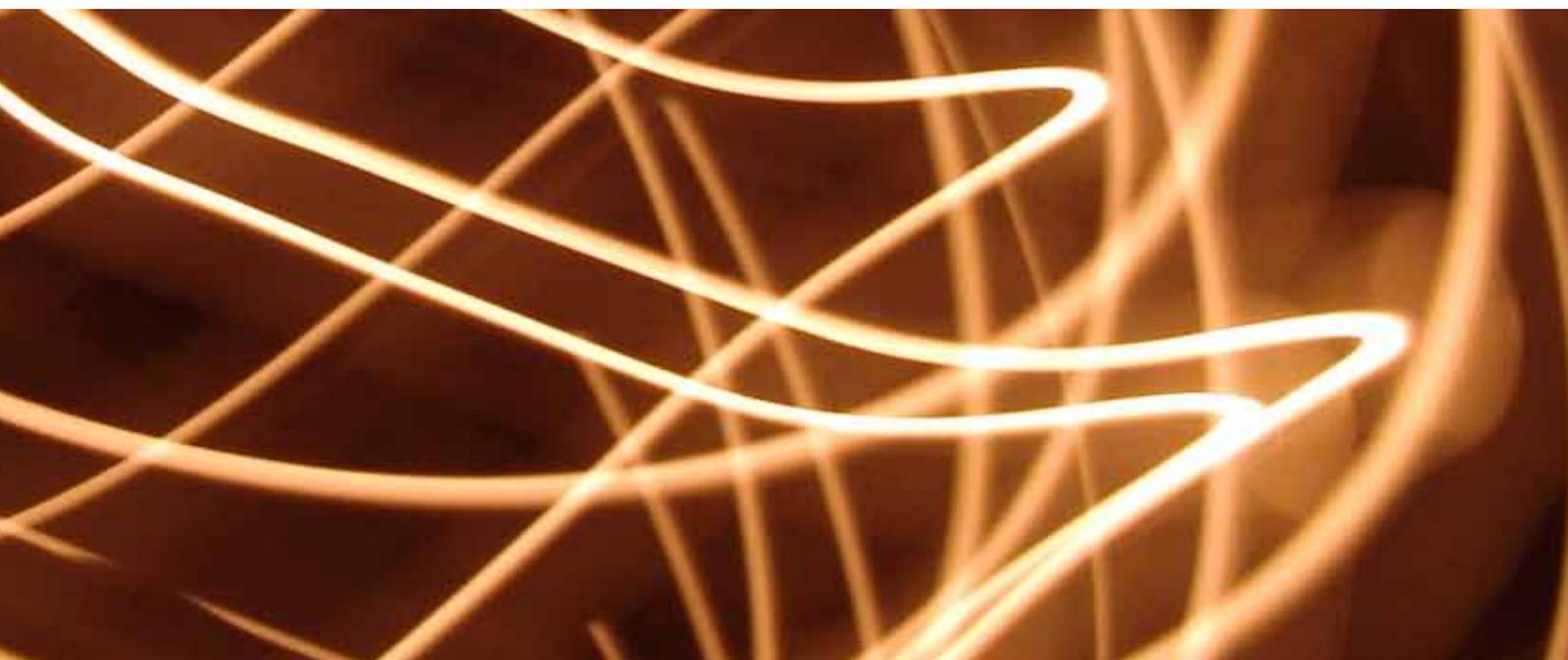


Revue économique

Décembre 2011



© 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 2011	7
LES SALAIRES DANS LE SECTEUR PUBLIC	23
LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION ET SON IMPACT SUR LES PRIX DANS LA ZONE EURO	39
ÉCHANGES INTERNATIONAUX DE SERVICES	59
RÉSULTATS ET SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES EN 2010	77
LE BILAN SOCIAL 2010	115
SUMMARIES OF ARTICLES	153
ABSTRACTS OF THE WORKING PAPERS SERIES	157
SIGNES CONVENTIONNELS	159
Liste des abréviations	161

Projections économiques pour la Belgique – Automne 2011

Introduction

L'élan qui a sous-tendu le regain de l'activité économique mondiale pendant deux ans s'est fortement essoufflé dans le courant de 2011, dans un contexte d'escalade de l'incertitude et d'alourdissement des tensions financières. Jusqu'au printemps, la consolidation de la reprise amorcée à la mi-2009 a semblé pouvoir se poursuivre, sous l'effet, notamment, de l'impulsion de politiques accommodantes dans les économies avancées et de la vigueur des économies émergentes. Toutefois, il apparaît que ce répit n'a pas suffi pour progresser assez dans l'assainissement en profondeur des déséquilibres mis au jour ou suscités par la première vague de la crise financière et par la récession économique de 2008-2009.

Cette fois, ce sont principalement les marchés des obligations souveraines de certains pays de la zone euro qui sont au cœur des tensions financières. Les perspectives de réduction du niveau élevé de l'endettement public n'étant pas jugées suffisantes pour renouer avec une trajectoire soutenable à long terme – soit en raison de lacunes dans les mesures de consolidation budgétaire, soit en raison de doutes quant au potentiel de croissance de l'économie –, les écarts des taux de rendement par rapport aux valeurs refuge se sont creusés de manière drastique. Les obstacles rencontrés pour mettre en œuvre les mesures structurelles nécessaires dans les différents pays et, au niveau européen, les discussions relatives aux mécanismes de sauvegarde des économies confrontées à des difficultés de financement exacerbent fortement l'incertitude de tous les agents économiques. Cet environnement pèse considérablement sur les institutions financières, qui détiennent de larges portefeuilles de titres publics.

Ces questions ne sont pas circonscrites à la zone euro, puisque le débat sur la politique budgétaire à mener aux États-Unis est de la même nature et alimente également le climat d'incertitude. En outre, l'essoufflement de la zone euro pourrait exercer des effets défavorables sur ses partenaires commerciaux.

Dans ce contexte, compte tenu aussi de l'affaiblissement de la demande extérieure, les projections pour la zone euro établies dans le cadre de l'exercice semestriel de l'Eurosystème, dont les résultats sont publiés dans le Bulletin mensuel de la BCE de décembre 2011, font état d'une vive révision à la baisse de la croissance moyenne du PIB en 2012. En particulier, une période de stagnation de l'activité, voire de légère récession, est attendue à la fin de 2011 et au début de 2012, tandis que, subséquemment, la reprise resterait modérée. Toutes les principales catégories de la demande contribueraient à la faiblesse de l'activité, y compris les dépenses publiques de consommation et d'investissement dans les pays qui mettent en œuvre des mesures de consolidation budgétaire.

En Belgique, l'activité et, surtout, l'emploi ont continué d'évoluer de manière favorable au début de 2011. Par la suite, l'économie n'a toutefois pas été épargnée par la conjoncture défavorable au niveau européen et par l'affaiblissement de la demande intérieure. Ainsi, selon l'estimation initiale de l'ICN, le PIB aurait stagné au troisième trimestre de 2011, et cette atonie devrait se poursuivre à la fin de 2011 et au début de 2012. À l'incertitude générale quant aux perspectives économiques en Europe, s'est ajoutée celle générée en Belgique par l'absence prolongée, jusqu'à récemment, d'un plan d'assainissement structurel du budget et de réformes visant à consolider le potentiel de croissance de l'économie.

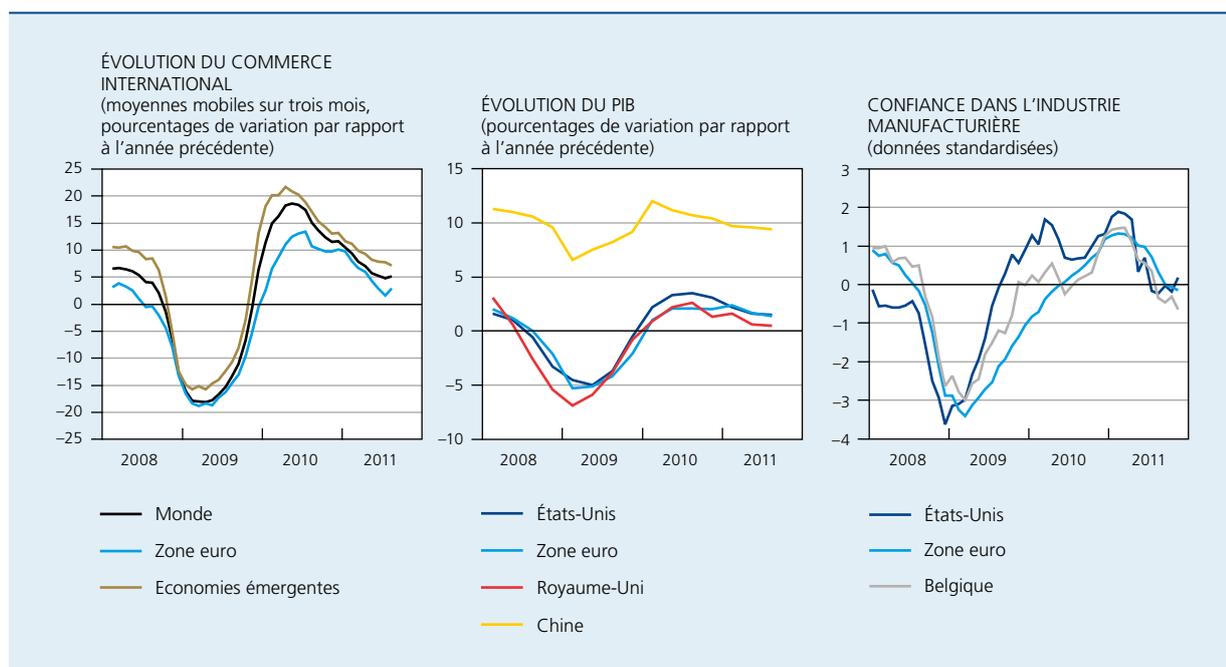
Les projections économiques auxquelles est consacré cet article ont été clôturées le 25 novembre 2011. Elles ont été établies sur la base d'hypothèses techniques de l'Euro-système arrêtées le 17 novembre, dont les principales sont décrites dans l'encadré figurant dans la première section. Comme de coutume dans le cadre de ces exercices, les projections en matière de finances publiques, présentées dans la quatrième section, ne prennent en compte que les mesures formellement décidées par les autorités et dont les modalités sont connues de manière suffisamment précise au moment de la clôture de l'exercice. Il n'a donc pas été possible de prendre en compte les mesures pour le budget 2012 annoncées après la clôture de cet exercice, dans le cadre des négociations pour la formation du gouvernement. Dès lors, pour éviter de présenter des résultats dépassés, les estimations pour le compte des administrations publiques ne vont pas au-delà de 2011 dans cet article. La dernière section rappelle les facteurs de risque qui entachent les perspectives économiques. Ils sont particulièrement importants dans le contexte actuel; ils portent notamment sur la définition et sur la mise en œuvre des mesures essentielles qui doivent être prises dans la zone euro pour contenir et apaiser la crise de la dette souveraine et la contagion aux institutions financières et, en Belgique, sur la capacité de ramener l'évolution de la dette publique sur une trajectoire soutenable à long terme et de renforcer le potentiel de croissance et la compétitivité de l'économie.

