au début de 2010. Cette évolution devrait se poursuivre durant le reste de l'année et en 2011, mais à un rythme plus modéré. En moyenne annuelle, la demande émanant des marchés à l'exportation de la Belgique, calculée à partir de l'évolution des importations des partenaires commerciaux, a diminué de 11 p.c. en 2009. Elle afficherait une progression en volume de 10,4 p.c. en 2010 et de 6,3 p.c. en 2011.

En matière de finances publiques, conformément aux conventions de l'Eurosystème, les projections sont établies en tenant compte de l'environnement macroéconomique et des mesures budgétaires déjà annoncées et suffisamment précisées par les gouvernements, qui ont été approuvées par les parlements ou sont en passe de l'être.

#### HYPOTHÈSES DES PROJECTIONS DE L'EUROSYSTÈME

	2009	2010	2011
	(moyennes annuelles)		
Taux des dépôts interbancaires en euro à trois mois .....	1,2	0,8	1,4
Taux sur les obligations à dix ans de l'État belge .....	3,9	3,4	3,8
Cours de change de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis ...	1,39	1,33	1,39
Cours du pétrole (dollar des États-Unis par baril) .....	61,9	79,5	88,6
	(pourcentages de variation)		
Marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique .....	-11,0	10,4	6,3
Prix des concurrents à l'exportation .....	-3,8	5,5	1,5

Source: BCE.

## 2. Activité, emploi et demande

À l'instar de la zone euro, la reprise de l'activité en Belgique initiée timidement au deuxième trimestre de 2009 s'est consolidée sans discontinuer depuis lors. Durant les trois premiers trimestres de 2010, le PIB s'est accru en moyenne de 0,5 p.c. par trimestre, soit un taux légèrement plus élevé que celui qui était prévu au printemps. Ainsi, selon l'estimation « flash » de l'ICN, la croissance a atteint 2,6 p.c. en glissement annuel au troisième trimestre.

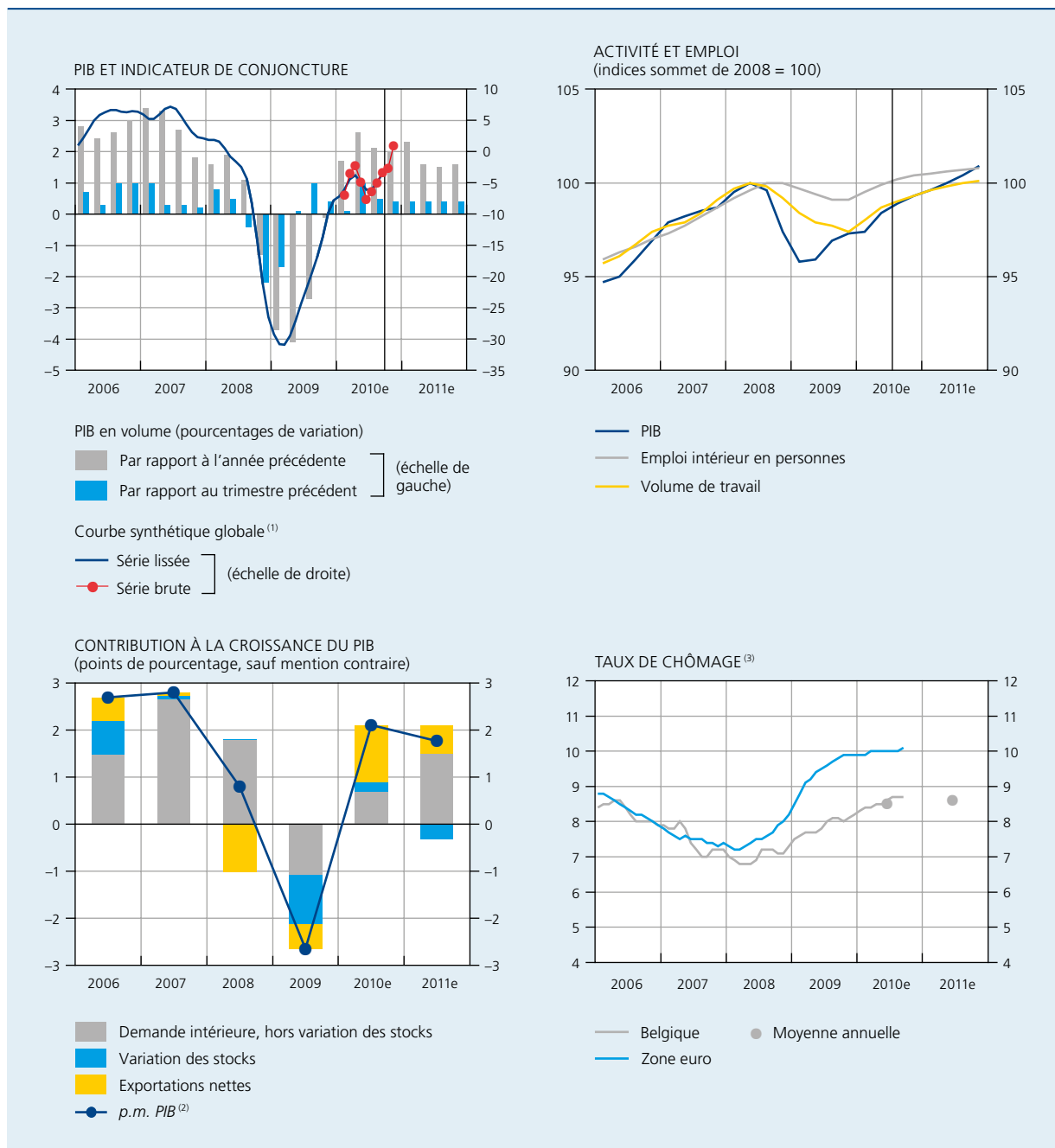
N'ayant pas eu à subir d'ajustements structurels profonds, comme ceux dans lesquels sont engagés certains pays de la zone euro à la suite de déséquilibres en matière de comptes extérieurs, d'endettement du secteur privé, ou sur le marché immobilier, l'économie belge a tiré profit de l'amélioration de l'environnement économique induite à

la fois par le raffermissement de la demande extérieure, l'apaisement des tensions financières, et, partant, le regain de confiance des entrepreneurs et des consommateurs. Dans ce contexte, l'activité devrait continuer à progresser à la fin de 2010 et en 2011 à un rythme presque comparable à celui du début de l'année, en s'appuyant toutefois de manière croissante sur le renforcement progressif de la demande intérieure. Selon les projections de la Banque, après un recul de 2,7 p.c. en 2009, la croissance annuelle moyenne du PIB atteindrait 2,1 p.c. en 2010 et 1,8 p.c. en 2011, soit des taux de progression légèrement supérieurs à ceux attendus pour la zone euro.

Déjouant à la fois les prévisions des économistes et les craintes des ménages au moment où la récession de 2008-2009 battait son plein, la résistance de l'emploi a constitué une surprise de taille dans les développements récents. Compte tenu de l'importance du choc subi par

**GRAPHIQUE 2 ACTIVITÉ, MARCHÉ DU TRAVAIL ET DEMANDE**

(données corrigées des variations saisonnières et des effets de calendrier, sauf mention contraire)



Sources : CE, ICN, BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

(2) Pourcentages de variation annuelle moyenne.

(3) Taux de chômage harmonisé (15 ans et plus), en pourcentage de la population active.

l'activité – à son paroxysme, le recul du PIB a atteint 4,2 p.c., et le niveau d'avant la crise ne devrait être atteint qu'après douze trimestres – la diminution de l'emploi a été à la fois limitée et de courte durée : au total, l'emploi a diminué de 38.400 unités entre la fin de 2008 et la fin de 2009. Selon les données des comptes nationaux,

ces pertes ont déjà été quasiment compensées par les créations d'emplois observées durant les deux premiers trimestres de 2010, alors qu'on s'attendait généralement à ce que l'ajustement à la baisse du marché du travail se poursuive durant cette année. En effet, l'emploi s'est stabilisé dans l'industrie, tandis que les engagements

ont repris dans le secteur de l'interim et se sont poursuivis à un rythme soutenu dans le secteur des soins de santé. Selon les nouvelles projections, les créations nettes d'emplois atteindraient 56.600 unités dans le courant de 2010 et 15.000 unités supplémentaires en 2011.

Deux facteurs ont joué pour amortir l'évolution de l'emploi par rapport à celle de l'activité. Tout d'abord, en réduisant les heures supplémentaires et en recourant au chômage temporaire et aux autres systèmes favorisant de manière flexible la réduction du temps de travail, les entreprises ont été en mesure de réduire le volume de travail mis en œuvre de manière plus marquée que l'emploi. Ainsi, alors que, pour l'ensemble de l'économie, le nombre de personnes occupées diminuait de 0,4 p.c. en 2009, le volume de travail s'est réduit de 1,8 p.c., reflétant une diminution de l'ordre de 1,5 p.c. de la durée moyenne implicite de travail par personne. D'autre part, la productivité apparente par heure de travail s'est réduite de 0,8 p.c., l'ajustement du volume de travail n'ayant été que partiel par rapport aux fluctuations de l'activité, comme c'est d'ailleurs généralement le cas lorsque les mouvements cycliques sont prononcés.

La normalisation de ces deux paramètres – durée de travail par personne occupée et productivité –, qu'on prévoyait rapide une fois la reprise de l'activité engagée, s'est toutefois manifestée de manière limitée jusqu'à présent. Selon les projections, elle serait plus prononcée en 2011, ce qui explique que le rythme des créations nettes d'emplois se ralentirait.

Compte tenu de l'accroissement de la population qui se présente sur le marché du travail, les créations d'emplois n'ont pas empêché que l'augmentation du chômage se poursuive en 2010. Celle-ci a toutefois été limitée, le taux moyen de chômage passant de 7 p.c. en 2008, niveau minimum des six années précédentes, à 7,9 p.c. en 2009 et 8,5 p.c. en 2010. Il se stabiliserait quasiment à ce niveau en 2011.

Soutenue par la résilience du marché du travail, la consolidation de la reprise attendue pour 2010 et 2011 se manifeste principalement par un élargissement de l'assise de la croissance de l'activité. Au plus fort de la récession économique et de la crise financière, à la fin de 2008 et au début de 2009, l'ensemble des catégories de dépenses avaient pesé sur l'activité, à l'exception des seules dépenses finales des pouvoirs publics. La reprise a été initiée dans le courant de 2009 par la fin du mouvement de déstockage et par le rebond des exportations, suscité par le net raffermissement du commerce international, ce qui se traduit pour 2010 par une contribution significative de la variation des stocks et des exportations

nettes à la croissance du PIB. La demande intérieure, hors variation des stocks, gagnerait aussi en dynamisme, sous l'impulsion de la consommation privée en premier lieu, renforcée par les investissements en logements et ceux des entreprises en 2011. Dans le sillage de l'affermissement de cette demande, les importations augmenteraient plus vivement, ce qui réduirait la contribution des exportations nettes à la croissance du PIB.

Les exportations de biens et services ont retrouvé un chemin de croissance très vigoureux à partir de la mi-2009. Elles ont en effet bénéficié du dynamisme retrouvé de la demande extérieure, en particulier celle émanant des économies émergentes et de leurs principaux fournisseurs, dont l'Allemagne. Comme expliqué dans la section consacrée à l'environnement international, l'expansion des marchés extérieurs se poursuivrait toutefois à un rythme moins soutenu durant les prochains trimestres, leur taux de progression revenant de 10,4 p.c. en 2010 à 6,3 p.c. en 2011, après la diminution de 11 p.c. essuyée en 2009. Au total, l'évolution en volume des exportations de la Belgique s'inscrirait dans un profil similaire, la croissance prévue revenant de 10,3 p.c. à 4,8 p.c. durant les deux années couvertes par les projections.

La consommation privée avait enregistré un recul important au début de 2009, le contexte d'incertitudes élevées quant aux perspectives d'emploi et les pertes importantes comptabilisées sur leur patrimoine financier incitant les ménages à relever de manière sensible leur taux d'épargne. La remontée des cours boursiers dans le courant de 2009 et la résistance du marché du travail ont toutefois conduit ceux-ci à desserrer les freins sur leurs dépenses de consommation. Au total, après une diminution de 0,2 p.c. en termes réels en 2009, la consommation privée progresserait de 1,4 p.c. en 2010. Cette augmentation résulterait uniquement de la diminution de 1,5 point de pourcentage du taux d'épargne, ramenant celui-ci à un niveau proche de celui observé en 2008. En effet, en 2010, le revenu disponible des ménages se réduirait de 0,5 p.c. en termes réels, sous l'effet notamment de l'évolution modérée des rémunérations et des revenus d'intérêts, et de la décision du gouvernement flamand de limiter les réductions d'impôts qui avaient été consenties l'année précédente. En 2011, la consommation privée augmenterait de 1,4 p.c., parallèlement à la progression du revenu disponible.

En revanche, les particuliers auraient continué de réduire leurs investissements dans la construction de logements neufs ou dans la transformation de logements existants en 2010, à concurrence de 3,9 p.c. Selon les projections, ce mouvement de baisse, en cours depuis deux ans, prendrait fin dans le courant de 2011, même si une variation

**TABLEAU 3 PIB, EMPLOI ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES**

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

	2008	2009	2010 e	2011 e
PIB <sup>(1)</sup> .....	0,8	-2,7	2,1	1,8
Volume total de travail <sup>(2)</sup> .....	1,4	-1,8	0,9	1,1
Emploi intérieur total en personnes .....	1,7	-0,4	0,7	0,7
Revenu disponible réel des particuliers .....	2,1	1,6	-0,5	1,2
<i>Composantes de la dépense<sup>(1)</sup></i>				
Dépenses de consommation finale des particuliers .....	1,4	-0,2	1,4	1,4
Dépenses de consommation finale des administrations publiques .....	2,5	0,4	1,6	1,4
Formation brute de capital fixe .....	2,4	-4,9	-2,0	2,1
Logements .....	-0,6	-3,0	-3,9	-0,4
Administrations publiques .....	5,5	10,3	-1,2	8,0
Entreprises .....	3,4	-7,5	-1,3	2,4
<i>p.m. Dépenses intérieures à l'exclusion de la variation des stocks<sup>(3)</sup></i> .....	1,8	-1,1	0,7	1,5
Variation des stocks <sup>(3)</sup> .....	0,0	-1,0	0,2	-0,3
Exportations nettes de biens et services <sup>(3)</sup> .....	-1,0	-0,5	1,2	0,6
Exportations de biens et services .....	1,4	-11,4	10,3	4,8
Importations de biens et services .....	2,8	-10,9	9,0	4,2

Sources: ICN, BNB.

(1) En volume.

(2) Nombre total d'heures ouvrées dans l'économie.

(3) Contribution à la variation du PIB.

annuelle moyenne négative s'afficherait encore, en raison du point de départ bas du début d'année. Outre l'amélioration des perspectives d'emploi et de revenus pour les ménages, cette reprise, encore timide, bénéficie du niveau toujours faible des taux d'intérêt sur les emprunts hypothécaires et de la relative stabilité du marché immobilier. En effet, en Belgique, le prix moyen des habitations est de nouveau orienté légèrement à la hausse depuis la mi-2009, après une correction limitée durant les trois trimestres précédents. Cette situation contraste avec les baisses marquées enregistrées notamment en Espagne et en Irlande.

Pour sa part, après avoir accusé un repli très prononcé de 7,5 p.c. en 2009, le volume des investissements des entreprises devrait fléchir à un rythme moindre, de 1,3 p.c., en 2010, avant de se redresser de 2,4 p.c. en 2011. Cette amélioration graduelle s'inscrit dans le contexte d'un redressement sensible du taux d'utilisation des capacités de production des entreprises – il est passé d'un étiage historique de 70,1 p.c. en avril 2009 à 79,9 p.c. en octobre 2010, soit un résultat proche de la moyenne des deux dernières décennies dans l'enquête auprès des

entreprises de l'industrie manufacturière –, parallèlement au renforcement de la demande finale. Par ailleurs, après avoir accusé un recul de 6,5 p.c. en 2009, l'excédent brut d'exploitation des entreprises progresserait à nouveau en 2010 et 2011, de respectivement 7,9 et 2,3 p.c., ce qui permettrait aux entreprises de recourir à nouveau davantage au financement interne.

Enfin, la hausse des dépenses de consommation des pouvoirs publics s'établirait à 1,6 p.c. en 2010 et à 1,4 p.c. en 2011. Les investissements des pouvoirs publics, qui avaient enregistré une vive progression de 10,3 p.c. en 2009, reculeraient pour leur part légèrement en 2010. Fluctuant en fonction du calendrier électoral, ils devraient à nouveau afficher une forte augmentation, de 8 p.c., en 2011, à l'approche des élections communales de 2012.

### 3. Prix et coûts

Prolongeant un mouvement entamé au milieu de l'année précédente, lorsqu'elle avait été temporairement négative, l'inflation, mesurée par l'IPCH, s'est inscrite en

hausse rapide dans le courant de 2010, jusqu'à atteindre 3,1 p.c. en octobre. Elle devrait toutefois se replier légèrement dans le courant de l'année prochaine. Ainsi, en moyenne annuelle, elle passerait du taux de 0 p.c. enregistré en 2009 à 2,3 p.c. cette année, avant de revenir à 2,1 p.c. en 2011.

La composante énergétique intervient pour une part importante dans ces évolutions. En effet, dans la foulée de la chute des cours du pétrole au plus fort de la crise économique mondiale, les prix à la consommation des produits énergétiques avaient diminué de 14 p.c. l'an passé, ce qui avait largement contribué à la faiblesse de l'inflation générale durant cette période. Toutefois, les cotations du pétrole ont rapidement remonté, pour atteindre près de 80 dollars le baril de *Brent* à partir du début de 2010 – soit le double du plancher observé un an plus tôt – et osciller autour de ce niveau durant le reste de l'année. L'effet de ce renchérissement sur les prix à la consommation en Belgique a été renforcé durant le premier semestre par la dépréciation temporaire de l'euro vis-à-vis du dollar ; il a dès lors largement alimenté la hausse de l'inflation à ce moment. Les évolutions récentes de la composante énergétique de l'IPCH expliquent également en grande partie le différentiel d'inflation de la Belgique par rapport à la moyenne de la zone euro et les trois pays voisins.

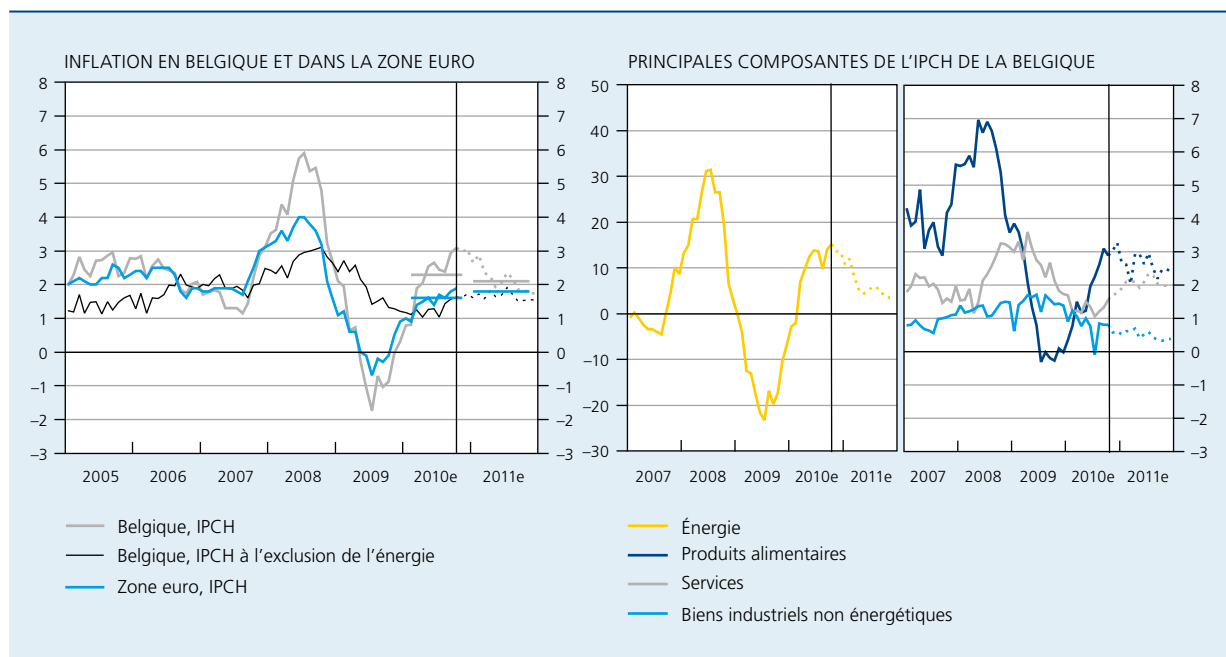
En effet, comme expliqué plus en détail dans un autre article de la présente Revue<sup>(1)</sup>, l'inflation en Belgique est plus sensible aux mouvements des cotations internationales du pétrole. Cela résulte à la fois d'un poids plus important des produits énergétiques dans le panier de consommation des ménages, d'un niveau plus faible des accises sur ces produits et d'une adaptation plus prononcée et plus rapide des prix à la consommation du gaz et de l'électricité. Ces effets avaient joué de manière favorable en 2009, mais ont été défavorables en 2010. En outre, l'inflation hors énergie a aussi été légèrement plus élevée en Belgique durant la période récente, en raison d'une réaction plus importante à l'évolution des prix des matières premières alimentaires et, plus généralement, d'une augmentation plus soutenue des coûts salariaux.

Pour sa part, poursuivant une tendance amorcée avec la récession économique, au début de 2009, l'inflation à l'exclusion de l'énergie a continué de décélérer jusqu'à atteindre 1 p.c. en juillet 2010. Le ralentissement marqué du rythme de hausse des prix de biens alimentaires a contribué à ce mouvement en 2009 mais celui-ci a principalement résulté de l'évolution des prix des services et des biens industriels non énergétiques, en raison du poids

(1) « L'écart d'inflation entre la Belgique et les trois principaux pays voisins et ses répercussions possibles sur la compétitivité ».

### GRAPHIQUE 3 INFLATION

(IPCH, pourcentages de variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Sources : CE, BNB.

**TABLEAU 4** INDICATEURS DE PRIX ET COÛTS  
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	2008	2009	2010 e	2011 e
IPCH total .....	4,5	0,0	2,3	2,1
Produits énergétiques .....	19,8	-14,0	9,7	5,9
Total hors produits énergétiques .....	2,7	1,9	1,3	1,7
Déflateur du PIB .....	1,9	1,1	1,7	1,7
Coûts salariaux dans le secteur privé:				
Coûts par unité produite .....	3,8	4,7	-0,2	2,0
Coûts horaires .....	3,6	3,9	0,5	2,4

Sources: CE, ICN, BNB.

de ces deux composantes dans l'IPCH. La décélération a été alimentée initialement par les pressions sur les prix à l'importation et sur les marges de profit, dans un contexte de faiblesse généralisée de la demande et de capacités de production excédentaires. En 2010, la diminution des coûts salariaux unitaires a également joué un rôle dans la modération de l'inflation.

Un retournement s'est toutefois marqué à partir de l'été 2010, l'inflation hors énergie s'élevant de nouveau, quoique que de manière relativement modérée. Les augmentations des prix des biens alimentaires ont été plus importantes durant le printemps et l'été, en partie en raison de conditions climatiques défavorables et du renchérissement des matières premières alimentaires, tandis que l'amélioration conjoncturelle entraînait une hausse de l'inflation pour les services. Celle-ci se poursuivrait de manière limitée mais régulière en 2011, avec la consolidation de la reprise économique. En moyenne annuelle, l'inflation hors énergie passerait de 1,3 p.c. en 2010 à 1,7 p.c. en 2011. La hausse de l'indice-santé des prix à la consommation, qui sert de référence pour l'indexation des salaires, s'accélérait, passant de 0,6 p.c. en 2009, à 1,7 p.c. en 2010 et 2,1 p.c. en 2011.

Le recul de 0,2 p.c. des coûts salariaux unitaires dans le secteur privé en 2010, après une progression de 4,7 p.c. en 2009, résulte en partie du profil conjoncturel de la productivité du travail. En effet, alors que les entreprises n'avaient pas pleinement répercuté la baisse de la production sur le volume de travail en 2009 – ce qui avait donné lieu à une diminution sensible, de 0,8 p.c., de la productivité horaire –, elles ont profité du raffermissement de l'activité pour retrouver plus d'efficacité dans l'utilisation du facteur travail. Ainsi, la productivité horaire du travail augmenterait de 0,7 p.c. en 2010 et de 0,4 p.c. en 2011,

rythme de progression qui reste toutefois inférieur à la moyenne de 1,2 p.c. observée de 2004 à 2008.

L'évolution des coûts salariaux horaires dans le secteur privé devrait également participer à la forte décélération des coûts salariaux unitaires entre 2009 et 2010: leur hausse reviendrait de 3,9 à 0,5 p.c. Cette évolution correspond essentiellement à l'effet attendu de l'indexation automatique des salaires, qui a été influencée avec retard par l'accélération de l'inflation mesurée sur la base de l'indice-santé en 2008, puis par son ralentissement marqué l'année suivante. Au delà de l'incidence de l'indexation, la progression des coûts salariaux en termes réels serait limitée puisque l'accord interprofessionnel prévoit seulement la possibilité d'octroyer des primes non récurrentes de 125 euros en 2009 et de 250 euros en 2010. Par ailleurs, la contribution à la croissance des coûts salariaux des primes de licenciement, y compris dans le cadre des restructurations d'entreprises engagées durant la crise, a été relativement limitée et les compléments aux allocations de chômage temporaire qui sont versés dans certains secteurs ont diminué en 2010, parallèlement au moindre recours à ce système, ce qui a ralenti la croissance des coûts horaires.

L'hypothèse retenue pour 2011 d'un accroissement de 2,4 p.c. des coûts salariaux horaires dans le secteur privé correspond pour l'essentiel à l'effet prévu de l'indexation. Il s'agit en l'occurrence d'une hypothèse technique, qui ne préjuge en rien du résultat des prochaines négociations salariales pour la période 2011-2012.

#### 4. Finances publiques

D'après les informations les plus récentes, les finances publiques se clôtureraient pour l'exercice 2010 par un

déficit de 4,8 p.c. du PIB, soit une amélioration de 1,2 point de pourcentage de PIB par rapport à 2009. En l'absence de budget pour le pouvoir fédéral et la sécurité sociale, les prévisions pour 2011 sont très incertaines. À politique inchangée dans ces deux sous-secteurs et dans le contexte macroéconomique décrit ci-dessus, le déficit en pourcentage du PIB diminuerait marginalement en 2011.

Exprimées en pourcentage du PIB, les recettes publiques progresseraient de 0,5 point de pourcentage tant en 2010 qu'en 2011, pour atteindre alors 49,1 p.c. Cette hausse provient, d'une part, de l'augmentation des recettes fiscales et parafiscales. Celle-ci résulte principalement de la combinaison de trois facteurs. Premièrement, certaines mesures, telles que la limitation de la réduction forfaitaire d'impôts accordée par la Région flamande et l'augmentation des accises sur le diesel, améliorent les rentrées par rapport à 2009. Ensuite, la disparition de l'effet négatif, de l'ordre de 0,4 point de pourcentage du PIB en 2009, induit par l'accélération de l'enrôlement à l'impôt des personnes physiques agit de même. Cependant, comme les salaires subissent une imposition moyenne plus élevée que les autres revenus, la diminution de leur part dans le PIB, habituelle en période de reprise conjoncturelle, a en partie compensé les effets qui précèdent. D'autre part, la hausse des autres recettes s'explique par l'augmentation importante des dividendes et des autres recettes qui font suite aux interventions des administrations publiques dans les institutions financières, sous forme d'injections de capital ou de crédits, ou de garanties de l'État.

Les dépenses primaires, qui s'élevaient à 50,5 p.c. du PIB en 2009, devraient se réduire à 49,9 p.c. du PIB en 2010, principalement grâce à trois facteurs. Premièrement, deux condamnations judiciaires prononcées contre l'État belge du fait d'impôts indûment perçus par le passé sur certaines sociétés touchant des dividendes de filiales étrangères, d'une part, et sur les chômeurs mariés, d'autre part, avaient augmenté à concurrence de 0,4 point de pourcentage du PIB les dépenses en 2009, mais n'affecteront plus celles de 2010. Ensuite, l'augmentation des dépenses de sécurité sociale serait freinée par la reprise conjoncturelle. Enfin, les salaires et prestations sociales n'ont été indexés qu'en fin d'année, l'impact de l'inflation étant ainsi plus limité sur ces catégories de dépenses que sur le PIB. En 2011, rapportées au PIB, les dépenses primaires augmenteraient de 0,4 point, notamment à la suite des investissements soutenus des administrations locales – une conséquence du cycle électoral – et de la hausse tendancielle des dépenses de soins de santé en pourcentage du PIB.

Les charges d'intérêts diminueraient quelque peu en 2010, la hausse de la dette publique étant plus que compensée par la diminution du taux d'intérêt implicite de la dette publique. Elles se stabiliseraient en 2011.

La hausse du taux d'endettement des administrations publiques devrait se poursuivre en 2010 et 2011, mais à un rythme bien plus modéré que les deux années précédentes. En 2010, le taux d'endettement s'élèverait à 97,6 p.c. du PIB. Il augmenterait encore en 2011, tout en restant légèrement sous le seuil des 100 p.c. du PIB.

**TABLEAU 5** COMPTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES<sup>(1)</sup>  
(pourcentages du PIB)

	2008	2009	2010 e	2011 e
Recettes .....	48,8	48,1	48,6	49,1
Recettes fiscales et parafiscales .....	43,7	42,9	43,1	43,4
Autres .....	5,1	5,3	5,5	5,8
Dépenses primaires .....	46,4	50,5	49,9	50,3
Solde primaire .....	2,4	-2,4	-1,3	-1,2
Charges d'intérêts .....	3,8	3,6	3,5	3,5
Besoin (-) ou capacité de financement .....	-1,3	-6,0	-4,8	-4,7
Dette brute consolidée .....	89,6	96,2	97,6	99,8

Sources: ICN, BNB.

(1) Conformément à la méthodologie utilisée dans le cadre de la procédure sur les déficits publics excessifs.

## 5. Appréciation des facteurs de risque

En Belgique, l'image générale d'une consolidation graduelle de la situation économique, qui avait déjà été présentée dans les deux exercices précédents de projections, demeure le scénario le plus probable en ce moment. La reprise de l'activité a toutefois été temporairement plus vigoureuse que prévu à la fin de 2009 et durant les deux premiers trimestres de 2010, ce qui explique une révision à la hausse de la croissance du PIB attendue pour 2010, de 1,3 p.c. dans l'exercice de juin 2010 à 2,1 p.c. dans le nouvel exercice. Du fait de la prise en compte des données les plus récentes, les projections de la Banque sont plus élevées que celles présentées plus tôt par l'ICN et par le FMI. Elles sont proches de celles publiées récemment par l'OCDE et la CE. L'évolution du nombre de personnes occupées a également été bien meilleure que prévu, puisque que les pertes d'emploi ont été limitées en 2009, et ne se sont pas poursuivies en 2010. Pour l'inflation, les projections ont aussi été révisées à la hausse, en raison du renchérissement des prix des matières premières et d'une hausse plus rapide que prévu des prix des services. En ce qui concerne le solde budgétaire des pouvoirs publics, la Banque prévoit un déficit de 4,8 p.c. du PIB en 2010 et de 4,7 p.c. en 2011, ce qui est proche de la plupart des autres prévisions. L'amélioration par rapport aux résultats présentés en juin résulte largement de l'amélioration du contexte économique puisque, en l'absence de gouvernement fédéral de plein exercice, peu de changements sont intervenus dans la politique budgétaire et fiscale.

Différents facteurs de risques demeurent présents.

Sur le plan de l'environnement international, ces risques dépendent de la mesure dans laquelle la reprise sera consolidée dans les diverses zones économiques. L'expérience a montré qu'il était plus difficile de sortir d'une récession lorsque celle-ci a été accompagnée d'une crise financière ou immobilière. C'est un scénario de ce type qui est retenu pour établir les projections, mais il est malaisé de déterminer l'ampleur des effets de la réduction du taux d'endettement des ménages et des pouvoirs publics qui résultera de mesures qui seront vraisemblablement prises simultanément dans de nombreuses économies.

Par ailleurs, la réorganisation du secteur financier n'est pas encore terminée. Elle devra aussi prendre en compte les nouvelles règles qui sont actuellement édictées au niveau international pour limiter la probabilité de survenance d'une nouvelle crise financière et en réduire l'importance.

Sur le plan intérieur, la relative résistance de l'économie pendant la crise et sa capacité à bénéficier de l'amélioration du contexte économique général ont jusqu'à présent rendu moins pressante que dans d'autres pays la nécessité de consolider la situation des comptes publics. Toutefois, au delà de l'amélioration due à des facteurs temporaires observée en 2010, des mesures structurelles seront nécessaires pour ramener ces comptes sur une trajectoire soutenable à long terme, telle que celle définie dans le cadre du programme de stabilité. Elles ne peuvent se faire attendre trop longtemps, au vu des défis posés par le vieillissement de la population et par la nécessité de renforcer la croissance potentielle de l'économie.

**TABLEAU 6** COMPARAISON DES PRÉVISIONS POUR LA BELGIQUE  
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	PIB en volume		Inflation <sup>(1)</sup>		Solde budgétaire <sup>(2)</sup>		Date de publication
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	
BNB – Automne 2010	2,1	1,8	2,3	2,1	-4,8	-4,7	décembre 2010
<i>p.m. Printemps 2010</i>	1,3	1,7	2,0	1,9	-5,0	-5,3	juin 2010
ICN	1,8	1,7	2,1	2,0	n.	n.	septembre 2010
FMI	1,6	1,7	1,9	1,9	-4,8	-5,1	octobre 2010
OCDE	2,1	1,8	2,1	1,6	-4,9	-4,5	novembre 2010
CE	2,0	1,8	2,3	1,9	-4,8	-4,6	novembre 2010
<i>p.m. Réalisations 2009</i>	-2,7		0,0		-6,0		

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

(2) Pourcentages du PIB.



Par ailleurs, le renforcement de la productivité dans l'économie, la mobilisation d'une plus grande proportion de la population dans l'emploi et l'amélioration de la compétitivité constituent d'autres facteurs indispensables pour faire face aux défis du vieillissement et de la mondialisation. Cela implique notamment la maîtrise des coûts salariaux. Pour rappel, dans les présentes projections, la progression retenue pour les coûts salariaux horaires dans le secteur privé en 2011 est, par hypothèse, similaire à l'effet de l'indexation automatique. À son tour, cette hypothèse influence l'évolution prévue de l'inflation et de l'emploi.

## Annexe

### PROJECTIONS POUR L'ÉCONOMIE BELGE : SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

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

	2007	2008	2009	2010 e	2011 e
<b>Croissance</b> (données corrigées des effets de calendrier)					
PIB en volume .....	2,8	0,8	-2,7	2,1	1,8
Contributions à la croissance:					
Dépenses intérieures, hors variation des stocks .....	2,7	1,8	-1,1	0,7	1,5
Exportations nettes de biens et services .....	0,1	-1,0	-0,5	1,2	0,6
Variation des stocks .....	0,1	0,0	-1,0	0,2	-0,3
<b>Prix et coûts</b>					
Indice des prix à la consommation harmonisé .....	1,8	4,5	0,0	2,3	2,1
Indice-santé .....	1,8	4,2	0,6	1,7	2,1
Déflateur du PIB .....	2,3	1,9	1,1	1,7	1,7
Termes de l'échange .....	0,2	-2,4	3,5	-1,1	-0,4
Coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé .....	1,9	3,8	4,7	-0,2	2,0
Coûts salariaux horaires dans le secteur privé .....	3,1	3,6	3,9	0,5	2,4
Productivité horaire dans le secteur privé .....	1,1	-0,2	-0,8	0,7	0,4
<b>Marché du travail</b>					
Emploi intérieur (variation annuelle moyenne, en milliers de personnes) .....	69,6	75,9	-15,9	28,9	29,5
<i>p.m. Variation en cours d'année<sup>(1)</sup>, en milliers de personnes</i> ...	77,8	57,4	-38,4	56,6	15,3
Volume total de travail <sup>(2)</sup> .....	1,9	1,4	-1,8	0,9	1,1
Taux de chômage harmonisé <sup>(3)</sup> (pourcentages de la population active) .....	7,5	7,0	7,9	8,5	8,6
<b>Revenus</b>					
Revenu disponible réel des particuliers .....	2,2	2,1	1,6	-0,5	1,2
Taux d'épargne des particuliers (pourcentages du revenu disponible) .....	16,4	17,0	18,3	16,8	16,8
<b>Finances publiques<sup>(4)</sup></b>					
Solde de financement (pourcentages du PIB) .....	-0,3	-1,3	-6,0	-4,8	-4,7
Solde primaire (pourcentages du PIB) .....	3,5	2,4	-2,4	-1,3	-1,2
Dette publique (pourcentages du PIB) .....	84,2	89,6	96,2	97,6	99,8
<b>Compte courant</b> (selon la balance des paiements, pourcentages du PIB) .....					
	1,6	-1,9	0,8	1,2	1,3

Sources: CE, DGSIE, ICN, BNB.

(1) Différence entre le quatrième trimestre de l'année considérée et le quatrième trimestre de l'année précédente.

(2) Nombre total d'heures ouvrées dans l'économie.

(3) Pourcentages de la population active, données non corrigées des effets de calendrier.

(4) Selon la méthodologie utilisée dans le cadre de la procédure sur les déficits publics excessifs (EDP).

# L'écart d'inflation entre la Belgique et les trois principaux pays voisins et ses répercussions possibles sur la compétitivité

L. Aucremanne  
N. Cordemans  
D. Cornille  
M. Dossche

## Introduction

Le présent article traite de l'écart d'inflation entre la Belgique et les trois principaux pays voisins et des implications de celui-ci en termes de compétitivité. Dans une union monétaire, les écarts d'inflation entre les pays participants ont en effet des répercussions directes sur leur compétitivité en termes de prix et de coûts. L'évolution relative des prix et des coûts n'est certes qu'un des nombreux éléments qui déterminent la compétitivité d'une économie au sens large. Elle n'en constitue pas moins un aspect important; l'expérience belge de la fin des années septante et du début des années quatre-vingt l'a bien montré. En outre, l'intérêt porté à cet élément de la compétitivité a récemment augmenté dans les milieux politiques, après que la crise a montré à quel point les handicaps concurrentiels et les déséquilibres extérieurs accumulés par certains pays de l'union monétaire sont *in fine* néfastes pour leur développement économique. Dans ce contexte, il a été jugé opportun de créer un nouveau cadre de surveillance de la politique macroéconomique menée en Europe, portant non seulement sur la politique budgétaire, mais également sur les déséquilibres macroéconomiques et les écarts de compétitivité dans la zone euro. Ce nouveau cadre a été avalisé par le Conseil européen au cours de la réunion des 28 et 29 octobre 2010.

Dans ce contexte, l'article est structuré comme suit. La première partie étudie les implications des écarts d'inflation au sein d'une union monétaire – et plus particulièrement dans la zone euro – et tente de démontrer que la participation à l'union monétaire ne peut être un succès que si les États membres sont suffisamment attentifs à l'évolution de leur compétitivité. La deuxième partie évoque le cadre institutionnel de la surveillance de la compétitivité en Belgique et pose la question de savoir s'il est encore opportun de s'intéresser surtout, comme c'est le cas actuellement aux trois pays voisins, c'est-à-dire l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, plutôt qu'à la zone euro dans son ensemble. La réponse à cette question étant positive, la troisième partie analyse l'écart d'inflation vis-à-vis de ces trois pays et examine quelles en sont les implications pour la compétitivité de l'économie belge. Une série de conclusions clôturent l'article.

## 1. Écarts d'inflation dans une union monétaire

Puisque, dans une union monétaire, il n'existe plus de taux de change nominal entre les pays participants – ils utilisent tous la même monnaie –, un écart d'inflation implique automatiquement une variation du taux de change réel de ces États membres. Ainsi, l'écart d'inflation positif d'un État membre vis-à-vis de l'ensemble de l'union

monétaire entraîne une appréciation réelle, alors qu'un écart d'inflation négatif induit une dépréciation réelle. En règle générale, une appréciation réelle (inflation plus élevée) est associée à une perte de compétitivité et une dépréciation réelle (inflation plus faible) à un gain de compétitivité. Cela n'est toutefois pas toujours le cas, car les implications des variations des taux de change réels sur la compétitivité diffèrent selon leur origine. Il est néanmoins clair que, dans une union monétaire, une perte de compétitivité ne peut plus être corrigée par un ajustement du taux de change. Cet instrument de politique monétaire n'est en effet plus disponible pour piloter les rapports de concurrence entre les États membres. Dès lors, le maintien – et *a fortiori* le rétablissement – de la compétitivité dépendent largement de la maîtrise de l'évolution des prix et des coûts intérieurs.

Comme il a été mentionné, la relation entre les écarts d'inflation et la compétitivité est relativement complexe. En effet, dans certains cas, l'écart d'inflation n'a pas d'implication en termes de compétitivité. Ainsi, une évolution agrégée des prix divergente entre deux pays peut être imputable à des différences dans les habitudes de consommation et/ou la structure de la production. Dans un pays déterminé, une consommation proportionnellement plus élevée de biens et services dont les prix

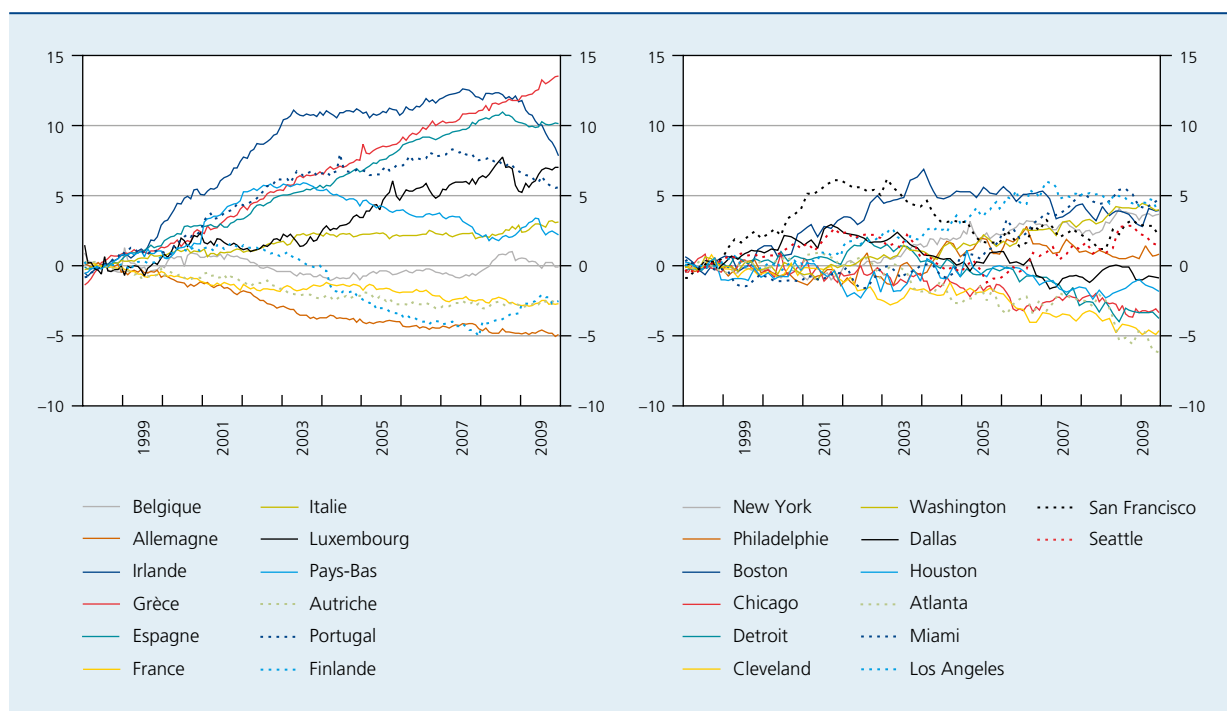
augmentent rapidement induit en effet une hausse des prix à la consommation plus marquée. Si cette situation a effectivement des implications pour le pouvoir d'achat dans le pays concerné, cela n'est pas le cas en principe pour la compétitivité. De plus, des modifications des impôts indirects exercent une incidence directe sur l'inflation, mais elles sont en règle générale moins pertinentes pour la compétitivité. Enfin, il est tout à fait normal que les États membres d'une union monétaire dont le niveau initial de développement économique est plus faible connaissent une inflation plus élevée durant leur processus de rattrapage (*catching-up*), en raison de l'effet « Balassa-Samuelson<sup>(1)</sup> ».

Néanmoins, dans de nombreux autres cas (différences de position dans le cycle conjoncturel, autre fonctionnement des institutions économiques nationales – par exemple, différences dans la formation des salaires –, rapidité plus

(1) Dans les pays en phase de rattrapage (*catching-up*), on observe généralement une croissance plus rapide de la productivité dans le secteur des biens et services échangeables, sur laquelle se greffe une évolution salariale plus soutenue. Celle-ci reste neutre pour la compétitivité de ce secteur, aussi longtemps que les deux évolutions restent parallèles. Par ailleurs, dans le secteur des biens et services non échangeables, qui ne connaît pas la même croissance de la productivité, les salaires tendent toutefois à progresser aussi rapidement. Cela entraîne évidemment une inflation plus forte dans ce secteur et, en conséquence, une hausse plus soutenue du niveau agrégé des prix par rapport aux pays dont le niveau de développement économique est plus élevé. Une telle différence n'exerce toutefois aucune incidence sur la compétitivité.

### GRAPHIQUE 1 ÉCARTS D'INFLATION CUMULÉS DANS LA ZONE EURO ET AUX ÉTATS-UNIS

(IPCH et inflation mesurée par l'IPC ; période 1998-2009 ; 1998 = 100, données corrigées des variations saisonnières)



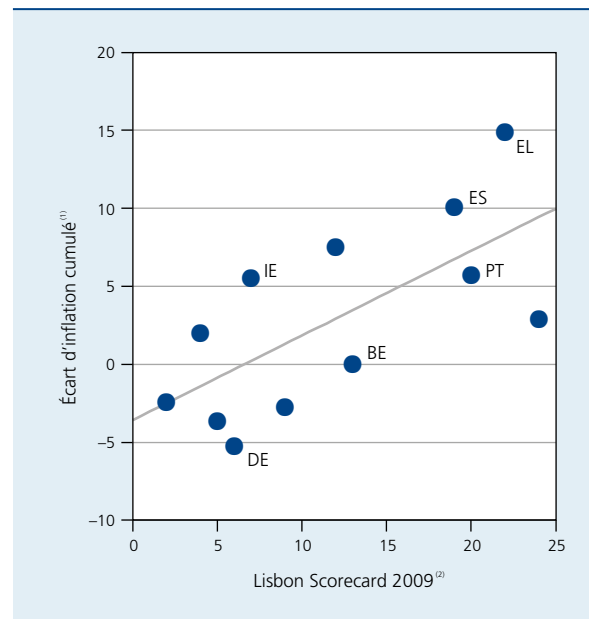
Sources : CE, Bureau of Labor Statistics.

ou moins grande de mise en œuvre des réformes structurelles dans les États membres d'une union monétaire, etc.), les écarts d'inflation qui y sont associés ont des implications en termes de compétitivité. Dans certains cas, l'existence de tels écarts fait partie d'un processus d'ajustement normal. Ainsi, un écart d'inflation positif et une certaine perte de compétitivité peuvent entraîner un ralentissement dans une économie surchauffée, alors qu'un écart d'inflation négatif peut stimuler une économie atone. Dans d'autres cas toutefois (politique macroéconomique inadaptée, évolution inadéquate des coûts salariaux, mise en œuvre trop lente des réformes structurelles, etc.), ces écarts d'inflation et les pertes de position concurrentielle qui y sont liées posent problème. C'est le cas lorsqu'un pays accumule des pertes de compétitivité durant une longue période. En effet, des pertes récurrentes de compétitivité ne sont pas soutenables.

Ce n'est donc pas l'existence même d'écarts d'inflation dans l'UEM qui pose problème, mais le constat que, durant une longue période, l'inflation dans certains pays s'est avérée systématiquement plus élevée que dans l'ensemble de la zone euro, alors que dans d'autres, elle était systématiquement plus faible. Ainsi, si l'on prend l'union monétaire comme point de départ, l'Irlande, la Grèce, le Portugal et l'Espagne affichent un écart d'inflation positif cumulé considérable, alors que l'Allemagne, l'Autriche et la Finlande présentent un écart cumulé négatif. À cet égard, la Belgique occupe une position neutre: durant la période de l'union monétaire, l'inflation n'y a été ni systématiquement plus forte, ni systématiquement plus faible que dans la zone euro. Le fait que les écarts d'inflation cumulés depuis 1999 entre les États membres de la zone euro sont beaucoup plus importants que ceux existant entre des régions des États-Unis<sup>(1)</sup> fait ressortir la gravité du problème des écarts d'inflation persistants au sein de la zone euro et des évolutions en termes de compétitivité qui y sont associées. Cette situation semble indiquer que, dans ce domaine, les mécanismes de marché jouent un rôle stabilisateur moins marqué dans la zone euro, sans doute en raison de la moindre flexibilité des marchés des produits et du travail et de la mobilité moins grande de la main-d'œuvre. La nécessité d'un suivi de ces évolutions et de la mise en œuvre, le cas échéant, de politiques correctrices se fait donc davantage sentir dans la zone euro.

Il apparaît en outre que les écarts d'inflation cumulés durant la période de l'union monétaire ne sont que modestement imputables à l'effet Balassa-Samuelson qui va de pair avec le processus de rattrapage<sup>(2)</sup>. En revanche, les écarts d'inflation sont assez nettement corrélés à la mise en œuvre de réformes structurelles. Plus un pays s'approche des objectifs de Lisbonne<sup>(3)</sup>, plus l'inflation se réduit. La Grèce, le Portugal et l'Espagne s'avèrent

GRAPHIQUE 2 ÉCARTS D'INFLATION ET MISE EN ŒUVRE DES RÉFORMES STRUCTURELLES



Sources : CE, Centre for European Reform.

(1) IPCH, de janvier 2000 à décembre 2009.

(2) Mesure la mise en œuvre des objectifs de Lisbonne. Un score élevé signifie que les objectifs n'ont pas été atteints.

les moins avancés par rapport aux objectifs de Lisbonne, alors que l'Allemagne est bien avancée. À cet égard aussi, la Belgique occupe une position intermédiaire. La faible pertinence de l'effet Balassa-Samuelson et la constatation d'un lien avec les réformes structurelles donne à penser que les écarts d'inflation observés dans l'UEM ont effectivement des implications pour l'évolution de la compétitivité entre les États membres et s'expliquent partiellement par des différences entre les politiques économiques nationales, particulièrement en ce qui concerne la mise en œuvre de réformes structurelles.

La consultation de quelques autres indicateurs confirme le constat établi ci-dessus selon lequel plusieurs pays sont confrontés à des handicaps concurrentiels importants à cause de l'accumulation d'écarts positifs concernant l'inflation, l'inflation sous-jacente, l'évolution du déflateur

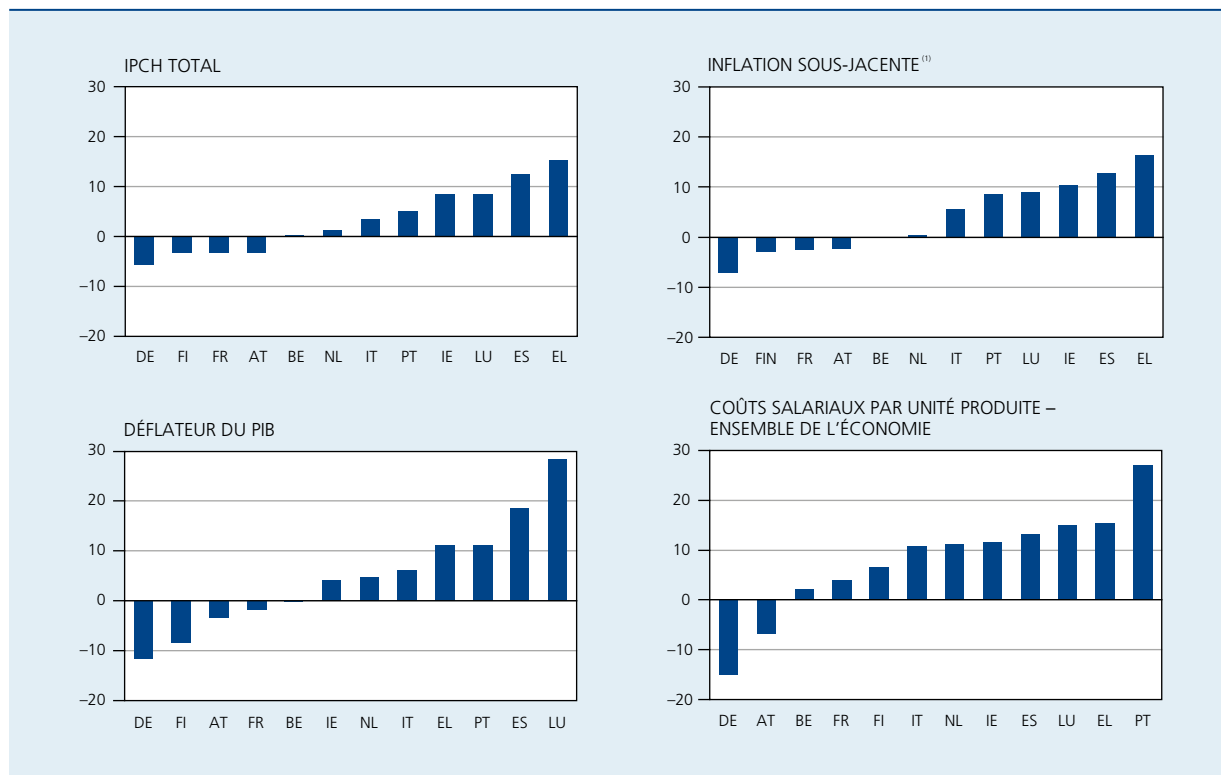
(1) Il s'agit des quatorze zones statistiques métropolitaines (*Metropolitan Statistical Areas*) pour lesquelles le Bureau des statistiques du travail américain (*Bureau of Labor Statistics*) calcule un indice des prix à la consommation. Une zone statistique métropolitaine comprend une grande ville et la région qui en dépend.

(2) En effet, les écarts d'inflation cumulés ne sont que faiblement corrélés aux différences de croissance de productivité entre le secteur des biens et celui des services, même si ce facteur peut avoir joué un rôle plus important pour la Slovaquie et la République tchèque. L'effet Balassa-Samuelson revêt sans doute une plus grande importance dans les nouveaux États membres de l'UE qui n'ont pas encore introduit l'euro.

(3) Le Conseil européen de Lisbonne en 2000 a fixé comme objectif de faire de l'UE « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » en mettant en œuvre des réformes structurelles pour renforcer la compétitivité et l'innovation et achever le marché intérieur.

### GRAPHIQUE 3 UNE SÉLECTION D'INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ

(évolution cumulée entre 1999 et 2009, écart vis-à-vis de la zone euro)



Source : CE.

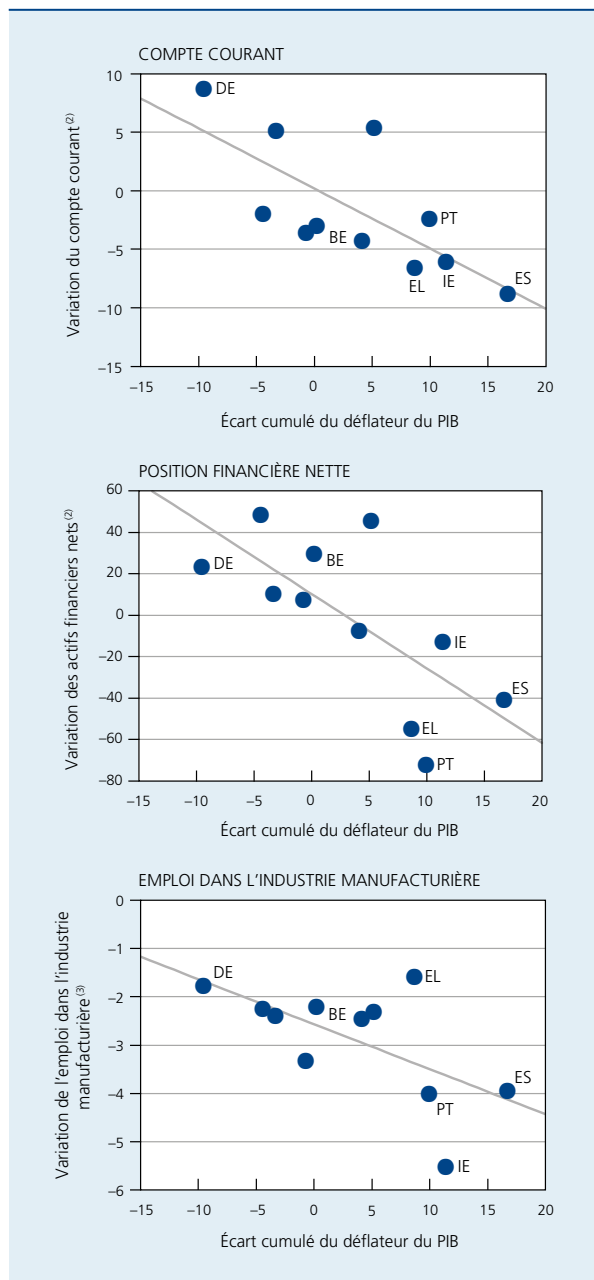
(1) IPCH total, abstraction faite des produits alimentaires non transformés et de l'énergie.

du PIB et celle des coûts salariaux par unité produite dans l'ensemble de l'économie. Les signaux donnés à cet égard par les différents indicateurs sont assez convergents et se renforcent donc. Ce sont principalement la Grèce, l'Espagne, le Portugal et l'Irlande qui ont vu leur compétitivité se réduire systématiquement. À l'autre extrémité se trouve l'Allemagne qui, quel que soit l'indicateur analysé, a enregistré des gains de compétitivité; c'est également le cas de l'Autriche et de la Finlande. Pour chacun des indicateurs analysés, la Belgique occupe une position neutre par rapport à l'ensemble de la zone euro, ce qui implique qu'elle a renforcé sa compétitivité notamment par rapport à la Grèce, à l'Espagne, au Portugal et à l'Irlande, mais qu'elle en a perdu principalement vis-à-vis de l'Allemagne. Les deux autres pays voisins, la France et les Pays-Bas, occupent une position assez proche de celle de la Belgique, la France tendant à afficher un léger gain de compétitivité par rapport à notre pays, tandis que les Pays-Bas perdraient un peu de terrain.

Dans ce contexte, il n'est pas étonnant de constater que les écarts d'inflation cumulés dans l'union monétaire sont fortement corrélés avec l'évolution de la balance

commerciale et de la balance courante. Dans les pays présentant un écart d'inflation positif important, les soldes de la balance commerciale et de la balance courante se sont nettement dégradés, tandis que l'inverse s'observe pour les pays dont l'inflation est plus basse. Cette situation n'est toutefois pas uniquement la conséquence directe d'une détérioration (amélioration) de la compétitivité, mais également de différences dans l'évolution de la demande intérieure. En effet, celle-ci a été vive dans les pays affichant une évolution salariale vigoureuse. En outre, les écarts d'inflation dans une union monétaire n'influencent pas uniquement le taux de change réel des États membres, mais aussi leur taux d'intérêt réel. Dans le cas d'un taux nominal égal à court terme (politique monétaire commune), un écart d'inflation positif (négatif) entraîne un taux d'intérêt réel plus bas (plus élevé). Ce mécanisme est de nature procyclique et peut dès lors être potentiellement déstabilisant: dans une économie en surchauffe, le taux d'intérêt réel est plus faible en raison de l'inflation plus forte, ce qui en principe stimule encore davantage la demande intérieure. Ces écarts entre les taux réels semblent aussi être fortement corrélés à la croissance des crédits octroyés au secteur privé et à la

**GRAPHIQUE 4** ÉCARTS D'INFLATION ET COMPTE COURANT, POSITION FINANCIÈRE NETTE ET EMPLOI DANS L'INDUSTRIE AU COURS DE LA PÉRIODE 1999-2007<sup>(1)</sup>



Sources: CE, OCDE.

(1) Écart cumulé du déflateur du PIB vis-à-vis de la zone euro, sur la base des douze premiers pays membres de l'UEM, à l'exclusion du Luxembourg. Pour la Grèce, sur la base des données à partir de 2000.

(2) Pourcentages du PIB.

(3) Pourcentages de l'emploi total.

hausse des prix de l'immobilier durant la période précédant la crise. Dans un premier temps, cette croissance a sans doute stimulé la demande intérieure dans les pays concernés. Ces développements ont toutefois aussi entraîné l'apparition de vulnérabilités financières. En effet,

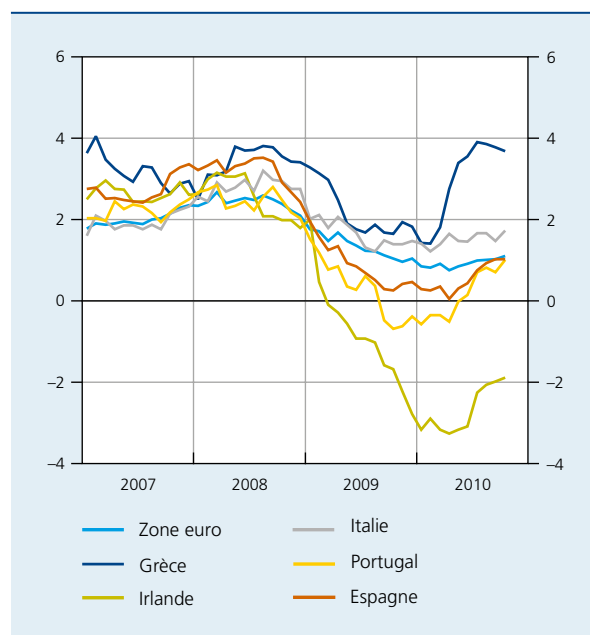
il s'est avéré par la suite, lors de l'éclatement de la bulle sur le marché de l'immobilier dans plusieurs pays, que ces évolutions n'étaient pas soutenables.

L'évolution de la balance courante n'est pas restée sans conséquence sur la position financière nette des États membres. Les pays en déficit ont été contraints de faire toujours davantage appel à des créanciers étrangers. Dans un premier temps, le financement des déficits extérieurs a été facilité par la création de l'union monétaire, mais le déclenchement de la crise a entraîné un brusque revirement dans la disposition à financer ces déficits. On constate en outre que, depuis le début de l'union monétaire, l'emploi dans l'industrie manufacturière s'est réduit plus nettement dans les pays où les écarts d'inflation positifs sont importants que dans ceux où ils sont négatifs. Ce recul de l'emploi s'explique plus directement par l'évolution de la compétitivité. Il peut difficilement être infléchi; par ailleurs, l'effet compensatoire initial par le biais de la demande intérieure évoqué ci-dessus s'est entre-temps dissipé dans la plupart des pays où les écarts d'inflation étaient positifs.

Comme il a été mentionné ci-dessus, l'instrument du taux de change ne peut plus être utilisé pour résorber des handicaps concurrentiels qui se sont accumulés. Ceux-ci

**GRAPHIQUE 5** INFLATION SOUS-JACENTE POUR LES PAYS DE LA ZONE EURO SÉLECTIONNÉS

(pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)<sup>(1)</sup>



Source: CE.

(1) IPCH total, abstraction faite des produits alimentaires non transformés et de l'énergie.

doivent être corrigés par une modération de l'accroissement des prix et des coûts intérieurs (voire leur recul). Une telle « dévaluation interne » représente généralement un processus difficile car il se heurte à des rigidités nominales à la baisse, essentiellement dans la formation des salaires. Il convient toutefois de préciser que ce processus est en cours dans plusieurs des pays précités : en effet, l'inflation sous-jacente en Irlande, en Espagne et au Portugal connaît une évolution plus modérée que dans l'ensemble de la zone euro, situation qui contraste nettement avec la période antérieure à la crise. Dans le cas de l'Irlande, des baisses de prix assez marquées ont même été observées. L'Espagne a récemment procédé à une réforme importante de son marché du travail, afin de le rendre plus flexible et d'en réduire la dualisation. Le programme de redressement de la Grèce élaboré avec la CE et le FMI comporte, outre un important volet de mesures budgétaires, un ensemble de réformes structurelles visant à rendre l'économie plus dynamique et plus compétitive. L'accélération de l'inflation de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal aux deuxième et troisième trimestres 2010 est imputable aux fortes augmentations des impôts indirects découlant des plans respectifs de consolidation budgétaire. Elle n'est donc pas l'indice d'une nouvelle détérioration de la compétitivité ni un retournement du processus d'ajustement en cours.

La politique monétaire commune ne permet pas d'éliminer ce type de divergences inappropriées dans la zone euro. La seule contribution qu'elle peut apporter à cet

égard est d'assurer la stabilité des prix dans l'ensemble de la zone euro. Grâce à la stabilisation de l'inflation de la zone euro à moyen terme à un niveau suffisamment élevé – inférieur à 2 p.c., mais proche de cette valeur –, une pression déflationniste est, dans les circonstances actuelles, évitée dans l'ensemble de la zone et le processus d'ajustement en cours dans les pays qui avaient été confrontés à des pertes de compétitivité importantes s'en trouve facilité. Ces considérations constituent une des raisons pour lesquelles la stratégie de politique monétaire a été précisée en 2003 par l'ajout de l'expression « proche de 2 p.c. » dans la définition de la stabilité des prix.

Les principaux défis à relever se situent dès lors au niveau de la politique économique nationale. Des instruments nationaux appropriés doivent être développés pour lutter contre les divergences problématiques dans la zone euro : politique budgétaire, politique macroprudentielle visant à endiguer la procyclicité, réformes structurelles, politique de revenus, etc. Durant la crise, une prise de conscience croissante s'est développée concernant le fait que les pays ne peuvent pas, en même temps, faire partie d'une union monétaire et mener impunément une politique économique nationale inadéquate ou trop axée sur le court terme. Il convient donc de renforcer la coordination et le contrôle des politiques macroéconomiques menées dans les États membres de la zone euro. Un nouveau cadre a été proposé à cet effet par la Task Force Van Rompuy. Ce cadre a été avalisé par le Conseil européen des 28 et 29 octobre 2010.

## Encadré 1 – Le plan d'action en faveur de la gouvernance économique européenne

Partant du constat que la crise a mis en lumière des failles dans la gouvernance économique européenne, le Conseil européen de mars 2010 a mis en place un groupe de travail, placé sous la houlette du président du Conseil européen Herman Van Rompuy, et avec pour mission de formuler des recommandations visant à garantir une plus grande discipline budgétaire, à introduire un nouveau cadre de surveillance macroéconomique et à disposer d'un cadre amélioré de résolution des crises. Les propositions de ce groupe de travail sur la gouvernance économique européenne ont été avalisées par les chefs d'État et de gouvernement lors du Conseil européen des 28 et 29 octobre 2010. L'objectif est qu'un accord sur la mise en œuvre de ces dernières puisse être trouvé entre le Conseil et le Parlement européen d'ici l'été 2011. Le présent encadré présente le plan d'action adopté par le Conseil européen, en se focalisant sur les mesures qui visent à remédier aux déséquilibres macroéconomiques et aux écarts en matière de compétitivité.

Dans ce domaine, sont prévus, d'une part, l'adoption d'une surveillance macroéconomique élargie, au-delà de celle qui prévaut actuellement dans le cadre du pacte de stabilité et de croissance et d'autre part, un approfondissement de la coordination des politiques économiques nationales.





Le nouveau cadre de surveillance attendu repose sur deux volets. Le premier est préventif et consiste à évaluer périodiquement les risques de déséquilibre macroéconomique. Il comprend notamment la création d'un tableau de bord fondé sur un petit nombre d'indicateurs clés et la mise en place d'une procédure d'alerte pour signaler des écarts de compétitivité majeurs ou des risques tels que celui d'une bulle immobilière. En cas de déséquilibre excessif, potentiel ou avéré, il est prévu qu'une analyse en profondeur du pays concerné soit conduite par la Commission, en liaison éventuelle avec la BCE. Le deuxième volet est correctif. Si les politiques choisies par un État membre devaient se révéler non conformes aux grandes orientations des politiques économiques ou si elles devaient potentiellement compromettre le bon fonctionnement de l'Union économique et monétaire, il est prévu que la Commission puisse adresser un avertissement à l'État membre concerné. Dans le cas de profonds déséquilibres, cependant, le Conseil aurait la possibilité de placer un pays membre dans une « position de déséquilibre excessif » et de déclencher ainsi une procédure corrective à son égard. Une série de recommandations de politiques devraient alors lui être adressées et si aucune mesure satisfaisante ne devait voir le jour, des sanctions pourraient être imposées aux États membres faisant partie de la zone euro.

En matière de coordination des politiques, est prévue l'instauration d'un « semestre européen » afin d'examiner la prise en considération de la dimension communautaire dans les politiques économiques nationales. Ce cycle renforcé de coordination des politiques s'étalera de mars à la présentation des budgets aux parlements nationaux et couvrira l'ensemble des domaines de la surveillance économique, en ce compris les politiques budgétaire, de croissance et de stabilité macroéconomique. Il entrera en application le 1<sup>er</sup> janvier prochain.

À côté des éléments relatifs aux déséquilibres macroéconomiques et aux écarts de compétitivité, le plan d'action adopté par le Conseil européen entend affermir le pacte de stabilité et de croissance, notamment en faisant intervenir les sanctions plus tôt dans le processus et en les rendant plus automatiques. Il comprend également la mise en place d'un système permanent de résolution des crises dans le but de préserver la stabilité financière de la zone euro dans son ensemble. Afin d'accroître l'efficacité de la gouvernance budgétaire, il prévoit en outre que les cadres budgétaires nationaux soient adaptés pour se conformer à un certain nombre d'exigences considérées comme minimales, notamment un plan comptable et statistique. Des normes non contraignantes seront par ailleurs élaborées, notamment sur le rôle des institutions publiques nationales chargées de fournir en toute indépendance des analyses, des évaluations et des prévisions en matière de politique budgétaire domestique.

## 2. La surveillance de la compétitivité en Belgique

La surveillance de la compétitivité est en Belgique une pratique qui existait bien avant l'avènement de l'UEM. La Belgique étant une petite économie ouverte, l'évolution de l'activité économique et de l'emploi y est en effet très dépendante du commerce international. L'expérience de la fin des années 1970 et du début des années 1980 montre qu'un dérapage des salaires et des prix n'est pas sans conséquence sur l'activité économique et force dès lors les autorités à prendre des mesures drastiques. La compétitivité avait alors été restaurée grâce à une dévaluation de la monnaie nationale, conjuguée à une série de mesures radicales axées sur la modération des revenus. L'activité et l'emploi ont cependant énormément souffert avant que la compétitivité ne soit rétablie. Lorsque le franc belge a été lié au mark allemand en 1990, les autorités belges ont *de facto* renoncé à utiliser l'instrument du

cours de change, lequel s'était révélé d'une importance cruciale en 1982. Depuis l'adhésion à l'union monétaire en 1999, l'instrument du cours de change a complètement disparu. Dans de telles circonstances, la compétitivité ne peut être préservée que par une évolution adaptée des coûts et des prix intérieurs.

C'est pourquoi la loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité comprend un important volet sur le contrôle de l'évolution de la compétitivité, mesurée par l'évolution des coûts salariaux dans le secteur privé par rapport à celle observée dans les trois principaux pays voisins, à savoir l'Allemagne, la France et les Pays-Bas. Le choix de ces trois pays de référence a été dicté par le fait que la Belgique formait déjà *de facto* à l'époque (en 1996) une union monétaire avec ces pays. L'exposé des motifs de la loi de 1996 indique à ce sujet : « l'Allemagne, la France et les Pays-Bas ont été retenus comme pays de référence parce que ce sont en

fait les pays à l'égard desquels la Belgique a déjà des taux de change stables et une convergence monétaire». En principe, un renforcement de la surveillance de l'évolution de la compétitivité et des déséquilibres dans la zone euro ne devrait dès lors pas nécessiter de grands changements dans la politique menée en la matière en Belgique.

Toutefois, la question se pose de savoir si le choix des trois pays voisins comme références pour l'évolution de la compétitivité est toujours pertinent aujourd'hui, étant donné que la Belgique fait désormais partie d'une union monétaire nettement plus large. Une série d'arguments essentiels plaident en faveur du maintien d'un alignement de la compétitivité de la Belgique en premier lieu sur celle des trois principaux pays voisins.

Il convient tout d'abord d'indiquer que les pays de référence retenus par la loi de 1996 sont également les trois principaux partenaires commerciaux de la Belgique, si bien que l'évolution des prix et des coûts par rapport à ces pays influe grandement sur la compétitivité. En outre, ces pays affichent un niveau comparable de développement économique. En vue d'estimer correctement l'évolution de la compétitivité, il est plus indiqué de comparer la Belgique avec trois pays similaires. Une comparaison avec une zone de référence plus large, qui comprendrait aussi des pays en phase de rattrapage, pourrait masquer une perte de compétitivité, car l'inflation et l'évolution des coûts salariaux dans ces pays sont influencées (à la hausse) par l'effet Balassa-Samuelson décrit ci-dessus. Bien que l'incidence de cet effet n'ait visiblement pas été très grande durant les douze premières années de l'union monétaire, cet aspect peut gagner en importance à mesure que de nouveaux pays adhèrent à la zone euro. De plus, grâce notamment à cette loi, la Belgique est parvenue à préserver sa compétitivité par rapport à l'ensemble de la zone euro, même si elle a subi une perte de compétitivité vis-à-vis de l'Allemagne. En se comparant à des pays qui disposent aussi d'un programme ambitieux de réformes structurelles sur le marché du travail et des produits, la Belgique est par ailleurs incitée à prendre des mesures susceptibles de dynamiser substantiellement son économie. Enfin, le maintien d'un cadre institutionnel qui a relativement bien fonctionné et qui jouit d'un large consensus social présente indéniablement des avantages. Cela permet de se concentrer sur un fonctionnement efficace de celui-ci, alors que l'élaboration d'un nouveau cadre est un processus de longue haleine dont l'issue est de surcroît incertaine.

L'importance de la loi de 1996 dans le cadre de la sauvegarde de la compétitivité de la Belgique découle également du fait qu'elle encourage explicitement les partenaires sociaux à éviter les effets indésirables de

l'indexation automatique des salaires. À cet égard, l'objectif est de concilier celle-ci avec une évolution salariale globale modérée qui doit être alignée sur l'évolution des coûts salariaux nominaux par heure dans le secteur privé des trois pays voisins. Pour ce faire, il s'agit, d'une part, de déduire *ex ante* l'incidence attendue de l'indexation de la marge disponible pour les augmentations salariales réelles. D'autre part, la loi prévoit que d'éventuels dépassements de la norme salariale, en raison par exemple d'effets non anticipés de l'indexation, doivent être corrigés *ex post*, en les déduisant des hausses salariales futures. Avec l'introduction en 1994 de l'indice-santé (qui exclut des prix à la consommation l'évolution des prix de l'essence, du diesel, du tabac et des boissons alcoolisées) comme référence pour l'indexation en Belgique, la loi de 1996 est une pierre angulaire de la politique visant à maîtriser les conséquences de l'indexation.

Dans ce contexte, l'écart d'inflation de la Belgique vis-à-vis des trois principaux pays voisins constitue pour deux raisons un outil précieux pour apprécier la compétitivité actuelle et future. Premièrement, une analyse reposant sur l'écart d'inflation peut renforcer ou affaiblir le signal émanant de l'évolution relative des coûts salariaux. L'évolution des salaires est en effet un déterminant clé de l'évolution des prix, si bien que l'évolution relative de l'inflation peut être perçue comme un critère alternatif de compétitivité. Deuxièmement, dans un pays qui, comme la Belgique, se caractérise par l'indexation des coûts salariaux, des fluctuations de l'évolution relative des prix à la consommation peuvent engendrer des fluctuations de l'évolution relative des coûts salariaux et, partant, déterminer l'évolution de la compétitivité. En s'appuyant sur cette double optique, la partie suivante de cet article se concentre sur l'écart d'inflation de la Belgique vis-à-vis de ses trois principaux pays voisins.

### 3. L'écart d'inflation de la Belgique vis-à-vis des trois principaux pays voisins

La section qui suit se concentre d'abord sur l'évolution de l'écart d'inflation au cours des quatre dernières années. Analyser cette période plus en détail présente un intérêt dans la mesure où elle a été le témoin de fluctuations très marquées de l'écart d'inflation. De plus, une séquence systématique semble s'être créée au cours de cette période. Les variations des prix des produits énergétiques et alimentaires découlant des fluctuations des prix des matières premières sur les marchés internationaux ont, dans un premier temps, été le facteur principal qui a alimenté l'écart d'inflation avant d'exercer une influence plus générale sur la tendance sous-jacente de l'inflation,

mesurée ici comme l'évolution des prix des biens industriels non énergétiques et des services. Si la période récente suscite dès lors incontestablement des questions quant à la formation des prix des produits énergétiques et alimentaires en Belgique, elle démontre également que, par le biais de l'indexation des salaires mais aussi des prix de certains services, les répercussions de ce mécanisme peuvent induire des effets dérivés dits de second tour et grever la compétitivité. La deuxième partie de l'analyse qui porte sur l'évolution de l'écart d'inflation depuis 1996, c'est-à-dire depuis l'entrée en vigueur de la loi relative à la sauvegarde de la compétitivité, met clairement en lumière l'importance cruciale du lien entre l'évolution des coûts salariaux relatifs et celle de l'écart d'inflation.

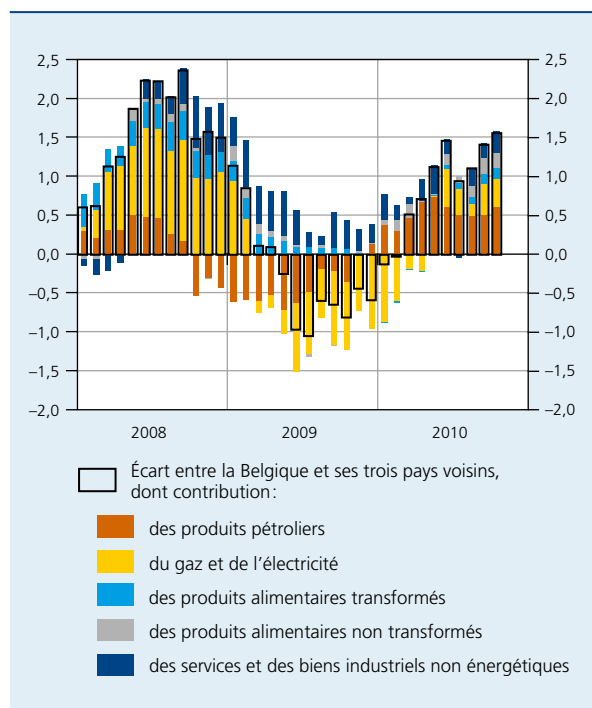
### 3.1 Volatilité accrue de l'écart d'inflation entre la Belgique et les trois principaux pays voisins depuis 2007

Ces derniers mois, l'écart d'inflation entre la Belgique et les trois principaux pays voisins s'est nettement creusé. En octobre, l'inflation mesurée par l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) s'élevait à 3,1 p.c. en Belgique, contre 1,3 p.c. en Allemagne, 1,8 p.c. en France

et 1,4 p.c. aux Pays-Bas. L'inflation moyenne dans ces trois pays se chiffrait donc à 1,5 p.c., soit 1,6 point de pourcentage de moins qu'en Belgique. En 2008 également, la Belgique affichait un écart d'inflation nettement positif, qui a dépassé 2 points de pourcentage en été. Dans le courant de 2009 toutefois, l'écart d'inflation est devenu sensiblement négatif. Ainsi, en juin 2009, un écart négatif de 1,5 point de pourcentage a été enregistré, dû exclusivement à la contribution négative des produits énergétiques. Des fluctuations aussi prononcées n'avaient jamais été observées auparavant et témoignent d'une nette augmentation de la volatilité depuis 2007. Entre janvier 2007 et septembre 2010, l'écart type de l'inflation en Belgique par rapport à celle des trois pays voisins a en effet atteint 1 point de pourcentage, alors qu'il n'affichait que 0,5 point de pourcentage entre janvier 1996 et décembre 2006.

Le creusement de l'écart d'inflation observé en 2010 présente de grandes similitudes avec son évolution en 2008. Sur fond de hausse du cours du pétrole brut exprimé en euros, l'écart a de nouveau d'abord été stimulé par l'évolution des prix relatifs des produits pétroliers, avant que le gaz et l'électricité n'induisent un écart positif après quelques mois (tel a été le cas à partir de juin 2010). En 2008 ces évolutions ont été accompagnées d'une augmentation très marquée des prix des produits alimentaires (principalement les produits transformés), dans le contexte de la flambée des prix des matières premières alimentaires. Outre les produits alimentaires non transformés, les produits alimentaires transformés ont à nouveau contribué positivement à l'écart d'inflation de la Belgique avec les trois principaux pays voisins dès l'été 2010. Il reste à voir si, comme en 2008, cette contribution s'élargira dans un futur proche sous l'influence du récent renchérissement des matières premières alimentaires. Enfin, lors de la précédente phase au cours de laquelle un écart d'inflation positif avait été enregistré, une contribution positive des biens industriels non énergétiques et des services avait été observée à partir de juin 2008, laquelle met en exergue le fait que la plus grande incidence des chocs sur les prix qui découlent de l'évolution des prix des matières premières avait, en fin de compte, induit des effets de second tour. Cette contribution positive des composantes précitées à l'écart d'inflation s'est réduite en 2009, mouvement baissier qui a récemment pris fin, en particulier si l'on considère que le recul enregistré en juillet 2010 est en grande partie dû à un effet non récurrent et quelque peu artificiel, à savoir l'augmentation à compter de 2010 du poids du groupe des produits soldés dans l'IPCH consécutivement à un changement du schéma de pondération<sup>(1)</sup>. Il reste donc à savoir si la contribution positive des biens industriels non

**GRAPHIQUE 6** ÉCART D'INFLATION ENTRE LA BELGIQUE ET LES TROIS PRINCIPAUX PAYS VOISINS  
(contribution des principales composantes à l'écart d'inflation, points de pourcentage)



Sources : CE, BNB.

(1) Ce changement de méthode modifie le profil saisonnier de l'IPCH, ce qui a entraîné une baisse non récurrente de l'inflation annuelle aux mois de janvier et de juillet 2010.

énergétiques et des services s'élargira de nouveau à l'avenir suite à des effets de second tour. En effet, le rythme de hausse des prix des produits intervenant dans le calcul de l'indice-santé (le mazout, l'électricité et le gaz naturel en font partie, contrairement à l'essence et au diesel) a déjà augmenté pour atteindre 2,6 p.c. en octobre, alors qu'il était encore négatif au second semestre de 2009.

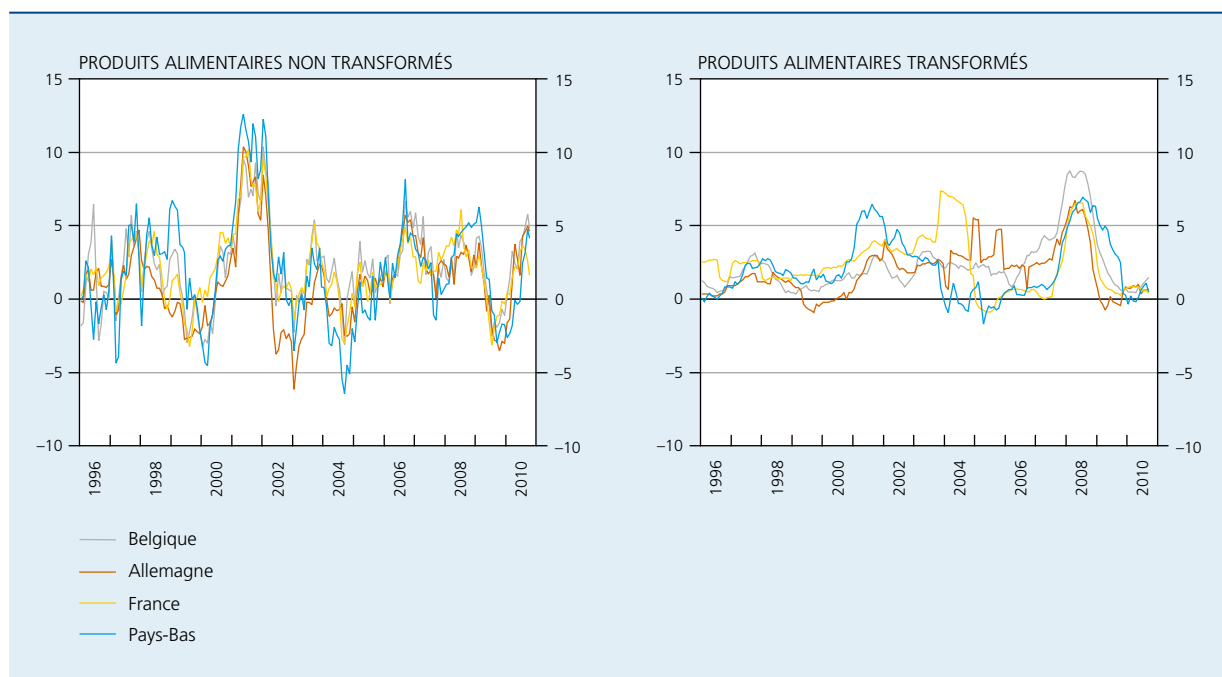
Ceci posé, la partie qui suit traitera successivement des produits alimentaires non transformés et transformés, et des produits énergétiques, avant de porter sur la tendance sous-jacente de l'inflation.

### PRODUITS ALIMENTAIRES NON TRANSFORMÉS

Pour les produits alimentaires non transformés, l'analyse est compliquée par le changement de la méthode de compilation des indices de prix pour les fruits et les légumes utilisée pour le calcul de l'IPCH belge à partir de janvier 2010. Ce changement, souhaité par Eurostat, porte sur la manière dont il est tenu compte du caractère saisonnier de ces produits, qui ne sont pas nécessairement disponibles tous les mois de l'année. En conséquence, le profil de l'inflation pour les biens alimentaires non transformés sera affecté tout au long de l'année 2010. Sans ce changement méthodologique,

un écart d'inflation positif moins élevé aurait été enregistré pour les produits alimentaires non transformés : l'inflation moyenne de cette composante au cours des dix premiers mois de 2010 a été de 3,3 p.c. selon l'IPCH, contre 2,7 p.c. selon l'indice national (non affecté par les changements susmentionnés). Cela dit, le rythme de hausse des prix s'est incontestablement renforcé en 2010, passant de 1,6 p.c. au premier trimestre à 4,8 p.c. en octobre. Cette accélération s'explique essentiellement par des conditions d'offre moins favorables pendant l'été de 2010, caractérisé par un mois de juillet exceptionnellement sec et chaud suivi d'un mois d'août particulièrement pluvieux, alors que les conditions climatiques tout à fait favorables qui avaient prévalu un an auparavant avaient permis de maintenir les prix des fruits et légumes à des niveaux très faibles. En Belgique comme dans les trois pays voisins, des fluctuations prononcées des conditions de l'offre induisent habituellement une évolution volatile mais synchronisée des prix des produits alimentaires non transformés. Si cette volatilité n'est pas plus marquée en Belgique, les produits alimentaires non transformés se sont en moyenne davantage renchérissés en Belgique entre 1996 et septembre 2010, puisqu'ils ont affiché un taux d'inflation annuel de 2,2 p.c. contre 1,7 p.c. dans les trois pays voisins.

**GRAPHIQUE 7 PRIX À LA CONSOMMATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES**  
(pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



Source : CE.

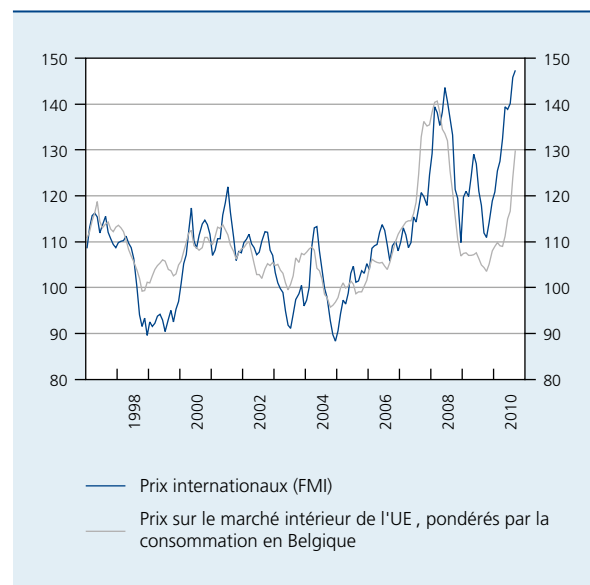
## PRODUITS ALIMENTAIRES TRANSFORMÉS

En ce qui concerne les produits alimentaires transformés, on observe qu'ils ont apporté une contribution importante à l'écart d'inflation défavorable observé en 2008, lorsque les prix des matières premières alimentaires se sont nettement appréciés. Considérés sur une période plus longue, les prix des produits alimentaires transformés n'ont cependant pas eu systématiquement tendance à progresser plus rapidement en Belgique que dans les trois pays voisins. Ce fut toutefois le cas entre la mi-2006 et la fin de 2008. À partir de la mi-2007, les augmentations sensibles des prix des produits alimentaires transformés peuvent être rapprochées du net renchérissement des matières premières alimentaires au cours de cette période. Un degré élevé de transmission des impulsions haussières des coûts ne témoigne cependant pas nécessairement d'une formation des prix peu concurrentielle. Il peut tout aussi bien indiquer le contraire: dans un environnement fortement concurrentiel, en effet, ne pas répercuter la hausse des coûts n'est pas chose aisée pour les divers intervenants de la filière, de la production à la distribution, compte tenu de leurs marges en principe déjà étroites. C'est pourquoi la symétrie (ou l'absence de symétrie) entre la phase de hausse initiale et la phase de repli est l'indicateur qui, en général, permet le mieux de jauger le degré de concurrence. Cependant, aucun écart négatif ne s'est constitué au cours de la période qui a suivi la baisse des prix des matières premières alimentaires. Ce constat met en évidence une certaine asymétrie dans la fixation des prix, du moins à court terme, comme l'ont fait observer les rapports annuels de 2009 de la Banque et de l'Observatoire des prix<sup>(1)</sup>.

Au cours de 2009 et plus particulièrement en 2010, les prix pratiqués sur les marchés internationaux sont repartis à la hausse, à des rythmes différents d'un produit à l'autre. Les hausses de prix des matières premières ont d'abord porté sur le sucre, le cacao et le café, avant d'affecter à partir de l'été 2010 les produits de base comme le blé, le maïs et le lait. À partir du mois de juillet des hausses des prix à la consommation ont été constatées d'abord dans les composantes « sucreries » et « café, thé et cacao », puis également pour des produits comme le beurre et le pain. Pour ces produits, les hausses de prix ont été ces derniers mois plus prononcées que dans les trois principaux pays voisins. Comme l'expérience de 2007-2008 le montre, de telles hausses peuvent avoir des conséquences importantes. Il importe dès lors que la manière dont s'effectue la transmission des hausses de prix des matières premières alimentaires soit suivie de près au cours des prochains mois pour l'ensemble des produits alimentaires, tâche importante qui incombe à l'Observatoire des prix.

## GRAPHIQUE 8 PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES ALIMENTAIRES EN EUROS

(indices 2005 = 100)



Sources: FMI, BNB.

## PRODUITS ÉNERGÉTIQUES

Les produits énergétiques ont tendance à contribuer positivement au différentiel d'inflation lorsque les prix des matières premières augmentent (comme en 2008 et en 2010) et de contribuer négativement à ce différentiel lorsque ces derniers baissent (comme en 2009). Cela indique une plus grande sensibilité de l'inflation belge aux fluctuations des prix des matières premières énergétiques. Sur la base de plusieurs publications récentes dans la Revue économique de la Banque<sup>(2)</sup>, trois facteurs permettent d'expliquer cette plus grande sensibilité: une consommation plus importante de produits énergétiques par les ménages, un niveau d'accises sur les produits énergétiques plus faible que dans les autres pays en moyenne, et certaines caractéristiques de la formation des prix énergétiques hors taxes en Belgique, notamment une transmission particulièrement rapide des prix des matières premières énergétiques aux prix à la consommation pour le gaz et l'électricité.

(1) Faute de données suffisantes, il n'a pas été possible de déterminer au cours de quelle phase de la chaîne de production et de distribution des produits alimentaires cette asymétrie se manifestait. Cependant, pour ce qui est plus précisément du lait, l'Observatoire des prix a indiqué que l'asymétrie semble résulter de la fixation des prix à la fois par le secteur de la production alimentaire et par le secteur de distribution. Parallèlement, il est apparu que dans plusieurs segments du marché – notamment celui du lait de premier prix – les prix étaient fixés plus symétriquement et, partant, de façon plus concurrentielle.

(2) Voir Cornille (2009), Baugnet et Dury (2010), Coppens (2010) et Swartenbroeck (2010).

**TABLEAU 1** PONDÉRATION DES PRODUITS ÉNERGÉTIQUES EN BELGIQUE ET DANS LES TROIS PRINCIPAUX PAYS VOISINS  
(pour mille)

	Moyenne sur la période 2000-2010		Pondérations en 2010		
	Trois principaux pays voisins	Belgique	Trois principaux pays voisins	Belgique	p.m. Belgique (indice national) <sup>(1)</sup>
<b>Énergie</b> .....	<b>96</b>	<b>105</b>	<b>102</b>	<b>112</b>	<b>101</b>
dont:					
Carburants automobiles .....	40	42	41	50	39
Mazout .....	8	15	8	17	12
Gaz .....	15	20	16	17	21
Électricité .....	23	28	27	27	29
Autres <sup>(2)</sup> .....	9	1	10	1	1
<i>p.m. Énergie à l'exclusion des carburants automobiles</i> .....	55	64	61	62	62

Sources : CE, BNB.

(1) Corrigées pour l'évolution des prix relatifs entre l'année de base 2004 et 2009.

(2) Surtout l'achat direct de chaleur via les réseaux de chauffage urbain en Allemagne et en France; charbon en Belgique.

En ce qui concerne la consommation plus importante de produits énergétiques par les ménages belges comparativement aux ménages des pays voisins, celle-ci accroît leur poids dans l'indice des prix à la consommation et donc la sensibilité de ce dernier aux prix énergétiques. Les facteurs expliquant cette situation sont notamment présentés dans Baugnet et Dury (2010). La maîtrise et, dans la mesure du possible, la réduction de l'intensité énergétique du profil de consommation belge constitue un défi majeur, non seulement dans une perspective écologique, mais également du point de vue macroéconomique. Une augmentation des accises sur les produits énergétiques pourrait y contribuer. De plus, une telle hausse distendrait automatiquement le lien entre les prix à la consommation et ceux des matières premières énergétiques (cf. infra). Mais dans la mesure où elle influencerait également l'indice-santé à la hausse, elle risque d'avoir un effet néfaste sur l'évolution des coûts salariaux.

Cela étant, le poids de la consommation de produits énergétiques varie en fonction de la source utilisée: il est plus élevé dans les comptes nationaux que dans l'enquête sur le budget des ménages. Depuis 2010, l'IPCH est passé d'un schéma de pondération fondé sur cette dernière – comme c'est toujours le cas pour l'indice national dont est également dérivé l'indice-santé – à un schéma reposant sur les comptes nationaux, ce qui a augmenté la part de l'énergie par rapport à l'indice national<sup>(1)</sup>. Selon ces données, c'est principalement la consommation de carburants automobiles et de mazout de chauffage qui est

plus prononcée en Belgique. Bien que ce nouveau schéma de pondération ne soit pas encore utilisé pour calculer l'indice national et l'indice-santé – puisque la Commission de l'indice doit encore en étudier la pertinence – il est utile d'évaluer l'incidence que le passage à ce nouveau schéma de pondération pourrait avoir sur l'indice-santé. En ce qui concerne la part des produits énergétiques inclus dans ce dernier (c'est-à-dire à l'exclusion des carburants automobiles), la différence avec le schéma actuel est quasi nulle, mais la composition diffère: le mazout verrait ainsi sa part relative augmenter, alors que la part du gaz et de l'électricité diminuerait.

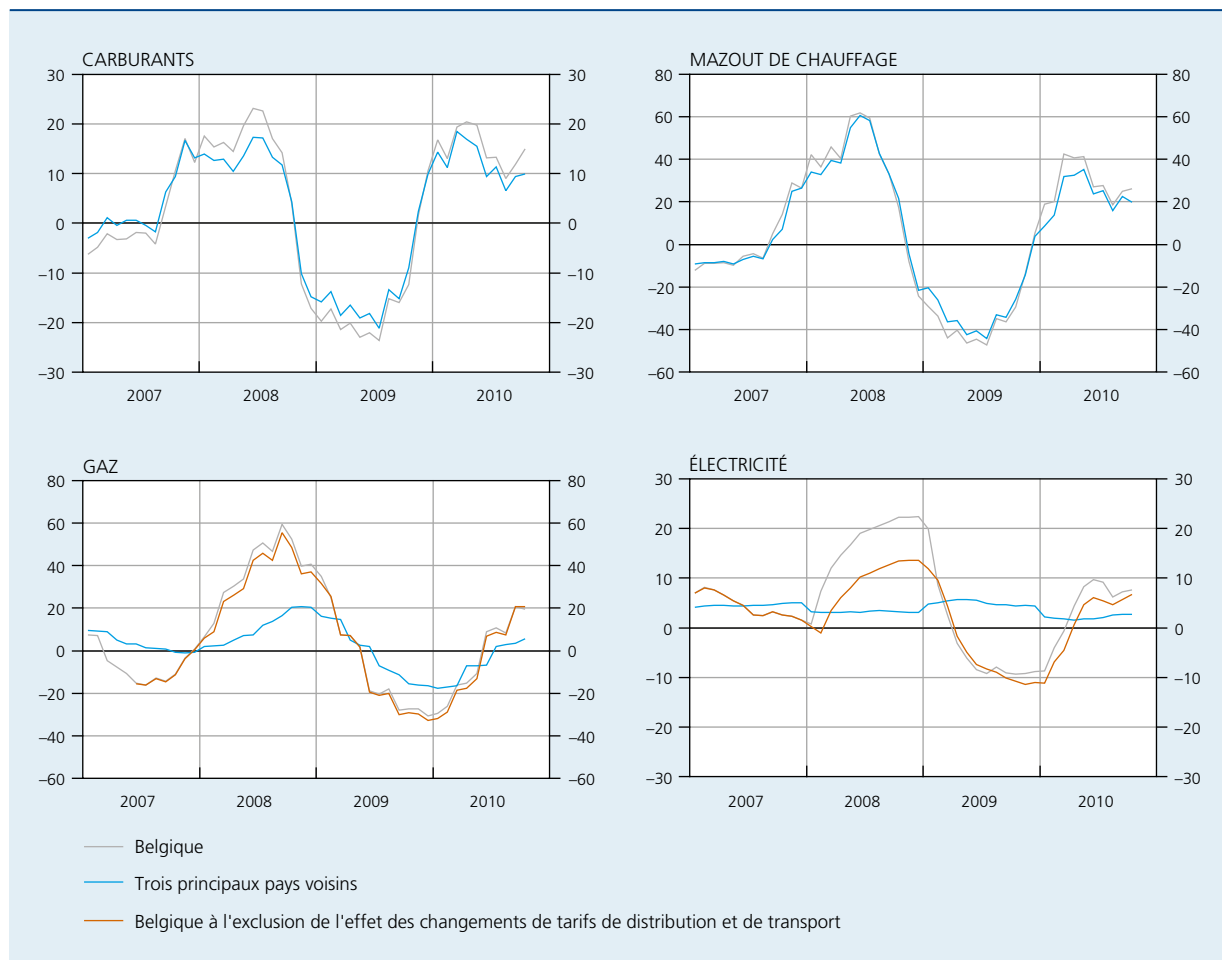
Le deuxième facteur qui explique la plus grande sensibilité à court terme de l'inflation aux chocs pétroliers en Belgique est le niveau assez faible des accises et des taxes connexes sur le diesel, le gaz naturel, l'électricité et surtout le mazout par rapport à nos trois principaux voisins. Ces différences de niveau d'accises sont illustrées par exemple dans l'article de Baugnet et Dury (2010) mentionné plus haut. Le mécanisme à l'œuvre peut se résumer comme suit: compte tenu de la faiblesse relative des accises, le poids (implicite) des matières premières énergétiques dans les prix à la consommation des produits énergétiques est plus élevé et une variation en pourcentage donnée du cours de la matière première induira une variation en

(1) Cette différence explique plus de la moitié de l'écart entre l'inflation mesurée par l'IPCH et celle mesurée par l'indice national depuis le début de 2010. Sur les dix premiers mois de 2010 cette différence s'est montée à 0,2 ppt.: au cours de cette période la moyenne de l'inflation mesurée par l'IPCH s'établit à 2,2 p.c. contre 2,0 p.c. pour l'indice national.



## GRAPHIQUE 9 PRIX À LA CONSOMMATION DES PRODUITS ÉNERGÉTIQUES

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



Sources : CE, BNB.

pourcentage plus marquée des prix à la consommation (et aura donc une incidence plus grande sur l'inflation).

Pour analyser le troisième facteur explicatif, il convient d'étudier la formation des prix à l'exclusion des taxes. Les résultats d'une telle analyse diffèrent d'un produit à l'autre.

Dans le cas des produits pétroliers, diverses analyses – notamment celle de Bagnat et Dury (2010) – permettent de conclure que la transmission est comparable dans les différents pays, du moins lorsqu'elle est exprimée en cents par litre. En effet, en Belgique comme dans les pays voisins, elle est complète (en d'autres termes, une hausse du prix du produit raffiné engendre normalement une augmentation absolue équivalente du prix à la consommation) et très rapide (complète après quelques semaines seulement). Aussi, le contrat-programme ne semble exercer aucune influence notable sur la dynamique de

la transmission des variations du prix du pétrole brut aux prix à la consommation belges des produits pétroliers. Par contre il apparaît que les marges brutes sur l'essence et sur le diesel sont légèrement supérieures en Belgique à celles enregistrées en Allemagne et en France, mais quelque peu inférieures à celles qui prévalent aux Pays-Bas. Ce constat s'explique probablement par le fait qu'en Allemagne et en France les stations service génèrent un chiffre d'affaires plus important (et bénéficient donc davantage d'économies d'échelle) et que le marché y est moins concentré. Dans ce dernier pays on observe en outre que des supermarchés proposent des carburants à des prix relativement bas. Dès lors, il appert qu'une marge subsiste, quoique faible, pour abaisser le niveau des prix de l'essence et du diesel en Belgique en aiguissant la concurrence et en procédant à des économies d'échelle. Cette possibilité semble nettement moins envisageable pour le prix du mazout avant taxes, qui est en Belgique inférieur à celui des trois principaux pays voisins.

Le contraste entre le mazout et les carburants pourrait aussi indiquer un certain degré de subsidiarité croisée entre les produits visés par le « contrat-programme ».

S'agissant du gaz naturel, la transmission est plus lente que pour les produits pétroliers : on raisonne ici en mois plutôt qu'en semaines. Toutefois, Baugnet et Dury (2010) montrent qu'elle est nettement plus rapide en Belgique que dans les pays voisins<sup>(1)</sup>. En outre, les prix du gaz en Belgique ont été affectés à la hausse en 2007 par la modification apportée par le principal fournisseur de gaz à l'un des paramètres de l'indice de référence du coût énergétique en octobre 2007. À la suite de l'effondrement du prix du gaz naturel observé au début de 2007 et de modifications dans les contrats d'approvisionnement, celui-ci a décidé d'augmenter le terme constant dans la formule d'indexation correspondante. Cette révision de la formule de tarification a été suivie d'adaptations similaires – mais de moindre ampleur – chez les autres fournisseurs. Il en a résulté une hausse des prix qui peut en principe être considérée comme permanente (voir aussi Swartenbroekx, 2010, pour plus de détails).

Les prix à la consommation de l'électricité en Belgique se montrent également sensibles et réagissent rapidement aux fluctuations de prix sur les marchés internationaux de l'énergie, alors que dans les pays voisins ces derniers ne semblent pas avoir d'incidence sur les prix de l'électricité (voir Coppens, 2010). C'est une des raisons pour lesquelles en 2008, les prix de l'électricité se sont envolés beaucoup plus vite en Belgique que dans les pays voisins. Pour la même raison, les prix à la consommation de l'électricité en Belgique ont baissé en 2009 avant de repartir significativement à la hausse à partir du milieu de l'année 2010.

Une hausse prononcée des tarifs de distribution et de transport en 2008 – et dans une moindre mesure en 2009 – a aussi significativement contribué à la hausse des prix à la consommation de l'électricité en Belgique, phénomène beaucoup moins marqué dans le cas du gaz. Ces hausses des coûts de transport et des tarifs de distribution ont succédé aux baisses imposées antérieurement par la Commission de régulation de l'électricité et du gaz (CREG), qui avait jugé les tarifs pratiqués inadéquats. Les arguments avancés pour justifier cette appréciation avaient toutefois été contestés par voie judiciaire et la CREG avait été déboutée à la fin de 2007. En conséquence, il a été procédé au début de 2008 à des hausses substantielles de tarifs, lesquelles ont neutralisé les baisses imposées précédemment.

Les particularités belges de la fixation des prix par les fournisseurs d'électricité et de gaz – c'est-à-dire la partie

des prix hors taxes et tarifs de distribution et de transport – s'expliquent par le caractère spécifiquement belge du modèle d'indexation mensuelle des prix à la consommation du gaz et de l'électricité, l'indexation se fondant sur des formules de tarification qui reposent notamment sur l'évolution des prix des matières premières énergétiques. En effet, l'adaptation des prix à la consommation est moins fréquente dans les autres pays et, dans certains comme la France et les Pays-Bas, une forme de régulation des prix subsiste, tandis qu'en Belgique, les fournisseurs peuvent fixer librement leurs tarifs depuis la libéralisation du marché.

Le principe de la transmission des prix des matières premières du gaz et de l'électricité au consommateur ne doit pas être remis en question. Il doit particulièrement être défendu en ce qui concerne les mouvements durables puisqu'il s'agit d'un signal majeur destiné à encourager une consommation d'énergie plus rationnelle. Reste cependant à savoir si les formules de tarification reflètent fidèlement l'évolution réelle des coûts des fournisseurs et si une répercussion immédiate de chaque mouvement des prix des matières premières sur le consommateur est optimale. Sur la base des informations disponibles dans le domaine public, il n'est cependant pas possible de se prononcer sur le caractère fondé ou non de ces formules d'indexation (voir par exemple Coppens, 2010, Baugnet et Dury, 2010, ou dans la présente revue, Swartenbroekx, 2010).

Tant la sensibilité forte et atypique dans le contexte européen des prix à la consommation de l'électricité en Belgique aux fluctuations du prix des matières premières énergétiques que les changements réalisés en 2007 dans les formules de tarification du gaz naturel soulèvent des questions. Il semble dès lors indiqué que l'autorité de régulation joue un rôle plus actif en la matière. Sur la base des compétences de la CREG, lesquelles ont été élargies en 2008 – la loi du 8 juin 2008, lui permet notamment d'apprécier si les prix proposés par les entreprises d'électricité ou de gaz sont objectivement justifiés par les coûts –, celle-ci peut actuellement agir *a posteriori*, d'éventuelles anomalies pouvant ensuite être étudiées par le Conseil de la concurrence. En vertu de sa compétence de monitoring des prix, la CREG aurait souhaité que le Conseil de la concurrence examine une nouvelle fois la

(1) La transmission des prix du gaz et de l'électricité à l'indice des prix à la consommation s'est par ailleurs accélérée par rapport à la période antérieure à 2007, étant donné que l'enregistrement des prix se fait désormais selon l'approche « acquisition » (chaque mois, le tarif appliqué au cours dudit mois est enregistré), alors que l'approche « paiement » était appliquée auparavant (chaque mois, le prix d'une facture annuelle fictive portant sur les douze mois écoulés était enregistré). Si, de toute évidence, ce changement d'ordre méthodologique a accéléré la transmission (observée) par rapport à la période antérieure à 2007, il n'est plus une source de divergence par rapport aux pays voisins, dans la mesure où la méthode dite d'acquisition y est appliquée depuis bien plus longtemps. Il s'inscrit par ailleurs dans la lignée des prescriptions méthodologiques en la matière. Voir par exemple Cornille (2009).



modification apportée en 2007 par le principal fournisseur dans la formule de tarification du gaz. Le Conseil n'a plus voulu traiter l'affaire étant donné qu'il avait déjà jugé précédemment que cette modification ne posait aucun problème. Un modèle de surveillance de la formation des prix *a posteriori* semble mieux fonctionner en Allemagne (cf. Swartenbroekx, 2010). Aux Pays-Bas, la procédure est différente: l'autorité de régulation examine le bien-fondé des tarifs des fournisseurs d'énergie et de leurs modifications avant que ceux-ci ne soient appliqués.

#### TENDANCE SOUS-JACENTE DE L'INFLATION

Les développements décrits ci-dessus ont largement influencé l'évolution de l'indice-santé. L'évolution des prix des produits alimentaires s'y reflète en effet intégralement, alors qu'il n'est fait que partiellement abstraction de celle des produits énergétiques. Tandis qu'il exclut l'essence et le diesel, l'indice-santé comprend le mazout de chauffage, le gaz et l'électricité, qui représentent ensemble quelque 60 p.c. du poids des produits énergétiques. En outre, l'évolution du prix du gaz et de l'électricité est apparue plus volatile ces quatre dernières années qu'auparavant, si bien que l'indice-santé a été moins préservé des fluctuations du prix des matières premières énergétiques que durant la période 1996-2006. Ainsi, le rythme de hausse des prix de l'indice-santé a grimpé à 5,1 p.c. au cours du troisième trimestre de 2008 et est revenu à -0,5 p.c. au troisième trimestre de 2009 avant de réaccélérer et d'atteindre 2,3 p.c. pendant le troisième trimestre de 2010. En octobre 2010, il s'est même établi à 2,6 p.c. De ce

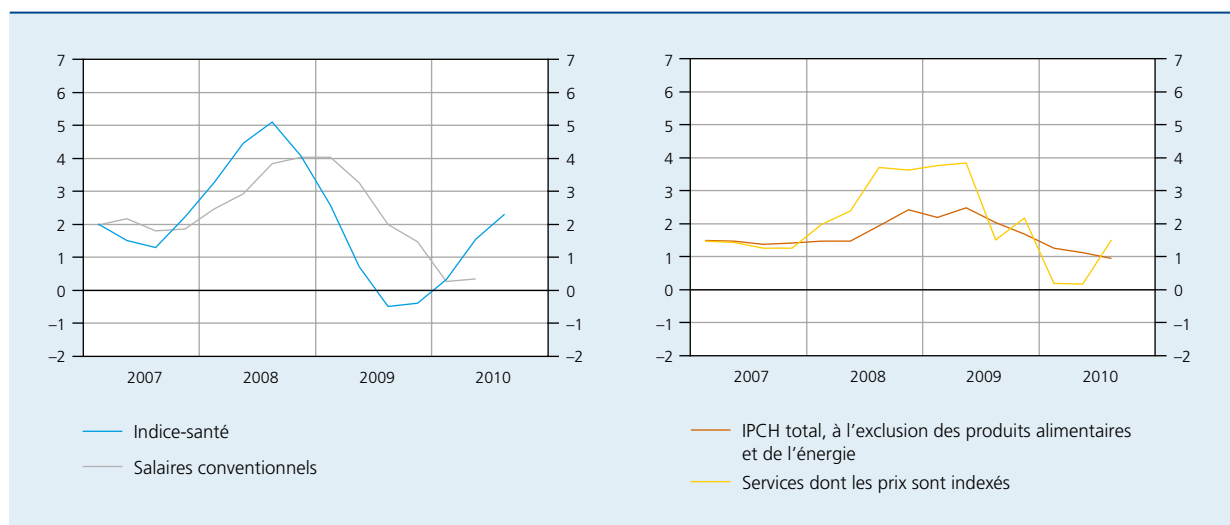
fait, le nouvel indice pivot en vigueur dans le secteur des administrations publiques a déjà été atteint en août 2010, alors qu'il n'aurait dû l'être qu'au début de 2011 selon les projections d'inflation réalisées au début de 2010, dans l'hypothèse de cours du pétrole et de prix des matières premières alimentaires plus bas.

Ces développements ne sont évidemment pas sans conséquence sur l'évolution de l'inflation sous-jacente. Tout d'abord, une série de services sont automatiquement indexés au moyen de l'indice-santé ou d'un indice connexe. Tel est notamment le cas des loyers d'habitation. Ceux-ci peuvent être fixés librement lors du renouvellement d'un contrat de bail mais, pendant sa durée, la loi limite leur révision à une indexation annuelle fondée sur l'évolution de l'indice-santé. D'autres exemples de pratique d'indexation portent sur les prix des services postaux et des transports ferroviaires, dont les hausses sont liées à l'inflation, ou les primes sur les contrats d'assurance-incendie, qui sont liées à l'indice ABEX<sup>(1)</sup>. Globalement, l'évolution des prix d'environ un quart des services, soit quelque 10 p.c. de l'IPCH, est due à une indexation plus ou moins formalisée. L'évolution des prix de ces services, qui suit celle de l'indice-santé avec un certain décalage, s'est redressée au troisième trimestre de 2010 après un net repli au cours des deux premiers trimestres.

(1) L'indice ABEX est établi deux fois par an par l'Association des Experts belges. Cet indice suit l'évolution des coûts de construction en Belgique sur la base des prix des matériaux de construction et des coûts salariaux dans le secteur de la construction.

#### GRAPHIQUE 10 TENDANCE SOUS-JACENTE DE L'INFLATION

(pourcentages de variation par rapport au trimestre correspondant de l'année précédente)



Sources: DGSIE; SPF Emploi, Travail et Concertation sociale.

Il convient également de remarquer qu'une accélération de la hausse de l'indice-santé se répercute avec un certain retard sur les salaires conventionnels, en raison de l'indexation des salaires. Cette accélération de la hausse des salaires n'est à son tour pas sans conséquence sur la tendance sous-jacente de l'inflation, qui augmente presque parallèlement aux salaires. C'est d'ailleurs durant la période de hausse de la tendance sous-jacente de l'inflation en 2008 et en 2009 qu'un écart positif est apparu vis-à-vis des trois pays voisins pour cette composante, qui représente près de 70 p.c. de l'IPCH. Cet écart s'est réduit au second semestre de 2009 et au début de 2010, notamment en raison de la forte atténuation des effets de l'indexation à l'époque. Il est néanmoins resté positif tout au long de cette période et cette atténuation s'est entre-temps interrompue. De plus, on s'attend à ce que l'indexation alimente à nouveau l'inflation.

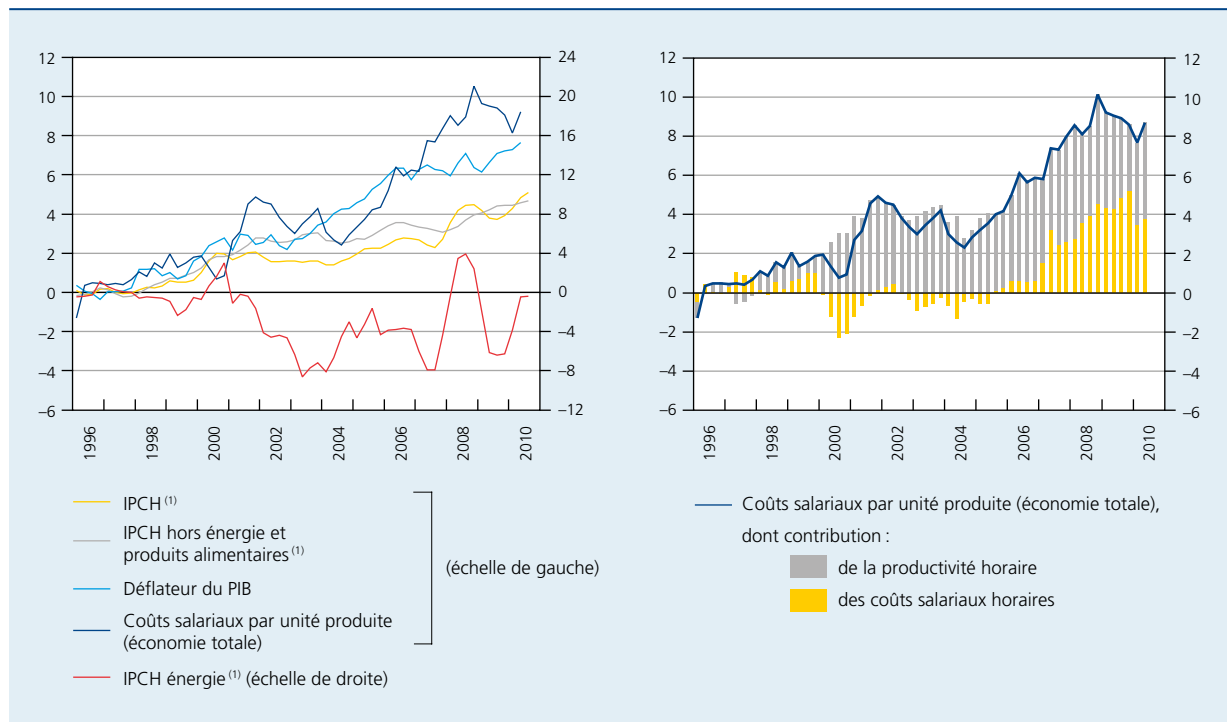
Il apparaît une nouvelle fois que l'indexation constitue un défi important pour la sauvegarde de la compétitivité de l'économie belge. C'est précisément pourquoi la loi de 1996 encourage les partenaires sociaux à neutraliser les effets indésirables de l'indexation, en prenant pleinement en compte leur incidence sur la formation des salaires ainsi que sur la compétitivité par rapport aux trois pays

voisins. Dans le contexte actuel, il doit s'agir d'une priorité lors des négociations en vue de la conclusion d'un accord interprofessionnel pour la période 2011-2012.

### 3.2 Évolution tendancielle de l'écart d'inflation par rapport aux trois principaux pays voisins depuis 1996

La comparaison, sur une longue période, des principaux indicateurs de l'évolution des prix et des coûts par rapport aux trois pays voisins montre que ceux-ci donnent tous approximativement la même indication, à savoir que la compétitivité de la Belgique en termes de prix et de coûts s'est détériorée depuis 1996 par rapport à ces pays. La progression à la fois de l'IPCH global, de la tendance sous-jacente de l'inflation, du déflateur du PIB et des coûts salariaux par unité produite dans l'ensemble de l'économie a été au total de 5 à 9 p.c. plus rapide que dans ces pays. Le fait que les principaux indicateurs vont dans la même direction souligne la robustesse de ce résultat et confirme les constats antérieurs établis notamment par le Conseil central de l'économie à l'intention des partenaires sociaux sur la base de l'évolution relative des coûts salariaux horaires dans le secteur privé.

**GRAPHIQUE 11** ÉVOLUTIONS RELATIVES CUMULÉES DES PRIX ET DES COÛTS : COMPARAISON DES DIFFÉRENTS INDICATEURS  
(période T1 1996 – T2 2010, écart cumulé par rapport au trois principaux pays voisins, données corrigées des variations saisonnières)



Sources : CE, BCE.  
(1) Période T1 1996 – T3 2010.

Il est en outre frappant de constater que, durant toute la période comprise entre 1996 et septembre 2010, l'évolution des prix cumulée des produits énergétiques en Belgique est restée conforme à celle des trois pays voisins, même si une plus grande volatilité apparaît très clairement. En cas d'augmentation du cours du pétrole brut exprimé en euro (2000, 2008, 2010), l'IPCH belge augmente en effet davantage que celui des trois pays voisins, tandis que l'inverse se produit lors d'un recul de ce même cours (2002-2003, 2007, 2009). Le parallélisme de l'évolution des prix cumulée des produits énergétiques par rapport à celle des trois pays voisins s'explique comme suit: l'incidence de la sensibilité plus marquée de l'IPCH belge vis-à-vis du cours du pétrole – l'ensemble de la période considérée a en effet été caractérisée par une hausse tendancielle du cours du pétrole brut exprimé en euro – a été compensée par une évolution initialement plus favorable des prix du gaz naturel et de l'électricité. Ce constat n'implique évidemment pas qu'une analyse plus approfondie de la formation des prix du gaz et de l'électricité ne serait pas opportune. Étant donné la volatilité croissante de ces produits et le fait que, depuis 2007, leur prix a augmenté plus rapidement que dans les trois pays voisins, une telle analyse serait indéniablement pertinente, particulièrement dans une perspective future. Dans le passé, l'évolution du prix des produits énergétiques n'a toutefois pas constitué une des causes principales de la détérioration de la compétitivité des prix et des coûts de l'économie belge par rapport aux trois principaux pays voisins, à l'inverse de l'évolution des coûts salariaux.

Malgré de brèves périodes de divergence, le déflateur du PIB affiche en effet une évolution relative comparable à celle des coûts salariaux par unité produite dans l'ensemble de l'économie. Ce n'est pas étonnant puisque les salaires constituent un facteur de coût important. L'évolution plus stable du déflateur du PIB montre que le profil cyclique plus marqué des coûts salariaux par unité produite est compensé dans une certaine mesure par les marges bénéficiaires. Peu de différences apparaissent toutefois dans le développement tendanciel des deux indicateurs: le rôle d'amortisseur joué par les marges bénéficiaires se limite en effet au court terme. Sur l'ensemble de la période, l'évolution relative des prix à la consommation mesurée sur la base de l'IPCH global, ou de la tendance sous-jacente de l'inflation, est restée légèrement inférieure à celle du déflateur du PIB. Cela s'explique par le fait que les prix à la consommation ne reflètent pas uniquement l'évolution des coûts intérieurs, mais qu'ils sont également influencés par les prix à l'importation. Cette divergence est sans doute aussi partiellement imputable à une série de mesures prises au niveau des taxes indirectes: celles-ci exercent normalement une incidence plus marquée sur l'évolution des prix à la consommation que

sur celle du déflateur du PIB. Ces mesures ont en effet entraîné une progression plus rapide de l'indice des prix à la consommation dans les trois pays voisins par rapport à la Belgique. C'est principalement l'Allemagne qui a connu une nette augmentation des impôts indirects au cours de la période considérée (essentiellement en 2007). Celle-ci était destinée à financer la réduction des cotisations à la sécurité sociale. De plus, l'évolution relative de l'IPCH s'écarte ponctuellement de celle de la tendance sous-jacente de l'inflation, en raison de la plus grande sensibilité des prix à la consommation de la Belgique aux fluctuations de prix des matières premières énergétiques. Sur l'ensemble de la période comprise entre 1996 et septembre 2010, l'évolution relative des deux mesures de l'inflation est toutefois restée comparable.

Lorsqu'on ventile l'évolution relative des coûts salariaux par unité produite, il apparaît que l'augmentation des coûts salariaux horaires en Belgique est restée plus ou moins conforme à celle des trois principaux pays voisins durant la période comprise entre 1996 et 2005. Au cours de cette période, l'accroissement de la productivité a toutefois été moins soutenu en Belgique, si bien que les coûts salariaux par unité produite ont tout de même progressé plus rapidement que dans ces trois pays. Le creusement de l'écart observé à partir de 2006 est quant à lui principalement imputable à la hausse des coûts salariaux par heure ouvrée. Ce profil correspond dans une large mesure au constat du Conseil central de l'économie quant à l'évolution relative des coûts salariaux horaires dans le secteur privé.

## Conclusions

À la suite de la crise économique, il est devenu évident qu'une surveillance efficace de l'évolution de la compétitivité et des déséquilibres s'impose dans l'union monétaire qu'est la zone euro. La Task Force Van Rompuy a élaboré un nouveau cadre à cette fin, lequel a été avalisé fin octobre 2010 par le Conseil européen. Plusieurs indicateurs montrent que, depuis la création de l'union monétaire, la Belgique a su maintenir sa compétitivité-prix et sa compétitivité-coûts vis-à-vis de la zone euro. Une détérioration de la compétitivité vis-à-vis des trois principaux pays voisins a néanmoins été observée, et plus particulièrement par rapport à l'Allemagne. Dans le même temps, il est apparu que, dans le contexte d'une lourde récession, une correction des handicaps concurrentiels accumulés dans le passé est en cours notamment en Irlande, en Espagne et au Portugal. Cela signifie que la Belgique peut moins se permettre de voir sa compétitivité s'écarter de celle des trois pays voisins si elle veut consolider sa position globale par rapport à la zone euro. En revanche, il est peu

probable que l'Allemagne continue à améliorer sa compétitivité au même rythme.

Le présent article a également confirmé le constat du Conseil central de l'économie relatif au désavantage concurrentiel accumulé depuis 1996 par rapport aux trois principaux pays voisins en matière de coûts salariaux horaires dans le secteur privé. Les répercussions en ont encore été alourdies par une évolution moins favorable de la productivité. Il en a résulté un écart d'inflation positif cumulé vis-à-vis de ces mêmes pays, d'environ 5 points de pourcentage depuis 1996, essentiellement imputable à une évolution plus rapide des coûts salariaux par unité produite, tandis que la contribution de l'évolution des prix des produits énergétiques a globalement été neutre au cours de cette période.

Durant les dix premiers mois de 2010, l'inflation a augmenté plus vite que dans les trois pays voisins. En Belgique, elle a atteint 3,1 p.c. en octobre, alors qu'elle s'est établie à 1,5 p.c. en moyenne en Allemagne, en France et aux Pays-Bas. Plusieurs parallèles peuvent être établis avec l'année 2008. Une hausse des prix des matières premières énergétiques et alimentaires semble une fois de plus donner lieu à des effets de premier tour plus prononcés en Belgique. L'évolution des prix des produits pétroliers mais aussi, comme en 2008, celle des prix du gaz naturel et de l'électricité, jouent ici un rôle important. Ces derniers mois, le prix des produits alimentaires a lui aussi augmenté un peu plus vivement en Belgique que dans les trois principaux pays voisins, et l'expérience de l'année 2008 indique que cet écart pourrait s'élargir à nouveau dans un proche avenir. Dans ce contexte, la progression de l'indice-santé

s'est vivement accéléré, atteignant 2,6 p.c. en octobre, ce qui accroît le risque d'effets de second tour et constitue un défi important pour la sauvegarde de la compétitivité, qui est pourtant primordiale.

S'agissant du proche avenir, la vigilance s'impose dès lors sur deux fronts. D'une part, il convient d'être attentif à l'ampleur des effets de premier tour qu'induisent les variations des prix des matières premières sur l'inflation. L'Observatoire des prix, la CREG et le Conseil de la concurrence ont à cet égard un important rôle à jouer. Outre l'évolution des prix des produits alimentaires, nombre d'analyses récentes de la Banque montrent que, en ce qui concerne les produits énergétiques, l'attention doit surtout porter sur le gaz naturel et l'électricité. En ce qui concerne ces produits, les variations des prix des matières premières se transmettent très rapidement au consommateur par le biais de formules de tarification mensuelles – une pratique unique en comparaison avec les trois pays voisins – et il est de plus impossible, sur la base des informations publiques disponibles, de savoir si ces formules de tarification reflètent fidèlement l'évolution des coûts. D'autre part, il est important qu'à l'occasion des prochaines négociations salariales, les partenaires sociaux internalisent tous les effets possibles de l'indexation et s'efforcent de s'accorder sur des hausses salariales nominales permettant la sauvegarde de la compétitivité conformément à la loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité. À plus long terme, une réduction de l'intensité en énergie du profil de consommation des ménages aiderait en outre à maîtriser l'évolution des prix et des coûts.

## Bibliographie

Baugnet V. et D. Dury (2010), « Les marchés de l'énergie et la macroéconomie », BNB, *Revue économique*, septembre.

Cornille D. (2009), « Méthodologie ou fixation des prix: qu'est-ce qui explique la plus forte volatilité des prix à la consommation pour le gaz et l'électricité en Belgique? », BNB, *Revue économique*, décembre.

Coppens F. (2010), « La volatilité accrue du prix de l'électricité pour les ménages belges », BNB, *Revue économique*, septembre.

Swartenbroekx C. (2010), « Implications de la libéralisation sur les modes de fixation des prix de détail du gaz en Belgique », BNB, *Revue économique*, décembre.

# Implications de la libéralisation sur les modes de fixation des prix de détail du gaz en Belgique

Carine Swartenbroekx \*

## Introduction

De différentes analyses effectuées à la Banque nationale de Belgique (Cornille, 2009) (Coppens, 2010) (BNB, 2010) et en-dehors (BCE, 2010) (ICN Observatoire des prix, 2010), il ressort que ces dernières années, les prix du gaz (et de l'électricité) ont contribué de manière significative à l'inflation et en ont accru la volatilité mesurée dans l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH). Plusieurs raisons ont été évoquées, dont les changements opérés par la libéralisation sur les modes de fixation des prix facturés aux clients résidentiels.

Effectivement, la libéralisation des marchés a pour ambition d'ouvrir à la concurrence des activités antérieurement organisées en monopoles. Dans les secteurs du gaz (et de l'électricité), ce processus s'est déroulé en trois phases : la segmentation de la chaîne d'approvisionnement/production, l'instauration de la concurrence dans les segments libéralisés et le maintien d'un contrôle dans les segments où le monopole naturel reste présent. Pour l'industrie européenne du gaz, cela s'est traduit par un découplage des activités – libéralisées – d'achat/vente de gaz en amont et en aval des infrastructures de transport/distribution qui, elles, restent soumises à une régulation. En pratique, ce processus a impliqué une restructuration en profondeur des segments concernés et la mise en place de nouveaux circuits et mécanismes de marché liés à la dé-intégration de la chaîne gazière. Ces modifications se sont répercutées jusqu'après des clients finaux qui en Belgique, ont tous le choix depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2007 entre plusieurs fournisseurs. Partant d'une situation où la fourniture de gaz était assurée par un opérateur verticalement

intégré, à un prix identique pour tous, les consommateurs belges se trouvent aujourd'hui face à plusieurs opérateurs proposant chacun leurs propres formules tarifaires.

Le présent article analyse comment les opérateurs actifs sur le marché gazier belge ont tiré parti de cette liberté tarifaire et comment ils se positionnent par rapport à la situation observée dans les pays avoisinants. De l'analyse des modalités de fixation des prix de détail effectuée sur la base des fiches tarifaires des principaux opérateurs, il ressort que ceux-ci disposent d'une grande liberté tarifaire en Belgique. Par contre, le degré de liberté en cette matière ne s'avère pas identique ailleurs, constat qui ne peut être perdu de vue lors de comparaisons de prix à l'international.

Après une brève description de la structure des marchés de gros et de détail en Belgique au travers des différents opérateurs actifs sur ces marchés, une deuxième section est consacrée à une analyse par composante des formules tarifaires à prix variable proposées par les principaux fournisseurs de gaz s'adressant à la clientèle du secteur résidentiel. La situation des opérateurs en matière de tarification des prix de détail est ensuite évaluée dans une perspective internationale et quelques enseignements qui se sont dégagés de l'exercice sont également formulés.

\* L'auteur souhaite remercier L. Aucremanne, F. Coppens, D. Cornille, J.-P. Pauwels et G. van Gastel pour leurs remarques et observations sur le présent article.

## 1. Libéralisation et restructuration des filières du gaz et de l'électricité

La libéralisation a impliqué une restructuration des filières du gaz et de l'électricité qui s'est traduite par une segmentation de la filière entre production/approvisionnement, transport, distribution et commercialisation<sup>(1)</sup>. Elle a aussi nécessité la mise en place de modes de fixation de prix spécifiques à chaque segment et entre segments avec :

- la production/approvisionnement pratiquant des prix libres issus de transactions effectuées sur différents marchés de gros entre producteurs, *shippers* et revendeurs sur la base de contrats de gré à gré ou *Over The Counter* (OTC), de transactions sur des bourses organisées ou dans le cadre de procédures d'enchères (gas releases<sup>(2)</sup>);
- le transport et le stockage facturés par le gestionnaire du réseau de transport (GRT) soit sur la base de prix négociés, soit sur la base de prix régulés par une autorité de régulation ce qui est l'option adoptée en Belgique;
- la distribution facturée en Belgique par les gestionnaires de réseau de distribution (GRD) également sur la base de prix régulés;
- et la commercialisation auprès de la clientèle finale pour laquelle les prix s'établissent sur la base de formules tarifaires « libres » standardisées pour le marché de détail, et sur la base de contrats négociés pour les gros consommateurs industriels (souvent avec fourniture directe à partir du réseau de transport).

Le prix au client final résulte de la somme des coûts et marges bénéficiaires de chaque segment auquel s'ajoutent les surcharges et les taxes.

Le gaz étant une énergie primaire qu'il faut acquérir auprès de producteurs, les revendeurs de gaz sur les marchés de gros et au détail agissent en tant qu'intermédiaires commerciaux qui, dans leurs structures tarifaires, veillent à couvrir notamment le coût d'achat du gaz. Au 31 décembre 2009, dix fournisseurs étaient actifs sur le marché de gros belge, sur un total de vingt-huit opérateurs détenteurs d'une licence fédérale de fourniture de gaz naturel. Celle-ci concerne les livraisons à des clients (gros consommateurs) directement raccordés au réseau de transport du GRT (Fluxys) et aux revendeurs actifs sur les réseaux de distribution. La répartition des parts de marchés sur la base de l'énergie livrée des différents opérateurs actifs en 2009 est illustrée dans le graphique 1.

Au niveau du marché de détail, 45 p.c. des volumes de gaz sont livrés via les réseaux de distribution à l'intention des consommateurs résidentiels et professionnels (PME et artisans connectés aux réseaux de distribution). Ces fournitures concernent majoritairement la région flamande (67 p.c. des volumes livrés de la distribution). Douze fournisseurs sont actifs sur le marché de détail aux côtés des gestionnaires de réseau de distribution (GRD)<sup>(3)</sup>. Parmi les fournisseurs, seuls sept ont développé une politique commerciale active à destination de la clientèle du

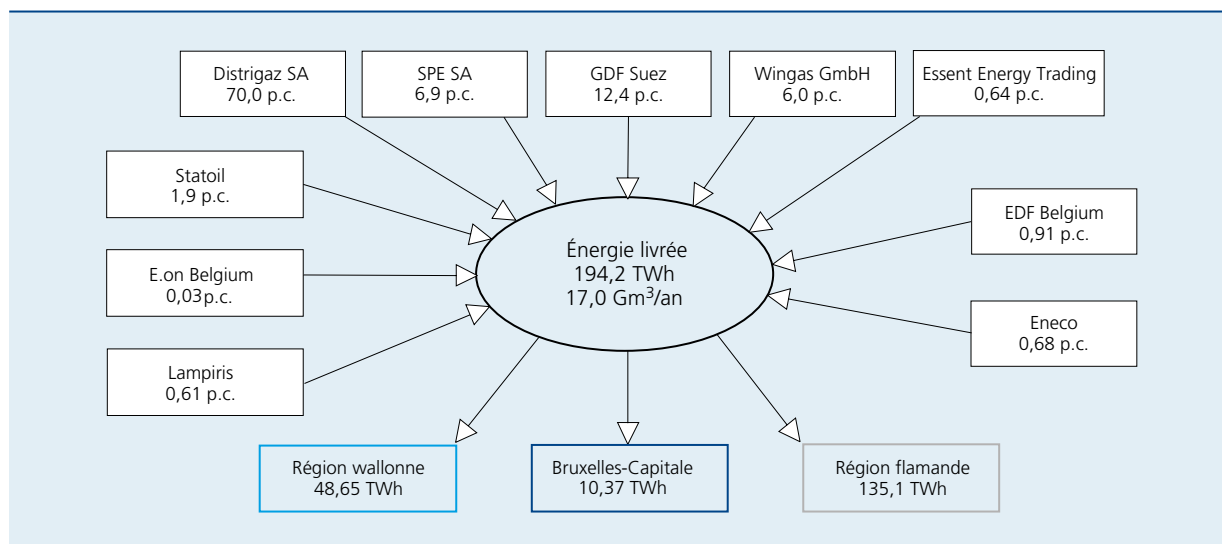
(1) Pour une description du marché gazier et de ses différentes composantes, voir Swartenbroeckx C. (2007), « The gas chain: influence of its specificities on the liberalisation process », BNB, Working Paper 122.

(2) Procédures organisées en vue de la rétrocession de volumes de gaz détenus par les opérateurs historiques à des concurrents.

(3) Dans le cadre de leurs obligations de service public, les GRD assurent l'approvisionnement en dernier ressort des clients se trouvant en situation précaire et dont le contrat de fourniture a été résilié par leur fournisseur : cela peut concerner des clients protégés bénéficiant du tarif social, des clients en défaut de paiement, des clients en attente de compteur à budget, etc.

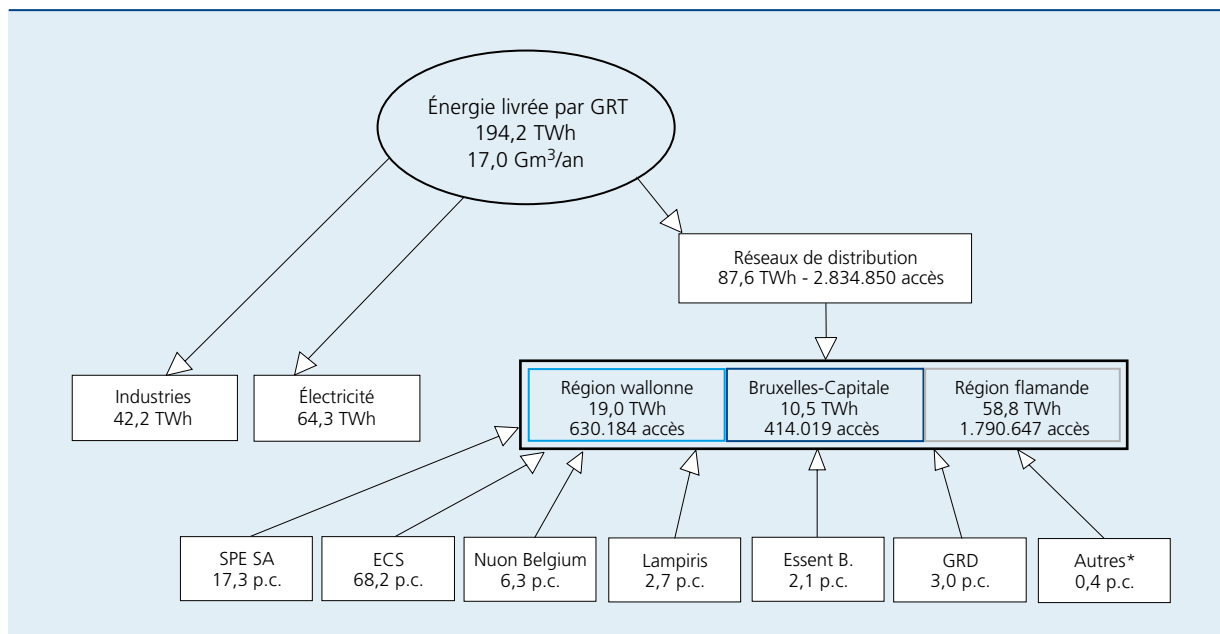
**GRAPHIQUE 1** LES OPÉRATEURS ACTIFS SUR LE MARCHÉ DE GROS DU GAZ NATUREL

(parts de marché en 2009 sur la base de l'énergie livrée)



**GRAPHIQUE 2 LES REVENDEURS ACTIFS SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL DU GAZ NATUREL**

(parts de marché en 2009 sur la base du nombre de points d'accès)



Sources : BNB, CREG – CWaPE – BRUGEL – VREG (2010).

\* Les « autres » fournisseurs sont pour la plupart, des revendeurs qui s'adressent à des clients professionnels. Il s'agit de Distrigaz, EDF Belgium, GDF-Suez, Wingas et Eneco België. Par contre, Elektriciteitsbedrijf Merksplas et Dong Energy Sales s'adressent aussi à des particuliers établis en région flamande.

secteur résidentiel. Leurs parts de marché respectives sur la base du nombre de points d'accès sont détaillées dans le graphique 2<sup>(1)</sup>.

L'analyse qui suit se concentre sur les modalités de fixation du prix de l'énergie (hors coûts de distribution et hors taxes) pour les consommateurs du secteur résidentiel (particuliers).

## 2. Impact de la libéralisation sur l'évolution des marchés et la fixation du prix de l'énergie

### 2.1 Passage de tarifs réglementés à des formules tarifaires libres pour le coût de l'énergie

Avant la libéralisation, les tarifs appliqués au client final étaient établis sur la base de conventions négociées au sein du Comité de contrôle de l'électricité et du gaz (CCEG), entre les partenaires sociaux et le secteur de l'énergie comprenant les fournisseurs historiques de gaz et d'électricité alors également en charge du transport, et les intercommunales de distribution. Ces tarifs négociés et recommandés par le CCEG étaient ensuite entérinés par le gouvernement.

### 2.1.1 Comité de Contrôle de l'Électricité et du Gaz

Créé par une convention en 1955, le CCEG avait pour objet « de veiller à ce que la situation technique, économique et tarifaire des secteurs de l'électricité et du gaz ainsi que l'évolution de celles-ci soient orientées dans le sens de l'intérêt général et s'intègrent dans la politique énergétique globale. » Le CCEG a été supprimé au 1<sup>er</sup> juillet 2003.

Le tarif négocié constituait un prix unique *all in* avec péréquation spatiale, ce qui assurait un prix identique à tous les clients de la même classe de consommation, quelle que soit leur localisation. Ce tarif préconisé par le CCEG prévoyait une indexation mensuelle se référant à des paramètres traduisant l'évolution des coûts comprenant dans un terme proportionnel, le prix d'achat à la frontière du gaz importé tel qu'il figurait dans la formule de vente du fournisseur historique Distrigaz à la distribution publique avec :

- une redevance d'abonnement annuelle = (a x IGD)
  - une redevance variable = (b x IGA) + (c x IGD)
- destinée à couvrir les coûts d'importation de gaz et les autres coûts de fourniture associés.

(1) Pour l'appréciation de la situation du marché de détail, les parts de marché sur la base des points d'accès sont plus pertinentes que celles basées sur l'énergie livrée, qui accordent trop de poids aux (plus gros) consommateurs professionnels par rapport aux consommateurs résidentiels – que ces statistiques ne distinguent pas des premiers.



L'index « gaz achat » IGA traduisait l'évolution du prix du gaz naturel payé à la distribution publique et visait à refléter l'évolution de l'indexation des contrats d'approvisionnement à long terme sur les marchés internationaux. Sa publication a été arrêtée en novembre 2007, chaque fournisseur utilisant dorénavant ses propres formules d'indexation. L'index « gaz distribution » IGD traduit l'évolution des coûts de la distribution autres que ceux liés à l'achat du gaz (salaires, coûts fixes, rémunération du capital investi, etc.). L'IGD actuel est défini par l'arrêté ministériel du 12 décembre 2001, et est publié tous les mois sur le site de la CREG. Il est jusqu'à présent encore utilisé et identique pour tous les fournisseurs :

$$\text{IGD} = 0,44 + (0,31 \times S) + (0,25 \times M)$$

avec : S = indice du coût salarial AGORIA de référence ;

M = indice du coût des équipements.

Quant aux valeurs des coefficients a, b et c, elles permettraient de différencier le tarif selon les classes de consommation.

## 2.1.2 Les formules tarifaires d'application pour le gaz

### 2.1.2.1 Janvier 2007 : libéralisation complète du marché belge et liberté tarifaire pour le coût de l'énergie

Avec la libéralisation complète du marché belge, chaque fournisseur est libre de définir ses propres formules tarifaires pour le coût de l'énergie, et notamment de définir les paramètres et coefficients utilisés dans les contrats de fourniture d'énergie à prix variables. L'indexation adoptée par les fournisseurs est marquée par le maintien de la formule d'indexation adoptée en son temps par le CCEG avec :

- redevance d'abonnement annuelle = (a x IGD)
- coût de l'énergie (redevance proportionnelle) = (b x Igm) + (c x IGD)

où a, b et c = coefficients tarifaires propres à chaque fournisseur, à chaque formule tarifaire et à chaque classe de consommation ;

IGD = *index gaz distribution* traduisant l'évolution des coûts de la distribution autres que ceux liés à l'achat du gaz et décrit précédemment ;

Igm ou GPI = index traduisant l'évolution du coût d'achat du gaz naturel. Depuis la libéralisation complète du marché, cet index est calculé par chaque fournisseur en remplacement de l'ancien *index gaz achat*.

Les tarifs diffèrent entre fournisseurs au niveau :

- des formules d'indexation pour le coût d'achat du gaz (coefficients et critères sous-jacents à l'ex-IGA = Igm ou GPI) ;
- et des coefficients tarifaires a, b et c, de sorte que la sensibilité des prix indexés de chaque fournisseur aux évolutions des paramètres peut différer.

Ces éléments influencent tant la redevance d'abonnement annuelle que le coût de l'énergie. La suite de l'analyse se concentre sur cette dernière composante. Les formules tarifaires sont détaillées dans l'annexe 1 pour la classe de consommation annuelle qui s'étend entre 5.001 et 30.000 kWh/an et qui correspond à une utilisation du gaz à des fins de cuisson et de chauffage. Cette classe s'accorde également le mieux avec la bande de consommation D2 correspondant à une consommation annuelle de 20 à 200 GJ (5.555 à 55.555 kWh) retenue par Eurostat pour son suivi semestriel des prix du gaz pour les ménages.

Les formules d'indexation Igm pour le coût d'achat du gaz adoptées par les fournisseurs sont très similaires et du type : (0,25 HUB + 0,0468 GOL603 + x \* (CPLY-1/CPLY-2) + y) / 21,21479

- (HUB), le prix des contrats *forward* pour le gaz échangés sur le hub de Zeebrugge et qui reflète l'évolution du coût des achats spots de gaz. L'introduction de ce paramètre par rapport à la formule de l'IGA coïncide également avec la fin du contrat d'approvisionnement de Distrigaz (fournisseur historique du marché de gros) avec l'Algérie et son remplacement début 2007, par un contrat conclu avec le Qatar (CREG, 2008a) ;
- (GOL603), le prix du gasoil qui reflète l'évolution du coût des achats dans le cadre des autres contrats à long terme par Distrigaz et indexé avec retard sur le prix du pétrole/produit pétrolier ;
- (CPLY,) l'indice des prix à la consommation qui détermine l'évolution générale des prix des autres achats ;
- x, le coefficient de pondération s'appliquant au CPI au libre choix de chaque fournisseur ;
- y, une constante, indépendante des paramètres et au libre choix de chaque fournisseur ;
- 21,21479, une valeur de référence utilisée dans le calcul de l'ancien index IGA (CREG, 2006).

Les différences entre formules d'indexation découlent de :

- la prise en compte ou non de l'indice des prix à la consommation : le CPI n'est pas retenu chez tous les fournisseurs (indice adapté à intervalle annuel et dont la non prise en compte est généralement compensée par un coefficient c plus élevé affecté à l'IGD) ;
- l'utilisation d'une constante y qui permet(tra) de moduler le prix indépendamment des paramètres (HUB, GOL et CPI).

Il est remarquable que la composante « 0,25 HUB + 0,0468 GOL603 » soit apparue à l'un ou l'autre moment dans les formules d'indexation de tous ces fournisseurs. Ainsi que l'a souligné la CREG (CREG, 2007), si, comme l'ont affirmé les fournisseurs, leur formule d'indexation reflète l'évolution de leur coût d'approvisionnement en

gaz naturel, il est fondé de supposer que cette composante soit présente dans leurs contrats d'achat souscrits (à l'époque) avec l'importateur historique sur le marché de gros.

2.1.2.2 Octobre 2007 : le fournisseur historique de gaz utilise sa liberté tarifaire...

En juin 2007, le fournisseur historique de gaz sur le marché de détail Electrabel Customer Solutions (ECS) annonce une adaptation de ses prix à la suite de la hausse des prix de l'énergie sur les marchés internationaux, avec entrée en application à partir de septembre 2007. Son application effective sera finalement reportée à octobre 2007 en raison d'une communication confuse vis-à-vis de la clientèle. Le contexte de cette hausse mérite quelques précisions.

Les premiers mois de la libéralisation complète du marché gazier belge coïncident avec une baisse des prix des combustibles fossiles sur les marchés internationaux par rapport à 2006. Cette évolution défavorable tant du GOL que du HUB est préjudiciable aux résultats d'opérateurs qui agissent en tant qu'intermédiaires et ce, à concurrence de la partie du prix de l'énergie liée à ces paramètres (alors dépréciés) dès lors que leur prix de vente de l'énergie est structuré comme suit:  $b (0,25 \text{ HUB} + 0,0468 \text{ GOL603}) + b (\Delta \text{CPI}) + b (\text{constante } y) + c \text{ IGD}$ .

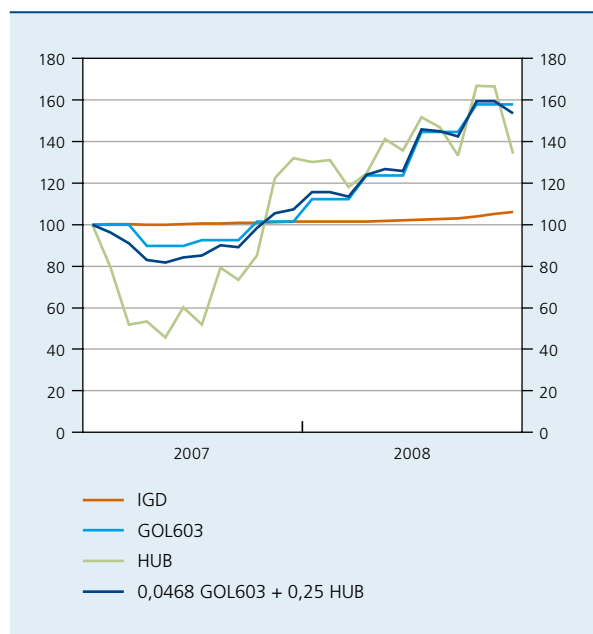
Pour se différencier, les fournisseurs choisissent librement la valeur des coefficients  $b$  et  $c$  et de la constante  $y$  pour couvrir leurs coûts d'importation de gaz et les autres coûts de fourniture, et pour y inclure leur marge.

L'abandon en janvier 2007 de la formule IGA d'application avant la libéralisation et son remplacement par le paramètre GPI entraîne une baisse moyenne du prix de vente par rapport au prix calculé avec l'IGA, de 0,45 cent par kWh (HTVA) sur la période de janvier 2007 à septembre 2007. De fait, les formules d'indexation adoptées en janvier 2007 font référence à deux paramètres énergétiques dont les évolutions défavorables aux opérateurs se cumulent au cours du premier semestre 2007 avec pour conséquence une réduction de la partie proportionnelle de leur prix et éventuellement de leur marge (toutes autres choses restant égales par ailleurs, notamment les conditions d'achat du gaz).

Dès lors que le prix de vente des revendeurs, et le cas échéant leur marge, peut être adaptée en modifiant la valeur des coefficients  $b$  et  $c$  et/ou celle de la constante, cela signifie en particulier que le prix comprend :

- une partie variable, proportionnelle au prix des combustibles (GOL et HUB) et au CPI;
- et une partie fixe, indépendante des évolutions des paramètres et qui est la différence entre ancienne et nouvelle constante (ou plus exactement  $b \times \Delta$  constante).

**GRAPHIQUE 3** ÉVOLUTION DES PARAMÈTRES GOL603, HUB ET IGD EN 2007-2008  
(indices 100 = janvier 2007)

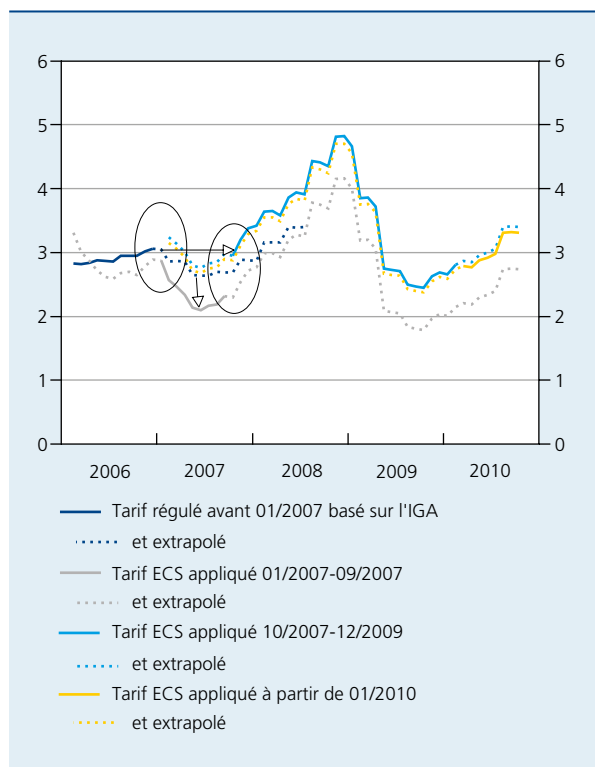


Source : CREG.

La modification de la formule d'indexation du fournisseur historique d'application à partir d'octobre 2007 porte sur la constante de la formule d'indexation et représente une hausse permanente du prix de 0,66 cent par kWh (0,8 cent par kWh TVAC), indépendante de l'évolution du prix des combustibles. Son application instantanée se traduit par un réalignement du prix mensuel au niveau de fin 2006, juste avant la libéralisation complète du marché (voir graphique 4).

Une extrapolation des effets de cette hausse du prix de vente sur la marge du revendeur doit se faire avec prudence, car tout dépend de l'évolution de ses conditions d'achat en amont, tant sur les bourses organisées que dans les contrats bilatéraux (pour lesquels les prix ne sont pas publics). La marge du revendeur reste inchangée si la hausse du prix de vente ne fait que répercuter la modification de prix affectant son portefeuille d'achats. Selon son étude (rapportée comme confidentielle) « relative à la relation entre les coûts et les prix des importateurs et revendeurs sur le marché belge résidentiel et professionnel du gaz naturel sur la période 2004-2009 », la CREG cite trois éléments à l'origine de la hausse des prix libéralisés de ces dernières années : la hausse des prix pétroliers, la hausse de la marge bénéficiaire du principal fournisseur de gaz

**GRAPHIQUE 4** ÉVOLUTION DE LA REDEVANCE PROPORTIONNELLE DU PRIX HTVA DE L'ÉNERGIE (cents/kWh)



Source: Calculs propres sur base de (ICEDD, 2009a) et (CREG, 2006).

et la hausse variable de la marge bénéficiaire du principal importateur de gaz naturel (CREG, 2010a).

Le tableau 1 présente les parts de marché à la vente des opérateurs actifs en 2007 sur le marché de gros et sur le marché de détail (livraisons via les réseaux de transport et de distribution) exprimés en termes de volumes échangés. En comparant les parts des différents acteurs sur ces deux marchés et dans l'hypothèse où les opérateurs écoulent les volumes dont ils disposent en priorité sur le marché de détail, il se dégage que parmi les opérateurs actifs sur ce marché, ECS, SPE, Nuon et Lampiris ont dû effectuer des achats sur le marché de gros (contrats bilatéraux indexés et/ou achats sur le marché spot). En effet, leur part de marché « à la vente » sur le marché de détail est supérieure à celle qu'ils ont (éventuellement) sur le marché de gros. Pour Essent, la statistique disponible ne permet pas de trancher.

On peut considérer qu'en 2007, les revendeurs autres que l'opérateur historique sont *price taker* dans un contexte :  
 – où le marché de gros est caractérisé par une part de marché dominante à la vente pour l'importateur

**TABLEAU 1** PARTS DE MARCHÉ À LA VENTE DES OPÉRATEURS ACTIFS SUR LES MARCHÉS DE GROS ET DE DÉTAIL – 2007 (pourcentages du total des volumes échangés)

Marché de gros (approvisionnement)	Marché de vente au consommateur final (via les réseaux de transport et de distribution)
Distrigaz = 78,2	Distrigaz = 45,1
GDF = 15,2	ECS = 28,6
Wingas = 6,0	GDF = 10,0
Essent = 0,5	Wingas = 6,0
EDF Belgium = 0,1	Autres (EDF, Essent, Dong, Nuon, Lampiris) = 3,8
SPE = start 12/2007	SPE = 6,5

Source: CREG – CWaPE – BRUGEL – VREG (2008).

Distrigaz (78,2 p.c. des volumes) qui lui-même s'approvisionne majoritairement sur la base de contrats à long terme conclus avec les producteurs (90 p.c. de son portefeuille d'approvisionnement en 2007 (Distrigaz, 2008)). Au niveau de l'ensemble du portefeuille d'approvisionnement des fournisseurs actifs en Belgique, les contrats avec les producteurs d'une durée supérieure à 5 ans représentent encore 71,3 p.c. des volumes importés en 2009 (CREG, 2010a);

– et où l'opérateur historique sur le marché de détail ECS est, en 2007, le fournisseur de 72,4 p.c. des points d'accès sur le réseau de distribution<sup>(1)</sup>.

Obligés d'acheter à des conditions contractuelles similaires à celle de l'opérateur historique vis-à-vis de l'importateur Distrigaz, et concurrencés à la vente par les tarifications offertes par l'opérateur historique à la clientèle du marché de détail, la plupart des revendeurs « alternatifs » disposent d'une marge de manœuvre limitée sur le marché de détail. Dans ces conditions, la hausse tarifaire d'octobre 2007 semble dégager une marge suffisante pour l'ensemble des revendeurs et suffisamment large pour que les concurrents de l'opérateur historique s'y positionnent. On pourrait parler d'un marché en présence d'un *margin setter* et de *margin takers*, le « prix de fond » du gaz et son évolution étant déterminés par la structure des formules d'indexation des revendeurs, ces dernières étant elles-mêmes le reflet des formules d'indexation appliquées sur une partie des transactions d'achat sur le marché de gros (les contrats à long terme avec les producteurs).

(1) Pour l'appréciation de la situation du marché de détail, les parts de marché sur la base des points d'accès sont plus pertinentes que celles basées sur l'énergie livrée.

L'adaptation de la formule de tarification a été annoncée alors que le niveau des paramètres d'indexation utilisés (GOL et HUB) était au plus bas. Dès lors, cette hausse tarifaire indépendante de l'évolution du prix des combustibles fait évoluer le prix à un niveau déjà atteint par le passé. En effet, les prix annoncés en juin 2007 dans la fiche tarifaire au 1<sup>er</sup> septembre 2007 ont été établis sur la base des paramètres mensuels de mai 2007 (délai à mettre en relation avec l'obligation des revendeurs de notifier les modifications de leur contrat au consommateur). Les prix annoncés dans la fiche tarifaire (révisée) au 1<sup>er</sup> octobre 2007 ont été établis sur base des paramètres mensuels de septembre 2007. La seule augmentation autonome des paramètres utilisés dans le nouveau GPI entre mai et septembre 2007 engendre une augmentation du prix mensuel de 0,20 cent par kWh (HTVA).

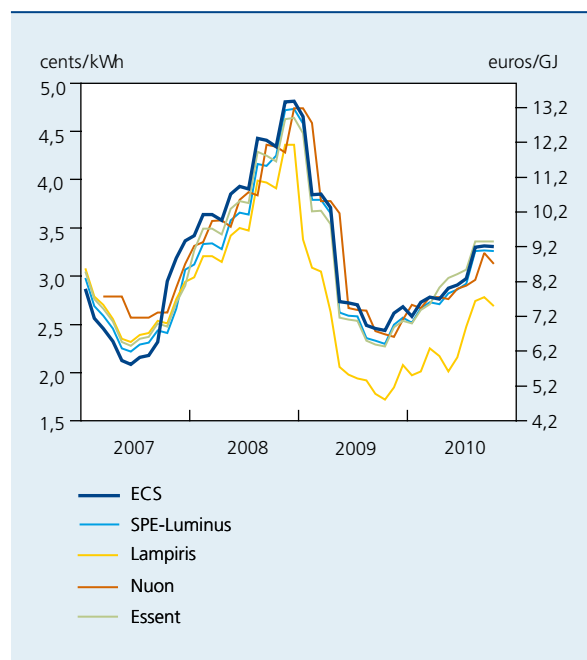
L'ajustement discrétionnaire de la constante dans la formule d'indexation du prix du gaz permet à l'opérateur historique sur le marché de détail de consolider un prix indépendant de l'évolution des paramètres sous-jacents, tout en disposant de la liberté tarifaire de répercuter les modifications éventuelles des clauses de ses contrats d'achats au préjudice de la compétitivité de ses prix de vente au détail par rapport à la concurrence. Dans les faits, la compétitivité relative des prix d'ECS par rapport à ses concurrents a été restaurée au fur et à mesure que ces concurrents ont adaptés à leur tour de manière discrétionnaire leur tarification au détail comme le décrit la section suivante.

### 2.1.2.3 ... et est suivi par ses concurrents sur le marché de détail

En janvier 2007, tous les fournisseurs ont adapté une formule tarifaire pour l'indexation du prix de l'énergie inspirée de celle qu'ils se voient appliqués eux-mêmes pour leurs achats sur le marché de gros et dont les modalités d'application s'inscrivent dans la lignée de celle utilisée antérieurement en période régulée. Par la suite, tous les fournisseurs modifient à leur convenance les formules d'indexation en adaptant les coefficients des paramètres et/ou la constante ou plus récemment, en changeant de paramètres.

Pour les fournisseurs, l'indexation automatique est commode, car une part du risque-prix est automatiquement transmise au client sans autre information. En effet, en vertu de l'article 74 de la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection des consommateurs, les clauses d'indexation de prix sont autorisées « pour autant qu'elles ne soient pas illicites et que le mode d'adaptation du prix soit explicitement décrit dans le contrat ». D'autre part, lorsque les conditions d'achat des fournisseurs sont modifiées ou lorsque leur marge

**GRAPHIQUE 5** ÉVOLUTION DE LA REDEVANCE PROPORTIONNELLE AUPRÈS D'ECS, SPE-LUMINUS, NUON, LAMPIRIS ET ESSENT POUR LA CLASSE DE CONSOMMATION DES 5001 A 30000 KWH/AN (prix HTVA)



Sources : Calculs propres sur base des fiches tarifaires et CREG (2010b).

est affectée par une évolution défavorable, ils peuvent adapter à leur gré les coefficients de pondération qui s'y rapportent avec des frais de publicité limités vis-à-vis du grand public. La communication concernant ces changements est encadrée par la loi susmentionnée qui prévoit qu'en cas d'augmentation unilatérale du prix ou de modification des conditions au détriment du consommateur, ce dernier a le droit de mettre fin au contrat sans frais. Ce droit est stipulé dans les contrats et peut s'exercer à la date anniversaire du contrat c'est-à-dire au minimum tous les ans (aucun fournisseur ne prévoit de contrat à durée déterminée inférieure à l'année), moyennant préavis.

La publicité des formules d'indexation imposée par la loi apporte néanmoins une certaine transparence par rapport à la situation à l'étranger (voir infra), car il est possible d'en déduire le poids relatif des différentes composantes et d'en anticiper (éventuellement) certaines évolutions. En analysant l'évolution et les adaptations successives de ces formules, il est aussi possible d'appréhender l'évolution des marges des revendeurs, indépendamment de l'évolution des paramètres sous-jacents. Une analyse précise de ces marges nécessiterait cependant une visibilité concernant les conditions d'achat de gaz et des autres coûts liés à la fourniture. À cet égard, la vérification quant à la

représentativité des index utilisés en termes d'évolution des coûts et au bien-fondé des adaptations successives qui y sont apportées, relève de la compétence du régulateur du secteur et de celle des autorités de la concurrence en tant qu'instances de recours contre les décisions du régulateur<sup>(1)</sup>. Actuellement, force est de constater que cette visibilité n'est pas présente et elle deviendra plus complexe à mettre en œuvre que par le passé avec l'intervention de plusieurs opérateurs pour lesquels le marché pertinent ne se limite pas/plus au marché national.

Parmi les revendeurs, Lampiris se démarque par une formule d'indexation adoptée en janvier 2009 et dont le terme proportionnel fait référence à l'IGD pour les coûts de fourniture et au seul TTF (indice en euro/MWh pondéré par le volume de transactions sur des contrats *forward* de gaz naturel aux Pays-Bas pour livraison le mois suivant) pour les coûts d'importation<sup>(2)</sup>. En effet, depuis janvier 2009, Lampiris ne s'approvisionne plus chez Distrigaz mais auprès du groupe hollandais Eneco sur la base d'un contrat pluriannuel avec référence au prix TTF (De Boeck, 2008). Ce faisant, Lampiris s'est inspiré, pour sa formule d'indexation de prix à l'intention de sa clientèle finale, de celle que ce revendeur a souscrit avec son nouveau fournisseur sur le marché de gros. Aussi, l'ajustement de ses formules d'indexation à la vente en fonction de l'indexation appliquée dans ses contrats d'achat reste dans une logique de transfert du risque-prix au consommateur.

Néanmoins, ce changement de fournisseur sur le marché de gros avec un nouveau prix de référence du gaz utilisé pour l'indexation permet à Lampiris de proposer un prix de détail inférieur à ses concurrents dans le contexte actuel de prix bas du gaz sur les bourses d'échange et évoluant pour l'heure indépendamment du prix du pétrole. Cette situation résulte de la coexistence de deux mécanismes de prix présents sur les marchés de gros européens. En effet, il faut se rappeler qu'historiquement l'approvisionnement du marché de gros d'Europe continentale se fait largement sur la base de contrats bilatéraux à long terme souscrits avec les producteurs sur une base *take or pay* pour ce qui concerne les volumes et incorporant également une clause d'indexation de prix. Ces clauses font référence

au prix de combustibles concurrents sur le marché de débouchés (pétrole et ses dérivés ainsi que charbon) avec un décalage de trois à six mois. D'autre part, avec le développement de bourses d'échange de gaz, des prix de marché du gaz représentatifs des conditions d'offre et de demande se sont affirmés. Les conditions qui prévalent actuellement sur le marché gazier combinent une offre de gaz surabondante résultant de la mise en service de lignes de liquéfaction de gaz et de la production soutenue de gaz non conventionnels aux États-Unis, face à une demande qui reste marquée par la crise. Ces évolutions ont déprimé les prix de marché du gaz alors que l'équilibre du marché pétrolier ne connaissait pas les mêmes évolutions. Cela a pour conséquence un prix de marché spot du gaz déprimé par rapport au prix du gaz indexé sur celui du pétrole et utilisé dans les contrats à long terme auxquels se réfèrent implicitement les formules d'indexation des autres fournisseurs. La question reste ouverte quant à la persistance de cet écart et au découplage du prix du gaz et du prix du pétrole (IEA, 2010).

#### 2.1.2.4 Implications pour le consommateur

Quel que soit l'opérateur, les formules tarifaires avec indexation mensuelle automatique reportent implicitement tout ou partie du risque-prix sur le client final qui ne peut se couvrir qu'en recourant à un contrat à prix fixe.

Les contrats à durée déterminée actuellement proposés par les fournisseurs actifs sur le marché résidentiel belge sont tous d'une durée minimale d'un an à prix indexé ou à prix fixe<sup>(3)</sup>. Cela implique en particulier que le client désireux de faire jouer la concurrence ou simplement de se couvrir contre le risque-prix en souscrivant à un contrat à prix fixe, ne peut le faire sans frais supplémentaires au mieux qu'à la date anniversaire de son contrat annuel. Au moment de la souscription, le prix fixe est généralement supérieur au prix variable, car il inclut une marge permettant au fournisseur de faire face à l'incertitude liée à l'évolution future du prix. Néanmoins, en fonction de l'évolution ultérieure du prix variable sur la durée du contrat, il se peut que le prix fixe soit, au cours de l'un ou l'autre mois, inférieur au prix variable correspondant. Il existe donc des moments plus propices pour le consommateur désireux de se couvrir contre la volatilité du prix à moindre frais. Le différentiel de prix entre prix variable et prix fixe a le plus de chance d'être compensé lorsque le contrat à prix fixe est souscrit en période de prix variable bas. Il est préférable que cette période coïncide avec la période de résiliation de son contrat si le consommateur veut limiter les coûts.

Sur la question de la durée des contrats de fourniture, le portail d'information aux consommateurs allemands

(1) Les missions des deux institutions sont à certains égards très liées, le régulateur étant responsable de l'ouverture du secteur à la concurrence, alors que les autorités de la concurrence sont en charge de son maintien sur la base du droit national (loi sur la protection de la concurrence économique) et du droit communautaire de la concurrence (articles 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne).

(2) Depuis le 2<sup>e</sup> trimestre 2008, SPE-Luminus propose également un contrat à prix variable partiellement indexé sur le prix du gaz à Zeebrugge (moyenne mensuelle pondérée de prix pour livraison *day-ahead* – voir annexe 1), aux côtés du HUB et du GOL.

(3) Le fournisseur « Elektriciteitsbedrijf Merksplas » actif en région flamande propose un contrat à durée indéterminée et résiliable moyennant un préavis minimum d'un mois et paiement de frais de résiliation. Les contrats de base d'ECS et SPE-Luminus (respectivement ECS Offre de base et Luminus Énergie) sont également à durée indéterminée et résiliables à ces conditions.

Verivox attribue à un contrat une appréciation d'autant plus intéressante pour le consommateur que sa durée est courte et la période de résiliation réduite (Verivox, 2010). En Allemagne, 33 p.c. des tarifs analysés par cet organisme<sup>(1)</sup> ont une première durée contractuelle d'un mois reconductible dans 71 p.c. des cas sur base mensuelle. La moitié de ces contrats mensuels sont des contrats de fourniture par défaut des fournisseurs désignés dont la durée est fixée par la loi; ils sont dès lors automatiquement résiliables sur base mensuelle. Les contrats commerciaux sont de plus en plus souvent proposés pour une durée d'un an avec un maximum légal de deux ans. À l'échéance de son contrat commercial, le consommateur peut toujours revenir à un contrat de fourniture par défaut. La publicité des prix n'est pas fournie par une formule d'indexation<sup>(2)</sup>, mais se fait à intervalles plus espacés (en raison notamment des coûts de menu induits par l'adaptation des prix) moyennant notification au client en général six semaines à l'avance. Une telle flexibilité dans les contrats requiert impérativement une infrastructure performante en matière de transmission des données de consommation entre les intervenants.

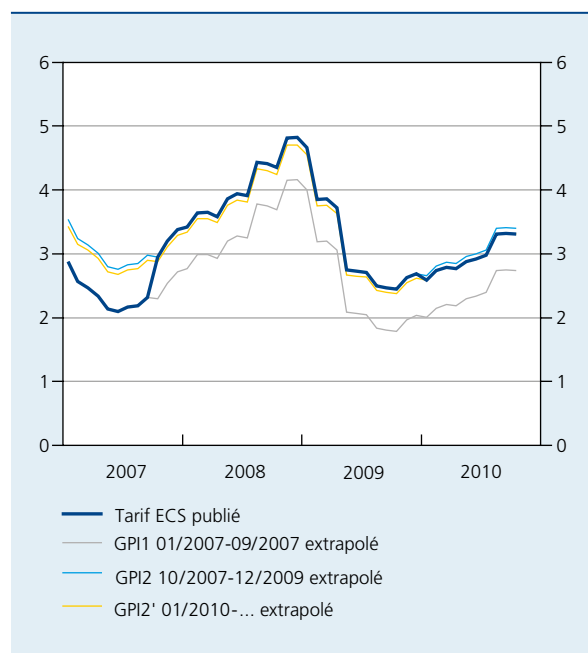
Enfin, les formules d'indexation faisant référence aux prix du gaz sur les marchés spots sur base mensuelle rendent les prix plus volatils que lorsqu'il est fait référence à des prix pétroliers issus de la moyenne de cotations des six mois précédant le trimestre concerné. La transmission des fluctuations des prix spots du gaz s'en trouve accélérée par rapport aux variations (lissées) des prix pétroliers. Sur la période 2007-2009, l'incidence de cet ajustement est restée limitée par rapport au mouvement général des prix à la consommation du gaz (Cornille, 2009). De fait, l'amplitude des variations résulte aussi de la pondération octroyée à chacune des composantes.

## 2.2 La contribution des composantes du prix du gaz à l'évolution de ce prix

L'évolution du prix de la molécule de gaz (redevance proportionnelle) est représentée dans le graphique 6 selon les différentes formules tarifaires successives adaptées par l'opérateur historique en janvier 2007, octobre 2007 et janvier 2010. La hausse permanente de tarif que représente la constante apparaît clairement à partir d'octobre 2007, et sans cette adaptation, le prix payé par le consommateur résidentiel serait actuellement revenu au niveau de janvier 2007. L'adaptation de la formule a créé une asymétrie dans l'évolution du prix qui ne

(1) L'étude Verivox porte sur 1.248 formules tarifaires proposées à des clients professionnels (596 tarifs) et particuliers (652 tarifs) par les 100 plus grands revendeurs actifs sur le marché de détail allemand.  
 (2) À l'exception de huit formules tarifaires dans lesquelles le prix est indexé sur celui du gasoil (Verivox, 2010).