1. Environnement international et hypothèses

L'économie mondiale a pâti d'un net ralentissement de l'activité et des échanges internationaux dans le courant de 2011. Même si une certaine décélération était anticipée après deux années de rebond relativement soutenu dans la plupart des économies, l'affaiblissement a été plus prononcé que prévu; il a touché plus particulièrement les économies avancées.

Au début de l'année, le tassement a en partie résulté de facteurs temporaires tels que l'interruption de la production dans les zones sinistrées par le tremblement de terre et le tsunami du 11 mars au Japon. Ces catastrophes ont non seulement pesé sur la fourniture d'énergie dans ce pays, mais ont également désorganisé certaines chaînes de production d'automobiles ou de matériels électroniques à travers le monde. Plus fondamentalement, la reprise a été bridée aux États-Unis par les problèmes persistants sur le marché immobilier et sur le marché du travail, dans un contexte d'essoufflement des impulsions des politiques budgétaires mobilisées pour soutenir initialement la reprise. Au contraire, comme dans d'autres économies avancées, les effets de la consolidation budgétaire ont commencé à grever la demande.

GRAPHIQUE 1 DÉVELOPPEMENTS CONJONCTURELS GLOBAUX



Sources : BEA, CE, CEIC, CPB, Thomson Reuters Datastream, BNB.

En revanche, au-delà des effets résultant de l'affaiblissement de la demande extérieure, les économies émergentes ont continué de faire montre d'un dynamisme soutenu, s'appuyant de manière croissante sur le relèvement du revenu moyen de leur population et, partant, sur le renforcement de la demande intérieure. Il est prévu que cette tendance perdure en 2012, même si le rythme de progression du PIB pourrait être un peu moindre que les années précédentes, en raison, notamment, de la poursuite des efforts des autorités pour contenir les risques de surchauffe qui apparaissent dans ces économies.

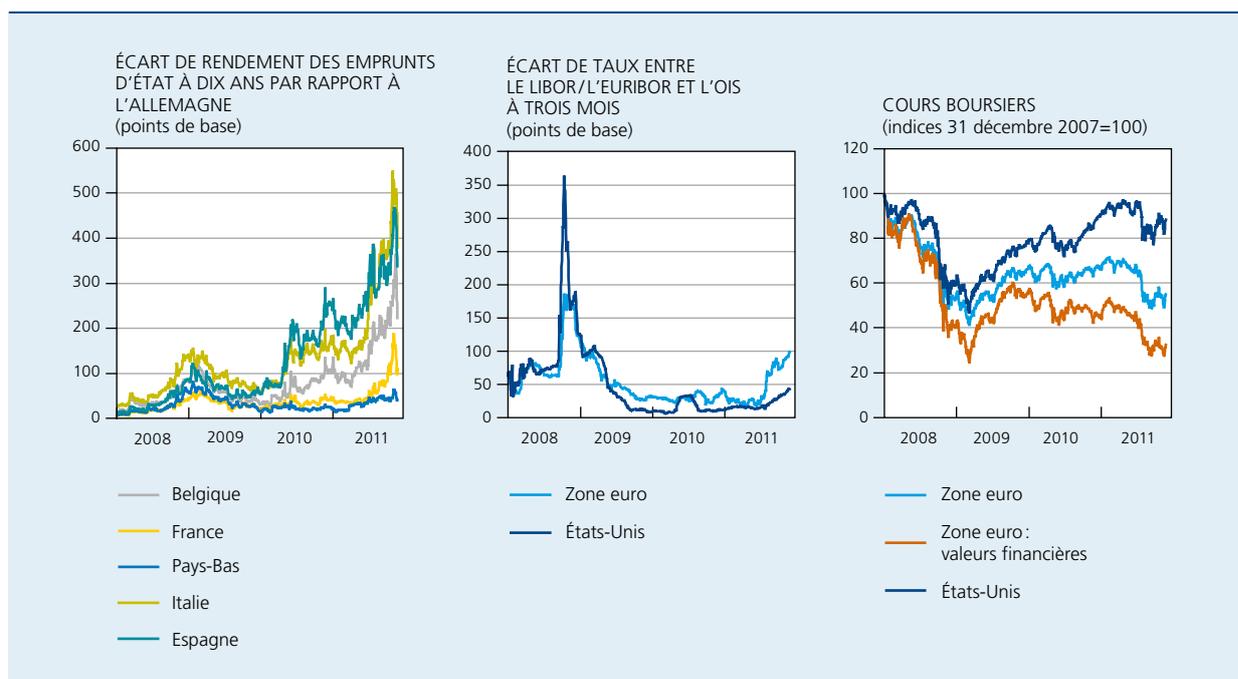
La vigueur de la demande émanant des économies émergentes explique d'ailleurs que les prix des matières premières sur les marchés internationaux aient retrouvé des niveaux élevés au début de 2011. En particulier, alors qu'il ne valait plus que 79,6 dollars en moyenne en 2010, le baril de Brent cotait à nouveau 123 dollars en avril 2011, soit un niveau proche du pic enregistré avant la récession, en 2008. Depuis, les cours du pétrole n'ont que légèrement reculé, se stabilisant aux alentours de 110 dollars le baril entre août et octobre 2011, et, selon les contrats à terme, ils ne se replieraient que légèrement sous ce niveau en 2012.

La dégradation de la conjoncture s'est fortement amplifiée durant l'été, comme l'atteste le plongeon des indicateurs de confiance dans l'industrie observé tant aux États-Unis que dans la zone euro et dans les autres économies

avancées. Cette détérioration s'est accompagnée d'un considérable regain des tensions sur les marchés financiers, dans un contexte d'aversion accrue pour le risque. Cette fois, l'épicentre de ces tensions se situe principalement sur les marchés des obligations souveraines de certains pays de la zone euro, mais leurs effets se propagent aux institutions financières. Par l'incertitude qu'elles insistent dans l'appréciation des perspectives de revenus et de demande pour les agents privés, ces tensions exercent in fine des effets négatifs sur l'activité des pays concernés et de leurs partenaires commerciaux.

En effet, l'amorce de ralentissement conjoncturel a ravivé les craintes des investisseurs quant à la capacité des États de rembourser les dettes qu'ils ont contractées. Dans la plupart des économies avancées, la récession économique, mais aussi les actions visant à renforcer les institutions financières entreprises durant la première phase de la crise financière, ont entraîné une forte hausse de l'endettement des pouvoirs publics, et y ont déclenché une dynamique considérée comme intenable à terme. Les mesures de consolidation budgétaire, d'une part, et de raffermissement structurel de la croissance, d'autre part, ne sont pas jugées suffisantes pour remédier à cette situation. En outre, les discussions relatives à la mise en place de mécanismes de sauvegarde pour les pays de la zone euro ou de l'Union européenne rencontrant de graves difficultés de financement ont fortement accru l'incertitude

GRAPHIQUE 2 TENSIONS FINANCIÈRES



Source : Thomson Reuters Datastream.

sur les marchés. Des problèmes du même ordre se posent d'ailleurs aux États-Unis, comme en témoignent le débat sur le relèvement du plafond d'endettement public mené en août et, dans la foulée, celui sur l'ampleur et la nature des mesures de consolidation.

Sur les marchés des obligations souveraines dans la zone euro, outre les trois pays – Grèce, Irlande et Portugal – faisant l'objet d'un programme d'aide par le FMI et l'UE, un nombre croissant de pays ont dû faire face à un rapide nouvel élargissement des spreads par rapport aux taux des Bunds allemands. Tout comme les mesures de soutien aux institutions financières avaient participé au relèvement du taux d'endettement des pouvoirs publics lors de la première phase de la crise financière, les tensions sur les titres publics affectent maintenant à leur tour la position des institutions financières. La diminution de la valeur de ces titres pèse directement sur la valorisation de leurs portefeuilles et sur leur financement. Dans ce contexte, le cours des actions des institutions financières a reculé sur les bourses. Cette détérioration de la situation du système financier fait naître à son tour des spéculations quant à la nécessité pour les pouvoirs publics d'avoir à nouveau à se porter au secours d'institutions en difficulté.

S'ajoutant au ralentissement de la demande extérieure et aux effets à court terme des efforts de redressement des finances publiques, ces facteurs de tensions financières et d'incertitude élevée grèvent la demande intérieure de consommation et d'investissement. Pour leur part, les autorités monétaires ont réagi au développement d'une spirale récessive entre les problèmes de finances publiques, ceux des institutions financières et les évolutions de l'activité réelle. Le Conseil des gouverneurs de la BCE a réduit les taux directeurs de 25 points de base le 3 novembre 2011, et les différentes mesures renforçant l'octroi de liquidités ont été maintenues ou renforcées aux États-Unis, tandis qu'elles ont été réactivées dans la zone euro.⁽¹⁾

Dans ce contexte, les perspectives de croissance de l'activité pour 2011 et 2012 de la plupart des économies avancées ont été révisées à la baisse au cours des derniers mois. Selon les prévisions d'automne de la CE, la progression du PIB serait limitée à 1,6 % en 2011 et à 1,5 % en 2012 aux États-Unis. Pour l'ensemble de l'Union européenne, la croissance reviendrait même de 1,6 % en 2011 à 0,6 %. Parmi les principales économies avancées, seul le Japon enregistrerait une accélération entre ces deux années, mais il s'agirait uniquement d'un effet mécanique de rebond,

après les pertes de production subies durant l'année en cours. De manière générale, de tels rythmes de croissance seraient insuffisants pour permettre une diminution significative du chômage.

Dans ce contexte de fortes tensions financières, de chute de la confiance des entrepreneurs et des consommateurs et de ralentissement de la demande extérieure, les projections de l'Eurosystème relatives à la croissance du PIB dans la zone euro ont également été fortement revues à la baisse. Elles se situent désormais dans une fourchette comprise entre -0,4 et 1 % en 2012, une reprise modérée étant prévue dans le courant de l'année, après une période de stagnation, voire de légère récession, à la fin de 2011 et au début de 2012. En moyenne annuelle, la progression du PIB en termes réels serait de l'ordre de 1,5 à 1,7 % en 2011. Les divergences de performances resteraient importantes entre les pays de la zone euro; elles résultent, notamment,

TABLEAU 1 PROJECTIONS POUR LES PRINCIPALES ZONES ÉCONOMIQUES

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

	2010	2011	2012
	Réalisations	Projections	
PIB en volume			
Monde	5,0	3,7	3,5
dont:			
États-Unis	3,0	1,6	1,5
Japon	4,0	-0,4	1,8
Union européenne	2,0	1,6	0,6
Chine	10,3	9,2	8,6
Inde	8,5	7,5	7,5
Russie	4,0	3,9	3,8
Brésil	7,5	3,6	4,0
<i>p.m. Importations mondiales ..</i>	<i>14,0</i>	<i>6,5</i>	<i>5,0</i>
Inflation⁽¹⁾			
États-Unis	1,6	3,2	1,9
Japon	-0,7	-0,2	-0,1
Union européenne	2,1	3,0	2,0
Taux de chômage⁽²⁾			
États-Unis	9,6	9,0	9,0
Japon	5,1	4,9	4,8
Union européenne	9,7	9,7	9,8

Source: CE (prévisions d'automne, novembre 2011).

(1) Indice des prix à la consommation.

(2) Pourcentages de la population active.

(1) Le Conseil des gouverneurs de la BCE a décidé le 8 décembre 2011 d'une diminution supplémentaire de 25 points de base des taux directeurs et d'un renforcement des mesures d'octroi de liquidités aux institutions financières.

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

	Zone euro			p.m. Belgique		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Inflation (IPCH)	1,6	2,6 / 2,8	1,5 / 2,5	2,3	3,5	2,4
PIB en volume	1,8	1,5 / 1,7	-0,4 / 1,0	2,3	2,0	0,5
dont :						
Consommation privée	0,8	0,3 / 0,5	-0,4 / 0,6	2,3	1,0	0,2
Consommation publique	0,5	-0,3 / 0,5	-0,5 / 0,7	0,2	1,3	2,9
Investissements	-0,6	1,6 / 2,4	-1,6 / 1,8	-0,9	4,9	1,2
Exportations	10,8	5,4 / 7,2	0,3 / 6,1	9,9	5,5	1,7
Importations	9,2	4,0 / 5,4	-0,5 / 5,1	8,7	6,0	2,1

Sources : BCE, BNB.

de l'ampleur des efforts d'ajustement à réaliser en matière de finances publiques ou de restauration de la compétitivité des économies qui avaient à corriger de graves déséquilibres.

Pour sa part, l'inflation dans la zone euro a atteint 3 % de septembre à novembre 2011, en raison du niveau élevé atteint par les prix de l'énergie et des biens alimentaires

ces derniers mois. Cet effet de base s'estomperait dans le courant de 2012, tandis que les pressions des coûts d'origine intérieure – notamment les coûts salariaux – demeureraient contenues. Selon les projections de l'Euro-système, en moyenne annuelle, l'inflation dans la zone euro s'établirait entre 1,5 et 2,5% en 2012, contre un taux compris entre 2,6 et 2,8 % en 2011.

Encadré – Hypothèses retenues pour les projections

Réalisées dans le cadre d'un exercice commun, les projections économiques de l'Eurosystème pour la zone euro, de même que celles de la Banque pour la Belgique, sont établies en prenant en compte un ensemble d'hypothèses techniques et de prévisions pour l'environnement international arrêtées conjointement par la BCE et par les banques centrales nationales de l'Eurosystème.

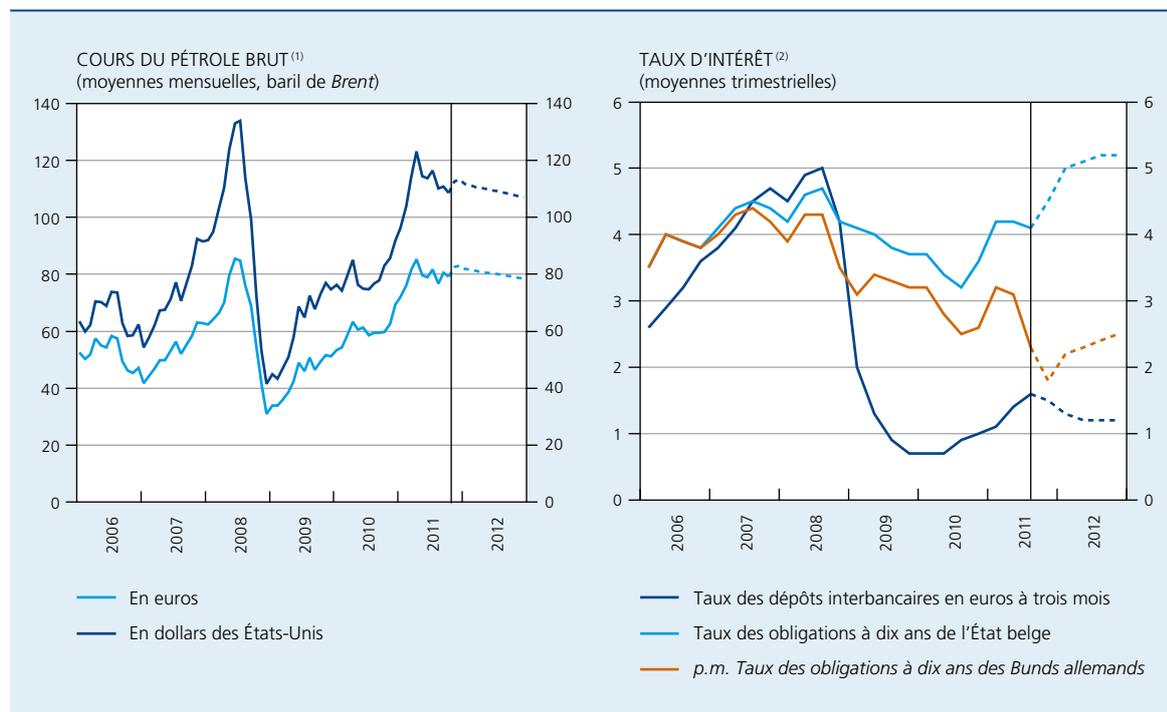
Les cours de change sont maintenus constants aux niveaux moyens observés durant les dix derniers jours avant la clôture des hypothèses, à la mi-novembre 2011. Ainsi, par rapport à la monnaie américaine, le cours s'est établi à 1,36 dollar pour 1 euro, soit un taux légèrement inférieur à la moyenne de 2011 (1,40 dollar).

Conformément à l'évolution des prix implicites des contrats à terme sur les marchés internationaux, le cours du baril de *Brent* passerait de 79,6 dollars en moyenne en 2010 à 111,5 dollars en 2011, avant de revenir à 109,4 dollars en 2012.

Compte tenu du ralentissement attendu des importations des partenaires de la Belgique, à la fois au sein de la zone euro et dans les pays tiers, la croissance en volume des marchés à l'exportation reviendrait de plus de 10 % en 2010 à respectivement 5,8 % en 2011 et 3,7 % en 2012.

Les hypothèses relatives aux taux d'intérêt reposent également sur les anticipations des marchés observées à la mi-novembre 2011. En moyenne annuelle, le taux des dépôts interbancaires à trois mois passerait de 0,8 % en

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



Source : BCE.

(1) Évolution effective jusqu'en octobre 2011, hypothèses à partir de novembre 2011.

(2) Évolution effective jusqu'au troisième trimestre de 2011, hypothèses à partir du quatrième trimestre de 2011.

2010 à 1,4 % en 2011, avant de revenir à 1,2 % en 2012. Cette diminution reflète, notamment, la baisse des taux directeurs décidée par le Conseil des gouverneurs de la BCE le 3 novembre et, de manière plus générale, la détérioration du contexte économique.

HYPOTHÈSES DES PROJECTIONS DE L'EUROSISTÈME

	2010	2011	2012
	(moyennes annuelles)		
Taux des dépôts interbancaires en euros à trois mois	0,8	1,4	1,2
Taux sur les obligations à dix ans de l'État belge	3,5	4,3	5,1
Cours de change de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis	1,33	1,40	1,36
Cours du pétrole (dollars des États-Unis par baril)	79,6	111,5	109,4
	(pourcentages de variation)		
Marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique	10,1	5,8	3,7
Prix des concurrents à l'exportation	6,1	4,0	1,9

Source : BCE.

Le taux des obligations à dix ans de l'État belge s'établirait à 4,3 % en 2011 et à 5,1 % en 2012, contre un niveau de 3,5 % en 2010. L'augmentation du niveau des taux des obligations publiques belges reflète, d'une part, le relèvement généralisé attendu pour la zone euro en 2012, et, d'autre part, l'élargissement récent du différentiel par rapport au taux des Bunds allemands, jusqu'à 277 points de base en novembre 2011. Dans les hypothèses, cet écart est maintenu constant jusqu'à la fin de la période des projections.

L'évolution attendue des taux appliqués par les banques aux crédits d'investissement des entreprises et aux crédits hypothécaires des particuliers prend en compte la transmission généralement observée par rapport aux taux de marché. Ainsi, les taux hypothécaires sont pour une large part influencés par les taux des obligations publiques à dix ans, tandis que ceux appliqués aux crédits des entreprises dépendent de taux de maturités plus courtes.