**GRAPHIQUE 6** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS D'ECS SELON SES FORMULES TARIFAIRES SUCCESSIVES (cents/kWh)



Source: Calculs propres.

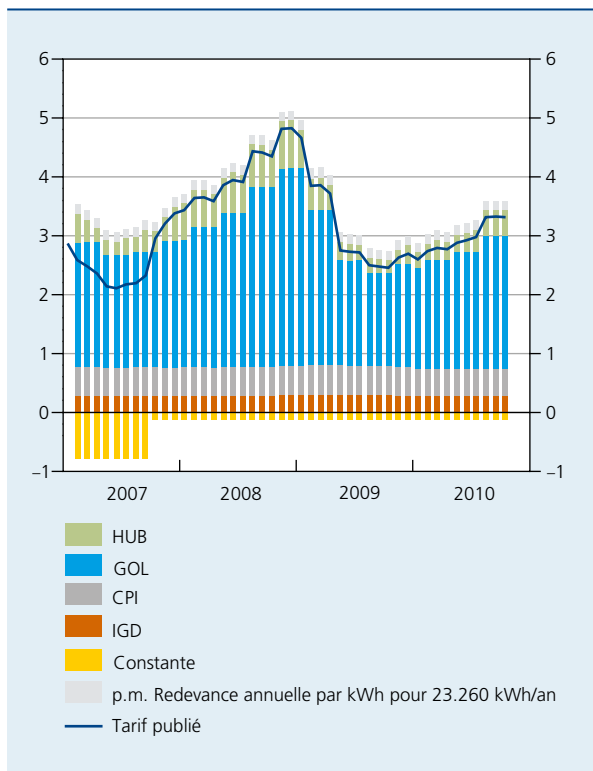
GPI1 = indexation au cours de la période 01/01/2007 – 31/08/2007 (reporté au 30/09/2007)  
 = 0,25 HUB + 0,0468 GOL + 4,83 ΔCPI – 7,86  
 GPI2 = indexation au cours de la période 01/10/2007 – 31/12/2009 = augmentation de la constante dans formule d'indexation  
 = 0,25 HUB + 0,0468 GOL + 4,83 ΔCPI – 1,30  
 GPI2' = indexation en cours depuis le 01/01/2010 = réduction du coefficient qui s'applique au CPI  
 = 0,25 HUB + 0,0468 GOL + 4,63 ΔCPI – 1,30  
 et incorporation de la réduction de 2 p.c. octroyée en fin de facture pour le contrat *Energy plus* au niveau du prix au kWh:  
 2,13 GPI + 0,1768 IGD = offre de base pour ECS gaz 30  
 2,0874 GPI + 0,1733 IGD = offre *Energy plus*

revient pas à son niveau antérieur malgré la diminution des paramètres. Aussi, tout retournement ultérieur dans l'évolution des prix ne se répercute-t-il que partiellement.

Sur la base des formules d'indexation publiées et en y appliquant les valeurs successives des paramètres utilisés, il a été possible de reconstituer l'évolution mensuelle du prix indexé en distinguant les composantes relatives à chaque paramètre et dont la somme forme le prix tel qu'il est publié dans les feuilles tarifaires pour ce qui concerne la redevance proportionnelle. Pour être complet, il conviendrait de tenir compte de la redevance d'abonnement annuelle ramenée au kWh. Dans la classe considérée des 5.001 à 30.000 kWh/an consommés, cela représente actuellement un coût supplémentaire de respectivement 0,77 à 0,13 cent/kWh HTVA dans la fourchette de consommation considérée (illustré pour mémoire dans le graphique 7 pour une consommation de 23.260 kWh/an, mais non incorporé dans le tarif publié).



**GRAPHIQUE 7** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS D'ECS ET DE SES COMPOSANTES (cents/kWh)



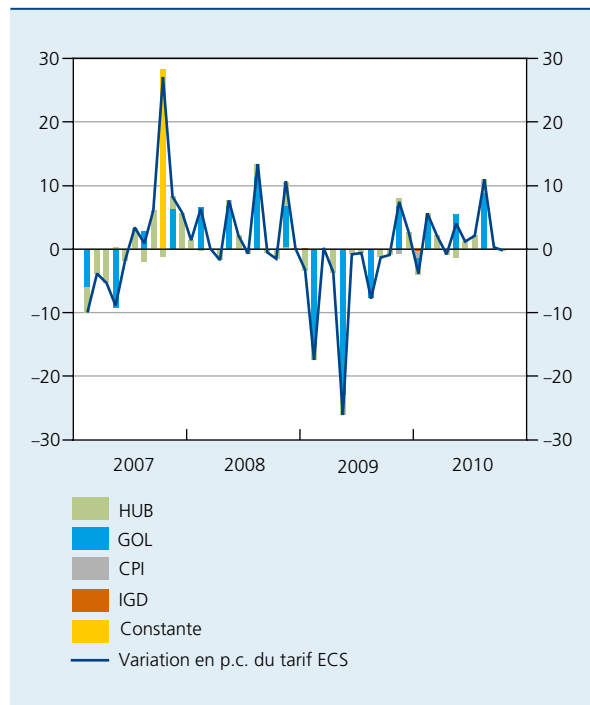
Source : Calculs propres.

La constante incorporée dans la formule d'indexation avec un signe négatif a pour effet de réduire le prix total (trait bleu) par rapport à la somme des autres composantes de la formule. En augmentant la constante de  $-7,86$  à  $-1,3$ , son effet réducteur a été atténué.

La variation du prix par rapport à une période antérieure est représentée dans les graphiques suivants par un trait continu. Les contributions à cette variation par les différentes composantes du prix sont représentées par les colonnes à barres empilées.

La variation mensuelle du prix est d'abord influencée par la volatilité du paramètre GOL603 (moyenne des prix sur six mois précédant immédiatement le trimestre calendrier concerné) qui peut évoluer tous les trois mois. Le paramètre HUB est pris en compte tous les mois, mais influence le prix de façon moins prononcée que le GOL en raison de la pondération plus faible du HUB dans la formule de prix.

**GRAPHIQUE 8** CONTRIBUTION DES COMPOSANTES À LA VARIATION DU PRIX PAR RAPPORT AU MOIS PRÉCÉDENT (points de pourcentage, sauf mention contraire)



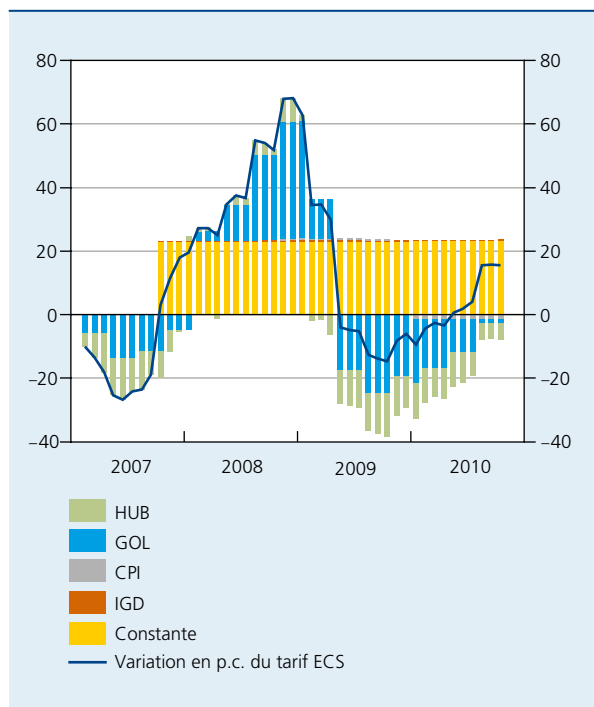
Source : Calculs propres.

L'évolution par rapport au mois de janvier 2007 est marquée par la hausse permanente du prix à la suite de la modification de la constante et qui s'est cumulée à la hausse des prix du pétrole et du gaz en 2008. Sans cette modification, le niveau du prix à partir du deuxième trimestre 2009 serait resté inférieur ( $\pm 20$  à  $30$  pp.) à celui de janvier 2007 au lieu de devenir progressivement supérieur (asymétrie dans l'évolution du prix).

En 2008, la variation du prix à un an d'intervalle a d'abord subi l'influence de la hausse du prix provoquée par la révision de la constante. L'augmentation des paramètres énergétiques s'est ensuite ajoutée, le prix du mois d'août 2008 ayant doublé par rapport à son niveau en 2007. Le tiers de cette hausse est alors encore imputable à la constante. L'année 2009 retrace une évolution soumise aux seuls paramètres énergétiques. La contribution légèrement négative liée au CPI à partir de janvier 2010 résulte de la répercussion de la baisse du tarif de transport qui est inclus dans le prix de l'énergie (voir annexe 1).

**GRAPHIQUE 9** CONTRIBUTION DES COMPOSANTES À LA VARIATION DU PRIX PAR RAPPORT À JANVIER 2007

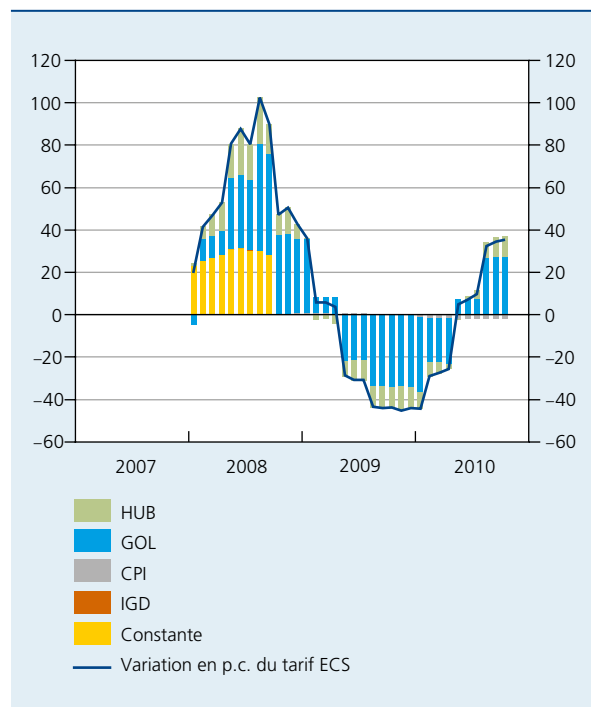
(points de pourcentage, sauf mention contraire)



Source : Calculs propres.

**GRAPHIQUE 10** CONTRIBUTION DES COMPOSANTES À LA VARIATION DU PRIX PAR RAPPORT AU MOIS CORRESPONDANT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE

(points de pourcentage, sauf mention contraire)



Source : Calculs propres.

### 2.3 Comparaison de l'évolution des prix pour l'énergie d'ECS, SPE-Luminus, Nuon, Lampiris et Essent

Depuis janvier 2007, les fournisseurs actifs sur le segment des ventes au détail aux particuliers ont utilisé leur liberté tarifaire à plusieurs reprises, induisant des modifications du prix du gaz indépendantes des paramètres sous-jacents. La comparaison a été effectuée pour les cinq premiers fournisseurs actifs dont les parts de marché respectives sur le segment des ventes via le seul réseau de distribution ont été présentées dans le graphique 2. Les cinq fournisseurs considérés représentent en 2009 96 p.c. des points d'accès.

Les principales modifications tarifaires opérées par ces fournisseurs sont détaillées dans l'annexe 1, qui présente également les évolutions du prix de l'énergie mentionné sur leurs fiches tarifaires. Ces évolutions sont illustrées pour chacun d'entre eux par un épais trait bleu, les lignes plus fines présentant les évolutions de prix qui se seraient réalisées si les formules tarifaires adoptées successivement avaient été maintenues. Quant aux graphiques à colonnes à barres empilées ci-après, ils illustrent

l'évolution mensuelle du prix en faisant la distinction entre les différentes composantes correspondantes à chaque paramètre et dont la somme constitue le prix tel qu'il est publié dans les feuilles tarifaires pour ce qui concerne la redevance proportionnelle.

Ces graphiques reproduisent les prix unitaires de l'énergie mentionnés sur les fiches tarifaires des fournisseurs tels qu'ils sont diffusés sur leur site internet et communiqués aux régulateurs à des fins statistiques et de monitoring. Il faut mentionner toutefois que pour la facturation, les prix mensuels utilisés sont ceux calculés sur la base des valeurs des paramètres correspondant au mois de consommation; ils sont représentés par le trait en pointillé avec un décalage d'un à deux mois par rapport au prix publié, établi quant à lui sur la base des valeurs de paramètres antérieurs d'un à deux mois. En effet, la valeur des index n'est connue qu'au début de chaque mois alors que les fiches tarifaires doivent être communiquées au cours du mois qui précède leur mise en application.

Il est à noter que pour trois de ces fournisseurs, le maintien de la première tarification adoptée en janvier 2007 aurait été avantageux pour les consommateurs (voir

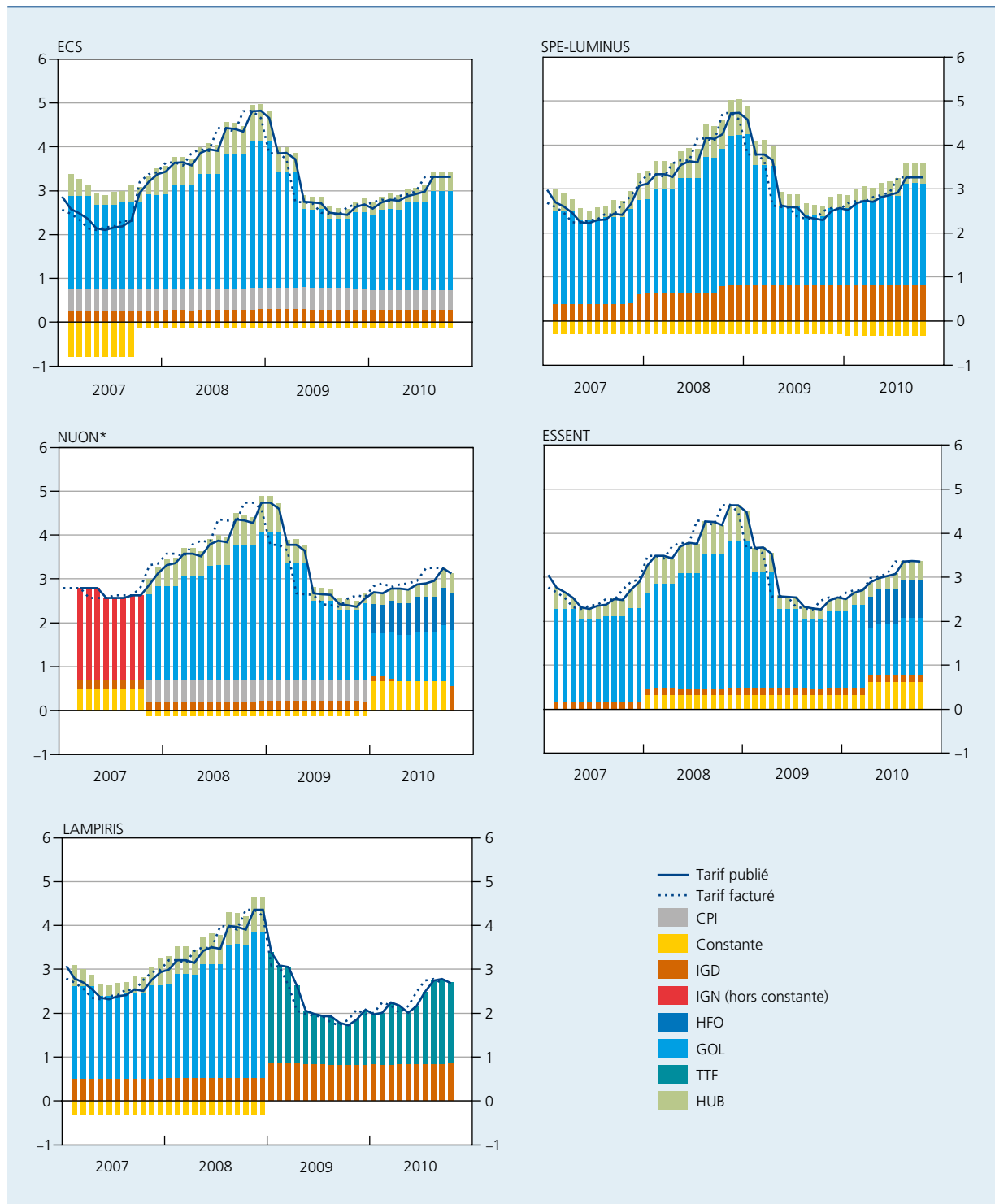


graphiques en annexe 1 – fin trait gris inférieur à l'épais trait bleu). Le changement d'indexation de Lampiris (voir infra) est le seul à être devenu plus favorable que

celui adopté en janvier 2007. Un constat similaire peut être effectué pour les nouveaux contrats à prix variables proposés depuis comme le contrat Luminus Connect

**GRAPHIQUE 11** ÉVOLUTION ET DÉCOMPOSITION PAR COMPOSANTE DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA FACTURÉ PAR ECS, SPE-LUMINUS, NUON, LAMPIRIS ET ESSENT

(cents/kWh)



Source : Calculs propres.

\* Dans ses fiches tarifaires, Nuon se réfère à la valeur des paramètres en m-2 au lieu de m-1.

introduit en 2008 et qui fait partiellement référence au prix du gaz à Zeebrugge DAH. Quant au contrat Essent Eco instauré depuis octobre 2010 en complément au contrat à prix variable existant, il propose un prix dont l'indexation évolue de façon comparable à celle retenue par Lampiris (voir annexe 1). Il en va de même pour le contrat proposé par le nouvel entrant sur le marché belge à partir d'octobre 2010, Octa+.

Au niveau des contributions des différentes composantes, les modifications apportées aux formules tarifaires au niveau des index et/ou des pondérations, ont eu pour effet d'augmenter la part stable de la tarification c'est-à-dire à l'exclusion des parts liées aux paramètres énergétiques HUB, GOL et HFO qui sont plus fluctuantes. En effet, le CPI est adapté annuellement, l'IGD est un index qui croît modérément et la constante n'est modifiée que par décision discrétionnaire. Depuis janvier 2007, cette base stable a augmenté chez quatre opérateurs (chez Nuon elle est relativement constante mais déjà élevée) pour représenter actuellement entre 0,50 et 0,85 cent par kWh (hors TVA). Le haut de cette fourchette est observé chez Lampiris où la composante stable IGD représente jusqu'à 49 p.c. du total (en fonction de l'évolution du TTF)<sup>(1)</sup>.

Ces modifications ont engendré une hausse permanente, indépendante de l'évolution des paramètres de prix énergétiques sur les marchés internationaux et peuvent contribuer à expliquer la détérioration du niveau du prix du gaz observée par rapport aux pays voisins, abstraction faite de celle imputable à la hausse des coûts de transport et de distribution du gaz qui ne fait pas l'objet du présent article<sup>(2)</sup>.

## 2.4 La liberté tarifaire en Belgique

La répartition des compétences entre les divers niveaux de pouvoirs a aussi un impact sur la liberté tarifaire dont disposent les acteurs sur le marché du gaz. Les autorités fédérales interviennent en matière de tarifs de transport et de distribution via le régulateur fédéral qui vérifie si les propositions tarifaires qui lui sont soumises par les sociétés de transport et de distribution sont conformes à la méthodologie prévue. Le prix de l'énergie est libre, mais peut le cas échéant être plafonné par décision des autorités fédérales et après avis du régulateur fédéral<sup>(3)</sup>. Quant aux régions, elles sont notamment compétentes en ce qui concerne certaines obligations de service public<sup>(4)</sup>. C'est dans ce contexte que l'arrêté du gouvernement wallon relatif aux obligations de service public dans le marché du gaz précise qu'en matière de facturation des fournitures, « le fournisseur notifie son contrat type de

fourniture et toute modification l'affectant à la CWaPE. Aucun contrat type ne peut entrer en vigueur sans avoir été préalablement notifié à la CWaPE ». Pour Bruxelles, aucune obligation similaire n'a été prescrite par le régulateur BRUGEL. En région flamande, l'autorité de régulation régionale précise que la VREG n'a pas autorité pour édicter des décisions juridiquement contraignantes sur les aspects contractuels et commerciaux qui lient les fournisseurs et les consommateurs. Dans ces domaines, il faut se référer au droit des contrats et à l'accord sectoriel conclu en mars 2005 entre les fournisseurs d'énergie et le Ministre de la Protection de la Consommation intitulé « Le consommateur dans le marché libéralisé d'électricité et de gaz » (SPF Économie, 2008)<sup>(5)</sup>.

En effet, en vertu de ses compétences en matière de protection du consommateur, l'État fédéral a négocié avec les fournisseurs un accord contraignant sur leurs pratiques du commerce. Celui-ci porte notamment sur la transparence des prix, les techniques de marketing et de vente, les changements de fournisseur, les conditions générales, l'information du consommateur et le traitement des plaintes; il stipule en particulier que « la modification unilatérale de conditions essentielles ou les modifications de prix d'énergie ou de gaz sur la base d'éléments qui dépendent uniquement de la volonté du fournisseur, sont interdites ». Le non-respect de cet accord peut être dénoncé auprès du service de médiation fédéral spécifique à l'énergie (service médiation créé au sein du SPF Économie, PME, classes moyennes et énergie).

L'extension des compétences de la CREG opérée en vertu de la loi du 8 juin 2008 a étendu ses prérogatives au niveau des prix de fourniture et lui permet d'effectuer un monitoring permanent des marchés du gaz et de l'électricité, tant sur le plan de leur fonctionnement que sur le plan des prix. En particulier, l'article 15/14ter spécifie que « les prix offerts par une entreprise de gaz naturel doivent être objectivement justifiés par rapport aux coûts de l'entreprise ». Si le régulateur relève des infractions, il peut adresser d'initiative au ministre un rapport reprenant ses constatations et les mesures qu'il recommande. La CREG dénonce les infractions présumées au Conseil de

(1) Il est à noter que l'augmentation du coefficient appliqué à la redevance fixe (a x IGD) par Essent en janvier 2008 (voir annexe 1 et CREG (2010b)) représente aussi une augmentation de revenu stable, mais proportionnelle au nombre de points d'accès (et non aux volumes consommés).

(2) Voir Cornille D. (2009), « Méthodologie ou fixation des prix: qu'est-ce qui explique la plus forte volatilité des prix à la consommation pour le gaz et l'électricité », BNB, *Revue économique* pour une analyse plus détaillée de cette question.

(3) Article 15/10 de la loi du 12 avril 1965 relative au transport de produits gazeux et autres par canalisations.

(4) Obligations de service public d'après la directive gaz 2003/55/CE – Article 3(2) – « les États membres peuvent imposer aux entreprises opérant dans le secteur du gaz, dans l'intérêt économique général, des obligations de service public qui peuvent porter sur la sécurité, y compris la sécurité d'approvisionnement, la régularité, la qualité et le prix de la fourniture, ainsi que la protection de l'environnement, y compris l'efficacité énergétique et la protection du climat. »

(5) La dernière version de cet accord a été complétée en juin 2008 avec entrée en vigueur le 15 décembre 2008.

la concurrence et lui fournit le rapport et les informations confidentielles nécessaires (CREG, 2009). Quant aux régulateurs régionaux, ils ont la mission, dans le cadre de leurs obligations de service public, d'informer les consommateurs des prix proposés par les fournisseurs, y compris l'obligation de fournir une comparaison objective. Afin d'alimenter les simulateurs de prix mis en place par les régulateurs régionaux, les fournisseurs communiquent peu avant la fin de chaque mois les fiches tarifaires pour le mois suivant établies sur la base de la valeur des paramètres pour le mois en cours.

### 3. La liberté de tarification des prix de détail est-elle aussi étendue à l'étranger ?

Les processus de libéralisation des marchés du gaz lancés au niveau européen se concrétisent sur les marchés nationaux selon des agendas distincts et sur la base de modalités fixées en toute souveraineté par les autorités nationales compétentes<sup>(1)</sup>. Il en découle des niveaux de (dé)régulation variant d'un État à l'autre et qui affectent également les possibilités de déploiement de la concurrence. Celles-ci sont aussi tributaires des conditions de concurrence sur les marchés de gros en amont qui déterminent les conditions d'approvisionnement en gaz des fournisseurs, que ce soit dans le cadre de contrats d'achat bilatéraux, d'achats sur les bourses ou de procédures d'enchères. Les opérateurs actifs sur les marchés nationaux se sont adaptés aux règles de leurs marchés respectifs, notamment en matière de tarification. Ainsi, la politique tarifaire belge basée sur des formules d'indexation automatique mensuelle commune à tous les opérateurs actifs sur le marché résidentiel contribue à répercuter de façon mécanique les variations liées aux paramètres énergétiques sous-jacents sur le prix du gaz facturé au consommateur résidentiel. La proportion de contrats à prix variable concernés représente quelque 93,2 p.c. des contrats souscrits par les ménages à date d'octobre 2009 (CREG, 2010c). Cette politique tarifaire plutôt spécifique à la Belgique est un facteur d'explication de la plus forte volatilité des prix à la consommation du gaz et de la transmission rapide des variations de prix à l'importation du gaz sur ces mêmes prix (dont les formules d'indexation sont régies par les mêmes principes) constatées par ailleurs (Baugnet et Dury, 2010).

L'analyse qui précède a mis en exergue la liberté tarifaire dont jouissent les revendeurs sur le marché de détail en Belgique. Aussi, lors d'exercices de comparaison de ces prix au niveau international, la question se pose de savoir dans quelle mesure cette liberté tarifaire existe également à l'étranger et si elle se base sur les mêmes modalités.

#### 3.1 Des niveaux variés de régulation au simple monitoring des prix de détail

L'European Regulators' Group for Electricity and Gas (ERGEG) a effectué à date de juillet 2007 une première enquête auprès des régulateurs visant à apprécier la libéralisation effective des prix du gaz et de l'électricité en recherchant si des prix régulés subsistent dans les segments pourtant ouverts à la concurrence. Cet exercice a été actualisé à date de juillet 2008 (ERGEG, 2009) et de janvier 2010 (ERGEG, 2010).

Il ressort de cette enquête qu'au niveau du marché résidentiel, la Belgique se situe parmi les États membres dont les prix du gaz et de l'électricité ne sont pas soumis à régulation au sens donné par l'ERGEG (voir définition infra).

Les États membres disposant de prix de détail du gaz et de l'électricité entièrement libéralisés (selon ERGEG) sont outre la Belgique, l'Autriche, la Tchéquie, l'Allemagne, le Luxembourg, la Slovaquie, la Suède et le Royaume-Uni. Seuls les prix de l'électricité sont libéralisés en Finlande<sup>(2)</sup>.

##### 3.1.1 Définition d'un prix de détail régulé

Pour l'ERGEG, le prix de détail régulé est celui qui est régulé (ou contrôlé) par une autorité publique, et non établi exclusivement par la confrontation de l'offre et de la demande. Cette régulation peut prendre des formes variées : fixation ou approbation des prix, prix maxima ou une combinaison de ces mesures.

Malgré la libéralisation totale annoncée de leur marché de détail, plusieurs États membres continuent à régler les prix de l'énergie sur ce segment, justifiant cette démarche par la nécessité de protéger les consommateurs vulnérables. Pour l'ERGEG, cette protection ne peut être assurée par des tarifs régulés applicables à toute (ou partie de) la clientèle. L'obligation de renoncer à terme à de telles dispositions est toutefois sujette à interprétation : un récent arrêt de la Cour de justice européenne (Affaire C-265/08 – 20 avril 2010) confirme que sous certaines conditions, la directive sur le marché intérieur du gaz ne s'oppose pas à une réglementation nationale prévoyant de façon temporaire la fixation de prix pour la fourniture de gaz naturel à des clients domestiques.

(1) Pour une évaluation de la situation actuelle, voir CE (2010a), *Rapport sur l'état d'avancement de la création du marché intérieur du gaz et de l'électricité*.

(2) En effet, le marché gazier finlandais est fermé en vertu de l'article 28(1) de la directive 2003/55/CE qui exempt l'ouverture du marché gazier finlandais tant que le pays ne dispose pas de connexion directe avec le réseau gazier de l'UE (CE, 2003).

### 3.1.2 La position de l'ERGEG sur les prix de détail régulés

La position de l'ERGEG comprend plusieurs points :

- à long terme, des prix de détail régulés ne peuvent cohabiter avec un environnement concurrentiel et l'ERGEG insiste pour l'adoption de scénarios de suppression progressive de ces prix régulés ;
- l'ERGEG reconnaît que la concurrence nécessite une surveillance attentive afin d'assurer un traitement équitable des clients, qu'ils puissent bénéficier des meilleures conditions et qu'ils puissent exercer leur libre choix dans un marché ouvert. Néanmoins, des prix régulés contribuent à fausser le marché ;
- les mesures de protection sociale des consommateurs vulnérables devraient cadrer avec les principes de marché ;
- des prix régulés peuvent altérer le fonctionnement des marchés de gros et de détail et envoyer de mauvais signaux de prix aux fournisseurs et aux consommateurs.

l'ERGEG. La présente section examine plus en détail, mais sans prétention d'exhaustivité, les tarifications du gaz naturel proposées aux consommateurs résidentiels des pays voisins du nord-ouest de l'Europe. Deux groupes se dégagent :

- les pays avec régulation : France, Pays-Bas, Danemark, Irlande<sup>(1)</sup> ;
- les pays sans régulation : Allemagne, Royaume-Uni, Luxembourg, Autriche, Suède, Finlande.

Les constats effectués lors de cet examen ont été regroupés en trois encadrés synoptiques avec :

- une brève description de la portée de la régulation des prix du gaz au secteur résidentiel quand elle existe ;
- les mesures d'encadrement néanmoins prévues dans les pays n'appliquant pas de régulation ;
- les modalités d'indexation des prix relevées dans l'ensemble des pays analysés.

La portée de la régulation des prix du gaz au secteur résidentiel peut être résumée comme suit.

### 3.2 La situation dans plusieurs pays voisins

De l'analyse de l'ERGEG succinctement reprise en annexe 2, il ressort que tous les segments de consommation du marché gazier belge se voient appliquer des tarifications libres, sans régulation selon la définition de

(1) Les prix sont considérés comme régulés pour autant qu'il y ait un contrôle des autorités (procédure d'approbation du prix, prix maxima), ce qui n'exclut pas que les prix soient formés librement.

## Encadré 1 – Portée de la régulation

### France – coexistence d'offres au tarif réglementé et d'offres de marché

Offres au tarif réglementé (90 p.c. des sites résidentiels en volume) par le fournisseur historique GDF-Suez et vingt-deux entreprises locales de distribution ELD (soit moins de 5 p.c. des clients) – les tarifs réglementés de vente doivent couvrir les coûts de fourniture et sont fixés conjointement par les ministres chargés de l'économie et de l'énergie, sur avis du régulateur (la CRE).

Offres de marché proposées par cinq fournisseurs alternatifs à côté du fournisseur historique.

### Pays-Bas – procédure de contrôle avant toute modification de tarif

Préalablement à toute modification de tarif, procédure de contrôle (*vangnet* ou filet de sécurité) quant à leur bien-fondé avec imposition de prix maxima le cas échéant.

Ces prix maxima correspondent à la somme des coûts d'achat et d'une marge brute considérée comme raisonnable par la *Energiekamer* qui ressortit du Ministre des affaires économiques et est hébergée auprès de l'autorité de la concurrence Nma.



### Danemark – tarif maxima contrôlés par le régulateur

Tarif maxima pour les fournisseurs désignés ayant une obligation de fourniture par défaut (*supply-obligation*) vis-à-vis des clients n'ayant pas changé de fournisseur.

Les tarifs maxima pour obligation de fourniture sont contrôlés par le régulateur DERA. Ils couvrent les coûts et une marge raisonnable appréciée par le régulateur, eu égard à l'efficacité développée par les fournisseurs dans les contrats d'achat de gaz (*efficiency regulation*).

### Irlande – tarifs maxima contrôlés et révisables par le régulateur

Tarif maximum fixé pour des périodes de dix-huit mois (tarif révisable à l'initiative du régulateur s'il considère que c'est dans l'intérêt des consommateurs).

Détermination d'un tarif maximum moyen composé du prix du gaz, des coûts de transport et de distribution, des dépenses opérationnelles et de la marge du fournisseur. Les fournisseurs doivent prendre toutes les mesures possibles pour qu'en toute période de douze mois successifs, la moyenne du prix du gaz ne dépasse pas le prix maximum autorisé par le régulateur.

Le régulateur surveille l'évolution du marché (rapport sur le développement de la concurrence), la décision de lever cette régulation étant tributaire de l'état de la concurrence.

L'absence de régulation ne donne pas aux opérateurs une liberté totale; il s'agit plutôt d'une liberté surveillée.

## Encadré 2 – Mesures d'encadrement prévues dans les pays sans régulation de prix

### Allemagne

Prix libres mais, depuis 2008, les autorités de la concurrence peuvent entamer des procédures pour pratiques anticoncurrentielles, tant au niveau fédéral (Bundeskartellamt pour les fournisseurs *inter-Länder*) qu'au niveau d'un Land.

12/2007: amendement du texte contre les atteintes à la concurrence en vue de renforcer le contrôle sur l'existence de prix abusifs dans le secteur de l'énergie. Le Bundeskartellamt peut enquêter sur (et poursuivre) une entreprise dominante pour prix excessif, en démontrant que les prix des autres entreprises sont inférieurs ou que le prix dépasse les coûts de façon inappropriée. La charge de la preuve revient à l'entreprise mise en cause.

03/2008: 35 revendeurs régionaux/locaux de gaz sont poursuivis, suspectés d'avoir appliqué des prix de détail excessifs en 2007 et 2008. En août 2008, arrêt des poursuites, les revendeurs s'étant engagés à rembourser la clientèle et à ne pas récupérer ces montants par des augmentations de prix ultérieures (*no-repeated game*). Toute la procédure est surveillée par le Bundeskartellamt.

10/2009: la Cour fédérale condamne un fournisseur pour utilisation d'une clause contractuelle invalide: la *price matching* clause prévoyait de pouvoir augmenter immédiatement les prix en cas de hausse des coûts, mais inversement, ne prévoyait pas d'obligation de baisser les prix en cas de baisse des coûts.

03/2010: jugement de la Cour fédérale déclarant que les prix du gaz au détail ne peuvent exclusivement dépendre du prix du pétrole (gasoil léger), car cette liaison unique défavorise les clients et peut procurer des bénéfices supplémentaires aux fournisseurs (par ex. en cas de baisse des coûts de transport ou d'exploitation). ▶

## Royaume-Uni

Formules tarifaires libres (4.000 tarifs proposés).

10/2008: analyse ex post sur la situation du marché (*the Energy Supply Probe*) sous la direction de l'OFGEM (et du régulateur qui est son autorité de tutelle) dont la mission est de protéger les intérêts des consommateurs par la promotion de la concurrence.

À la suite de l'analyse effectuée, introduction d'une nouvelle condition pour l'octroi des licences de fourniture, qui interdit les différences de prix injustifiées: les prix doivent refléter les coûts des entreprises et les différences de prix doivent être objectivement justifiées sur base des coûts ou d'autres motifs.

À partir de 2009: publication de *Quarterly Wholesale/Retail Price Reports* qui comprennent une analyse de la relation entre prix de gros et prix de détail.

Mise en place de l'organisme indépendant *Energywatch* de protection et de promotion des intérêts des consommateurs de gaz et d'électricité: information gratuite et impartiale, enregistrement des plaintes et utilisation de l'expérience ainsi acquise pour renseigner les autorités sur ces aspects, en y associant le régulateur et les opérateurs de manière à les rendre plus réceptifs aux besoins des consommateurs lors de toute modification apportée aux politiques, procédures et systèmes des opérateurs.

## Luxembourg

Prix libres depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2007.

Le régulateur fait remarquer qu'il « n'a pas les moyens légaux nécessaires afin de conduire une enquête sur les prix pratiqués sur le marché ».

## Autriche

Prix libres – indexation à intervalles irréguliers par les fournisseurs mais avec une publicité claire et transparente (il en va de même pour la facture).

Le régulateur E-control dispose du mandat légal de vérifier la transparence des factures et réalise des analyses sur la situation du marché en collaboration avec l'autorité de la concurrence BWB.

## Suède

Taille restreinte du marché (44.400 ménages).

## Finlande

Marché gazier finlandais fermé sur la base de l'article 28(1) de la directive 2003/55/CE qui exempt le pays de l'ouverture du marché gazier tant qu'il ne dispose pas de connexion directe avec le réseau gazier de l'UE – taille restreinte du marché.

Les prix du gaz n'y sont pas pour autant régulés: aucune autorité n'est chargée de les approuver ou de les fixer au préalable.

Les modalités d'indexation liées aux contrats à prix variables peuvent être synthétisées comme suit.

## Encadré 3 – Modalités d'indexations liées aux contrats à prix variables

### France

Offres de marché = -x p.c. par rapport aux tarifs réglementés = évolution en parallèle.

Tarif réglementé à souscription pour les clients raccordés au réseau de transport et les clients raccordés au réseau de distribution et consommant plus de 4 GWh/an – évolue tous les 3 mois.

Tarif réglementé en distribution publique (DP) pour les clients (professionnels et résidentiels) raccordés au réseau de distribution et consommant moins que 4 GWh/an :

- tarifs réglementés des ELD évoluant 4 fois par an (1<sup>er</sup> janvier, 1<sup>er</sup> avril, 1<sup>er</sup> juillet et 1<sup>er</sup> octobre) en fonction de l'évolution des coûts. Les ministres peuvent demander à un fournisseur de déposer un nouveau barème conforme à l'avis de la CRE ;
- tarifs réglementés de GDF-Suez évoluant (en théorie) sans calendrier, mais en pratique, ils évoluent en fonction de l'évolution des coûts de GDF (proposition par GDF) et de « l'autorisation » obtenue par la CRE/Ministère (contrat de service public). Le gouvernement fixe au moins une fois par an les tarifs de vente, mais GDF est autorisé à les modifier entre deux arrêtés tarifaires (moyennant avis de la CRE sur base d'une formule approuvée).

Publication en mars 2009 de la formule de calcul des coûts d'approvisionnement de GDF, formule incluse dans le contrat de service public et auditée par la CRE pour application sur les années 2008 à 2010.

$\Delta$ coûts d'approvisionnement GDF-Suez = 1,3107  $\Delta$ tx change €/€/\$ + 0,01988  $\Delta$ GOL(€/t) + 0,02652  $\Delta$ HFO(€/t) + 0,06206  $\Delta$ Brent(€/b)<sup>(1)</sup>.

### Pays-Bas

Obligation d'informer l'autorité de la concurrence (NMa) des modifications de prix quatre semaines au préalable afin qu'elle puisse procéder au contrôle sur le caractère raisonnable des adaptations de prix (*vangnet*) (NMa, 2009).

Formules de contrats proposées :

- à durée déterminée et à prix fixe ou variable avec en général adaptation du prix en janvier et en juillet ;
- à durée indéterminée et prix variable avec adaptation du prix en janvier et juillet.

### Danemark

Formules de contrat proposées :

- avec prix variable indexé sur le prix de produits pétrolier ou le prix du gaz « Nord Pool Gas » adapté tous les mois ;
- à prix fixe à un et deux ans avec ou sans prix maxima.

### Irlande

Prix maxima fixé pour des périodes de dix-huit mois :

- tarif standard avec redevance fixe et redevance par kWh consommé ;

(1) Avril 2010 : avec l'émergence d'un marché spot significatif (et attrayant dans un contexte de prix spots inférieurs aux prix des contrats à long terme), la CRE a été interpellée quand à l'absence de prix spot dans la formule approuvée. Un nouvel audit a été lancé par la CRE (Europénergies, 2010a). En application de cette formule, une hausse des tarifs aux particuliers est annoncée pour le 1<sup>er</sup> juillet 2010. Dans l'intervalle (juin 2010), la Ministre de l'économie a demandé qu'après cette hausse, ces tarifs cessent de varier jusqu'à ce que la CRE ait achevé son audit (Europénergies, 2010b). Fin août 2010, la CRE valide la formule existante comme fournissant une approximation correcte des coûts d'approvisionnement de GDF-Suez, tout en soulignant la nécessité d'envisager une révision afin de tenir compte de nouvelles évolutions : nouvelles indexations basées sur le spot dans les contrats à long terme et part accrue des approvisionnements sur le marché spot (CRE, 2010). D'aucuns ont souligné le risque d'avoir alors à gérer une plus grande volatilité des prix (Pétrostratégies, 2010c).



- tarif sans redevance fixe et deux niveaux de tarifs (< et > 3.550 kWh);
- tarif « épargnant hiver » qui permet d'étaler les grosses factures d'hiver ;
- réduction pour débit direct.

### Allemagne

Quelque 16.000 tarifs gaz et électricité auprès de 900 revendeurs d'électricité et 750 revendeurs de gaz. Modification des prix quand et dans la mesure où les variations des conditions du marché l'exigent : adaptation autorisée *nach billigem Ermessen der Entwicklung der Kosten* (en fonction d'une appréciation raisonnable de l'évolution des coûts).

### Royaume-Uni

Adaptation des prix de détail à intervalles de temps pas trop rapprochées car impliquant des coûts conséquents et pouvant altérer les relations commerciales (préférence des consommateurs pour des prix stables).

Principaux types de tarifs :

- tarif se différenciant en fonction des modalités de paiement : tarif à « crédit » avec facture trimestrielle à terme échu, tarif à débit direct par prélèvement direct sur le compte, tarif à prépaiement par l'intermédiaire d'un compteur ;
- tarif *dual fuel* qui permet aux clients approvisionnés à la fois en gaz et en électricité par le même fournisseur de bénéficier d'une remise (montant fixe trimestriel ou annuel) ;
- tarif fixe ou plafonné (limite que le prix ne dépassera pas pendant une période) ;
- tarif spécial pour les clients économiquement faibles et vulnérables (accord volontaire entre OFGEM et les fournisseurs pour financer ces tarifs).

### Luxembourg

Prix d'achat du gaz naturel indexé sur le prix des produits pétroliers (gasoil et fioul) avec indexation trimestrielle.

### Autriche

Prix libre – indexation à intervalles irréguliers par les fournisseurs avec obligation de publicité claire et transparente des ajustements de prix.

Octroi de réductions :

- selon le mode de paiement (débit direct) ;
- pour nouveau client ;
- pour loyauté à la marque (au delà d'un délai minimum) ;
- pour recommandation auprès de nouveaux clients.

### Suède

Contrats annuels à prix variable adapté chaque trimestre et contrats à prix fixes à un, deux ou trois ans.

Il ressort que l'interprétation et la comparaison des évolutions de prix n'est pas neutre pour ce qui concerne l'influence de la régulation dont la portée varie encore considérablement entre pays.

Au niveau des principes, les opérateurs répercutent/visent à répercuter dans leurs formules de prix de vente la structure de prix de leur portefeuille d'achat.

À l'exception du Danemark (où sont néanmoins appliqués des prix maxima), dans aucun des pays analysés il n'a été



observé un mécanisme d'indexation mensuelle automatique généralisée comme celui adopté par l'ensemble des fournisseurs actifs en Belgique. Les indexations se font au « coup par coup » ou à intervalles trimestriels/semestriels. Il y a toujours obligation pour le revendeur de communiquer les nouveaux prix au préalable au consommateur qui peut alors renoncer au contrat.

Avec la baisse récente des prix spots du gaz, les préoccupations de plusieurs régulateurs/autorités ont porté sur la répercussion de cette baisse vers le consommateur avec pour conséquence la création éventuelle d'une asymétrie dans l'évolution des prix de détail; des analyses *ex post* ont été menées à bien, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni.

Ce monitoring n'est possible et efficace que si les régulateurs (ou autres) disposent du pouvoir de l'exercer et de prendre des mesures *ad hoc* (évolution constatée en Allemagne depuis 2008 sous l'égide des autorités de la concurrence).

Même dans les pays dont les prix spots ne sont pas régulés, les autorités sont vigilantes en ce qui concerne l'évolution du prix de l'électricité et du gaz car il s'agit de biens soumis à obligation de service public, qui occasionnent une dépense contraignante et dont le prix doit être déterminé par le marché. Régulateurs, autorités de la concurrence et organismes de défense des droits des consommateurs interviennent à des degrés divers, conformément à leurs compétences respectives.

Notons que le «Citizens' Energy Forum» (ou London Forum)<sup>(1)</sup> qui est la plateforme européenne de concertation entre acteurs de marché (régulateurs, opérateurs, consommateurs) dédiée aux marchés de détail de l'énergie, s'est prononcé dans les conclusions de son deuxième meeting de septembre 2009, en faveur d'une coopération et d'une coordination étroites entre les régulateurs, les autorités de la concurrence et les organisations représentant les consommateurs en ce qui concerne la surveillance du marché et les poursuites pour pratiques anticoncurrentielles ou abusives (EC, 2009).

### 3.3 Vers une meilleure visibilité des modalités de fixation du prix du gaz en Belgique

Si, en Belgique comme ailleurs, les prix du gaz (et de l'électricité) ont contribué à l'inflation et à une augmentation de sa volatilité, ils sont aussi en grande partie responsable de la divergence qu'a connue l'évolution des prix par rapport à la moyenne européenne (Cornille, 2009). De même, il ressort d'études économétriques que, par

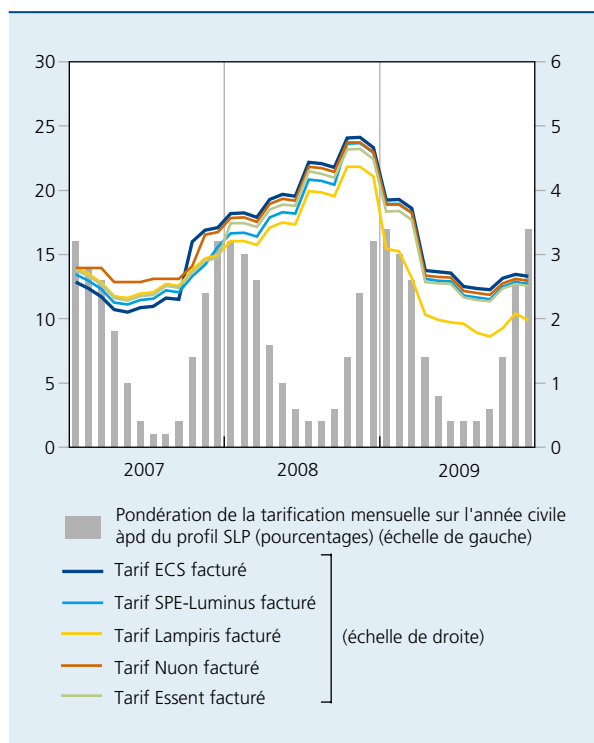
rapport aux pays voisins, les modalités de fixation des prix du gaz en Belgique ne sont pas étrangères à la variabilité des prix à la consommation du gaz et à la rapidité plus importante avec laquelle ceux-ci s'adaptent aux modifications des prix à l'importation du gaz (Baugnet et Dury, 2010). Sur le fond, les variations de prix constituent en termes économiques des moyens pertinents pour inciter des adaptations de l'offre et de la demande, pour autant qu'elles reflètent l'évolution réelle des coûts. Par comparaison, les prix de détail du gaz naturel se caractérisent par une volatilité plus importante en Belgique qu'à l'étranger avec des effets de second tour peu désirables en termes d'évolution générale des prix, effets que l'on pourrait contrecarrer par des mesures permettant de lisser cette volatilité. Toutefois, toute intervention éventuelle des autorités sur les modalités de fixation des prix de détail doit s'inscrire dans un contexte où la Belgique dispose déjà de prix dérégulés à 100 p.c. au sens de l'ERGEG: introduire des prix maxima par exemple serait une forme de régulation. Par ailleurs, toute intervention éventuelle au niveau de la fréquence de l'indexation doit au préalable apprécier les avantages apportés par une volatilité moindre du prix par rapport au risque que les opérateurs répercutent sur le consommateur les coûts des opérations de couverture du risque-prix que des adaptations moins fréquentes de leur prix de vente impliquent, ainsi que d'éventuels coûts de menu. Il serait opportun de s'inspirer tout au moins des pratiques des autres pays à prix dérégulés. Deux types d'ajustement sont envisageables.

D'une part, l'instauration d'une liberté tarifaire « sous surveillance » avec vérification effective avant modification que les adaptations de prix proposées par les fournisseurs soient bien *cost reflective*. Cette approche s'inspire de celle adoptée aux Pays-Bas, où le bien-fondé des adaptations tant des prix de l'électricité que du gaz, est examiné par le régulateur avant leur entrée en vigueur (Coppens, 2010). Cela suppose notamment d'instituer une obligation de transmettre à l'avance les modifications et leur justification, et d'avoir accès, sous le couvert de la confidentialité, aux informations se rapportant à la gestion du portefeuille d'achat de gaz (contrats d'achat bilatéraux, acquisitions sur les bourses organisées ou lors de procédures d'enchères). Une appréciation correcte et complète de ces conditions d'achat est aussi importante pour les fournisseurs exposés à la concurrence sur les marchés de gros. De manière générale, la transparence requise est plus complexe à mettre en oeuvre que par le passé de par l'intervention de plusieurs opérateurs pour lesquels le marché pertinent ne se limite pas/plus

(1) Le troisième paquet «Energie» de la Commission porte notamment sur l'amélioration du fonctionnement des marchés de détail au bénéfice des consommateurs. Dans ce cadre, la Commission a instauré cette plate-forme réglementaire spécifique sur la base des expériences engrangées dans les Forums de Madrid (gaz) et de Florence (électricité).

**GRAPHIQUE 12** ÉVOLUTION MENSUELLE DE LA REDEVANCE PROPORTIONNELLE DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA ET DE LA PONDÉRATION Y AFFÉRENTE SUR LES ANNÉES CIVILES 2007 À 2009

(cents/kWh, sauf mention contraire)



au marché national. Une surveillance *ex post* peut aussi être déployée comme en Allemagne à la suite de l'amendement du texte contre les atteintes à la concurrence adopté fin 2007. Les autorités de la concurrence peuvent enquêter sur (et poursuivre) une entreprise dominante pour prix excessif sur la base du fait que les prix des autres entreprises sont inférieurs ou que le prix dépasse les coûts de façon inappropriée, sans pour autant devoir démontrer le comportement anticoncurrentiel de l'entreprise mise en cause. C'est à cette dernière que revient l'obligation d'expliquer les différences constatées (Lohmann, 2009).

D'autre part, une publicité des prix qui soit plus compréhensible pour le consommateur lambda. Sauf à refaire tous les calculs ou à imprimer les feuilles tarifaires chaque mois, le consommateur ne reçoit pas d'information sur le prix qu'il paie effectivement mois par mois<sup>(1)</sup>. Force a été de constater lors de cet exercice de comparaison des tarifs proposés par les opérateurs, que leur visibilité est plutôt limitée pour le consommateur : les informations dispensées ne lui permettent que peu ou prou de se rendre compte du prix qu'il paie et surtout de la façon dont il évolue. En effet, le (seul) prix dont le consommateur prend connaissance lors de la facturation est un prix moyen calculé sur la période de facturation. En vertu de

l'accord sectoriel en faveur du « consommateur sur le marché libéralisé de l'électricité et du gaz », ce dernier peut recevoir gratuitement le calcul détaillé des composantes de sa facture (dont les composantes du prix et le détail des mécanismes d'indexation). Une possibilité serait de présenter l'évolution des tarifs mensuels appliqués avec en parallèle l'évolution du profil-type de consommation utilisé pour effectuer la pondération des prix mensuels dans l'établissement du prix facturé pour l'énergie. Cette approche est illustrée dans le graphique 12 pour les trois années civiles 2007 à 2009<sup>(2)</sup>. Elle permet de mieux appréhender la construction du prix facturé.

Enfin, une coopération accrue et/ou coordination étroite entre les régulateurs, les autorités de la concurrence et les organisations de représentants des consommateurs dans la surveillance des marchés ne pourrait que renforcer la transparence sur ces mécanismes de formation des prix complexes pour le consommateur.

#### 4. La comparaison des prix à l'international, un exercice délicat

Les différences constatées lors de comparaisons des prix du gaz à l'international peuvent résulter du prix du gaz en lui-même et/ou de la méthodologie utilisée pour le mesurer.

De ce qui précède, il se dégage que la dérégulation des prix de détail est un processus qui n'est pas encore achevé dans l'ensemble des États membres de l'UE et que toute comparaison de prix est de ce fait en partie biaisée. Il est à noter que le niveau de régulation des prix de détail du gaz est aussi loin d'être homogène entre les différents États américains (voir l'annexe 3 sur la libéralisation aux États-Unis). La persistance de diverses formes de régulation limite le champ d'action et d'adaptation des prix des opérateurs, ce qui peut aussi affecter le niveau et la volatilité des indices de prix du gaz naturel.

D'autre part, la liberté tarifaire implique l'existence de multiples formules conformes au principe général selon lequel une correspondance correcte doit être trouvée pour les revendeurs entre conditions tarifaires à l'achat et formules tarifaires proposées à la vente sur le marché

(1) Le régulateur fédéral fournit cette évolution dans son analyse mensuelle sur l'« Évolution des prix du gaz naturel sur le marché résidentiel », sans liaison toutefois avec le calcul du prix facturé.

(2) L'allocation dans le temps de la consommation de gaz relevée généralement à intervalle d'un an, est effectuée sur la base d'un profil-type de consommation fourni soit par un « Synthetic Load Profile » (SLP), soit par le nombre de degrés-jours, tous deux disponibles sur le site internet de Synergrid. Le profil présenté ici correspond exactement aux années civiles. Dans la pratique, ce genre de graphique est spécifique à chaque facturation car la pondération est influencée par le nombre de jours entre deux facturations successives et le SLP/les degrés-jours y correspondant. Ainsi, dans le graphique 12, les pondérations présentées se rapportent aux années civiles (facture le 31 décembre de chaque année) et varient d'une année à l'autre.

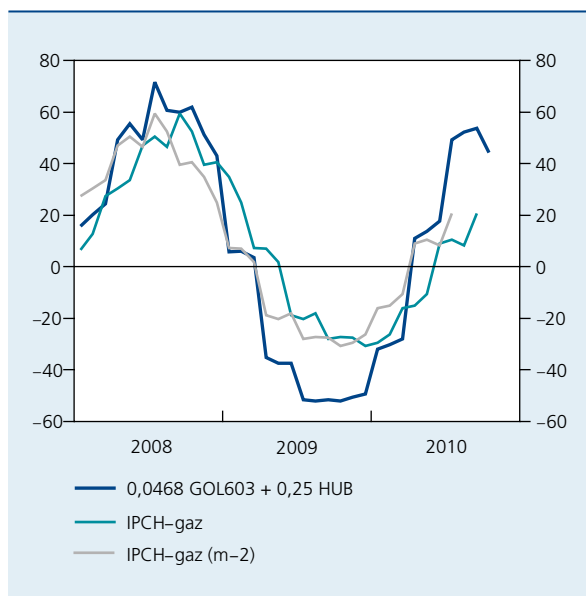
de détail. Les paramètres sous-jacents utilisés peuvent dès lors varier et être adaptés à des intervalles de temps différents (mensuel, trimestriel, semestriel, au « coup par coup », voire annuel avec les contrats à prix fixes), tout en respectant le cadre réglementaire fixé par les autorités nationales. Dans les pays voisins, l'indexation se fait à intervalles plus espacés ou au « coup par coup » avec annonce préalable des nouveaux prix indexés. Le coût associé à ces procédures (obligation de publicité auprès de la clientèle) a plutôt un effet dissuasif sur la fréquence. Par contre, l'indexation automatique telle qu'elle est appliquée en Belgique permet d'éviter certains de ces coûts et est d'autant plus intéressante que l'ensemble des opérateurs appliquent cette approche dans leurs contrats à prix variables. Cette spécificité contribue aussi à expliquer la rapidité accrue avec laquelle le prix à la consommation du gaz s'adapte aux modifications des prix à l'importation du gaz en Belgique par rapport aux pays avoisinants (Baugnet et Dury, 2010).

Enfin, le relevé statistique des évolutions de prix peut aussi amener des différences. Dans son rapport annuel sur l'analyse des prix en 2009 (ICN Observatoire des prix, 2010), l'Institut des Comptes Nationaux relève plusieurs différences en ce qui concerne la méthodologie appliquée pour l'enregistrement des prix du gaz et de l'électricité entre pays voisins de la Belgique :

- dans la composition de l'échantillon des prix suivis. En Belgique et aux Pays-Bas, calcul de l'indice national sur la base des prix des fournisseurs actifs sur le marché pondérés par leur part de marché. En Allemagne, relevé par sondage dans 188 villes sur la base des prix les plus avantageux du principal opérateur. En France, prise en compte des seuls prix réglementés ;
- dans la fréquence des relevés, le calcul de moyennes ou l'utilisation de données observées en fin de période, la définition des profils de consommation et les délais d'enregistrement.

En Belgique, la modification à partir de 2007 de la méthode d'enregistrement dans l'IPCH d'une approche dite « des paiements » (sur la base des factures annuelles) à une approche dite « d'acquisition » (sur la base des prix mensuels observés au moment de l'acquisition du produit) correspond à un alignement sur les méthodes d'enregistrement des prix suivies dans d'autres pays (Cornille, 2009). Cependant, le monitoring effectif des prix mensuels effectivement payés souffre d'un premier décalage de un à deux mois entre le prix publié sur les fiches tarifaires et le prix mensuel utilisé lors de la facturation, décalage résultant de l'indisponibilité des valeurs des paramètres au moment de la communication de ces données par les opérateurs auprès des régulateurs régionaux. Un deuxième retard d'un mois dans la transmission

**GRAPHIQUE 13** VARIATIONS À UN AN D'ÉCART DE L'IPCH-GAZ ET DE LA COMPOSANTE « 0,0468 GOL + 0,25 HUB » (pourcentages de variation)



des données des régulateurs wallon et flamand à la direction générale de la statistique et de l'information économique se trouve répercuté sur le calcul de l'IPCH (ICN Observatoire des prix, 2010). Alors que dans les pays voisins, l'IPCH correspond au prix pratiqué pour le mois de consommation correspondant, en Belgique il retrace une évolution décalée de deux mois par rapport aux prix qui sera effectivement facturé<sup>(1)</sup>. Ce décalage apparaît dans le graphique 13, qui présente les variations à un an d'écart de la composante « 0,0468 GOL + 0,25 HUB », élément qui a été largement retenu par les opérateurs dans leurs formules d'indexation, et celles correspondantes de l'IPCH pour le gaz naturel (IPCH-gaz). L'évolution des deux courbes présente une grande similitude qui se trouve renforcée au niveau du *timing* des variations lorsque l'on prend en compte l'évolution de l'IPCH avancée de deux mois (IPCH-gaz (m-2)) afin de compenser le retard pris dans la communication des données. La similitude entre la composante GOL+HUB et l'IPCH-gaz décalé n'est toutefois pas parfaite au niveau de l'amplitude des variations, le second reflétant un prix moyen et subissant donc l'influence des modifications tarifaires autres que celles liées aux paramètres GOL et HUB (apparition de contrats à prix fixes, utilisation des paramètres HFO, TTF et DAH, augmentation de la part des composantes stables, prise en compte des coûts de distribution et des marges des fournisseurs dans l'IPCH-gaz, etc.)<sup>(2)</sup>.

(1) Cela signifie aussi que les variations du prix du gasoil se répercutent sur les prix à la consommation du gaz avec un retard de sept à huit mois (ICN Observatoire des prix, 2009).

(2) Un constat similaire est à faire au niveau de l'évolution de l'IPCH pour l'électricité (Coppens, 2010).

## Conclusions

En tant qu'intermédiaires commerciaux, les revendeurs de gaz répercutent le coût d'achat du gaz en prenant une marge, la tendance étant de faire refléter l'évolution des coûts d'achat sur celle du prix de vente.

La démarche adoptée dans le présent article a consisté à analyser plus en profondeur les mécanismes qui régissent la formation des prix sur le marché de détail à partir des fiches tarifaires des opérateurs actifs sur le marché belge. Il en ressort que le mode de fixation du prix de détail des différents opérateurs est fort similaire dans ses principes et se base sur une indexation du prix de vente sur des paramètres répercutant l'évolution du coût des achats de gaz dans une logique de transfert du risque-prix au consommateur. Cette indexation repose sur des formules propres à chaque opérateur et qui s'appliquent à intervalle mensuel, ce qui représente une situation très commune pour l'ensemble des opérateurs, car une bonne partie du risque-prix est transmise automatiquement au consommateur sans supplément de coût pour l'en informer. Par contre, elle induit une adaptation mensuelle des prix et est source de volatilité à court terme. Quant aux adaptations des formules tarifaires elles-mêmes, laissées à la discrétion des opérateurs, elles ressortent peu. La question reste alors aussi ouverte quant à leur justification face à l'évolution réelle des coûts encourus à l'achat du gaz sur le marché de gros, les données pertinentes à cet égard n'étant pas publiques. Sur ce point, la vérification par les institutions compétentes quant à la représentativité des index utilisés en termes d'évolution des coûts et au bien-fondé des adaptations successives est à appuyer.

La publicité des mécanismes d'indexation automatique présente l'avantage d'une simplicité et d'une transparence relatives (certes après analyse fouillée) quant aux mouvements de fonds des paramètres et à leur poids dans l'évolution des prix. Cependant, pour le consommateur lambda, le calcul des prix indexés paraît complexe et leur publicité, lacunaire, car il est peu aisé pour le consommateur de s'informer de l'évolution du prix mensuel, ne fut-ce que pour comprendre le prix qui lui est facturé. Quant au consommateur désireux de se couvrir contre le risque-prix, il peut toujours éliminer l'incertitude liée au contrat à prix variables en souscrivant un contrat à prix fixe, mais il doit le faire à la date de renouvellement de

son ancien contrat et moyennant préavis s'il veut éviter des frais supplémentaires.

L'utilisation en Belgique d'une indexation automatique avec publication de la formule sous-jacente appliquée se distingue des pratiques observées dans les pays avoisinants. À l'exception du Danemark (où sont toutefois appliqués des prix maxima), dans aucun des pays analysés il n'a été observé un mécanisme d'indexation systématique comme celui adopté par l'ensemble des fournisseurs actifs en Belgique. Les ajustements de prix s'y font à intervalles plus espacés ou au « coup par coup », et toujours moyennant information préalable des consommateurs, ce qui en limite la fréquence compte tenu des coûts associés à ces procédures. Ces ajustements moins fréquents atténuent la volatilité du prix du gaz.

D'autre part, la liberté tarifaire dont disposent les opérateurs en Belgique a donné lieu à des ajustements discrectionnaires des indexations qui ont consisté à augmenter la part stable du prix qui est indépendante de l'évolution des paramètres énergétiques.

Lors de comparaison à l'international, ce constat doit être replacé dans le contexte européen où des situations variées coexistent et interfèrent dans l'évolution du prix du gaz. En effet, le marché gazier européen est engagé dans un processus de libéralisation qui se concrétise selon des modalités et des agendas distincts entre États membres, avec, selon les pays, des prix régulés d'autorité, des procédures d'approbation de prix, des prix maxima ou des prix libres de toute régulation. Cependant, ces prix restent pour le moins soumis à surveillance en raison de la préoccupation des autorités pour l'application de prix de détail qui reflètent l'évolution réelle des coûts pour un bien soumis à obligation de service public, qui occasionne une dépense contraignante pour les ménages et dont le prix doit être déterminé par le marché.

Les marges pour créer une concurrence effective sur le marché de détail restent aussi tributaires des conditions de concurrence sur le marché de gros et des problématiques qui y sont associées, bien souvent à l'échelon international. Celles-ci concernent notamment la constitution à terme d'un oligopole européen sur le marché de gros, le développement des transactions GNL et leur incidence sur l'approvisionnement, la rupture ou la persistance de la liaison structurelle entre prix du gaz et prix du pétrole, etc.

## Annexe 1 : Principales adaptations tarifaires effectuées depuis la libéralisation

### Transition d'une indexation régulée à une indexation au libre choix des fournisseurs

Avant la libéralisation complète du marché au 1<sup>er</sup> janvier 2007, les indexations utilisées reposaient sur l'index « gaz achat » (IGA) traduisant l'évolution du prix du gaz naturel payé à la distribution publique. Jusqu'à cette date, cet indice était basé sur le paramètre G, le prix frontière « tous gaz », moyenne pondérée des prix (en euro/MWh) à la frontière belge des quantités de gaz naturel importées<sup>(1)</sup> pendant un mois déterminé en vue d'assurer l'approvisionnement du marché belge à long terme, en ce y compris toutes les charges fixes et proportionnelles liées à ces importations régulières:  $G = P + F$  avec

$$P = P_{NL} \frac{ACQ_{NL}}{ACQ_{TOT}} + P_{Nor1} \frac{ACQ_{Nor1}}{ACQ_{TOT}} + P_{Nor2} \frac{ACQ_{Nor2}}{ACQ_{TOT}} + P_{Alg} \frac{ACQ_{Alg}}{ACQ_{TOT}}$$

F = coûts fixes liés à l'approvisionnement en gaz du marché tels coûts liés au transport maritime du gaz algérien et à sa regazéification, coûts de transport aux Pays-Bas pour le gaz de la Mer du Nord et charges du terminal de Zeebrugge.

Ce paramètre G a été calculé par la CREG jusqu'en décembre 2006 puis remplacé par un nouveau paramètre de référence, le « New G », l'ancien paramètre G cessant d'être communiqué par l'opérateur historique en raison de la libéralisation totale du marché du gaz en Belgique au 1<sup>er</sup> janvier 2007. Le « New G » était très proche par sa valeur et par son évolution de l'ancien paramètre G et faisait référence aux cours du pétrole brut Brent, du gasoil GOL et du fioul extra lourd HFO ainsi qu'à l'indice des prix à la consommation CPI.

$$\text{New G} = 1/3 (0,300 \text{ Brent}) + 1/3 (0,069 \text{ GOL}) + 1/3 (0,072 \text{ HFO}) + 1,16130 \{ (CPI_{n-1}/CPI_{n-2}) - 0,02 \}.$$

La publication de l'IGA a été arrêtée en novembre 2007, chaque fournisseur utilisant dorénavant ses propres formules d'indexation. Ce sont ces valeurs qui ont été utilisées dans le graphique 4 et pour partie extrapolées au-delà de novembre 2007 à partir de données fournies par l'Institut de conseil et d'études en développement durable (ICEDD, 2009a).

Avec la libéralisation complète du marché belge, chaque fournisseur est libre de définir ses propres formules tarifaires pour le coût de l'énergie. L'indexation adoptée par les fournisseurs est marquée par le maintien de la formule d'indexation adoptée sous l'ère régulée avec:

$$\text{redevance d'abonnement annuelle} = (a \times \text{IGD})$$

$$\text{coût de l'énergie (redevance proportionnelle)} = (b \times \text{lgm}) + (c \times \text{IGD})$$

où a, b et c = coefficients tarifaires propres à chaque fournisseur, à chaque formule tarifaire et à chaque classe de consommation;

IGD = *Index gaz distribution* traduisant l'évolution des coûts de la distribution autres que ceux liés à l'achat du gaz et publié par la CREG;

lgm ou GPI = index traduisant l'évolution du coût d'achat du gaz naturel et calculé par chaque fournisseur à la place de l'ancien *Index gaz achat* (IGA). Ces formules d'indexation sont dans un premier temps très similaires entre fournisseurs et du type:  $(0,25 \text{ HUB} + 0,0468 \text{ GOL603} + x * (CPI_{y-1}/CPI_{y-2}) + \text{constante}) / 21,21479$

Les adaptations tarifaires successives sont détaillées pour chaque fournisseur dans les prochaines sections. Elles concernent la classe de consommation annuelle qui s'étend entre 5.001 et 30.000 kWh/an et qui correspond à l'utilisation du gaz à des fins de cuisson et de chauffage. L'évolution de la redevance proportionnelle du coût de l'énergie est représentée graphiquement par un épais trait bleu, les lignes plus fines retracent les évolutions de prix qui se seraient réalisées si les formules tarifaires adoptées successivement avaient été maintenues. La période durant laquelle le tarif illustré est d'application est précisée dans la légende de chaque ligne qui se confond alors avec l'épais trait bleu.

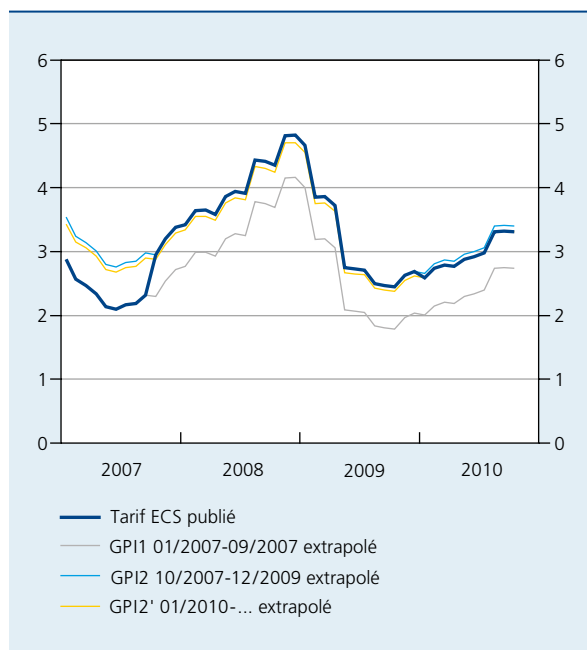
(1) Prix d'achat moyen pondéré par les volumes du gaz acheté par Distrigaz auprès de ses fournisseurs – Gasunie, North Sea I, North Sea II et Sonatrach (CREG, 2006).

Electrabel Customer Solutions

En octobre 2007, ECS modifie sa formule d'indexation en augmentant la valeur de la constante (ce qui revient à atténuer l'effet réducteur de la constante qui chez ECS est négative – voir section 2.1.2.2). En février 2010, la valeur du coefficient s'appliquant au CPI a été diminuée de 4,83 à 4,63, induisant une baisse de 0,02 cent/kWh, le fournisseur répercutant ainsi pour partie la baisse de 35 p.c. du tarif de transport qui est inclus dans le prix de l'énergie (CREG, 2010b). La réduction de 2 p.c. d'application sur l'offre EnergyPlus a également été répercutée au niveau du prix unitaire.

**GRAPHIQUE 14** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS D'ECS SELON SES FORMULES TARIFAIRES SUCCESSIVES

(cents/kWh)



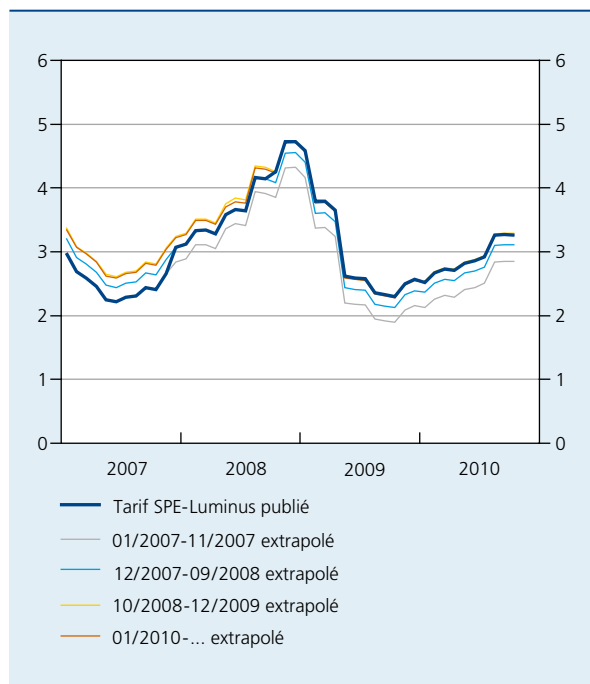
## SPE-Luminus

La formule tarifaire de SPE-Luminus (composante proportionnelle du prix de l'énergie) a été adaptée en décembre 2007, octobre 2008 et mars/avril 2010. Les modifications apportées ont porté sur le coefficient appliqué à l'IGD (coût de l'énergie =  $(b \times Igm) + (c \times IGD)$ ) qui a été augmenté en décembre 2007 (de 0,3 à 0,47 = +8 p.c.) et octobre 2008 (de 0,47 à 0,6 = +4 p.c.). La constante est passée de -3 à -3,2 (-1 p.c.) en mars 2010 (et à -3,23 en avril 2010) avec application rétroactive à partir de janvier 2010, ce qui a permis au client de bénéficier de la modification des tarifs de transport.

Au deuxième trimestre 2008, SPE-Luminus a introduit un autre contrat à prix variable (Luminus Connect) utilisant un nouvel index  $Igc$  partiellement basé sur le prix spot du gaz aux côtés du HUB et du GOL avec une pondération réduite (50 p.c. x  $[0,0468 \text{ GOL603} + 0,25 \text{ HUB} + 0,995999 \text{ DAH}] - 1,53897$ ). Le DAH est formé à partir des prix *forward* sur le marché du « Zeebrugge Hub Day ahead » dont la valeur mensuelle pondérée est calculée à l'aide d'un profil de consommation SLP. Seul l' $Igc$  agrégé est publié.

**GRAPHIQUE 15** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS DE SPE-LUMINUS SELON SES FORMULES TARIFAIRES SUCCESSIVES

(cents/kWh)

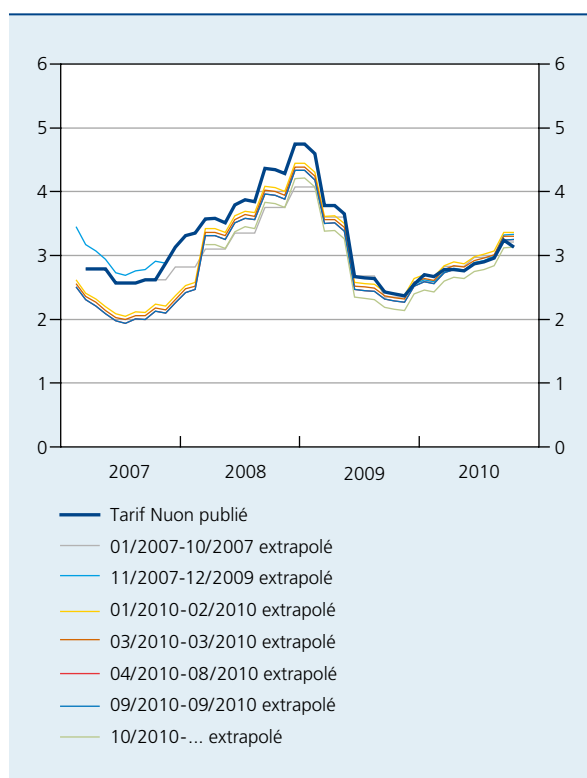


## Nuon

En novembre 2007, Nuon s'est aligné sur la formule d'ECS (indice Gni basé sur les paramètres HUB, GOL, CPI + constante), abandonnant son index Ign basé sur les seuls produits pétroliers (GOL, Brent et HFO). En janvier 2010, un nouveau paramètre Gni2 est défini avec réintroduction de la référence au prix du fioul lourd HFO (paramètres HUB, GOL et HFO). La référence au CPI est abandonnée et remplacée par une constante plus élevée. D'autre part, la pondération appliquée à l'IGD est réduite de moitié. Les coefficients de pondération appliqués à l'IGD ont été revus en mars et avril 2010, le poids de l'IGD ayant tendance à disparaître. À partir de septembre 2010, une classe de consommation intermédiaire est introduite pour la tarification des consommateurs utilisant le gaz pour la cuisson et le chauffage : la tranche de 5.001 à 30.000 kWh/an est élargie et partagée entre les classes 5.001 à 20.000 kWh/an et 20.001 à 40.000 kWh/an. Le coefficient IGD est légèrement réduit pour la tranche supérieure. En octobre 2010, le coefficient relatif à l'IGD est revu sensiblement à la hausse (multiplié par 200) et une valeur négative complète la formule d'indexation, ce qui a pour effet de neutraliser la constante incorporée dans l'index Gni2. Au final, cela revient à remplacer la constante par l'IGD sans modifier la définition de l'index Gni2.

**GRAPHIQUE 16** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS  
DE NUON SELON SES FORMULES TARIFAIRES  
SUCCESSIVES

(cents/kWh)



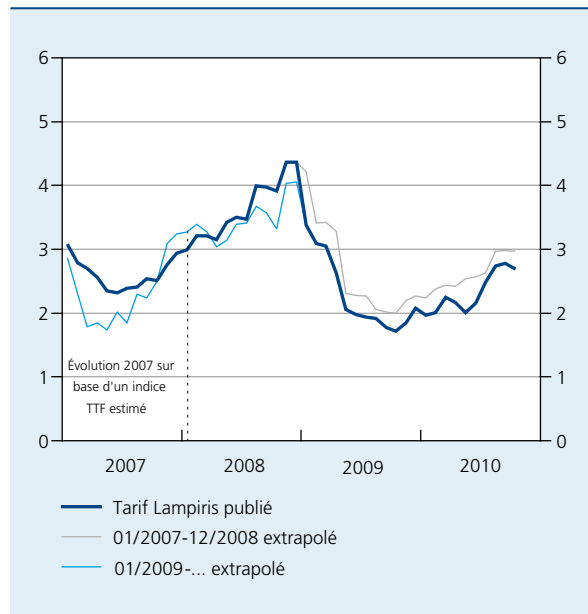


## Lampiris

La formule tarifaire de Lampiris a été modifiée en janvier 2009 et a depuis lors comme paramètre de référence le seul TTF, un indice en euro par MWh de contrats *forward* de gaz naturel aux Pays-Bas pour livraison en *baseload* le mois suivant (publié par Heren ICIS). L'ancien index ( $0,25 \text{ HUB} + 0,0468 \text{ GOL} - 3,068 + 3,2 \text{ IGD}$ ) est remplacé par ( $\text{TTF} + 5,1 \text{ IGD}$ ). La modification d'indexation représente en février 2009 une réduction de 10 p.c. par rapport à l'ancien tarif, et reste de cet ordre de grandeur sur l'année 2009, tout en pouvant atteindre 20 p.c. (04/2009 et 05/2010), en raison des évolutions respectives du prix du pétrole et du prix du gaz sur les marchés gaziers au comptant.

**GRAPHIQUE 17** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS DE LAMPIRIS SELON SES FORMULES TARIFAIRES SUCCESSIVES

(cents/kWh)



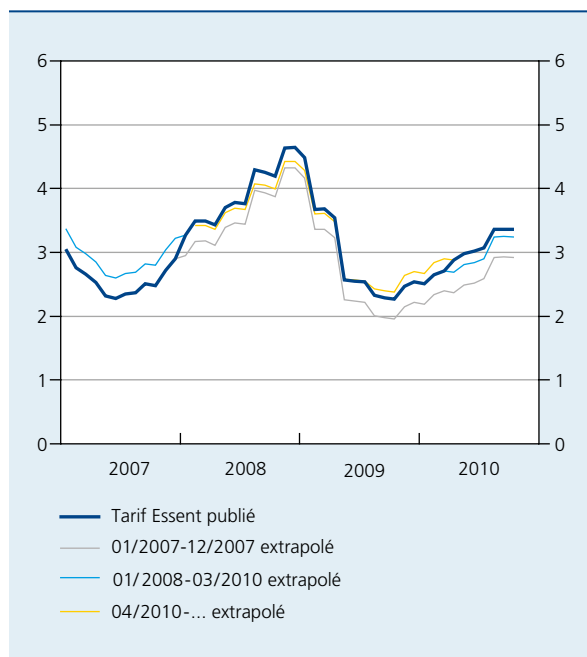
## Essent

En janvier 2007, Essent adopte une indexation basée sur le HUB et GOL, sans référence au CPI, mais applique une constante légèrement positive. L'adaptation de sa formule tarifaire en janvier 2008 a consisté à augmenter cette constante (de +0,143 à +3,17) ainsi que la pondération de l'IGD (de 0,092 à 0,1), ce qui a entraîné une augmentation de 10 p.c. de la redevance proportionnelle. La redevance annuelle d'abonnement a aussi augmenté de 22,82 IGD à 25,41 IGD, ce qui constitue une augmentation de 11 p.c. de la redevance d'abonnement annuelle due par point d'accès. La dernière révision de la tarification est entrée en vigueur en avril 2010; en l'occurrence, la constante a augmenté une nouvelle fois (de +3,17 à +6,16) et le paramètre HFO a été introduit (avec partage des pondérations entre GOL et HFO), ce qui revient à une augmentation du prix HTVA de quelque 6 p.c.

Depuis octobre 2010, Essent propose un second contrat à prix variable Essent Eco dont l'indexation évolue comme celle adoptée par Lampiris selon la formule  $(0,1 \text{ TTF}_{1,0,1} + 0,507 \text{ IGD})$  pour la classe de consommation de 0 à 30.000 kWh/an (et à la différence près que le  $\text{TTF}_{1,0,1}$  est publié par la bourse Endex).

**GRAPHIQUE 18** ÉVOLUTION DU PRIX DE L'ÉNERGIE HTVA AUPRÈS  
D'ESSENT SELON SES FORMULES TARIFAIRES  
SUCCESSIVES

(cents/kWh)



## Annexe 2 : ERGEG – situation en matière de régulation des prix aux consommateurs finals au 1<sup>er</sup> janvier 2010

Le tableau 2 est emprunté à une publication de l'*European Regulators' Group for Electricity and Gas* (ERGEG) et qui reprend les résultats de leur dernière enquête sur la libéralisation effective des prix du gaz (et de l'électricité) auprès des clients finaux. Il présente une vue générale du degré d'ouverture et de régulation des prix dans les segments des marchés gaziers nationaux qui sont ouverts à la concurrence au sein de l'UE.

Plusieurs constats ont été effectués par l'ERGEG :

- dans quinze pays parmi les vingt-cinq analysés dans l'étude ERGEG, prix de détail régulés et prix de marché coexistent au moins dans un des segments (ménages, petites et moyennes entreprises, grandes entreprises et industries *energy intensive*) du marché gazier ;
- plus le niveau de consommation d'un segment est élevé, moins il est probable que le segment soit soumis à des prix régulés : des prix régulés sont encore d'application dans quinze pays en ce qui concerne le segment des ménages, onze pays pour les petites entreprises, huit pays pour les moyennes et grandes entreprises et dans six pays pour ce qui concerne les industries *energy intensive* ;
- dans la plupart des pays à prix régulés, la part des clients éligibles approvisionnés à ces prix est supérieure à 80 p.c., tous segments confondus, signe d'un manque de concurrence dans le marché de détail. Ce pourcentage est toutefois souvent inférieur pour les segments à plus forte consommation ;
- il n'est pas possible de dégager une conclusion tranchée sur le niveau relatif des prix régulés et des prix libres lorsque les deux coexistent. Les résultats pour chaque segment de consommation diffèrent considérablement d'un pays à l'autre. En France, le prix réglementé est supérieur aux prix libéralisés proposés aux ménages, les fournisseurs proposant des rabais par rapport au prix réglementé. En Espagne, le tarif régulé est similaire au prix du marché. En Lituanie, le prix régulé est inférieur aux prix libéralisés. Ces situations diverses sont le reflet d'autant de motivations différentes justifiant le maintien de prix régulés (ERGEG, 2009) ;
- dans la majorité des pays à prix régulés, il est possible pour le client ayant opté pour des prix libéralisés d'obtenir à nouveau l'application de prix régulés soit quand il le désire, soit après une certaine période ;
- dans deux tiers des cas, c'est le régulateur qui fixe les prix régulés (sinon c'est le Ministre). Dans approximativement un cas sur quatre, la décision de retirer les prix régulés revient au régulateur (sinon au Ministre, au gouvernement ou au Parlement).

**TABLEAU 2** APERÇU AU 1<sup>er</sup> JANVIER 2010 DU DEGRÉ D'OUVERTURE ET DE RÉGULATION DES PRIX DANS LES SEGMENTS DU MARCHÉ GAZIER OUVERTS À LA CONCURRENCE

Pays	Début d'ouverture du marché	Régulation du prix au 1 <sup>er</sup> janvier 2010			
		Ménages	Petites entreprises	Entreprises de taille moyenne à grande	Industries intensives en énergie
Autriche	2002-10				
Belgique	2007-01				
Bulgarie	n.				
Croatie	n.				
République tchèque	2007-01				
Danemark	2004				
Estonie	2007-07	2009-07			
France	2007-07				
Allemagne	1998				
Grèce	2009-2030	2031-11	2031-11	2031-11	
Hongrie	2007-07				
Irlande	2007-07				
Italie	2003-01				
Lettonie	2014-04				
Lituanie	2007-07				
Luxembourg	2007-07				
Pays-Bas	2004-07				
Pologne	2007-07				
Portugal	2010-01				
Roumanie	2008-07				
Slovaquie	2007-07				
Slovénie	2007-07				
Espagne	2003-01		2009-07	2009-07	
Suède	2007-07				
Royaume-Uni	1998				

Exemption pour le secteur gazier en Finlande. Pas de gaz à Chypre et à Malte.

Régulation des prix :

	Oui
	Non
	Marché fermé
XXXX-XX	Date prévue de levée des prix régulés

Évolution entre juillet 2008 et janvier 2010 :

	Régulation des prix de détail levée dans les segments ouverts
	Segment fermé en juillet 2008

Source: ERGEG – Status review of end-user price regulation as of 1 January 2010.

## Annexe 3 : Libéralisation – régulation aux États-Unis

Comme ailleurs, les compagnies locales de distribution fournissent les prestations standard de transport et de distribution. Par contre, la fourniture au marché de détail (ménages et professionnels) présente des niveaux de libéralisation variant d'un État à l'autre en fonction des dispositions légales et réglementaires : vingt-sept États ne sont engagés dans aucun processus de libéralisation du marché de détail de leur filière gazière ; les vingt-et-un autres, ainsi que le district de Columbia ont adopté des législations et règlements en ce sens, mais ils ne sont pas engagés au même degré dans le processus de libéralisation. *In fine*, seuls trois États et le district de Columbia disposent d'un marché entièrement libéralisé, actif et accessible à tous les consommateurs du secteur résidentiel. Quatre autres États bénéficient de la libéralisation totale du marché, mais le manque de fournisseurs actifs a empêché le développement d'un marché concurrentiel sur leur territoire (moins de 5 p.c. de clients actifs parmi une clientèle éligible pourtant à 100 p.c.). Quant aux grands consommateurs de gaz, ils ont depuis des années la possibilité de se fournir sur le marché libéralisé.

Sources : EIA/DOE (2010a), *Status of natural gas residential choice programs by State as of December 2009* et EIA/DOE (2010b), *Natural gas residential choice programs – US summary 2009*.

## Bibliographie

Baugnet, V. et D. Dury (2010), « Les marchés de l'énergie et la macroéconomie », BNB, *Revue économique*, 65-88, septembre.

BCE (2010), *Energy markets and the euro area macroeconomy*, Structural issues report, juin.

BNB (2010), *Rapport annuel 2009*.

CE (2003), *Directive 2003/55/CE du Parlement européen et du Conseil du 26 juin 2003 concernant des règles communes pour le marché intérieur du gaz naturel et abrogeant la directive 98/30/CE*.

CE (2009), *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen – COM(2009)115 final – Rapport sur l'état d'avancement du marché intérieur du gaz et de l'électricité*.

CE (2010), *Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen – COM(2010)84 final – Rapport sur l'état d'avancement de la création du marché intérieur du gaz et de l'électricité*.

Coppens, F. (2010), « La volatilité accrue du prix de l'électricité pour les ménages belges. Une analyse basée sur les caractéristiques spécifiques de la fixation des prix par les fournisseurs belges d'électricité », BNB, *Revue économique*, 89-117, septembre.

Cornille, D. (2009), « Méthodologie ou fixation des prix : qu'est-ce qui explique la plus forte volatilité des prix à la consommation pour le gaz et l'électricité », BNB, *Revue économique*, 49-60, décembre.

CRE (2010), *Délibération de la Commission de régulation de l'énergie du 31 août 2010 portant communication sur l'audit de la formule servant de base au calcul de l'évolution des tarifs réglementés de vente de gaz naturel de GDF-Suez*.

CREG – CWaPE – BRUGEL – VREG (2008), *Le développement des marchés de l'électricité et du gaz naturel en Belgique. Année 2007. Communiqué de presse*.

CREG – CWaPE – BRUGEL – VREG (2010), *Le développement des marchés de l'électricité et du gaz naturel en Belgique. Année 2009. Communiqué de presse*.

CREG (2006), *Avis (F)061116-CDC-601 relatif à la nouvelle définition du paramètre G*.

CREG (2007), *Étude (F)070727-CDC-704 relative à la hausse des prix du gaz naturel et de l'électricité annoncée par Electrabel*.

CREG (2008a), *Rapport annuel 2007*.

CREG (2008b), *Étude (F)080513-CDC-763 relative aux composantes des prix de l'électricité et du gaz naturel*.

CREG (2009), *Rapport annuel 2008*.

CREG (2010a), *Rapport annuel 2009*.

CREG (2010b), *Évolution des prix du gaz naturel sur le marché résidentiel. Août 2010*.

CREG (2010c), *Étude (F)100129-CDC-943 relative à l'aperçu des contrats à prix fixes sur le marché résidentiel de l'électricité et du gaz*.

De Boeck, P. (2008), *Lampiris fuit Distrigaz*, Le Soir, 5 novembre.

Distrigaz (2008), *Rapport d'activité 2007*.

EC (2009), *Conclusions of the 2nd meeting of the Citizens' Energy Forum*. London.

EIA/DOE (2010a), *Natural gas residential choice programs - US summary 2009*.

EIA/DOE (2010b), *Status of natural gas residential choice programs by State as of December 2009*.

ERGEG (2009), *Status review of end-user price regulation as of 1 July 2008*.

ERGEG (2010), *Status review of end-user price regulation as of 1 January 2010*.

Europénergies (2010a), « France: la formule d'évolution des tarifs régulés du gaz va devoir être revue pour tenir compte du marché spot », *Europénergies*, 25 mars.

Europénergies (2010b), « France: la formule tarifaire de GDF Suez suivra les prix de marché », *Europénergies*, 29 juin.

ICEDD (2009a), *L'analyse des prix de l'électricité et du gaz naturel en Wallonie (clients résidentiels). Rapport n° 8 portant sur la période de janvier 2007 à septembre 2009*.

ICEDD (2009b), *L'analyse des prix de l'électricité et du gaz naturel en Wallonie (clients résidentiels). Rapport n° 9 portant sur la période de janvier 2007 à décembre 2009*.

ICN Observatoire des prix (2009), *Analyse des prix: premier rapport trimestriel 2009 de l'Institut des Comptes Nationaux*.

ICN Observatoire des prix (2010), *Analyse des prix: rapport annuel 2009 de l'Institut des Comptes Nationaux*.

IEA (2010), *Medium-term oil & gas markets 2010*.

Lohmann, H. (2009), *The German gas market post 2005: development of real competition*. Oxford Institute for Energy Studies, NG 33.

Moniteur belge (2010), *Loi relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur*, 6 avril.

NMa (2009), *Monitor kleinverbruikersmarkten gas en elektriciteit*.

Pétrostratégies (2010), « France: le prix spot du gaz va entrer dans la formule des tarifs réglementés de vente sur le marché local », 1173.

SPF Economie (2008), *Accord – Le consommateur dans le marché libéralisé d'électricité et de gaz*.

Swartenbroekx, C. (2007), « The gas chain: influence of its specificities on the liberalisation process », BNB, Working Paper 122, novembre.

Verivox (2010), *Die Verivox Gas-Servicestudie 2010. Die 100 wichtigsten Gasversorger im Vergleich*.

# Fiscalité des actifs des particuliers : tendances

M. Nautet  
K. Van Cauter  
L. Van Meensel \*

## Introduction

Aujourd'hui, à l'heure où une politique budgétaire rigoureuse s'impose dans la plupart des pays, d'aucuns argumentent qu'une hausse des impôts, voire de nouveaux prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers, pourraient contribuer à l'effort budgétaire. Par ailleurs, en Belgique, il est reconnu que les prélèvements sur le travail sont très élevés. Il semble donc opportun de savoir si une partie des recettes budgétaires ne pourrait pas provenir d'autres sources de financement. Il est question notamment de taxes additionnelles sur la consommation ou sur des activités polluantes, mais aussi de recettes supplémentaires tirées d'impôts touchant les actifs des particuliers.

Le présent article tente de situer les prélèvements existant en Belgique sur les revenus du patrimoine ou sur le patrimoine lui-même par rapport à ceux pratiqués dans les autres pays de l'UE. Il ne prétend nullement être exhaustif, mais entend présenter les principales caractéristiques et tendances.

L'article se structure comme suit. Tout d'abord, il aborde brièvement quelques aspects statistiques et méthodologiques des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine. Ensuite, la situation en Belgique est analysée. Cette analyse est suivie, dans la mesure du possible, d'une comparaison internationale de l'ampleur et du niveau des divers prélèvements liés aux actifs des particuliers. Enfin, il est procédé à un commentaire succinct des avancées en matière de coopération fiscale au niveau international ainsi que de la directive européenne sur la fiscalité de l'épargne.

## 1. Observations préliminaires : aspects statistiques et méthodologiques

Il convient avant tout de souligner que les prélèvements sur le patrimoine recouvrent une réalité bien plus vaste que l'impôt (annuel) sur les actifs nets au sens strict, qui consiste en un taux d'imposition appliqué à la valeur du patrimoine. Ce type de prélèvement n'existe d'ailleurs pas en Belgique. En revanche, il existe en Belgique une fiscalité sur les transferts d'actifs ou sur les rendements versés, qui fait partie intégrante de ce que l'on entend par taxation du patrimoine.

Effectuer une comparaison internationale de l'ampleur des prélèvements sur les capitaux et sur les revenus des capitaux des particuliers est une tâche difficile et établir des statistiques fiables en la matière n'est pas chose aisée. Les statisticiens se heurtent en effet à une série de problèmes méthodologiques. La comparaison internationale effectuée aux fins du présent article repose, pour l'essentiel, sur une étude annuelle de la CE qui a résolu plusieurs de ces problèmes<sup>(1)</sup>.

À côté des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine, l'impôt des personnes physiques occupe une place importante dans nombre de pays. Dans certains d'entre eux, le précompte mobilier n'existe pas ou, s'il existe, il n'est pas libératoire, si bien que les revenus du patrimoine sont taxés dans le cadre de l'impôt

\* Les auteurs souhaitent remercier Hugues Famerée pour sa contribution à la réalisation de cet article.

(1) EC (2010), *Taxation trends in the European Union, data for the EU Member States, Iceland and Norway*.



des personnes physiques, à un taux spécifique ou non. La taxation des biens immobiliers est aussi très hétérogène et parfois incluse dans l'impôt des personnes physiques. De plus, dans plusieurs pays, des déductions fiscales sont accordées pour certains types d'épargne. La CE contourne le problème posé par ces diverses modalités en scindant, sur la base d'informations internes obtenues auprès des administrations fiscales nationales, l'impôt des personnes physiques en fonction de l'assiette visée: les salariés, les indépendants, les inactifs et les flux de capitaux. Il est donc tenu compte, autant que faire se peut, de la proportion de l'impôt total qui porte sur les revenus du patrimoine et des déductions fiscales accordées sur l'épargne et sur les intérêts versés au titre d'un crédit hypothécaire.

Le traitement des revenus des indépendants et des prélèvements y afférents est également un concept complexe. En effet, ces revenus rétribuent à la fois le travail fourni et les capitaux investis. Il en va donc de même pour les impôts auxquels sont soumis les indépendants. Il est toutefois particulièrement ardu de procéder à une ventilation correcte de ces deux composantes, de sorte que la comparaison qui suit fait abstraction des prélèvements sur les revenus des indépendants.

Si, pour les revenus du patrimoine, les données de la CE permettent d'isoler les prélèvements à charge des particuliers, elles englobent toutefois pour les autres formes de prélèvements sur le patrimoine ceux supportés, partiellement ou exclusivement, par les sociétés, qu'il n'est pas possible d'isoler entièrement pour chaque pays. Dans le chapitre consacré ci-après à la Belgique, on a pu néanmoins faire abstraction des impôts versés par les seules sociétés, tandis que dans la comparaison internationale, ceux-ci sont demeurés englobés.

Enfin, il convient de souligner que les prélèvements sur les revenus du patrimoine sont généralement effectués sur le rendement brut, alors que l'on peut considérer que ce dernier est destiné pour partie à compenser l'érosion du pouvoir d'achat par l'inflation et, partant, à préserver la valeur réelle du patrimoine. Les taux effectifs d'imposition qui tiennent compte des prélèvements sur le rendement réel des actifs – et qui sont dès lors plus élevés – donnent une image plus fiable de la pression fiscale sur les revenus du patrimoine que les taux de prélèvement nominaux.

**TABEAU 1** PRÉLÈVEMENTS SUR LE PATRIMOINE ET SUR LES REVENUS DU PATRIMOINE DES PARTICULIERS EN BELGIQUE  
(millions d'euros, sauf mention contraire)

	Proportion (pourcentages)	1995	2000	2005	2009	Proportion (pourcentages)
Administration fédérale .....	55	3.352	3.442	2.342	2.048	20
Droits d'enregistrement et de donation .....	14	872	1.346	134	76	1
Taxe sur les opérations de bourse .....	2	133	465	157	129	1
Précompte mobilier .....	39	2.386	1.737	2.064	2.039	21
Impôt des personnes physiques (recettes nettes) .....	-7	-402	-495	-435	-596	-6
Autres .....	6	363	389	422	400	4
Administrations régionales .....	20	1.208	1.900	4.656	4.982	51
Droits de succession .....	11	647	1.042	1.485	1.780	18
Droits de donation .....				265	270	3
Droits d'enregistrement .....	7	438	681	2.728	2.744	28
Autres <sup>(2)</sup> .....	2	123	177	178	188	2
Administrations locales .....	26	1.567	1.875	2.408	2.759	28
dont précompte immobilier .....	24	1.482	1.773	2.340	2.684	27
<b>Total</b> .....		<b>6.126</b>	<b>7.216</b>	<b>9.405</b>	<b>9.788</b>	
<i>p.m. Pourcentages du PIB</i> .....		3,0	2,9	3,1	2,9	

Sources: CE, BNB.

(1) Il s'agit en particulier des recettes tirées de la taxe sur l'épargne à long terme, ainsi que des droits de timbre, de greffe, d'hypothèque et d'écriture.

(2) Il s'agit notamment de l'impôt prélevé par la Région de Bruxelles-Capitale sur les biens immobiliers.

## 2. Prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers en Belgique

### 2.1 Aperçu des principaux prélèvements

La présente section, consacrée aux prélèvements en Belgique, se fonde sur la méthodologie de la CE afin de distinguer les prélèvements sur les revenus du patrimoine des particuliers et les autres prélèvements sur le patrimoine. Elle ne tient pas compte des prélèvements sur le patrimoine qui sont exclusivement versés par les sociétés<sup>(1)</sup>. Pour les droits d'enregistrement et quelques autres prélèvements, il est impossible de distinguer la part acquittée par les ménages de celle acquittée par les entreprises si bien qu'une partie – certes limitée – des recettes mentionnées ci-dessous provient des sociétés.

Les recettes des différents prélèvements et les compétences en la matière se répartissent entre les administrations fédérale, régionales et locales. Alors qu'avant 2002, un peu plus de la moitié des recettes provenant des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine revenait en général à l'administration fédérale, la part de celle-ci ne représentait plus que le cinquième environ en 2009. En effet, la moitié des recettes issues des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers est tombée dans l'escarcelle des régions à la suite des accords du Lambermont, lesquels ont impliqué, à partir de 2002, un transfert presque intégral des droits d'enregistrement et de donation aux régions.

Une partie des droits d'enregistrement, de la taxe sur les opérations boursières et des droits d'écriture est encore perçue au niveau fédéral. En Belgique, les prélèvements sur les revenus du patrimoine sont surtout constitués du précompte mobilier et des recettes nettes de l'impôt des personnes physiques liées au patrimoine, rendues négatives par l'ampleur des déductions fiscales. Outre les accords du Lambermont, le recul des recettes tirées du précompte mobilier a également eu une incidence négative sur la part revenant à l'administration fédérale. En termes nominaux, les recettes revenant à cette dernière se sont même contractées en 2009 par rapport au niveau qu'elles affichaient en 1995. Cette diminution s'explique essentiellement par la baisse des rendements nominaux sur les actifs auxquels s'applique le prélèvement. Les régions tirent l'essentiel de leurs recettes des droits d'enregistrement, de donation et de succession, ainsi

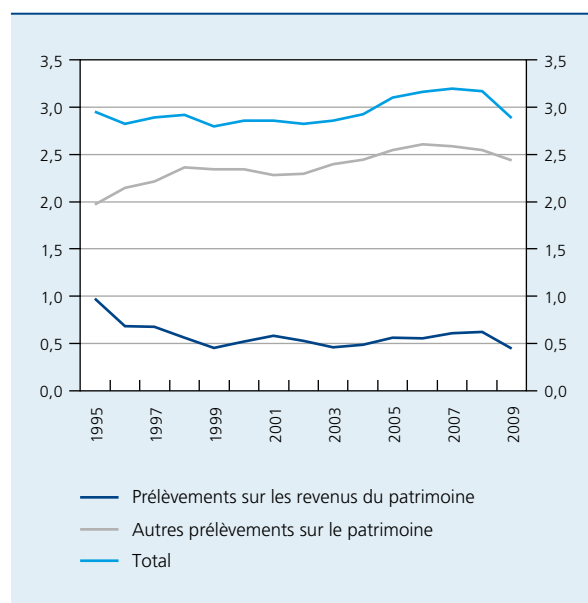
que du précompte immobilier. Les réformes apportées au cours des dernières années, en particulier la réduction du taux de prélèvement en matière de droits de donation, ont contribué à l'augmentation des recettes, qui ont également tiré profit de l'évolution des prix sur le marché de l'immobilier.

S'agissant des administrations locales, les recettes provenant des prélèvements sur le patrimoine correspondent à peu de choses près aux centimes additionnels prélevés sur le précompte immobilier. Ceux-ci représentent environ un quart des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers en Belgique. Le revenu cadastral sur lequel est prélevé le précompte immobilier est uniquement indexé et n'a plus été revu depuis 1975. En conséquence, les administrations locales sont tenues de relever les taux de prélèvement afin que leurs recettes évoluent parallèlement à la croissance économique réelle.

### 2.2 Évolution des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers en Belgique

Les recettes tirées des prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers en Belgique ont oscillé autour de 3 p.c. du PIB au cours des quinze

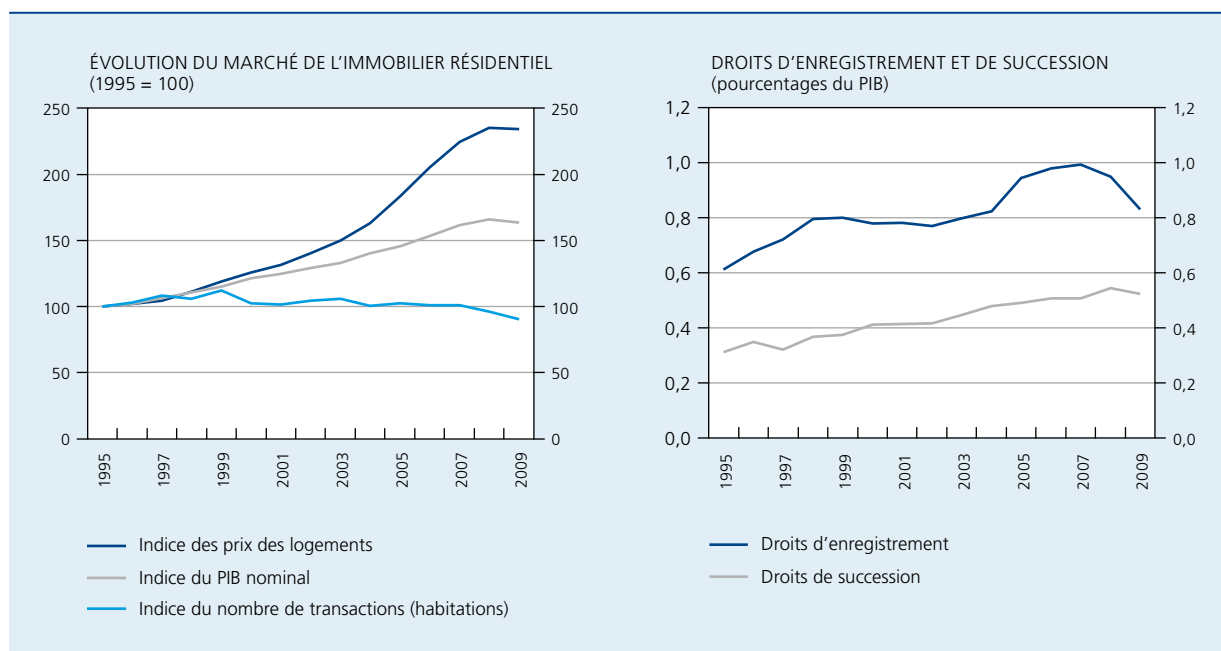
**GRAPHIQUE 1** ÉVOLUTION DES PRÉLÈVEMENTS SUR LE PATRIMOINE ET SUR LES REVENUS DU PATRIMOINE DES PARTICULIERS EN BELGIQUE (pourcentages du PIB)



Sources : CE, BNB.

(1) Il s'agit notamment d'une partie du précompte immobilier et de la taxe de circulation versés par les sociétés, ainsi que de la contribution de répartition acquittée en 2009 par les exploitants nucléaires.

**GRAPHIQUE 2 PRIX DE L'IMMOBILIER ET DROITS D'ENREGISTREMENT ET DE SUCCESSION EN BELGIQUE**



Sources : OCDE, ICN.

dernières années. Ce mouvement s'explique par l'augmentation des rentrées au titre des prélèvements sur le patrimoine, d'une part, et par la contraction des recettes issues des prélèvements sur les revenus du patrimoine, en particulier le précompte mobilier, d'autre part. Exprimées en pourcentage du PIB, ces recettes se sont réduites de moitié entre 1995 et 2009, notamment du fait de la baisse des taux d'intérêt sur les dépôts.

La progression des recettes issues des autres prélèvements sur le patrimoine résulte de l'augmentation des rentrées au titre des droits d'enregistrement et de succession. Ainsi, les recettes de droit d'enregistrement sont passées de 0,6 à 1 p.c. du PIB en 2007. Cette nette augmentation ne découle pas d'un relèvement du taux de prélèvement. Au contraire, la plupart des réformes ont été dans le sens d'une réduction des taux ou d'une extension des déductions d'impôt. Les évolutions favorables sur le marché de l'immobilier conjuguées, vraisemblablement, à un recul de la proportion des paiements non enregistrés ont entraîné les recettes à la hausse. Depuis lors, la crise financière et économique a provoqué une baisse du nombre de transactions et des prix, avec pour résultat un recul des recettes de droits d'enregistrement, à 0,8 p.c. du PIB en 2009. Quant aux droits de succession, ils se sont accrus de 0,3 à 0,5 p.c. du PIB entre 1995 et 2009, sans augmentation du taux de prélèvement.

### 2.3 Politique en matière de prélèvements sur le patrimoine

À côté des prélèvements sur les différents actifs, diverses déductions fiscales sont octroyées par le pouvoir fédéral dans le cadre de l'impôt des personnes physiques en vue d'influencer le comportement d'épargne des contribuables. Ainsi, ce sont essentiellement la possession d'une habitation propre et diverses formes d'épargne à long terme qui sont encouragées.

Les pertes de recettes découlant de ces déductions fiscales font l'objet d'une estimation dans l'« Inventaire des dépenses fiscales » publié par le SPF Finances dans les documents parlementaires. Pour l'exercice d'imposition 2007, les dépenses fiscales afférentes à des biens immobiliers se sont établies à 1.441 millions d'euros<sup>(1)</sup>. Parmi celles-ci, les déductions fiscales liées au système d'emprunts hypothécaires contractés avant 2005 représentent les montants les plus importants, en particulier la réduction majorée pour l'épargne-logement. Cette réduction, appliquée au taux marginal, porte sur une partie des amortissements en capital et des assurances-vie liés à des emprunts hypothécaires contractés avant 2005 en vue d'acquérir une maison d'habitation. Si ces derniers ont été

(1) Il n'est pas possible d'isoler les pertes de recettes découlant des assurances-vie qui n'ont pas été conclues dans le cadre d'un crédit hypothécaire.

**TABLEAU 2** DÉPENSES FISCALES RELATIVES À DES BIENS IMMOBILIERS ET À L'ÉPARGNE <sup>(1)</sup>

(pertes de recettes fiscales en millions d'euros par exercice d'imposition)

	1996	2000	2005	2007
Dépenses fiscales relatives à des biens immobiliers .....	892	1.142	1.303	1.441
Réduction majorée pour épargne-logement .....	576	806	965	883
Déduction complémentaire des intérêts d'emprunts hypothécaires .....	127	106	83	58
Primes d'assurance-vie et amortissements en capital .....	189	230	255	249
Déduction pour habitation propre et unique .....				251
Dépenses fiscales relatives à l'épargne .....	251	326	387	473
Acquisition d'actions ou de parts de l'employeur .....	7	5	6	4
Cotisations personnelles assurance-groupe / fonds de pension (deuxième pilier) .....	81	94	94	92
Épargne-pension (troisième pilier) .....	163	227	286	377
<b>Total</b> .....	<b>1.143</b>	<b>1.468</b>	<b>1.689</b>	<b>1.914</b>
<i>p.m. En pourcentage du PIB</i> .....	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>

Sources : CSF et diverses éditions de l'« Inventaire des dépenses fiscales ».

(1) La déduction appliquée au revenu cadastral de l'habitation n'est pas intégrée dans le tableau parce que depuis 2005, le revenu cadastral de l'habitation propre ne doit plus être repris dans l'impôt des personnes physiques, si l'on n'a pas d'emprunt hypothécaire relevant du système antérieur à 2005. Dans les deux systèmes, le revenu cadastral relatif à l'habitation propre est peu ou pas taxé.

contractés en vue de financer une nouvelle construction, les paiements d'intérêts excédant les revenus immobiliers imposables peuvent donner lieu à une déduction supplémentaire.

Les amortissements en capital et les assurances-vie qui n'entrent pas en ligne de compte pour l'épargne-logement peuvent, dans le cadre de l'épargne à long terme, être déduits jusqu'à un montant de 2.080 euros (exercice d'imposition 2011), au taux d'imposition moyen spécial<sup>(1)</sup>.

La déduction pour habitation propre et unique a été introduite à partir de l'exercice d'imposition 2006. Cette nouvelle déduction couvre les intérêts, les amortissements en capital et les primes d'assurances solde restant dû liés à des emprunts hypothécaires contractés à partir de 2005, à concurrence de 2.080 euros, majorés de 690 euros durant les dix premières années. La déduction pour habitation propre et unique gagnera progressivement de l'importance. La diminution, entre les exercices 2005 et 2007, des pertes de recettes découlant de la déduction pour l'épargne-logement et de la déduction complémentaire des intérêts d'emprunts a été plus que compensée par la progression des dépenses fiscales liée à la déduction pour habitation propre et unique.

Outre l'épargne à long terme précitée, il est possible de déduire les dépenses consenties pour l'acquisition

d'actions de l'employeur et pour l'épargne-pension individuelle (troisième pilier) à concurrence de 870 euros (exercice 2011) au taux d'imposition moyen spécial<sup>(2)</sup>. Les cotisations personnelles dans le cadre d'une assurance-groupe ou d'un fonds de pension du deuxième pilier donnent également droit à une réduction d'impôt calculée au taux d'imposition moyen spécial. L'octroi d'un avantage fiscal lors du paiement des primes donne lieu à un prélèvement fiscal sur les montants perçus à l'échéance du contrat, qu'il s'agisse d'épargne-pension du deuxième ou du troisième pilier. Le montant déductible dans le cadre de l'épargne-pension individuelle a été sensiblement relevé (d'un quart environ) à partir de l'exercice 2006, ce qui contribue à expliquer la progression des pertes de recettes.

L'importance de ces diverses déductions fiscales dans le cadre de l'impôt des personnes physiques est restée assez stable en proportion du PIB, à quelque 0,6 p.c., entre les exercices 1996 et 2007.

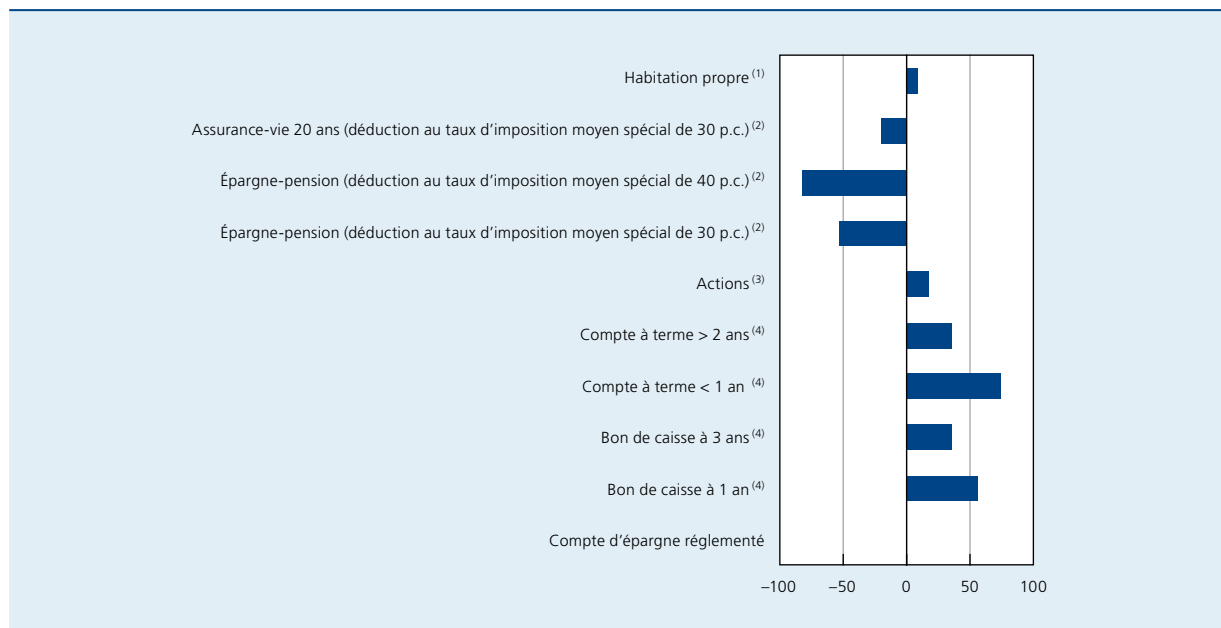
Cette politique de déduction fiscale, combinée à des prélèvements spécifiques sur certains actifs et à l'exonération de certains revenus, tels que les intérêts sur les comptes d'épargne réglementés, mais aussi la non-imposition

(1) Celui-ci est compris entre 30 et 40 p.c.

(2) Les deux déductions fiscales ne peuvent toutefois être combinées.

### GRAPHIQUE 3 TAUX DE PRÉLÈVEMENT EFFECTIF SUR DIFFÉRENTS ACTIFS DES PARTICULIERS

(pourcentages)



Source : BNB.

(1) Sur la base de l'achat d'une habitation de 200.000 euros soumis à des droits d'enregistrement de 10 p.c. et financé par un emprunt hypothécaire donnant droit à la déduction pour habitation propre et unique.

(2) Sur la base d'un rendement annuel supposé de 6 p.c. et d'une inflation de 2 p.c., ainsi que d'une durée de 20 ans, compte tenu des prélèvements annuels, des taxes de sortie et des déductions fiscales éventuelles.

(3) Sur la base du rendement de dividende et de la plus-value du Belgian All Shares index entre 2004 et 2009, les dividendes distribués sont supposés être taxés à 25 p.c. Il est en outre tenu compte d'une taxe sur les opérations de bourse de 1,7 pour mille.

(4) Pour la période 2004–2009.

des plus-values, a pour conséquence que les diverses formes d'épargne sont taxées de manière très différente en Belgique. Cette situation peut se justifier partiellement par la volonté de stimuler ou favoriser certaines formes d'épargne. Mais elle peut également entraîner une adaptation par les particuliers de leur portefeuille d'actifs sur la base de considérations strictement fiscales, sans que ce comportement constitue nécessairement un optimum.

L'incidence des différents prélèvements et déductions fiscales sur les actifs des particuliers est prise en compte dans le taux d'imposition effectif. Ce taux tient compte des prélèvements sur les acquisitions, des impôts annuels, des taxes de sortie, ainsi que des déductions d'impôt octroyées<sup>(1)</sup>. Les taxes sont généralement perçues sur le rendement brut de l'actif, malgré le fait que celui-ci est pour partie destiné à compenser l'incidence négative de l'inflation sur la valeur réelle du patrimoine. Cette compensation ne correspond pas à proprement parler à un revenu supplémentaire puisqu'elle vise à maintenir le pouvoir d'achat. C'est pourquoi le calcul du taux d'imposition effectif est appliqué sur le rendement net après déduction de l'inflation. Cet exercice a été mené pour

les bons de caisse, les comptes d'épargne, les fonds de pension, les actions et les biens immobiliers. Étant donné notamment qu'il est calculé sur le rendement net, ce taux d'imposition effectif est très volatil pour certains actifs<sup>(2)</sup>, en particulier pour les produits d'épargne à court terme. Pour, dans la mesure du possible, tenir compte de cet aspect, c'est le taux d'imposition moyen effectif pour la période 2004–2009 qui a été utilisé.

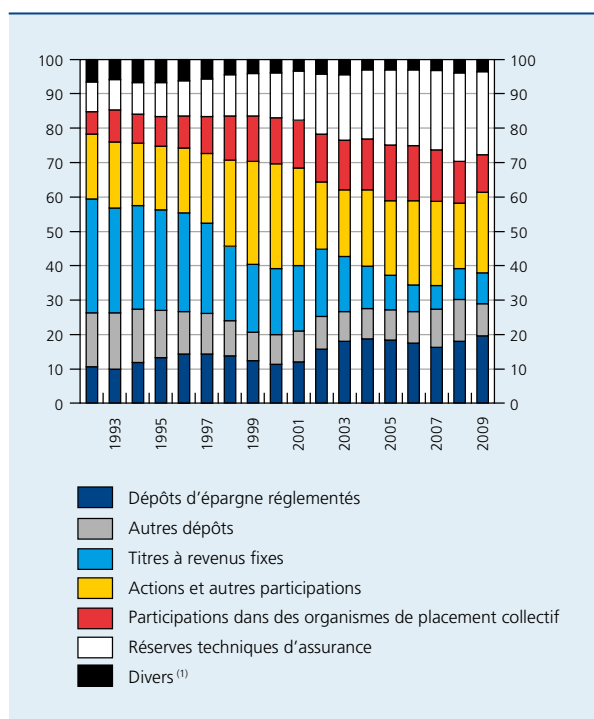
La comparaison des prélèvements sur les différents actifs montre qu'au fur et à mesure que l'horizon de placement se réduit, le taux d'imposition effectif augmente. Ainsi, pour la période 2004-2009, le taux d'imposition effectif moyen sur un compte à terme d'une durée inférieure à un an s'établissait à près de 75 p.c., alors qu'il n'atteignait plus que 36 p.c. pour les comptes à terme d'une durée supérieure à deux ans. Ceci s'explique par le fait que le rendement d'un placement est généralement d'autant plus élevé que sa durée est longue.

(1) La méthode utilisée dans ce cadre est basée sur Valenduc (1993).

(2) Pour de tels produits, durant certaines périodes, le rendement brut est inférieur à l'inflation, ce qui entraîne des rendements réels négatifs.

**GRAPHIQUE 4** STRUCTURE DES ACTIFS FINANCIERS DES PARTICULIERS

(pourcentages)



Source : BNB.

(1) La rubrique « Divers » comprend les crédits commerciaux et diverses créances sur les administrations publiques et sur les institutions financières, ainsi que la monnaie fiduciaire en possession des particuliers.

Le taux de prélèvement diverge encore davantage entre les différents types d'actifs. Ainsi, le taux d'imposition négatif fait apparaître que l'épargne-pension est fortement subsidiée, pour les déductions effectuées tant au taux minimal de 30 p.c. qu'au taux maximal de 40 p.c. Malgré les prélèvements spécifiques sur les versements<sup>(1)</sup>, les assurances-vie bénéficient également d'un traitement fiscal très favorable. Sur la base du rendement moyen entre 2004 et 2009 des actions belges, calculé en tenant compte de la distribution de dividendes et des plus-values, le taux d'imposition effectif de ces actifs a été de 17,6 p.c., soit moins que le précompte mobilier de 25 p.c.<sup>(2)</sup> Cette situation est imputable au fait que les plus-values réalisées durant cette période n'ont pas été taxées. Le taux zéro sur les comptes d'épargne réglementés perturbe également la neutralité de l'imposition par rapport aux diverses formes d'épargne. L'OCDE et la section « Fiscalité et parafiscalité » du Conseil supérieur des finances ont, dans

le passé, attiré l'attention sur le fait que la concurrence insuffisante au niveau des comptes d'épargne implique que cette exonération fiscale bénéficie principalement au secteur bancaire. En effet, les banques rémunèrent plus faiblement les comptes d'épargne.

Les participations dans les organismes de placement collectif (OPC) constituent un autre produit financier pour lequel l'incitant fiscal joue un rôle important dans le comportement d'épargne des ménages. En 1990, les SICAV et les SICAF ont été créées en réaction aux SICAV luxembourgeoises. Jusqu'il y a quelques années, les revenus des SICAV de capitalisation étaient considérés dans tous les cas comme des plus-values et n'étaient donc pas soumis au précompte mobilier.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2006, de nouvelles règles s'appliquent aux SICAV de capitalisation ayant investi au moins 40 p.c. en obligations et bénéficiant du passeport européen<sup>(3)</sup>. Ainsi, depuis cette date, la plus-value obtenue lors du rachat des parts – et donc lors de la vente par le particulier – ou du partage total ou partiel de l'avoir de la SICAV est soumise au précompte mobilier de 15 p.c. pour la partie correspondant à des intérêts recueillis par la SICAV. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008, le précompte mobilier porte également sur la plus-value générée par le portefeuille obligataire, déduction faite des moins-values.

Au cours des deux dernières décennies, l'importance des participations dans les OPC s'est sensiblement accrue dans le patrimoine des particuliers, en raison du traitement fiscal favorable de ces produits financiers. Le succès du compte d'épargne réglementé s'explique aussi partiellement par l'exonération du précompte mobilier sur ce produit. Ces dernières années, une nette progression des réserves techniques d'assurance a également été observée. Celles-ci comprennent les réserves constituées dans le cadre des assurances-groupe (pension du deuxième pilier), des assurances-épargne (épargne-pension du troisième pilier) et des assurances-vie individuelles, qui bénéficient toutes trois d'un traitement fiscal favorable.

### 3. Positionnement de la Belgique par rapport à d'autres pays

#### 3.1 Aperçu général

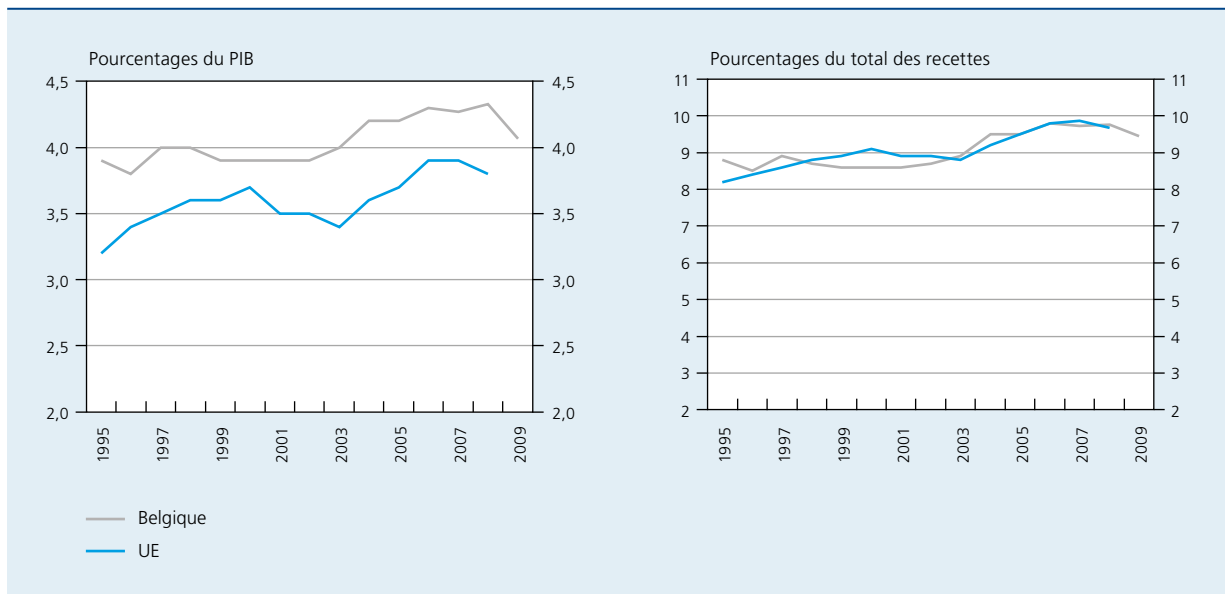
Les prélèvements sur les revenus du patrimoine des particuliers et les autres prélèvements sur le patrimoine sont passés en Belgique de 3,9 p.c. du PIB en 1995 à un maximum de 4,3 p.c. en 2008. Cette part est revenue

(1) Il s'agit de la taxe de 1,1 p.c. sur les versements effectués dans les produits d'assurance et de la taxe annuelle sur les participations bénéficiaires.

(2) Les dividendes distribués représentent environ 44 p.c. du rendement annuel de 5,7 p.c. durant cette période.

(3) Ces fonds relèvent de la directive européenne sur les fonds de placement et peuvent dès lors être distribués plus facilement dans l'UE.

**GRAPHIQUE 5 ÉVOLUTION DES PRÉLÈVEMENTS SUR LE PATRIMOINE DES PARTICULIERS**

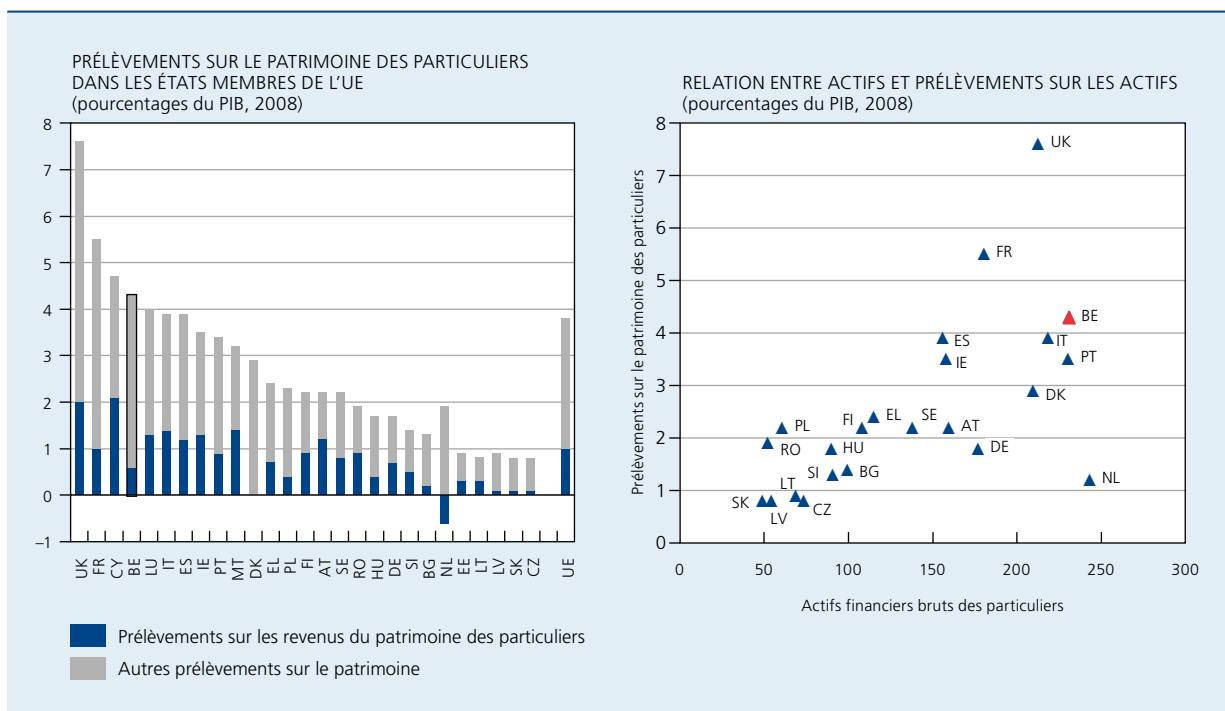


Source : CE.

à 4,1 p.c. en 2009 à la suite de la crise financière et économique. En pourcentage du PIB, l'ampleur de ces prélèvements est ainsi légèrement plus élevée en Belgique

qu'en moyenne dans l'UE, où ces recettes ont progressé de 3,2 p.c. en 1995 à 3,8 p.c. en 2008. Afin de ne pas influencer la comparabilité internationale des données,

**GRAPHIQUE 6 PRÉLÈVEMENTS SUR LE PATRIMOINE**



Source : CE.



les prélèvements sur le patrimoine versés par les sociétés sont pris en considération, alors qu'ils ont été exclus de l'analyse des prélèvements en Belgique dans le chapitre précédent.

Les prélèvements sur le patrimoine et sur les revenus du patrimoine des particuliers représentent un peu moins de 10 p.c. du total des recettes fiscales tant en Belgique que dans l'UE. L'évolution des recettes dans l'UE est similaire à celle observée en Belgique.

La comparaison, entre les pays membres de l'UE, des recettes provenant des prélèvements sur les revenus du patrimoine et sur le patrimoine des particuliers en pourcentage du PIB montre l'importance de ces prélèvements en Belgique en 2008 comparativement à la moyenne européenne, la Belgique n'étant dépassée que par le Royaume-Uni, la France et Chypre. Dans plusieurs pays ayant adhéré à l'UE au cours de la dernière décennie, l'ampleur de ces prélèvements est inférieure à 1 p.c. du PIB. L'importance des prélèvements sur les revenus du patrimoine est, dans presque toutes les économies, inférieure à celle des autres prélèvements sur le patrimoine<sup>(1)</sup>. Tel est très nettement le cas en Belgique : les prélèvements sur les revenus du patrimoine des particuliers ne représentent que 0,6 p.c. du PIB, contre 1 p.c. du PIB dans l'UE. Ces recettes proviennent en Belgique essentiellement du précompte mobilier versé par les particuliers. Celui-ci est diminué de la taxe nette sur le capital dans l'impôt des personnes physiques, cette dernière étant négative à la suite des importantes déductions fiscales dans le cadre de l'impôt des personnes physiques.

Le niveau des prélèvements sur les revenus du patrimoine et sur le patrimoine en pourcentage du PIB ne constitue pas une information pertinente quant à l'ampleur des taux de prélèvement pour un pays donné. Il dépend en effet fortement de l'importance du patrimoine des particuliers dans ce pays, dont une approximation peut être donnée par leurs actifs financiers bruts en pourcentage du PIB, à l'exclusion donc de la valeur des biens immobiliers. Généralement, les pays dont les particuliers ont un patrimoine relativement élevé en pourcentage du PIB présentent des recettes provenant des prélèvements sur les revenus du patrimoine et sur le patrimoine plus élevées en pourcentage du PIB.

Néanmoins, la relation entre les actifs et les prélèvements sur les actifs, en pourcentage du PIB, montre que des pays affichant un niveau similaire de patrimoine peuvent présenter des prélèvements sur le patrimoine sensiblement différents. Ainsi, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, qui ont tous deux un niveau élevé d'actifs financiers bruts en pourcentage du PIB, affichent des niveaux très différents

de recettes prélevées sur les revenus du patrimoine et sur le patrimoine. Celles-ci ont atteint 7,6 p.c. du PIB au Royaume-Uni en 2008, alors qu'elles n'étaient que de 1,2 p.c. du PIB aux Pays-Bas. En comparaison de pays où les particuliers détiennent un patrimoine financier d'ampleur comparable par rapport au PIB, tels que l'Italie, le Portugal, le Danemark et les Pays-Bas, la Belgique pratique des prélèvements relativement conséquents sur les actifs et les revenus correspondants. Au Royaume-Uni, par contre, la pression fiscale sur le patrimoine des particuliers est environ deux fois plus forte qu'en Belgique.

Vu l'effet de la base imposable, il est nécessaire de compléter l'analyse par les principaux taux de prélèvement des principaux impôts sur les actifs immobiliers et mobiliers. L'analyse présentée ci-après ne peut être considérée que comme une indication de la manière dont les revenus du patrimoine et le patrimoine sont imposés en Belgique. Il n'est en effet pas possible d'être exhaustif en raison de la complexité des différents systèmes qui comprennent généralement de nombreuses exceptions aux taux normaux.

### 3.2 Fiscalité des biens immobiliers

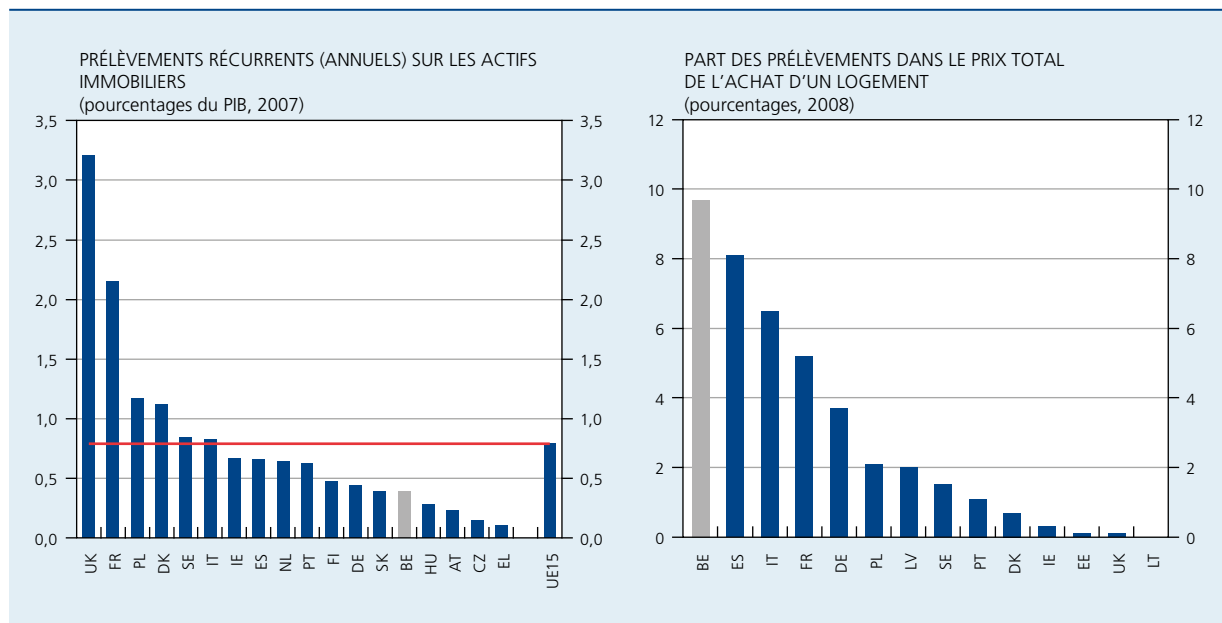
Les biens immobiliers sont une composante clé des actifs des ménages. Une étude consacrée par l'OCDE à la Belgique en juillet 2009 comportait une analyse de l'importance des prélèvements sur les biens immobiliers<sup>(2)</sup>. Sur la base des données de 2007, il en ressort que l'ampleur des prélèvements annuels sur les biens immobiliers (il s'agit du précompte immobilier, lequel est diminué des déductions fiscales dans le cadre de l'impôt des personnes physiques) était en Belgique, avec 0,4 p.c. du PIB, inférieure à la moyenne de l'UE15, où les recettes s'élevaient à 0,8 p.c. du PIB, et très inférieure à celles enregistrées au Royaume-Uni et en France. Parmi les pays pour lesquels des informations étaient disponibles, seules la Hongrie, l'Autriche, la République tchèque et la Grèce avaient des recettes inférieures en pourcentage du PIB. L'OCDE soulignait que la pression fiscale relativement faible sur les biens immobiliers en Belgique résulte du traitement fiscal des prêts hypothécaires et du précompte immobilier. Le système des déductions hypothécaires repose sur le taux d'imposition marginal et est plus large que dans la plupart des autres pays étant donné qu'il concerne tant les paiements d'intérêts que les remboursements en capital et les primes pour le solde restant dû.

(1) Aux Pays-Bas, l'incidence nette des prélèvements sur les revenus du patrimoine est même négative en raison de l'impact considérable de la déduction fiscale des prêts hypothécaires et de la déduction des cotisations sociales du deuxième pilier des pensions, lesquelles conduisent à d'importants remboursements d'impôts.

(2) L'OCDE n'opère à cet égard pas de distinction entre les prélèvements versés par les particuliers et par les sociétés.



## GRAPHIQUE 7 PRÉLÈVEMENTS SUR LES ACTIFS IMMOBILIERS



Sources : OCDE, European Mortgage Federation.

L'inverse se vérifie si l'on considère les prélèvements sur les transactions relatives à l'achat de logements. Il ressort d'une étude menée en 2010 par la European Mortgage Federation que rapportés au prix d'achat total d'un logement, les prélèvements sur l'achat sont, parmi les quatorze pays retenus dans la comparaison, les plus élevés en Belgique. Ces prélèvements importants représentent près de 10 p.c. du prix total lors de l'achat d'un logement.

Dans l'analyse susmentionnée, l'OCDE indiquait que les déductions fiscales conduisent *in fine* à des prix des logements plus élevés et nuisent, avec les frais de transaction importants, à la mobilité sur le marché du travail et à l'allocation de main-d'œuvre. En outre, cette institution mettait en exergue le fait que, selon ses travaux empiriques, les prélèvements sur les biens immobiliers pèsent moins sur la croissance économique que d'autres impôts, si bien que cette base imposable peut être davantage utilisée que ce n'est le cas actuellement. Elle préconisait dès lors d'augmenter les prélèvements annuels sur les logements sur la base d'un revenu cadastral réaliste, et de limiter la déduction fiscale aux paiements d'intérêts.

### 3.3 Fiscalité des actifs financiers

En Belgique, le précompte mobilier sur les intérêts et les dividendes est le principal prélèvement sur les revenus des actifs financiers. Celui-ci est libératoire si le contribuable

le souhaite. Ces revenus ne doivent dès lors pas être mentionnés dans la déclaration relative à l'impôt des personnes physiques. Dans plusieurs pays, il n'existe pas de système de précompte mobilier ou ce dernier n'est pas toujours libératoire.

La comparaison du traitement fiscal des dividendes s'opère sur la base des données de l'OCDE. Celles-ci tiennent compte du fait qu'il n'existe pas de précompte mobilier libératoire dans plusieurs pays et que les revenus de dividendes sont taxés ou non à un taux particulier au titre de l'impôt des personnes physiques<sup>(1)</sup>. Les données prennent en compte le taux marginal le plus élevé auquel ces revenus peuvent être taxés. Il apparaît que le taux le plus élevé du précompte mobilier sur les dividendes en Belgique, lequel est de 25 p.c., se situe dans la moyenne de celui appliqué dans les autres pays, alors que le taux de 15 p.c. sur les dividendes de certaines actions est en dessous de la moyenne<sup>(2)</sup>. Un tiers environ des dividendes alloués en Belgique entre 2004 et 2006 a été imposé à un taux de 15 p.c.

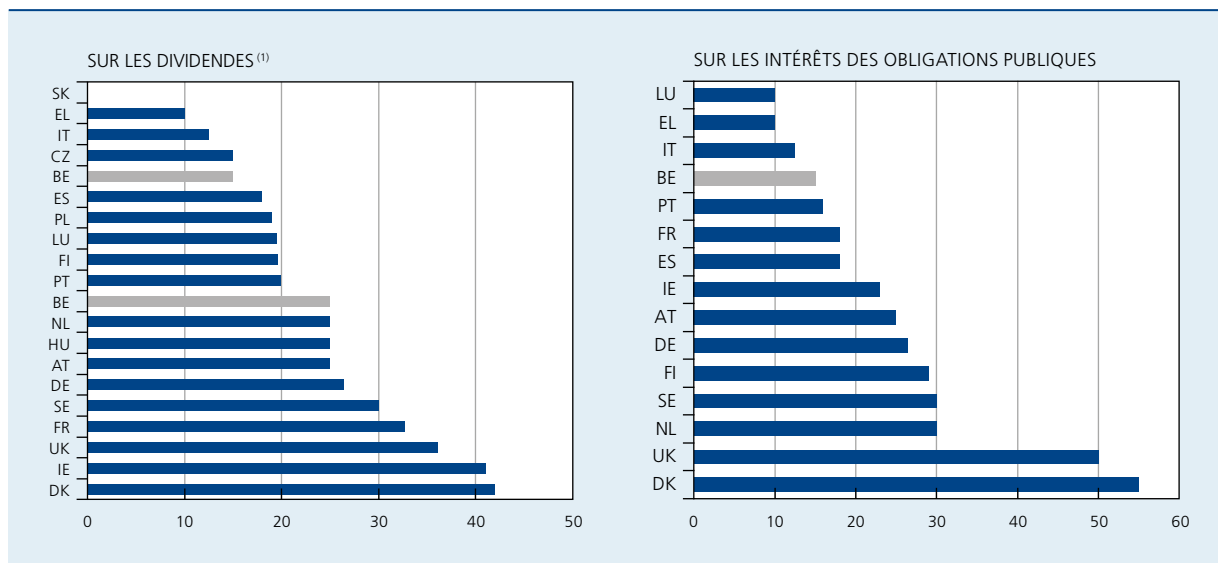
Lorsque l'on considère les prélèvements sur les intérêts des obligations publiques, il apparaît que le précompte

(1) Il n'est pas tenu compte de l'impôt des sociétés sur les bénéfices distribués, parce qu'il est considéré que cet impôt n'est que très peu à charge de l'épargnant dans un monde de mobilité du capital et qu'il conduit principalement à une baisse des investissements.

(2) Le taux de 15 p.c. s'applique aux dividendes d'actions émises à partir de 1994, aux dividendes de PME cotées sur une bourse de valeurs mobilières et aux dividendes distribués par des sociétés d'investissement.

**GRAPHIQUE 8** PRÉLÈVEMENTS SUR LES REVENUS DES ACTIFS FINANCIERS

(pourcentages)



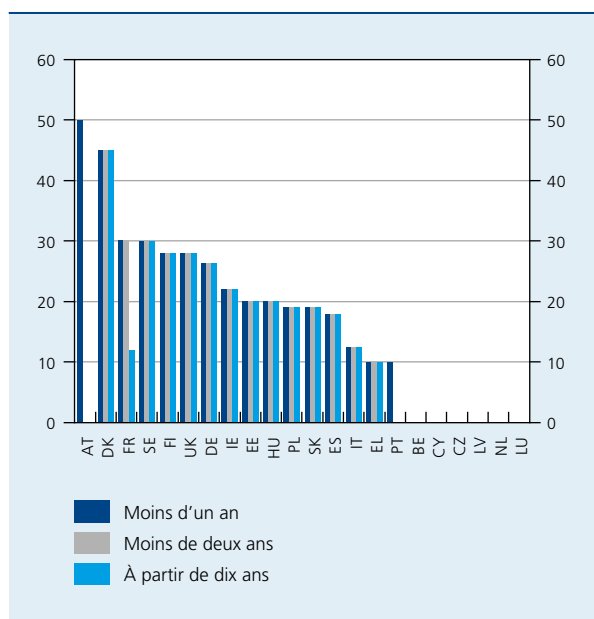
Sources : OCDE, BNB.

(1) Pour la Belgique, le taux de 25 p.c. et le taux réduit de 15 p.c. sont tous deux mentionnés.

mobilier libératoire de 15 p.c. en Belgique est également inférieur à la moyenne des autres pays. Seuls le Luxembourg, la Grèce et l'Italie appliquent un taux moins élevé pour les résidents. Au Royaume-Uni et au Danemark, ces revenus sont taxés au taux marginal dans l'impôt des

personnes physiques, les taux d'imposition pouvant ainsi s'élever à plus de 50 p.c.

Un prélèvement général sur les plus-values fait défaut en Belgique. Les plus-values n'y sont normalement pas taxées, à l'exception notamment des opérations de partage de biens immobiliers et, comme déjà indiqué, des SICAV de capitalisation qui investissent plus de 40 p.c. en obligations.

**GRAPHIQUE 9** PRÉLÈVEMENTS SUR LES PLUS-VALUES SUR ACTIONS

Source : BNB.

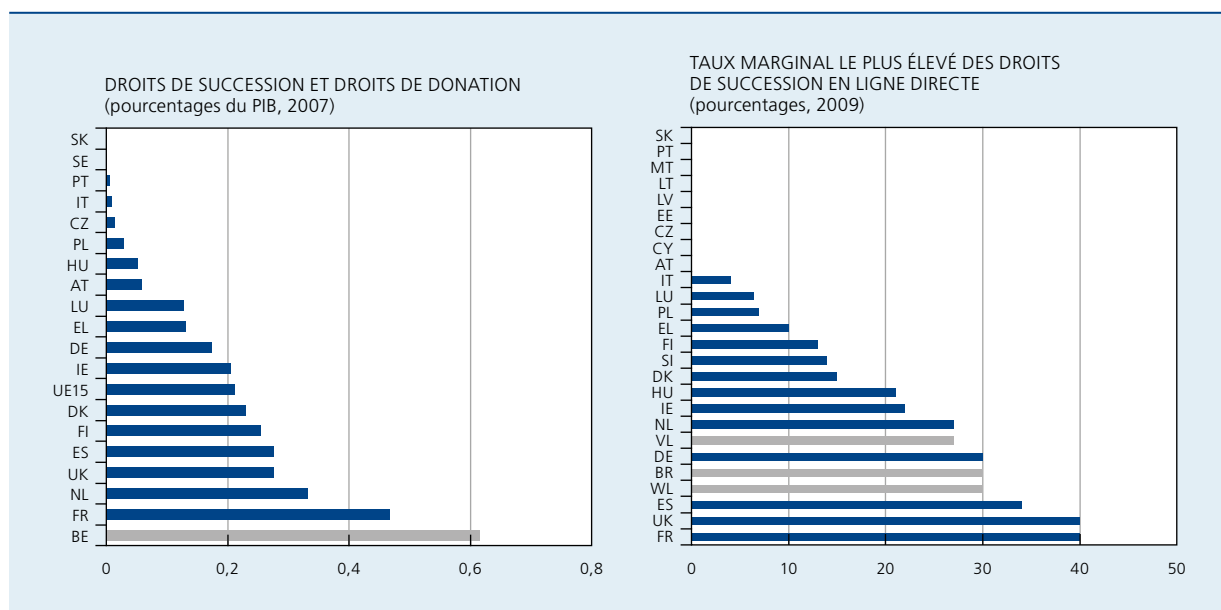
Les Pays-Bas, le Luxembourg, la Lettonie, la République tchèque et Chypre n'effectuent pas non plus de prélèvements sur les plus-values sur actions<sup>(1)</sup>. D'autres pays, comme l'Autriche et le Portugal, ont des systèmes ne taxant les plus-values sur actions que si elles sont réalisées dans un délai particulier. Dans la plupart des autres pays, le taux d'imposition sur les plus-values se rapproche du précompte mobilier prélevé sur les dividendes. Ceci rend le système fiscal plus neutre vis-à-vis du type de croissance du patrimoine.

**3.4 Droits de succession et droits de donation**

Il ressort d'une comparaison des recettes des prélèvements sur les successions et les donations en pourcentage du PIB que la Belgique enregistre les recettes les plus importantes

(1) Il est impossible de comparer les prélèvements sur les plus-values sur les biens immobiliers en raison de la complexité des systèmes en vigueur dans les différents pays.

**GRAPHIQUE 10 DROITS DE SUCCESSION ET DROITS DE DONATION**



Sources : OCDE, BNB.

sur la base des données de l'OCDE. Ceci découle en partie du niveau relativement conséquent du patrimoine en Belgique, mais également de taux comparativement élevés. La comparaison des systèmes est cependant très complexe en raison de la fiscalité différente selon le degré de parenté qui, dans bon nombre de pays, constitue un facteur clé pour déterminer le taux. Mais si l'on considère le taux marginal le plus élevé pour les successions en ligne directe – c'est-à-dire aux enfants, entre conjoints ou, dans certaines circonstances, entre cohabitants –, l'on remarque que le taux est relativement important dans les régions belges. Ce taux n'est supérieur qu'en France, au Royaume-Uni et en Espagne. Au Royaume-Uni, où le taux marginal le plus élevé s'élève à 40 p.c., la première part de la succession est toutefois exonérée d'impôt et le montant de cette part exonérée est relativement important, soit 312.000 livres. Dans de nombreux pays, et plus particulièrement dans les pays ayant récemment adhéré à l'UE, il n'existe pas de système de droits de succession. D'autres pays, comme le Portugal et l'Autriche, ont plus récemment – en 2004 et en 2008 respectivement – supprimé leur système de droits de succession.

### 3.5 Les prélèvements sur le patrimoine au sens strict

Par prélèvements sur le patrimoine, on entend généralement en premier lieu un prélèvement annuel sur

le patrimoine net des particuliers. Ce type de prélèvement n'existe plus que dans un petit nombre de pays européens. Seuls la France, la Suisse, la Norvège et le Liechtenstein pratiquent encore cette taxation. Aux Pays-Bas, le prélèvement sur le patrimoine a été remplacé en 2001 par un prélèvement sur un rendement fictif, qui correspond *de facto* à un prélèvement sur le patrimoine.

Dans d'autres pays européens, ces prélèvements ont été supprimés au cours des dernières décennies. Les prélèvements sur le patrimoine ont ainsi disparu en Autriche (1994), au Danemark (1997), en Allemagne (1997), en Finlande (2006), au Luxembourg (2006), en Suède (2007) et en Espagne (2008). Ces réformes sont souvent allées de pair avec une augmentation d'autres impôts sur les revenus (du capital).

En raison de la nécessité de procéder à une consolidation budgétaire, plusieurs pays envisagent toutefois de réintroduire des prélèvements sur le patrimoine. C'est par exemple le cas en Espagne et en Irlande. On trouvera ci-dessous un aperçu des prélèvements sur le patrimoine pratiqués en France et aux Pays-Bas.

#### FRANCE

La France s'inscrit dans une longue tradition de prélèvements sur le patrimoine. En 1982, a été introduit « l'impôt

sur les grandes fortunes», qui a été supprimé en 1987 et remplacé ultérieurement par «l'impôt de solidarité sur la fortune» (ISF). Ce dernier est un prélèvement annuel assorti de taux progressifs sur le patrimoine des particuliers, dont l'objectif est d'accroître la redistribution par le biais du système fiscal. Ce prélèvement est dû dès que la valeur nette du patrimoine est supérieure à 790.000 euros (au 1<sup>er</sup> janvier 2009)<sup>(1)</sup>. Le taux de prélèvement passe de 0,55 p.c. sur la première tranche à 1,8 p.c. sur un patrimoine net de plus de 16.480.000 euros. Plusieurs restrictions existent pour éviter que les revenus ne soient « excessivement » taxés. En 2005, a été introduit le « bouclier fiscal », en vertu duquel l'ensemble des impôts directs sur les revenus, y compris l'ISF, ne pouvait pas dépasser 60 p.c. desdits revenus. En 2008, cette restriction a été ramenée à 50 p.c.

Le produit du prélèvement, assez faible, a fluctué ces dernières années entre 0,15 et 0,2 p.c. du PIB. Les coûts liés à sa perception et à son contrôle resteraient limités, oscillant entre 2 et 2,5 p.c. du produit. Selon une évaluation de la Cour des comptes française, «l'ISF évolue de plus en plus vers une imposition de type foncier». Par ailleurs, on a constaté une fuite des capitaux, dont l'incidence exacte est cependant difficile à calculer.

#### PAYS-BAS

En 2001, le prélèvement sur le patrimoine en vigueur aux Pays-Bas, assorti d'un taux de 0,7 p.c., de même que le prélèvement sur les revenus du patrimoine ont été remplacés par un prélèvement sur le rendement du patrimoine, qui fait partie de l'impôt des personnes physiques. S'agissant de ce prélèvement, on postule un rendement fictif du patrimoine de 4 p.c., sur lequel on lève un impôt de 30 p.c. Cette taxe correspond *de facto* à un prélèvement annuel sur le patrimoine de 1,2 p.c.<sup>(2)</sup>. Compte tenu de ses modalités, le prélèvement est assez stable et fluctue aux alentours de 0,5 p.c. du PIB.

(1) Les actifs taxés consistent notamment en biens immobiliers non bâtis, en construction et bâtis, bons de caisse, actions, bijoux, voitures et chevaux. La valeur du logement principal est diminuée de 30 p.c. Les dettes afférentes à ces actifs peuvent être portées en réduction.

(2) Le patrimoine est taxé à partir de 20.661 euros (en 2010) ou 41.322 euros pour les personnes mariées ou les partenaires enregistrés; ce seuil est majoré de 2.762 euros par enfant à charge. Le patrimoine englobe notamment les comptes bancaires, les actions, les obligations, les placements et certaines formes de biens immobiliers (par exemple les résidences secondaires). Il est diminué des dettes impayées. Le logement propre et certains biens mobiliers tels que les œuvres d'art n'y sont pas inclus.

(3) OCDE (1998).

(4) Les normes de l'OCDE en matière de coopération fiscale requièrent notamment l'échange de renseignements fiscaux sur demande, la suppression du secret bancaire, l'accès à des informations fiables, le respect des droits des contribuables et l'assurance de la confidentialité des données échangées.

(5) OCDE (2000).

(6) Selon la définition de l'OCDE, un paradis fiscal est défini sur la base de plusieurs critères, en particulier les quatre suivants : impôts non significatifs ou inexistant, manque de transparence sur le régime fiscal, absence d'échange de renseignements et attraction de sociétés écrans avec des activités fictives.

Le prélèvement sur les revenus fictifs pourrait engendrer dans quelques années des rendements négatifs, soustraction faite de l'inflation, pour les investisseurs ayant opté pour un portefeuille de placements défensifs (compte d'épargne par exemple).

## 4. Coopération internationale

Ces dernières années, un effort a été consenti afin de réduire la fraude fiscale internationale, en particulier la fraude fiscale relative aux revenus du patrimoine. En effet, la libre circulation des capitaux et l'absence de coordination entre les pays donnaient aux particuliers la possibilité d'échapper à l'impôt sur les revenus du patrimoine. Cette section présente succinctement les travaux de l'OCDE pour lutter contre la fraude fiscale, ainsi que la directive européenne sur la fiscalité de l'épargne.

### 4.1 Travaux de l'OCDE pour lutter contre les paradis fiscaux et la fraude fiscale

Depuis une quinzaine d'années, l'OCDE œuvre à l'amélioration de la coopération internationale en matière de transparence et d'échange d'informations fiscales. Concrètement, cette institution préconise l'échange de renseignements entre les autorités fiscales, sur demande et dans des cas spécifiques, afin de doter les administrations fiscales de meilleurs outils pour agir contre la fraude.

En 1996, sous l'impulsion du G7, l'OCDE a lancé un projet visant les pratiques fiscales dommageables. Un premier rapport sur ce sujet a été publié en 1998<sup>(3)</sup>. Il a servi de base à des discussions soutenues au sein de l'OCDE pour éliminer les régimes fiscaux préférentiels, identifier les paradis fiscaux et les inciter à adhérer aux normes de l'OCDE en matière de coopération fiscale. Les pays non membres ont été encouragés à s'associer aux travaux de l'OCDE<sup>(4)</sup>.

Dans un rapport publié en 2000<sup>(5)</sup>, l'OCDE a dressé une liste de 35 pays ou territoires remplissant les critères de paradis fiscal<sup>(6)</sup>. À la suite de ce rapport, de nombreux pays se sont engagés à respecter les principes de l'OCDE en matière de transparence et d'échange de renseignements fiscaux.

En avril 2009, les participants du G20 ont mis les pays non coopératifs sous pression en évoquant des menaces de sanctions. De son côté, dans un rapport publié le 2 avril 2009, l'OCDE a dressé trois listes pour classer les pays selon leur degré de coopération fiscale : une liste noire, une blanche et une grise. Les pays de la liste blanche sont

considérés comme respectant suffisamment les normes ; ceux de la liste grise ont promis de s’y conformer mais ne l’ont pas encore fait et ceux de la liste noire ont refusé de s’y engager. À la suite de ce rapport, de nettes améliorations ont été observées en 2009 : les normes de l’OCDE ont été approuvées et adoptées par de nombreux pays.

Lors de la publication du rapport, la Belgique figurait sur la liste grise. Sous la pression internationale, elle s’est alors engagée à respecter rapidement les normes de l’OCDE. Depuis, elle a montré de différentes manières sa volonté d’accroître la transparence fiscale : anticipation de sa participation au système d’échange d’informations dans le cadre de la directive européenne sur la fiscalité de l’épargne (1<sup>er</sup> janvier 2010 au lieu du 1<sup>er</sup> juillet 2011), intégration systématique de l’échange de renseignements fiscaux lors de chaque renégociation de convention bilatérale, signature de nombreux accords respectant les normes de l’OCDE.

En juillet 2009, la Belgique a signé un 12<sup>e</sup> accord d’échange de renseignements à des fins fiscales, ce qui lui a permis de quitter la liste grise (durant l’année 2009, 29 pays sont passés de la liste grise à la blanche). Elle a en outre établi de nombreux contacts bilatéraux afin de multiplier les accords fiscaux.

#### 4.2 Directive européenne sur la fiscalité de l’épargne

La libre circulation des capitaux et l’absence de coordination entre les États membres de l’Union européenne concernant la fiscalité des revenus de l’épargne permettaient aux particuliers d’échapper à l’imposition sur les intérêts perçus dans un État membre différent de celui de la résidence. Cette situation engendrait des mouvements de capitaux entre les États membres et des distorsions qui détérioraient les conditions du marché intérieur. Dans le cadre de la lutte contre la concurrence fiscale préjudiciable, les États membres ont décidé d’adopter en 2003 une directive pour remédier à ces distorsions.

Concrètement, cette directive, qui est d’application depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2005, a pour objectif d’assurer l’imposition effective des revenus de l’épargne perçus sous forme de paiements d’intérêts effectués dans un État membre en faveur de personnes physiques ayant leur résidence dans un autre État membre, conformément aux dispositions législatives de ce dernier État membre. À cet effet, elle prévoit que les États membres procèdent à l’échange automatique d’informations relatives à ces flux de paiements. Si l’échange d’informations est la pierre angulaire

de la directive, trois pays (la Belgique, le Luxembourg et l’Autriche) ont néanmoins obtenu une exemption temporaire leur permettant de ne pas échanger ces informations mais de prélever une retenue à la source. Ces pays objectaient que le mécanisme d’échange d’informations était contraire à leur législation sur le secret bancaire. Pendant la période de transition, les trois États membres ont néanmoins le droit de recevoir des informations des autres États membres et d’anticiper l’introduction de l’échange automatique d’informations. Dans ce cas, le pays concerné n’effectue plus la retenue à la source. La Belgique a décidé de participer au système d’échange de renseignements dans le cadre de la directive européenne sur la fiscalité de l’épargne à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2010.

La retenue à la source s’est élevée à 15 p.c. entre le 1<sup>er</sup> juillet 2005 et le 30 juin 2008, et à 20 p.c. entre le 1<sup>er</sup> juillet 2008 et le 30 juin 2011. Elle sera de 35 p.c. à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2011. Cette imposition est ristournée à hauteur de 75 p.c. au pays de résidence du bénéficiaire. L’État prélevant la retenue à la source conserve 25 p.c. du produit ainsi généré pour compenser les frais administratifs liés à la perception de la taxe<sup>(1)</sup>.

Afin d’éviter une fuite de capitaux hors de l’UE, les États membres ont entamé des négociations pour encourager les territoires associés ou dépendants et certains pays tiers à adopter des dispositions similaires. La directive a été partiellement ou totalement adoptée par les pays suivants : la Suisse, le Liechtenstein, Saint-Marin, Monaco, Andorre, Anguilla, Montserrat, les Îles Cayman, Guernesey, Jersey, l’Île de Man, les Îles Vierges britanniques, les Îles Turks et Caïcos, les Antilles néerlandaises et Aruba.

Tous les trois ans, la CE présente un rapport au Conseil sur le fonctionnement et l’efficacité de la directive. Du premier rapport, établi en 2008, il ressort que parmi les pays ayant opté pour l’échange d’informations, ce sont les plus grandes économies qui présentent les chiffres les plus élevés en matière de déclaration des intérêts perçus par des non-résidents. Ainsi, le Royaume-Uni a affiché un montant de 9,1 milliards d’euros pour les paiements effectués entre le 1<sup>er</sup> juillet 2005 et le 5 avril 2006 (fin de l’exercice fiscal). Entre 2005 et 2007, la France a déclaré 5,1 milliards d’euros ; l’Italie, 3,1 milliards et l’Allemagne, près de 3 milliards. Le cas du Luxembourg, qui a déclaré 11,6 milliards d’euros d’intérêts perçus par des non-résidents sur la période 2005 à 2007, mérite également d’être souligné. L’amnistie fiscale proposée en Allemagne

(1) Il convient de noter que le mécanisme de retenue à la source est optionnel pour le bénéficiaire effectif. Celui-ci peut en effet autoriser l’agent payeur à communiquer les informations requises aux autorités fiscales de son État membre. Le bénéficiaire effectif doit produire un certificat délivré par son État de résidence pour éviter la retenue à la source sur les intérêts qui lui sont payés.

**TABLEAU 4** RETENUES À LA SOURCE REÇUES

(en millions d'euros, uniquement les plus gros bénéficiaires, liste non exhaustive)

	2005 (2 <sup>e</sup> moitié)	2006	2007
Belgique .....	16	56	53
Autriche .....	2	8	10
Allemagne .....	38	155	n.
Espagne .....	13	39	46
France .....	13	50	64
Grèce .....	5	14	n.
Italie .....	28	85	107
Pays-Bas .....	7	23	27
Royaume-Uni .....	33	62	86

Source : Hemmelgarn T. et G. Nicodème (2009).

entre le 31 décembre 2003 et le 1<sup>er</sup> avril 2005 pourrait expliquer ce chiffre élevé.

Quant aux pays appliquant une retenue à la source, la majeure partie des recettes provient pour 2005, 2006 et 2007 de la Suisse et du Luxembourg, pour respectivement 46 et 23 p.c. des recettes totales. L'Autriche et la Belgique comptent pour respectivement 8,3 et 3,9 p.c. des montants perçus à la source; Jersey et l'Île de Man, pour 6,2 et 4,2 p.c. respectivement<sup>(1)</sup>. Les autres pays ayant opté pour la retenue à la source (pays tiers et territoires associés autres que ceux précités) ne représentent qu'une faible proportion des totaux perçus. En Belgique, la part conservée des retenues à la source prélevées sur les paiements d'intérêts des non-résidents a représenté entre 5,5 et 11,8 millions annuellement de 2006 à 2009<sup>(2)</sup>.

Sur la période 2005-2006, les plus grands bénéficiaires de la retenue à la source ont été l'Allemagne (192,7 millions d'euros) et l'Italie (112,9 millions). Quant à la Belgique, elle a reçu 56 millions d'euros en 2006, 53 millions en 2007, 83 millions en 2008 et 49 millions en 2009. Ces revenus proviennent essentiellement du Luxembourg et de la Suisse (en moyenne, 73 p.c. des revenus reçus au cours de la période 2006-2009 proviennent du Luxembourg et 24 p.c. de la Suisse).

Selon le rapport de la CE, les analyses tirées des données collectées sur la période 2000-2007 par d'autres sources (BRI, Eurostat et European Fund and Asset Management Association) ne montrent pas de modification notable du comportement des particuliers en matière d'épargne,

consécutivement à la mise en œuvre de la directive. Si certaines évolutions importantes sont observées, elles existaient déjà avant l'introduction de la directive<sup>(3)</sup>.

Dans son rapport, la CE propose des modifications afin de renforcer l'efficacité de la directive. En effet, plusieurs faiblesses du texte donnent lieu à des possibilités de contournement. Premièrement, la directive ne s'applique que dans les pays signataires; elle risque de ce fait d'engendrer des délocalisations. Deuxièmement, elle ne s'applique qu'aux personnes physiques; elle est donc facilement contournable via des personnes morales. Troisièmement, la définition des revenus d'intérêts permet de contourner la directive en utilisant des produits financiers innovants.

Une première modification demandée par la CE afin de remédier à ces faiblesses serait de demander aux agents payeurs d'utiliser toutes les informations dont ils disposent au sujet du bénéficiaire effectif réel, lorsque les paiements sont effectués en faveur de personnes morales ou de constructions juridiques. Cette méthode devrait permettre de détecter les cas où le paiement, effectué en faveur d'une personne morale, est en réalité destiné à une personne physique.

Afin de clarifier la notion d'agent payeur «à la réception», la CE préconise comme autre changement l'utilisation d'une définition positive des structures intermédiaires établies dans les États membres et tenues d'agir en tant qu'agents payeurs «à la réception». Ces structures seraient ainsi forcées d'appliquer sans équivoque les dispositions de la directive.

Le troisième volet des recommandations de la CE couvre plusieurs aspects. Tout d'abord, la définition du paiement d'intérêts est trop restrictive. De ce fait, certains produits financiers innovants, assimilables aux produits explicitement couverts par la directive, permettent de contourner la directive. La CE propose d'élargir la définition des paiements d'intérêts, en tenant compte des évolutions des produits de l'épargne et du comportement des investisseurs. Ensuite, le traitement des titres émis par des OPC n'est pas homogène. En fonction de caractéristiques techniques, certains OPC tombent sous la directive, tandis que d'autres y échappent. Afin de supprimer ces différences de traitement, il importe de définir précisément l'ensemble des OPC à incorporer dans le champ d'application de

(1) Soit 631 millions d'euros pour la Suisse sur la période 2005-2007, 313 millions pour le Luxembourg, 113 millions pour l'Autriche, 84 millions pour Jersey, 57 millions pour l'Île de Man et 53 millions pour la Belgique.

(2) Soit 5,5 millions d'euros en 2006; 8,3 millions en 2007; 10,1 millions en 2008 et 11,8 millions en 2009.

(3) Cette observation pourrait aussi résulter du fait que la directive ait été anticipée au cours de la période sous analyse.

la directive. L'utilisation d'une définition à la fois simple et englobante permettrait de réduire les risques de contournements. En outre, certains États membres ont souhaité élargir le champ d'application de la directive aux paiements de dividendes et de plus-values provenant d'investissements n'offrant pas de protection substantielle du capital. Cette position n'a pas été largement partagée, la directive n'étant pas le cadre idéal pour améliorer la coopération entre les autorités fiscales en cette matière.

Sur la base de ce rapport, la CE a adopté le 13 novembre 2008 une proposition de modification de la directive. Le Parlement européen a approuvé la proposition de la CE et proposé une série d'amendements. L'avis favorable du Comité économique et social européen a été adopté le 13 mai 2009. Le 25 novembre 2009, le Conseil Ecofin a trouvé un accord politique et présenté une proposition de directive modifiant la directive européenne sur la fiscalité de l'épargne. Si le texte est considéré comme globalement acceptable par le Conseil, certains pays ont néanmoins émis des réserves. Actuellement, les discussions sont toujours en cours.

#### 4.3 Discussions quant à l'introduction éventuelle d'une taxe bancaire

L'introduction éventuelle d'une taxe bancaire fait l'objet d'un débat sur la scène internationale (G20, UE). À l'heure actuelle, aucun consensus n'est atteint. Certains pays, faiblement touchés par la crise financière (comme le Canada), y sont opposés. Néanmoins, au niveau européen, l'introduction unilatérale d'une taxe bancaire a été décidée sur le territoire de l'UE. Cette décision a été prise lors du Conseil européen du 17 juin 2010. Les États membres souhaitent « *introduire un système de taxation des institutions financières afin d'assurer une juste répartition des coûts et mettre en place des incitants permettant de contenir le risque systémique* ». Le Conseil européen a souligné l'importance d'une action coordonnée et cohérente des États membres, afin d'éviter les distorsions de compétitivité entre marchés nationaux et les problèmes d'impositions multiples pour les institutions transfrontalières.

La formule de taxation à introduire fait toujours débat. Plusieurs pistes sont envisagées : d'une part, une taxation des profits ou de l'activité des institutions financières, d'autre part, une taxation des transactions financières. Cet été, le Conseil européen a chargé la CE de réfléchir aux modalités d'une taxe bancaire. Le 7 octobre 2010, la CE a présenté ses idées en la matière, proposant une approche double. Au niveau mondial, elle suggère d'introduire une taxe sur les transactions financières. L'UE espère

convaincre ses partenaires internationaux du bien-fondé d'une démarche mondiale. Selon la CE, au niveau de l'UE, une taxe sur les activités financières serait préférable. Celle-ci réalisera prochainement une analyse d'impact des mesures susmentionnées, afin de fournir des propositions concrètes en 2011.

## Conclusions

En raison de la complexité des systèmes et de la diversité des composantes du patrimoine, il n'est pas simple de comparer les prélèvements sur le patrimoine des particuliers. Plusieurs constatations générales peuvent néanmoins être formulées.

Comparés à la moyenne de l'UE, les prélèvements sur le patrimoine des particuliers et les revenus qu'ils en tirent rapportés au PIB sont globalement assez conséquents en Belgique. Cela tient en partie au volume relativement important des actifs des particuliers en Belgique, mais également aux taux de certains prélèvements. La comparaison des taux belges avec ceux pratiqués dans les autres pays ne permet pas de dégager une conclusion claire. Il convient néanmoins de remarquer que les revenus annuels du patrimoine sont généralement modérément taxés en Belgique et que les prélèvements sur les plus-values sont quasiment inexistantes. Les opérations patrimoniales telles que les achats de logements ou les successions sont par contre relativement lourdement taxées. Le taux d'imposition effectif est réparti très inégalement entre les différentes formes d'actifs. Certaines sont fortement subventionnées, par le biais des déductions fiscales dans le cadre de l'impôt des personnes physiques, comme l'épargne-pension, tandis que certains produits financiers, en particulier ceux assortis d'échéances courtes, sont assez lourdement taxés.

Sur le plan international, on constate que les prélèvements sur le patrimoine au sens strict ont disparu dans la plupart des pays au cours des deux dernières décennies. Ils ont perduré dans quelques pays et il n'est pas exclu que la nécessité de procéder à une consolidation budgétaire en amène d'autres à les restaurer.

Ces dernières années, un effort a été consenti afin de réduire la fraude fiscale internationale, en particulier celle relative aux revenus du patrimoine. En effet, la libre circulation des capitaux et l'absence de coordination entre les pays donnaient aux particuliers la possibilité d'échapper à l'impôt sur les revenus du patrimoine. Afin de lutter efficacement contre la fraude fiscale, l'OCDE encourage depuis une quinzaine d'années la



transparence et l'échange de renseignements fiscaux. En 2009, sous la pression internationale, de nombreux pays (dont la Belgique) se sont mis en conformité avec les normes fiscales de l'OCDE. Au niveau de l'UE, les États membres ont adopté en 2003 une directive sur la fiscalité des revenus de l'épargne. Des lacunes dans le texte actuel (d'application depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2005) offrent aux particuliers diverses possibilités de contourner la directive. En 2008, la CE a proposé des modifications de la directive afin de remédier à ces problèmes. Néanmoins, le nouveau texte n'a pas encore été adopté par le Conseil Ecofin.



## Bibliographie

CE (2008a), *Rapport de la Commission au Conseil conformément à l'article 18 de la directive 2003/48/CE du Conseil en matière de fiscalité des revenus de l'épargne sous forme de paiements d'intérêts*, SEC/2008/2420, Bruxelles, 15 septembre.

CE (2010a), *Imposition des revenus de l'épargne* (<http://europa.eu>).

CE (2010b), *La Commission expose ses idées en vue de taxer le secteur financier*, Communiqué de presse, IP/10/1298, Bruxelles, 7 octobre (<http://europa.eu>).

Conseil des prélèvements obligatoires (2009), *Le patrimoine des ménages*, mars.

Conseil de l'Union européenne (2009), *Proposition de directive du Conseil modifiant la directive 2003/48/CE en matière de fiscalité des revenus de l'épargne sous forme de paiements d'intérêts – Accord politique*, Note, Dossier interinstitutionnel : 2008/0215 (CNS), Bruxelles, 25 novembre.

Conseil supérieur des finances, section «Fiscalité et parafiscalité» (2007), *Taxation du travail, emploi et compétitivité*, août.

EC (2008), *Refining the present coverage of Council Directive 2003/48/CE on taxation of income from savings («Savings Taxation Directive»)*, Commission Staff Working Document, SEC/2008/559, Brussels, April 29.

EC (2010a), *Commission services non-paper on bank levies for discussion at the EFC meeting on 31 Augustus 2010*, Internal Market and Services, DG Financial Institutions, Banking and Financial Conglomerates, Commission non-paper, Brussels, August 20.