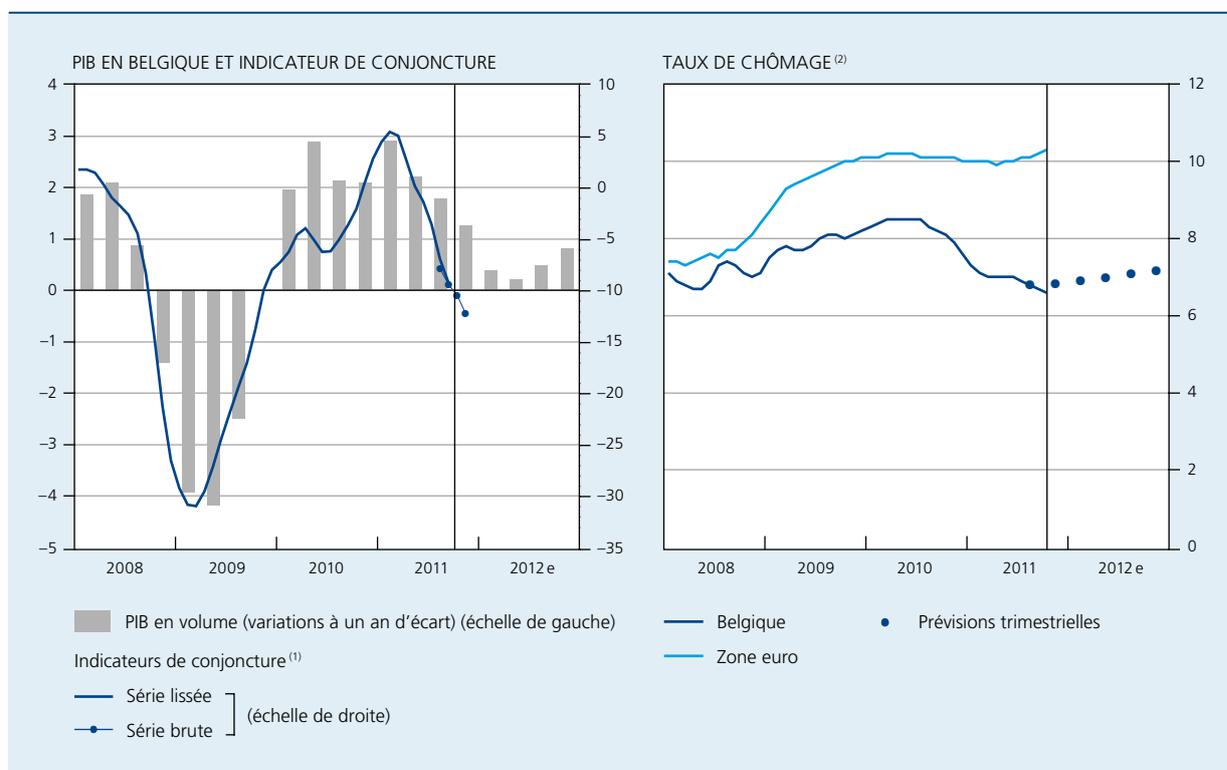
2. Activité, emploi et demande

En Belgique aussi, au début de 2011, il semblait que l'activité pourrait continuer de s'inscrire dans le mouvement de reprise amorcé à la mi-2009. En termes annuels, le PIB a progressé à un taux de 2,9 % au premier trimestre,

et il s'est encore inscrit en hausse de 2,2 % au deuxième trimestre. À mesure que progressait la sortie de récession, l'assise de la croissance s'est élargie des exportations à la demande intérieure, la consommation privée d'abord, puis les investissements des entreprises, au début de 2011, apportant une contribution positive à la croissance.

GRAPHIQUE 3 ACTIVITÉ ET TAUX DE CHÔMAGE

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



Sources: CE, ICN, BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

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

La détérioration de l'environnement extérieur, la montée des tensions financières et, concomitamment, celle de l'incertitude, ont brutalement mis un terme à ce mouvement durant l'été 2011. Selon les estimations flash de l'ICN, le PIB a stagné au troisième trimestre et, compte tenu notamment de l'orientation défavorable des indicateurs de conjoncture, on s'attend à ce que la croissance demeure proche de zéro à la fin de l'année et au début de 2012. Un renforcement de l'activité est attendu par la suite, grâce, notamment, à la demande extérieure; il serait toutefois modéré, car bridé par des perspectives toujours incertaines, dans un contexte de nécessaires assainissement des finances publiques et renforcement des institutions financières.

Au total, les projections pour la Belgique présentées ici font état d'une croissance du PIB de 2 % en 2011 et de 0,5 % en 2012. Il s'agit d'une révision à la baisse de respectivement 0,6 et 1,8 point de pourcentage par rapport aux projections publiées en juin.

Après avoir fait montre d'une résilience inattendue au plus fort de la récession de 2008-2009, l'emploi est devenu particulièrement réactif à la reprise de l'activité depuis le début de 2010. En moyenne annuelle, le volume de travail a progressé de 1,1 % de 2010 et de 1,8 % en 2011. L'accroissement du nombre de personnes occupées serait inférieur de 0,3 point de pourcentage pour chacune de ces années, en raison de la normalisation de la durée de travail implicite par travailleur. En effet, alors qu'ils avaient été fortement mobilisés en 2009, les systèmes de flexibilité permettant de moduler à la baisse le temps de travail – notamment le chômage temporaire – ont été moins utilisés à mesure que l'activité se raffermissait. Compte tenu de la forte dégradation de la conjoncture, l'emploi n'augmenterait plus que de 0,4 % en 2012, et le volume de travail de 0,2 %.

Les taux de croissance annuels moyens masquent en partie le profil de l'évolution de l'emploi en cours d'année, la majorité des créations nettes d'emplois étant concentrées entre le début de 2010 et le deuxième trimestre de 2011. Au total, quelque 63 000 emplois ont été créés en termes nets – c'est à dire par différence entre les nouveaux emplois et ceux qui ont été supprimés – dans le courant de 2010, puis 38 000 supplémentaires au premier semestre de 2011. Par la suite, l'accroissement de l'emploi se ralentirait fortement, tout en demeurant légèrement positif. Entre la mi-2011 et la fin de 2012, l'emploi intérieur s'accroîtrait d'environ 23 000 unités. Cette évolution résulterait de la poursuite de l'expansion du nombre de personnes occupées dans le cadre des titres-services et dans le secteur de la santé et des autres services non marchands. Abstraction faite de ces emplois, une diminution

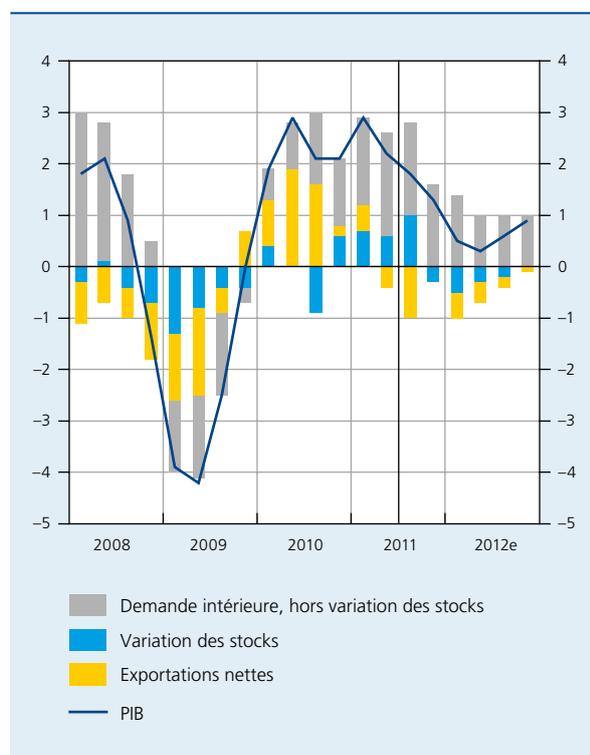
sensible, de l'ordre de 15 à 20 000 postes de travail, est prévue dans les branches sensibles à la conjoncture.

Compte tenu de l'effet conjugué du ralentissement des créations nettes d'emplois et de l'augmentation régulière du nombre de personnes qui se présentent sur le marché du travail, le mouvement de repli du taux de chômage observé au cours des derniers mois, de 8,5 % au printemps de 2010 à 6,6 % en octobre 2011, se retournerait en 2012. En moyenne, le taux de chômage harmonisé s'établirait à 7 % au cours de cette année.

Parallèlement à l'évolution favorable de l'emploi, les sources de la demande se sont élargies dans le courant de 2010 et au début de 2011; l'expansion du PIB a ainsi pu s'appuyer sur une base plus équilibrée. Alors que les exportations nettes avaient été les premières à participer au regain de l'activité dès la mi-2009, la variation des stocks a rapidement cessé de peser sur la croissance, avant de lui apporter une contribution positive au tournant de 2010 et de 2011. Les autres composantes de la demande intérieure se sont également renforcées. La résurgence des tensions financières et la détérioration

GRAPHIQUE 4 PRINCIPALES COMPOSANTES DE LA DEMANDE

(contribution à la croissance du PIB, en points de pourcentage; données corrigées des variations saisonnières et des effets de calendrier)



Sources : ICN, BNB.

TABLEAU 3 PIB, EMPLOI ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

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

	2009	2010	2011 e	2012 e
PIB ⁽¹⁾	-2,7	2,3	2,0	0,5
Volume total de travail ⁽²⁾	-1,6	1,1	1,8	0,2
Emploi intérieur total en personnes	-0,2	0,8	1,5	0,4
<i>p.m. Variation en milliers de personnes</i>	-7,6	37,0	68,3	18,3
Revenu disponible réel des particuliers	2,9	-0,5	0,9	1,2
<i>Composantes de la dépense ⁽¹⁾</i>				
Dépenses de consommation finale des particuliers	0,8	2,3	1,0	0,2
Dépenses de consommation finale des administrations publiques	0,8	0,2	1,3	2,9
Formation brute de capital fixe	-8,1	-0,9	4,9	1,2
Logements	-9,2	1,6	-1,5	-1,3
Administrations publiques	7,2	-1,8	5,4	5,3
Entreprises	-9,3	-1,6	7,8	1,7
<i>p.m. Dépenses intérieures à l'exclusion de la variation des stocks ⁽³⁾</i>	-1,3	1,1	1,8	1,1
Variation des stocks ⁽³⁾	-0,7	0,0	0,5	-0,3
Exportations nettes de biens et services ⁽³⁾	-0,7	1,2	-0,2	-0,3
Exportations de biens et services	-11,3	9,9	5,5	1,7
Importations de biens et services	-10,6	8,7	6,0	2,1

Sources : ICN, BNB.