EC (2010b), *Issues note: Financial sector taxation*, Commission non-paper, August 19.

EC (2010c), *Taxation of the financial sector*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social Committee and the Committee of the Regions, COM 2010/549, Brussels, October 7.

EC (2010d), *Taxation trends in the European Union, data for the EU Member States, Iceland and Norway, 2010*, Publication Office of the European Union.

Eura-Audit International (2007), *Les impôts en Europe 2008*, 16<sup>e</sup> édition, Delmas.

European Council (2010), *European Council 17 June 2010: Conclusions*, Cover Note, EUCO 13/10, CO EUR 9, CONCL 2, Brussels, June 17.

European Mortgage federation (2010), *The cost of housing in Europe*.

Hemmelgarn T. et G. Nicodème (2009), *Tax co-ordination in Europe: Assessing the first years of the EU-savings taxation directive*, EC, Taxation Paper, Working Paper 18, Belgium.

Høj J. (2009), *How to reform the Belgian tax system to enhance economic growth?*, OECD, Economics Department Working Paper 741, December 18.

IMF (2010), *A fair and substantial contribution by the financial sector*, Final Report for the G20, June.

Kesti J. (éd.) (2009), *European Tax Handbook 2009*, IBFD, Amsterdam, The Netherlands.

Lassaux R. (2009), *La Belgique, retirée de la liste grise des paradis fiscaux de l'OCDE...*, Institut des Experts-comptables et des Conseils fiscaux, 21 août ([www.iec-iab.be](http://www.iec-iab.be))

OCDE (1998), « *Concurrence fiscale dommageable: un problème mondial* » ([www.oecd.org](http://www.oecd.org)).

OCDE (2000), « *Vers une coopération fiscale globale: progrès dans l'identification et l'élimination des pratiques fiscales dommageables* » ([www.oecd.org](http://www.oecd.org)).

OCDE (2009), *La Belgique progresse dans la mise en place des normes de l'OCDE en matière d'échange de renseignements fiscaux*, 16 juillet ([www.oecd.org](http://www.oecd.org)).

OCDE (2010a), *Les travaux de l'OCDE sur la fraude fiscale* ([www.oecd.org/fiscalite/fraude](http://www.oecd.org/fiscalite/fraude)).

OCDE (2010b), *Promouvoir la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales*, Note succincte de référence, 3 septembre.

OECD (2007), *OECD Economic surveys Belgium*, volume 2007/3, March.

OECD (2009), *OECD Economic surveys Belgium*, volume 2009/12, July.

Pacolet J., I. Van De Putte et C. Coudron (2005), *Zonder pardon, spaarfiscaliteit, vermogensbelasting en fiscale amnestie*, HIVA-KULeuven, maart.

UE (2003), « Directive 2003/48/CE du Conseil du 3 juin 2003 en matière de fiscalité des revenus de l'épargne sous la forme de paiements d'intérêts », *Journal officiel de l'Union européenne*, 38-48, 26 juin.

Valenduc C. (1993), L'imposition effective de l'épargne des ménages, *Bulletin de documentation*, Ministère des Finances, mars.

# Le système belge de garantie des dépôts dans une perspective européenne

Ch. Van Nieuwenhuyze  
M. D. Zachary

## Introduction

Les systèmes de garantie des dépôts protègent dans une certaine mesure l'épargne des déposants quand un établissement financier n'est pas en mesure d'en assurer le remboursement. Ces systèmes existent depuis longtemps, mais la récente crise financière a une fois de plus démontré leur importance.

Comme l'explique la première partie du présent article, les systèmes de garantie des dépôts ne sont pas de simples instruments de protection des consommateurs; ils contribuent aussi largement à la stabilité financière.

La deuxième partie est consacrée aux avantages et inconvénients des systèmes de garantie des dépôts: ceux-ci doivent être élaborés de telle manière qu'ils rencontrent autant que possible deux objectifs simultanément, à savoir la protection des consommateurs et la stabilité financière.

La troisième partie décrit l'actuel système belge de garantie des dépôts et commente en particulier les adaptations qu'il a subies dans le contexte de la crise financière.

Enfin, la quatrième partie analyse les propositions récentes de la Commission européenne visant à introduire un nouveau règlement en matière de systèmes de garantie des dépôts et énumère les conséquences de cette initiative et les défis qu'il faudra ensuite relever.

## 1. Rôle de la garantie des dépôts dans la politique financière

La mise en place d'un système de garantie des dépôts a essentiellement deux objectifs: la protection des avoirs des déposants et le maintien de la stabilité financière en évitant les faillites bancaires.

### 1.1 Protection des déposants

La mise en place d'une garantie des dépôts a pour fonction première de donner l'assurance d'une indemnisation aux déposants qui seraient victimes d'une faillite bancaire.

De manière générale, les déposants sont, pour la plupart, individuellement peu incités à surveiller l'utilisation que leur banque fait de leurs dépôts. En outre, une forte asymétrie d'information existe entre les déposants et les gestionnaires de la banque, étant donné que les premiers ne sont en général pas en mesure de juger et de contrôler le caractère plus ou moins risqué de la gestion menée par les seconds (Madiès, 2009a). On peut en effet supposer que le coût d'acquisition des informations portant sur le caractère risqué des placements de la banque peut paraître exorbitant par rapport à l'avantage que les déposants en retirent.

Le système de garantie de dépôts se justifie de ce fait par la nécessité de protéger et de représenter les déposants, vus comme une population vulnérable, afin de pallier l'insuffisance de leur contrôle. Avec la mise en place d'un

tel système, l'asymétrie d'information se transmet des déposants à l'instance de supervision des établissements de crédit qui, étant donné son expertise et ses possibilités d'investigation, est supposée mieux à même de maîtriser les problèmes d'asymétrie informationnelle (Madiès, 2009a et b).

En outre, la nécessité de protéger les déposants est justifiée par les coûts potentiellement très élevés qui résulteraient de la perte de leurs dépôts à la suite d'une faillite bancaire. Ces coûts se répercutent sur chaque déposant individuellement, mais les pertes subies peuvent également avoir un impact non négligeable sur la consommation privée, étant donné la brusque diminution du patrimoine des consommateurs, et, partant, sur l'ensemble de l'activité économique.

## 1.2 Stabilité financière

Assurer l'efficacité d'un système bancaire nécessite d'y créer un climat de confiance et d'éviter ainsi les comportements de panique susceptibles de déstabiliser l'ensemble du système financier. L'instauration de ce climat de confiance contribue dès lors au maintien de la stabilité du système financier, gage de son bon fonctionnement.

Un manque de confiance peut en effet être à l'origine de réactions en chaîne aboutissant à la faillite d'institutions bancaires *a priori* solvables et saines. En effet, une panique bancaire peut naître de la précipitation de déposants peu ou mal informés, ne sachant pas en particulier distinguer une information négative concernant le secteur dans son ensemble et la situation particulière de leur banque. Une réaction de panique se fonde en général sur un comportement auto-réalisateur des épargnants, chacun anticipant le retrait massif des autres déposants et venant au plus vite reprendre ses dépôts. Comme la valeur des actifs de la banque en cas de liquidation forcée et anticipée sera inférieure au montant des dépôts, la banque peut être tout à fait saine (ou solvable) et pourtant acculée à la faillite par une réaction de ruée sur les guichets (*bank-run*) (Diamond et Dybvig, 1983).

Un système de garantie des dépôts limite l'effet de transmission des problèmes inhérents à une banque particulière vers d'autres plus saines, puisqu'il assure aux déposants une indemnisation en cas de faillite de leur

banque, rendant inutile la course au guichet pour récupérer ses actifs. Ce mécanisme réduit donc la possibilité de réaction en chaîne et de contagion à l'ensemble du système bancaire.

Toutefois, les systèmes de garantie des dépôts ne sont qu'un des instruments qui doivent assurer la stabilité financière. Ils font partie d'un filet de sécurité financier plus vaste. Il existe en effet un consensus selon lequel un tel filet de sécurité doit comprendre à la fois une protection des dépôts, un contrôle et une régulation pruden-tiels, et un prêteur en dernier ressort<sup>(1)</sup>.

Avant tout, des mesures (*ex ante*) d'évitement de crise, tels une surveillance prudentielle efficace et un cadre réglementaire cohérent, doivent prémunir contre les faillites de banque. Le secteur lui-même ne peut éluder sa responsabilité et doit maîtriser les risques au travers d'une gestion interne énergique de ceux-ci.

En ce qui concerne les mesures (*ex post*) de résolution de crise, la banque centrale peut élargir l'octroi de liquidités aux banques lorsque ces dernières sont confrontées à des problèmes de financement en recourant éventuellement à des mesures peu conventionnelles, comme elle l'a fait pendant la récente crise. En l'occurrence, ces opérations ont pu être considérées comme celles d'un prêteur en dernier ressort, dans la mesure où la plupart des banques ne pouvaient plus se financer par la voie habituelle du marché interbancaire. Enfin, en participant au capital des banques ou en se portant garantes de leurs obligations financières, les autorités budgétaires peuvent intervenir pour rétablir leur solvabilité. Contrairement à la garantie explicite qu'offrent les systèmes de garantie des dépôts, ces actions des banques centrales et des autorités publiques constituent une garantie implicite qu'il y aura une intervention en période critique, laquelle sera discrétionnaire et s'appliquera souvent au bénéfice de tous les créanciers et non à celui des seuls déposants.

## 2. Principes de base du système de garantie des dépôts optimal

### 2.1 Avantages et inconvénients de ces systèmes

Compte tenu des objectifs assignés, certains avantages et inconvénients théoriques sont liés aux systèmes de garantie des dépôts. Après les avoir exposés, nous examinerons les conditions que doit remplir un système de garantie efficace pour pouvoir, dans la pratique, en pallier autant que possible les inconvénients. Les autorités ont en

(1) Cf. notamment FSF (2001) et Schich (2008b). Le prêteur en dernier ressort peut être défini comme une institution, le plus souvent la banque centrale, qui octroie des crédits au secteur bancaire lorsque tous les autres moyens dont celui-ci dispose pour obtenir des crédits ont été épuisés. Selon la définition classique, l'objectif du prêteur en dernier ressort est d'éviter les faillites inutiles de banques en permettant à ces dernières de surmonter leurs problèmes de liquidités temporaires grâce à l'octroi de crédits à un taux adapté et moyennant les garanties nécessaires.

effet le choix entre plusieurs régimes, lesquels diffèrent en termes de couverture, de financement et de règles administratives<sup>(1)</sup>.

## AVANTAGES

Tout d'abord, plusieurs avantages résultent du fait que les avoirs des déposants sont protégés.

Grâce à la protection des dépôts, une part importante du patrimoine financier des ménages est préservée en période de crise. Cela empêche l'apparition d'effets de richesse largement négatifs sur la consommation privée, qui pourraient entraîner l'économie réelle et le secteur financier dans une spirale destructrice.

En outre, les particuliers peuvent choisir leur banque sans (beaucoup) tenir compte du risque de défaillance. Les coûts d'information du client sont donc réduits, de sorte qu'il peut facilement chercher l'établissement qui offre les taux les plus élevés. Cette situation peut entraîner une concurrence accrue entre les banques mais, en moyenne, celles-ci devraient pouvoir diminuer leur rémunération sur les dépôts. Dans un régime où les dépôts ne sont pas garantis, les épargnants exigent en effet une prime de risque supplémentaire en fonction du risque de défaut, souvent difficile à estimer, de l'établissement de crédit.

Les systèmes de garantie des dépôts présentent par ailleurs quelques avantages non négligeables sur le plan de la stabilité financière, essentiellement en comparaison des garanties implicites.

Contrairement aux garanties implicites qui, via le sauvetage de l'établissement financier, offrent un « chèque en blanc » à tous les créanciers, aux actionnaires et même aux gestionnaires, la protection offerte par les systèmes de garantie des dépôts se limite aux déposants. Les intéressés non assurés ont dès lors avantage à évaluer les positions de risque de la banque puisqu'en cas de faillite, ils ne bénéficient pas de la même sécurité que les déposants. Un système de garantie des dépôts peut donc favoriser un meilleur contrôle des risques, qui soit conforme au marché, de la part des acteurs les mieux placés à cet effet (les investisseurs institutionnels et les actionnaires).

Un autre avantage est la création de conditions d'une concurrence équitable (*level playing field*) supprimant le désavantage compétitif des petites banques. Étant donné que celles-ci ne sont pas considérées comme d'importance systémique et que leur survie n'est pas essentielle au fonctionnement de l'économie, elles peuvent être désavantagées lors d'opérations de sauvetage par rapport aux

banques d'importance systémique. Durant la crise, il s'est en effet avéré que quelques grandes banques ont bénéficié d'une assistance sur la base de principes implicites tels que « *too-big-to-fail* » ou de variantes telles que « *too-inter-connected-to-fail* » ou « *too-complex-to-fail* ». Cela a pu donner aux épargnants l'impression que leur épargne était mieux protégée dans ces grandes institutions. Un fonds de garantie des dépôts supprime cette perception erronée et veille à ce que les dépôts soient assurés dans toutes les banques, de sorte que les plus petites ne doivent pas offrir des taux plus élevés pour attirer les dépôts.

Enfin, étant donné que la majorité des déposants bénéficient d'une protection globale, les systèmes de garantie des dépôts rendent politiquement plus acceptable la décision prise par les autorités publiques de laisser une institution faire faillite. L'on évite ainsi que celles-ci ne soient forcées de sauver tous les établissements, même les non solvables, par le biais de garanties implicites, pour que les déposants ne subissent pas de pertes. Outre l'incidence budgétaire considérable qu'ont souvent pareilles garanties implicites, elles peuvent conduire au maintien d'un système financier vulnérable.

## DÉSAVANTAGES

Un risque important souvent associé au système de garantie des dépôts, mais aussi à celui de prêteur en dernier ressort et à d'autres garanties implicites, est celui de l'aléa moral (*moral hazard*). Ce concept fait référence à la modification de comportement des assurés, qui a pour conséquence que ceux-ci prennent davantage de risques que s'ils n'étaient pas assurés. Pareil comportement pourrait être adopté tant par les banquiers que par les déposants, sachant qu'il existe une certitude explicite ou implicite d'intervention des pouvoirs publics lorsque les choses tournent mal dans le secteur financier. Pour effectuer leur choix, les déposants n'accorderaient plus aucune importance à la bonne santé de l'établissement, mais rechercheraient les taux d'intérêt les plus élevés. D'autre part, les banquiers seraient tentés de réaliser des investissements risqués, partant de l'hypothèse que ni eux-mêmes, ni leurs clients ne devraient supporter les pertes éventuelles. L'octroi de garanties aux épargnants et aux établissements financiers peut donc, à l'inverse de ce qui était recherché, rendre le système financier vulnérable.

## 2.2 Principes fondateurs du système optimal

L'énumération des avantages et des inconvénients montre que, lors de la création d'un système de garantie des

(1) Cf. notamment Garcia (2000) et Demirgüç-Kunt et al. (2005).

dépôts, un compromis (*trade-off*) est réalisé entre les objectifs, à savoir la protection du déposant et la stabilité financière. Une trop grande protection des dépôts accroît le risque d'aléa moral, alors qu'un niveau de protection trop faible mine la confiance dans le système. Il convient donc de limiter le risque d'aléa moral sans mettre en péril la crédibilité du système. De plus, la conception de celui-ci doit être envisagée dans le cadre plus large du filet de sécurité financier dont il fait partie, ainsi que dans le contexte international. La coordination et l'harmonisation constituent des éléments clés à cet égard.

### CRÉDIBILITÉ

Le système de garantie des dépôts doit être crédible aux yeux des épargnants. Il ne peut être efficace que si les garanties s'appliquent à la majeure partie des dépôts par le biais d'un montant de couverture suffisamment élevé. D'autre part, les déposants doivent être convaincus qu'après une faillite bancaire, le système sera effectivement en mesure de procéder au remboursement de leurs dépôts dans un délai raisonnable. Dans le cas d'une sous-capitalisation du fonds *ex ante* par le secteur financier et/ou d'une marge de manœuvre fiscale insuffisante des pouvoirs publics pour financer une intervention *ex post*, ce fonds manquera de crédibilité, de sorte que les déposants seront incités à courir au guichet. Un système de garantie des dépôts efficace sera de préférence transparent, simple et connu.

### LIMITATION DE L'ALÉA MORAL

L'aléa moral peut être limité de diverses manières. S'agissant de la couverture, on peut exclure certains grands créanciers, tels que les institutions financières ou les investisseurs institutionnels et les administrations publiques. Ces acteurs auront dès lors tout intérêt à suivre le comportement de prise de risques de leur banque (Gropp et Vesala, 2004). Contrairement aux petits déposants, ils sont d'ailleurs les mieux placés pour le faire.

Une autre possibilité serait l'introduction d'une « co-assurance » (*co-insurance*), qui limite la couverture à un pourcentage fixe (par ex. 90 p.c.) du montant de chaque dépôt individuel. Cette solution contribuerait à encourager les déposants à adopter une attitude critique lors du choix de leur établissement. Elle présente toutefois l'inconvénient de faire subir une perte à chaque déposant en cas de faillite, ce qui accroît considérablement le risque d'une course au guichet, comme il est apparu lors de la crise au Royaume-Uni (Ondo-Ndong et Scialom, 2008). En 2009, la directive

européenne 2009/14/CE a exclu la possibilité d'imposer une franchise au déposant.

Une troisième solution au problème de l'aléa moral se situe au niveau du financement du fonds. Il s'agit de mettre en place des méthodes faisant varier les contributions des établissements financiers en fonction de leur profil de risque. Le risque étant facturé, le comportement de prise de risque des établissements financiers s'en trouverait freiné. L'inconvénient de cette méthode est la difficulté de déterminer le profil de risque des établissements. Ainsi, on peut se baser sur les données du bilan, lesquelles sont toutefois peu anticipatives, ou encore sur les informations de marché, qui ne sont pas toujours disponibles et peuvent être biaisées. Il existe en outre divers types de risques, tels que les risques de marché et de crédit, les risques opérationnels et systémiques, qu'il est difficile de regrouper en un seul chiffre. À cet égard, le régulateur bancaire semble la source d'information la plus indiquée.

Enfin, le problème de l'aléa moral peut être limité en imposant des restrictions aux banques, par exemple sous la forme d'exigences de liquidité et de solvabilité, ce qui est la mission de la réglementation et du contrôle prudentiels. Ainsi, une forme de réglementation rend l'autre nécessaire (Greenspan, 2001).

### COORDINATION NATIONALE ET INTERNATIONALE

L'exemple précité montre que le fonds de garantie des dépôts ne peut être dissocié des autres instances de prévention et de résolution des crises qui font partie du filet de sécurité financier, c'est-à-dire l'autorité de surveillance et le régulateur prudentiels, ainsi que le prêteur en dernier ressort. Les systèmes de garantie des dépôts n'entrent en général en action qu'après une faillite, alors que les autres éléments du filet de protection tentent de l'éviter.

Il est essentiel que l'échange d'informations entre ces institutions s'effectue de manière fluide et sans délai, afin qu'en temps de crise, elles puissent intervenir rapidement et de manière coordonnée (IADI, 2006). Diverses interactions se produisent en effet entre les éléments du filet de sécurité financier. D'abord, la réglementation et le contrôle prudentiels limitent l'aléa moral inhérent aux systèmes de garantie des dépôts et à la fonction de prêteur en dernier ressort. Il existe également des interactions entre ces deux derniers éléments. Ainsi, les ressources du fonds de garantie peuvent être préservées si le prêteur en dernier ressort soutient un établissement financier en difficulté. D'autre part, ces actions peuvent avoir pour conséquence qu'une banque

insolvable continue ses activités malgré une diminution constante de ses capitaux en proportion de ses dépôts<sup>(1)</sup>, ce qui peut encourager une course au guichet. En revanche, une faillite rapide favorise un dédommagement sans délai par le fonds de garantie. Ces exemples montrent qu'une intervention non coordonnée peut mettre en danger la stabilité financière et entraîner ainsi des coûts sociaux élevés.

L'internationalisation du système financier moderne crée des difficultés supplémentaires. Lorsqu'un établissement financier international est confronté à des difficultés, de nombreuses autorités publiques sont impliquées. Il est donc essentiel que la coordination et l'échange d'informations entre les pays et les systèmes de garantie des dépôts soient optimaux. Il est toutefois apparu durant la récente crise que les intérêts nationaux passaient à l'avant-plan en l'absence d'instructions précisant ce qui devait être communiqué et par qui. Il en a résulté une grande incertitude pour les clients d'établissements d'épargne, par exemple dans le cas des succursales, établies en Belgique, de la société luxembourgeoise Kaupthing Bank Luxembourg S.A., elle-même filiale de la banque islandaise Kaupthing tombée en faillite.

Un des problèmes qui se posent est celui dit du *home-host*. Il est lié à la répartition des compétences entre les autorités nationales. Au sein de l'EEE<sup>(2)</sup> (qui comprend l'UE, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein), les filiales<sup>(3)</sup> de banques étrangères ressortissent au fonds de garantie du pays dans lequel elles sont établies (*host-control*). Par contre, les dépôts des succursales de banques étrangères sont couverts par le fonds de garantie du pays où se trouve le siège central (*home-control*)<sup>(4)</sup>.

Cette réglementation est peu transparente pour le déposant<sup>(5)</sup>. Le choix d'un établissement s'en trouve compliqué, puisqu'il doit connaître la forme juridique et l'origine de l'établissement, ainsi que les caractéristiques et la fiabilité du système de garantie des dépôts qui y est associé.

Du point de vue des banques, les différences entre les systèmes de garantie peuvent perturber la concurrence. Ainsi, celles qui dépendent d'un système favorable – en ce qui concerne à la fois les contributions et la couverture – peuvent attirer plus de dépôts à un coût plus faible. Les maisons-mères sont incitées à transformer leurs succursales en filiales (ou *vice versa*), au terme d'un « shopping » consistant à rechercher la réglementation la plus intéressante et la moins chère en matière de garantie. La transformation d'une succursale en banque a pour effet que ses dépôts sont immédiatement assurés par le fonds de garantie du pays dans lequel elle opère, sans qu'elle ait jamais contribué à ce fonds dans le passé. Les différences

peuvent également donner lieu à des abus. Les banques qui prennent des risques importants peuvent tirer profit d'un manque de transparence et ainsi attirer des dépôts via des succursales établies dans des pays offrant une garantie élevée. Dans ce cadre, elles peuvent profiter du manque d'information des déposants locaux qui pourraient supposer à tort que leurs dépôts dépendent du système de garantie local favorable. De plus, la politique de la banque mère n'est pas contrôlée par les autorités de régulation du pays dans lequel la succursale est établie. Cette situation peut donner lieu à des informations inadéquates concernant le comportement de prise de risques de la succursale.

Des règles claires ou une harmonisation des systèmes – notamment en ce qui concerne la couverture et le financement – sont dès lors nécessaires, afin que les différences entre les systèmes de garantie nationaux ne donnent pas lieu à des distorsions de concurrence, des abus et des incertitudes, et qu'elles n'entravent pas l'intégration financière (Trichet, 2008). Une coopération internationale est nécessaire dans ce cadre. Dans l'attente d'une harmonisation des systèmes nationaux au sein de l'UE, ou même de la création d'un système de garantie des dépôts paneuropéen, certains pays ont confirmé leur collaboration dans des « protocoles d'accord » (*Memorandum of Understanding – MoU*) qui peuvent être conclus à un niveau bilatéral ou multilatéral. Cette coopération porte sur l'échange d'informations et sur le traitement des demandes d'indemnisation. Les protocoles d'accord sont surtout importants lorsque des succursales optent pour une participation complémentaire au système de garantie du pays dans lequel elles sont établies. Jusqu'à présent, deux protocoles ont été conclus par le système belge de garantie des dépôts, l'un avec le système britannique (*Financial Services Compensation Scheme*) et l'autre avec le système néerlandais géré par la Nederlandsche Bank.

(1) Schich (2008a) indique dans ce cadre qu'en échange de l'octroi de crédit, le prêteur en dernier ressort retire à la banque des garanties de qualité, de sorte que de moins en moins d'actifs de qualité sont à la disposition des déposants et des autres créanciers. Cette affirmation était toutefois moins pertinente durant la dernière crise, puisque les garanties admises dans le cadre des opérations d'apport de liquidité des banques centrales ont été élargies à des titres de moindre qualité, sous réserve que leur valeur soit réduite d'un certain pourcentage (*haircut*).

(2) Espace économique européen. Pour les banques ne faisant pas partie de l'EEE, les États membres sont libres d'élaborer une réglementation. En Belgique, toutes ces banques (succursale ou filiale) dépendent du fonds de garantie belge.

(3) La filiale d'une banque étrangère, établie en Belgique, est considérée comme une entreprise juridiquement indépendante de la société mère, disposant d'une personnalité juridique relevant du droit belge, tandis que la succursale ne constitue pas une entité juridique distincte; il s'agit d'une simple structure décentralisée de l'entreprise étrangère.

(4) Les succursales de banques étrangères peuvent toutefois opter pour une participation complémentaire au fonds de garantie du pays dans lequel elles sont établies, si celui-ci offre une couverture plus élevée que le système de garantie de leur pays d'origine.

(5) Ainsi, il s'est finalement avéré que les dépôts des clients belges de Kaupthing étaient couverts par le fonds de garantie luxembourgeois, alors que les dépôts des clients de Kaupthing aux Pays-Bas étaient couverts par le fonds de garantie islandais, puisque la banque y opérait comme succursale de la maison-mère islandaise.



### 3. Caractéristiques<sup>(1)</sup> du dispositif en Belgique

#### 3.1 Couverture

##### 3.1.1 Modalités

Conformément aux directives européennes 94/19 et 97/9, deux dispositifs sont en place en Belgique : une garantie de dépôts et une protection des instruments financiers.

En Belgique, la garantie de dépôts s'élève à l'heure actuelle à 100.000 euros par déposant et par institution financière. La décision de relever le plafond, autrefois de 20.000 euros, a été prise par le gouvernement fédéral, par un arrêté royal paru au Moniteur belge du 17 novembre 2008, à la suite de la crise financière. Tout comme dans d'autres pays européens, la confiance dans le système financier était ébranlée et les premiers signes de retrait de dépôts se manifestaient. Il s'agissait d'enrayer le mouvement de perte de confiance.

La protection des dépôts s'applique à tout solde créditeur de fonds libellés dans une des monnaies de l'EEE et détenus en compte par des personnes physiques, des associations et des petites et moyennes entreprises<sup>(2)</sup> sur des comptes à vue, des comptes à terme ou des comptes d'épargne auprès d'un établissement financier. Elle couvre également les avoirs des investisseurs sur un compte en espèces ainsi que les titres de créance émis par les établissements de crédit (comme les bons de caisse et les obligations) s'ils sont nominatifs, dématérialisés ou détenus en compte-titres. Les bons de caisse au porteur ne bénéficient pas de la protection.

La protection des contrats d'assurance-vie<sup>(3)</sup> ne s'applique qu'aux produits dont le rendement est garanti, qui relèvent de la branche 21, pour autant que ceux-ci soient vendus par une compagnie ayant choisi d'adhérer au système (pour le moment, cette adhésion est volontaire).

L'élargissement vers ces produits est motivé par le fait que, en dépit de leur forme de contrat d'assurance, ces produits visent à attirer le même public de déposants que celui qui est intéressé par les produits d'épargne classiques offerts par les établissements de crédit (Debremaeker, 2009). Dès qu'une entreprise d'assurance adhère au système, son client bénéficie d'une garantie à concurrence de la valeur de rachat de son contrat d'assurance-vie à la veille de la date de défaillance de l'entreprise d'assurance, avec un maximum de 100.000 euros.

Par ailleurs, la protection des instruments financiers concerne tous les titres (actions, obligations, fonds communs de placement, etc.) émis par un tiers et détenus pour le compte de clients auprès d'un établissement de crédit ou d'une société d'investissement quand pareille institution est dans l'incapacité de les livrer ou de les restituer.

Une intervention du Fonds de protection ne sera donc nécessaire que dans le cas exceptionnel où, après restitution directe aux propriétaires de tous les titres détenus par l'établissement défaillant, certains d'entre eux n'auraient pas pu récupérer la totalité de leurs avoirs. Le montant de la garantie pour instruments financiers a été maintenu à 20.000 euros<sup>(4)</sup>.

Étant donné que la protection vise principalement l'épargnant ordinaire, certaines catégories, appelées de manière générale acteurs professionnels, ne peuvent prétendre à une intervention. Il s'agit des pouvoirs publics et de leurs institutions, des établissements financiers, des investisseurs institutionnels, des grandes entreprises, ainsi que des personnes liées à des titres divers à l'établissement ou à l'entreprise en défaillance (administrateurs, commissaires, sociétés liées) ou qui ont contribué par leur comportement à sa défaillance.

##### 3.1.2 Couverture effective

Plusieurs statistiques sont utilisées ci-après pour tenter d'estimer le taux de couverture des dépôts bancaires des ménages et des entreprises belges par la garantie de dépôts. Ainsi, les informations de Febelfin, la fédération du secteur financier belge, sur le nombre de comptes détenus par les ménages et les entreprises auprès de banques établies en Belgique ont été croisées avec les statistiques sur les montants des dépôts détenus auprès des banques belges, compilées par la Banque dans le cadre de l'établissement des comptes financiers de la Belgique. Ces deux sources permettent d'estimer le montant moyen des dépôts à vue, des dépôts à terme et des dépôts d'épargne détenus par les entreprises et les ménages résidents.

(1) Ne sont reprises ici que les caractéristiques les plus importantes du système belge de garantie. Pour plus de détails, nous renvoyons au dernier rapport d'activités en date du Fonds de protection des dépôts et des instruments financiers (2010), l'établissement public qui en assume la charge.

(2) Les entreprises qui sont autorisées à établir un bilan abrégé, bénéficiant de la garantie du système de protection. Sont dès lors exclues les grandes ou moyennes entreprises qui doivent déposer un bilan complet. En pratique, il s'agit d'entreprises qui soit ont en moyenne annuelle un nombre de travailleurs occupés de plus de 100 personnes, soit dépassent plus d'un des critères suivants : un total du bilan de 3.650.000 euros, un chiffre d'affaires annuel (hors TVA) de 7.300.000 euros, une moyenne du nombre de travailleurs occupés de 50 personnes.

(3) Cette protection a principalement constitué une réponse du Gouvernement belge aux difficultés d'Ethias dans le contexte de la crise financière. Il s'agit également désormais d'un point inscrit à l'agenda européen. La Commission européenne a effectué en 2008 une consultation sur ce thème et elle rédigera en 2011 une proposition de directive sur la protection des produits d'assurance.

(4) En juillet 2010, la Commission a aussi déposé une proposition de directive relative au système d'indemnisation des investisseurs, portant la couverture à 50.000 euros.



Les comptes à vue des ménages totalisent en moyenne un solde de 3.240 euros si l'on ne retient que ceux dont le solde est créditeur. Leur nombre s'élève à 11 millions, ce qui représente en moyenne 1,1 compte par personne.

Les dépôts à terme des ménages affichent en moyenne un solde de près de 25.000 euros. Leur nombre est toutefois relativement restreint: on en dénombre un peu moins de 900.000. En d'autres termes, en moyenne seul un résident sur dix dispose d'un compte à terme.

Enfin, les ménages détiennent en moyenne un peu plus de 10.000 euros par compte d'épargne réglementé. On dénombre plus de 18 millions de comptes de ce type, un chiffre largement supérieur à la population belge, ce qui indique que certains épargnants détiennent plusieurs comptes d'épargne. Mis à part le shopping bancaire, la multiplication des comptes d'épargne réglementés trouve son origine dans la volonté des épargnants d'éviter le dépassement du plafond des intérêts exemptés de précompte mobilier en ouvrant plusieurs comptes.

Le tableau ci-dessous présente une estimation sommaire des sommes concernées. Plusieurs limitations empêchent d'affiner les résultats. Tout d'abord, les comptes financiers ventilent les données en euro et en autres devises: il n'est pas possible de distinguer spécifiquement les autres devises européennes. Les chiffres présentés ici ne tiennent dès lors pas compte des dépôts qui seraient détenus en devises de l'EEE autres que l'euro. Deuxièmement, les données comprennent les dépôts en euro détenus par les particuliers auprès de succursales de banques étrangères pour lesquelles c'est la garantie d'un autre État membre qui jouerait.

En outre, ces valeurs moyennes ne donnent aucune idée de la répartition des montants des dépôts parmi les épargnants. L'enquête de l'Eurosystème sur le comportement financier des ménages, dont la première édition a eu lieu au cours de l'été 2010 en Belgique, devrait apporter des renseignements inédits sur la répartition des avoirs réels et financiers des épargnants. Recueillis auprès de 2.000 ménages, les résultats pourront être extrapolés à l'ensemble de la population. Ils ne seront toutefois pas disponibles avant la fin de l'année 2011.

Les moyennes ainsi calculées, bien qu'imparfaites, sont toutefois précieuses pour estimer la pertinence du plafond du mécanisme de couverture des dépôts en vigueur en Belgique. Pour faciliter l'analyse, on néglige deux catégories d'instruments financiers qui entrent normalement en considération en cas de défaillance d'une banque: les éventuels bons de caisse et autres titres à revenu fixe émis par l'établissement défaillant qui, lorsqu'ils ne sont pas au porteur, s'ajoutent aux dépôts détenus, et le solde restant dû sur les éventuels crédits contractés auprès de l'établissement défaillant, qui vient en déduction du montant des dépôts.

Chaque résident belge possède en moyenne environ 22.500 euros de dépôts bancaires dans une même banque ou répartis dans plusieurs banques, sur 1,1 compte à vue, 1,7 compte d'épargne et 0,1 compte à terme, soit sur 2,8 comptes en moyenne. Bien entendu, les dépôts des ménages sont inégalement répartis. Certaines personnes ont moins de 22.500 euros de dépôts bancaires, voire aucun compte en banque, tandis que d'autres ont des comptes nettement mieux fournis.

Compte tenu de ces inégalités, une question fondamentale est de savoir si la distribution des montants des dépôts est symétrique ou non par rapport à la moyenne.

**TABLEAU 1** DÉPÔTS EN EURO DES MÉNAGES AUPRÈS DES BANQUES ÉTABLIES EN BELGIQUE

	Montant total des dépôts <sup>(1)</sup>	Nombre de comptes <sup>(2)</sup>	Montant moyen par compte	Nombre moyen de comptes par personne	Montant moyen des dépôts par personne
	(millions d'euros)	(milliers d'unités)	(euros)	(unités)	(euros)
Comptes à vue <sup>(3)</sup> .....	36.907	11.390	3.240	1,1	3.415
Comptes à terme .....	21.110	861	24.514	0,1	1.953
Comptes d'épargne réglementés .....	186.294	18.352	10.151	1,7	17.238
<b>Total</b> .....	<b>244.311</b>	<b>30.604</b>	<b>7.983</b>	<b>2,8</b>	<b>22.606</b>

Sources: DGSIE, Febelfin, BNB.

(1) Au 30 juin 2010.

(2) Au 31 décembre 2009.

(3) Avec solde créditeur.

Si tel était le cas, le dépôt médian par personne équivaldrait au dépôt moyen, soit 22.500 euros. Dans cette hypothèse, quelque 50 p.c. de la population n'étaient pas totalement à l'abri d'une défaillance d'une banque lorsque l'ancien plafond de protection était encore en vigueur. Dans les faits, il semble toutefois que, pour autant qu'ils reflètent la distribution du patrimoine total, les dépôts soient répartis de manière asymétrique. En particulier, une minorité de personnes détiendrait des dépôts importants qui tireraient la moyenne vers le haut. Dans cette hypothèse, le dépôt médian s'inscrit au-dessous du dépôt moyen de 22.500 euros. Cela signifie que plus de 50 p.c. des personnes bénéficiaient déjà d'une protection intégrale de leurs dépôts avant le rehaussement du plafond. Réciproquement, une proportion d'épargnants – inférieure à 50 p.c. mais présumée non négligeable – totalisait néanmoins des dépôts bancaires pour plus de 20.000 euros à cette époque. Ils bénéficient désormais d'une protection accrue, voire intégrale pour certains, avec un plafond d'intervention établi à 100.000 euros.

Ces hypothèses sont cohérentes avec l'estimation réalisée par la Commission européenne, qui considère, sur la base du taux de couverture calculé dans les États membres offrant une protection comparable, que 67 p.c. du nombre de comptes éligibles en Belgique étaient couverts entièrement lorsque le plafond s'établissait encore à 20.000 euros. En ce qui concerne la nouvelle couverture, la Commission a estimé en juillet 2010 à environ 95 p.c. la proportion du nombre de comptes éligibles entièrement couverts par un plafond à 100.000 euros (EC, 2010d).

En définitive, seule la minorité des épargnants dont le total des dépôts bancaires dépasse le plafond en vigueur encourt potentiellement des pertes en cas de défaillance

d'une banque. Encore faut-il que ce plafond soit atteint auprès d'un seul et même établissement. Or, il est probable que certains épargnants répartissent leurs dépôts sur des comptes ouverts auprès de plusieurs établissements différents.

En ce qui concerne les entreprises, chaque compte à vue (avec solde créditeur) totalise en moyenne un solde d'environ 50.000 euros. Ils sont au nombre de près d'1 million, ce qui représente 3,2 comptes par entreprise. Chaque entreprise a donc en moyenne 157.000 euros en dépôt sur des comptes à vue.

Les dépôts à terme des entreprises présentent en moyenne un solde d'environ 580.000 euros. Comme pour les ménages, leur nombre est très restreint: seule une entreprise sur dix dispose d'un compte à terme. Par entreprise, le montant moyen des comptes à terme atteint la somme de 63.000 euros

Enfin, les comptes d'épargne des entreprises comptabilisent en moyenne 34.000 euros. On en dénombre environ 375.000, soit 1,3 compte par entreprise. En conséquence, chaque entreprise possède en moyenne 43.000 euros sur un compte d'épargne.

Sous les réserves exprimées *supra*, chaque entreprise établie en Belgique possède auprès d'un ou plusieurs établissements de crédit résidents des dépôts bancaires équivalents à environ 262.000 euros, répartis sur 4,5 comptes, soit 3,2 comptes à vue, 0,1 compte à terme et 1,3 compte d'épargne. Comme pour les ménages, les sommes répertoriées sont, selon toute vraisemblance, inégalement réparties entre entreprises, selon leur taille et le secteur d'activité. En particulier, on peut faire l'hypothèse que

**TABLEAU 2** DÉPÔTS EN EURO DES ENTREPRISES NON FINANCIÈRES<sup>(1)</sup> AUPRÈS DES BANQUES ÉTABLIES EN BELGIQUE

	Montant total des dépôts <sup>(2)</sup>	Nombre de comptes <sup>(3)</sup>	Montant moyen par compte	Nombre moyen de comptes par entreprise	Montant moyen des dépôts par entreprise
	(millions d'euros)	(milliers d'unités)	(euros)	(unités)	(euros)
Comptes à vue <sup>(4)</sup> .....	46.943	945	49.672	3,2	156.920
Comptes à terme .....	18.733	32	581.130	0,1	62.619
Comptes d'épargne .....	12.815	375	34.180	1,3	42.837
<b>Total</b> .....	<b>78.490</b>	<b>1.352</b>	<b>58.046</b>	<b>4,5</b>	<b>262.376</b>

Sources: Febelfin, BNB.

(1) Calculés sur la base du nombre d'entreprises non financières ayant déposé des comptes à la Centrale des bilans en 2008.

(2) Au 30 juin 2010.

(3) Au 31 décembre 2009.

(4) Avec solde créditeur.

les dépôts des petites et moyennes entreprises sont pour la plupart inférieurs à la moyenne, tandis que ceux des grandes entreprises, qui ne représentent qu'une petite proportion des sociétés non financières (5,9 p.c. en 2008), les excèdent amplement.

Actuellement, seuls les dépôts des petites et moyennes entreprises, qui ont déposé un schéma abrégé, sont couverts par le système belge de garantie de dépôts. En l'absence de données sur la répartition des montants des dépôts par taille d'entreprise, il est impossible de préciser quels sont les montants garantis par le système actuel de protection des dépôts et dans quelle proportion les dépôts des PME sont couverts. Par ailleurs, à l'avenir, cette distinction en fonction de la taille des entreprises ne sera sans doute plus pertinente: la Commission européenne propose en effet de faire bénéficier toutes les entreprises, quelque soit leur taille, des garanties de dépôts (voir point 4.2.1 ci-dessous).

Plus que les particuliers, les entreprises feront sans doute appel aux services de plusieurs banques, ce qui les rendra moins vulnérables à la défaillance d'une banque isolée. Néanmoins, leurs avoirs seront moins couverts par le système de garantie que ceux des particuliers. C'est certainement le cas pour les grandes entreprises. Pour celles-ci, l'aléa moral jouera moins car des pertes restent possibles. Elles devront dès lors tenir compte du profil de risque de leurs banques. Pour les particuliers et probablement les PME, par contre, la couverture est quasiment complète et le profil de la banque choisie risque de ne plus être pris en considération.

## 3.2 Financement

Le système de garantie de dépôts et des instruments financiers est financé *ex ante* par les cotisations des adhérents.

### 3.2.1 Adhérents

L'adhésion au système de protection est obligatoire pour les établissements de crédit, les sociétés de bourse et les entreprises d'investissement de droit belge et constitue une condition préalable à l'obtention de l'agrément de la Commission bancaire, financière et des assurances (CBFA). Non seulement les avoirs des banques belges en Belgique, mais aussi les avoirs détenus par leurs succursales dans l'EEE doivent être couverts.

Les succursales d'institutions régies par le droit d'un autre État membre de l'EEE actives en Belgique ressortissent au système de protection établi dans leur pays d'origine, conformément aux directives européennes.

Les succursales d'établissements de crédit et d'entreprises d'investissement établies en Belgique et relevant du droit d'un pays non-membre de l'EEE sont tenues d'adhérer au système de protection lorsque leurs engagements ne sont pas couverts par un système de protection équivalent dans leur pays d'origine.

Par ailleurs, contrairement aux établissements ci-dessus, qui sont obligés de participer au système de protection des dépôts et des instruments financiers, les entreprises d'assurance participent au système de garantie des contrats d'assurance sur base volontaire.

### 3.2.2 Fonds

En Belgique, le financement des engagements liés à la protection des dépôts est réparti entre deux fonds: le Fonds de protection des dépôts et des instruments financiers et le Fonds spécial de protection des dépôts et des assurances sur la vie.

Le Fonds de protection des dépôts et des instruments financiers (ci-après dénommé Fonds de protection) se calque sur les exigences de l'Union européenne en matière de protection des dépôts et bons de caisse, et est en charge du financement de la première tranche de 50.000 euros de chaque dépôt et de l'intégralité de l'intervention pour les instruments financiers qui reste plafonnée à 20.000 euros. Le Fonds de protection est une institution publique autonome dotée d'une personnalité juridique propre. Il est administré par un comité de direction composé paritairement de représentants du secteur financier et du secteur public.

Les interventions éventuelles pour le solde des dépôts excédant 50.000 euros sont prises en charge par le Fonds spécial de protection des dépôts et des assurances sur la vie (ci-après dénommé Fonds spécial), nouvellement créé en 2008 dans la foulée de l'extension de la garantie. Ce régime de financement interne est neutre pour le déposant, qui pourra prétendre à la garantie de 100.000 euros en toutes circonstances. Comme son nom l'indique, le Fonds spécial de protection des dépôts et des assurances sur la vie gère également la nouvelle garantie des produits d'assurance sur la vie relevant de la branche 21. Cette garantie est à tout point de vue indépendante de la garantie des dépôts bancaires et est gérée intégralement et exclusivement par le Fonds spécial. Ce fonds est administré par la Caisse des dépôts et consignations, qui dépend du SPF Finances.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2011, ce régime sera toutefois profondément modifié. À cette date, le Fonds spécial de protection des dépôts et des assurances sur la vie assurera

la protection de l'ensemble des produits d'assurance sur la vie avec capital garanti relevant de la branche 21, pour lesquels la participation deviendra obligatoire, jusqu'au plafond de 100.000 euros. Il assumera la protection des dépôts jusqu'à ce même plafond, après l'épuisement des possibilités d'intervention du Fonds de protection.

### 3.2.3 Cotisations

Jusqu'au 31 décembre 2010, les établissements de crédit et les entreprises d'investissement sont en principe redevables d'une contribution qui se compose de quatre parties :

- en ce qui concerne les dépôts éligibles à une indemnisation :
  - une quote-part de 0,175‰ à verser au Fonds de protection et
  - une quote-part de 0,31‰ à verser au Fonds spécial ;
- en ce qui concerne la protection des instruments financiers :
  - une quote-part de 0,7 % (plafonnée à 154.000 euros) des produits bruts positifs de l'année précédente hors résultat d'intérêts (pour les établissements de crédit) ou du chiffre d'affaires (pour les sociétés de bourse) à verser au Fonds de protection et
  - une quote-part de 0,01‰ (plafonnée à 455.000 euros) sur l'encours des instruments financiers détenus pour le compte de tiers également à verser au Fonds de protection.

Par ailleurs les entreprises d'assurance qui souhaitent adhérer au système de garantie pour les assurances sur la vie doivent aussi verser des contributions financières au Fonds spécial :

- une cotisation initiale unique de 0,25 % et
- une cotisation annuelle de 0,50‰.

Ces deux cotisations sont calculées sur les réserves d'inventaires des contrats d'assurance-vie protégés.

Une augmentation du financement du système s'imposait en vertu du relèvement du niveau de garantie. En effet, à la fin de 2009, les moyens d'intervention du Fonds de protection se chiffraient à 879 millions d'euros. Si l'on prend en considération les 244 milliards d'euros détenus sur les comptes en banque des ménages à la fin de juin 2010, on peut estimer que quelque 0,36 p.c. des montants garantis sont couverts par les moyens financiers actuels du Fonds de protection et ce, sans tenir compte des dépôts couverts pour les PME.

Dès lors, comme prévu dans la loi-programme du 23 décembre 2009, les banques et entreprises

d'investissement adhérentes verseront, en deux tranches égales, l'une en décembre 2010 et l'autre en janvier 2011, un droit d'entrée de 0,10 p.c. appliqué sur le montant total de leurs dépôts au 30 septembre 2010. En outre, la contribution annuelle dont elles devront s'acquitter à partir de 2011, auprès du Fonds spécial, sera augmentée à 0,15 p.c. de leurs dépôts éligibles évalués au 30 septembre de l'année précédant le versement.

De manière similaire, les compagnies d'assurance auront l'obligation de s'affilier au Fonds spécial de protection et de s'acquitter d'une contribution annuelle équivalente à 0,15 p.c. de la valeur des contrats protégés (produits d'assurance sur la vie de la branche 21) au 30 septembre de l'année précédente.

### 3.3 Délai de remboursement

Le régime actuel prévoit un délai de remboursement maximal de trois mois à compter de la date de la défaillance. Ce délai peut être renouvelé à trois reprises pour une durée maximale de 3 mois chacune, sur décision de la CBFA et en cas de circonstances exceptionnelles.

## 4. Recommandations émises par la Commission européenne depuis la crise et défis pour le futur

Depuis 1994, les systèmes nationaux de garantie des dépôts dans l'UE sont encadrés par une directive européenne (EC, 1994). Jusqu'à la crise, l'UE avait opté, en vertu de la directive 94/19/CE relative aux systèmes de garantie des dépôts, pour une harmonisation limitée en ne fixant pour l'essentiel que le niveau de garantie minimal (20.000 euros<sup>(1)</sup>). Par conséquent, les autorités nationales ont pu décider assez librement de la forme que revêtirait leur système de garantie des dépôts, compte tenu de sa structure financière et de ses possibilités. Ceci a conduit à un important morcellement puisqu'on dénombre actuellement une quarantaine<sup>(2)</sup> de systèmes de garantie des dépôts dans l'UE, lesquels diffèrent en termes de couverture, de financement et de règles administratives.

(1) La directive fixait en 1994 une période transitoire expirant le 31 décembre 1999 pour sa mise en œuvre et prévoyait la possibilité, à partir de 2005, de revoir le montant de couverture sur une base quinquennale. Bien que la Commission ait réalisé une analyse en la matière en 2006, le montant de couverture est resté inchangé jusqu'en 2009 au niveau de l'UE.

(2) Dans un certain nombre de pays, la majorité des systèmes ont été élaborés pour répondre à la diversité du paysage financier (par exemple, banques commerciales versus banques d'épargne en Allemagne).

#### 4.1 Directive 2009/14/CE en guise de réponse rapide à la crise

La crise financière de 2007-2008 a montré que certains systèmes de garantie des dépôts dans l'UE n'ont pas réussi à préserver la confiance des déposants et la stabilité financière, comme en témoignent la panique bancaire visant la Northern Rock, au début de la crise en septembre 2007, et l'augmentation généralisée de la nervosité des déposants. Les garanties offertes se sont avérées insuffisantes dans bon nombre de cas. De plus, les différences entre les systèmes de garantie ont parfois entraîné un glissement des dépôts vers des institutions bénéficiant d'un système de garantie des dépôts plus favorable, engendrant de graves perturbations, tant pour les banques que pour les déposants, lesquelles contre-balançaient l'avantage que constitue le marché unique européen.

À l'initiative des ministres européens des finances, la Commission européenne a apporté en octobre 2008 une réponse assez rapide à la crise en proposant une nouvelle directive 2009/14/CE. Cette directive<sup>(1)</sup>, en vigueur depuis le 11 mars 2009, était une mesure d'urgence destinée essentiellement à rétablir la confiance des déposants, et traitait exclusivement des problèmes pouvant être résolus relativement rapidement :

- le relèvement immédiat du niveau de garantie minimal de 20.000 à 50.000 euros avant juillet 2009 et l'instauration d'un montant fixe de couverture de 100.000 euros dans tous les États membres pour fin 2010 ;
- la réduction, fin 2010 au plus tard, du délai de remboursement de trois mois à 20 jours ouvrables, avec une prolongation éventuelle ne pouvant excéder dix jours ouvrables dans des circonstances exceptionnelles ;
- la suppression des clauses de co-assurance, qui occasionnent une perte pour le déposant en cas de faillite de son institution financière ;
- l'instauration d'un devoir d'information incombant aux institutions financières afin que les déposants sachent si, et dans quelle mesure, leurs dépôts sont couverts par un système de garantie.

Toutefois, cette directive vise explicitement à terme à revoir en profondeur les systèmes de garantie des dépôts

après la réalisation d'une analyse d'impact. Il est aussi prévu d'examiner dans ce cadre si la nouvelle couverture fixe de 100.000 euros est optimale.

#### 4.2 Proposition du 12 juillet 2010 visant à établir une nouvelle directive européenne relative aux systèmes de garantie des dépôts

Après avoir effectué une analyse d'impact et avoir consulté divers groupes d'intérêt (consommateurs, banques, fonds de garantie des dépôts, États membres, banques centrales<sup>(2)</sup>), la Commission européenne a publié le 12 juillet 2010 sa proposition de nouvelle réglementation relative aux systèmes de garantie des dépôts (EC, 2010c)<sup>(3)</sup>. Avant que cette proposition ne devienne une directive, elle doit encore être approuvée, amendée ou non, par le Parlement européen et le Conseil.

Outre une meilleure couverture pour le consommateur, la proposition de la Commission prévoit essentiellement une harmonisation des systèmes en ce qui concerne tant les garanties offertes que leur financement, pour créer des conditions de concurrence équitables entre les États membres et promouvoir ainsi l'intégration financière dans l'UE. Par ailleurs, la Commission souhaite aussi accroître l'efficacité et la crédibilité des systèmes en simplifiant leurs règles administratives et en leur garantissant un financement plus solide, qui aidera à réfréner l'éventuel comportement à risque des institutions financières.

Au vu de la complexité des systèmes au niveau tant de leur impact économique que de leur écheveau juridique, la proposition de la Commission prévoit une transition très progressive pour plusieurs mesures alors que d'autres entreront en vigueur dès 2013. Les nouvelles règles inscrites dans la proposition de directive s'appliquent à toutes les banques établies dans l'UE et peuvent être résumées comme suit.

##### 4.2.1 Couverture unique et portée

Le relèvement de la couverture à un montant fixe de 100.000 euros dans tous les États membres d'ici fin 2010 est appelé dans la proposition.

L'introduction de ce niveau uniforme offre une protection plus efficace et plus claire au consommateur de chaque État membre et contribuera sans doute à la poursuite de l'intégration des activités bancaires dans l'UE. Actuellement, la couverture varie encore fortement d'un État membre à l'autre, allant d'un minimum de 50.000 euros dans certains pays de l'Est de l'Europe à 103.000 euros en Italie.

(1) Directive 2009/14/CE du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 94/19/CE relative aux systèmes de garantie des dépôts en ce qui concerne le niveau de garantie et le délai de remboursement (EC, 2009b).

(2) Pour connaître la position de l'Eurosystème, cf. ECB (2009).

(3) Elle fait partie d'un ensemble plus large de réformes, qui vise également la protection des investissements, d'une part, et la protection des produits d'assurance, d'autre part.

Par rapport à la couverture applicable avant la crise financière, le nombre de dépôts entièrement couverts dans l'UE devrait passer de 89 à 95 p.c. des dépôts éligibles. Par ailleurs, le montant couvert passerait de 61 à 72 p.c. de ces dépôts. Les avantages d'une couverture plus élevée seraient limités: selon la Commission, une couverture de 200.000 euros permettrait d'augmenter le nombre de dépôts entièrement couverts de moins de 2 p.c. seulement, ce qui ne justifierait pas les coûts (financement) et les inconvénients (aléa moral) qu'un tel relèvement impliquerait (EC, 2010d).

La couverture s'appliquerait à tous les particuliers, à toutes les entreprises et à toutes les devises. Seraient exclus les dépôts des autorités locales et des établissements financiers, les certificats de dettes et les produits d'investissement structurés. Le fait que les grandes entreprises ne soient plus exclues s'inscrit dans le cadre d'une simplification. Les coûts et les inconvénients associés à l'identification des grandes entreprises retarderaient en effet sensiblement les remboursements aux déposants.

Bien que le niveau de garantie de 100.000 euros soit un maximum, les États membres peuvent décider de couvrir temporairement au delà de cette limite les dépôts qui résultent de transactions immobilières ou d'événements particuliers (comme la mise à la retraite), à condition que cette disposition ne reste valable que durant douze mois au maximum.

#### 4.2.2 Remboursement plus rapide

Le délai de remboursement devrait, selon la proposition, être ramené à sept jours ouvrables. Il s'agit d'une réduction considérable par rapport aux délais appliqués durant la crise, qui étaient parfois de plusieurs mois (ce fut le cas en ce qui concerne Kaupthing). Un tel remboursement rapide exige un certain nombre de conditions préalables.

Tout d'abord, les autorités de contrôle prudentiel seraient tenues d'informer rapidement les gestionnaires des systèmes de garantie des dépôts lorsque la faillite d'une banque devient probable. Ensuite, le fonds de garantie devrait pouvoir identifier rapidement les dépôts à indemniser sur la base des informations détenues par les établissements de crédit. Plus particulièrement, ces derniers devraient pouvoir fournir des informations sur le montant total des dépôts constitués par un déposant («vue globale du client»). Pour garantir le remboursement rapide en cas de faillite d'un établissement international, il est prévu que le système de garantie des dépôts du pays dans lequel la banque exerce ses activités agisse comme point de contact.

En réduisant une nouvelle fois le délai de remboursement, la Commission tente de renforcer la crédibilité des systèmes de garantie et d'empêcher que les moyens financiers des déposants ne soient bloqués trop longtemps, ce qui obligerait ces derniers à diminuer leur consommation. Un remboursement rapide entraîne cependant aussi des risques, notamment celui de remboursements erronés, ce qui rend particulièrement exigeante tant l'administration des établissements de crédit que celle du fonds de garantie.

#### 4.2.3 Financement pondéré en fonction des risques dans un nouveau modèle de financement crédible

Durant la crise, il est apparu que plusieurs systèmes étaient insuffisamment financés pour faire face à la faillite d'une grande banque. Ainsi, le fonds de garantie islandais ne disposait pas de suffisamment de moyens pour indemniser les déposants des succursales étrangères de Landsbanki (mieux connue sous le nom de Icesave) et de Kaupthing Bank en Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni.

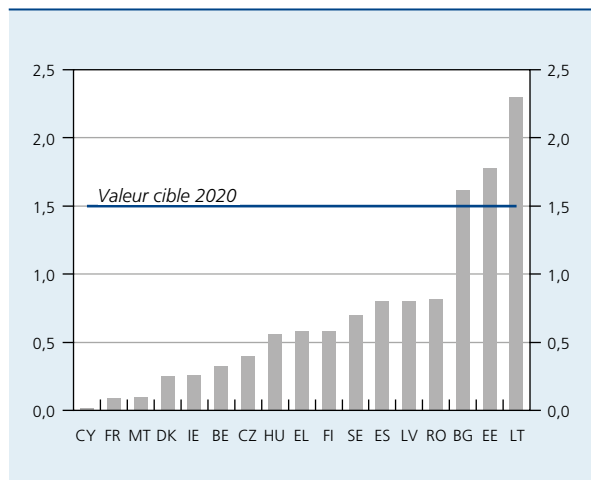
Jusqu'à présent, les États membres pouvaient organiser librement le financement des fonds de garantie, raison pour laquelle ceux-ci diffèrent fortement les uns des autres. Le principe général est toutefois que le coût final d'une intervention incombe aux établissements de crédit. Traditionnellement, une distinction est opérée entre le financement *ex ante* et le financement *ex post*: dans le premier cas, des moyens sont préalablement versés sur une base régulière dans le fonds par le secteur financier, tandis que, dans le second, le fonds ne demande les moyens nécessaires qu'en cas de dommage, soit au secteur financier, soit aux autorités publiques qui avancent les montants dus par ce secteur. Dans six États membres seulement, les contributions sont exclusivement reçues sur une base *ex post* (Autriche, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Slovaquie et Royaume-Uni). Dans la majorité des systèmes *ex ante*, les contributions sont constituées d'un pourcentage fixe du montant des dépôts éligibles. Seuls huit systèmes pondèrent les contributions en fonction des risques<sup>(1)</sup>. Les banques à profil de risque plus élevé doivent cotiser davantage, ce qui contribue à réduire l'aléa moral dans le secteur financier.

Le financement des fonds est crucial pour la crédibilité des systèmes de garantie des dépôts. Si un fonds ne dispose pas de moyens suffisants, il ne remplit pas son rôle étant donné que les déposants jugeront rationnel de déclencher une panique bancaire. Le niveau de financement optimal est cependant difficile à déterminer. Les contributions peuvent en effet être considérées comme

(1) Pour un aperçu de ces systèmes, cf. EC (2008).



**GRAPHIQUE 1** TAUX DE FINANCEMENT<sup>(1)</sup> DES SYSTÈMES DE GARANTIE DES DÉPÔTS DANS L'UE<sup>(2)</sup>  
(pourcentages, 2007)



Source: CE.

- (1) Moyens *ex ante* rapportés au montant total des dépôts éligibles à la garantie.  
(2) Non disponible pour les pays qui ne disposent pas d'un financement *ex ante* (Autriche, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Slovaquie et Royaume-Uni) ainsi que pour l'Allemagne, la Pologne, le Portugal et la Slovaquie.

une charge pour le secteur financier, pesant sur sa rentabilité. Vu que le fonds doit gérer les sommes reçues de manière très conservatrice, le rendement est par ailleurs faible. Dans l'idéal, les moyens doivent refléter la probabilité de faillite des institutions financières d'un pays. Ainsi, un niveau de financement trop élevé peut aussi indiquer que les autorités prennent en compte un risque important de faillite, ce qui peut nuire à la confiance des déposants. En 2007, les moyens des systèmes *ex ante* dans l'UE allaient de 0,01 p.c. (Chypre) à 2,3 p.c. (Lituanie) des dépôts éligibles. En Belgique, selon les données de la Commission, le taux de financement s'élevait à 0,33 p.c.

En gardant les leçons de la crise à l'esprit, la Commission a décidé, dans sa proposition, de renforcer le financement des systèmes de garantie des dépôts et de responsabiliser le secteur financier en conditionnant les contributions de financement aux risques. Ces dispositions ouvrent la voie à la mise sur pied, à terme, d'un système de financement harmonisé, condition *sine qua non* pour créer un fonds de garantie paneuropéen.

La proposition prévoit un meilleur financement des systèmes de garantie des dépôts. Premièrement, d'ici 2020, les ressources *ex ante* devront représenter 1,5 p.c. des dépôts éligibles, ce qui implique une augmentation sensible des niveaux de financement. Dans le cas où les ressources *ex ante* seraient insuffisantes pour pourvoir au remboursement des déposants, les fonds de garantie

pourront se tourner vers d'autres sources de financement. Ces sources additionnelles de financement se composent :

- de ressources *ex post*, à concurrence de 0,5 p.c. des dépôts éligibles, de telle sorte qu'elles constituent au plus 25 p.c. des ressources apportées par le secteur financier ;
- d'emprunts contractés auprès des autres fonds de garantie de l'UE (facilité d'emprunt mutuel), à hauteur tout au plus de 0,5 p.c. des dépôts éligibles du système emprunteur ;
- de sources de financement additionnelles.

Contrairement aux pratiques du passé, qui reposaient sur un pourcentage fixe des dépôts, les ressources *ex ante* devraient en outre varier en fonction du profil de risque des établissements de crédit. Ce dernier serait calculé sur la base de huit indicateurs permettant d'identifier les principaux risques, qui portent sur le capital de base, la qualité des actifs, la rentabilité et la liquidité<sup>(1)</sup>. Afin d'inciter fortement les établissements de crédit à procéder à une gestion interne des risques, les banques qui présentent les risques les plus élevés devraient contribuer trois fois plus que celles qui présentent les risques les plus faibles<sup>(2)</sup>.

Étant donné que les interventions des fonds de garantie dans l'UE ont été exceptionnelles, même au cours de la crise observée récemment, il n'est pas possible d'établir si leur financement est suffisant en se fondant sur la manière dont les défaillances bancaires ont été traitées. Aussi, la proposition recommande l'organisation régulière de tests de résistance, destinés à déterminer l'aptitude des établissements de crédit à honorer à temps leurs engagements en temps de crise.

#### 4.2.4 Simplification et transparence

Grâce à l'harmonisation et la limitation des exceptions, la Commission souhaite dans l'ensemble simplifier la réglementation. L'ensemble des dépôts détenus par un client auprès d'une institution financière dans l'UE sont garantis à hauteur de 100.000 euros maximum et le client doit, selon la proposition, pouvoir disposer des fonds garantis dans un délai de sept jours à compter de la faillite. Cette condition permet au déposant de mieux comprendre le fonctionnement du système.

(1) La définition du profil de risque est une procédure complexe soumise à une grande incertitude. Chaque méthode présente à la fois des avantages et des inconvénients. La Commission a opté pour une méthode qui repose sur les données bilancielles et comporte plusieurs indicateurs. Pour un aperçu des différents modèles qui ont été pris en compte pour calculer les contributions pondérées en fonction des risques, voir EC (2009a).

(2) Les contributions pondérées en fonction des risques sont calculées en distinguant les institutions financières selon leur profil de risque relatif (en comparaison des autres banques). Il est dès lors plus difficile de compenser les risques systémiques. En effet, une augmentation du risque systémique n'induit pas nécessairement une hausse de la contribution d'une banque donnée, pour autant que la position relative de cette dernière en matière de risque demeure inchangée.

Dans sa proposition, la Commission supprime également les règles alambiquées qui compliquaient l'indemnisation sans présenter de réel avantage. Ainsi, la disposition qui autorisait un versement net – c'est-à-dire après imputation des éventuelles dettes des déposants – devrait être supprimée. De plus, les déposants ne doivent plus entreprendre aucune formalité en cas de faillite ; le versement est effectué automatiquement par le fonds de garantie des dépôts national. Les déposants de la succursale d'une banque transfrontalière devraient également être remboursés par le fonds de garantie du pays où cette succursale est établie (*host funds*). Cette procédure est toutefois purement administrative ; en définitive, les montants versés proviendront toujours du fonds du pays d'origine.

La proposition oblige les institutions financières à informer les déposants des garanties dont ils jouissent, à la fois lors de l'ouverture d'un dépôt et sur leurs extraits de compte. En outre, le fonds de garantie des dépôts se doit d'être transparent et de contribuer à renforcer la crédibilité du système par la publication d'informations spécifiques sur les garanties et sur leur financement.

### 4.3 Conséquences et défis

D'une manière générale, la proposition de directive de la Commission tient largement compte des principes de base relatifs à la configuration optimale du système énumérés dans la section 2.2 du présent article. En effet, la proposition offre une protection plus avantageuse et plus crédible au déposant. Indépendamment de la banque qu'il a choisie au sein de l'UE, il bénéficie, par établissement, d'une garantie de 100.000 euros pour l'ensemble de ses dépôts, dont il doit pouvoir disposer dans les sept jours et qui repose sur un financement renforcé. Cette crédibilité accrue réduit les risques de panique bancaire. Outre les avantages que présentaient déjà les systèmes de garantie des dépôts par rapport aux garanties implicites destinées à préserver la stabilité financière, la proposition prend particulièrement en compte l'aléa moral ou la prise de risques que les garanties offertes pourraient favoriser. En dépit de l'introduction d'un financement subordonné aux risques, une tâche essentielle qui consiste à limiter les risques demeure toutefois réservée au contrôle et à la régulation prudentiels. Grâce à la couverture presque intégrale des dépôts, l'on s'attend en effet à ce que les déposants se laissent tenter plus rapidement par de hauts taux d'intérêt, sans prêter attention au profil de risque de l'établissement de leur choix. Enfin, la proposition ouvre également la voie à la création de conditions de concurrence équitables au sein de l'UE, qui permettront aux banques de ne plus être exposées à des entraves à la concurrence résultant de

différences entre les systèmes de garantie nationaux, et stimuleront la poursuite de l'intégration financière.

L'incidence de la nouvelle réglementation, si elle aboutit, et ses conséquences doivent également être mises en perspective avec l'éventail plus large de mesures visant à accroître la résistance du système financier. Outre le renforcement des systèmes de garantie des dépôts, le cadre prudentiel a été modifié dans l'UE, d'une part, par la mise en place d'une nouvelle structure de supervision qui se compose de trois autorités européennes de surveillance (AES)<sup>(1)</sup> et d'un Comité européen du risque systémique (CERS) et, d'autre part, par une proposition de durcissement de la réglementation bancaire quant aux exigences en matière de fonds propres et de liquidité (accords de Bâle III<sup>(2)</sup>). Par ailleurs, plusieurs groupes d'experts<sup>(3)</sup> débattent de l'introduction d'une taxation du secteur financier, et plus précisément des établissements systémiques dits *too big to fail*, ou des transactions financières. La prudence est de rigueur en ce domaine. Les conséquences de la réglementation financière sont souvent complexes si bien qu'il convient, entre autres, de tenir compte des interactions entre les diverses mesures. Ainsi, la meilleure couverture qu'offrirait le fonds de garantie ne peut être dissociée du renforcement du contrôle prudentiel. Les mesures prises doivent, de préférence, être coordonnées à l'échelle internationale de manière à ce qu'elles n'induisent pas des avantages ou des handicaps compétitifs pouvant perturber les mouvements de capitaux. Enfin, une réglementation trop stricte, par l'introduction, par exemple, de prélèvements – auxquels on peut assimiler les cotisations pour les systèmes de garantie des dépôts –, pourrait affecter la rentabilité du secteur financier et favoriser la dissimulation d'activités ou d'innovations qui ne seraient pas soumises à la réglementation et menacer ainsi la stabilité financière. Il importe dès lors de considérer les effets cumulatifs des réformes introduites dans le secteur financier, dans la mesure où ils n'équivalent pas nécessairement à la somme des effets individuels.

La nouvelle directive ne constitue pas une finalité en soi. Premièrement, la Commission propose qu'elle soit mise en vigueur progressivement. Deuxièmement, elle évaluera, par le biais de rapports intermédiaires, l'incidence des mesures et les efforts nécessaires, de même que l'opportunité de lancer des projets à plus long terme.

(1) Il s'agit de l'Autorité bancaire européenne (ABE), de l'Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (AEAPP) et de l'Autorité européenne des marchés financiers (AEMF). La nouvelle autorité bancaire européenne sera chargée de la supervision des systèmes de garantie des dépôts et de la coordination entre ces derniers. Elle sera par ailleurs tenue de communiquer des informations concernant le profil de risque des établissements financiers.

(2) BRI (2010).

(3) Voir, entre autres, EC (2010b) et IMF (2010).



## UN FONDS DE GARANTIE PANEUROPÉEN

La création d'un fonds de garantie paneuropéen s'inscrit tout particulièrement parmi ces projets à long terme. La proposition dispose que la Commission devra remettre, d'ici la fin de 2014, un rapport évaluant la faisabilité de ce projet.

Selon la Commission, un tel fonds pourrait réduire les frais administratifs de quelque 40 millions d'euros par an et permettrait de mieux gérer les défaillances bancaires (EC, 2010d). Une défaillance isolée affecterait en effet moins un fonds européen qu'un fonds national.

La création d'un fonds paneuropéen est cependant complexe, notamment en raison des aspects juridiques inhérents à son financement. L'introduction d'un tel système requiert, dans un premier temps, une harmonisation parfaite des systèmes nationaux. La proposition de la Commission pourrait être considérée comme un premier pas vers la création d'un système paneuropéen. Elle harmonise en effet les modalités des systèmes; elle prévoit en outre que le financement doit représenter 1,5 p.c. des dépôts éligibles et que les fonds pourront recourir à des emprunts mutuels. Un tel système constituerait par ailleurs une évolution logique, compte tenu de la création d'une structure paneuropéenne pour le contrôle prudentiel.

## SYSTÈMES DE GARANTIE DES DÉPÔTS OU SYSTÈMES DE RÉSOLUTION DES DÉFAILLANCES BANCAIRES

Par ailleurs, le fonctionnement du système de garantie des dépôts, tel qu'il est décrit ci-dessus, doit être mis en perspective avec la panoplie de mesures visant à accroître la résistance du système financier. Il convient d'accorder une attention particulière aux systèmes de résolution des défaillances bancaires (c'est-à-dire le traitement ordonné d'une défaillance), qui visent la continuité des services bancaires afin que les déposants conservent un accès à leurs dépôts, par exemple par le transfert de ces derniers vers une autre banque saine. Une proposition de législation européenne concernant les fonds de résolution des défaillances bancaires est en préparation (EC, 2010a). Dans la littérature, il est souvent question de *prompt corrective action*, à savoir la possibilité pour les autorités de contrôle, les banques centrales et les autorités publiques d'intervenir dans la gestion d'un établissement de crédit avant qu'il ne devienne réellement insolvable. De telles mesures forment une alternative aux systèmes de garantie des dépôts, chaque système pouvant être utilisé au mieux de ses possibilités.

Dans plusieurs pays, les systèmes de garantie des dépôts présentent également les caractéristiques d'un système de résolution des défaillances bancaires. Aux États-Unis, au Canada et en Corée du Sud notamment, les fonds de garantie peuvent intervenir, selon des règles strictes, dans la gestion des banques et peuvent même, dans des situations extrêmes, reprendre la gestion de ces établissements et procéder au remboursement ou au transfert de dépôts. Un mandat aussi étendu, en vertu duquel ces fonds sont aussi amenés à exercer un rôle en matière de contrôle prudentiel, nécessite toutefois un relèvement proportionnel de leurs ressources. En effet, une prévention précoce ne permet pas toujours d'éviter que la faillite soit prononcée ultérieurement et qu'il faille procéder au remboursement des dépôts. Il serait contraire à l'intérêt de la collectivité que le coût du transfert des dépôts dépasse celui du remboursement aux déposants.

## Conclusion

Comme dans d'autres pays européens, le système de garantie des dépôts a joué un rôle en Belgique lors de la dernière crise financière en contribuant à éviter les paniques bancaires et à rétablir la confiance: les plafonds d'intervention ont été fortement relevés; le champ d'application du système a été étendu à certaines assurances-vie. Enfin, l'extension des missions du système de protection a dû être financée par une sensible hausse des contributions des établissements financiers, ce qui a des conséquences budgétaires positives. En outre, une augmentation des cotisations peut être profitable à la crédibilité du système de garantie des dépôts.

Une récente initiative européenne propose des réformes supplémentaires ambitieuses en sus d'une protection des consommateurs améliorée; les systèmes européens de garantie des dépôts seraient sensiblement harmonisés et deviendraient ainsi également un instrument d'intégration financière européenne. Le financement des systèmes, pondéré en fonction des risques, devrait lutter contre le risque d'aléa moral, ce qui sera bénéfique à la stabilité financière. Cette proposition doit néanmoins encore être adoptée par le Parlement européen et le Conseil. Pour en apprécier les effets, on prendra en compte le large éventail de mesures destinées à renforcer le système financier, parmi lesquelles la nouvelle structure de surveillance prudentielle, la « proposition Bâle III » de durcissement des exigences de fonds propres et en terme de liquidité, et les débats concernant les éventuels nouveaux prélèvements sur le secteur financier.

## Bibliographie

BRI (2010), *Le Groupe des gouverneurs de banque centrale et des responsables du contrôle bancaire relève les exigences internationales de fonds propres*, Communiqué de presse, 35/2010, 12 septembre.

Debremaeker H. (2009), « De depositobescherming in deze tijden van beroering », *Bank- en Financiewezen*, 2-3, 129-137.

Demirgüç-Kunt A., B. Karacaovali et L. Laeven (2005), *Deposit insurance around the world: A comprehensive database*, World Bank, Policy Research Working Paper 3628.

Diamond D. et P. Dybvig (1983), « Bank runs, deposit insurance and liquidity », *Journal of Political Economy*, 91, 401-419.

EC (1994), *Directive 94/19/CE du Parlement européen et du Conseil relative aux systèmes de garantie des dépôts*, 30 mai.

EC (2008), *Report on risk-based contributions in EU deposit guarantee schemes: Current practices*.

EC (2009a), *Report on possible models for risk-based contributions to EU deposit guarantee schemes*.

EC (2009b), *Directive 2009/14/CE du Parlement européen et du Conseil modifiant la directive 94/19/CE relative aux systèmes de garantie des dépôts en ce qui concerne le niveau de garantie et le délai de remboursement*, 11 mars.

EC (2010a), *Les fonds de résolution des défaillances bancaires*, COM(2010)254, 26 mai.

EC (2010b), *Innovative financing at a global level*, Commission Staff Working Document, SEC(2010)409.

EC (2010c), *Proposition de directive du Parlement européen et du Conseil relative aux systèmes de garantie des dépôts*, COM(2010)368.

EC (2010d), *Réexamen de la directive 94/19/CE relative aux systèmes de garantie des dépôts*, Rapport de la Commission au Parlement européen et au Conseil, COM(2010)369.

ECB (2009), *Eurosystem's stance on Commission's consultation on deposit-guarantee schemes*.

Fonds de protection des dépôts et des instruments financiers (2010), *Rapport d'activités & comptes annuels 2009*.

FSF (2001), *Guidance for developing effective deposit insurance systems*, Basel, Switzerland.

Garcia G.G. (2000), *Deposit insurance: Actual and good practices*, IMF, Occasional Paper 197.

Greenspan A. (2001), *The financial safety net: Costs, benefits and implications for regulation*, Lecture at the 37th annual conference on bank structure and competition of the Federal Reserve Bank of Chicago, Chicago, US, 10 mai.

Gropp R. et J. Vesala (2004), *Deposit insurance, moral hazard and market monitoring*, ECB, Working Paper 302.

IADI (2006), *General guidance to promote effective interrelationships among financial safety net participants*, Basel, Switzerland.

IMF (2010), *A fair and substantial contribution by the financial sector*, Interim report for the G20, Meeting of G20 Ministers, April.

Madiès P. (2009a), « Pourquoi et comment garantir les dépôts des banques ? », *Banque & stratégie*, 271, 47-52, juin.

Madiès P. (2009b), « Pourquoi garantir les dépôts bancaires ? », *Économie appliquée*, 62(2), 69-104, juin.

Ondo-Ndong S. et L. Scialom (2008), *Northern rock: The anatomy of a crisis – the prudential lessons*, Université Paris X-Nanterre, Working Paper 23.

Schich S. (2008a), « Financial turbulence: Some lessons regarding deposit insurance », *OECD Financial Market Trends*, 94, 55-79.

Schich S. (2008b), « Financial crisis: Deposit insurance and related financial safety net aspects », *OECD Financial Market Trends*, 95, December.

Trichet J.-C. (2008), *Capital markets and financial integration in Europe*, Lecture at Second Symposium of the ECB-CFS research network on Capital Markets and Financial Integration in Europe, Frankfurt am Main, Germany, 13 février.

# Résultats et situation financière des entreprises en 2009

David Vivet

## Introduction

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

Le présent article comporte quatre parties. La première décrit brièvement la méthodologie et la population étudiée. La deuxième présente une extrapolation des principaux postes du compte de résultats pour l'exercice comptable 2009. La troisième évalue la position financière des sociétés en termes de rentabilité et de solvabilité. La quatrième, enfin, met en évidence les liens qui existent entre risque de défaillance et distribution des ratios financiers.

## 1. Méthodologie et description de la population

### 1.1 Méthodologie

Depuis la fin des années 1970, la Centrale des bilans collecte les comptes des sociétés non financières. À cette fin, les entreprises sont tenues de remettre leurs comptes annuels sous la forme d'un formulaire normalisé, au plus tard sept mois après la clôture de l'exercice comptable. Les données font ensuite l'objet d'éventuelles corrections, en vue de satisfaire aux normes de qualité requises. Dès septembre, une première analyse est alors possible. Chaque

année cependant, la nature des données disponibles pour le dernier exercice étudié, en l'occurrence 2009, soulève des questions d'ordre méthodologique.

D'une part, la population de 2009 est incomplète, en raison de dépôts tardifs. De ce fait, elle ne peut pas être directement comparée aux populations des années précédentes. D'autre part, les sociétés ne déposant pas leurs comptes dans le délai légal se trouvent généralement dans une situation financière moins favorable que les sociétés respectant les délais impartis. Le tableau 1 montre, pour l'exercice comptable 2008, les écarts significatifs qui existent entre les sociétés selon la date de dépôt des comptes annuels: les sociétés qui ont déposé leurs comptes après le 31 août 2009 sont significativement moins rentables, moins solvables et moins liquides. Selon toute vraisemblance, les données actuellement

**TABLEAU 1** SITUATION FINANCIÈRE DES SOCIÉTÉS EN FONCTION DE LA DATE DE DÉPÔT DES COMPTES ANNUELS<sup>(1)</sup>  
(médianes, exercice comptable 2008)

	Comptes annuels déposés jusqu'au 31 août 2009 inclus	Comptes annuels déposés après le 31 août 2009
Rentabilité nette des capitaux propres .....	7,8	6,3
Degré d'indépendance financière	32,2	23,4
Liquidité au sens large .....	1,3	1,1

Source: BNB.

(1) Les ratios sont définis à l'annexe 1. Leur portée est explicitée dans la troisième partie.

**TABLEAU 2** COMPOSITION ET REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT 2008-2009

	Sociétés de l'échantillon 2008-2009	Ensemble des sociétés non financières en 2008	Représentativité de l'échantillon, en p.c.
<b>Nombre d'entreprises</b> .....	<b>174.657</b>	<b>299.968</b>	<b>58,2</b>
Grandes entreprises .....	13.439	17.770	75,6
PME .....	161.218	282.198	57,1
Industrie manufacturière .....	13.200	21.778	60,6
Branches non manufacturières .....	161.457	278.190	58,0
<b>Valeur ajoutée (millions d'euros)<sup>(1)</sup></b> .....	<b>127.543</b>	<b>167.056</b>	<b>76,3</b>
Grandes entreprises .....	104.233	126.081	82,7
PME .....	23.310	40.975	56,9
Industrie manufacturière .....	36.203	46.408	78,0
Branches non manufacturières .....	91.340	120.648	75,7

Source: BNB.

(1) Pour les entreprises de l'échantillon constant, le total du bilan pris en compte est celui de 2008.

disponibles pour 2009 renvoient donc une image trop optimiste de la réalité.

En raison de ce double biais, les données de 2009 ne sont pas directement comparables à celles des années précédentes. Afin d'assurer la comparabilité, on recourt à un échantillon constant. L'échantillon 2008-2009 se compose des entreprises qui ont déposé des comptes annuels tant pour l'exercice comptable 2008 que pour l'exercice comptable 2009, et qui satisfont aux conditions suivantes :

- les deux comptes annuels se rapportent à un exercice comptable d'une durée de douze mois ;
- les comptes annuels relatifs à l'exercice 2008 ont été déposés avant le 31 août 2009 ;
- les comptes annuels relatifs à l'exercice 2009 ont été déposés avant le 31 août 2010.

La méthode consiste à extrapoler les résultats de 2009 sur la base des évolutions constatées au sein de l'échantillon constant : les chiffres de 2009 s'obtiennent en appliquant les taux de variation de l'échantillon aux chiffres définitifs de 2008. On part donc de l'hypothèse que les évolutions observées dans l'échantillon sont représentatives des évolutions qui ont affecté l'ensemble de la population. Comme cela a été vérifié dans les précédentes éditions de l'article, cette hypothèse est largement avérée, dans la mesure où les estimations donnent, dans la très grande majorité des cas, une bonne indication de la direction et de l'ampleur des mouvements réels.

Le tableau 2 décrit la composition de l'échantillon constant 2008-2009. Celui-ci compte 174.657 sociétés, soit plus de 58 p.c. des comptes annuels déposés en 2008. Le taux de représentativité mesuré en termes de valeur ajoutée est nettement supérieur, puisqu'il atteint plus de 76 p.c. Cette différence s'explique par le fait que ce sont surtout les (très) petites entreprises qui déposent leurs comptes tardivement. Dans l'échantillon de cette année, le taux de couverture des grandes entreprises est ainsi très nettement supérieur sur le plan tant du nombre de sociétés que de la valeur ajoutée.

## 1.2 Regroupements selon la taille et la branche d'activité

L'ensemble des sociétés non financières forme une population hétérogène au sein de laquelle des évolutions très divergentes peuvent être constatées. Les tendances globales doivent donc être affinées par une analyse en fonction de la taille et de la branche d'activité. D'une part, le mode de financement et, plus largement, la situation financière des sociétés varie en fonction de leur taille. D'autre part, chaque branche d'activité est soumise à un contexte économique spécifique, qui a une incidence sur l'évolution des comptes annuels.

La distinction des sociétés en fonction de la taille est basée sur le schéma des comptes annuels déposés. D'après le Code des sociétés, les petites entreprises non cotées

en bourse ont la possibilité d'utiliser le schéma abrégé, alors que les grandes entreprises et les petites entreprises cotées en bourse ont l'obligation d'utiliser le schéma complet. Au regard du Code des sociétés, une entreprise est considérée comme petite si elle n'a pas dépassé plus d'une des limites suivantes au cours des deux derniers exercices comptables:

- nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle: 50;
- chiffre d'affaires (HTVA): 7.300.000 euros;
- total du bilan: 3.650.000 euros;

sauf si le nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle, dépasse 100 unités.

Dans tous les autres cas, les entreprises sont considérées comme grandes<sup>(1)</sup>.

Dans cet article, en ligne avec le Code des sociétés, on définit comme grandes entreprises les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma complet. Les autres sociétés, c'est-à-dire les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma abrégé, sont considérées comme des PME. En 2008, comme il ressort du

tableau 2, ces dernières étaient largement majoritaires au sein de la population étudiée (282.198 sociétés, soit 94 p.c. du total). En termes de valeur ajoutée, les grandes entreprises sont toutefois nettement prépondérantes (75 p.c. du total).

Depuis l'année passée, la distinction des entreprises selon leur branche d'activité est basée sur la nomenclature européenne introduite le 1<sup>er</sup> janvier 2008, qui a donné naissance à la version belge NACE-Bel 2008<sup>(2)</sup>. C'est cette dernière qui est utilisée dans le présent article, en remplacement de la NACE-Bel 2003. Dans la mesure où les données ci-après sont publiées à des niveaux d'agrégation élevés, ce changement n'a pas modifié les statistiques en profondeur. Il reste que certaines d'entre

(1) Si l'exercice compte plus ou moins de douze mois, le critère relatif au chiffre d'affaires est calculé au prorata. Si l'entreprise est liée à une ou plusieurs entreprises, le critère portant sur la moyenne annuelle du nombre de travailleurs occupés est calculé en additionnant le nombre moyen de travailleurs occupés annuellement par toutes les entreprises concernées, et les critères liés au chiffre d'affaires ainsi qu'au total bilanciel sont calculés sur une base consolidée. Pour de plus amples informations, voir l'avis CNC 2010-5 de la Commission des normes comptables ([www.cnc-cbn.be](http://www.cnc-cbn.be)).

(2) Cf. règlement (CE) n°1893/2006 du Parlement européen et du Conseil du 20 décembre 2006. Pour de plus amples informations sur la classification NACE-BEL 2008, voir [www.statbel.fgov.be](http://www.statbel.fgov.be).

**TABLEAU 3** VENTILATION DES SOCIÉTÉS PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ (2008)

	Nombre de sociétés	Pourcentages du total	Valeur ajoutée (millions d'euros)	Pourcentages du total
<b>Industrie manufacturière</b> .....	21.778	7,3	46.408	27,8
dont:				
Industries agricoles et alimentaires .....	3.770	1,3	6.579	3,9
Textiles, vêtements et chaussures .....	1.654	0,6	1.642	1,0
Bois, papier et imprimerie .....	3.796	1,3	3.248	1,9
Industries chimiques et pharmaceutiques .....	778	0,3	10.408	6,2
Métallurgie et travail des métaux .....	4.503	1,5	7.568	4,5
Fabrications métalliques .....	2.460	0,8	9.095	5,4
<b>Branches non manufacturières</b> .....	278.190	92,7	120.648	72,2
dont:				
Commerce .....	78.642	26,2	35.890	21,5
Transport et entreposage .....	10.894	3,6	15.522	9,3
Hébergement et restauration .....	18.573	6,2	2.935	1,8
Information et communication .....	14.198	4,7	11.742	7,0
Activités immobilières .....	29.364	9,8	4.561	2,7
Autres activités de services .....	64.148	21,4	23.637	14,1
Énergie, eau et déchets .....	1.128	0,4	8.588	5,1
Construction .....	38.351	12,8	12.219	7,3
<b>Total</b> .....	<b>299.968</b>	<b>100,0</b>	<b>167.056</b>	<b>100,0</b>

Source: BNB.

elles ne sont plus comparables au passé. C'est ainsi que le nouveau regroupement « information et communication » contient des activités qui n'étaient pas réunies auparavant, dont les télécommunications, l'édition et les activités informatiques.