(1) En volume.

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

(3) Contribution à la variation du PIB.

généralisée du climat conjoncturel et des perspectives ont brutalement assombri ce tableau. À la fin de l'année courante et en 2012, tant les exportations nettes que les variations des stocks contribueraient négativement à la croissance, tandis que le soutien de la demande intérieure se réduirait fortement.

Après avoir bénéficié jusqu'au premier trimestre de 2011 du dynamisme retrouvé de la demande extérieure, en particulier de celle émanant des économies émergentes et de leurs principaux fournisseurs, parmi lesquels l'Allemagne, les exportations de biens et de services ont commencé à pâtir du ralentissement généralisé de ces débouchés dès le deuxième trimestre. L'expansion des marchés extérieurs se poursuivrait à un rythme modeste durant les prochains trimestres, leur taux de progression revenant de 10,1 % en 2010 à 5,8 % en 2011 et à 3,7 % en 2012, selon les hypothèses retenues par l'Eurosystème. Les marchés extérieurs n'enregistreraient donc cette fois pas une chute, contrairement à ce qui avait été observé en 2009, lorsque le commerce mondial avait régressé de plus de 10 % en volume. Au total, l'évolution en volume des exportations

de la Belgique s'inscrirait dans un profil similaire, la croissance attendue revenant de 9,9 à 5,5 %. Elle ne s'établirait qu'à 1,7 % en 2012, les indicateurs les plus récents, issus des statistiques du commerce extérieur et des enquêtes de conjoncture, suggérant un recul temporaire des exportations de biens de la Belgique à la fin de 2011, et donc un point de départ défavorable pour l'année suivante.

Comparativement aux autres composantes de la demande intérieure, la croissance de la consommation des ménages s'était redressée assez rapidement au lendemain de la crise : après s'être fortement tassée en 2009, elle a atteint 2,3 % en termes réels dès 2010. Cette progression a largement résulté du rapide repli du taux d'épargne, à mesure que les ménages redevenaient plus optimistes quant aux perspectives économiques, particulièrement en matière d'emploi. Cet effet ne s'est plus renforcé en 2011, de sorte que la consommation privée s'accélérait de 1 % par rapport à l'année précédente, soit un taux de variation similaire à celui du pouvoir d'achat. À l'impact du niveau élevé de l'inflation qui, depuis la fin de 2010, érode de plus de 3 points de pourcentage l'accroissement

du revenu disponible réel, s'est ajouté celui de la dégradation de la confiance des consommateurs depuis l'été. À cet égard, les ménages belges ont été touchés non seulement par la détérioration générale du climat économique en Europe et par les tensions financières, mais aussi par les discussions prolongées sur les perspectives budgétaires en Belgique. Ainsi, la consommation privée ne gonflerait que de 0,2 % en volume en 2012, sous l'effet conjugué d'une hausse du revenu disponible limitée à 1,2 % et d'un relèvement du taux d'épargne de 0,8 point de pourcentage en 2012. Celui-ci s'établirait ainsi à 17 %, soit un taux légèrement supérieur à celui observé de 2000 à 2007. Dans ce contexte très incertain, et compte tenu du relèvement progressif des taux des crédits hypothécaires, les investissements en logements des ménages devraient à nouveau reculer en 2011 et en 2012, d'environ 1,5 % par an. En 2010, ils avaient été temporairement soutenus par les mesures de relance en faveur de la construction, notamment via une réduction du taux de TVA pour une première tranche de travaux.

Le volume des investissements des entreprises, après avoir accusé un repli cumulé de l'ordre de 11 % en 2009 et en 2010, devrait pour sa part se redresser de 7,8 % en 2011. Ce rattrapage s'inscrit dans le contexte d'une augmentation sensible du taux d'utilisation des capacités de production des entreprises – il est passé de 70,1 % en avril 2009 à 81,2 % en avril 2011, soit un résultat proche de la moyenne des deux dernières décennies selon l'enquête auprès des entreprises de l'industrie manufacturière –, parallèlement au renforcement de la demande finale et à la restauration de leur rentabilité. En effet, l'excédent brut d'exploitation des entreprises a grimpé de 10 % en 2010, et il s'accroîtrait encore de 6,1 % en 2011, ce qui raffermit les capacités de financement interne des sociétés. Parallèlement à l'affaiblissement de la demande et au recul sensible du degré d'utilisation des capacités de production dans l'industrie dans le courant de 2011 – celui-ci n'était plus que de 78,4 % en octobre 2011 –, un net ralentissement des investissements des entreprises est attendu en 2012, puisque ceux-ci ne progresseraient plus que de 1,7 %.

Enfin, en l'absence dans ces projections de mesures spécifiques destinées à les contenir, les dépenses de consommation des pouvoirs publics augmenteraient, en termes réels, de 1,3 % en 2011 et de 2,9 % en 2012. Les investissements des pouvoirs publics devraient afficher une hausse soutenue en 2011 et en 2012, de plus de 5 % par an, en raison de la proximité des élections locales.

3. Prix et coûts

Depuis la fin de 2010, l'inflation des prix à la consommation se situe en Belgique à un niveau significativement supérieur à 3 %. Selon les projections actuelles, elle devrait dépasser ce taux jusque dans les premiers mois de 2012, avant de refluer progressivement jusqu'à environ 2 % à la fin de l'année. En moyenne, l'inflation s'établirait à 3,5 % en 2011 – contre quelque 2,7 % dans la zone euro –, et à 2,4 % en 2012.

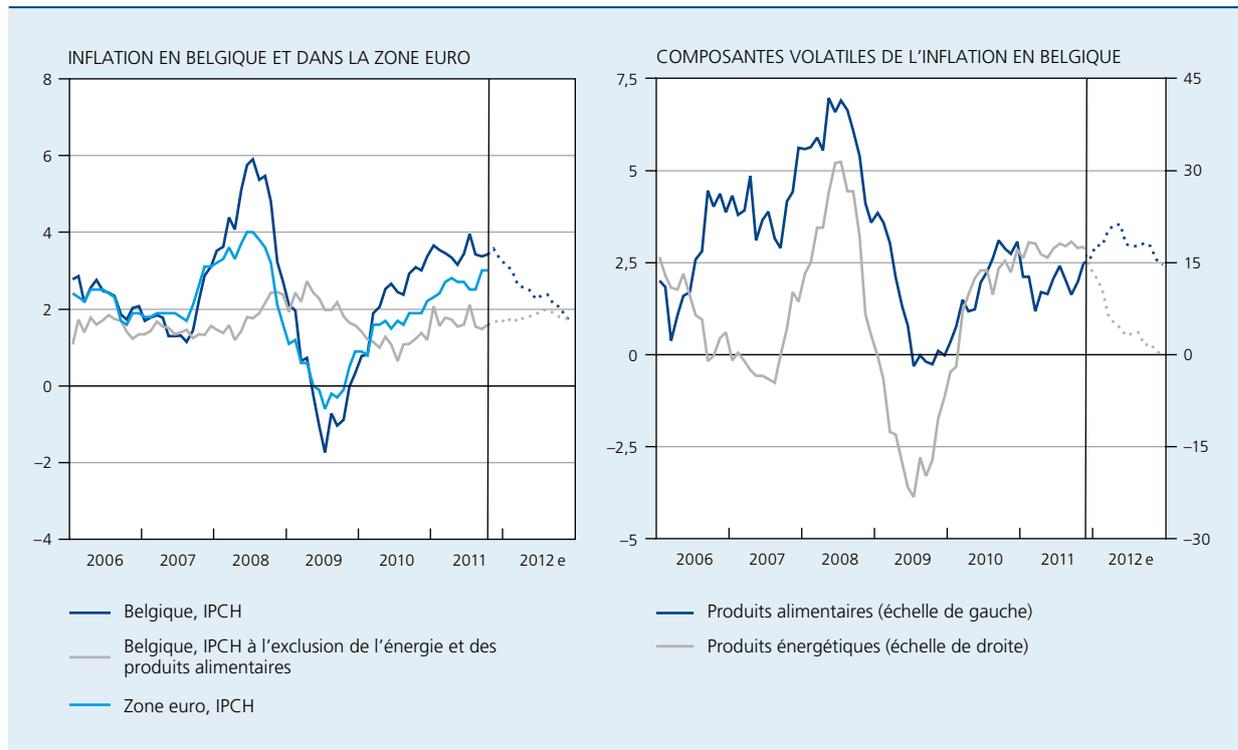
Le haut niveau de l'inflation totale en 2011 résulte largement des composantes volatiles de l'inflation. En particulier, les prix des produits énergétiques repris dans le panier de l'IPCH ont renchéri en moyenne de 10 % en 2010, et ils augmenteraient encore de 17 % sur l'ensemble de l'année 2011. Cette évolution est principalement imputable à la remontée rapide des cotations des produits pétroliers sur les marchés internationaux, jusqu'à atteindre un niveau de 123 dollars le baril de Brent en avril, puis du maintien d'un niveau élevé, de l'ordre de 110 dollars le baril, par après. Compte tenu de l'hypothèse d'une légère baisse des prix des produits pétroliers pendant la période couverte par les projections, les effets de base découlant de leurs fluctuations devraient progressivement diminuer en intensité, ce qui explique le recul prévu de l'inflation. Ce mouvement est toutefois en partie contrecarré par la hausse considérable des tarifs de distribution de l'électricité sur une grande partie du territoire de la Flandre, dont l'incidence sur la composante énergétique de l'inflation est estimée à environ 1 point de pourcentage en 2011 et en 2012; elle est la conséquence du coût important des subsides régionaux pour l'installation de panneaux photovoltaïques.

Alors qu'une décélération progressive provenant de la composante des produits énergétiques est attendue en 2012, l'inflation sous-jacente demeurerait élevée. Elle a augmenté à la fin de 2010 et au début de 2011, passant de 1,1 % en moyenne en 2010 à 1,7 % en avril 2011 – principalement sous l'impulsion des services –, et on s'attend à ce qu'elle demeure à un niveau légèrement supérieur. Ce mouvement est en partie dû à la prise en compte des hausses des prix des carburants et des biens alimentaires, par exemple dans le prix des billets d'avion ou des services de restauration. Elle a aussi été nourrie par les adaptations de prix directement liées à l'inflation ou d'autres indices de référence pour une série de services. Enfin, elle serait soutenue par la forte progression des coûts salariaux, elle-même largement alimentée par l'indexation de ceux-ci sur l'évolution de l'indice-santé.

En Belgique, les coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé, après être demeurés stables en 2010, devraient s'accroître fortement en 2011 et en 2012, de

GRAPHIQUE 5 INFLATION

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



Sources : CE, BNB.

respectivement 2,2 et 2,9 %. Cette accélération marquée des coûts salariaux unitaires résulte de la conjugaison de gains de productivité faibles et d'un accroissement plus rapide des coûts salariaux horaires. Au total, la progression cumulée de plus de 5 % pour les deux années couvertes par ces prévisions excède significativement celle prévue par la CE ou par l'OCDE pour les trois principaux partenaires commerciaux – l'Allemagne, la France et les Pays-Bas –, ce qui pèse sur la compétitivité des entreprises belges.

En 2010, la productivité apparente du travail s'était redressée de 0,9 %, sous l'effet de la résorption des réserves de main d'œuvre sous-utilisées dans les entreprises au moment de la récession de 2008-2009. En réalité, cette accélération a été relativement limitée, ne permettant pas de ramener le niveau de la productivité sur la trajectoire potentielle après les pertes subies pendant la première phase de la crise. En outre, la détérioration conjoncturelle observée au second semestre de 2011 et en 2012 ramènerait les gains de productivité à respectivement 0,3 et 0,4 % par an pour ces deux années, soit des taux largement inférieurs à ceux enregistrés en moyenne. La faiblesse des gains de productivité constitue depuis 2007 une caractéristique de l'économie belge. Pendant

les périodes de basse conjoncture, elle s'explique par le comportement de rétention de main-d'œuvre et de faiblesse des investissements. Au-delà de ces fluctuations conjoncturelles, elle pourrait aussi résulter de l'insertion de travailleurs moins qualifiés, soutenue par les différentes mesures en faveur de l'emploi décrites ci-avant. Toutefois, cela ne se traduit guère par une progression moyenne plus faible des coûts salariaux, ce à quoi on aurait pu s'attendre en cas d'augmentation de la part de ce type d'emplois.

Pour sa part, la croissance des coûts salariaux horaires passerait de 0,9 % en 2010 à 2,5 % en 2011 et à 3,3 % en 2012. Cette accélération marquée résulte très largement de l'indexation automatique des salaires. Selon les projections, l'indice-santé des prix à la consommation, qui sert de référence pour l'indexation, progresserait de 3,1 % en 2011 et de 2,4 % en 2012. Compte tenu des décalages qui résultent des mécanismes d'indexation dans les différentes commissions paritaires, l'effet sur l'évolution des salaires serait toutefois un peu plus prononcé la deuxième année. Outre l'indexation, l'hypothèse retenue pour l'évolution des coûts salariaux horaires dans le secteur privé en 2011 et en 2012 prend essentiellement en compte l'accroissement maximum de 0,3 % des salaires

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

	2009	2010	2011 e	2012 e
IPCH total	0,0	2,3	3,5	2,4
Produits énergétiques	-14,0	10,0	17,0	4,3
Total hors produits énergétiques	1,9	1,3	1,8	2,1
Déflateur du PIB	1,2	1,8	2,5	2,3
Coûts salariaux dans le secteur privé:				
Coûts par unité produite	4,0	0,0	2,2	2,9
Coûts horaires	2,8	0,9	2,5	3,3

Sources: CE, ICN, BNB.

conventionnels prévu pour la deuxième année dans les dispositions du projet d'accord interprofessionnel imposées par le gouvernement.

4. Finances publiques

Les projections en matière de dépenses publiques présentées dans cet article ne vont pas au-delà de 2011. L'accord budgétaire qui a été conclu le 26 novembre 2011 dans le cadre de la formation du gouvernement fédéral est en effet intervenu après la clôture des projections.

TABEAU 5 COMPTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)

	2009	2010	2011 e
Recettes	48,0	48,8	48,9
Recettes fiscales et parafiscales	42,7	43,2	43,2
Autres	5,2	5,5	5,8
Dépenses primaires	50,1	49,5	49,8
Solde primaire	-2,2	-0,7	-0,9
Charges d'intérêts	3,6	3,3	3,3
Besoin (-) ou capacité de financement	-5,8	-4,1	-4,2
<i>p.m. Effet de mesures non récurrentes</i>	-1,0	0,0	-0,1
Dette brute consolidée	95,9	96,2	97,7

Sources: ICN, BNB.

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

Sur la base des informations les plus récentes, les finances publiques devraient afficher à la fin de l'année 2011 un déficit de 4,2 % du PIB, soit un ratio supérieur de 0,1 % du PIB à celui de l'année précédente.

Les recettes fiscales et parafiscales resteraient stables par rapport au PIB en 2011. Les impôts sur les biens et les services reflueraient certes sous l'effet de la baisse de la consommation de produits du tabac et de carburants automobiles, relativement lourdement taxés, notamment au travers des accises, mais les prélèvements sur le travail augmenteraient quelque peu. Par contre, les recettes non fiscales et non parafiscales bondiraient en 2011, en raison, d'une part, du nouveau prélèvement opéré dans le cadre du système de protection des dépôts et, d'autre part, de la vive progression des versements aux pouvoirs publics en compensation de leur soutien durant la crise financière, notamment à la suite du premier versement effectué par KBC à titre de rémunération des moyens financiers injectés par les autorités.

Les dépenses primaires, qui représentaient encore 49,5 % du PIB en 2010, atteindraient 49,8 % du PIB en 2011. Cette augmentation est essentiellement imputable aux mesures qui ont été prises à la suite des difficultés rencontrées par le Holding communal, un important actionnaire de Dexia, dont le cours des actions s'est effondré. Ces événements ont débouché sur un transfert en capital d'un montant de 0,2 % du PIB des pouvoirs publics à cette institution⁽¹⁾.

(1) Les projections ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle de la garantie d'un montant de 0,4 % du PIB qui a été accordée aux coopérateurs particuliers du groupe Arco, en raison des incertitudes en la matière.

Les charges d'intérêts demeurerait assez stables en 2011. La dette publique augmenterait, mais l'incidence sur les charges d'intérêts serait presque intégralement neutralisée par la baisse – fût-elle modeste – du taux d'intérêt.

Le taux d'endettement des administrations publiques serait alourdi par les emprunts que l'État belge a contractés en vue de financer l'achat de Dexia Banque Belgique ainsi que par les prêts consentis à la Grèce, à l'Irlande et au Portugal.

5. Appréciation des facteurs de risque

S'inscrivant dans la ligne des projections de l'Eurosystème pour la zone euro, les résultats présentés ici pour la Belgique montrent une stagnation de l'activité à la fin de 2011 et au début de 2012, qui serait suivie d'une reprise modérée durant la seconde moitié de l'année. Sur cette base, la prévision de croissance du PIB est plus basse que celles publiées au cours des derniers mois par les autres institutions, exception faite de l'OCDE. Il apparaît néanmoins que les risques entachant ces projections, s'ils devaient se matérialiser, sont majoritairement – voire presque exclusivement – de nature à freiner plus encore l'activité.

Compte tenu de la volatilité normale des évolutions à court terme de l'activité et des habituelles révisions des données statistiques, un recul modeste du PIB durant l'un ou l'autre trimestre n'est pas exclu, même dans le scénario de base retenu dans ces projections. Toutefois, dans ce scénario, l'absence de forte récession à court terme et le

retour à la croissance dans le courant de 2012 impliquent que le climat d'incertitude s'apaise, ou à tout le moins qu'il pèse moins sur le comportement des entreprises et des ménages. Cela suppose clairement que la crise de la dette souveraine dans la zone euro ne s'aggrave pas et que ses répercussions sur les institutions financières demeurent contenues.

Même dans ce cas, les institutions financières doivent poursuivre et mener à bien une restructuration en profondeur, afin d'assainir leur situation et de s'adapter au nouvel environnement en matière de conditions de marché et de réglementation prudentielle. Cela passera par une réduction de la taille de leur bilan ou par un accroissement du capital. Suivant la manière dont cet ajustement sera réalisé, l'octroi de crédits aux entreprises et aux ménages pourrait en être affecté d'une manière plus importante que prévu, et peser ainsi sur la reprise.

En outre, dans certains pays de la zone euro, la consolidation budgétaire devrait se poursuivre et se renforcer pour atteindre les objectifs fixés dans les programmes de stabilité.

Plus largement, la situation dans la zone euro présente un risque pour les partenaires des autres économies du monde, au-delà des problèmes spécifiques auxquels ils sont eux-mêmes confrontés. Un affaiblissement plus prononcé que prévu de la demande aux États-Unis, au Royaume-Uni ou dans les économies émergentes, parmi les principaux partenaires commerciaux de l'Europe, obérerait une des sources potentielles de la reprise.

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

	PIB en volume		Inflation ⁽¹⁾		Solde budgétaire ⁽²⁾		Date de publication
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	
BNB – Automne 2011	2,0	0,5	3,5	2,4	-4,2	n.	décembre 2011
<i>p.m. Printemps 2011</i>	2,6	2,2	3,4	2,2	-3,5	-4,1	juin 2011
ICN	2,4	1,6	3,5	2,0	n.	n.	septembre 2011
FMI	2,4	1,5	3,1	2,0	-3,5	-3,4	septembre 2011
CE	2,2	0,9	3,5	2,0	-3,6	-4,6	novembre 2011
OCDE	2,0	0,5	3,4	2,5	-3,5	-3,2	novembre 2011
<i>p.m. Réalisations 2010</i>		2,3		2,3		-4,1	

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

(2) Pourcentages du PIB.