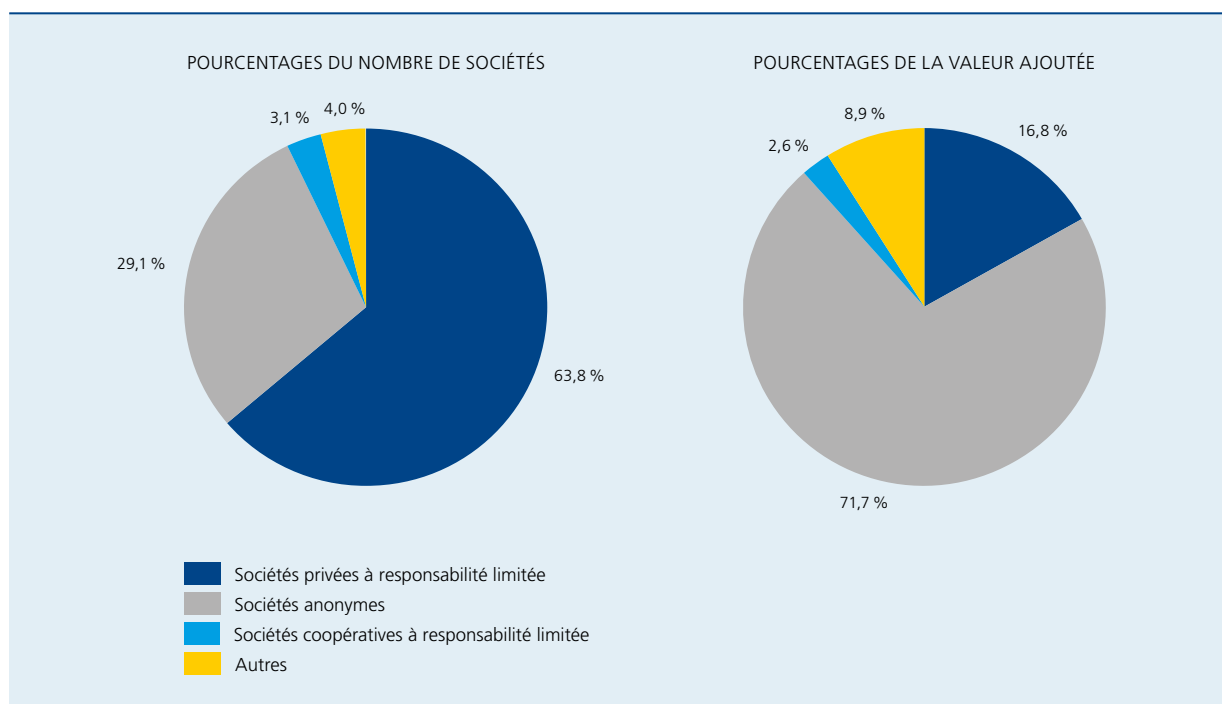
À des fins de présentation et d'interprétation, la structure utilisée ici diffère quelque peu de la structure officielle de la nomenclature. Le tableau 3 présente la ventilation des sociétés et de la valeur ajoutée sur cette base, pour l'exercice comptable 2008. Les divisions NACE-Bel correspondantes sont présentées à l'annexe 2. Les sociétés non manufacturières sont largement majoritaires, puisqu'elles représentent près de 93 p.c. des sociétés étudiées. Les branches qui contiennent le plus de sociétés sont le commerce (de détail et de gros), les « autres activités de services » (dont les services aux entreprises), la construction et les activités immobilières. En termes de valeur ajoutée, l'industrie manufacturière représente un part nettement plus importante du total national (27,8 p.c.) car les grandes entreprises y sont prépondérantes, en particulier dans la chimie, la pharmacie, la métallurgie et les fabrications métalliques.

L'annexe 3 détaille la répartition de la valeur ajoutée par branche d'activité et par taille. La valeur ajoutée des PME est largement générée dans les branches non

manufacturières, dont les services aux entreprises, le commerce de détail et la construction. Pour les grandes entreprises, la part manufacturière est nettement supérieure (32,5 p.c.) et provient notamment de sociétés appartenant à de grands groupes internationaux. Il est à souligner que, dans la plupart des cas, l'activité des entreprises à l'intérieur d'une même branche diffère en fonction de la taille. Ainsi, dans les activités de commerce, de nombreuses PME sont présentes dans le commerce de détail, alors que les grandes entreprises sont davantage orientées vers le commerce de gros et les centres de distribution. De même, dans le regroupement « information et communication », l'activité des PME se concentre dans la consultation informatique, alors que les grandes entreprises sont surtout présentes dans les télécommunications.

Enfin, le graphique 1 présente la ventilation des sociétés en fonction de la forme juridique. Il en ressort que l'essentiel de la population est composé des principales formes de sociétés commerciales à responsabilité limitée, soit les sociétés privées à responsabilité limitée (SPRL, 63,8 p.c. des sociétés étudiées), les sociétés anonymes (29,1 p.c.) et les sociétés coopératives (3,1 p.c.). Les formes juridiques résiduelles (4,0 p.c.) sont notamment les sociétés civiles, les sociétés en commandite simple ou par actions, les sociétés en nom collectif, les sociétés à finalité sociale et les sociétés de droit public. En termes de valeur ajoutée,

**GRAPHIQUE 1** VENTILATION DES SOCIÉTÉS EN FONCTION DE LA FORME JURIDIQUE



Source : BNB.

les rapports se renversent très nettement en faveur des sociétés anonymes, qui représentent 71,7 p.c. du total, contre 16,8 p.c. pour les SPRL, 2,6 p.c. pour les coopératives et 8,9 p.c. pour les autres formes juridiques.

## 2. Évolution des composantes du résultat d'exploitation

Dans cette partie, l'évolution des composantes du compte de résultats est mise en relation avec les évolutions conjoncturelles survenues en 2009. Pour plus de détails sur ces dernières, il est renvoyé au dernier rapport annuel de la Banque.

### 2.1 Contexte conjoncturel

La Belgique a été touchée de plein fouet par la récession économique mondiale en 2009. Sur l'ensemble de l'année, le PIB a en moyenne reflué de 2,8 p.c. en termes réels, ce qui constitue la contraction la plus sévère depuis la Seconde Guerre mondiale. Des années 1960 à nos jours, le PIB n'avait connu que trois autres épisodes de recul sur une base annuelle, de 1,5 p.c. en 1975, de 0,3 p.c. en 1981 et de 1 p.c. en 1993.

Comme dans la plupart des économies avancées, lorsque la crise financière s'est brutalement intensifiée à la fin de 2008, l'activité se situait déjà dans une phase de ralentissement conjoncturel, résultant notamment du renchérissement très prononcé des matières premières. Dans le prolongement des tensions extrêmement vives provoquées, en septembre 2008, par la faillite de la banque américaine *Lehman Brothers*, la récession s'est déployée très rapidement au quatrième trimestre de cette même année et au début de 2009, sous l'effet principalement de la paralysie d'une partie du commerce mondial et de la production industrielle. Le plongeon des cours boursiers, le resserrement des conditions d'octroi de crédits et, plus largement, le contexte économique très incertain prévalant à ce moment ont aussi fortement influencé le comportement des particuliers et des entreprises belges. Ainsi, outre les exportations, tant les dépenses des ménages (consommation et investissement en logements) que celles des entreprises (par le biais de leur formation brute de capital fixe et d'un mouvement de déstockage) ont lourdement pesé sur l'activité.

La récession a été un peu moins virulente en Belgique qu'ailleurs. L'absence de déséquilibres structurels majeurs – en matière de comptes extérieurs, d'endettement du secteur privé ou sur le marché immobilier – comme il en existe dans certains pays de la zone euro, a contribué à

cette relative résilience de l'économie belge. La construction n'a par exemple pas été confrontée aux retombées de l'éclatement d'une bulle immobilière, comme en Irlande ou en Espagne.

Comme dans la zone euro, la croissance de l'activité en Belgique est redevenue positive au troisième trimestre de 2009, tout en demeurant relativement faible depuis lors. De même qu'il avait constitué le principal élément déclencheur de la récession, l'environnement général a concouru à ce début de reprise économique, via le redressement de la demande extérieure et de la confiance, en parallèle avec l'apaisement des tensions financières. Les autorités publiques ont largement contribué à créer les conditions d'une telle évolution, en évitant un effondrement du système financier et en prenant des mesures visant à amortir les conséquences les plus immédiatement néfastes de la crise.

Si la phase de récession a ainsi pris fin à la mi-2009, la virulence de la crise financière et le recul généralisé de l'activité ont lourdement frappé les ménages et les entreprises en 2009. À l'exception de la consommation et des investissements des administrations publiques, toutes les composantes de la demande finale ont pesé de manière

**TABLEAU 4** PIB ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

(données en volume corrigées des variations saisonnières et des effets de calendrier; pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2007	2008	2009
Dépenses de consommation finale privée <sup>(1)</sup> .....	1,7	1,4	-0,2
Dépenses de consommation finale des administrations publiques .....	2,1	2,5	0,4
Formation brute de capital fixe totale .....	6,3	2,4	-4,9
Entreprises .....	7,9	3,4	-7,5
Logements .....	3,4	-0,6	-3,0
Administrations publiques ....	4,2	5,5	10,3
Variations des stocks <sup>(2)</sup> .....	0,1	0,0	-1,0
Exportations de biens et services	4,3	1,4	-11,4
Importations de biens et services	4,4	2,8	-10,9
<i>p.m. Exportations nettes de biens et services<sup>(2)</sup> .....</i>	<i>0,1</i>	<i>-1,0</i>	<i>-0,5</i>
PIB .....	2,8	0,8	-2,7

Source: ICN.

(1) Dépenses de consommation finale des ménages et des institutions sans but lucratif (ISBL).

(2) Contribution à la variation du PIB.



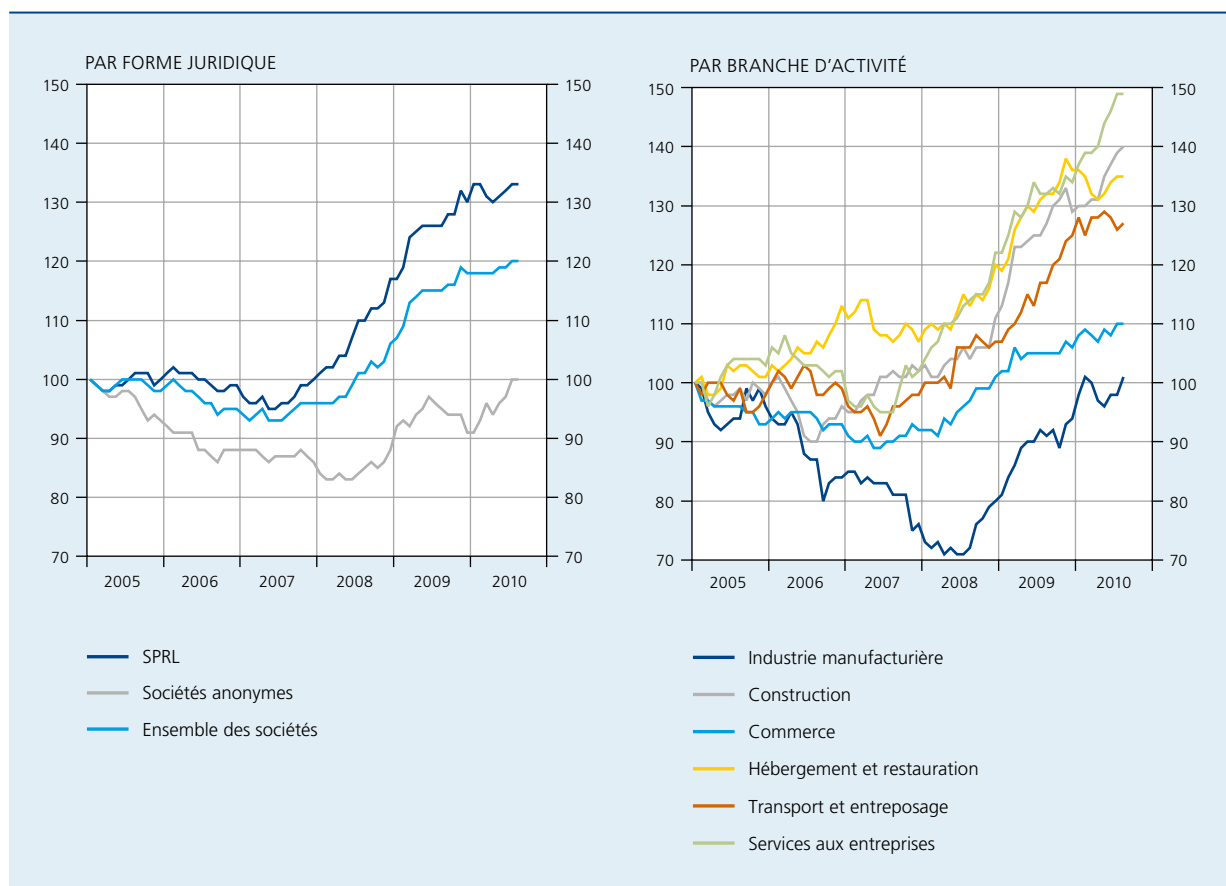
significative sur l'évolution du PIB, tandis que le recul concomitant des importations a conduit à une contribution neutre des exportations nettes (tableau 4). De manière générale, le recul prononcé de l'activité a eu des répercussions significatives et durables sur l'organisation de la production, sur la composition de la demande finale et sur la formation des revenus primaires. Les derniers développements conjoncturels sont analysés dans un autre article de la présente revue.

En ce qui concerne plus particulièrement les entreprises, celles-ci ont été confrontées à une diminution sans précédent de la demande à la fin de 2008 et au début de 2009, sous l'effet principalement de l'effondrement du commerce extérieur. Les perspectives sont ensuite restées incertaines sur ce plan, mais aussi en ce qui concerne les conditions de financement. Dans ce contexte, les sociétés ont procédé à des ajustements d'envergure. Un grand nombre d'entreprises industrielles ont ainsi suspendu une partie, voire la totalité, de leur production et ont drastiquement réduit leurs stocks. Même si ce mouvement

s'est sensiblement réduit au second semestre, plus d'un tiers du repli du PIB enregistré en 2009 s'explique par ce déstockage massif. En outre, les entreprises ont ajusté dans une large mesure le niveau des facteurs de production mis en œuvre. La formation brute de capital fixe s'est ainsi contractée de 7,5 p.c. en termes réels, une situation qui contraste nettement avec celle des cinq années précédentes, durant lesquelles les entreprises avaient accru leurs investissements de quelque 5 p.c. par an en moyenne.

Enfin, le contexte économique général s'est répercuté sur la vulnérabilité des sociétés belges, qui peut être évaluée en se référant au nombre de faillites déclarées par les tribunaux de Commerce auprès de la Banque-carrefour des entreprises. Au cours du deuxième semestre de 2007, lorsque la croissance de l'économie a entamé sa décélération, le nombre de faillites a amorcé une hausse qui s'est ensuite très nettement amplifiée: le nombre total de sociétés faillies a ainsi augmenté de 10 p.c. en 2008 et de 11 p.c. en 2009 (graphique 2). La hausse a d'abord touché les SPRL (+31 p.c. sur l'ensemble de 2008 et

**GRAPHIQUE 2 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FAILLITES EN BELGIQUE**  
(moyenne mobile des douze mois précédents, indices janvier 2005 = 100)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, calculs propres.

de 2009), bien que les sociétés anonymes n'aient pas été épargnées (+6 p.c.). L'ensemble des branches d'activité ont été concernées par le mouvement, en particulier les services aux entreprises, les activités logistiques, l'hébergement, la restauration et la construction. Dans l'industrie, la hausse a débuté quelques mois plus tard, mais a ensuite été particulièrement vigoureuse, lorsque les entreprises ont été pleinement confrontées à la diminution des échanges mondiaux.

## 2.2 Évolutions globales du résultat d'exploitation

Dans ce contexte, la valeur ajoutée totale créée par les sociétés non financières, c'est-à-dire la différence entre le produit des ventes et le coût des biens et services fournis par des tiers, s'est repliée de 4 p.c. en 2009 (tableau 5, prix courants), soit la première diminution depuis plus de quinze ans. Ce repli s'inscrit dans le prolongement de l'année 2008, au cours de laquelle la croissance de la valeur ajoutée avait déjà sensiblement ralenti par rapport aux cinq années précédentes.

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. Ce dernier reflète l'efficacité commerciale courante de l'entreprise, indépendamment de sa politique de financement et d'éventuels éléments exceptionnels.

Les frais de personnel constituent la majeure partie des charges d'exploitation: en 2009, ils représentaient plus de 59 p.c. de la valeur ajoutée. Alors qu'ils avaient

progressé au rythme annuel moyen de 4,1 p.c. durant les cinq années précédentes, ils se sont légèrement repliés en 2009 (-0,3 p.c.), pour la première fois depuis plus de dix ans. Cette évolution inhabituelle s'explique, pour l'essentiel, par la diminution du nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel. En 2009, les entreprises ont fait un usage massif et prolongé des systèmes permettant une certaine flexibilité dans l'utilisation de la main d'œuvre. Il s'agit principalement du chômage temporaire pour les ouvriers, mais aussi de mesures additionnelles adoptées dans le cadre du plan de relance (dont la possibilité de suspendre, sous conditions, l'exécution du contrat de travail pour les employés, ou l'encouragement à la réduction du temps de travail).

Après les frais de personnel, les charges d'exploitation les plus importantes sont formées par les amortissements et les réductions de valeur sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630 des comptes annuels). En 2009, après trois années de hausse soutenue, leur croissance a ralenti (+3,5 p.c.) à la suite du vif repli des investissements. Ce dernier tient essentiellement à l'effondrement sans précédent de la demande finale et à la sous-utilisation des capacités de production. Selon les résultats de l'enquête trimestrielle réalisée auprès de l'industrie manufacturière, le degré d'utilisation des capacités de production est revenu de 82,4 p.c. au troisième trimestre de 2008 à un minimum historique de 70,1 p.c. au premier trimestre de 2009. Il s'est ensuite légèrement redressé, pour atteindre 74,3 p.c. au dernier trimestre. Cette situation a incité les entreprises à renoncer ou à reporter les investissements qu'elles avaient prévus.

**TABLEAU 5** ÉVOLUTION DES PRINCIPALES COMPOSANTES DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION  
(prix courants)

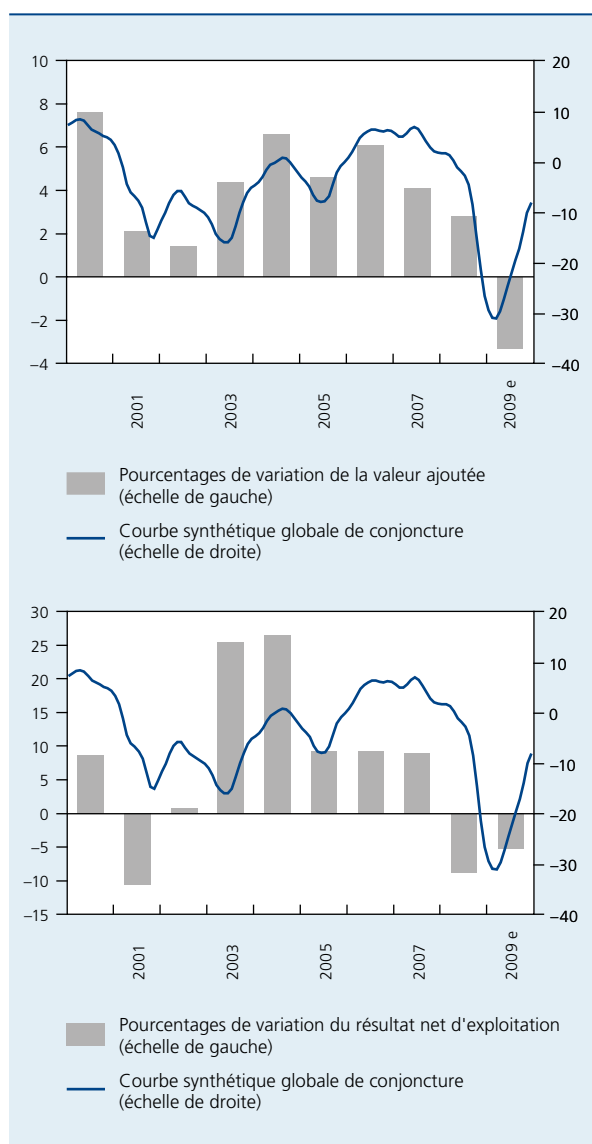
	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée
	2005	2006	2007	2008	2009 e		
<b>Valeur ajoutée</b> .....	<b>4,6</b>	<b>6,1</b>	<b>5,1</b>	<b>2,8</b>	<b>-4,0</b>	<b>160.448</b>	<b>100,0</b>
Frais de personnel .....	3,0	4,3	5,2	5,3	-0,3	94.842	59,1
Amortissements et réductions de valeur <sup>(1)</sup> ...	3,7	5,3	6,2	6,6	3,5	29.462	18,4
Autres charges d'exploitation .....	6,5	12,8	-9,8	11,3	-5,0	10.406	6,5
<i>Total des charges d'exploitation</i> .....	<i>3,4</i>	<i>5,2</i>	<i>4,0</i>	<i>6,0</i>	<i>0,1</i>	<i>134.710</i>	<i>84,0</i>
<b>Résultat net d'exploitation</b> .....	<b>9,2</b>	<b>9,3</b>	<b>8,9</b>	<b>-8,8</b>	<b>-20,8</b>	<b>25.738</b>	<b>16,0</b>

Source : BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

Essentiellement déterminé par les frais de personnel et les amortissements, le total des charges d'exploitation a dès lors stagné en 2009 (+0,1 p.c.). Pour la deuxième année consécutive, la croissance des charges d'exploitation a de ce fait nettement excédé celle de la valeur ajoutée, ce qui a résulté en une nouvelle et vigoureuse contraction du résultat net d'exploitation (-20,8 p.c.). En l'espace de deux ans, celui-ci s'est amenuisé de près de 30 p.c., soit une variation inédite depuis que les sociétés déposent leurs comptes annuels à la Centrale des bilans. La conjoncture économique a donc lourdement pesé sur les performances commerciales des sociétés. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que le résultat d'exploitation avait plus que doublé entre 2002 et 2007.

**GRAPHIQUE 3** VALEUR AJOUTÉE, RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION ET INDICATEUR DE CONJONCTURE



Source : BNB.

Les évolutions globales de la valeur ajoutée et du résultat d'exploitation peuvent être mises en parallèle avec l'indicateur de conjoncture de la Banque, qui mesure la confiance des chefs d'entreprise (graphique 3). Cet indicateur s'est sensiblement replié à partir de septembre 2008, pour atteindre en mars 2009 le niveau le plus bas jamais observé. Les données d'enquête signalent ensuite un redressement marqué à partir de l'été 2009, qui s'explique en grande partie par des anticipations plus favorables des chefs d'entreprise quant à l'évolution de l'activité. Les progrès ont été moins nets en ce qui concerne l'appréciation de l'activité exercée. Ces mouvements trouvent un écho dans l'évolution de la valeur ajoutée et du résultat d'exploitation des sociétés non financières, dont les variations en 2008 et en 2009 comptent parmi les moins flatteuses des vingt-cinq dernières années.

Sur l'ensemble des dix dernières années, les PME ont enregistré une croissance plus rapide de la valeur ajoutée et du résultat d'exploitation (graphique 4). Dans la mesure où elles sont nettement plus orientées vers les activités de services que les grandes entreprises, elles sont moins affectées par le mouvement de désindustrialisation auquel les économies développées sont soumises depuis plusieurs décennies. Cette tendance de long terme s'est confirmée en 2008 et en 2009, les branches manufacturières étant particulièrement affectées par la dégradation de l'environnement international (cf. paragraphe 2.3). En ce qui concerne le résultat d'exploitation par exemple, la perte a été nettement plus contenue pour les PME (-13 p.c.) que pour les grandes entreprises (-33 p.c.) sur l'ensemble des deux dernières années.

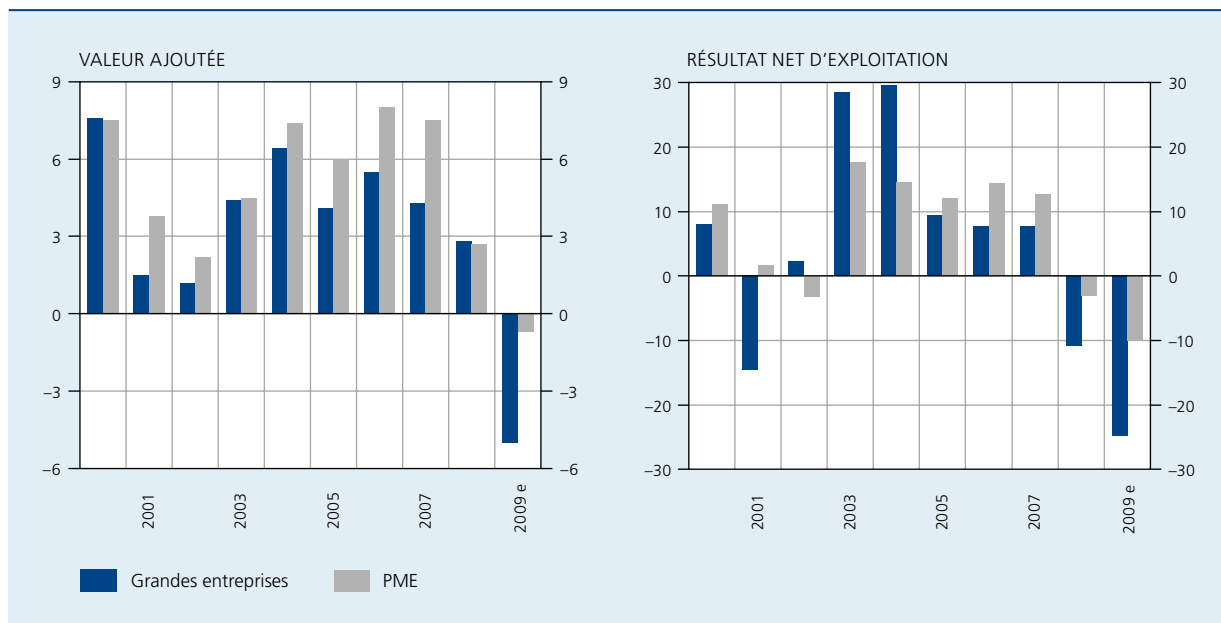
### 2.3 Résultats par branche d'activité

En raison de processus de production de plus en plus internationaux et de l'importance des débouchés sur les marchés étrangers, c'est dans les branches manufacturières que l'écroulement du commerce mondial s'est marqué le plus durement. Les évolutions de la valeur ajoutée et du résultat d'exploitation de ces branches en 2009 figurent parmi les plus négatives jamais enregistrées (tableau 6). Ainsi, après deux années de baisse, la valeur ajoutée à prix courants a encore diminué de 6,8 p.c. Parallèlement, les charges d'exploitation ont également décro, mais dans une proportion moindre, de sorte que le résultat d'exploitation a poursuivi la chute entamée en 2008, perdant 21 p.c. supplémentaires en 2009. Sur l'ensemble des deux dernières années, le résultat d'exploitation des sociétés manufacturières a reculé de plus de 40 p.c.

L'évolution des différentes branches industrielles est en grande partie fonction de leur degré d'ouverture

## GRAPHIQUE 4 VALEUR AJOUTÉE ET RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION EN FONCTION DE LA TAILLE

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

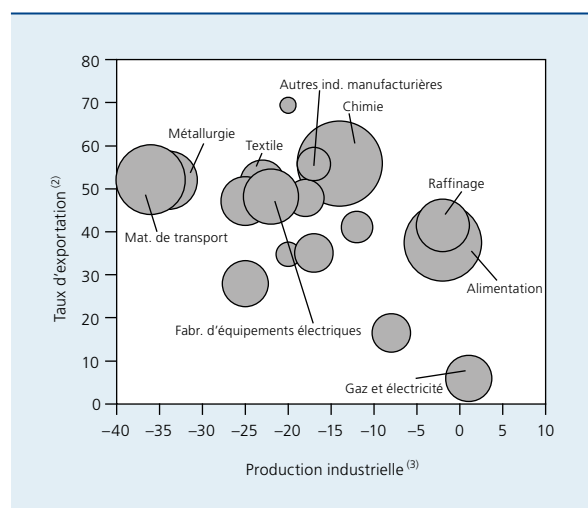


Source : BNB.

internationale. Le graphique 5 montre la relation qui existe entre l'évolution de la production industrielle et le degré d'ouverture à l'exportation calculé sur la base des tableaux input-output. Au cours du premier semestre de 2009, le recul de production le plus prononcé a été enregistré par les industries les plus orientées vers l'exportation, en particulier la métallurgie, les fabrications métalliques (matériel de transport, équipements électriques, etc.) et le textile. Inversement, les branches dont le taux d'exportation est plus faible, telles que l'énergie, l'édition ou l'industrie alimentaire, ont été moins sensibles à la dégradation conjoncturelle. Ces tendances se reflètent dans la valeur ajoutée et le résultat d'exploitation des différentes branches manufacturières, tels qu'ils ressortent du compte de résultats (tableau 6). C'est en effet dans la métallurgie, les fabrications métalliques et le textile que ces deux agrégats ont le plus fortement reculé au cours des deux dernières années. Au contraire, si l'agro-alimentaire, la chimie et la pharmacie ont été affectés par l'impact immédiat de la crise en 2008, leurs performances se sont nettement redressées en 2009.

Dans les branches non manufacturières également, la valeur ajoutée s'est nettement contractée en 2009 (-3,0 p.c.), dans le prolongement du fléchissement enregistré en 2008. Dans le même temps, les frais de personnel et les amortissements ont poursuivi leur augmentation, ce qui s'est concrétisé par la contraction la plus abrupte du résultat d'exploitation depuis plus de 15 ans

(-20,6 p.c.). La conjoncture a surtout affecté les services marchands, ceux-ci accusant pour la plupart une baisse de la valeur ajoutée, et dans certains cas un effondrement du

GRAPHIQUE 5 DEGRÉ D'OUVERTURE À L'EXPORTATION ET ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE <sup>(1)</sup>

Source : BNB, rapport annuel.

- (1) La surface des cercles est proportionnelle à la part de la production de la sous-branche dans le total de celle de l'industrie, calculée sur la base des tableaux input-output de 2000.
- (2) Le taux d'exportation est mesuré par le rapport entre les exportations et le total des ressources disponibles. Il est calculé sur la base des tableaux input-output de 2000.
- (3) Pourcentages de variation à un an d'écart de la production industrielle au premier semestre de 2009.

**TABLEAU 6** 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		<i>p.m. Importance, en p.c., des branches dans la valeur ajoutée totale en 2009 e</i>
	2008	2009 e	2008	2009 e	
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>-3,1</b>	<b>-6,4</b>	<b>-27,3</b>	<b>-21,2</b>	<b>27,1</b>
dont:					
Industries agricoles et alimentaires .....	5,2	7,5	-1,0	41,0	4,4
Textiles, vêtements et chaussures .....	-13,1	-9,9	-69,9	16,6	0,9
Bois, papier et imprimerie .....	-6,4	-5,7	-28,5	-28,4	1,9
Industries chimiques et pharmaceutiques .....	-2,5	1,5	-34,6	16,0	6,6
Métallurgie et travail des métaux .....	-8,1	-16,6	-43,1	-77,5	3,9
Fabrications métalliques .....	-3,2	-11,3	-20,7	-39,4	5,0
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>5,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>-1,1</b>	<b>-20,6</b>	<b>72,9</b>
dont:					
Commerce .....	0,3	-6,1	-14,3	-34,4	21,0
Transport et entreposage .....	9,1	-7,7	16,7	-81,7	8,9
Hébergement et restauration .....	3,1	-1,7	-8,8	-42,4	1,8
Information et communication .....	3,0	0,0	4,6	-13,6	7,3
Activités immobilières .....	13,5	-3,2	19,4	-12,4	2,8
Autres activités de services .....	9,0	-2,3	4,9	-10,1	14,4
Énergie, eau et déchets .....	7,8	4,8	12,7	17,4	5,6
Construction .....	6,2	-0,3	1,9	-6,3	7,6
<b>Total</b> .....	<b>2,8</b>	<b>-4,0</b>	<b>-8,8</b>	<b>-20,8</b>	<b>100,0</b>

Source : BNB.

résultat d'exploitation. Les activités logistiques et de transport, de même que le commerce de gros, ont directement subi le contrecoup de la contraction de l'activité dans l'industrie, en Belgique et plus largement en Europe, dont elles sont un input important. D'autre part, les prestations de services aux entreprises – par exemple les sociétés de conseil informatique – ont eu à faire face aux mesures de réduction de coût décidées par leurs clients, dans un contexte de grande incertitude quant aux perspectives économiques. Enfin, la baisse de la consommation des ménages a pesé, entre autres, sur le commerce de détail, l'hébergement et la restauration.

D'autres secteurs ont mieux résisté – en particulier la construction. Dans cette branche, la valeur ajoutée est restée quasiment stable en 2009, tandis que le résultat d'exploitation s'est faiblement replié (-6,3 p.c.) en comparaison des autres branches d'activité. S'il a été confronté

à la contraction des investissements en logements, le secteur a bénéficié du plan de relance économique lancé par les pouvoirs publics, comprenant l'augmentation des dépenses publiques d'infrastructure ainsi que des mesures fiscales en faveur des constructions neuves, de la rénovation et des économies d'énergie. De plus, contrairement à d'autres pays européens, la Belgique n'a pas été confrontée à l'éclatement d'une bulle immobilière.

### 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 plusieurs ratios sont empruntés. Les ratios financiers sont présentés sous la forme de globalisations et de médianes. La globalisation d'un ratio consiste en la division de la somme des

numérateurs de toutes les sociétés par la somme de leurs dénominateurs. 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 50 p.c. ont un ratio inférieur.

Répondant à des préoccupations différentes, les deux mesures sont complémentaires. En tenant compte du poids réel de chaque entreprise 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 de l'ensemble de la population: elle est en effet influencée de manière égale par chaque entreprise, indépendamment de son importance. En tant que mesure micro-économique, la médiane est préférable à la moyenne simple, car elle n'est presque pas affectée par les valeurs extrêmes de certaines sociétés.

Depuis l'année passée, afin d'appréhender les différentes couches de la population, l'angle d'analyse est élargi à l'ensemble de la distribution: les tableaux de l'annexe 4 présentent, outre les médianes, les premiers et troisième quartiles ainsi que les dixième et nonantième percentiles. L'écart interquartile est également renseigné, à titre de mesure de dispersion de la distribution.

### 3.1 Rentabilité

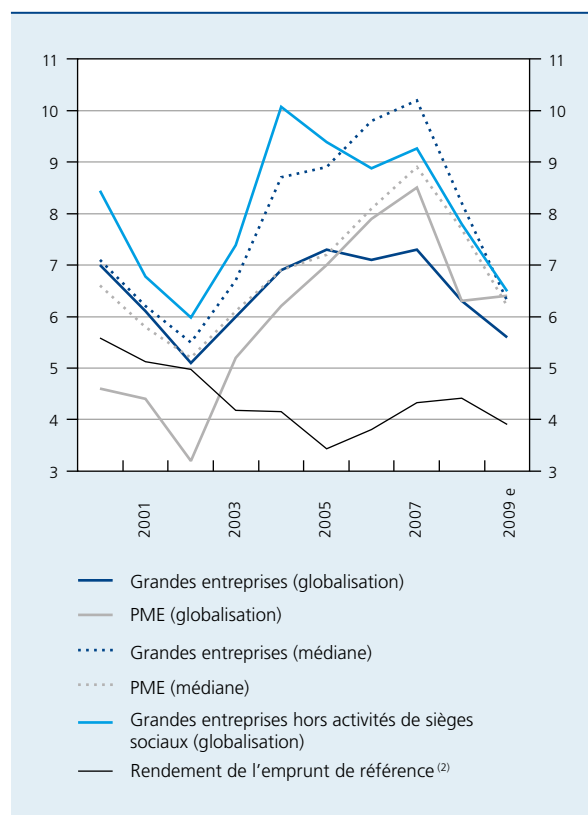
La rentabilité est la capacité des entreprises à générer des bénéfices. Elle peut être évaluée au moyen de la rentabilité nette des capitaux propres. Cette dernière, également connue sous le terme de *return on equity* (ROE), divise le résultat net après impôts par les capitaux propres. Ce ratio indique 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 être supérieure au rendement d'un placement sans risque, afin de ménager une prime de risque aux actionnaires. En raison de la volatilité du résultat exceptionnel, le résultat net est considéré ici hors éléments exceptionnels, afin d'obtenir une image plus représentative des performances récurrentes des entreprises.

En 2009, la rentabilité globalisée des capitaux propres s'est élevée à 5,6 p.c. pour les grandes entreprises et à 6,4 p.c. pour les PME (graphique 6). Alors que le ratio des grandes entreprises s'est érodé pour la deuxième année consécutive, celui des PME s'est stabilisé, après avoir il est vrai perdu plus de 2 points en 2008. Pour la quatrième année consécutive, les PME ont présenté une rentabilité globalisée supérieure à celle des grandes entreprises, mais le ratio de ces dernières est bridé par le

poids des capitaux propres dans la branche « activités de sièges sociaux » (sous-classe 70.100 du NACE-Bel 2008). Alors qu'elle concentre plus d'un tiers des capitaux propres de la population étudiée, cette branche ne représente guère plus de 1 p.c. de la valeur ajoutée totale. Si l'on exclut les quelques centaines de sociétés qui la composent, le ratio des grandes entreprises s'établit sur le long terme à un niveau supérieur à celui des PME.

L'évolution des ratios médians indique pour sa part que la dégradation conjoncturelle a affecté la population dans son ensemble. En l'espace de deux ans, la rentabilité médiane s'est érodée de 3,9 points dans les grandes entreprises, et de 2,7 points dans les PME. Si, dans l'ensemble, 2009 a donc correspondu à une nouvelle et sensible contraction des performances financières, les ratios de rentabilité sont restés supérieurs aux niveaux atteints lors du précédent point bas, c'est-à-dire en 2002. Cet élément témoigne de la capacité de résistance des sociétés malgré le caractère exceptionnel de l'effondrement conjoncturel auquel elles ont été confrontées.

**GRAPHIQUE 6** RENTABILITE NETTE DES CAPITAUX PROPRES<sup>(1)</sup> ET RENDEMENT DE L'EMPRUNT DE RÉFÉRENCE (pourcentages)



Source: BNB.

(1) Hors résultat exceptionnel.

(2) Taux brut de l'emprunt de référence (obligations linéaires emprunts d'Etat à 10 ans).

Combinée à la persistance de l'incertitude conjoncturelle, la chute de la rentabilité a par ailleurs incité les sociétés à devenir plus conservatrices dans leur politique d'allocation des bénéficiaires. Le nombre de grandes entreprises distribuant des bénéficiaires, de même que les sommes ainsi distribuées, se sont ainsi contractés en 2008 et en 2009, en rupture avec la tendance haussière de la dernière décennie. Un retournement a également été observé pour les PME, mais à partir de 2009 et dans une mesure moins prononcée.

L'écart entre le rendement des emprunts d'État et la rentabilité des entreprises constitue un point de repère intéressant pour évaluer la prime de risque revenant aux actionnaires. Alors que cet écart s'était peu à peu creusé entre 2003 et 2007, il s'est très nettement amenuisé depuis, principalement sous l'effet de la chute des performances des entreprises, le taux de référence des OLO évoluant peu en moyenne annuelle. Sur l'ensemble de 2008 et de 2009, les placements en actions ont donc perdu de leur attractivité par rapport aux placements

considérés comme non risqués. Cette comparaison doit naturellement être considérée 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, la grande majorité des sociétés étudiées ne font pas l'objet d'une cotation en bourse.

L'annexe 4 élargit l'angle d'analyse en présentant la distribution détaillée du ratio de rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges de dettes. Ce ratio est préférable pour l'étude de l'ensemble de la distribution car il est disponible pour toutes les entreprises, contrairement à la rentabilité des capitaux propres dont le calcul nécessite des capitaux propres positifs. Il a pour caractéristique d'être indépendant de la structure de financement des entreprises, et est de ce fait aussi appelé « rentabilité économique ». L'examen du tableau montre que, au cours des deux dernières années, la dégradation de la rentabilité a affecté tant les couches les plus rentables que les couches les moins rentables de la population.

**TABLEAU 7** POURCENTAGE DE SOCIÉTÉS EN PERTE<sup>(1)</sup>, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ  
(pourcentages)

	2005	2006	2007	2008	2009 e
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>31,6</b>	<b>30,8</b>	<b>28,7</b>	<b>33,0</b>	<b>38,3</b>
dont :					
Industries agricoles et alimentaires .....	33,5	35,9	33,6	40,0	36,1
Textiles vêtements et chaussures .....	39,0	37,3	36,4	43,4	47,5
Bois, papier et imprimerie .....	34,8	33,0	31,2	36,3	44,7
Industries chimiques et pharmaceutiques .....	31,2	32,1	29,1	34,2	35,2
Métallurgie et travail des métaux .....	26,5	24,1	20,6	25,0	34,4
Fabrications métalliques .....	28,8	27,3	27,0	28,6	37,3
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>35,7</b>	<b>34,7</b>	<b>33,6</b>	<b>35,8</b>	<b>38,4</b>
dont :					
Commerce .....	35,9	35,1	33,6	36,4	38,8
Transport et entreposage .....	34,4	31,2	29,7	35,2	42,3
Hébergement et restauration .....	48,9	49,2	48,3	51,0	52,9
Information et communication .....	35,5	33,8	31,8	31,8	36,9
Activités immobilières .....	42,1	41,8	41,2	43,9	43,3
Autres activités de services .....	31,9	30,3	29,5	30,6	34,2
Énergie, eau et déchets .....	28,5	27,7	26,1	30,4	34,0
Construction .....	29,3	27,9	27,0	29,5	32,9
<b>Total</b> .....	<b>35,4</b>	<b>34,4</b>	<b>33,2</b>	<b>35,6</b>	<b>38,4</b>

Source : BNB.

(1) Rubrique 9904 (Bénéfice ou perte de l'exercice) négative.

Enfin, le pourcentage de sociétés accusant des pertes permet d'évaluer la capacité des sociétés à générer des revenus dans le cadre de leurs activités. Alors qu'il s'était sensiblement réduit entre 2002 et 2007, ce pourcentage a nettement rebondi sur l'ensemble des deux dernières années étudiées, passant de 33,2 p.c. en 2007 à 38,4 p.c. en 2009 (tableau 7). L'ensemble des branches d'activité ont été concernées par ce retournement de tendance. En 2009, l'hébergement, la restauration, le textile, le bois, le transport et l'immobilier sont les branches qui comptaient le plus de sociétés en perte, alors que l'énergie, la construction, les services aux entreprises et la métallurgie sont celles qui en comptaient le moins.

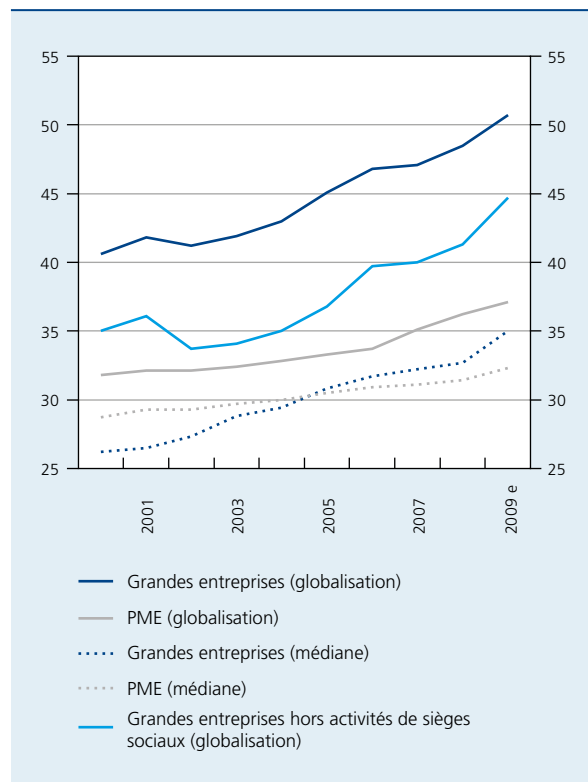
### 3.2 Solvabilité

La solvabilité traduit la capacité des entreprises à honorer leurs engagements, à court et à long termes. Dans le cadre du présent article, elle est examinée au travers de trois notions : le degré d'indépendance financière, la couverture des fonds de tiers par le *cash-flow* et les 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 les résultats ; ensuite, de nouvelles dettes peuvent, si nécessaire, être contractées facilement et dans de bonnes conditions. Le degré d'indépendance financière peut également être interprété comme une mesure du risque financier encouru par l'entreprise, la rémunération des tiers étant fixe, contrairement aux résultats de l'entreprise, qui fluctuent dans le temps. La quatrième partie du présent article étudie la relation qui existe entre indépendance financière et risque de défaillance.

En 2009, l'indépendance financière globalisée a atteint 50,7 p.c. pour les grandes entreprises et 37,1 p.c. pour les PME (graphique 7). La tendance haussière des dernières années s'est ainsi poursuivie : en l'espace de dix ans, le ratio des grandes entreprises a gagné 10,1 points, et celui des PME, 5,3 points. Depuis l'exercice 2005, cette tendance de long terme a trouvé un prolongement dans l'introduction de la déduction fiscale pour capital à risque (intérêts notionnels). Cette mesure s'est notamment concrétisée par des entrées massives de capitaux étrangers en Belgique, sous la forme de prises de participations dans des sociétés belges. Les contreparties étrangères sont essentiellement des entreprises liées ou possédant un lien de participation avec la société cible. Si l'on exclut la branche « activités de sièges sociaux » (NACE-Bel 70.100),

**GRAPHIQUE 7** DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE  
(pourcentages)



Source : BNB.

dans laquelle les apports ont été particulièrement significatifs, le ratio des grandes entreprises perd d'ailleurs plus de 6 points. Les variations annuelles restent toutefois semblables.

L'amélioration tendancielle de la solvabilité a traversé l'ensemble de la population, comme en attestent les ratios médians. En dix ans, ceux-ci ont en effet gagné 8,8 points pour les grandes entreprises et 3,6 points pour les PME. Si le graphique 7 renvoie une image en constante amélioration de la solvabilité, l'examen de l'ensemble de la distribution, présentée à l'annexe 4, indique que la progression a surtout bénéficié aux couches les plus solvables de la population. En conséquence, les écarts interquartiles se sont progressivement creusés au cours de la dernière décennie (de 41,5 p.c. à 49,1 p.c. pour les grandes entreprises, de 48,0 p.c. à 55,3 p.c. pour les PME). Dans le cas des PME, le recul du premier quartile et du dixième percentile montre de plus qu'une fraction importante de la population a évolué à contre-courant de la tendance majoritaire. Il est également à souligner que le pourcentage de sociétés dont les capitaux propres sont négatifs s'est accru au cours des dix dernières années, passant de 14,7 p.c. en 2008 à 16,8 p.c. en 2009.

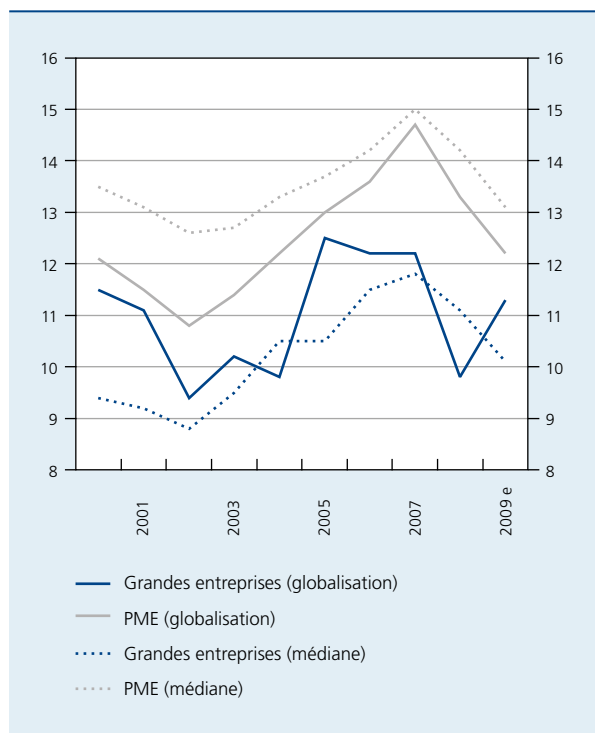


Le degré d'indépendance financière et sa réciproque, le degré d'endettement, donnent une image de l'équilibre général des masses bilanciées. Si cette image est nécessaire à la construction du diagnostic de solvabilité, elle n'est pas suffisante, car elle ne permet pas d'évaluer la capacité des entreprises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

Le degré de couverture des fonds de tiers par le *cash-flow*, c'est-à-dire la part des dettes que les entreprises pourraient rembourser en affectant à cette fin la totalité du *cash-flow* de l'exercice, reflète le potentiel de remboursement<sup>(1)</sup>. L'inverse de ce 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 tirée du ratio d'indépendance financière, un niveau d'endettement élevé pouvant être relativisé par une capacité de remboursement élevée, et inversement.

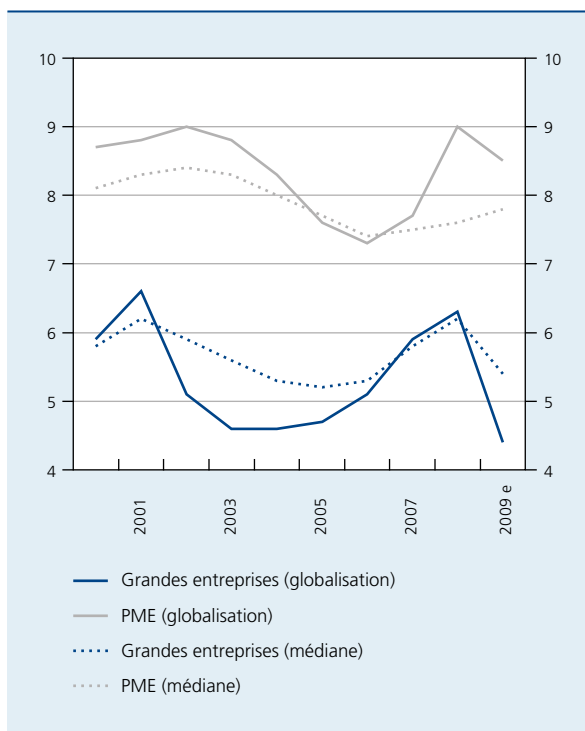
En 2009, la couverture des fonds de tiers a, dans l'ensemble, poursuivi la correction initiée en 2008 (graphique 8). Seul le ratio globalisé des grandes entreprises s'est redressé pour s'établir à 11,3 p.c., en raison principalement d'une importante plus-value sur réalisation d'actifs immobilisés

**GRAPHIQUE 8** DEGRÉ DE COUVERTURE DES FONDS DE TIERS PAR LE CASH-FLOW (pourcentages)



Source : BNB.

**GRAPHIQUE 9** CHARGES D'INTÉRÊTS MOYENNES DES DETTES FINANCIÈRES (pourcentages)



Source : BNB.

dans l'industrie agro-alimentaire. Le ratio globalisé des PME s'est quant à lui à nouveau érodé, sous l'effet conjoint de la contraction du *cash-flow* et de l'augmentation des dettes. Pour les deux catégories d'entreprises, les ratios médians ont également été orientés à la baisse, de même que l'ensemble de la distribution (cf. annexe 4). Cette érosion de l'aptitude des entreprises à rembourser leurs dettes nuance les gains engrangés dans le même temps en matière d'indépendance financière.

Les charges d'intérêts moyennes des dettes financières permettent quant à elles d'évaluer le coût du recours aux sources de financement externes. En 2009, après plusieurs années d'augmentation, le ratio s'est globalement contracté, en particulier dans les grandes entreprises. Ce mouvement traduit la baisse des taux appliqués aux nouveaux crédits bancaires, qui a commencé en novembre 2008 et s'est poursuivie sur l'ensemble de 2009, à la suite de l'assouplissement rapide de la politique

(1) Le terme anglais *cash-flow* est 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 financer de nouveaux investissements, rembourser ses dettes ou distribuer des bénéfices.

monétaire dans la zone euro. Il est à souligner que dans le même temps toutefois, les entreprises ont fait état d'un durcissement des autres critères d'octroi de crédits par les institutions financières. Dans un contexte conjoncturel détérioré et plus risqué pour les prêteurs, et étant donné la réorganisation du secteur financier, les banques ont ainsi souvent exigé plus de garanties, de même qu'elles ont limité la taille de leurs crédits et facturé plus de frais.

#### 4. Ratios financiers et risque de défaillance

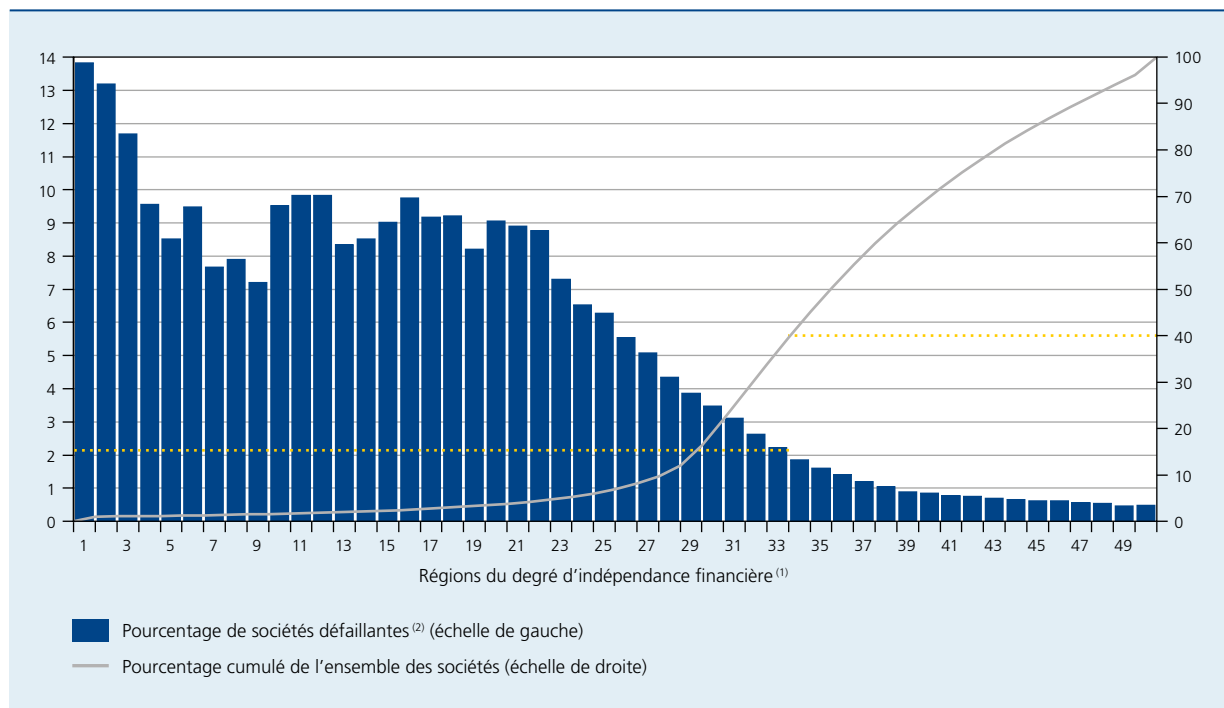
La Banque développe actuellement un indicateur de santé financière pour les sociétés déposant leurs comptes annuels à la Centrale des bilans. Cet indicateur est destiné à être intégré dans les dossiers d'entreprise établis à l'intention des sociétés. Il est conçu comme une combinaison pondérée de variables, qui est obtenue au moyen d'une régression logistique discriminant entre les sociétés défailtantes d'une part, les sociétés non défailtantes d'autre part. Ce paragraphe présente quelques résultats obtenus dans ce cadre, en particulier la relation qui existe entre risque de défaillance et distribution des ratios financiers.

La définition de la défaillance est basée sur un critère juridique: une société est considérée comme défailtante si elle se trouve en situation de faillite ou de concordat judiciaire. S'il n'existe pas de définition concrète de ce qu'est une entreprise en difficulté, les notions de faillite et de concordat judiciaire peuvent être considérées comme de bonnes approximations, eu égard à leurs fondements juridiques. La faillite suppose en effet une situation de cessation de paiement et d'ébranlement du crédit<sup>(1)</sup>. Quant au concordat judiciaire, remplacé par de nouvelles procédures en 2009, il visait les entreprises se trouvant dans l'impossibilité temporaire de payer leurs dettes<sup>(2)</sup>. À ce titre, et étant donné les exercices comptables étudiés (1995 à 2008), les procédures de concordat enregistrées dans le passé sont considérées comme des événements de défaillance à part entière. Les faillites représentent la très large majorité de ces événements (plus de 95 p.c.).

- (1) Loi du 8 août 1997 sur les faillites, modifiée par la loi du 4 septembre 2002. Article 2: Tout commerçant qui a cessé ses paiements de manière persistante et dont le crédit se trouve ébranlé est en situation de faillite.
- (2) Loi du 17 juillet 1997 sur le concordat judiciaire. Article 9 §1<sup>er</sup>: Le concordat judiciaire peut être accordé au débiteur s'il ne peut temporairement acquitter ses dettes ou si la continuité de son entreprise est menacée par des difficultés pouvant conduire, à plus ou moins bref délai, à une cessation de paiement.

**GRAPHIQUE 10** TAUX DE DÉFAILLANCE ET FRÉQUENCE CUMULÉE DE L'ENSEMBLE DES SOCIÉTÉS, PAR RÉGION D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE

(exercice comptable 2006, 213.468 sociétés)

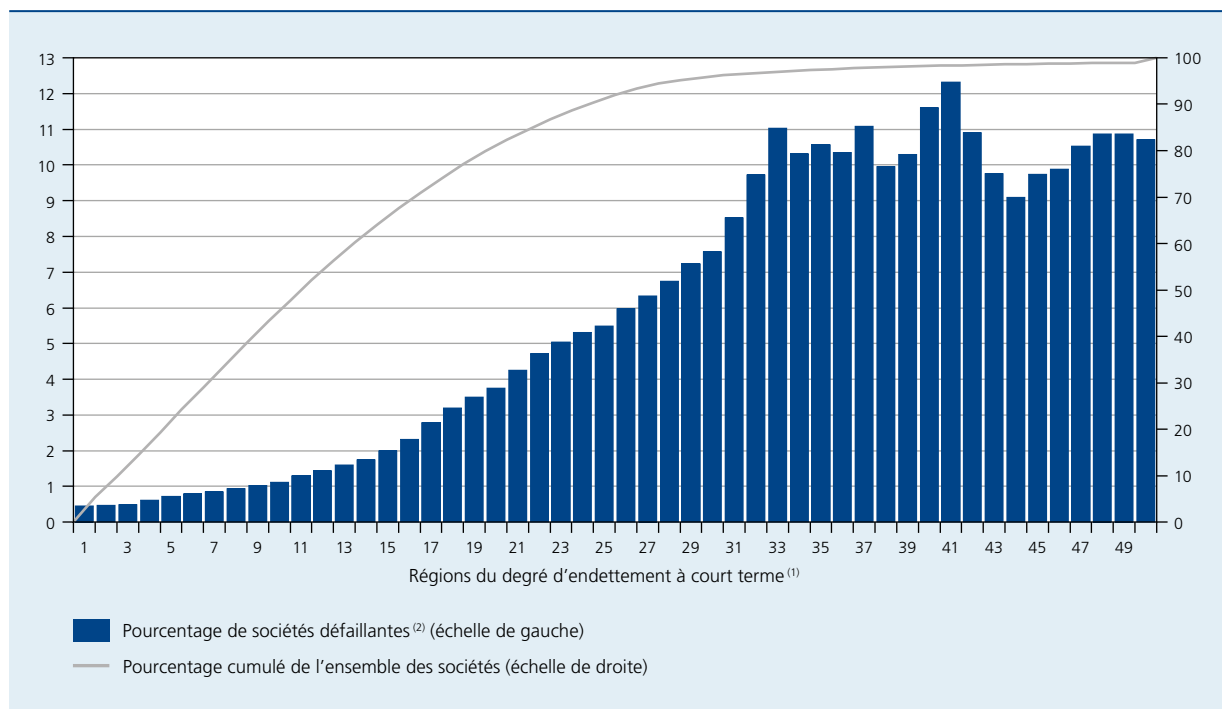


Source: BNB.

(1) Les régions correspondent à des intervalles de 4,5 p.c. du degré d'indépendance financière, entre le percentile 1 et le percentile 99: région 1 =  $-\infty$ ;  $-120,5$ ]; région 2 =  $[-120,5$ ;  $-116$ ]; région 3 =  $[-116$ ;  $-111,5$ ]; ...; région 49 =  $[90,2$ ;  $94,7$ ]; région 50 =  $[94,7$ ;  $+\infty$ .

(2) Moyenne centrée sur trois régions.

**GRAPHIQUE 11 TAUX DE DÉFAILLANCE ET FRÉQUENCE CUMULÉE DE L'ENSEMBLE DES SOCIÉTÉS, PAR RÉGION D'ENDETTEMENT A COURT TERME**  
(exercice comptable 2006, 213.468 sociétés)



Source : BNB.

(1) Les régions correspondent à des intervalles de 3,6 p.c. du degré d'endettement à court terme, entre le percentile 1 et le percentile 99 : région 1 = [0; 4,0]; région 2 = [4,0; 7,6]; région 3 = [7,6; 11,2]; ...; région 49 = [173,1; 176,7]; région 50 = [176,7; +∞.

(2) Moyenne centrée sur trois régions.

La loi du 31 janvier 2009 relative à la continuité des entreprises met d'avantage l'accent sur la prévention et instaure de nouvelles procédures remplaçant le concordat judiciaire<sup>(1)</sup>. Au moment où les analyses ont été menées, la Banque carrefour des entreprises n'identifiait pas encore les entreprises entrant dans ces procédures, de sorte que les implications de la loi n'ont pas pu être évaluées. Ceci ne porte toutefois pas préjudice aux résultats, dans la mesure où l'objectif du travail est d'objectiver la notion de santé financière.

Dans les paragraphes qui suivent, une société est considérée comme défaillante si elle fait l'objet d'une procédure de faillite ou de concordat judiciaire dans les 1.095 jours (soit 3 fois 365 jours) qui suivent la date de clôture de ses comptes annuels. Les autres sociétés sont considérées comme non défaillantes. La date de défaillance prise en compte est la date de changement de situation juridique (vers une situation de faillite ou de concordat) à la Banque carrefour des entreprises.

Sur cette base, il est possible d'examiner la relation qui existe entre situation financière et risque de défaillance. La population étudiée est relative à l'exercice comptable 2006 et compte 213.468 sociétés, soit un ensemble suffisamment large pour tirer des conclusions significatives.

Les distributions présentées ci-dessous recourent à un découpage en régions des ratios financiers. Ces régions correspondent à des intervalles égaux des ratios et, afin de neutraliser l'influence des valeurs extrêmes sur l'étendue de la distribution, le découpage ne tient pas compte des valeurs inférieures au percentile 1 ou supérieures au percentile 99.

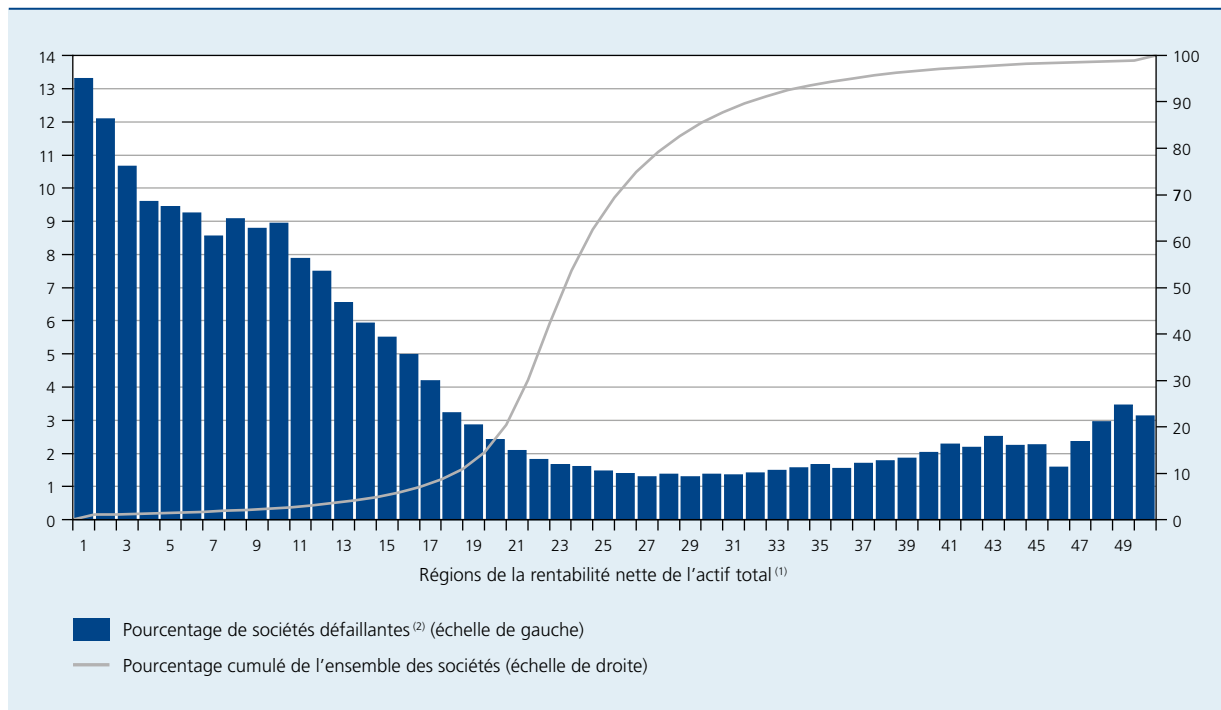
Ainsi, dans le graphique 10, la première région correspond aux valeurs du degré d'indépendance financière inférieures à -120,5. Les régions suivantes correspondent à des intervalles de 4,5 du ratio :

- la région 2 correspond aux valeurs supérieures ou égales à -120,5 et inférieures à -116;
- la région 3 correspond aux valeurs supérieures ou égales à -116 et inférieures à -111,5;
- ...
- la région 49 correspond aux valeurs supérieures ou égales à 90,2 et inférieures à 94,7;
- la région 50 correspond aux valeurs supérieures ou égales à 94,7.

(1) La loi comporte deux grands axes. Le premier axe concerne l'accord à l'amiable confidentiel que les entreprises en difficulté peuvent conclure avec un ou plusieurs créanciers. Le deuxième axe concerne la réorganisation judiciaire, qui se divise en trois procédures : l'accord amiable devant le tribunal, la réorganisation judiciaire par accord collectif, et le transfert de l'entreprise sous autorité de justice.

GRAPHIQUE 12 TAUX DE DÉFAILLANCE ET FRÉQUENCE CUMULÉE DE L'ENSEMBLE DES SOCIÉTÉS, PAR RÉGION DE RENTABILITÉ

(exercice comptable 2006, 213.468 sociétés)



Source : BNB.

(1) Les régions correspondent à des intervalles de 2,15 p.c. de la rentabilité, entre le percentile 1 et le percentile 99 : région 1 =  $-\infty$ ;  $-40,8$ ; région 2 =  $[-40,8$ ;  $-38,6$ ]; région 3 =  $[-38,6$ ;  $-36,5$ ]; ... ; région 49 =  $[60,3$ ;  $62,4$ ]; région 50 =  $[62,4$ ;  $+\infty$ .

(2) Moyenne centrée sur trois régions.

Pour chacune des 50 régions ainsi définies, le graphique 10 présente le taux de défaillance à trois ans ainsi que la courbe de fréquence cumulée des sociétés étudiées. Dans le cas de la région 33 par exemple, le graphique montre (a) que cette région contient 2,2 p.c. de sociétés défaillantes (histogramme, échelle de gauche) (b) que 40 p.c. des sociétés sont situées dans les régions 1 à 33 (courbe de fréquence cumulée, échelle de droite), c'est-à-dire ont une indépendance financière inférieure à 23 p.c.

L'histogramme illustre la relation nettement négative qui existe entre indépendance financière et vulnérabilité : le taux de défaillance à trois ans passe de près de 14 p.c. dans la région 1 à moins de 0,5 p.c. dans la région 50. La relation n'est pas linéaire et est notamment caractérisée par un palier entre les régions 4 et 22. Mais globalement, plus le degré d'indépendance financière est faible (élevé), plus le risque de défaillance est élevé (faible). Cette relation correspond à l'intuition, dans la mesure où la notion de solvabilité est au cœur de la problématique de faillite.

Le graphique 10 indique aussi que la distribution du ratio est nettement asymétrique. Les régions à faible indépendance financière concentrent en effet une minorité de

sociétés : la courbe de fréquence cumulée montre par exemple que les vingt premières régions (c'est-à-dire les régions à indépendance financière lourdement négative) contiennent moins de 4 p.c. des sociétés étudiées.

Le graphique 11 est établi sur les mêmes bases que le graphique 10 mais se rapporte au degré d'endettement à court terme. Ce ratio est égal au rapport entre les dettes à un an au plus (rubrique 42/48 des comptes annuels) et le total du passif (rubrique 10/49), multiplié par 100. Dans les régressions logistiques univariées, le degré d'endettement à court terme s'est montré le plus discriminant des ratios étudiés.

Le graphique 11 permet de constater qu'il existe une relation nettement positive entre endettement à court terme et vulnérabilité : quand l'endettement augmente (diminue), le risque de défaillance augmente (diminue). Cette relation correspond également à l'intuition, les sociétés lourdement endettées étant logiquement plus vulnérables.

Comme dans le cas du degré d'indépendance financière, la relation n'est pas linéaire et est caractérisée par un plateau au-delà de la région 33, soit lorsque l'endettement

à court terme devient supérieur à 119,1 p.c. Ce plateau suggère que, à partir d'un certain niveau, l'endettement n'a plus d'effet sur le risque de défaillance: les sociétés de la région 50 (c'est-à-dire celles dont l'endettement à court terme est supérieur à 176,2 p.c.) présentent quasiment le même taux de défaillance que les sociétés de la région 33 (c'est-à-dire celles dont l'endettement à court terme est compris entre 115,5 p.c. et 119,1 p.c.).

Le graphique 12 est un autre exemple, relatif à la rentabilité nette de l'actif total. Il permet de constater qu'il existe une relation négative entre rentabilité et risque de défaillance. Le taux de défaillance passe en effet de 13,3 p.c. dans la région 1 (rentabilité nette inférieure à -40,8 p.c.) à 3,1 p.c. dans la région 50 (rentabilité nette supérieure à 62,4 p.c.).

Comme pour les deux autres ratios, la relation n'est pas linéaire et est caractérisée par une remontée légère mais progressive du taux au-delà de la région 27, c'est-à-dire pour les sociétés très rentables (rentabilité supérieure à 15,1 p.c.). Cette augmentation contre-intuitive est essentiellement le fait des plus petites sociétés, dont le dénominateur (actif total) peu élevé entraîne une volatilité accrue du ratio et, partant, une moindre significativité. La courbe de fréquence cumulée indique par ailleurs que cette remontée est due à une minorité de sociétés. Elle montre aussi que la distribution de la rentabilité est nettement plus symétrique que celle de l'indépendance

financière: dans le graphique 12, les régions extrêmes tant inférieures que supérieures concentrent un très faible pourcentage de sociétés.

La dynamique des événements de défaillance a également été étudiée. À cette fin, chaque compte annuel déposé a été identifié en fonction de la proximité temporelle de la défaillance. Pour un compte annuel donné, le délai de défaillance est défini comme la différence entre la date de défaillance et la date de clôture de l'exercice comptable. Chaque compte annuel reçoit un des codes suivants:

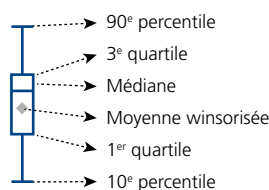
- DEF01: si délai de défaillance  $\leq 365$  jours;
- DEF02: si  $365 \text{ jours} < \text{délai de défaillance} \leq 730$  jours;
- DEF03: si  $730 \text{ jours} < \text{délai de défaillance} \leq 1.095$  jours;
- ...
- DEF10: si  $3.285 \text{ jours} < \text{délai de défaillance} \leq 3.650$  jours;
- NODEF: si le compte annuel est relatif à une société non défaillante (endéans les 3.650 jours suivant la date de clôture de l'exercice comptable).

Cette typologie permet de vérifier l'intuition selon laquelle la situation financière devient moins favorable à mesure que la défaillance se rapproche. Le graphique 13 illustre ce constat sous forme de *box plots*, pour quatre ratios: le degré d'indépendance financière, la rentabilité nette de l'actif, la couverture des fonds de tiers par le *cash-flow* et les charges des dettes en proportion du passif total. La signification des *box plots* est précisée dans l'encadré 1.

## Encadré 1 – *Box plots*

Les *box plots* (ou boîtes à moustaches) sont un outil de représentation graphique introduit par le statisticien américain John W. Tukey en 1977<sup>(1)</sup>. Cet outil permet de comparer les distributions de différentes populations, dont leur dispersion et leur asymétrie. La signification des *box plots* présentés dans cet article est la suivante:

- l'extrémité de la moustache supérieure correspond au nonantième percentile;
- la limite supérieure de la boîte correspond au troisième quartile;
- la ligne à l'intérieur de la boîte correspond à la médiane;
- la limite inférieure de la boîte correspond au premier quartile;
- l'extrémité de la moustache inférieure correspond au dixième percentile;
- le point gris correspond à la moyenne winsorisée<sup>(2)</sup>.



(1) Voir Tukey J. (1977), *Exploratory Data Analysis*, Addison-Wesley, Reading.

(2) Moyenne calculée sur la base de la distribution winsorisée aux premier et nonante-neuvième percentiles: pour chaque exercice comptable, les valeurs inférieures au 1<sup>er</sup> percentile sont égalisées au 1<sup>er</sup> percentile, tandis que les valeurs supérieures au 99<sup>e</sup> percentile sont égalisées au 99<sup>e</sup> percentile. Ce traitement permet de neutraliser l'impact des valeurs extrêmes sur le calcul de la moyenne.

Le graphique 13 fait apparaître des trajectoires régulières à mesure que l'on passe du groupe NODEF (sociétés non défaillantes à un horizon de dix ans) au groupe DEF01 (sociétés défaillantes à un horizon de un an): plus la défaillance se rapproche, plus la situation financière se dégrade. Dans la grande majorité des cas, cette dégradation affecte l'ensemble de la distribution, du dixième au nonantième percentile. Ce constat se vérifie particulièrement au cours des dernières années précédant la défaillance, c'est-à-dire pour les sociétés DEF01, DEF02 et DEF03.

La distribution de la plupart des ratios a tendance à être dispersée, ce qui cause un écrasement visuel des

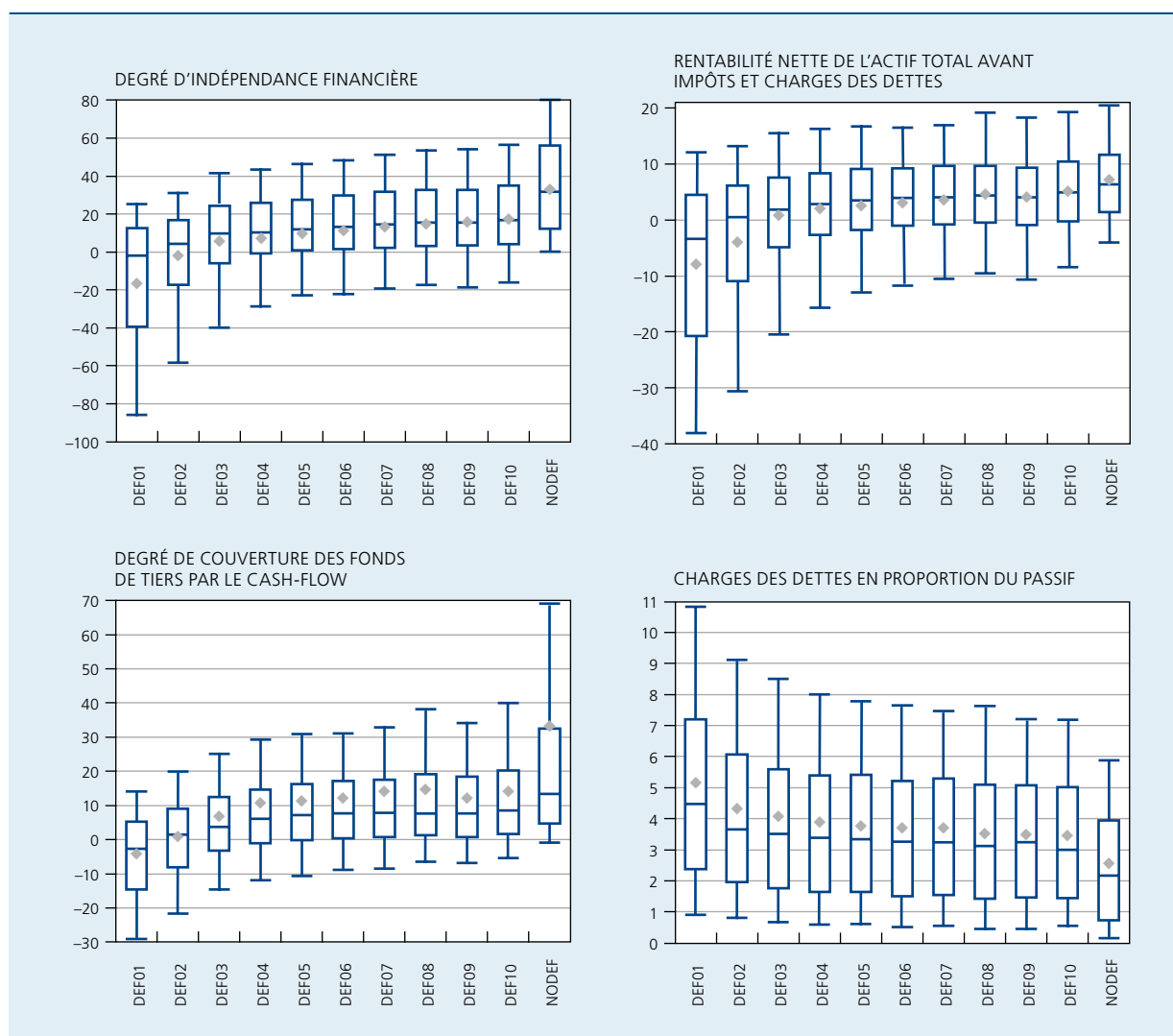
écarts entre les différents groupes de sociétés. Les différences n'en restent pas moins significatives. En ce qui concerne l'indépendance financière par exemple, le nonantième percentile du groupe DEF01 (26,5) est inférieur à la médiane du groupe NODEF (30,1). Dans le cas des charges des dettes en proportion du passif total, le premier quartile du groupe DEF01 (2,4) est supérieur à la médiane du groupe NODEF (2,1).

## Conclusion

En 2009, la Belgique a été touchée de plein fuet par la récession économique mondiale. Sur l'ensemble de

**GRAPHIQUE 13** BOX PLOTS EN FONCTION DE LA PROXIMITÉ DE LA DÉFAILLANCE

(exercices comptables 1997, 1998 et 1999, pourcentages)



Source : BNB.

l'année, le PIB a enregistré sa contraction la plus sévère depuis la Seconde Guerre mondiale. Comme dans la plupart des économies avancées, lorsque la crise financière s'est brutalement intensifiée à la fin de 2008, l'activité se situait déjà dans une phase de ralentissement conjoncturel, qui résultait notamment du renchérissement très prononcé des matières premières. Dans le prolongement des tensions extrêmement vives provoquées, en septembre 2008, par la faillite de la banque américaine *Lehman Brothers*, la récession s'est propagée très rapidement au quatrième trimestre de cette même année et au début de 2009, sous l'effet principalement de la paralysie d'une partie du commerce mondial et de la production industrielle.

Comme dans la zone euro, la croissance de l'activité en Belgique est redevenue positive au troisième trimestre de 2009, tout en demeurant relativement faible depuis lors. Si la phase de récession a ainsi pris fin au milieu de l'année, la virulence de la crise financière et le recul généralisé de l'activité ont lourdement frappé les ménages et les entreprises. De manière générale, le recul prononcé de l'activité a eu des répercussions significatives et durables sur l'organisation de la production, sur la composition de la demande finale et sur la formation des revenus primaires.

En ce qui concerne plus particulièrement les entreprises, elles ont été confrontées à une diminution sans précédent de la demande à la fin de 2008 et au début de 2009, sous l'effet principalement de l'effondrement du commerce extérieur. Les perspectives sont ensuite restées incertaines sur ce plan, mais aussi en ce qui concerne les conditions de financement. Dans ce contexte, les entreprises ont procédé à des ajustements d'envergure. De nombreuses entreprises industrielles ont ainsi suspendu une partie, voire la totalité, de leur production, ont drastiquement réduit leurs stocks et ont nettement réduit leur formation brute de capital fixe.

Ce contexte économique a lourdement pesé sur le compte d'exploitation des sociétés non financières. Leur valeur ajoutée totale à prix courants s'est ainsi repliée de 4 p.c. en 2009. Ce recul, le premier depuis plus de quinze ans, s'inscrit dans le prolongement de 2008, année au cours de laquelle la croissance de la valeur ajoutée avait déjà sensiblement ralenti par rapport aux cinq années précédentes.

Dans le même temps, les frais de personnel se sont légèrement contractés (-0,3 p.c.), suite à la diminution du nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel et à l'utilisation par les entreprises des systèmes permettant une certaine flexibilité dans l'usage de la main d'œuvre.

Quant aux amortissements, après trois années de hausse soutenue, leur croissance a ralenti en 2009, dans le sillage du vif repli des investissements. En conséquence, le total des charges d'exploitation, largement déterminé par les frais de personnel et les amortissements, a stagné en 2009 (+0,1 p.c.).

Pour la deuxième année consécutive, la croissance des charges d'exploitation a de ce fait nettement excédé celle de la valeur ajoutée, ce qui a résulté en une nouvelle contraction particulièrement vigoureuse du résultat net d'exploitation (-20,8 p.c.). En l'espace de deux ans, celui-ci s'est amenuisé de près de 30 p.c., soit une évolution inédite depuis que les sociétés déposent leurs comptes annuels à la Centrale des bilans. Si la conjoncture a donc lourdement pesé sur les performances commerciales des sociétés, il ne faut pas perdre de vue que le résultat d'exploitation avait plus que doublé entre 2002 et 2007.

En raison de processus de production de plus en plus internationaux et de l'importance des débouchés sur les marchés étrangers, c'est dans les branches manufacturières que l'écroulement du commerce mondial a eu le plus de répercussions. À cet égard, les évolutions des différentes branches industrielles sont en grande partie fonction de leur degré d'ouverture internationale: les reculs les plus prononcés de la valeur ajoutée et du résultat d'exploitation ont été le fait des industries les plus orientées vers l'exportation, dont la métallurgie, les fabrications métalliques et le textile. Au contraire, si l'agro-alimentaire, la chimie et la pharmacie ont été affectés par l'impact immédiat de la crise en 2008, leurs performances se sont nettement redressées en 2009.

Dans les branches non manufacturières, ce sont surtout les services marchands qui ont ressenti les effets de la conjoncture. Ceux-ci ont pour la plupart accusé une baisse de leur valeur ajoutée, et dans certains cas un effondrement de leur résultat d'exploitation. Comme la logistique et le transport, de même que le commerce de gros, constituent des inputs importants pour l'industrie, l'activité de ces branches a directement subi le contrecoup de la contraction de l'activité industrielle, et ce tant en Belgique que dans le reste de l'Europe. Dans les services aux entreprises – par exemple le conseil informatique – les sociétés ont eu à faire face aux mesures de réduction de coûts décidées par leurs clients dans un contexte de grande incertitude. Enfin, la baisse de la consommation des ménages a pesé, entre autres, sur le commerce de détail, l'hébergement et la restauration.

D'autres secteurs ont mieux résisté, en particulier la construction. Dans cette branche, la valeur ajoutée est restée quasiment stable en 2009, tandis que le résultat

d'exploitation s'est faiblement replié (-6,3 p.c.) en comparaison des autres branches d'activité. S'il a été confronté à la contraction des investissements en logements, le secteur a bénéficié du plan de relance initié par les pouvoirs publics et n'a pas été confronté à l'éclatement d'une bulle immobilière, contrairement à d'autres pays européens.

D'après les faillites déclarées par les tribunaux de Commerce auprès de la Banque-carrefour des entreprises, le contexte économique a rendu les sociétés belges plus vulnérables. Au cours du deuxième semestre de 2007, lorsque la croissance de l'économie a entamé sa décélération, le nombre de faillites a amorcé une hausse qui s'est ensuite très nettement amplifiée: le nombre total de sociétés faillies a ainsi augmenté de 10 p.c. en 2008 et de 11 p.c. en 2009. La hausse a d'abord touché les SPRL (+31 p.c. sur l'ensemble de 2008 et de 2009), bien que les sociétés anonymes n'aient pas été épargnées (+6 p.c.). L'ensemble des branches d'activité ont été concernées, en particulier les services aux entreprises, les activités logistiques, l'hébergement, la restauration et la construction. Dans l'industrie, la hausse a débuté avec quelques mois de décalage, mais a ensuite été particulièrement vigoureuse, lorsque les entreprises ont été pleinement confrontées à la correction des échanges mondiaux.

En 2009, la rentabilité globalisée des grandes sociétés s'est érodée pour la deuxième année consécutive, alors que celle des PME s'est stabilisée après avoir, il est vrai, perdu plus de 2 points en 2008. L'évolution des médianes montre que la dégradation conjoncturelle a affecté l'ensemble de la population: en l'espace de deux ans, la rentabilité médiane s'est érodée de 3,9 points pour les grandes entreprises et de 2,7 points pour les PME. L'examen de l'ensemble de la distribution indique par ailleurs que le mouvement baissier a concerné tant les couches les plus rentables que les couches les moins rentables de la population.

Combinée à la persistance de l'incertitude conjoncturelle, la chute de la rentabilité a également incité les sociétés à devenir plus conservatrices dans leur politique d'allocation des bénéfices. Le nombre de grandes entreprises distribuant des bénéfices, de même que les sommes ainsi allouées, se sont contractés en 2008 et en 2009, ce qui

constitue une rupture avec la tendance haussière de la dernière décennie. Un retournement a également été observé pour les PME, mais seulement depuis 2009 et dans une mesure moins prononcée.