En ce qui concerne plus spécifiquement la Belgique, étant donné le temps qu'il aura fallu pour parvenir à un accord, les mesures budgétaires du nouveau gouvernement n'ont pas pu être intégrées à ces projections. D'une part, certaines de ces mesures sont de nature à exercer un effet restrictif sur l'activité et les revenus. D'autre part, pour autant qu'elles permettent d'assainir de manière crédible les comptes publics et de ramener l'évolution de la dette sur une trajectoire soutenable à long terme, elles pourraient inciter les ménages à réduire l'épargne de précaution qu'ils auraient sinon accumulée pour se prémunir contre les menaces qu'un déraillement des finances

publiques ferait peser sur leurs perspectives de revenus. La consolidation budgétaire pourrait aussi réduire la prime de risque incluse dans les taux d'intérêt.

De manière générale, les mesures structurelles pour le marché du travail et pour les pensions doivent également soutenir à long terme la consolidation budgétaire et le renforcement du potentiel de croissance et de compétitivité de l'économie. À cet égard, la progression attendue de l'inflation et, partant, celle des coûts salariaux sont supérieures à celle des concurrents et constituent donc un risque pour l'évolution de l'activité 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)

	2008	2009	2010	2011 e	2012 e
Croissance (données corrigées des effets de calendrier)					
PIB en volume	0,9	-2,7	2,3	2,0	0,5
Contributions à la croissance:					
Dépenses intérieures, hors variation des stocks	2,0	-1,2	1,1	1,8	1,1
Exportations nettes de biens et services	-0,8	-0,7	1,2	-0,2	-0,3
Variation des stocks	-0,3	-0,7	0,0	0,5	-0,3
Prix et coûts					
Indice des prix à la consommation harmonisé	4,5	0,0	2,3	3,5	2,4
Indice-santé	4,2	0,6	1,7	3,1	2,4
Déflateur du PIB	2,2	1,2	1,8	2,5	2,3
Termes de l'échange	-2,4	3,4	-1,5	-1,1	0,0
Coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé	3,5	4,0	0,0	2,2	2,9
Coûts salariaux horaires dans le secteur privé	3,6	2,8	0,9	2,5	3,3
Productivité horaire dans le secteur privé	0,1	-1,2	0,9	0,3	0,4
Marché du travail					
Emploi intérieur (variation annuelle moyenne, en milliers de personnes)	79,1	-7,6	37,0	68,3	18,3
<i>p.m. Variation en cours d'année⁽¹⁾, en milliers de personnes</i> ...	63,1	-23,2	63,4	55,7	4,8
Volume total de travail ⁽²⁾	1,5	-1,6	1,1	1,8	0,2
Taux de chômage harmonisé ⁽³⁾ (pourcentages de la population active)	7,0	8,0	8,4	6,9	7,0
Revenus					
Revenu disponible réel des particuliers	2,2	2,9	-0,5	0,9	1,2
Taux d'épargne des particuliers (pourcentages du revenu disponible)	16,8	18,4	16,2	16,2	17,0
Finances publiques⁽⁴⁾					
Solde de financement (pourcentages du PIB)	-1,3	-5,8	-4,1	-4,2	n.
Solde primaire (pourcentages du PIB)	2,5	-2,2	-0,7	-0,9	n.
Dette publique (pourcentages du PIB)	89,3	95,9	96,2	97,7	n.
Compte courant (selon la balance des paiements, pourcentages du PIB)					
	-1,6	-1,7	1,5	0,9	0,3

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 (15-64 ans), données non corrigées des effets de calendrier.

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

Les salaires dans le secteur public

B. Eugène^(*)

Introduction

Les rémunérations versées par les administrations publiques en Belgique atteignaient 12,6 % du PIB en 2010. Elles représentaient ainsi pas moins du quart des dépenses primaires des administrations publiques. En outre, ces dépenses ont fortement augmenté ces deux dernières décennies. Dans le contexte actuel qui nécessite une consolidation fiscale, il importe dès lors d'examiner si cette composante des dépenses peut éventuellement constituer une source d'économies budgétaires, y compris par le biais des salaires.

Par ailleurs, le salaire joue un rôle important dans l'attractivité d'un employeur et dans sa capacité de motiver et de retenir des employés qualifiés. Dans ce cadre, les secteurs public et privé entrent en compétition sur le marché du travail, de sorte qu'il est crucial de connaître la position relative de ces deux secteurs.

Cet article se penche principalement sur les salaires individuels, et plus particulièrement sur les écarts salariaux entre le secteur public et le secteur privé⁽¹⁾. Il s'intéresse surtout à la situation en Belgique, à l'aune de neuf autres pays de la zone euro (Allemagne, Autriche, Espagne, France, Grèce, Italie, Irlande, Portugal et Slovaquie), à propos desquels une étude fondée sur des données microéconomiques a été réalisée⁽²⁾.

Outre l'introduction et les conclusions, cet article comporte trois parties. La première présente les différences entre les principales caractéristiques des travailleurs des secteurs privé et public, qui pourraient être à l'origine d'écarts salariaux entre ces deux secteurs. L'analyse de l'évolution des salaires dans le secteur public selon les données macroéconomiques fait l'objet de la deuxième partie. La troisième partie vérifie quant à elle si les constats

réalisés au niveau macroéconomique résistent à une analyse microéconomique prenant en considération les caractéristiques individuelles des travailleurs.

1. Principales caractéristiques des travailleurs du secteur public et du secteur privé

Les éventuels écarts de rémunération entre les salariés des secteurs privé et public pourraient provenir de caractéristiques différentes entre les employés de ces deux secteurs. En effet, certaines caractéristiques individuelles telles que l'expérience, le niveau de formation, le temps de travail ou le genre, par exemple, influencent le niveau individuel des rémunérations. Dès lors, si les populations des employés des secteurs privé et public ne sont pas analogues, ces caractéristiques peuvent donner lieu à des écarts salariaux au niveau agrégé.

Définitions du « secteur public »

Avant de présenter une brève comparaison sectorielle des caractéristiques les plus importantes en matière de rémunération des salariés, il convient de rappeler qu'il y a plusieurs manières de définir les administrations publiques, dont une approche sectorielle et une approche par branche d'activité.

(*) L'auteur tient à remercier Sarah Cheliout, Ilse Rubbrecht, Thomas Stragier et Luc Van Meensel pour leurs contributions à cet article.

(1) L'emploi public en Belgique a déjà été analysé dans un article antérieur (Bisciari et al., 2009).

(2) Cf. Giordano et al. (2011).

Selon l'approche sectorielle, le secteur des administrations publiques (S.13) comprend les unités institutionnelles qui sont à la fois contrôlées par une administration publique et sont non marchandes, c'est-à-dire dont le produit des ventes couvre moins de la moitié des coûts de production. Dans le cadre d'une comparaison internationale, il importe que le périmètre des administrations publiques soit le plus comparable possible. Dans la mesure où les soins de santé, par exemple, sont classés hors du secteur S.13 en Belgique mais dans le secteur S.13 dans de nombreux pays, ce classement dépend largement de l'organisation institutionnelle propre à chaque pays. Une délimitation selon les secteurs n'est donc pas toujours appropriée pour procéder à des comparaisons internationales.

Une approche par branche d'activité permet de pallier cet inconvénient. Les branches d'activité O (Administration publique), P (Enseignement) et Q (Santé et action sociale), définies suivant la classification NACE, peuvent être considérées comme une bonne approximation du « secteur public ». La branche santé et action sociale ne fait certes pas partie du secteur public en Belgique, mais elle se caractérise par un important degré de subventionnement par le secteur public. En outre, dans le cadre de l'enquête EU-SILC (European Union – *Statistics on Income and Living Conditions*) utilisée aux fins de l'analyse microéconomique qui suit, les personnes interrogées indiquent la branche d'activité dans laquelle elles travaillent, et non le secteur. Cette approche, qui facilite une comparaison internationale harmonisée, sera donc privilégiée dans la suite de cet article, pour autant que les données soient disponibles.

Âge

En Belgique, les salariés des branches O, P et Q sont, en moyenne, plus âgés de 2,2 ans que ceux des autres branches d'activité, selon les données microéconomiques de l'enquête EU-SILC. Cette différence d'âge ressort aussi des données macroéconomiques. Selon celles-ci, les populations de salariés constituant les cinq tranches d'âge de 25 à 50 ans sont pratiquement de nombre égal dans le secteur privé, alors que les tranches d'âge supérieures y sont moins représentées. Dans les branches O, P et Q, par contre, les tranches d'âge de 45 à 55 ans sont largement prépondérantes. La proportion de travailleurs de plus de 55 ans est également largement plus importante dans le secteur public que dans le secteur privé. De telles caractéristiques, qui vont généralement de pair avec une expérience plus riche et une carrière plus longue, peuvent justifier une partie des éventuels écarts salariaux.

Régime de travail

Les salariés sont proportionnellement plus nombreux à travailler à temps partiel dans l'enseignement et, plus encore, dans la branche santé et action sociale que dans l'ensemble de l'économie. Les salariés de la branche des administrations publiques, par contre, sont relativement moins nombreux à le faire. Cette caractéristique peut également justifier les écarts salariaux lorsque ceux-ci sont exprimés en termes mensuels ou annuels.

Genre

Dans les branches O, P et Q, les femmes sont plus nombreuses que dans les autres branches. Selon les données macroéconomiques, elles y représentent plus de 68 % des salariés, contre 37 % dans le secteur privé. Elles constituent près de 80 % des salariés dans la branche santé et action sociale, 69 % dans l'enseignement, mais à peine 41 % dans la branche administration publique. Dans la mesure où d'autres études ont montré l'existence d'un écart salarial entre genres au sein du secteur privé, ces différences pourraient également être à l'origine d'écarts salariaux entre les secteurs public et privé.