L'indépendance financière globalisée et médiane s'est à nouveau améliorée en 2009, poursuivant la tendance haussière des quinze dernières années. Depuis 2005, celle-ci a trouvé un prolongement dans l'introduction de la déduction fiscale pour capital à risque (intérêts notionnels), laquelle s'est concrétisée par de larges augmentations de capitaux. L'examen de l'ensemble de la distribution indique toutefois que le gain de solvabilité a surtout bénéficié aux couches les plus solvables de la population, et qu'une fraction importante des PME n'y a pas été associée.

Quant à la capacité des sociétés à rembourser leurs dettes, évaluée au travers du degré de couverture des fonds de tiers, elle s'est encore détériorée, poursuivant la tendance amorcée en 2008. Cette érosion nuance les gains engrangés dans le même temps en termes d'indépendance financière. Enfin, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières ont reculé en 2009, en particulier dans les grandes entreprises. Ce mouvement traduit la baisse des taux appliqués aux nouveaux crédits bancaires, conséquence de l'assouplissement de la politique monétaire dans la zone euro. Il est à souligner que dans le même temps toutefois, les entreprises ont fait état d'un durcissement des autres critères d'octroi de crédits par les institutions financières.

La dernière partie de l'article met en évidence les liens qui existent entre risque de défaillance et distribution des ratios financiers. Il apparaît ainsi que la relation entre indépendance financière et risque de défaillance est nettement négative: plus l'indépendance financière est élevée, plus le risque de défaillance est faible. Le même type de relation peut être dérivé pour d'autres ratios, dont la rentabilité et l'endettement. L'analyse statistique montre également que plus la défaillance se rapproche, plus la situation financière se dégrade et que, dans la grande majorité des cas, cette dégradation affecte l'ensemble de la distribution, du dixième au nonantième percentile.



## Annexe 1

### DÉFINITION DES RATIOS

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet	abrégé
<b>1. Rentabilité nette des capitaux propres</b>		
Numérateur (N) .....	9904	9904
Dénominateur (D) .....	10/15	10/15
Ratio = $N/D \times 100$		
Conditions de calcul du ratio: Exercice comptable de 12 mois $10/15 > 0^{(1)}$		
<b>2. Rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes</b>		
Numérateur (N) .....	9904 + 650 + 653 - 9126 + 9134	9904 + 65 - 9126 + 67/77
Dénominateur (D) .....	20/58	20/58
Ratio = $N/D \times 100$		
Condition de calcul du ratio: Exercice comptable de 12 mois		
<b>3. Degré d'indépendance financière</b>		
Numérateur (N) .....	10/15	10/15
Dénominateur (D) .....	10/49	10/49
Ratio = $N/D \times 100$		
<b>4. Degré de couverture des fonds de tiers par le <i>cash-flow</i></b>		
Numérateur (N) .....	9904 + 630 + 631/4 + 6501 + 635/7 + 651 + 6560 - 6561 + 660 + 661 + 662 - 760 - 761 - 762 + 663 - 9125 - 780 + 680	9904 + 631/4 + 635/7 + 656 + 8079 + 8279 + 8475 - 8089 - 8289 - 8485 - 9125 - 780 + 680
Dénominateur (D) .....	16 + 17/49	16 + 17/49
Ratio = $N/D \times 100$		
Condition de calcul du ratio: Exercice comptable de 12 mois		
<b>5. Charges d'intérêts moyennes des dettes financières</b>		
Numérateur (N) .....	650	65 - 9125 - 9126
Dénominateur (D) .....	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = $N/D \times 100$		
Condition de calcul du ratio: Exercice comptable de 12 mois		
<b>6. Degré d'endettement à court terme</b>		
Numérateur (N) .....	42/48	42/48
Dénominateur (D) .....	10/49	10/49
Ratio = $N/D \times 100$		
<b>7. Charges des dettes en proportion du passif</b>		
Numérateur (N) .....	650	65
Dénominateur (D) .....	10/49	10/49
Ratio = $N/D \times 100$		
Condition de calcul du ratio: Exercice comptable de 12 mois		

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

## Annexe 2

## REGROUPEMENTS SECTORIELS

	Divisions NACE-BEL 2008
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>10-33</b>
dont:	
Industries agricoles et alimentaires .....	10-12
Textiles, vêtements et chaussures .....	13-15
Bois, papier et imprimerie .....	16-18
Industries chimiques et pharmaceutiques .....	20-21
Métallurgie et travail des métaux .....	24-25
Fabrications métalliques .....	26-30
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>01-09, 35-82, 85.5 et 9<sup>(1)</sup></b>
dont:	
Commerce .....	45-47
Transport et entreposage .....	49-53
Hébergement et restauration .....	55-56
Information et communication .....	58-63
Activités immobilières .....	68
Autres activités de services .....	69-82
Énergie, eau et déchets .....	35-39
Construction .....	41-43

(1) Excepté 64, 65, 75, 94, 98 et 99.

## Annexe 3

### VENTILATION DE LA VALEUR AJOUTÉE PAR TAILLE ET PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ (2008)

	Grandes entreprises		PME	
	Valeur ajoutée (millions d'euros)	Pourcentages du total	Valeur ajoutée (millions d'euros)	Pourcentages du total
<b>Industrie manufacturière</b> .....	<b>40.964</b>	<b>32,5</b>	<b>5.444</b>	<b>13,3</b>
dont:				
Industries agricoles et alimentaires .....	5.809	4,6	770	1,9
Textiles, vêtements et chaussures .....	1.325	1,1	317	0,8
Bois, papier et imprimerie .....	2.439	1,9	809	2,0
Industries chimiques et pharmaceutiques .....	10.291	8,2	117	0,3
Métallurgie et travail des métaux .....	6.046	4,8	1.521	3,7
Fabrications métalliques .....	8.383	6,6	712	1,7
<b>Branches non manufacturières</b> .....	<b>85.117</b>	<b>67,5</b>	<b>35.531</b>	<b>86,7</b>
dont:				
Commerce .....	25.749	20,4	10.141	24,7
Transport et entreposage .....	12.732	10,1	2.789	6,8
Hébergement et restauration .....	1.226	1,0	1.709	4,2
Information et communication .....	10.214	8,1	1.528	3,7
Activités immobilières .....	2.078	1,6	2.483	6,1
Autres activités de services .....	16.212	12,9	7.424	18,1
Énergie, eau et déchets .....	8.348	6,6	240	0,6
Construction .....	5.522	4,4	6.696	16,3
<b>Total</b> .....	<b>126.081</b>	<b>100,0</b>	<b>40.975</b>	<b>100,0</b>

Source : BNB.

## Annexe 4

**TABLEAU 1** DISTRIBUTION DE LA RENTABILITÉ NETTE DE L'ACTIF TOTAL AVANT IMPÔTS ET CHARGES DES DETTES  
(pourcentages)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009 e
<b>Grandes entreprises</b>						
Nonantième percentile .....	19,7	23,2	23,9	24,3	23,1	20,5
Troisième quartile .....	10,0	11,9	12,6	12,9	12,0	10,2
Médiane .....	4,3	4,7	5,1	5,5	4,9	3,8
Deuxième quartile .....	0,8	1,0	1,3	1,5	1,0	0,0
Dixième percentile .....	-6,4	-5,6	-4,6	-4,7	-5,9	-9,7
<i>Écart interquartile</i> .....	9,1	10,9	11,3	11,4	11,0	10,2
<b>PME</b>						
Nonantième percentile .....	24,6	25,8	26,4	27,8	27,8	25,5
Troisième quartile .....	12,6	12,9	13,3	14,0	13,5	12,3
Médiane .....	5,3	5,1	5,3	5,7	5,3	4,6
Deuxième quartile .....	0,1	-0,4	-0,2	0,0	-0,4	-1,0
Dixième percentile .....	-10,1	-13,0	-12,5	-11,9	-13,4	-15,9
<i>Écart interquartile</i> .....	12,5	13,3	13,5	14,0	14,0	13,3

Source : BNB.

**TABLEAU 2** DISTRIBUTION DU DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE  
(pourcentages)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009 e
<b>Grandes entreprises</b>						
Nonantième percentile .....	79,0	83,3	84,5	85,8	86,0	88,4
Troisième quartile .....	51,5	57,0	58,4	59,7	60,9	63,9
Médiane .....	26,2	30,8	31,7	32,2	32,7	35,1
Deuxième quartile .....	10,0	12,4	13,5	13,6	13,7	14,8
Dixième percentile .....	0,4	0,1	0,5	0,4	0,2	0,2
<i>Écart interquartile</i> .....	41,5	44,6	44,8	46,1	47,3	49,1
<b>PME</b>						
Nonantième percentile .....	83,4	84,6	85,1	85,6	86,3	88,0
Troisième quartile .....	57,0	59,7	60,0	60,8	61,5	63,7
Médiane .....	28,7	30,5	30,9	31,1	31,4	32,5
Deuxième quartile .....	9,1	8,8	8,7	8,8	8,5	8,4
Dixième percentile .....	-14,9	-20,7	-20,9	-20,6	-20,9	-25,8
<i>Écart interquartile</i> .....	48,0	50,9	51,3	52,0	52,9	55,3

Source : BNB.

**TABLEAU 3** DISTRIBUTION DU DEGRÉ DE COUVERTURE DES FONDS DE TIERS PAR LE CASH-FLOW  
(pourcentages)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009 e
<b>Grandes entreprises</b>						
Nonantième percentile .....	52,0	61,4	69,6	73,5	75,4	74,6
Troisième quartile .....	23,8	26,5	29,0	30,5	30,2	29,1
Médiane .....	9,4	10,5	11,5	11,8	11,1	10,1
Deuxième quartile .....	2,0	2,0	2,5	2,6	1,9	1,2
Dixième percentile .....	-4,8	-4,9	-4,2	-4,5	-5,7	-9,9
Écart interquartile .....	21,8	24,5	26,5	28,0	28,4	27,9
<b>PME</b>						
Nonantième percentile .....	76,8	85,9	90,0	96,4	96,7	97,6
Troisième quartile .....	33,2	35,7	37,1	39,4	38,7	37,3
Médiane .....	13,5	13,7	14,2	15,0	14,2	13,1
Deuxième quartile .....	3,3	2,6	2,9	3,2	2,4	1,8
Dixième percentile .....	-7,2	-9,8	-9,2	-8,6	-10,3	-14,1
Écart interquartile .....	29,8	33,1	34,2	36,2	36,3	35,5

Source: BNB.

# Le bilan social 2009

P. Heuse

H. Zimmer

## Introduction

Les informations contenues dans le bilan social permettent d'analyser l'évolution des effectifs, des heures de travail et des frais de personnel, de même que les mouvements de personnel en cours d'exercice et les efforts de formation des entreprises en faveur de leurs travailleurs.

Le présent article commente les résultats des bilans sociaux déposés pour l'exercice 2009, au cours duquel la crise économique et financière amorcée pendant l'année 2008 a pris toute son ampleur. L'analyse est par conséquent axée sur la réaction des entreprises au retournement conjoncturel.

Les résultats commentés sont obtenus à partir d'une population réduite<sup>(1)</sup> d'entreprises qui compte 42.099 sociétés, soit 51 p.c. des firmes de la population totale en 2008<sup>(2)</sup>. Les entreprises de la population réduite ont déposé un bilan social tant pour l'exercice 2009 que pour l'exercice 2008, ce qui permet de mesurer valablement l'évolution d'une série de variables entre ces deux exercices. Utiliser une population constante présente cependant certaines limites. Les sociétés nouvelles et celles qui ont disparu sont exclues d'office, ce qui peut entraîner un décalage entre les variations observées dans la population réduite et celles enregistrées dans la population totale.

Ceci est particulièrement vrai dans un contexte de crise, où les disparitions d'entreprises (à la suite de faillites, notamment) sont particulièrement nombreuses. Le délai important nécessaire pour disposer des informations pour l'ensemble des entreprises et les garanties offertes par la représentativité de la population réduite en termes d'emplois justifient cependant que l'on adopte une telle démarche. La population constante comptant proportionnellement plus d'entreprises de grande taille que la population totale, les 1.425.932 personnes occupées par les firmes de la population réduite représentent 73 p.c. des travailleurs de la population totale.

L'article est composé de quatre parties. La première décrit l'évolution de l'emploi entre 2008 et 2009. La deuxième analyse les moyens utilisés par les firmes pour adapter le volume de travail à la diminution de la demande: adaptation de la durée du travail, des régimes de travail, des effectifs, du recours au travail intérimaire. Les troisième et quatrième parties sont consacrées respectivement aux frais de personnel et à la formation.

## 1. Caractéristiques générales de l'évolution de l'emploi

### 1.1 Évolution générale

Les effets de la récession économique sur le marché du travail se lisent dans l'évolution de l'emploi et du volume de travail issus des bilans sociaux déposés pour l'exercice 2009. En moyenne annuelle, l'emploi total a diminué de 0,5 p.c. dans les 42.099 entreprises de la population réduite, ce qui correspond à 7.185 travailleurs en moins par rapport à l'année précédente. La situation en fin

(1) Étant donné le délai dont disposent les entreprises pour remplir leurs obligations comptables et le temps nécessaire au contrôle des comptes, tous les bilans sociaux clôturés au 31 décembre 2009 n'étaient pas disponibles le 15 septembre 2010, date à laquelle les données nécessaires à l'analyse ont été extraites.

(2) L'annexe 1 synthétise les principes méthodologiques qui ont présidé à la constitution des populations d'analyse et à leur répartition régionale. La ventilation par branche d'activité est opérée sur la base des sections et divisions de la nomenclature NACE-Bel (version 2003) qui figurent à l'annexe 2. Les annexes 3 à 10 reprennent une série d'indicateurs détaillés par branche d'activité. Étant donné la faible représentativité et l'importance marginale de l'agriculture, cette branche n'apparaît pas dans les tableaux et graphiques du présent article; elle figure néanmoins dans ces annexes. Les annexes 11 à 13 ventilent une série d'indicateurs selon l'appartenance régionale des entreprises.

**TABLEAU 1** ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2008 ET 2009  
(population réduite)

	À temps plein		À temps partiel		Total	
	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages
<b>Moyenne annuelle</b>						
<b>Total</b> .....	-25.992	-2,5	18.808	4,7	-7.185	-0,5
<b>Au 31 décembre</b>						
<b>Total</b> .....	-37.824	-3,7	20.686	5,2	-17.138	-1,2
Hommes .....	-28.760	-3,8	9.252	10,1	-19.508	-2,3
Femmes .....	-9.064	-3,3	11.434	3,7	2.370	0,4
Personnel de direction .....	-518	-2,9	295	22,0	-223	-1,2
Employés .....	-15.943	-2,9	13.554	5,5	-2.389	-0,3
Ouvriers .....	-19.419	-4,3	7.070	4,8	-12.349	-2,1
Autres <sup>(1)</sup> .....	-1.944	-23,1	-233	-8,1	-2.177	-19,3
Contrats à durée indéterminée .....	-30.847	-3,1	20.576	5,7	-10.271	-0,8
Contrats temporaires <sup>(2)</sup> .....	-6.977	-15,0	110	0,3	-6.867	-8,2

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique résiduelle, qui comprend notamment les stagiaires et les apprentis.

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

d'exercice témoigne d'une forte dégradation de l'emploi au cours de 2009. Par rapport au 31 décembre 2008, les effectifs ont en effet chuté de 1,2 p.c., soit plus du double de la baisse annuelle moyenne.

L'emploi réagit traditionnellement avec un décalage de deux à trois trimestres à l'évolution de la croissance économique. Une détérioration s'est amorcée en Belgique dès le troisième trimestre de 2008. Grâce à divers systèmes d'organisation du temps de travail, comme la réduction des heures supplémentaires et le recours au régime du chômage temporaire pour raisons économiques, ou à des modifications du régime de travail, les entreprises peuvent moduler leur capacité de production sans nécessairement procéder à des licenciements. Le recours aux instruments de flexibilité s'est vérifié lors de la crise économique récente et a été renforcé par la mise en place des mesures de crise.

La réduction de l'ensemble des effectifs masque des évolutions opposées entre salariés à temps plein et à temps partiel. Ces mouvements se sont amplifiés en cours d'exercice puisque au 31 décembre 2009, le nombre de personnes occupées à temps plein diminuait de 3,7 p.c., contre 2,5 p.c. en moyenne annuelle tandis que la hausse du nombre de travailleurs à temps partiel passait de 4,7 à 5,2 p.c. si l'on considère la situation en fin d'année.

## 1.2 Évolution de l'emploi selon les caractéristiques des travailleurs

Les informations communiquées sur le nombre de travailleurs à la date de clôture de l'exercice permettent de ventiler l'emploi selon différentes caractéristiques telles que le genre, le type de contrat de travail ou le statut<sup>(1)</sup>.

Au total, la décroissance de l'emploi s'explique par l'évolution des effectifs masculins. Au 31 décembre 2009, leur nombre a baissé de 2,3 p.c. sur un an, tandis que le nombre de femmes en emploi a progressé de 0,4 p.c. Un effet de branche explique cette différence, les hommes étant surtout actifs dans l'industrie, qui a accusé les plus importantes pertes nettes d'emplois, et les femmes étant davantage occupées dans les services qui, en 2009, ont été relativement plus épargnés par le repli conjoncturel. La baisse du nombre d'hommes occupés à temps plein d'une fin d'exercice à l'autre a dépassé celle des femmes et le nombre d'hommes occupés à temps partiel a augmenté de 10,1 p.c., contre 3,7 p.c. du côté des femmes. Cet écart résulte d'un effet de base, mais la crise économique peut aussi avoir, davantage pour les hommes que

(1) Le bilan social permet aussi, pour les exercices clôturés à partir du 1<sup>er</sup> décembre 2008, de ventiler le personnel par niveau de qualification. Néanmoins, pour l'exercice 2008, les données étaient incomplètes pour une série d'entreprises, de sorte que l'évolution des effectifs par niveau de qualification entre 2008 et 2009 est biaisée. Elles ne sont par conséquent pas mentionnées dans cet article.



pour les femmes, amplifié les glissements entre régimes de travail à temps plein et à temps partiel.

Les travailleurs ont été affectés différemment par la récession en fonction de leur statut. Le personnel de direction a reculé à concurrence de 1,2 p.c., en raison de la chute du personnel occupé à temps plein. Le nombre de cadres occupés à temps partiel a augmenté de 22 p.c. Cependant, ces variations portent sur des nombres réduits (18.995 personnes dans la population réduite en 2009) et la part du temps partiel demeure modeste dans cette catégorie de personnel. Parmi les employés, la baisse de l'emploi a été relativement limitée, à 0,3 p.c. L'important recul du nombre de travailleurs à temps plein a été en partie compensé par la progression des effectifs occupés à temps partiel, ce qui peut indiquer un glissement d'un régime de travail à l'autre. Ainsi, un employé sur trois était occupé à temps partiel à la fin de 2009. Si l'on exclut la catégorie résiduelle des autres travailleurs (rubrique qui inclut notamment les stagiaires et les apprentis et concerne un nombre réduit de personnes), ce sont les ouvriers qui ont davantage subi les conséquences de la crise sur le marché du travail; leur nombre a chuté de 2,1 p.c. entre la fin de 2008 et la fin de 2009. Le recours accru aux régimes de travail à temps partiel n'a pas réussi à contrecarrer ce mouvement.

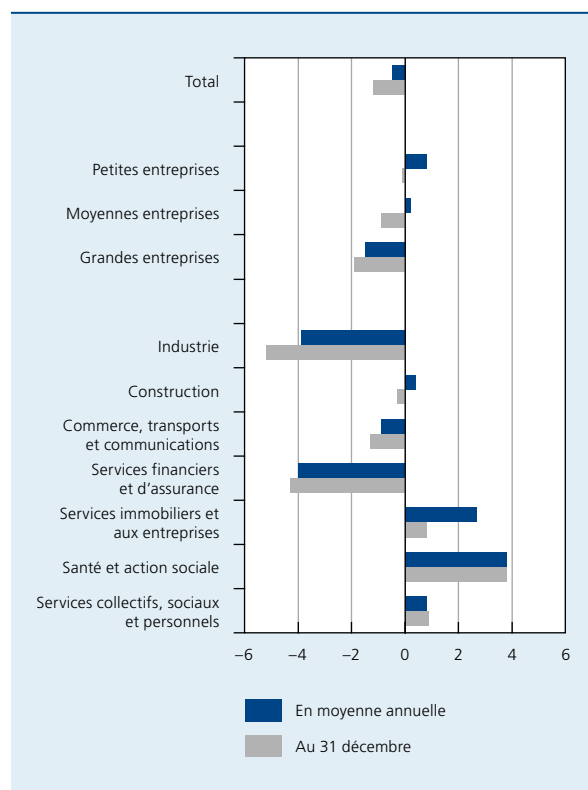
Pendant la période de crise et conformément à ce qui était attendu, c'est le nombre de travailleurs occupés sous contrats temporaires (à durée déterminée, de remplacement ou conclus en vue de l'exécution d'un travail défini) qui a accusé la chute relative la plus importante, soit 8,2 p.c. – tirée par les régimes à temps plein –, contre un recul de 0,8 p.c. du côté de ceux engagés sous contrat permanent. La progression du travail à temps partiel parmi ces derniers a permis d'éviter que les effectifs diminuent davantage. La part des contrats temporaires a reculé entre 2008 et 2009 pour s'établir à 5,4 p.c. de l'emploi dans la population réduite. Ce repli met un terme à la tendance haussière observée depuis 2005. La part des contrats à durée indéterminée a par conséquent crû et s'est établie à 94,6 p.c. de l'emploi dans la population réduite.

### 1.3 Évolution de l'emploi selon les caractéristiques des entreprises

En moyenne annuelle, l'emploi n'a baissé que dans les grandes entreprises au cours de 2009. Cependant, la situation en fin d'exercice témoigne d'une dégradation en cours d'année dans toutes les catégories d'entreprises classées selon leur taille<sup>(1)</sup>, mais dans des proportions différentes. C'est dans les grandes entreprises que la réduction du nombre de salariés par rapport au

**GRAPHIQUE 1** ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2008 ET 2009 : VENTILATION SELON LA TAILLE ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ<sup>(1)</sup>

(pourcentages, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) La branche Autres services a été désagrégée en santé et action sociale et services collectifs, sociaux et personnels; la branche Services financiers, immobiliers et aux entreprises se décompose en services financiers et d'assurance d'une part et services immobiliers et aux entreprises d'autre part.

31 décembre 2008 a été la plus prononcée (-1,9 p.c.), tandis que celle-ci a été de moitié moindre dans les entreprises de taille moyenne (-0,9 p.c.) et très limitée dans les petites entreprises (-0,1 p.c.).

Une dégradation de l'emploi dans le courant de 2009 a été observée dans la plupart des branches d'activité. Cependant, dans certaines branches, les effectifs ont continué de progresser. Cette progression a même été forte dans la branche Santé et action sociale, qui regroupe des activités largement subsidiées par les pouvoirs publics. Ainsi, le personnel de cette branche a crû de 3,8 p.c. en moyenne en 2009, un rythme qui n'a pas faibli en cours d'année. Dans les services collectifs, sociaux et personnels, l'emploi a augmenté de 0,9 p.c. entre les 31 décembre 2008 et 2009. Bien que toujours positive, la croissance du nombre de travailleurs dans les services immobiliers et

(1) Les petites entreprises comptaient 50 travailleurs ETP au plus en 2008; les entreprises de taille moyenne occupaient de plus de 50 à 250 ETP et les grandes plus de 250 ETP.

aux entreprises a fortement ralenti en cours d'année. Au nombre des branches les plus affectées figure sans surprise l'industrie – et en particulier l'industrie manufacturière – où les destructions nettes d'emplois ont été les plus marquées avec une baisse du personnel à hauteur de 3,9 p.c. en moyenne annuelle et de 5,2 p.c. en fin d'exercice. Les services financiers et d'assurance, touchés de plein fouet par la crise économique, ont affiché une réduction de la main-d'œuvre de 4,3 p.c. entre les 31 décembre 2008 et 2009. Le recul du nombre de personnes actives dans les entreprises de la branche Commerce, transports et communications s'est quelque peu accéléré dans le courant de 2009, pour atteindre 1,3 p.c. en fin d'année. Alors que l'emploi progressait encore légèrement en moyenne en 2009 dans la construction, des postes ont disparu d'une fin d'exercice à l'autre, à concurrence de 0,3 p.c., soit dans une moindre mesure que dans les autres branches ayant perdu des effectifs.

## 2. La réaction des entreprises à la crise économique

Même si les entreprises s'attendaient à un ralentissement de l'économie dans le courant de 2008, l'ampleur et la rapidité avec laquelle la crise économique et financière s'est étendue ont surpris. Dans ce contexte, le gouvernement belge, comme ses homologues étrangers, a mis sur pied un plan de relance dès la fin de 2008 et adopté une série de dispositions pour permettre aux entreprises de réagir avec davantage de souplesse au retournement conjoncturel. Ces mesures se sont ajoutées aux dispositifs existants, principalement pour les ouvriers, afin d'étendre les possibilités offertes aux sociétés de réduire le temps de travail (d'une partie) de leur personnel. Elles ont certainement permis d'éviter des réductions de personnel de plus grande ampleur.

### 2.1 Adaptation du volume de travail

De manière générale, en période de ralentissement conjoncturel, l'ajustement plus rapide des heures ouvrées que de l'emploi reflète la pratique des entreprises qui, dans une phase initiale, s'adaptent en réduisant d'abord les heures supplémentaires, mais surtout en recourant au régime du chômage temporaire pour raisons économiques. Si ce régime permet de suspendre momentanément l'exécution du contrat de travail des ouvriers, et donc de diminuer le nombre d'heures ouvrées, les travailleurs concernés restent inscrits dans le registre du personnel de leur employeur. En 2009, ce principe était aussi d'application pour les mesures de crise, telles que la suspension de l'exécution du contrat de travail des employés

et le crédit-temps de crise (diminution individuelle et temporaire des prestations des travailleurs occupés à temps plein). L'adaptation temporaire de crise de la durée du travail – qui consiste en une réduction collective du temps de travail s'appliquant à l'ensemble des travailleurs ou à une catégorie spécifique dans l'entreprise – représente un autre moyen de moduler le volume de travail.

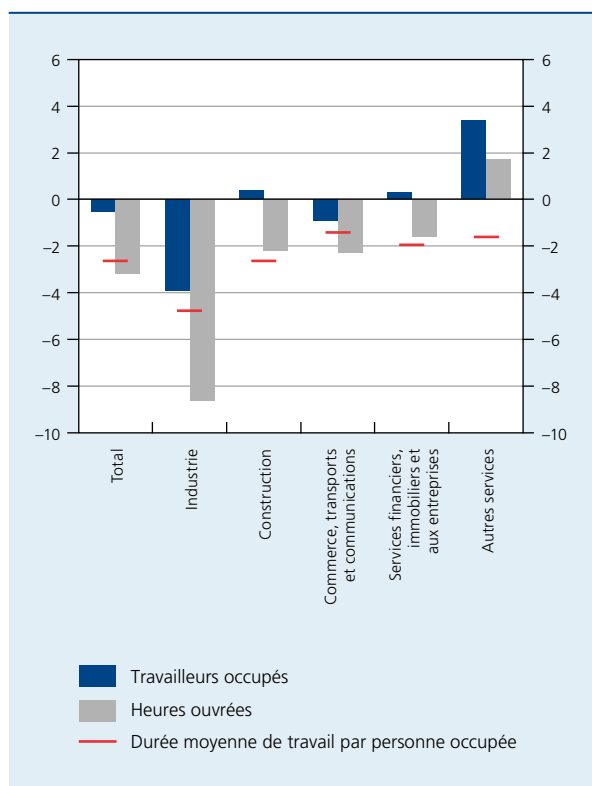
Quelle que soit la mesure de crise utilisée par l'entreprise, le régime de travail du personnel concerné reste en principe inchangé aux yeux de l'ONSS, de façon à garantir ses droits sociaux. Il n'existe cependant pas de règle comptable régissant la manière dont les entreprises doivent enregistrer les travailleurs concernés par ces mesures dans les bilans sociaux. En particulier, les personnes prenant un crédit-temps de crise peuvent tout aussi bien continuer à être enregistrées parmi les travailleurs à temps plein, au motif que leurs droits restent garantis par l'ONSS, ou être comptabilisées parmi ceux à temps partiel, par analogie avec les crédits-temps ordinaires.

Indépendamment de la manière dont les entreprises ont ventilé leurs salariés entre ceux à temps plein et ceux à temps partiel, les mesures de crise ont exercé un effet indéniable de réduction du volume de travail, qui est visible dans l'évolution des heures ouvrées enregistrées dans les bilans sociaux. Celles-ci ont chuté à un rythme très rapide, de 3,2 p.c. Compte tenu de l'évolution de l'emploi, la durée moyenne de travail des salariés a ainsi reculé de 2,7 p.c., ce qui correspond à une variation de près de 37 heures, soit l'équivalent d'une semaine de travail complète.

En 2009, la baisse des heures ouvrées a dépassé celle des personnes en emploi dans la plupart des branches d'activité sensibles à la conjoncture, surtout dans l'industrie. La durée moyenne de travail par personne occupée y a ainsi diminué de 4,8 p.c. Une explication réside dans le recours massif au chômage temporaire dont les entreprises de l'industrie manufacturière ont fait usage. Dans certaines activités telles que la fabrication de machines et d'équipements, l'industrie automobile ou la métallurgie, la contraction de la durée moyenne de travail a même approché ou dépassé la barre des 10 p.c.

Le nombre de travailleurs employés dans la construction a encore légèrement crû en 2009 tandis que le volume de travail s'est réduit: les heures ouvrées par personne ont ainsi baissé de 2,6 p.c. Dans les services financiers, immobiliers et aux entreprises, les évolutions des personnes et des heures se sont produites dans le même sens que dans la branche précédente bien que dans une moindre mesure, de sorte que les heures moyennes se sont réduites de 1,9 p.c. Dans la branche Commerce,

**GRAPHIQUE 2** ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ET DU VOLUME DE TRAVAIL ENTRE 2008 ET 2009 : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ  
(pourcentages, moyennes annuelles, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

transports et communications, la réduction du volume de travail exprimé en heures a dépassé celle de l'emploi exprimé en personnes ; par conséquent, la durée moyenne de travail de celles restées en emploi dans les entreprises a reculé, et ce à hauteur de 1,4 p.c. En revanche, les autres services ont connu une hausse de leur main-d'œuvre conjuguée à une diminution des heures moyennes par personne, à concurrence de 1,6 p.c. Cette évolution est déterminée par les entreprises de la branche Santé et action sociale, où le volume total de travail exprimé en termes d'heures n'a pas progressé dans la même proportion que celui exprimé en nombre de personnes.

## 2.2 Basculement entre régimes de travail

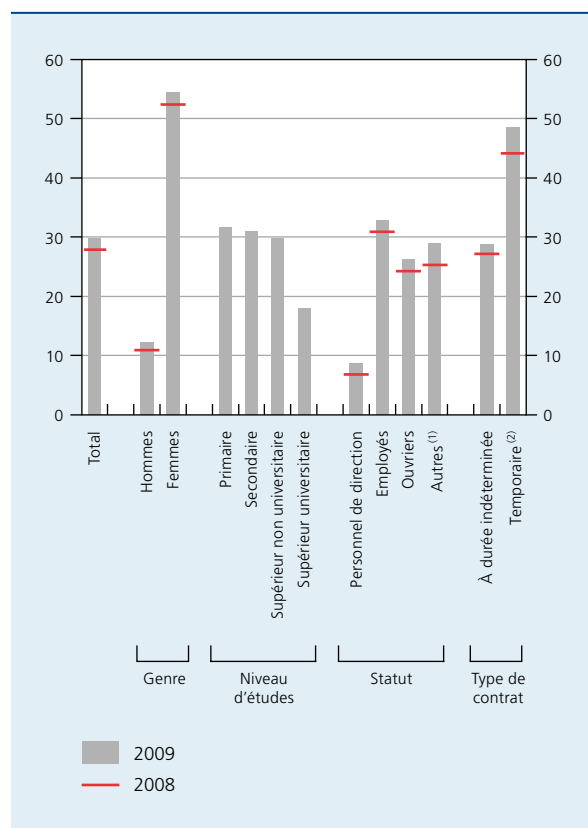
Pendant la période de crise, l'emploi à temps partiel a fortement progressé : la proportion de travailleurs occupés à horaire réduit dans l'emploi total s'est établie à 29,7 p.c. en 2009, contre 27,9 p.c. en 2008. La tendance haussière observée ces dernières années s'est donc poursuivie et a concerné toutes les catégories de personnel. Le travail à

temps partiel reste encore largement un apanage féminin ; en 2009, 54,4 p.c. des femmes étaient occupées sous ce régime, contre 12,3 p.c. des hommes. L'écart révèle la forte sensibilité de l'emploi féminin aux obligations familiales et aux tâches ménagères concomitantes.

La ventilation des effectifs en fonction de diverses autres caractéristiques permet de relever certaines spécificités du régime de travail à temps partiel. Le taux de travail à temps partiel varie peu selon le niveau d'études, sauf en ce qui concerne les travailleurs titulaires d'un diplôme universitaire. En moyenne, environ 31 p.c. des titulaires d'un certificat des enseignements primaire et secondaire et des diplômés du supérieur non universitaire travaillaient à temps partiel en 2009, contre seulement 18 p.c. des universitaires. Le travail à temps partiel est d'ailleurs peu répandu parmi les personnes exerçant des fonctions de

**GRAPHIQUE 3** ÉVOLUTION DU TRAVAIL À TEMPS PARTIEL ENTRE 2008 ET 2009 : VENTILATION SELON LES CARACTÉRISTIQUES DES TRAVAILLEURS  
(pourcentages de l'emploi correspondant au 31 décembre, population réduite)

(pourcentages de l'emploi correspondant au 31 décembre, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique résiduelle, qui comprend notamment les stagiaires et les apprentis.

(2) Contrat à durée déterminée, de remplacement, ou conclu en vue de l'exécution d'un travail défini.

NB : Les données par niveau d'études ne sont pas complètes pour 2008, de sorte que les données pour cette année-là sont biaisées. Elles ne sont par conséquent pas mentionnées dans ce graphique.

direction, dont un grand nombre a selon toute vraisemblance accompli des études de niveau universitaire: moins de 9 p.c. d'entre eux prestaient un horaire réduit en 2009. En revanche, un tiers des employés ne travaillaient pas sous un régime de travail à temps plein, contre 26,3 p.c. des ouvriers. Parmi les autres travailleurs, 29 p.c. étaient occupés à temps partiel. Les différents types de contrat de travail présentent des disparités notables en matière de régime de travail. Les personnes occupées sous contrat permanent étaient 28,7 p.c. à prester un horaire de travail réduit, contre presque la moitié de celles ayant été engagées sous contrat temporaire.

La progression du travail à temps partiel ne résulte pas tant de l'engagement massif de travailleurs à temps réduit que du basculement de personnes occupées à temps plein vers un horaire plus limité. De tels développements sont observés dans l'analyse des bilans sociaux depuis plusieurs années et reflètent le succès des dispositifs de conciliation entre vie professionnelle et vie privée. La réduction individuelle du temps de travail est en effet encouragée par différentes formules, tel le crédit-temps à temps partiel. Pendant la crise, le nombre de bénéficiaires n'a pas faibli et le recours à ce système a même été encouragé avec l'introduction du crédit-temps de crise qui s'adresse aux travailleurs à temps plein du secteur privé. Selon les statistiques de l'ONEM, en moyenne en 2009, 127.746 travailleurs du secteur privé ont pris un crédit-temps, soit 7,5 p.c. de plus que l'année précédente. Ceci inclut les crédits-temps de crise, qui ont concerné environ 2.000 personnes en moyenne sur la deuxième moitié de l'année.

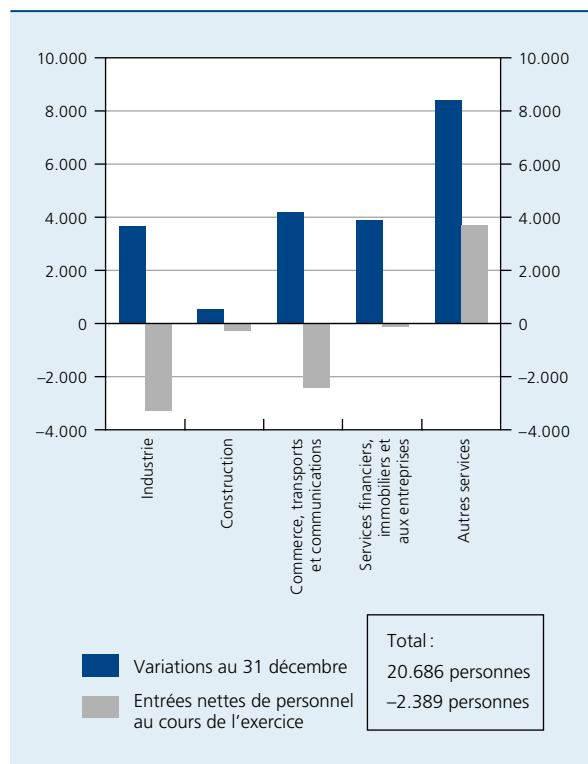
Le bilan social reprend, d'une part, les entrées de travailleurs en cours d'exercice, lors de l'inscription de ceux-ci dans le registre du personnel de l'entreprise, et, d'autre part, les sorties, lorsqu'il est mis un terme à des contrats de travail. En comparant les entrées et les sorties de personnel par régime de travail et l'évolution des effectifs à temps partiel et à temps plein en fin d'année, les bilans sociaux permettent d'identifier la contribution des mouvements internes à l'évolution des parts relatives des régimes de travail.

Dans la plupart des branches d'activité, il apparaît que les glissements internes de personnel auparavant occupé à temps plein vers un régime de travail à temps partiel ont été importants. En effet, alors que des sorties nettes de travailleurs à temps partiel ont été enregistrées en 2009, les effectifs à temps partiel se sont accrus d'une fin d'année à l'autre. Le phénomène a été davantage marqué dans l'industrie et la branche Commerce, transports et communications, où des sorties nettes de respectivement 3.266 et 2.412 travailleurs à temps partiel ont été observées, tandis que les effectifs occupés à temps partiel ont progressé de

respectivement 3.650 et 4.189 unités d'une fin d'exercice à l'autre. Les services financiers, immobiliers et aux entreprises ont vu leur personnel occupé à temps partiel croître au cours de l'année (+3.883) mais les sorties nettes y ont été beaucoup plus limitées que dans les branches précédentes. Cependant, c'est dans les services immobiliers et aux entreprises que la tendance est la plus marquée; la hausse des effectifs travaillant à temps partiel entre les 31 décembre 2008 et 2009 y est trois fois plus importante que les engagements nets, qui se sont établis à 1.472 unités.

L'image de ces changements de régime en cours d'année n'est complète que si l'on considère les mouvements – en sens contraire – des salariés à temps plein. Les entrées nettes de ceux-ci ont fléchi sous l'effet de la crise économique, mais les effectifs inscrits au 31 décembre 2009 ont encore davantage reculé, de 37.824 unités au total. L'usage des différents dispositifs d'ajustement du volume de travail des personnes en emploi a certainement joué dans ce sens. Ces développements se vérifient pour toutes les branches d'activité sensibles à la conjoncture, sauf pour la branche Autres services, relativement préservée des effets de la récession, où les entrées nettes de salariés

**GRAPHIQUE 4** MOUVEMENTS DE PERSONNEL OCCUPÉ À TEMPS PARTIEL AU COURS DE L'EXERCICE 2009: VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ  
(personnes, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

à temps plein sont demeurées positives. Les entreprises de cette branche ont aussi procédé à des engagements nets de personnel à temps partiel mais des mouvements internes en cours d'exercice ont également été observés, au vu des variations des effectifs d'une fin d'année à l'autre.

## 2.3 Réduction des effectifs

### 2.3.1 Entrées et sorties de personnel dans l'ensemble des entreprises

Outre les modifications du régime de travail, on observe que l'ajustement de l'emploi à une détérioration de la croissance économique passe davantage par une réduction des engagements que par des licenciements, non seulement en raison du coût de ceux-ci, mais aussi compte tenu des frais et délais nécessaires à l'embauche de personnel qualifié lorsque la conjoncture redevient favorable. En Belgique, ces contraintes jouent un rôle d'autant plus

important que le marché du travail est caractérisé par des problèmes d'inadéquations structurelles entre l'offre et la demande de travail.

En conséquence de l'évolution conjoncturelle, les entrées nettes de personnel sont devenues négatives en 2009, les sorties ayant dépassé les entrées à hauteur de 17.554 unités<sup>(1)</sup>. Cette évolution est tirée par les ajustements du nombre de travailleurs occupés à temps plein, qui se sont effectués par une diminution drastique des entrées – de 61.095 unités ou environ 17 p.c. –, et une baisse plus limitée des sorties. Cette dernière évolution s'explique notamment par un recul des départs spontanés de l'entreprise. Quant aux travailleurs occupés à temps partiel, on observe à la fois une hausse des entrées et des sorties entre 2008 et 2009, mais ce sont des sorties nettes qui ont été enregistrées, à hauteur de 2.389 unités.

(1) Les variations de personnel enregistrées au 31 décembre à un an d'écart ne sont pas toujours égales au solde des entrées et des sorties de personnel, en raison de la présence d'erreurs dans les bilans sociaux déposés.

**TABLEAU 2** ENTRÉES ET SORTIES DE PERSONNEL : VENTILATION SELON LE RÉGIME DE TRAVAIL ET LE TYPE DE CONTRAT  
(unités, entre parenthèses : pourcentages de variation, population réduite)

	Entrées		Sorties		Entrées nettes	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
<b>Total des schémas</b>						
<b>Total</b> .....	584.260	536.612 (-8,2)	554.557	554.166 (-0,1)	29.703	-17.554
Temps plein .....	365.701	304.606 (-16,7)	340.126	319.771 (-6,0)	25.575	-15.165
Temps partiel .....	218.559	232.006 (6,2)	214.431	234.395 (9,3)	4.128	-2.389
<b>Schémas complets</b>						
<b>Total</b> .....	345.249	301.471 (-12,7)	326.901	321.128 (-1,8)	18.348	-19.657
Ventilation selon le régime de travail						
Temps plein .....	210.621	160.295 (-23,9)	191.871	175.778 (-8,4)	18.750	-15.483
Temps partiel .....	134.628	141.176 (4,9)	135.030	145.350 (7,6)	-402	-4.174
Ventilation selon le type de contrat						
Contrats à durée indéterminée .....	164.864	120.904 (-26,7)	158.530	145.885 (-8,0)	6.334	-24.981
Contrats temporaires <sup>(1)</sup> .....	180.385	180.567 (0,1)	168.371	175.243 (4,1)	12.014	5.324

Source : BNB (bilans sociaux).

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

### 2.3.2 Entrées et sorties de personnel dans les entreprises déposant un schéma complet

Les entreprises qui déposent un schéma complet sont tenues de fournir des informations plus détaillées sur les entrées et les sorties de personnel. Outre le régime de travail – un détail également fourni dans les schémas abrégés –, les informations ont trait au type de contrat de travail et, le cas échéant, au motif de fin de contrat. Les entreprises soumises au dépôt d'un schéma complet représentaient 22,1 p.c. du nombre total des firmes de la population réduite en 2009, mais 79,9 p.c. de l'effectif moyen.

Les sorties nettes enregistrées en 2009 sont le fait des entreprises déposant un schéma complet. L'essentiel de ces mouvements externes a touché les travailleurs à temps plein et découlent de la chute des entrées, combinée à une décroissance beaucoup plus faible des sorties. Les sorties nettes de travailleurs à temps partiel ont été beaucoup plus limitées.

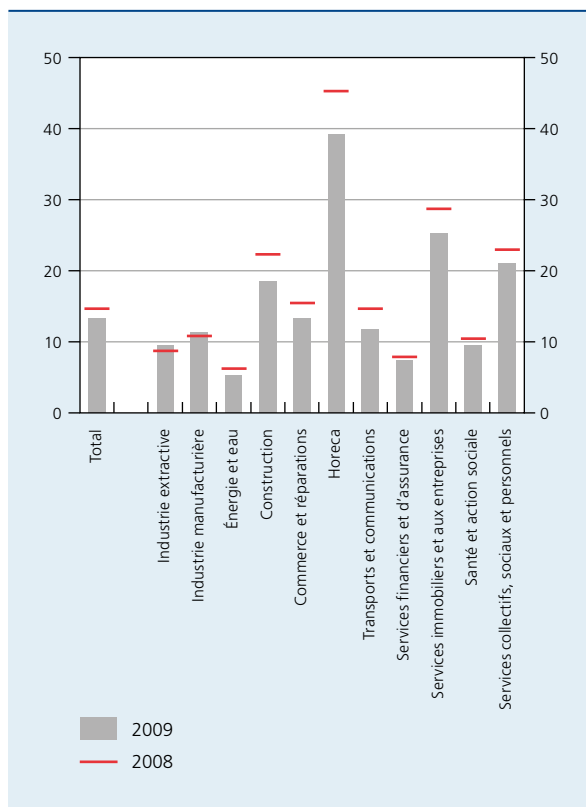
Lorsque les entrées et sorties issues des schémas complets déposés par les entreprises sont ventilées par type de contrat de travail, il ressort que l'ajustement du nombre de personnes en emploi s'est opéré principalement au niveau des entrées de travailleurs permanents, lesquelles ont chuté de 27 p.c. Conjuguées à des sorties plus stables, les sorties nettes de travailleurs sous contrat à durée indéterminée se sont établies à 24.981 unités. Cette mobilité restreinte du personnel permanent n'est pas inattendue, compte tenu du phénomène de mise en réserve de la main-d'œuvre en place pendant la période de baisse de l'activité économique.

Le personnel qui travaille sous contrat à durée indéterminée se caractérise toutefois par une certaine mobilité, due aux départs naturels ou à la volonté d'une des parties de mettre fin au contrat. Le taux de rotation des travailleurs fournit une indication de cette mobilité externe : il se calcule en comparant les sorties de personnel enregistrées au cours d'un exercice donné à l'effectif observé au début de celui-ci. Le climat conjoncturel a freiné la mobilité externe de la main-d'œuvre, comme en témoigne le recul du taux de rotation, qui s'établissait à 13,3 p.c. en 2009, contre 14,7 p.c. un an plus tôt. Cela signifie qu'en 2009, un peu moins d'un travailleur permanent sur huit a été remplacé dans les entreprises de la population réduite.

Ce pourcentage varie considérablement selon la taille et la branche d'activité des firmes. C'est dans les petites entreprises que le taux de rotation est le plus élevé, à 22 p.c., contre 16 p.c. dans les firmes moyennes et 11 p.c. dans les grandes entreprises. Ces différences, qui se manifestent

**GRAPHIQUE 5** TAUX DE ROTATION <sup>(1)</sup> DES TRAVAILLEURS SOUS CONTRAT À DURÉE INDÉTERMINÉE EN 2008 ET 2009 : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ

(pourcentages, population réduite, schémas complets)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rapport entre, d'une part, les sorties enregistrées en t et, d'autre part, les effectifs observés à la fin de t diminués des entrées et augmentés des sorties enregistrées en t.

chaque année, peuvent s'expliquer notamment par des opportunités de mobilité interne plus nombreuses dans les grandes entreprises et par une évolution des salaires qui tend à y être plus planifiée.

On observe aussi des écarts de taux de rotation entre les branches d'activité, et la hiérarchie que l'on peut établir à ce niveau n'a guère fluctué pendant la crise économique. Pour comprendre ce phénomène, il faut garder à l'esprit que certaines branches ont tendance à concentrer une proportion plus importante de grandes entreprises. Ainsi en va-t-il de la santé et de l'action sociale, des services financiers et d'assurance, de l'industrie manufacturière et des transports et communications, où le taux de rotation du personnel est sensiblement inférieur à la moyenne. En revanche, l'Horeca, avec un rythme de remplacement annuel de deux travailleurs sur cinq en 2009, et, dans une moindre mesure, les services immobiliers et aux entreprises, avec un sur quatre, les services collectifs, sociaux et

personnels et la construction, avec environ un sur cinq, se distinguent par leurs difficultés à fidéliser leurs effectifs. Il s'agit certes de branches qui regroupent des entreprises de tailles plus hétérogènes, mais des conditions de travail et de rémunération moins favorables contribuent elles aussi à expliquer l'ampleur de la rotation. Toutes les branches ont enregistré un abaissement du taux de rotation de leur personnel permanent, sauf les industries manufacturière et extractive. C'est dans l'Horeca que le rythme de remplacement a le plus décliné et dans les services financiers et d'assurance que le recul a été le plus limité.

### 2.3.3 Motifs de sortie dans les entreprises déposant un schéma complet

Les entreprises qui déposent un schéma complet sont tenues de préciser, lorsqu'elles enregistrent des sorties de personnel, le motif de la fin du contrat. Les évolutions qui ressortent de ces informations rendent compte du changement de climat conjoncturel entre 2008 et 2009. Les départs consécutifs à l'arrivée à échéance d'un contrat temporaire, qui représentaient déjà le principal motif de sortie en 2008, ont vu leur fréquence encore augmenter (+4,1 p.c. ou 6.872 unités). En 2009, ils expliquaient 54,6 p.c. des sorties brutes. Reflet de la morosité du marché du travail, les fins de contrat attribuables à des départs spontanés ont diminué de 18,7 p.c. ou 17.014 unités entre 2008 et 2009. En effet, la part des départs spontanés est plus élevée les années de haute conjoncture, les travailleurs ayant plus d'opportunités de trouver un emploi ailleurs. Ainsi, 23,1 p.c. des fins de contrat survenues en 2009 sont attribuables à ce type de départ, soit une proportion plus faible que l'année précédente. Le nombre de licenciements a augmenté de

8,7 p.c., traduisant la protection toute relative dont ont bénéficié les travailleurs sous contrat à durée indéterminée au plus fort de la crise. La part de ce motif de sortie s'est dès lors établie à 16,9 p.c. Rapportés aux sorties de personnel, les départs à la prépension et ceux à la pension représentaient respectivement 2,8 et 2,7 p.c. du total, des proportions comparables à celles observées en 2008. Les sorties pour cause de prépension ont quelque peu diminué en 2009. Contrairement à ce qu'auraient pu faire craindre les épisodes de crise précédents, on n'a donc pas observé d'accélération des retraits anticipés du marché du travail au cours de la période sous revue.

La baisse des sorties observée en 2009 est entièrement attribuable à la contraction, de plus de 8 p.c., des départs de travailleurs à temps plein. Pour ces derniers, seul le nombre des licenciements s'est accru, de plus de 16 p.c. Le volume de sorties des travailleurs à temps partiel a en revanche sensiblement augmenté. Au total, 45 p.c. des sorties se sont rapportées à des travailleurs à horaire réduit, un montant largement supérieur à leur part dans l'emploi, soit 29 p.c. pour les seules entreprises déposant un schéma complet. Le déséquilibre est flagrant pour les arrivées à échéance de contrats temporaires, qui sont proportionnellement plus nombreuses pour les travailleurs à temps partiel (56 p.c. du total) que pour ceux à temps plein. C'est aussi le cas pour les licenciements (39 p.c.), alors que pour les autres motifs, la répartition entre travailleurs à temps plein et à temps partiel est similaire à celle observée pour l'emploi.

Un recul des sorties de personnel a été observé dans l'ensemble des branches d'activité entre 2008 et 2009, sauf dans la branche Autres services, où les sorties ont

**TABLEAU 3** SORTIES BRUTES DE PERSONNEL : VENTILATION SELON LE MOTIF  
(population réduite, schémas complets)

	Pourcentages du total		Unités		Variations entre 2008 et 2009	
	2008	2009	2008	2009	Unités	Pourcentages
Pension .....	2,5	2,7	8.206	8.595	389	4,7
Prépension .....	2,8	2,8	9.284	8.949	-335	-3,6
Licenciement .....	15,3	16,9	49.857	54.172	4.315	8,7
Fin d'un contrat temporaire <sup>(1)</sup> .....	51,5	54,6	168.371	175.243	6.872	4,1
Autres motifs <sup>(2)</sup> .....	27,9	23,1	91.183	74.169	-17.014	-18,7
<b>Total</b> .....	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>326.901</b>	<b>321.128</b>	<b>-5.773</b>	<b>-1,8</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

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

(2) Départs spontanés et décès en fonction.



**TABLEAU 4** SORTIES BRUTES DE PERSONNEL EN 2009 : VENTILATION SELON LE RÉGIME DE TRAVAIL ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ  
(population réduite, schémas complets)

	Parts		Total	Variations entre 2008 et 2009			
	dans l'emploi au 31 décembre 2009	dans les sorties en 2009		dont, par motif :			
				(Pré)pension	Licenciement	Fin d'un contrat temporaire <sup>(1)</sup>	Autres motifs <sup>(2)</sup>
<b>Total</b> .....	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-5.773</b>	<b>54</b>	<b>4.315</b>	<b>6.872</b>	<b>-17.014</b>
Ventilation selon le régime de travail							
Travailleurs à temps plein .....	71,1	54,7	-16.093	-49	4.666	-2.158	-18.552
Travailleurs à temps partiel .....	28,9	45,3	10.320	103	-351	9.030	1.538
Ventilation selon la branche d'activité							
Industrie .....	26,6	14,6	-1.665	786	3.143	-2.335	-3.259
Construction .....	4,9	3,8	-2.061	49	190	-240	-2.060
Commerce, transports et communications .....	29,2	33,2	-2.573	-950	640	5.024	-7.287
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	18,2	21,1	-2.855	282	219	99	-3.455
Autres services .....	20,9	27,0	3.609	-120	376	4.486	-1.133

Source : BNB (bilans sociaux).

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

(2) Départs spontanés et décès en fonction.

crû de 4,3 p.c., ce qui correspond à plus de 3.600 unités. Le nombre de contrats temporaires arrivés à échéance y a augmenté sensiblement. Il est possible que les entreprises aient moins que précédemment transformé une partie des contrats temporaires arrivés à terme en contrats à durée indéterminée, une pratique courante à la fin de la période d'essai. Les sorties résultant de l'arrivée à échéance d'un contrat temporaire ont également fortement progressé dans la branche Commerce, transports et communications, mais ce mouvement a été largement contrebalancé par une baisse des sorties spontanées et, dans une moindre mesure, des prépensions. Ce dernier recul trouve son origine dans l'essoufflement de la vague de restructurations observée dans les postes et télécommunications, qui s'était traduite par le départ anticipé de plus de 1.200 personnes en 2008.

Une hausse des licenciements est observée dans toutes les branches d'activité, mais c'est dans l'industrie qu'elle a été la plus prononcée. Le nombre de travailleurs renvoyés a augmenté de 40 p.c. entre 2008 et 2009, de sorte que ce motif y représentait près d'un quart des sorties en 2009, contre seulement 16 p.c. en 2008. Le nombre de pensions et de prépensions y a également augmenté, respectivement de 6 et 14 p.c. La baisse du total des sorties

observée dans la construction s'explique principalement par le recul des départs spontanés de travailleurs. C'est aussi le cas dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises. Dans cette dernière branche, on observe une augmentation des licenciements dont l'essentiel est attribuable aux restructurations dans les services financiers et d'assurance, où le nombre de travailleurs congédiés s'est accru de près de 25 p.c. Ceux-ci ont ainsi représenté 12 p.c. des sorties de cette branche d'activité en 2009, contre 2 p.c. seulement en 2008.

#### 2.4 Adaptation du recours au travail intérimaire<sup>(1)</sup>

Seules les sociétés qui déposent un schéma complet sont tenues de fournir des informations complémentaires<sup>(2)</sup> sur les effectifs intérimaires et le personnel mis à disposition par une autre société. On peut ainsi ventiler l'ensemble des effectifs par contrat de travail, mais uniquement sur

(1) En termes d'heures ouvrées, le volume de travail intérimaire mentionné dans les bilans sociaux représente, pour l'année 2009, environ 40 p.c. de celui recensé par Federgon, la fédération des partenaires de l'emploi. Les conclusions que l'on peut tirer du bilan social semblent par conséquent représentatives.

(2) Nombre moyen de personnes occupées exprimé en ETP; nombre effectif d'heures ouvrées; frais pour l'entreprise.



**TABEAU 5** ÉVOLUTION DE L'EMPLOI EXPRIMÉ EN ETP DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET  
(population réduite)

	Effectifs en 2009		Variations entre 2008 et 2009	
	Unités	Pourcentages du total	Unités	Pourcentages
Travailleurs inscrits au registre du personnel <sup>(1)</sup> . . .	1.015.058	96,6	-23.563	-2,3
Contrats à durée indéterminée . . . . .	971.183	92,4	-16.250	-1,6
Contrats temporaires <sup>(2)</sup> . . . . .	43.875	4,2	-7.313	-14,3
Travailleurs intérimaires . . . . .	29.900	2,8	-12.324	-29,2
Travailleurs mis à disposition . . . . .	6.067	0,6	-307	-4,8
<b>Total</b> . . . . .	<b>1.051.025</b>	<b>100,0</b>	<b>-36.194</b>	<b>-3,3</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Données au 31 décembre.

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

la base du concept de l'emploi exprimé en ETP. Dans les 9.285 entreprises déposant un schéma complet, l'effectif inscrit au registre du personnel, qui comptait 1.038.621 unités ETP fin 2008, a reculé de plus de 23.563 unités en 2009, soit 2,3 p.c. du total, alors que dans le même temps, les 32.814 entreprises déposant un schéma abrégé ont enregistré une hausse modérée (0,4 p.c.) de l'emploi exprimé en ETP.

Les effectifs occupés sous contrat à durée indéterminée, qui représentent plus de neuf travailleurs sur dix, ont baissé de 1,6 p.c., soit plus de 16.000 ETP. Le personnel engagé sous contrat temporaire a perdu 7.313 unités ETP, ce qui représente une chute de 14,3 p.c. Parmi ces travailleurs, ce sont ceux sous contrat à durée déterminée, numériquement les plus nombreux, qui ont été les plus affectés.

Les travailleurs externes occupés dans les entreprises déposant un schéma complet n'ont pas été épargnés par les mesures de restriction du volume de travail en 2009. L'effectif intérimaire s'est contracté de 12.324 unités ETP et ne représentait plus que 70 p.c. du contingent enregistré en 2008. Le nombre de travailleurs mis à disposition, qui ne représente qu'une fraction marginale de l'emploi ETP, s'est lui aussi contracté.

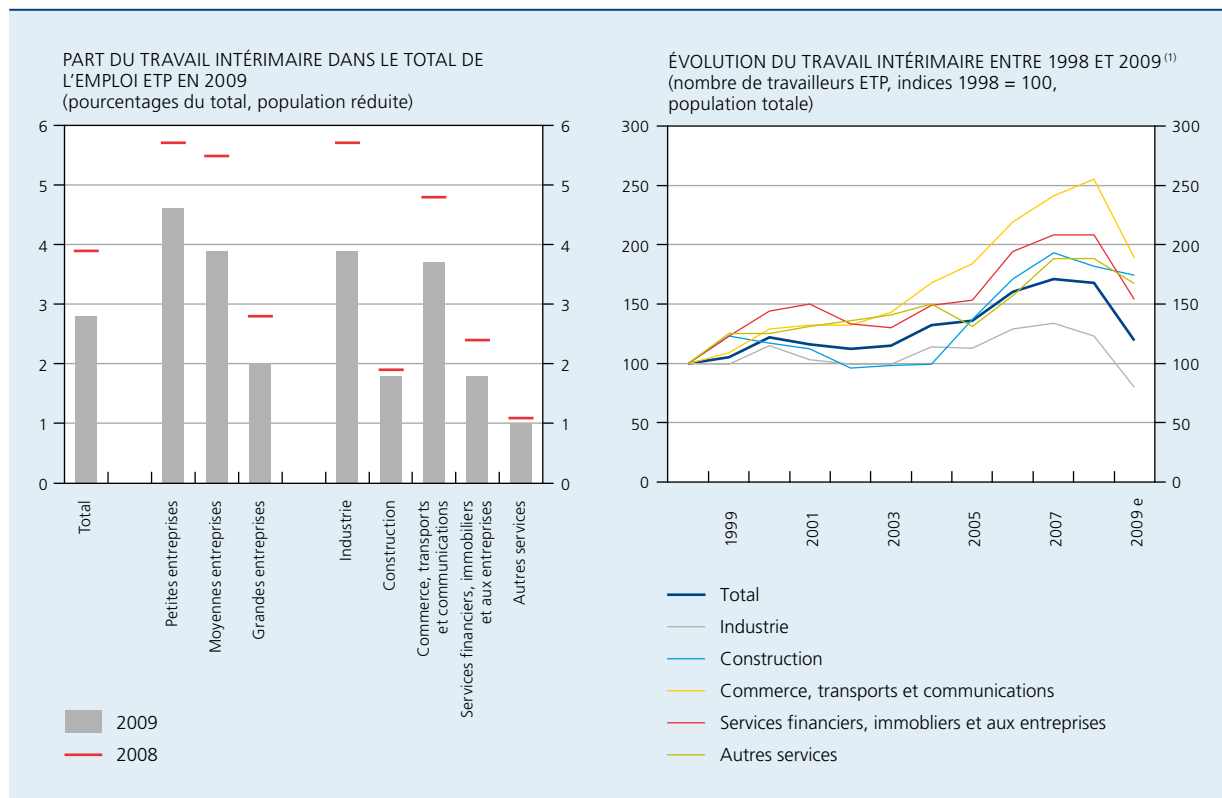
Au total, les entreprises de la population réduite déposant un schéma complet n'occupaient plus que 29.900 travailleurs ETP intérimaires en 2009, ce qui équivalait à 2,8 p.c. de l'emploi ETP, contre 3,9 p.c. un an auparavant. La contraction significative observée entre 2008 et 2009 fait suite à un ralentissement modéré mais

déjà sensible entre 2007 et 2008, après cinq années de hausse continue.

Les intérimaires sont numériquement plus présents dans les entreprises de taille moyenne et dans les grandes, chacune occupant environ 40 p.c. du total de ces travailleurs. C'est dans ces deux groupes que la réduction des effectifs, d'environ 30 p.c., a été la plus prononcée, tandis que dans les petites entreprises, la baisse a été limitée à 20 p.c. Au total, les intérimaires représentaient 4,6 p.c. de l'emploi ETP dans les petites entreprises en 2009, 3,9 p.c. dans les firmes moyennes et 2 p.c. dans les grandes.

Deux intérimaires sur cinq sont occupés dans l'industrie, où leur nombre a fondu de 36 p.c. entre 2008 et 2009 pour représenter moins de 4 p.c. de l'emploi ETP en 2009, contre 5,8 p.c. un an plus tôt. La diminution a été plus prononcée encore dans l'industrie extractive; en revanche, un recours accru au travail intérimaire a été enregistré dans l'énergie. De même, deux intérimaires sur cinq opèrent dans les entreprises de la branche Commerce, transports et communications. Dans cette branche, la contraction de l'emploi intérimaire a été un peu moins vive, mais elle a tout de même concerné un travailleur sur quatre, et la proportion d'intérimaires est passée de 4,8 à 3,7 p.c. de l'emploi ETP entre 2008 et 2009. Un déclin de même ampleur a été observé dans les services financiers, immobiliers et aux entreprises, où le taux de pénétration de l'intérim ne s'élevait plus qu'à 1,8 p.c. en 2009. Dans la construction, le travail intérimaire est moins répandu et la contraction est restée inférieure à 10 p.c. Une baisse analogue a été enregistrée dans les autres services.

**GRAPHIQUE 6 TRAVAIL INTÉRIMAIRE DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET**



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les résultats pour 2009 ont été calculés en appliquant à la valeur observée pour la population totale en 2008 la variation enregistrée entre 2008 et 2009 pour la population réduite.

**TABEAU 6 TRAVAIL INTÉRIMAIRE DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET (population réduite)**

	2008	2009
<b>Pourcentages du total</b>		
Nombre d'ETP	3,9	2,8
Heures ouvrées	4,8	3,6
Frais de personnel	3,3	2,4
<b>Unités</b>		
Nombre d'ETP	42.224	29.900
Heures ouvrées (milliers)	79.204	56.211
Heures ouvrées par ETP	1.876	1.880
Frais de personnel par heure ouvrée (euros)	24,9	25,1
<i>p.m. Pourcentages de l'emploi intérimaire enregistré par Federgon</i>		
Heures ouvrées	43,8	39,9

Sources : Federgon, BNB (bilans sociaux).

À l'instar de l'emploi, le volume des heures ouvrées par les intérimaires a reculé de près de 30 p.c., de sorte que la durée annuelle moyenne de travail par intérimaire est restée quasiment stable, et s'élevait à 1.880 heures en 2009. Une telle stabilité tranche avec l'évolution de la durée moyenne de travail du personnel inscrit dans les entreprises déposant un schéma complet, qui a reculé de 2,3 p.c. Ceci illustre la différence d'attitude des employeurs envers celui-ci, relativement protégé, dont on a diminué la durée de travail pour éviter les licenciements, et l'effectif intérimaire, dont on a réduit le nombre pour diminuer le volume de prestations. Le coût horaire moyen d'un intérimaire est passé de 24,9 à 25,1 euros, soit une hausse de 0,8 p.c. seulement. Par comparaison, l'augmentation du salaire horaire des travailleurs inscrits au registre du personnel des entreprises déposant un schéma complet s'est élevée à 3,8 p.c. Au total, en 2009, les frais de personnel étaient constitués à hauteur de 2,4 p.c. par des coûts liés à l'emploi de travailleurs intérimaires, contre 3,3 p.c. un an auparavant.

### 3. Frais de personnel

Les frais de personnel repris dans les bilans sociaux comprennent les charges liées à l'occupation des travailleurs inscrits au registre du personnel supportées par les employeurs<sup>(1)</sup>. Sont dès lors repris dans cette rubrique, les rémunérations et avantages sociaux directs, les cotisations patronales d'assurance sociale et les primes d'assurance extralégale dues par l'employeur, ainsi que les autres frais de personnel (par exemple les chèques-repas et les éco-chèques, ainsi que les primes d'assurance contre les accidents du travail ou les maladies professionnelles). Les compensations financières en faveur des travailleurs concernés par le chômage temporaire ou les autres mesures de crise et destinées à réduire les pertes de pouvoir d'achat de ces derniers figurent aussi dans les frais de personnel.

Dans les entreprises de la population réduite, les frais de personnel ont augmenté d'à peine 0,5 p.c. entre 2008 et 2009. On a observé une hausse des frais de personnel par heure ouvrée de 3,8 p.c., le coût horaire atteignant ainsi 35,9 euros en moyenne en 2009. La hausse a été un peu plus rapide pour les travailleurs à temps plein (4 p.c.) que pour ceux à temps partiel (3,7 p.c.). En 2009, le salaire horaire s'élevait en moyenne à 36,7 euros pour un travailleur à temps plein et à 32,5 euros pour une personne occupée à temps partiel.

Pour maintenir un maximum de travailleurs en place, les employeurs ont réduit la durée du travail de leur effectif, de façon collective ou individuelle, notamment par le biais des mesures de crise, de sorte que le volume des heures de travail a diminué davantage que le nombre de travailleurs occupés. Par conséquent, la hausse des frais de personnel par travailleur est restée plus contenue que celle des frais horaires et s'est élevée à 1 p.c.

L'évolution des frais de personnel est en général moins stable pour les travailleurs à temps partiel que pour les travailleurs à temps plein, en raison notamment des changements de structure des effectifs qu'implique le développement de ce régime. Le genre, le niveau d'études, l'ancienneté et la branche d'activité sont autant de facteurs qui influencent le niveau et l'évolution des frais. Il convient également de noter que la répartition du volume de travail et des frais entre travailleurs à temps plein et travailleurs à temps partiel est d'autant plus complexe que les changements de régime sont nombreux, ce qui a été le cas au cours de l'exercice 2009. Les éventuelles erreurs de répartition affectent davantage les ratios afférents au travail à temps partiel que ceux relatifs au travail à temps plein, dont le volume est nettement plus important.

**TABLEAU 7** FRAIS DE PERSONNEL LIÉS AUX TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL

(euros, sauf mention contraire; moyennes annuelles; population réduite)

	2008	2009	Pourcentages de variation entre 2008 et 2009
Par heure ouvrée . . . . .	34,6	35,9	3,8
Travailleurs à temps plein	35,3	36,7	4,0
Travailleurs à temps partiel	31,4	32,5	3,7
Par travailleur occupé . . . . .	47.382	47.866	1,0

Source : BNB (bilans sociaux).

Dans les grandes entreprises, l'évolution des frais de personnel par heure ouvrée a été plus modérée (3,5 p.c.) que dans les PME, où elle a atteint environ 4,5 p.c. Dans les petites entreprises, la hausse des frais horaires a été plus soutenue pour le personnel à temps partiel (5,6 p.c.) que pour celui à temps plein (4,4 p.c.), alors que la situation inverse a été observée dans les entreprises de taille moyenne (respectivement 4,5 et 4,9 p.c.). Le résultat observé dans les grandes entreprises provient d'une hausse des frais horaires plus modeste pour les travailleurs à temps partiel (3,1 p.c.) que pour les travailleurs à temps plein (3,9 p.c.).

On observe des évolutions extrêmement hétérogènes entre les branches d'activité, surtout au niveau le plus fin. En particulier, le salaire horaire moyen s'est replié de 2,6 p.c. dans la branche de l'énergie et de l'eau, baisse qui a concerné tant les salariés à temps plein que ceux occupés à temps partiel. Cette évolution s'explique en grande partie par les résultats enregistrés dans trois des plus grandes entreprises de cette branche d'activité, où un recul prononcé des frais de personnel horaires a été constaté. Les salaires horaires ont augmenté moins que la moyenne dans les branches Services financiers et d'assurance (2,5 p.c.) et Services immobiliers et aux entreprises (3,7 p.c.). À l'opposé, on observe une hausse relativement prononcée dans les petites branches d'activité: l'Horeca (7,5 p.c.), l'industrie extractive (5,5 p.c.) et l'agriculture (5,2 p.c.). La croissance des frais horaires a également été sensible dans l'industrie manufacturière (4,8 p.c.) et les transports et communications (4,7 p.c.). Ailleurs, la hausse est restée comprise entre 4 et 4,5 p.c.

(1) Ils diffèrent dès lors du concept de coût salarial utilisé dans les comptes nationaux, car ils n'englobent ni les paiements versés au personnel retraité – lequel ne figure plus au registre du personnel – ni certains frais liés à d'éventuelles restructurations – que les entreprises peuvent enregistrer dans leur bilan au titre de frais exceptionnels.

## 4. Formation

Le tableau relatif à la formation a été considérablement enrichi pour les exercices clôturés à partir du 1<sup>er</sup> décembre 2008. Les initiatives de formation visées se répartissent à présent en trois volets. Deux d'entre eux ont trait à la formation professionnelle continue des travailleurs, qui recouvre les initiatives planifiées à l'avance et qui visent à élargir les connaissances ou à améliorer les compétences de ceux-ci. Le premier de ces deux volets est consacré à la formation formelle (cours et stages conçus par des formateurs), le second à la formation informelle ou moins formelle (autres initiatives planifiées en fonction des besoins propres de l'apprenant, dont la formation en situation de travail). Le troisième volet concerne la formation professionnelle initiale délivrée aux personnes occupées dans le cadre de systèmes alternant formation et travail en entreprise<sup>(1)</sup>.

### 4.1 Entreprises formatrices

Si les changements qui sont intervenus permettent de mieux prendre en compte les efforts de formation, ils ont aussi généré de nouvelles difficultés pour les entreprises, en les obligeant à développer des instruments de mesure spécifiques. Grâce à la médiatisation des changements survenus ainsi qu'à la mobilisation des fédérations (inter)professionnelles et des partenaires sociaux, le

nombre d'entreprises ayant communiqué des informations sur leur politique de formation avait sensiblement augmenté en 2008 par rapport aux années antérieures. Au total, près de 19 p.c. des 82.000 entreprises de la population totale avaient comptabilisé l'une ou l'autre initiative de formation en 2008. Près de 14 p.c. avaient procuré une formation formelle à leurs travailleurs, soit environ deux fois plus que les années précédentes.

La population réduite comprend proportionnellement davantage de grandes entreprises, et ces dernières comptent relativement plus d'entreprises formatrices. Ainsi, la part des entreprises formatrices (21 p.c.) – comme le niveau des indicateurs de formation d'ailleurs – est plus élevée lorsqu'elle est calculée sur la base de la population réduite.

Au total, la proportion d'entreprises formatrices a très légèrement progressé entre 2008 et 2009. Les évolutions sont différentes selon le type de formation organisé. La part des entreprises mentionnant des initiatives de formation formelle et informelle a augmenté, passant de 16,7 à 17,5 p.c. dans le premier cas, et de 7,6 à 8,1 p.c.

(1) Pour une définition précise des différents types de formation et des informations demandées, voir la section 5 de l'article « Le bilan social 2008 » paru dans la Revue économique de décembre 2009 et disponible sur le site Internet de la Banque nationale de Belgique ([www.nbb.be](http://www.nbb.be)). Voir aussi le document rédigé conjointement par la Centrale des bilans, le Conseil central de l'économie et le Conseil national du travail : « Notice explicative concernant les renseignements sur les activités de formation reprises dans les bilans sociaux », à l'adresse suivante : [http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Notice\\_Formations\\_FR\\_4%20avril%202008.pdf](http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Notice_Formations_FR_4%20avril%202008.pdf).

**TABEAU 8** ENTREPRISES FORMATRICES ET NON FORMATRICES EN 2008  
(population réduite)

	Unités		Pourcentages du total	
	2008	2009	2008	2009
<b>Total</b> .....	<b>42.099</b>	<b>42.099</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Entreprises formatrices <sup>(1)</sup> .....	8.712	8.814	20,7	20,9
dont:				
Entreprises qui organisent des activités de formation				
formelle .....	7.033	7.377	16,7	17,5
informelle .....	3.194	3.396	7,6	8,1
initiale .....	1.656	1.558	3,9	3,7
Entreprises qui combinent différents types de formation ..	2.791	3.099	6,6	7,4
Entreprises non formatrices .....	33.387	33.285	79,3	79,1

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Une entreprise est formatrice dès lors que le coût net de formation n'est pas nul: une entreprise peut donc être considérée comme formatrice même si les travailleurs qu'elle occupe n'ont participé à aucune activité de formation au cours de l'exercice. Lorsqu'une entreprise combine différents types de formation, elle est comptabilisée comme entreprise formatrice pour chacune de ces rubriques, ce qui signifie que les pourcentages d'entreprises formatrices pour les différents types de formation ne peuvent être additionnés pour calculer la part totale des entreprises formatrices.

dans le second. On observe en revanche un léger recul du nombre d'entreprises mentionnant des initiatives de formation initiale, de sorte qu'elles ne représentent plus que 3,7 p.c. du total en 2009, contre 3,9 p.c. un an auparavant. Il est possible qu'une partie de ce recul s'explique par la correction des erreurs de classement de certaines initiatives de formation. On avait en effet constaté, en 2008, que de nombreuses firmes avaient enregistré dans cette rubrique les stages et formations à l'entrée de leurs nouveaux travailleurs, alors que seules les personnes occupées dans le cadre d'un cursus scolaire de long terme (six mois au moins) alternant formation et travail en entreprise pouvaient y être mentionnées.

Les entreprises qui combinent plusieurs types de formation sont plus nombreuses en 2009 (7,4 p.c. du total) qu'en 2008. La combinaison de loin la plus courante rassemble des activités de formation formelle et informelle.

#### 4.2 Indicateurs de formation

Bien que le nombre d'entreprises formatrices se soit accru, les budgets nets consacrés à la formation continue des travailleurs ont diminué, de 4 p.c. en ce qui concerne la formation formelle et de 9 p.c. en ce qui concerne la formation informelle. Lorsque les entreprises sont contraintes de réduire leurs coûts, il est en effet courant qu'elles renoncent ou reportent certains investissements (nouveaux logiciels, nouvelles machines) qui nécessitent une mise à jour des compétences des travailleurs qui les utilisent. Elles peuvent aussi choisir de s'adresser à des opérateurs moins coûteux ou de diversifier les savoir-faire de leur main-d'œuvre grâce à des formations de base, moins onéreuses que les formations pointues. Les coûts de formation sont en effet comptabilisés comme une dépense et non comme un investissement, ce qui explique leur caractère cyclique. Ce dernier découle aussi de la variation du volume des engagements et des formations à l'entrée qui y sont associées.

Le nombre de travailleurs ayant participé à des initiatives de formation formelle a continué à augmenter entre 2008 et 2009: ceux-ci ont donc bénéficié en moyenne de formations moins chères et de plus courte durée, les heures consacrées à la formation formelle ayant stagné entre 2008 et 2009. En revanche, les heures consacrées à des initiatives de formation informelle ont diminué dans la même proportion que les coûts, et le nombre de travailleurs concernés par ces initiatives, pourtant moins coûteuses, a baissé de 5 p.c.

Les rubriques relatives à la formation initiale montrent des évolutions hétérogènes: les frais encourus ont augmenté

de 11 p.c., tandis que dans le même temps le volume des heures de formation diminuait de 5 p.c. Le nombre de travailleurs concernés par ce type de formation a quant à lui augmenté de 43 p.c.

##### 4.2.1 Participation à la formation

Le taux de participation rapporte le nombre de travailleurs formés à l'ensemble de l'effectif occupé. Lors de la Conférence pour l'emploi de 2003, il avait été stipulé qu'en Belgique, en 2010, un travailleur sur deux devrait avoir accès à la formation. Les statistiques qu'on peut établir à partir des bilans sociaux ne permettent pas de calculer un taux de participation global. En effet, un travailleur qui participe à des activités de formation relevant de différents types (formel, informel ou initial) sera enregistré dans chacun des volets du bilan social. Additionner les participants à ces diverses activités de formation induit donc des doubles, voire des triples comptages.

En 2009, 38,2 p.c. des travailleurs ont participé à une ou plusieurs initiatives de formation formelle, ce qui constitue une progression de 1,6 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. La formation informelle a concerné 21,3 p.c. des effectifs, soit un recul de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2008, tandis que le taux de participation à la formation initiale atteignait 1,3 p.c. (+0,4 point de pourcentage).

Le taux de participation à la formation formelle a progressé dans les entreprises quelle qu'en soit la taille ou la branche d'activité. C'est dans les grandes entreprises que l'augmentation a été la plus marquée (+2,8 points de pourcentage), mais elle est visible aussi dans les petites et moyennes.

On observe une hausse importante du taux de participation des travailleurs à la formation dans toutes les branches d'activité, sauf dans celle des services financiers, immobiliers et aux entreprises, où ce ratio n'a augmenté que de 0,2 point de pourcentage. Une désagrégation plus fine montre des divergences marquées. Le taux de participation a fortement augmenté dans l'énergie (+12,8 points de pourcentage), alors que le niveau y était déjà très élevé (près de 71 p.c. en 2008). La hausse a aussi été substantielle dans l'industrie extractive, les services collectifs, sociaux et personnels, le commerce, et la santé et action sociale. Le taux de participation a encore légèrement progressé dans l'industrie manufacturière et s'est maintenu dans les services financiers et d'assurance, les deux branches qui ont connu les plus fortes contractions de l'emploi entre 2008 et 2009. Une baisse du taux de participation à la formation formelle a en revanche été observée dans les transports

**TABEAU 9** PARTICIPATION À DES ACTIVITÉS DE FORMATION EN 2009 : VENTILATION SELON LA TAILLE ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ  
(nombre de travailleurs formés, en pourcentage de l'emploi moyen, sauf mention contraire; population réduite)

	Formation formelle		Formation informelle	
	2009	Variations entre 2008 et 2009, en points de pourcentage	2009	Variations entre 2008 et 2009, en points de pourcentage
<b>Total</b> .....	<b>38,2</b>	<b>1,6</b>	<b>21,3</b>	<b>-0,9</b>
Ventilation selon la taille				
Petites entreprises .....	9,7	0,8	5,2	0,6
Moyennes entreprises .....	33,1	1,0	18,5	0,8
Grandes entreprises .....	55,9	2,8	31,4	-2,4
Ventilation selon la branche d'activité				
Industrie .....	43,5	1,6	22,9	0,7
Construction .....	24,6	1,7	7,5	0,0
Commerce, transports et communications .....	35,6	1,2	17,3	-3,1
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	37,3	0,2	24,5	0,1
Autres services .....	41,2	3,8	27,1	-1,2

Source : BNB (bilans sociaux).

et communications et dans l'Horeca (respectivement -1,6 et -0,9 points de pourcentage), branches où le niveau était pourtant déjà faible.

La baisse du taux de participation aux activités de formation informelle est entièrement attribuable aux grandes entreprises, où il est passé de 33,7 à 31,4 p.c. Plusieurs branches ont affiché un recul de cet indicateur, dont les transports et communications et la santé et l'action sociale, où ce taux reste néanmoins largement supérieur à la moyenne, ainsi que le commerce. On observe en revanche une progression dans l'industrie, particulièrement vive dans l'industrie extractive et l'énergie.

#### 4.2.2 Coût des formations

En matière de formation, les partenaires sociaux se sont accordés sur deux objectifs financiers, qui figurent dans les accords interprofessionnels successifs. Le premier, datant de 1990, impose une cotisation obligatoire de 0,1 p.c. des salaires bruts en faveur de l'emploi et de la formation des groupes à risques. En 1998 s'est ajouté un objectif macroéconomique destiné à mettre la Belgique sur la trajectoire de ses principaux partenaires commerciaux: les dépenses de formation devaient représenter 1,9 p.c. de la masse salariale en 2004. En 2005, un mécanisme de sanction a été prévu au cas où cet objectif ne serait pas atteint. Un tableau de bord permettant de suivre la progression des indicateurs de formation

est publié chaque année dans le Rapport technique du Conseil central de l'économie.

Dans les entreprises de la population réduite, les dépenses encourues par les entreprises, tous types de formation confondus, représentaient 1,63 p.c. des frais de personnel en 2009, soit un repli de 0,09 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Un recul a été observé tant pour l'indicateur de formation formelle, qui est passé de 1,21 à 1,16 p.c., que pour l'indicateur relatif à la formation informelle, qui atteignait 0,42 p.c. des frais de personnel en 2009, contre 0,46 p.c. un an plus tôt. Seul l'indicateur relatif à la formation initiale a progressé.

En matière de formation continue informelle et de formation initiale, les entreprises ne sont tenues de communiquer que les frais nets encourus. Pour la formation continue formelle en revanche, le bilan social prévoit de ventiler les coûts nets dans des rubriques distinctes, entre coûts bruts de formation, cotisations et versements à des fonds collectifs, et subventions et autres avantages financiers reçus. Les entreprises sont ainsi censées mieux prendre en compte les différentes composantes des frais de formation.

Les coûts bruts résultant de la participation des travailleurs à des initiatives de formation formelle représentaient 1,19 p.c. des frais de personnel en 2009, en léger recul par rapport à 2008. À ces coûts doivent être ajoutés les paiements obligatoires au titre de cotisations sociales

**TABLEAU 10** COÛTS DE FORMATION EN 2009  
(population réduite)

	Formation formelle	Formation informelle	Formation initiale	Total
En pourcentage des frais de personnel				
Coûts nets de formation <sup>(1)</sup> .....	1,16	0,42	0,06	<b>1,63</b>
<i>p.m. En 2008</i> .....	<i>1,21</i>	<i>0,46</i>	<i>0,05</i>	<i>1,72</i>
Coûts bruts de formation .....	1,19			
Cotisations payées et versements à des fonds collectifs (+) ..	0,06	–	–	–
Subventions et autres avantages financiers reçus (–) .....	0,09	–	–	–
<i>p.m. Subventions, en pourcentage des coûts bruts</i> .....	<i>7,4</i>	–	–	–
En euros				
Coût net par heure de formation .....	51,9	36,5	11,1	<b>40,5</b>
Coût net par participant .....	1.381	939	2.054	–

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les coûts nets de formation sont obtenus en déduisant des coûts bruts les subventions et autres avantages financiers reçus. Les coûts nets de formation formelle comprennent par ailleurs les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.

(emploi et formation des groupes à risque, congé éducation) ou de versements aux fonds de formation sectoriels. En dépit de leur caractère obligatoire<sup>(1)</sup>, les cotisations et versements enregistrés dans le bilan social en 2009 représentaient seulement 0,06 p.c. des frais de personnel, alors que le Conseil central de l'économie a calculé qu'au total, les cotisations étaient censées s'élever à 0,18 p.c. de la masse salariale, ce qui tend à indiquer que les entreprises ne remplissent pas correctement cette rubrique. Le recours aux mécanismes de subvention des formations (notamment sous la forme de chèques-formation ou de primes versées aux entreprises ou aux travailleurs par les fonds sectoriels) s'est amplifié entre 2008 et 2009 : le rapport entre les subventions et autres avantages financiers reçus et les frais de personnel s'est accru de 13 p.c., pour s'établir à 0,09 p.c. Au total, les subventions représentaient 7,4 p.c. des frais bruts de formation en 2009, contre 6,4 p.c. l'année antérieure.

Si l'objectif de formation des partenaires sociaux est fixé au niveau macroéconomique et non au niveau individuel ou sectoriel, c'est pour tenir compte des besoins différents des entreprises en la matière : la taille des entreprises, les technologies utilisées, l'âge et la qualification du personnel, la présence de fonctions critiques sont autant de facteurs qui influencent la politique de formation.

Les petites sociétés ont mobilisé en 2009 un budget de formation global équivalant en moyenne à 0,42 p.c. de leurs frais de personnel. L'effort total est près de trois fois plus élevé (1,10 p.c.) dans les sociétés de taille moyenne et près de six fois (2,39 p.c.) dans les grandes. Bien qu'une

baisse de l'indicateur financier ait été observée dans les petites et moyennes entreprises (respectivement –0,02 et –0,04 point de pourcentage), elle est restée limitée par rapport à celle qui a été observée dans les grandes (–0,12 point de pourcentage).

Dans les branches, la baisse la plus sensible a eu lieu dans les services financiers, immobiliers et aux entreprises, en raison d'un recul particulièrement vif dans les services financiers et d'assurance (–0,5 point de pourcentage). Les dépenses, qui représentaient 2,77 p.c. des frais de personnel en 2009, y restaient pourtant encore plus élevées que dans la plupart des autres branches. Une diminution de l'indicateur financier a également été observée dans la construction, où les dépenses sont traditionnellement plus limitées qu'ailleurs, et dans l'industrie, en dépit de la progression enregistrée dans l'industrie extractive et l'énergie. Dans la branche Commerce, transports et communications, l'augmentation de l'indicateur découle de celle, particulièrement importante (+0,2 point de pourcentage), enregistrée dans les transports et communications, de sorte que les dépenses de formation y représentaient en 2009 plus de 2,7 p.c. des frais de personnel, proportion à peine inférieure à celle observée dans les services financiers et d'assurance.

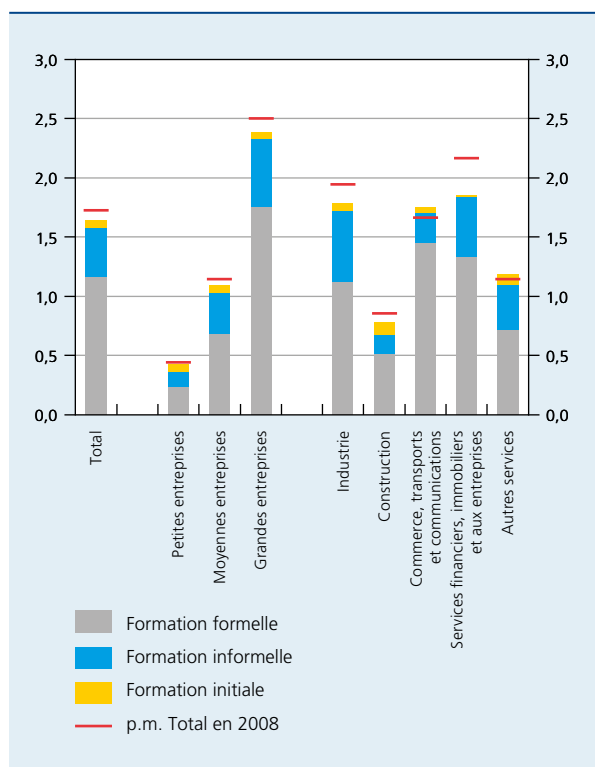
Le coût d'une heure de formation s'élevait en moyenne en 2009 à 52 euros pour la formation formelle et à 37 euros

(1) Même si elles n'organisent pas d'activités de formation formelle en faveur de leurs travailleurs, les sociétés sont en principe tenues de remplir la rubrique « cotisations payées et versements à des fonds collectifs », qui sont des montants obligatoirement dus au titre de la législation sociale ou de conventions collectives conclues au niveau intersectoriel, sectoriel ou de l'entreprise.



**GRAPHIQUE 7 COÛTS NETS DES FORMATIONS EN 2009<sup>(1)</sup>: VENTILATION SELON LA TAILLE ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ**

(pourcentages des frais de personnel, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les coûts nets de formation sont obtenus en déduisant des coûts bruts les subventions et autres avantages financiers reçus. Les coûts nets de formation formelle comprennent par ailleurs les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.

pour la formation informelle, à laquelle sont associés des frais fixes beaucoup moins importants. Une heure de formation initiale coûtait en moyenne 11 euros. La différence s'explique en partie par la prise en compte du niveau de rémunération des personnes en formation dans l'indicateur; or celui des stagiaires et des apprentis est nettement inférieur à la moyenne.

Les entreprises formatrices ont dépensé en moyenne 1.381 euros par travailleur dans le cadre de la formation formelle, contre 939 euros pour la formation informelle. Les frais par travailleur formé sont très élevés en ce qui concerne la formation initiale (plus de 2.000 euros). Il faut cependant rappeler que l'essentiel du temps passé en entreprise par les apprentis et les stagiaires est dédié à la formation, de sorte que l'indicateur qui rapporte les frais aux participants a moins de sens que celui qui rapporte les frais aux heures de formation.

#### 4.2.3 Durée des formations

Dans l'ensemble, les entreprises de la population réduite ont consacré 1,4 p.c. du volume de travail à des formations en 2009, taux qui n'a guère varié par rapport à 2008. La formation formelle se taille la part du lion, avec près de 57 p.c. du total, tandis que la formation informelle représente 29 p.c. des heures de formation et la formation initiale, 13 p.c.

De même qu'elles dépensent moins dans ce domaine, les petites entreprises consacrent en moyenne nettement moins de temps à la formation que les entreprises de taille moyenne et les grandes. Le nombre total d'heures de travail dévolues à la formation y a en outre reculé

**TABEAU 11 HEURES CONSACRÉES AUX ACTIVITÉS DE FORMATION EN 2008 ET 2009**  
(population réduite)

	Formation formelle	Formation informelle	Formation initiale	Total
Heures consacrées aux activités de formation (en pourcentage des heures ouvrées, sauf mention contraire)				
2008	0,78	0,44	0,19	1,40
2009	0,80	0,41	0,19	1,40
Pourcentages de variation	2,9	-6,0	-2,3	-0,6
Durée de formation par participant (en heures, sauf mention contraire)				
2008	29,2	26,9	279,4	-
2009	28,0	25,7	184,5	-
Pourcentages de variation	-4,1	-4,5	-34,0	-

Source : BNB (bilans sociaux).



légèrement au cours de la période sous revue, pour s'établir à 0,54 p.c. du volume de travail en 2009. Cette évolution s'explique principalement par la baisse du nombre d'heures consacrées à la formation initiale. Dans les entreprises de taille moyenne et dans les grandes, le volume total des heures de formation a à peine progressé pour atteindre respectivement 1,12 et 2,03 p.c. des heures de travail, la hausse de la durée des formations formelles ayant été totalement contrecarrée par la baisse des heures consacrées à la formation informelle.

Dans la plupart des branches, on observe une stabilisation ou une légère progression de cet indicateur. Dans la construction, une branche où les activités de formation sont pourtant déjà relativement réduites, l'indicateur a fortement baissé (-0,19 point de pourcentage). Le recul a encore été plus prononcé dans les services financiers et d'assurance: le nombre total d'heures de formation exprimé en pourcentage du temps de travail a diminué de 0,41 point de pourcentage pour atteindre 2,08 p.c., niveau qui reste néanmoins parmi les plus élevés.

Les participants à des initiatives de formation formelle ont bénéficié en moyenne de 28 heures de formation pendant l'année 2009, contre plus de 29 heures l'année précédente. Un recul de la durée moyenne par participant a été également observé pour la formation informelle, celle-ci passant de près de 27 à moins de 26 heures. Les travailleurs suivant une formation initiale ont reçu en moyenne près de 185 heures de formation, soit une baisse d'un tiers par rapport à la durée enregistrée l'année précédente.

## Conclusions

Les effets de la crise économique sur l'emploi se reflètent dans les informations issues des bilans sociaux déposés pour l'exercice 2009. En termes de personnes occupées dans les entreprises de la population réduite, la dégradation de l'emploi au cours de cette année est évidente: par rapport au 31 décembre 2008, les effectifs ont diminué de 1,2 p.c., soit plus du double de la baisse annuelle moyenne. L'emploi à temps partiel a augmenté au détriment des postes occupés à temps plein. Cette évolution ne résulte pas tant de l'engagement massif de travailleurs à temps réduit que du basculement de personnes occupées à temps plein vers un horaire plus limité, ce qui montre que les entreprises ont fait usage des instruments de flexibilité à leur disposition pour réduire le volume de travail.

Les pertes d'emplois ont touché proportionnellement plus d'hommes que de femmes, en raison d'un effet

de branche d'activité. Les ouvriers ont été davantage concernés que les employés ou le personnel de direction. Enfin, en termes relatifs, les travailleurs occupés sous contrat temporaire ont vu leur nombre diminuer plus fortement que ceux qui disposent d'un contrat à durée indéterminée.

Les grandes entreprises ont fait face à des réductions de personnel plus substantielles que les PME. Parmi les branches d'activité, c'est dans l'industrie (-5,2 p.c.) et dans les services financiers et d'assurance (-4,3 p.c.) que les pertes d'emplois ont été les plus importantes. Des créations d'emplois ont néanmoins encore été observées dans certaines branches, dont celle de la santé et de l'action sociale, qui regroupe des activités largement subsidiées par les pouvoirs publics.

Les travailleurs concernés par le chômage temporaire pour raisons économiques et par les mesures de crise restent inscrits dans le registre du personnel de leur employeur. En revanche, le volume d'heures est directement influencé par ces dispositifs. Il a considérablement diminué en 2009. La durée annuelle de travail par personne occupée s'est réduite de 37 heures en moyenne. Un recul a été observé dans toutes les branches d'activité; il a été particulièrement marqué dans l'industrie.

Les sorties nettes de personnel enregistrées en 2009 sont le fait des entreprises déposant un schéma complet et découlent essentiellement de la chute des entrées de personnel à temps plein, combinée à une décroissance beaucoup plus faible des sorties. Les sorties nettes de travailleurs à temps partiel ont été beaucoup plus limitées. Si le nombre de sorties brutes de personnel a reculé entre 2008 et 2009, c'est principalement en raison d'une baisse des sorties spontanées de personnel. En revanche, le nombre de licenciements a augmenté de près de 9 p.c., l'essentiel de cette hausse ayant été enregistré dans l'industrie.

Dans les entreprises ayant déposé un schéma complet, l'adaptation du volume de travail s'est également effectuée par le biais d'un moindre recours aux travailleurs intérimaires, dont l'effectif a reculé de près de 30 p.c.

Le coût salarial horaire moyen a augmenté de 3,8 p.c. entre 2008 et 2009. Combinée à la baisse sensible des heures ouvrées, cette évolution a entraîné une progression d'à peine 0,5 p.c. des frais de personnel.

En dépit d'une augmentation du nombre d'entreprises formatrices, les budgets relatifs à la formation formelle et informelle ont été revus à la baisse en 2009. Seuls les frais associés à la formation initiale ont augmenté. Au total, les

entreprises ont consacré 1,63 p.c. des frais de personnel à la formation de leurs travailleurs, contre 1,72 p.c. un an plus tôt, contraction qui reflète le caractère procyclique de ces dépenses. Le nombre d'heures de formation a aussi diminué, mais dans une proportion semblable à celui des heures ouvrées, de sorte que le temps de travail consacré à la formation n'a que légèrement reculé. Le taux de participation des travailleurs s'est accru, sauf en ce qui concerne la formation informelle.

## Bibliographie

CCE (2010), *Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial*, Bruxelles, novembre.

Delhez Ph. et P. Heuse (2004), « Le bilan social 2003 », *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, quatrième trimestre, 95-133.

Delhez Ph. et P. Heuse (2005), « Le bilan social 2004 », *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, quatrième trimestre, 57-90.

Delhez Ph., P. Heuse, Y. Saks et H. Zimmer (2008), « Le bilan social 2007 », *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, décembre, 105-146.

ONEM (2010), *Rapport annuel 2009*, Bruxelles.

# Notice méthodologique

## 1. Principes méthodologiques ayant présidé à la constitution des populations d'entreprises

Les principes méthodologiques ayant présidé à la constitution des populations d'entreprises destinées à l'analyse sont décrits en détail dans l'annexe 1 de l'article « Le bilan social 2005 » paru dans la Revue économique de décembre 2006 et disponible sur le site Internet de la Banque nationale de Belgique ([www.nbb.be](http://www.nbb.be)).

Pour rappel, ne sont pris en considération que les bilans sociaux des entreprises ayant satisfait à certains contrôles d'homogénéité, de cohérence et de qualité. En particulier, l'exercice comptable doit compter douze mois et être clôturé au 31 décembre; les entreprises doivent relever du secteur privé<sup>(1)</sup>, occuper au moins un travailleur ETP, et leur activité économique et leur localisation doivent être clairement identifiées<sup>(2)</sup>; il ne peut y avoir de différences entre les données communiquées dans le bilan social et dans les comptes annuels<sup>(3)</sup>; les entreprises présentant des valeurs aberrantes en matière de frais de personnel horaires ou d'heures ouvrées sont éliminées; les anomalies observées en matière de formation et de recours à des travailleurs intérimaires sont neutralisées.

L'application de ces principes méthodologiques est justifiée par le souci de pouvoir s'appuyer sur des données fiables et cohérentes. Il en découle cependant que le nombre de bilans sociaux retenus pour effectuer l'analyse dans le cadre du présent article est, pour chaque exercice, sensiblement plus faible que le nombre total de bilans sociaux déposés auprès de la Centrale des bilans.

À la fin du processus de sélection, la population totale pour l'exercice 2008 compte ainsi 82.000 entreprises et 1.963.583 travailleurs salariés. L'analyse des résultats des bilans sociaux déposés pour 2009 est en outre réalisée à partir d'une population réduite<sup>(4)</sup> et constante<sup>(5)</sup>, ce qui diminue davantage encore la couverture de la population d'analyse au regard des bilans déposés à la Centrale des bilans. Les résultats présentés dans cet article reflètent par conséquent les évolutions enregistrées au sein d'une population stable entre les exercices 2008 et 2009 et peuvent différer des évolutions qui seront observées, après la clôture définitive, sur la base de la population complète des entreprises ayant déposé un bilan social<sup>(6)</sup>.

La population réduite constante compte 42.099 sociétés qui, ensemble, occupaient 1.425.932 travailleurs en 2008, ce qui correspond à 73 p.c. des personnes actives dans les entreprises de la population totale, bien que le nombre d'entreprises retenues dans la population réduite ne représente que 51 p.c. de ces firmes. Les travailleurs employés dans les entreprises de la population réduite équivalent par ailleurs à 52 p.c. de l'emploi salarié privé recensé dans les comptes nationaux.

(1) L'emploi dans le secteur privé est défini comme l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1), duquel on soustrait l'emploi dans le secteur public (S13) et dans le secteur des ménages (S14). De ce concept, sont également exclues les entreprises relevant des divisions NACE-Bel 75 Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire, 80 Éducation et 95 Services domestiques, de même que les entreprises de travail intérimaire (NACE-Bel 74.502).

(2) Les entreprises dont l'activité ou l'adresse est inconnue sont exclues de la population.

(3) Ceci revient à exclure les entreprises dont une partie des travailleurs sont occupés à l'étranger ou ne figurent pas au registre du personnel (personnel statutaire).

(4) Les entreprises disposent de sept mois à compter de la date de clôture de l'exercice comptable pour déposer leur bilan social à la Centrale des bilans. Étant donné le délai lié à la vérification des données, l'ensemble des bilans sociaux relatifs à l'exercice 2009 n'étaient pas disponibles le 15 septembre 2010, date à laquelle les données ont été extraites.

(5) Les entreprises qui n'ont pas déposé de bilan social pour l'une des deux années sont exclues de la population réduite.

(6) Étant donné que les comptes annuels des grandes entreprises sont traités prioritairement par la Centrale des bilans, les résultats basés sur la population réduite présentent un biais en faveur des grandes entreprises.

TABLEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2008

	Nombre de personnes occupées			Représentativité de la population réduite	
	Dans les comptes nationaux <sup>(1)</sup>	Dans les bilans sociaux <sup>(2)</sup>		En p.c. de l'emploi salarié privé <sup>(1)</sup>	En p.c. de la population totale
		Population totale	Population réduite		
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) / (1)	(5) = (3) / (2)
<b>Selon le critère de l'emploi</b>	<b>2.767.570</b>	<b>1.963.583</b>	<b>1.425.932</b>	<b>51,5</b>	<b>72,6</b>
Agriculture	18.775	10.088	5.228	27,8	51,8
Industrie	584.830	460.794	358.985	61,4	77,9
Industrie extractive	2.965	2.899	2.267	76,5	78,2
Industrie manufacturière	555.312	434.319	341.328	61,5	78,6
Énergie et eau	26.553	23.576	15.390	58,0	65,3
Construction	196.737	143.242	92.817	47,2	64,8
Commerce, transports et communications	816.948	582.339	430.304	52,7	73,9
Commerce et réparations	486.953	318.604	233.389	47,9	73,3
Horeca	92.514	60.445	25.497	27,6	42,2
Transports et communications	237.481	203.290	171.418	72,2	84,3
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	621.497	350.890	256.868	41,3	73,2
Services financiers et d'assurance	124.985	114.951	92.346	73,9	80,3
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(3)</sup>	496.512	235.939	164.522	33,1	69,7
Autres services	528.783	416.230	281.731	53,3	67,7
Santé et action sociale	419.260	359.421	242.858	57,9	67,6
Services collectifs, sociaux et personnels	109.523	56.808	38.873	35,5	68,4
<b>Selon le critère du nombre d'entreprises</b>	<b>n.</b>	<b>82.000</b>	<b>42.099</b>	<b>n.</b>	<b>51,3</b>

Sources : ICN, BNB (bilans sociaux).

(1) Le concept d'emploi privé utilisé ici correspond à l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1), duquel on soustrait l'emploi dans le secteur public (S13) et dans le secteur des ménages (S14). De ce concept, sont également exclues les personnes occupées dans les divisions NACE-Bel 75 Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire, 80 Éducation et 95 Services domestiques, qui ne sont prises en compte que de manière incomplète dans les bilans sociaux.

(2) Somme des rubriques 1001 (travailleurs à temps plein) et 1002 (travailleurs à temps partiel).

(3) À l'exclusion, pour les bilans sociaux, des entreprises de travail intérimaire.

La représentativité selon le critère de l'emploi varie en fonction de la branche d'activité. Exprimée en pourcentage du nombre de travailleurs occupés dans les entreprises de la population totale, elle est plus faible dans les branches où prédominent les entreprises de petite taille, dont les comptes annuels sont souvent déposés et/ou traités plus tardivement. C'est notamment le cas dans l'Horeca et l'agriculture.

Par ailleurs, certaines entreprises ou emplois ne sont pas représentés dans la population d'analyse. C'est le cas des ASBL employant moins de 20 personnes, qui ne sont pas soumises à l'obligation de déposer un bilan social, et des entreprises de travail intérimaire, que l'on a choisi d'écarter par souci de cohérence et de qualité des populations d'analyse. De même, les travailleurs salariés occupés par des employeurs non constitués en société ne sont pas repris, puisque seules les sociétés sont tenues de déposer un bilan social. Il en résulte que la représentativité exprimée en pourcentage de l'emploi recensé dans les comptes nationaux est particulièrement faible dans les branches où ces entreprises ou ces travailleurs sont fortement représentés, notamment celle des services collectifs, sociaux et personnels, celle des services immobiliers et aux entreprises, l'agriculture et l'Horeca.

**TABLEAU 2** CARACTÉRISTIQUES DES POPULATIONS TOTALE ET RÉDUITE POUR L'EXERCICE 2008  
(pourcentages du total, sauf mention contraire)

	Population totale		Population réduite	
	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs occupés <sup>(1)</sup>	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs occupés <sup>(1)</sup>
<b>p.m. Unités</b> .....	<b>82.000</b>	<b>1.963.583</b>	<b>42.099</b>	<b>1.425.932</b>
<b>Ventilation selon la branche d'activité</b>				
Agriculture .....	1,8	0,5	1,6	0,4
Industrie .....	12,4	23,5	14,1	25,2
Construction .....	14,8	7,3	13,6	6,5
Commerce, transports et communications .....	41,1	29,7	40,0	30,2
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	20,8	17,9	21,3	18,0
Autres services .....	9,0	21,2	9,5	19,8
<b>Ventilation selon la taille de l'entreprise<sup>(2)</sup></b>				
Petites entreprises (50 ETP au plus) .....	94,4	33,9	91,4	26,4
Moyennes entreprises (de plus de 50 à 250 ETP) .....	4,6	21,3	7,0	23,5
Grandes entreprises (plus de 250 ETP) .....	1,0	44,8	1,6	50,1

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Somme des rubriques 1001 (travailleurs à temps plein) et 1002 (travailleurs à temps partiel).

(2) Déterminée en fonction de la valeur de la rubrique 1003 (travailleurs ETP) en 2008.

Dans la population d'analyse, la ventilation des entreprises par branche d'activité est effectuée sur la base des sections et divisions NACE-Bel qui figurent dans l'annexe 2. Au total, les travailleurs occupés dans la branche Commerce, transports et communications représentent environ 30 p.c. du personnel de la population réduite et ceux actifs dans l'industrie 25 p.c. Les autres branches ont une importance relative plus réduite, à savoir 20 p.c. pour la branche Autres services (qui inclut entre autres les hôpitaux), 18 p.c. pour la branche Services financiers, immobiliers et aux entreprises, et un peu moins de 7 p.c. pour la construction. L'agriculture reste très marginale, raison pour laquelle elle n'apparaît pas systématiquement dans les tableaux et graphiques de l'article.

Le classement par taille des entreprises repose sur le nombre moyen de travailleurs exprimé en équivalents temps plein (ETP) observé en 2008. Les petites entreprises, comptant 50 ETP au plus, soit 91 p.c. des sociétés de la population réduite, occupent environ 26 p.c. des effectifs de cette dernière, ce qui constitue un pourcentage nettement inférieur aux 34 p.c. enregistrés pour la population totale. Les sociétés de taille moyenne, occupant de plus de 50 à 250 ETP, rassemblent 24 p.c. des effectifs de la population réduite, soit une proportion à peine plus élevée que celle observée pour la population totale. Les grandes entreprises, comptant plus de 250 ETP, emploient la moitié des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite, contre 45 p.c. pour la population totale. Les évolutions esquissées à partir de la population réduite sont par conséquent influencées par la surreprésentation des grandes entreprises.

## 2. Méthodologie ayant présidé à la ventilation régionale des bilans sociaux

L'analyse des bilans sociaux n'est pas abordée sous l'angle régional dans le présent article. Néanmoins, les annexes 11 à 13 reprennent une série d'indicateurs régionaux, identiques à ceux publiés dans les numéros de la Revue économique des mois de décembre 2007, 2008 et 2009.

La ventilation régionale des entreprises s'applique uniquement aux populations totales obtenues à partir des principes méthodologiques décrits à la section 1, et ce pour les exercices 1998 à 2008. La méthodologie qui a présidé à la répartition régionale est semblable à celle utilisée en 2004<sup>(1)</sup>.

Les entreprises unirégionales sont celles dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule région. En 2008, ces entreprises unirégionales étaient au nombre de 80.853, soit près de 99 p.c. du total des firmes ayant déposé un bilan social satisfaisant aux critères de qualité pour cet exercice. Ces sociétés sont généralement de taille assez réduite : en moyenne, elles occupaient 18 travailleurs.

**TABLEAU 3** VENTILATION RÉGIONALE DES ENTREPRISES AYANT DÉPOSÉ UN BILAN SOCIAL EN 2008  
(population totale)

	Nombre d'entreprises		Nombre de travailleurs occupés <sup>(1)</sup>	
	Unités	Pourcentages du total	Unités	Pourcentages du total
Entreprises unirégionales .....	80.853	98,6	1.453.481	74,0
Bruxelles .....	9.431	11,5	156.254	8,0
Flandre .....	49.665	60,6	924.036	47,1
Wallonie .....	21.757	26,5	373.191	19,0
Entreprises multirégionales .....	1.147	1,4	510.101	26,0
<b>Total</b> .....	<b>82.000</b>	<b>100,0</b>	<b>1.963.583</b>	<b>100,0</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Somme des rubriques 1001 (travailleurs à temps plein) et 1002 (travailleurs à temps partiel).

Les 1.147 entreprises restantes, dites multirégionales, sont implantées dans plus d'une région. Elles employaient en moyenne 445 personnes.

En ce qui concerne les firmes présentes dans plusieurs régions, deux options sont possibles en matière de ventilation régionale. La première consiste à attribuer l'ensemble des rubriques du bilan social de ces entreprises à la région dans laquelle l'entreprise recense le plus grand nombre d'emplois. Dans cette optique, dite majoritaire, chaque entreprise est rattachée chaque année à une seule région, mais cette région peut être différente d'une année à l'autre, en fonction de l'évolution de l'emploi dans les sièges d'exploitation. Cette méthode de répartition majoritaire introduit des distorsions dans la ventilation de l'emploi, qui découlent du fait qu'une partie des entreprises actives sur l'ensemble du territoire belge sont attribuées à la Flandre, qui couvre 44 p.c. du territoire mais où étaient recensés près de 58 p.c. des résidents au 1<sup>er</sup> janvier 2009, tandis que d'autres sont affectées à la région bruxelloise en raison de l'implantation de leur siège social, où sont centralisés un grand nombre de services et donc de travailleurs.

L'optique de répartition proportionnelle consiste, quant à elle, à ventiler l'ensemble des rubriques du bilan social des entreprises multirégionales entre les régions où se situent leur siège social et leurs sièges d'exploitation. Une telle clé peut être calculée pour l'emploi ou les salaires, sur la base des données par établissement collectées par l'ONSS, comme le fait l'ICN pour l'élaboration des comptes régionaux. En revanche, il n'est pas possible de définir une clé de répartition

(1) Voir l'article « Le bilan social 2003 », paru dans la Revue économique du quatrième trimestre de 2004.

pertinente pour toutes les rubriques du bilan social. C'est le cas par exemple pour la formation continue ou pour le travail intérimaire. Or, en ces matières, le comportement des entreprises peut sensiblement varier suivant l'activité, l'organisation et l'emplacement des différents sites d'exploitation et, éventuellement, l'offre de formation ou de travail intérimaire disponible.

Ni la clé de ventilation majoritaire (qui attribue la totalité des rubriques du bilan social de chaque entreprise à la région dans laquelle elle occupe le plus grand nombre de travailleurs), ni la clé de répartition proportionnelle (qui ventile les rubriques du bilan social entre les différentes régions où l'entreprise est active en fonction de l'emploi qui y est enregistré) n'ont été jugées satisfaisantes. Le groupe des entreprises multirégionales n'a dès lors pas été réparti entre les régions.

Il faut souligner que la ventilation par branche d'activité diffère sensiblement entre entreprises multirégionales et entreprises unirégionales. Au sein même de ces dernières, l'on observe des divergences de spécialisation entre les entreprises implantées à Bruxelles et celles établies en Flandre ou en Wallonie. Cette hétérogénéité explique partiellement les différences enregistrées pour les différents indicateurs régionaux figurant dans les annexes 11 à 13.

**TABLEAU 4** STRUCTURE RÉGIONALE DE L'EMPLOI EN 2008

(pourcentages du total, population totale)

	Entreprises unirégionales				Entreprises multirégionales	Total
	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Total		
Agriculture .....	0,1	0,8	0,7	0,7	0,0	<b>0,5</b>
Industrie .....	9,4	27,3	24,9	24,8	19,8	<b>23,5</b>
Construction .....	5,3	9,1	11,1	9,2	1,9	<b>7,3</b>
Commerce, transports et communications .....	27,1	26,9	23,5	26,1	39,9	<b>29,7</b>
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	33,1	13,0	9,8	14,4	27,9	<b>17,9</b>
Autres services .....	25,0	22,9	29,9	24,9	10,6	<b>21,2</b>

Source : BNB (bilans sociaux).



## Annexe 2

## Classification des entreprises par branche d'activité

Le classement des entreprises par branche est basé sur le code d'activité figurant dans le répertoire des entreprises établi par la Banque nationale dans le cadre de l'élaboration des comptes nationaux, lequel contient une série d'informations administratives relatives aux entreprises actives au cours d'une année. Le répertoire de l'année 2008 a été choisi comme référence pour déterminer l'appartenance sectorielle et la branche d'activité des entreprises pour l'ensemble des exercices 1998 à 2009. Il est basé sur la nomenclature NACE-Bel 2003. Les entreprises qui ne figurent pas dans le répertoire 2008 conservent le code d'activité attribué dans les répertoires précédents ou, à défaut, par la Centrale des bilans.

Les descriptions qui jalonnent le corps du texte sont basées, selon les besoins, sur une ventilation en six ou en douze branches. Dans les annexes 3 à 10, ces deux ventilations apparaissent systématiquement.

---

**CLASSIFICATION UTILISÉE POUR L'ANALYSE DES BILANS SOCIAUX  
ET LISTE DES SECTIONS ET DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITÉS NACE-BEL**

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 <sup>(1)</sup> .....	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 DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS ENTRE 2008 ET 2009 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE

	Équivalents temps plein			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 .....	43	0,9	-0,8	19	0,5	70	5,6	89	1,7	-0,6
Industrie .....	-14.985	-4,3	-5,6	-17.764	-5,6	3.603	8,8	-14.160	-3,9	-5,2
Industrie extractive .....	-1	0,0	-0,8	-26	-1,2	28	26,2	2	0,1	-0,4
Industrie manufacturière ...	-15.387	-4,7	-6,1	-18.177	-6,0	3.582	9,1	-14.594	-4,3	-5,6
Énergie et eau .....	402	2,7	3,7	439	3,2	-7	-0,5	432	2,8	3,7
Construction .....	274	0,3	-0,4	-185	-0,2	595	10,7	410	0,4	-0,3
Commerce, transports et communications .....	-4.756	-1,2	-1,6	-7.149	-2,3	3.272	2,7	-3.877	-0,9	-1,3
Commerce et réparations ..	-645	-0,3	-0,5	-1.922	-1,2	1.815	2,5	-108	0,0	-0,3
Horeca .....	-328	-1,8	-2,5	-453	-3,8	285	2,1	-168	-0,7	-1,3
Transports et communications .....	-3.783	-2,4	-3,0	-4.774	-3,5	1.173	3,2	-3.601	-2,1	-2,6
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	-698	-0,3	-1,7	-2.969	-1,7	3.684	4,6	716	0,3	-1,0
Activités financières et d'assurance .....	-3.420	-4,1	-4,6	-2.921	-4,4	-783	-3,0	-3.704	-4,0	-4,3
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(1)</sup> .....	2.721	1,9	0,0	-48	0,0	4.467	8,3	4.420	2,7	0,8
Autres services .....	7.664	3,4	3,1	2.055	1,5	7.583	5,1	9.638	3,4	3,4
Santé et action sociale ....	7.353	3,9	3,6	2.142	2,0	7.197	5,3	9.339	3,8	3,8
Services collectifs, sociaux et personnels .....	311	0,9	0,3	-87	-0,3	386	3,4	299	0,8	0,9
<b>Total .....</b>	<b>-12.460</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,8</b>	<b>-25.992</b>	<b>-2,5</b>	<b>18.808</b>	<b>4,7</b>	<b>-7.185</b>	<b>-0,5</b>	<b>-1,2</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## Annexe 4

## HEURES OUVRÉES PAR LES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL

	Unités, par an (population totale)									Pourcentages de variation entre 2008 et 2009 (population réduite)		
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008			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 .....	1.545	1.533	1.556	1.525	1.548	1.566	1.569	1.565	856	-1,9	-2,6	-0,7
Industrie .....	1.506	1.508	1.532	1.516	1.520	1.521	1.513	1.515	1.015	-4,4	-4,6	-1,6
Industrie extractive .....	1.487	1.497	1.490	1.463	1.479	1.501	1.507	1.506	983	-4,3	-4,4	3,7
Industrie manufacturière ...	1.510	1.511	1.539	1.520	1.525	1.525	1.516	1.518	1.013	-4,7	-4,8	-1,8
Énergie et eau .....	1.426	1.425	1.410	1.445	1.434	1.448	1.467	1.466	1.050	0,6	0,1	5,1
Construction .....	1.427	1.433	1.464	1.442	1.442	1.445	1.461	1.457	976	-2,5	-2,6	0,2
Commerce, transports et communications .....	1.626	1.616	1.605	1.578	1.576	1.574	1.573	1.582	900	-1,1	-1,2	-0,1
Commerce et réparations ...	1.609	1.599	1.609	1.597	1.589	1.589	1.590	1.601	962	-1,0	-1,2	-0,1
Horeca .....	1.589	1.567	1.562	1.561	1.564	1.557	1.555	1.537	650	-2,1	-2,6	-1,5
Transports et communications .....	1.656	1.648	1.608	1.554	1.560	1.556	1.551	1.561	971	-1,1	-1,2	0,1
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	1.551	1.541	1.551	1.536	1.540	1.543	1.549	1.569	935	-1,3	-1,4	-0,8
Activités financières et d'assurance .....	1.428	1.426	1.436	1.422	1.417	1.434	1.433	1.470	885	-1,1	-1,4	0,6
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(1)</sup> .....	1.645	1.624	1.630	1.608	1.610	1.603	1.608	1.621	955	-1,7	-1,6	-1,7
Autres services .....	1.531	1.538	1.533	1.511	1.496	1.506	1.502	1.485	928	-1,6	-1,4	-1,0
Santé et action sociale ....	1.524	1.530	1.525	1.498	1.483	1.491	1.487	1.464	935	-1,8	-1,7	-1,2
Services collectifs, sociaux et personnels .....	1.582	1.596	1.585	1.593	1.585	1.597	1.585	1.577	854	-0,4	-0,2	1,9
<b>Total .....</b>	<b>1.547</b>	<b>1.545</b>	<b>1.552</b>	<b>1.532</b>	<b>1.530</b>	<b>1.532</b>	<b>1.531</b>	<b>1.534</b>	<b>930</b>	<b>-2,2</b>	<b>-2,4</b>	<b>-0,7</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## Annexe 5

### VENTILATION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET LE GENRE

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

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2009
	(population totale)							(population réduite)	
<b>Selon le contrat de travail</b>									
Contrat à durée indéterminée .....	93,8	93,9	93,9	93,8	93,5	93,4	93,4	94,2	94,6
Contrat à durée déterminée .....	4,9	5,0	5,0	5,2	5,4	5,4	5,5	4,8	4,4
Agriculture .....	5,2	6,1	6,2	6,4	6,3	10,3	9,4	6,0	6,6
Industrie .....	3,8	3,5	3,8	3,9	4,4	4,7	4,4	4,0	2,5
Industrie extractive .....	5,8	6,0	6,1	6,3	8,2	6,9	6,2	6,8	3,8
Industrie manufacturière .....	3,7	3,4	3,7	3,7	4,2	4,6	4,4	3,9	2,4
Énergie et eau .....	6,3	6,4	6,0	6,4	6,6	6,0	5,0	4,4	4,0
Construction .....	2,7	2,7	2,7	2,9	3,2	3,3	3,6	2,2	2,2
Commerce, transports et communications ....	5,2	5,7	5,5	6,0	5,9	5,8	6,4	5,3	5,3
Commerce et réparations .....	5,6	6,0	5,7	6,1	5,8	5,8	6,5	6,0	5,8
Horeca .....	9,7	11,4	12,6	15,0	15,4	14,7	15,7	12,4	14,0
Transports et communications .....	3,7	3,7	3,2	3,3	3,3	3,4	3,4	3,3	3,2
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	4,1	4,2	4,1	4,4	4,3	4,3	3,3	2,5	2,5
Activités financières et d'assurance .....	3,5	2,9	3,0	2,9	2,9	2,6	2,1	1,9	2,1
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(1)</sup> ...	4,5	5,1	4,7	5,2	5,0	5,2	3,9	2,9	2,7
Autres services .....	7,6	7,6	7,7	7,5	7,7	7,5	7,9	7,7	7,5
Santé et action sociale .....	7,5	7,4	7,6	7,4	7,6	7,5	7,8	7,8	7,5
Services collectifs, sociaux et personnels ...	8,8	8,6	7,9	8,4	8,4	7,3	8,4	7,3	7,3
Contrat de remplacement .....	1,1	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
Contrat pour l'exécution d'un travail défini ....	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
<b>Selon le genre</b>									
Hommes .....	61,0	60,7	60,6	60,8	59,1	58,7	57,9	59,1	58,4
Femmes .....	39,0	39,3	39,4	39,2	40,9	41,3	42,1	40,9	41,6

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## 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)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008	2009
	(population totale)							(population réduite)	
<b>Travailleurs inscrits au registre du personnel . . .</b>	<b>96,6</b>	<b>96,4</b>	<b>95,8</b>	<b>95,6</b>	<b>93,7</b>	<b>93,5</b>	<b>93,8</b>	<b>95,5</b>	<b>96,6</b>
<b>Personnel intérimaire . . . . .</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>2,8</b>
Agriculture . . . . .	5,4	5,4	6,7	4,5	7,3	8,2	8,8	7,8	6,3
Industrie . . . . .	4,1	4,3	5,0	5,1	5,8	6,0	5,5	5,7	3,9
Industrie extractive . . . . .	3,7	3,1	2,3	2,6	2,8	3,1	3,4	2,8	1,6
Industrie manufacturière . . . . .	4,3	4,5	5,2	5,3	6,1	6,3	5,8	5,9	4,0
Énergie et eau . . . . .	0,9	1,0	1,1	2,1	1,3	1,4	1,2	1,3	1,3
Construction . . . . .	1,1	1,1	1,2	1,6	2,0	2,2	2,0	1,9	1,8
Commerce, transports et communications . . . . .	2,7	2,9	3,4	3,7	4,2	4,6	4,7	4,8	3,7
Commerce et réparations . . . . .	3,3	3,5	3,9	4,0	4,6	4,8	4,6	4,6	3,8
Horeca . . . . .	4,6	4,0	4,0	4,3	6,0	7,7	7,3	6,3	5,9
Transports et communications . . . . .	2,0	2,3	2,9	3,4	3,8	4,3	4,6	5,0	3,4
Services financiers, immobiliers et aux entreprises . . . . .	1,8	1,7	2,0	2,1	2,6	2,7	2,5	2,4	1,8
Activités financières et d'assurance . . . . .	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	0,6	0,4
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(1)</sup> . . . . .	2,7	2,7	3,2	3,2	3,8	3,9	3,5	3,6	2,7
Autres services . . . . .	0,8	0,8	1,0	0,9	0,9	1,1	1,0	1,1	1,0
Santé et action sociale . . . . .	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3
Services collectifs, sociaux et personnels . . . . .	5,1	5,1	5,2	5,3	5,8	6,6	6,1	6,2	5,7
<b>Personnes mises à la disposition de l'entreprise<sup>(2)</sup> . . . . .</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

(2) Les travailleurs liés à une entreprise par une inscription dans le registre du personnel de celle-ci 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<sup>(1)</sup>

	Euros, par an (population totale)							Pourcentages de variation entre 2008 et 2009 (population réduite)
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Agriculture .....	28.417	28.750	29.772	29.826	29.908	30.621	31.376	3,1
Industrie .....	48.692	49.684	51.589	52.669	54.559	56.430	58.671	0,0
Industrie extractive .....	43.941	45.628	46.147	46.671	47.957	50.575	52.384	1,0
Industrie manufacturière .....	47.283	48.620	50.285	51.348	53.240	54.998	57.092	0,0
Énergie et eau .....	77.576	74.853	77.810	79.151	80.898	82.984	88.159	-2,0
Construction .....	35.604	36.575	37.710	37.875	39.008	39.997	42.144	1,6
Commerce, transports et communications .....	40.493	41.228	42.369	43.539	44.833	46.062	48.113	3,4
Commerce et réparations .....	41.112	41.538	42.415	43.463	44.750	46.251	48.197	3,3
Horeca .....	26.517	27.510	28.230	28.675	29.534	30.083	31.733	5,3
Transports et communications .....	41.975	43.215	44.919	46.461	47.926	48.953	51.418	3,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	56.152	56.883	57.497	58.090	58.926	59.999	62.091	1,2
Activités financières et d'assurance .....	64.293	65.667	67.277	68.907	70.837	72.804	76.913	1,4
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(2)</sup> .....	49.989	50.585	50.808	51.232	52.164	52.992	54.515	2,0
Autres services .....	37.181	38.704	39.351	40.038	40.513	42.440	43.475	2,7
Santé et action sociale .....	37.204	38.770	39.454	40.059	40.339	42.355	43.171	2,4
Services collectifs, sociaux et personnels .....	37.008	38.209	38.638	39.913	41.671	42.946	45.260	4,2
<b>Total .....</b>	<b>44.435</b>	<b>45.299</b>	<b>46.489</b>	<b>47.498</b>	<b>48.513</b>	<b>49.945</b>	<b>51.838</b>	<b>1,5</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1003.

(2) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## Annexe 8

FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE OUVRÉE<sup>(1)</sup>

	Euros (population totale)							Pourcentages de variation entre 2008 et 2009 (population réduite)
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Agriculture .....	18,4	18,8	19,1	19,6	19,3	19,6	20,0	5,2
Industrie .....	32,3	33,0	33,7	34,7	35,9	37,1	38,8	4,6
Industrie extractive .....	29,6	30,5	31,0	31,9	32,4	33,7	34,8	5,5
Industrie manufacturière .....	31,3	32,2	32,7	33,8	34,9	36,1	37,7	4,8
Énergie et eau .....	54,4	52,6	55,2	54,8	56,4	57,3	60,1	-2,6
Construction .....	24,9	25,5	25,8	26,3	27,1	27,7	28,8	4,3
Commerce, transports et communications .....	24,9	25,5	26,4	27,6	28,4	29,3	30,6	4,6
Commerce et réparations .....	25,5	26,0	26,4	27,2	28,2	29,1	30,3	4,4
Horeca .....	16,7	17,6	18,1	18,4	18,9	19,3	20,4	7,5
Transports et communications .....	25,4	26,2	27,9	29,9	30,7	31,5	33,2	4,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	36,2	36,9	37,1	37,8	38,3	38,9	40,1	2,5
Activités financières et d'assurance .....	45,0	46,1	46,8	48,5	50,0	50,8	53,7	2,5
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(2)</sup> .....	30,4	31,1	31,2	31,9	32,4	33,1	33,9	3,7
Autres services .....	24,3	25,2	25,7	26,5	27,1	28,2	29,0	4,4
Santé et action sociale .....	24,4	25,3	25,9	26,7	27,2	28,4	29,0	4,3
Services collectifs, sociaux et personnels .....	23,4	23,9	24,4	25,1	26,3	26,9	28,6	4,5
<b>Total</b> .....	<b>28,7</b>	<b>29,3</b>	<b>29,9</b>	<b>31,0</b>	<b>31,7</b>	<b>32,6</b>	<b>33,9</b>	<b>3,8</b>

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1013.

(2) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## Annexe 9

### FORMATION, EN 2009, DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE <sup>(1)</sup>

	Nombre de participants à une activité de formation <sup>(2)</sup>			Heures consacrées aux activités de formation				Coûts nets liés aux activités de formation <sup>(3)</sup>			
	(en p.c. de l'emploi moyen)			(en p.c. des heures ouvrées)				(en p.c. des frais de personnel)			
	For- melle <sup>(4)</sup>	Infor- melle <sup>(5)</sup>	Ini- tiale <sup>(6)</sup>	For- melle <sup>(4)</sup>	Infor- melle <sup>(5)</sup>	Ini- tiale <sup>(6)</sup>	Total	For- melle <sup>(4)</sup>	Infor- melle <sup>(5)</sup>	Ini- tiale <sup>(6)</sup>	Total
Agriculture .....	7,4	5,5	0,5	0,1	0,2	0,3	0,6	0,13	0,27	0,07	0,46
Industrie .....	43,5	22,9	2,1	0,8	0,6	0,1	1,6	1,12	0,60	0,07	1,79
Industrie extractive .....	36,0	25,0	0,3	0,6	1,1	0,1	1,8	0,88	1,17	0,05	2,11
Industrie manufacturière ...	41,6	22,7	2,2	0,8	0,6	0,1	1,5	1,00	0,60	0,08	1,69
Énergie et eau .....	83,7	26,5	0,7	1,9	0,4	0,0	2,4	2,81	0,44	0,01	3,26
Construction .....	24,6	7,5	1,8	0,4	0,2	0,5	1,1	0,51	0,17	0,10	0,78
Commerce, transports et communications .....	35,6	17,3	1,3	0,9	0,2	0,2	1,4	1,45	0,25	0,05	1,74
Commerce et réparations ..	28,7	12,9	1,7	0,4	0,3	0,3	1,0	0,66	0,30	0,07	1,03
Horeca .....	15,7	2,0	2,1	0,2	0,1	0,4	0,8	0,31	0,06	0,19	0,56
Transports et communications .....	48,2	25,8	0,6	1,8	0,2	0,0	2,0	2,53	0,19	0,01	2,74
Services financiers, immobiliers et aux entreprises .....	37,3	24,5	0,5	0,8	0,5	0,0	1,3	1,33	0,51	0,01	1,86
Activités financières et d'assurance .....	58,1	36,2	0,2	1,2	0,9	0,0	2,1	2,04	0,72	0,00	2,77
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(7)</sup> .....	26,4	18,4	0,7	0,6	0,3	0,1	1,0	0,77	0,34	0,02	1,13
Autres services .....	41,2	27,1	1,1	0,7	0,4	0,2	1,3	0,72	0,38	0,09	1,19
Santé et action sociale ....	43,0	29,3	1,0	0,7	0,5	0,2	1,4	0,76	0,42	0,09	1,27
Services collectifs, sociaux et personnels .....	29,5	13,4	1,6	0,4	0,2	0,3	0,9	0,50	0,16	0,10	0,76
<b>Total .....</b>	<b>38,2</b>	<b>21,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>1,4</b>	<b>1,16</b>	<b>0,42</b>	<b>0,06</b>	<b>1,63</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les rubriques relatives à la formation initiale sont reprises séparément même si, dans les faits, il s'avère que, pour certaines entreprises, les informations qui y ont été mentionnées portent sur des activités de formation formelle ou informelle.

(2) En raison des doubles comptages liés au fait qu'une même personne peut avoir participé à plus d'un type de formation, aucun total n'est calculé ici.

(3) Coûts bruts, desquels on déduit les subventions et autres avantages financiers reçus. Les coûts nets de formation formelle comprennent par ailleurs les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.

(4) Cours et stages conçus par des formateurs responsables de leur organisation et de leur contenu, à l'intention d'un groupe d'apprenants, dans des locaux distincts du lieu de travail.

(5) Autres activités d'apprentissage, dont l'organisation et le contenu sont largement déterminés par l'apprenant en fonction de ses besoins propres, en relation directe avec le travail ou le lieu de travail. Ces activités comprennent également la participation à des conférences ou à des foires commerciales dans un but d'apprentissage.

(6) Formation, d'une durée minimale de six mois, délivrée aux personnes occupées dans le cadre de systèmes alternant formation et travail en entreprise, en vue de l'acquisition d'un diplôme.

(7) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.



## Annexe 10

FORMATION, EN 2009, DANS LES ENTREPRISES FORMATRICES DE LA POPULATION RÉDUITE<sup>(1)</sup>

	Heures consacrées aux activités de formation (moyennes par participant, en heures)			Coûts nets liés aux activités de formation <sup>(2)</sup> (moyennes par participant, en euros)		
	Formelle <sup>(3)</sup>	Informelle <sup>(4)</sup>	Initiale <sup>(5)</sup>	Formelle <sup>(3)</sup>	Informelle <sup>(4)</sup>	Initiale <sup>(5)</sup>
Agriculture .....	20	49	682	26,4	30,3	5,7
Industrie .....	26	38	82	54,7	38,2	24,1
Industrie extractive .....	24	65	366	53,5	38,1	26,2
Industrie manufacturière .....	25	39	83	51,9	37,7	24,0
Énergie et eau .....	33	24	21	76,9	52,3	47,4
Construction .....	24	30	419	39,2	34,0	5,7
Commerce, transports et communications .....	37	19	229	50,9	34,0	7,4
Commerce et réparations .....	20	31	257	53,6	34,1	6,7
Horeca .....	17	41	235	29,1	18,4	9,6
Transports et communications .....	51	11	104	50,4	34,6	11,5
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	29	27	125	70,4	43,8	11,9
Activités financières et d'assurance .....	27	30	63	94,9	48,2	22,1
Services immobiliers et aux entreprises <sup>(6)</sup> .....	31	24	135	45,6	38,1	11,1
Autres services .....	20	18	234	31,3	27,3	12,2
Santé et action sociale .....	20	18	234	30,4	27,6	12,3
Services collectifs, sociaux et personnels .....	19	22	233	39,4	23,3	11,8
<b>Total</b> .....	<b>28</b>	<b>26</b>	<b>185</b>	<b>51,9</b>	<b>36,5</b>	<b>11,1</b>

Source: BNB (bilans sociaux).

- (1) Les rubriques relatives à la formation initiale sont reprises séparément même si, dans les faits, il s'avère que, pour certaines entreprises, les informations qui y ont été mentionnées portent sur des activités de formation formelle ou informelle.
- (2) Coûts bruts, desquels on déduit les subventions et autres avantages financiers reçus. Les coûts nets de formation formelle comprennent par ailleurs les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.
- (3) Cours et stages conçus par des formateurs responsables de leur organisation et de leur contenu, à l'intention d'un groupe d'apprenants, dans des locaux distincts du lieu de travail.
- (4) Autres activités d'apprentissage, dont l'organisation et le contenu sont largement déterminés par l'apprenant en fonction de ses besoins propres, en relation directe avec le travail ou le lieu de travail. Ces activités comprennent également la participation à des conférences ou à des foires commerciales dans un but d'apprentissage.
- (5) Formation, d'une durée minimale de six mois, délivrée aux personnes occupées dans le cadre de systèmes alternant formation et travail en entreprise, en vue de l'acquisition d'un diplôme.
- (6) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire.

## Annexe 11

### NATURE ET STRUCTURE DES CONTRATS DE TRAVAIL SELON LES RÉGIONS

(population totale)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Travail à temps partiel</b>							
(pourcentages de l'emploi au 31 décembre)							
Entreprises unirégionales .....	23,5	24,4	25,0	25,4	26,7	27,2	27,9
Bruxelles .....	22,9	23,1	23,9	25,0	24,0	24,9	25,0
Flandre .....	23,3	24,5	25,3	25,6	27,3	27,6	28,4
Wallonie .....	24,3	24,7	24,9	25,1	26,6	27,3	27,7
Entreprises multirégionales .....	23,0	25,4	26,3	28,2	29,7	29,9	31,3
<b>Total .....</b>	<b>23,3</b>	<b>24,6</b>	<b>25,4</b>	<b>26,1</b>	<b>27,5</b>	<b>27,9</b>	<b>28,8</b>
<b>Travail temporaire<sup>(1)</sup></b>							
(pourcentages de l'emploi au 31 décembre)							
Entreprises unirégionales .....	6,2	6,2	6,2	6,4	6,8	6,9	7,0
Bruxelles .....	6,6	7,4	7,5	7,2	6,9	8,6	6,7
Flandre .....	4,9	4,9	4,8	5,1	5,7	5,5	5,5
Wallonie .....	9,5	9,1	9,0	9,1	9,7	9,7	10,7
Entreprises multirégionales .....	6,4	5,9	5,7	5,7	5,7	5,5	5,6
<b>Total .....</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,1</b>	<b>6,2</b>	<b>6,5</b>	<b>6,6</b>	<b>6,6</b>
<b>Travail intérimaire dans les entreprises</b>							
<b>déposant un schéma complet</b>							
(pourcentages de l'emploi ETP moyen)							
Entreprises unirégionales .....	3,1	3,1	3,6	3,8	4,4	4,7	4,2
Bruxelles .....	2,4	2,3	2,5	2,6	2,6	3,2	2,5
Flandre .....	3,2	3,2	3,8	4,1	4,8	4,9	4,5
Wallonie .....	3,4	3,3	3,6	3,8	4,4	4,6	4,4
Entreprises multirégionales .....	1,7	2,0	2,2	2,3	2,4	2,7	2,7
<b>Total .....</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>3,1</b>	<b>3,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,9</b>	<b>3,7</b>

Source: BNB (bilans sociaux).

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

## Annexe 12

## DURÉE ET COÛT DU TRAVAIL SELON LES RÉGIONS

(population totale)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Heures ouvrées par ETP</b> (unités, par an)							
Entreprises unirégionales .....	1.557	1.552	1.566	1.549	1.547	1.549	1.546
Bruxelles .....	1.604	1.586	1.598	1.579	1.578	1.596	1.588
Flandre .....	1.554	1.554	1.573	1.553	1.553	1.551	1.547
Wallonie .....	1.539	1.530	1.533	1.525	1.520	1.522	1.525
Entreprises multirégionales .....	1.522	1.528	1.513	1.485	1.483	1.485	1.490
<b>Total .....</b>	<b>1.547</b>	<b>1.545</b>	<b>1.552</b>	<b>1.532</b>	<b>1.530</b>	<b>1.532</b>	<b>1.531</b>
<b>Frais de personnel par ETP</b> (euros, par an)							
Entreprises unirégionales .....	41.958	42.743	44.033	45.015	45.791	47.420	49.117
Bruxelles .....	51.133	50.864	52.509	53.420	53.647	55.984	59.015
Flandre .....	41.670	42.770	43.951	45.022	45.906	47.627	49.198
Wallonie .....	37.809	38.675	40.188	41.158	42.102	43.247	44.737
Entreprises multirégionales .....	50.757	51.790	53.560	54.432	56.029	57.144	59.496
<b>Total .....</b>	<b>44.435</b>	<b>45.299</b>	<b>46.489</b>	<b>47.498</b>	<b>48.513</b>	<b>49.945</b>	<b>51.838</b>
<b>Frais de personnel par heure ouvrée</b> (euros)							
Entreprises unirégionales .....	27,0	27,5	28,1	29,1	29,6	30,6	31,8
Bruxelles .....	31,9	32,1	32,9	33,8	34,0	35,1	37,2
Flandre .....	26,8	27,5	27,9	29,0	29,6	30,7	31,8
Wallonie .....	24,6	25,3	26,2	27,0	27,7	28,4	29,3
Entreprises multirégionales .....	33,3	33,9	35,4	36,7	37,8	38,5	39,9
<b>Total .....</b>	<b>28,7</b>	<b>29,3</b>	<b>29,9</b>	<b>31,0</b>	<b>31,7</b>	<b>32,6</b>	<b>33,9</b>

## Annexe 13

### FORMATION FORMELLE DANS LES ENTREPRISES SELON LES RÉGIONS <sup>(1)</sup>

(population totale)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Participants à une activité de formation</b> (pourcentages de l'emploi moyen)							
Entreprises unirégionales .....	27,0	26,5	27,1	27,4	27,1	27,2	26,0
Bruxelles .....	29,4	27,2	28,3	27,0	26,7	27,0	26,0
Flandre .....	29,1	29,0	29,2	29,5	28,8	29,4	27,2
Wallonie .....	19,8	19,7	21,0	22,1	22,8	22,1	23,1
Entreprises multirégionales .....	55,6	56,8	61,7	61,0	61,8	61,9	52,5
<b>Total .....</b>	<b>34,9</b>	<b>35,0</b>	<b>35,9</b>	<b>36,2</b>	<b>36,2</b>	<b>36,1</b>	<b>32,9</b>
<b>Heures consacrées aux activités de formation</b> (pourcentages des heures ouvrées)							
Entreprises unirégionales .....	0,53	0,56	0,53	0,54	0,54	0,54	0,50
Bruxelles .....	0,59	0,59	0,49	0,54	0,56	0,51	0,54
Flandre .....	0,57	0,62	0,59	0,58	0,58	0,58	0,53
Wallonie .....	0,38	0,38	0,39	0,45	0,44	0,42	0,43
Entreprises multirégionales .....	1,46	1,31	1,32	1,30	1,43	1,60	1,36
<b>Total .....</b>	<b>0,78</b>	<b>0,77</b>	<b>0,73</b>	<b>0,74</b>	<b>0,77</b>	<b>0,80</b>	<b>0,72</b>
<b>Coûts nets liés aux activités de formation <sup>(2)</sup></b> (pourcentages des frais de personnel)							
Entreprises unirégionales .....	0,76	0,76	0,73	0,73	0,71	0,70	0,71
Bruxelles .....	0,83	0,72	0,63	0,70	0,69	0,68	0,70
Flandre .....	0,82	0,85	0,82	0,77	0,75	0,75	0,73
Wallonie .....	0,52	0,48	0,56	0,61	0,62	0,60	0,66
Entreprises multirégionales .....	2,31	2,09	2,07	2,07	2,28	2,42	2,15
<b>Total .....</b>	<b>1,26</b>	<b>1,19</b>	<b>1,13</b>	<b>1,13</b>	<b>1,19</b>	<b>1,21</b>	<b>1,14</b>
<b>Entreprises formatrices</b> (pourcentages du total des entreprises)							
Entreprises unirégionales .....	6,6	6,5	6,4	6,2	6,4	6,5	13,1
Bruxelles .....	7,1	6,7	6,9	6,8	7,1	7,1	13,0
Flandre .....	7,3	7,2	7,1	6,9	7,0	7,1	13,0
Wallonie .....	4,7	4,5	4,5	4,4	4,7	4,9	13,6
Entreprises multirégionales .....	47,6	43,4	44,1	45,1	43,7	41,9	51,3
<b>Total .....</b>	<b>7,2</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>	<b>7,0</b>	<b>13,7</b>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) L'introduction d'un nouveau formulaire du bilan social applicable aux exercices clôturés à partir du 1<sup>er</sup> décembre 2008 engendre une rupture de série entre les données relatives à l'année 2008 et celles relatives aux années antérieures.

(2) Coûts bruts, desquels on déduit les subventions et autres avantages financiers reçus. Les coûts nets de formation formelle comprennent par ailleurs les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.

# Summaries of articles

## Economic projections for Belgium – Autumn 2010

The global economic recovery which had begun in mid 2009 has continued, though its strength has varied from one region to another. The emerging economies have been the driving force, propelling the revival of international trade. The upturn is more gradual in the advanced economies, as is generally the case after an economic recession accompanied by a financial crisis. Moreover, there has been some loss of momentum in the past few months owing to the difficult transition to a self-sustaining recovery, as the fiscal stimuli initially introduced in the midst of the crisis are giving way to a general move towards the consolidation of public finances. In the euro area, significant divergences have become apparent between the performance of the economies which have been able to take advantage of the strengthening foreign demand and that of countries facing major structural adjustments. In that context, the projections indicate that the recovery will be maintained, but will be weaker for a time than at the beginning of 2010.

In Belgium, too, the hesitant revival in activity which had begun in the second half of 2009 was consolidated and has since been maintained. So far it has been slightly stronger than previously expected. Overall, following a contraction of 2.7 p.c. in 2009, growth is forecast at 2.1 p.c. in 2010 and 1.8 p.c. in 2011, slightly outpacing growth in the euro area.

In view of the slump in GDP during the recession, the resilience of the labour market was a welcome surprise. The decline in employment was both limited and short-lived: altogether, job losses totalled 38,400 units between the end of 2008 and the end of 2009. These losses were already more or less offset by jobs created during the first two quarters of 2010. According to the projections, job creations are likely to exceed 56,000 units during 2010, with a further 15,000 units in 2011. The resilience of employment is due to the use of flexible arrangements during the period of the economic slowdown and to a decline in the hourly productivity. In that context, the unemployment rate increased from 7 p.c. in 2008 to 7.9 p.c. in 2009 and 8.5 p.c. in 2010. It is projected at 8.6 p.c. in 2011.

The recovery was initiated in 2009 by the end of the movement towards stock reduction and by the export revival triggered by the marked strengthening of international trade. Domestic demand excluding the change in stocks is also likely to gain momentum, boosted initially by private consumption. Households are in fact expected to reduce their savings ratio to its pre-crisis level, as uncertainties regarding the labour market prospects and the value of financial assets have receded. In 2011, housing and business investments will also start contributing to the growth of domestic demand.

Inflation measured by the HICP is forecast to dip slightly during the coming year, so that – as an annual average – it will increase from the rate of 0 p.c. recorded in 2009 to 2.3 p.c. this year before subsiding to 2.1 p.c. in 2011.

According to the latest data, Belgium's public finances will end the year 2010 with a deficit of 4.8 p.c. of GDP, which is a 1.2 percentage point improvement on 2009. In the absence of a budget for the federal government and social security for 2011, assuming no policy change, and given the continuing consolidation of economic conditions, the deficit is forecast at 4.7 p.c. The government debt ratio is projected to continue rising in 2010 and 2011, but at a much more modest pace than in the two previous years. In 2010, the debt ratio is estimated at 97.6 p.c. of GDP. In 2011 it will rise further, to 99.8 p.c. of GDP.

JEL Codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projection, Eurosystem

### [The inflation gap between Belgium and the three main neighbouring countries and likely repercussions on competitiveness](#)

In a monetary union, divergences of inflation rates between the participating countries have direct repercussions on their price and cost competitiveness. Bearing this in mind, the article examines the implications of inflation differentials within the euro area and shows that participation in the monetary union can only succeed if the Member States pay sufficient attention to changes in their competitive position. The article then goes on to discuss the institutional framework for monitoring competitiveness in Belgium and raises the question of whether it is still advisable, as is currently the case, to focus primarily on the three main neighbouring countries rather than on the euro area as a whole. Since the answer to this question is in the affirmative, the last part analyses the inflation gap with these same countries.

Although broadly in line with the inflation rate in the euro area, inflation in Belgium has recorded a cumulative positive differential vis-à-vis the three main neighbouring countries of around 5 percentage points since 1996. It is largely attributable to faster growth of unit labour costs, while the contribution of energy price developments has on the whole been neutral over this period. However, in 2008 and again in 2010, energy products evidently contributed positively to the inflation differential, as did foodstuffs.

In this context, particular vigilance is called for on two fronts. On the one hand, attention needs to be paid to the extent of the first-round effects that commodity price changes can have on inflation (especially food products, natural gas and electricity). The Price Observatory, the Commission for Electricity and Gas Regulation (CREG) and the Competition Council have an important role to play here. On the other hand, it is important for the social partners to internalise all possible effects of wage indexation and strive to reach agreement on nominal pay rises that will preserve Belgium's competitive position in accordance with the 1996 Law on the promotion of employment and the preventive safeguarding of competitiveness. In the longer term, a reduction in the energy intensity of Belgium's consumption profile would also help to keep price and cost developments under control.

JEL Codes: E24, E31, E64

Key words: inflation, indexation, second-round effects, competitiveness

### [Implications of liberalisation for methods of setting retail gas prices in Belgium](#)

The liberalisation of the gas and electricity markets entailed the establishment of new pricing mechanisms, including those concerning consumers in the residential sector. The purpose of the article is to analyse how Belgian gas suppliers have adopted those mechanisms. After a brief description of the wholesale and retail gas markets in Belgium, the second section focuses on

examining retail prices for residential consumers. The analysis is based on the tariff data of the five main suppliers active in that segment. It shows that the method of setting the retail gas prices used in variable price contracts is based on very similar principles, using specific indexation formulas freely determined by each operator. The formulas generate selling price indexation based on parameters which pass on changes in purchase costs to the final consumer according to a price risk transfer principle. That indexation is convenient for all operators and does not entail any additional consumer information costs. The disclosure of the automatic indexation mechanisms has the advantage of being relatively simple and transparent in regard to fundamental movements in parameters and their influence on prices. However, for the average consumer, the calculation of indexed prices appears complex and the information supplied seems incomplete. Discretionary adjustments to the said indexations are not very clear even though they are reflected in an increase in the portion of the price which is not linked to changes in the energy parameters.

The situation of gas suppliers active on the retail market in Belgium is then assessed in comparison with that in neighbouring European countries, which apply officially regulated prices, price approval procedures, price caps and prices free of any regulation. However, those prices are still at least subject to “close” supervision owing to the authorities’ concern that the retail prices charged should reflect the true cost of a product which is subject to a public service obligation, which is an item of essential household expenditure, and for which the price must be determined by the market.

Since consumer prices of gas are more volatile in Belgium than in other countries, with the ensuing second-round effects on inflation, measures capable of reducing that volatility could be attractive. However, the effects of any such measures require careful appraisal. Two measures might be envisaged, in line with developments seen in other countries: the introduction of “supervised” freedom to set tariffs, with effective checks on the justification for tariff adjustments, and information on tariff formulas which is easier for consumers to understand.

JEL Codes: E31, E64, L95.

Key words: consumer price index, Belgium, gas price, retail gas market

### The Belgian deposit guarantee scheme in a European perspective

During the recent financial crisis, the deposit guarantee scheme in Belgium – as in other European countries – played a role in preventing bank runs and restoring confidence: to that end, the intervention ceilings were raised substantially and the scope of the scheme was extended to include certain life insurance policies. Finally, the expansion of the system’s coverage had to be financed by a sharp increase in the contributions from financial institutions. First of all, that measure had a positive impact on the budget; secondly, increased contributions may also boost the credibility of the deposit guarantee system.

A recent European initiative proposes further ambitious reforms. Besides a better consumer protection, the European deposit guarantee schemes would be largely harmonised, thus also promoting European financial integration. Risk-weighted financing of the schemes should counteract moral hazard, benefiting financial stability. However, this proposal has yet to be approved by the European Parliament and the Council. Its impact ought to be assessed in the light of the broader package of measures aimed at making the financial system more resilient, such as the new prudential supervision structure, the Basel III proposal for stricter capital and liquidity requirements, and the possible new levies on the financial sector.

JEL codes: G01, G21, G28

Key words: deposit assurance, financial institutions, financial crisis, moral hazard

## Financial structure and results of firms in 2009

The article looks at the financial situation of non-financial corporations in Belgium over the period from 1 January to 31 December 2009. After briefly describing the methodology and the population studied, it presents an extrapolation of the main operating result items for 2009. It assesses then the financial situation of companies as regards profitability and solvency. Since last year, the scope of this assessment has been widened to cover the entire population: apart from the medians, the first and third quartiles, as well as the tenth and ninetieth percentiles, have been studied too. Finally, the article gives some insight into the relation between financial ratios' distribution and bankruptcy risk. This insight shows for instance that the relation between solvency and bankruptcy risk is markedly negative: the higher the solvency, the lower the bankruptcy risk, and vice versa. The same kind of relation can be derived for other variables, such as profitability or debt ratios.

JEL Codes: D39, G30, G33, L60, L80

Key words: firms' results, financial structure, bankruptcy risk, sectoral analysis, distribution analysis

## The 2009 social balance sheet

The impact of the economic recession on employment is reflected in the information gleaned from social balance sheets filed for the year 2009. Staff numbers were down by 1.2 p.c. compared with 31 December 2008, which is more than double the average annual decline. As evidence of the use that firms have made of the various flexibility instruments available to help reduce the volume of labour, part-time employment increased in 2009, at the expense of full-time jobs, mainly because of the shift from full-time work schedules towards shorter working hours. Job losses took a proportionally higher toll on men than on women, and manual workers have been affected more than employees or management staff. Large enterprises had to face more staff cuts than SMEs. Among the different branches of activity, job losses were the heaviest in industry, followed by the financial services and insurance sector. Some job creation was still observed in certain branches, including health and social work.

Workers affected by temporary lay-offs for economic reasons and by the crisis measures remain on their employer's staff register, which has tended to limit the drop in the number of workers in employment, while the volume of hours worked, which is directly influenced by these measures, felt considerably in 2009. Combined with this decline, the increase with 3.8 p.c. of the average hourly labour costs led to an increase in staff costs of barely half a percentage point.

Despite a rise in the number of training firms, budgets for both formal and informal training were revised downwards in 2009. In all, firms devoted 1.63 p.c. of staff costs to training their workers, compared with 1.72 p.c. a year earlier, a contraction that reflects the pro-cyclical nature of this expenditure. By contrast, participation rates among workers were higher, except where informal training was concerned.

JEL Codes: J20, J24, J30, M51, M53

Key words: employment, staff costs, training, working hours, employment contract, full-time, part-time, skills, temporary worker



## Abstracts of the working papers series

194. Trade with China and skill upgrading: Evidence from Belgian firm level data,  
by G. Mion, H. Vandenbussche, L. Zhu, September 2010

The authors use Belgian firm-level data over the period 1996-2007 to analyze the impact of imports from China and other low-wage countries on firm growth, exit, and skill upgrading in manufacturing. For this purpose they use both industry-level and firm-level imports by country of origin and distinguish between firm-level outsourcing of final versus intermediate goods. Results indicate that, both industry-level import competition and firm-level outsourcing to China reduce firm employment growth and induce skill upgrading. In contrast, industry-level imports have no effect on Belgian firm survival, while firm-level outsourcing of finished goods to China even increased firm's probability of survival. In terms of skill upgrading, the effect of Chinese imports is large. Industry import competition from China accounts for 42 p.c. (20 p.c.) of the within firm increase in the share of skilled workers (non-production workers) in Belgian manufacturing over the period of the analysis, but these effects, as well as the employment reducing effect, remain mainly in low-tech industries. Firm-level outsourcing to China further accounts for a small but significant increase in the share of non-production workers. This change in employment structure is in line with predictions of offshoring models and Schott's (2008) "moving up the quality ladder" story. All these results are robust to instrumental variables estimation.

195. Trade crisis? What trade crisis?, by K. Behrens, G. Corcos, G. Mion,  
September 2010

The authors provide an analysis of the 2008-2009 trade collapse using microdata from a small open economy, Belgium. First, they find that changes in firm-country-product exports and imports occurred mostly at the intensive margin: the number of firms, the average number of destination and origin markets per firm, and the average number of products per market changed only very little. Second, econometric analysis reveals some composition effects in the fall of the intensive margin along firm, product and country characteristics. The most important factor explaining changes in exports is the destination country's growth rate of GDP. Had growth rates in 2008-2009 been the same as in 2007-2008, Belgian exports would have fallen by about 57 p.c. less than what is observed. Trade in consumer durables and capital goods fell more severely than trade in other product categories, which explains another 22 p.c. of the observed fall. Financial variables and involvement in global value chains have some explanatory power on the exports and imports fall respectively, but appear to have affected domestic operations in equal proportion. More generally, exports-to-turnover and imports-to-intermediates ratios at the firm level did neither systematically decrease nor reveal strong firm- or sector-specific patterns. Overall, the results point

to a demand-side explanation: the fall in trade was mostly driven by the fall in economic activity. It is not a trade crisis – just a trade collapse.

196. Trade and the global recession, by J. Eaton, S. Kortum, B. Neiman, J. Romalis, October 2010

The ratio of global trade to GDP declined by nearly 30 p.c. during the global recession of 2008-2009. This large drop in international trade has generated significant attention and concern. Did the decline simply reflect the severity of the recession for traded goods industries? Or alternatively, did international trade shrink due to factors unique to cross border transactions? The paper merges an input-output framework with a gravity trade model and solves numerically several general equilibrium counterfactual scenarios which quantify the relative importance for the decline in trade of the changing composition of global GDP and changes in trade frictions. The results suggest that the relative decline in demand for manufactures was the most important driver of the decline in manufacturing trade. Changes in demand for durable manufactures alone accounted for 65 p.c. of the cross-country variation in changes in manufacturing trade/GDP. The decline in total manufacturing demand (durables and non-durables) accounted for more than 80 p.c. of the global decline in trade/GDP. Trade frictions increased and played an important role in reducing trade in some countries, notably China and Japan, but decreased or remained relatively flat in others. Globally, the impacts of these changes in trade frictions largely cancel each other out.

197. Internationalization strategy and performance of small and medium sized enterprises, by J. Onkelinx, L. Sleuwaegen, October 2010

Focusing on the timing and geographical scope of import and export activities of Belgian small and medium sized enterprises (SMEs), the paper analyzes the importance, structural features and performance implications of firms that recently started to export following the geographical configuration of their international trade operations and their year of establishment. The analysis allows the authors to separate firms that started to export in the period 1998-2005 into four distinct groups: born international, i.e. firms which were established less than five years before their first year of exporting and exporting to less than five countries in the same region (regional focus); born global, i.e. young firms but with a more internationally diversified export portfolio; born again global, i.e. firms similar to born globals but established longer than five years before their first exports, and traditional internationalizers, i.e. firms established more than five years before their first export operations and characterized by a narrow geographical scope of their exports.

The authors find SME export growth to be driven by a small group of born global firms, accounting for 60 p.c. of the total increase in SME exports between 1998 and 2005. Analyzing the structural feature of the different types of firms, they find born globals to be more productive and characterized by a higher R&D spending and intangible asset intensity compared to other types of traders.

The authors next test if the typology matters for the observed export performance differences across firms over time. They find that born globals grow faster in terms of export sales, have a stronger commitment to export markets and are more likely to continue exporting. Born globals also have the highest failure rate, traditional internationalizers the lowest. These findings suggest strong risk/return trade-offs among the strategies chosen by the different types of firms.

Performing a dynamic analysis of changes in trade configurations of firms over the observation period, the paper investigates how these changes have an impact on performance. Specific attention is paid to firms that stop importing/exporting. Especially firms that move from being exporters to become two-way traders, i.e. also starting to import goods from other countries, show the most marked increases in turnover and productivity.

The final part of the study analyzes the relationship between export and import activities to particular countries following the sequence in which they occur. The authors find that the probability to start importing from a country is 4 times higher for firms already exporting to that country than for trading SMEs without prior export experience in that country.

198. [The internationalization process of firms: From exports to FDI?](#), by P. Conconi, A. Sapir, M. Zanardi, October 2010

The authors describe a simple model in which domestic firms decide whether to serve a foreign market through exports or horizontal foreign direct investment (FDI). This choice involves a trade-off between the higher variable trade costs associated with exports and the higher fixed set-up costs associated with establishing foreign subsidiaries. Crucially, firms are uncertain about their profitability in foreign markets and can only learn it by operating there. To obtain market-specific knowledge, firms may follow an "internationalization process", serving the foreign market via exports first and eventually, in some cases, switching to local subsidiary sales. To assess the validity of the predictions of the model, the authors use firm-level data on export and FDI decisions in individual destination markets for all companies registered in Belgium over the period 1997-2008. They show that firms' strategies to serve foreign markets depend not only on the variable and fixed costs associated with exports and FDI, but also on the export experience they have acquired in that market.

199. [Intermediaries in international trade: Direct versus indirect modes of export](#), by A. B. Bernard, M. Grazzi, C. Tomasi, October 2010

The paper contributes to the relatively new literature on the role of intermediaries in international trade. Using Italian firm-level data, the authors document significant differences between exporters of different types and highlight the role of country-specific fixed cost in the choice of direct versus indirect modes of export. Recent theoretical work suggests that intermediaries are typically providing solutions to country-specific fixed costs. The empirical results largely confirm this relationship. Measures of country fixed costs are positively associated with intermediary exports both in the aggregate and within firms. In contrast, proxies for variable trade costs are largely not correlated with differences between direct and indirect exports.

200. [Trade in services: IT and task content](#), by A. Ariu, G. Mion, October 2010

The paper investigates the determinants of the dramatic increase in services tradability focusing on the extensive margin of the phenomenon. The authors use balance sheet and firm-level service trade information over the period 1995-2005 provided by the National Bank of Belgium and they merge it with information on the evolution of information technology use and tasks performed by workers from the qualification and career survey provided by the BIBB-IAB. They show that technological change, measured either by the more intensive use of information technologies or by changes in the task content of jobs, has substantially contributed to the increase in the number of service-trading firms. Interestingly, they find evidence of a churning effect. While technological change has induced net entry into service trading, it has also increased the likelihood of both gross entry and exit of firms. Furthermore, the evidence suggests that due to the peculiar nature of services provision, the change in the tasks content of jobs is a better measure of technological change than the use of information technologies. The results are robust to controlling for service trade liberalization and offshoring.

201. [The productivity and export spillovers of the internationalisation behaviour of Belgian firms](#), by M. Dumont, B. Merlevede, C. Piette, G. Rayp, October 2010

The paper analyses to what extent the decision to start exporting may be subject to spillovers of the internationalisation behaviour of other (foreign and domestic) firms. The authors distinguish between two possible channels: effects on productivity and effects on the perceived level of sunk costs of exporting. For both channels, they consider geographical and activity or industry-based linkages between firms. For a sample Belgian firms they find evidence of significant spillovers on productivity as well as productivity-independent spillovers on the decision to start exporting. Spillovers seem more substantial in the geographical dimension than in terms of competitor, client or supplier links, except for the impact of multinationals on the productivity of domestic firms.

202. [Market size, competition, and the product mix of exporters](#), by T. Mayer, M. J. Melitz, G. I. P. Ottaviano, October 2010

Recent empirical evidence has highlighted how the export patterns of multi-product firms dominate world trade flows, and how these multi-product firms respond to different economic conditions across export markets by varying the number of products they export. The authors further analyze the effects of those export market conditions on the relative export sales of those goods: they refer to this as the firm's product mix choice. They build a theoretical model of multi-product firms that highlights how market size and geography (the market sizes of trading partners and the bilateral economic distances between them) affect both a firm's exported product range and its exported product mix across market destinations. They show how tougher competition in an export market – associated with a downward shift in the distribution of markups across all products sold in the market – induces a firm to skew its export sales towards its best performing products. They find very strong confirmation of this competitive effect for French exporters across export market destinations. The theoretical model shows how this effect of export market competition on a firm's product mix then translates into differences in measured firm productivity. Thus, a firm operating a given technology will produce relatively more output per worker when it exports to markets with tougher competition. This productivity gain is further compounded by the effect of competition on the mix of exported products.

203. [Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade](#), by A. B. Bernard, I. Van Beveren, H. Vandenbussche, October 2010

New empirical and theoretical work has highlighted the importance of multi-product firms in international trade flows. The paper examines multi-product exporters in the small open economy of Belgium, considering their importance and the relationship between the margins of trade and firm productivity, both across firms and within firms over time. In addition, the authors employ proxies for trade costs to quantify the extensive and intensive margin adjustments of trade. Linking production and export data at the firm-product level, they discover new and, heretofore, unknown facts about multi-product manufacturing exporters. The large majority of Belgian manufacturing firms export products that they do not produce. More than three quarters of the exported products and more than one quarter of export value from Belgian manufacturers are in goods that are not produced by the firm, so-called Carry-Along Trade (CAT). CAT exports are concentrated in the largest and most productive firms and the value of CAT exports responds differently to variation in firm productivity and trade costs than does the export value of goods that the firm produces.

204. Can Belgian firms cope with the Chinese dragon and the Asian tigers? The export performance of multi-product firms on foreign markets, by F. Abraham, J. Van Hove, October 2010

Exporting firms are affected in many ways by competition on foreign markets. The paper focuses on the impact of Asian competition on the bilateral export performance of Belgian firms, controlling for firm level as well as destination-market characteristics. Export performance is measured in several ways, including the export intensity, the variety and quality of trade as well as the export intensity growth. Export performance appears to differ substantially across firms, across sectors and across destination markets. The overall results indicate that both the export intensity and variety of Belgian firms' exports are reduced by Asian competition. Especially the competitive pressure caused by mainland China and Hong Kong is strong. The competitive pressure is intense in labour-intensive sectors but also felt in a wide range of activities with a higher value added. Belgian exporters cope with foreign competition by following a variety-expansion or a quality-upgrading strategy.

205. Immigration, offshoring and American jobs, by G. I. P. Ottaviano, G. Peri, G. C. Wright, October 2010

How many "American jobs" have US-born workers lost due to immigration and offshoring? Or, alternatively, is it possible that immigration and offshoring, by promoting cost-savings and enhanced efficiency in firms, have spurred the creation of jobs for US natives? The authors consider a multi-sector version of the Grossman and Rossi-Hansberg (2008) model with a continuum of tasks in each sector and they augment it to include immigrants with heterogeneous productivity in tasks. They use this model to jointly analyze the impact of a reduction in the costs of offshoring and of the costs of immigrating to the US. The model predicts that while cheaper offshoring reduces the share of natives among less skilled workers, cheaper immigration does not, but rather reduces the share of offshored jobs instead. Moreover, since both phenomena have a positive "cost-savings" effect they may leave unaffected, or even increase, total native employment of less skilled workers. The model also predicts that offshoring will push natives toward jobs that are more intensive in communication-interactive skills and away from those that are manual and routine intensive. The authors test the predictions of the model on data for 58 US manufacturing industries over the period 2000-2007 and find evidence in favor of a positive productivity effect such that immigration has a positive net effect on native employment while offshoring has no effect on it. They also find some evidence that offshoring has pushed natives toward more communication-intensive tasks while it has pushed immigrants away from them.

206. The effects of internationalisation on domestic labour demand by skills: Firm-level evidence for Belgium, by L. Cuyvers, E. Dhyne, R. Soeng, October 2010

The authors empirically investigate the effects of the internationalisation of Belgian firms on domestic demand for production and non-production workers, which are used as proxies for unskilled and skilled labour. Distinction is made between home-employment effects of firms' internationalisation, through either international trade or outward foreign direct investment, in high-income countries and in low-income economies. The results of the econometric analysis, using data over 1997-2007, suggest that increasing import shares from low-income countries or investing in those countries significantly reduces demand for low-skilled labour, while it increases demand for skilled labour. An increase in exports generally raises the demand for production workers, while it reduces the demand for non-production workers. However, these effects are reversed in the case of exports to low-income countries. Considering the impact of foreign direct investment, the results tentatively suggest that the setting up of a new international investment project has a positive impact on demand for non-production workers one period before it is made. This positive effect is offset in the long run, particularly in the case of investment in low-income countries.

207. Labour demand adjustment: Does foreign ownership matter?, by E. Dhyne, C. Fuss, C. Mathieu, October 2010

The paper examines whether multinational companies differ in their employment adjustment from domestic firms, on the basis of a panel of Belgian firms for the period 1997-2007. The authors focus on incumbent firms as, in general, they account for the largest fraction of net employment creation, especially among multinational firms (MNFs). They obtain structural estimates of adjustment cost parameters for blue-collar workers and white-collar workers, domestic firms, and MNFs. They find evidence of convex, asymmetric (in the sense that it is more expensive to downsize than to upsize) and cross adjustment costs (indicating costly substitution between workers). To adjust white-collar employment seems to be around half as costly for MNFs as for domestic firms. There is no difference between Belgian MNFs and foreign MNFs. A small fraction of the gap between the adjustment costs of MNFs and domestic firms may be explained by the use of fixed-term contracts and early retirement. Controlling for firm size does not yield robust conclusions; the cost advantage of MNFs may diminish, vanish or turn into a disadvantage.

208. The Taylor principle and (in-)determinacy in a New Keynesian model with hiring frictions and skill loss, by A. Rannenberg, November 2010

The author introduces skill decay during unemployment into Blanchard and Gali's (2008) New-Keynesian model with hiring frictions and real-wage rigidity. Plausible values of quarterly skill decay and real-wage rigidity turn the long-run marginal cost-unemployment relationship positive in a "European" labour market with little hiring but not in a fluid "American" one. If the marginal cost-unemployment relationship is positive, determinacy requires a passive response to inflation in the central bank's interest feedback rule if the rule features only inflation. Targeting steady state output or unemployment helps to restore determinacy. Under indeterminacy, an adverse sunspot shock increases unemployment extremely persistently.

## Signes conventionnels

–	la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens
n.	non disponible
p.c.	pour cent
p. ex.	par exemple
p.m.	pour mémoire
pp.	points de pourcentage
e	estimation de la Banque

# Liste des abréviations

## Pays ou régions

BE	Belgique
DE	Allemagne
IE	Irlande
EL	Grèce
ES	Espagne
FR	France
IT	Italie
CY	Chypre
LU	Luxembourg
MT	Malte
NL	Pays-Bas
AT	Autriche
PT	Portugal
SI	Slovénie
SK	Slovaquie
FI	Finlande
BG	Bulgarie
CZ	République tchèque
DK	Danemark
EE	Estonie
LV	Lettonie
LT	Lituanie
HU	Hongrie
PL	Pologne
RO	Roumanie
SE	Suède
UK	Royaume-Uni
UE15	Union européenne, à l'exclusion des pays ayant adhéré après 2003
US	États-Unis
BR	Région de Bruxelles-Capitale
VL	Région flamande
WL	Région wallonne



## Autres

ABE	Autorité bancaire européenne
ABEX	Association belge des experts
AEAPP	Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles
AEMF	Autorité européenne des marchés financiers
AES	Autorités européennes de surveillance
ASBL	Association sans but lucratif
BCE	Banque centrale européenne
BCN	Banque centrale nationale
BNB	Banque nationale de Belgique
BRI	Banque des règlements internationaux
BRUGEL	Régulateur bruxellois pour l'énergie
BWB	Bundeswettbewerbshörde (régulateur autrichien)
CBFA	Commission bancaire, financière et des assurances
CCEG	Comité de contrôle de l'électricité et du gaz
CE	Commission européenne
CERS	Comité européen du risque systémique
CNC	Commission des normes comptables
CPB	Centraal Planbureau (Pays-Bas)
CPI	Consumer Price Index
CRE	Commission de régulation de l'énergie (France)
CREG	Commission de régulation de l'électricité et du gaz
CSF	Conseil supérieur des finances
CWaPE	Commission wallonne pour l'énergie
DERA	Danish Energy Regulatory Authority (autorité de régulation énergétique au Danemark)
DGSIE	Direction générale Statistique et information économique
DP	Distribution publique
EC	European Commission
ECB	European Central Bank
ECS	Electrabel Customer Solution
EDP	Excessive Deficit Procedure
EEE	Espace économique européen
EIA/DOE	Energy Information Administration: Department of Energy (US)
ELD	Entreprises locales de distribution
ERGEG	European Regulator' Group for Electricity and Gas
ETP	Équivalent temps plein
Febelfin	Fédération financière belge
Federgon	Fédération des partenaires de l'emploi
FMI	Fonds monétaire international
FSF	Financial Stability Forum
G7	Groupe des sept
G20	Groupe des vingt
GDF	Gaz de France
Gj	Gigajoule
Gm <sup>3</sup>	Milliards de m <sup>3</sup>
GRD	Gestionnaire du réseau de distribution

GRT	Gestionnaire du réseau de transport
GWh	Gigawattheure
Horeca	Hôtels, restaurants, cafés
HTVA	Hors TVA
HWWI	Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Institut
IADI	International Association of Deposit Insurers
ICEDD	Institut de conseil et d'études en développement durable
ICN	Institut des comptes nationaux
IEA	International Energy Agency
IGA	Index gaz achat
IGD	Index gaz distribution
IMF	International Monetary Fund
IPC	Indice des prix à la consommation
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
ISBL	Institutions sans but lucratif
ISF	Impôt de solidarité sur la fortune
kWh	Kilowattheure
MoU	Memorandum of Understanding
MSCI	Morgan Stanley Capital International
MWh	Mégawattheure
NACE-Bel	Nomenclature des activités économiques de la Communauté européenne, version belge
NMa	Nederlandse Mededingingsautoriteit (autorité de la concurrence aux Pays-Bas)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OFGEM	Office of the Gas and Electricity Markets (autorité de la régulation énergétique au Royaume-Uni)
OLO	Obligations linéaires
ONEM	Office national de l'emploi
ONSS	Office national de sécurité sociale
OPC	Organisme de placement collectif
OTC	Over the Counter
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
ROE	Return on equity
SA	Société anonyme
SICAF	Société d'investissement à capital fixe
SICAV	Société d'investissement à capital variable
SLP	Synthetic Load Profil
SPF	Service public fédéral
SPRL	Société privée à responsabilité limitée
TTF	Title Transfer Facility
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
TVAC	TVA comprise
TWh	Térawattheure

UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
VREG	Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits' en de Gasmarkt (régulateur des marchés de l'électricité et du gaz dans la région flamande)
WEO	World Economic Outlook

Banque nationale de Belgique  
Société anonyme  
RPM Bruxelles – Numéro d'entreprise : 0203.201.340  
Siège social : boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles  
[www.bnb.be](http://www.bnb.be)



Éditeur responsable

Jan Smets

Directeur

Banque nationale de Belgique  
boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles

Personne de contact pour la Revue

Philippe Quintin

Chef du département Communication et secrétariat

Tél. +32 2 221 22 41 – Fax +32 2 221 30 91  
[philippe.quintin@nbb.be](mailto:philippe.quintin@nbb.be)

© Illustrations : Banque nationale de Belgique  
Couverture et mise en page : BNB TS – Prepress & Image  
Publié en décembre 2010