Niveau d'éducation

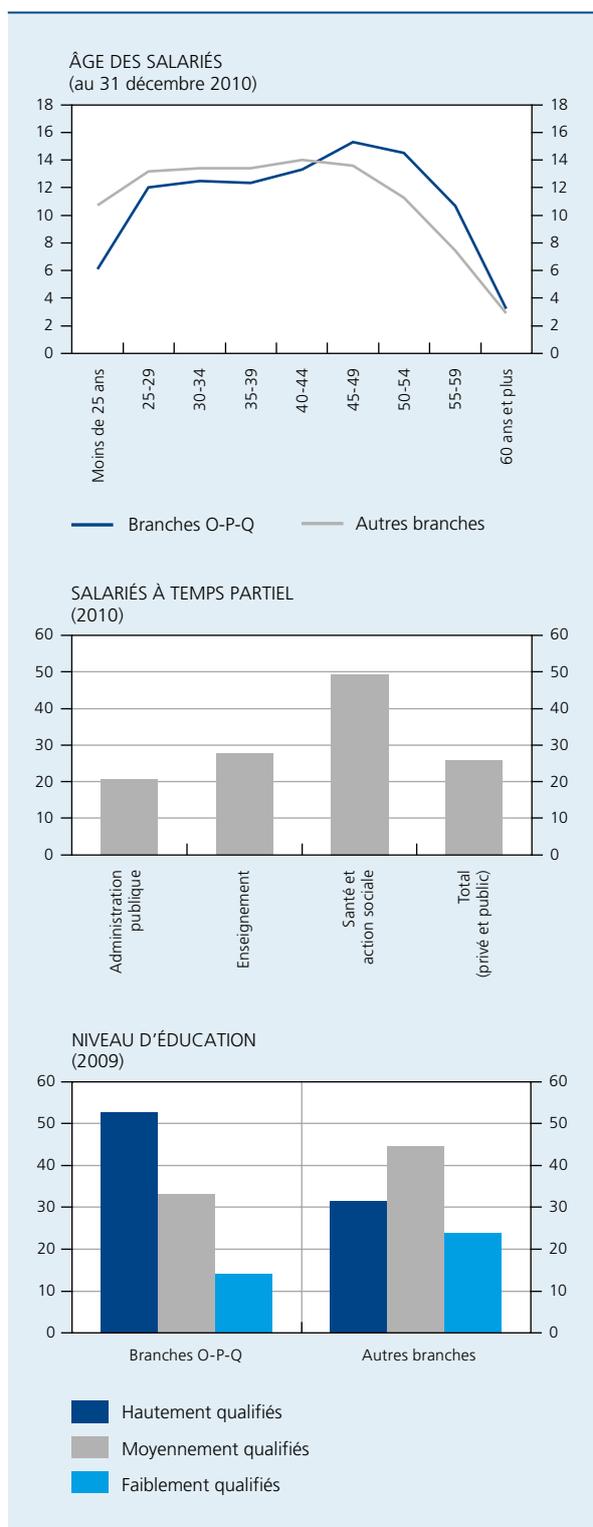
Selon les données macroéconomiques issues de l'enquête sur les forces de travail, la proportion de salariés hautement qualifiés, c'est-à-dire ayant un diplôme de l'enseignement supérieur, est proche de 53 % dans les branches O, P et Q, contre 31,5 % dans l'ensemble des autres branches. Par contre, à peine 14 % du personnel serait faiblement qualifié dans les branches du secteur public, contre 24 % dans les autres branches. Cette particularité fait également partie des raisons susceptibles de justifier un écart salarial en faveur des salariés du secteur public. Il pose toutefois également la question de la compétition entre secteurs pour attirer les personnes les plus formées.

Temps de travail

Une personne occupée à temps plein travaille en moyenne quatre heures de moins dans les branches O, P et Q que dans les autres branches, selon les données de l'enquête EU-SILC. Cette différence est largement influencée par l'enseignement, dont les salariés ont déclaré moins d'heures de travail hebdomadaire que les salariés des autres branches.

GRAPHIQUE 1 CARACTÉRISTIQUES DES TRAVAILLEURS DES SECTEURS PUBLIC ET PRIVÉ

(pourcentages des travailleurs des branches considérées)



Sources : CE (EFT), ONSS, SPF Économie.

Responsabilités

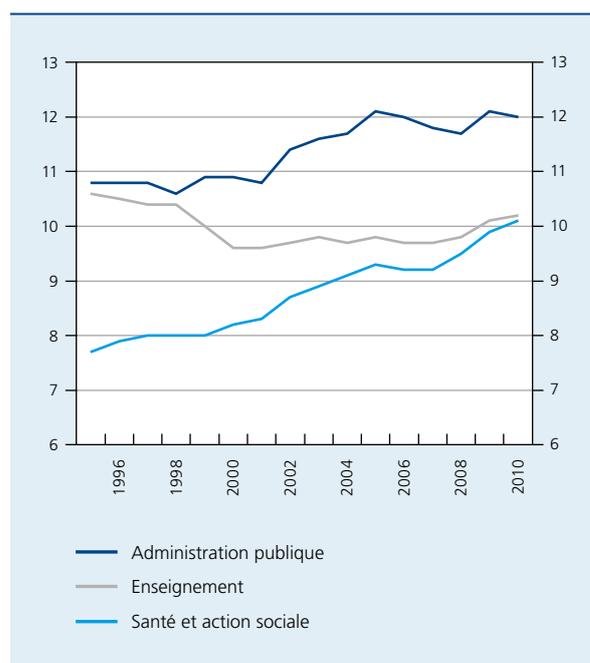
Enfin, il y a davantage de positions managériales dans le secteur privé que dans les branches O, P et Q, puisque celles-ci représentent respectivement 30 et 24 % des emplois. Ces proportions peuvent jouer en faveur des rémunérations moyennes du secteur privé, même si le résultat, basé sur une enquête dans le cadre de laquelle il n'y a pas de définition claire de ce qu'est une position managériale, doit être envisagé avec circonspection.

2. Constatations basées sur les statistiques macroéconomiques

L'importance des salaires et traitements bruts des salariés des branches O, P et Q a largement progressé au cours des quinze dernières années, passant de 29,2 à 32,4 % de la masse salariale totale entre 1995 et 2010. Cette croissance provient largement de la branche santé et action sociale, dont la part des salaires dans le total de l'économie est passée de 7,7 à 10,1 % au cours de cette période, en raison du dynamisme de l'emploi dans cette branche. Le total des traitements a également gagné en volume dans la branche administration publique, où il est passé de 10,8 à 12 %, tandis qu'il en a quelque peu perdu dans la branche enseignement.

GRAPHIQUE 2 SALAIRES ET TRAITEMENTS BRUTS DES SALARIÉS DES BRANCHES O, P ET Q

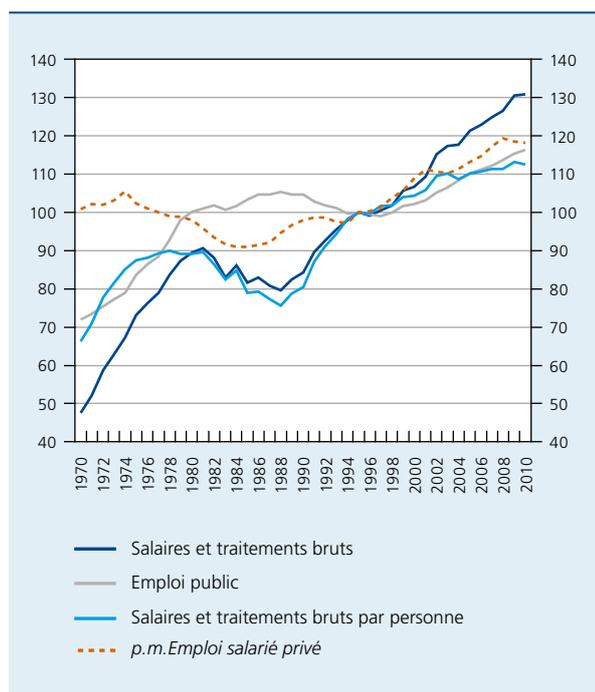
(pourcentages du total des salaires et traitements bruts)



Sources : ICN, BNB.

GRAPHIQUE 3 SALAIRES TOTAUX, EMPLOI ET SALAIRE PAR PERSONNE⁽¹⁾

(indice 1995 = 100)



Sources : ICN, BNB.
(1) À prix constants.

Il est également utile d'observer l'évolution des salaires et traitements bruts totaux des travailleurs du secteur public et des deux éléments qui en sont à la source : l'emploi et les salaires individuels. Afin de pouvoir réaliser cette analyse sur une plus longue période, il est fait usage des salaires et traitements bruts totaux du secteur S.13, tels qu'établis selon la méthodologie des comptes nationaux, plutôt que de ceux des branches O, P et Q, lesquels ne sont pas disponibles sur une période aussi longue.

Les salaires et traitements bruts totaux du secteur public se sont accrus, en termes réels, de 175,1 % entre 1970 et 2010, à la suite, initialement, d'une hausse dans le courant des années septante, qui a été suivie d'une légère baisse dans les années quatre-vingt. L'évolution des salaires a en effet été inférieure à celle de l'inflation pendant une partie de cette période, en conséquence des mesures qui visaient à rétablir la compétitivité et à assainir les finances publiques. Depuis 1990, la tendance positive de la progression a repris, mais à un rythme plus modéré que pendant les années septante. Elle a ainsi atteint 30,9 % au total entre 1995 et 2010, soit une augmentation moyenne annuelle de 1,8 % en termes réels.

Entre 1970 et 1995, le gonflement a résulté davantage de la croissance des salaires individuels que de celle de l'emploi. Sur les quinze dernières années, par contre, cette progression totale a plutôt résulté de la hausse de l'emploi que de celle des traitements par personne, en termes réels. Celles-ci ont atteint respectivement 61,8 et 70 % entre 1970 et 2010. L'expansion de la masse salariale a d'abord été générée par la croissance concomitante de l'emploi public et des salaires par personne, jusqu'au début des années quatre-vingt. L'emploi s'est alors pratiquement stabilisé, tandis que les rémunérations réelles par personne ont quelque peu diminué, pour tomber à un point bas en 1988. Les rémunérations individuelles ont ensuite affiché une croissance annuelle moyenne, exprimée à prix constants, de 1,8 % entre 1988 et 2010, soit de 48,8 % sur l'ensemble de la période. L'emploi, quant à lui, s'est en moyenne accru de 1,3 % entre 1997 – où un point bas a été enregistré – et 2010.

Il convient de noter que l'emploi salarié dans le secteur privé n'a renoué avec son niveau de 1970 qu'à partir de 1997, après quoi il a encore progressé de 16,5 %.

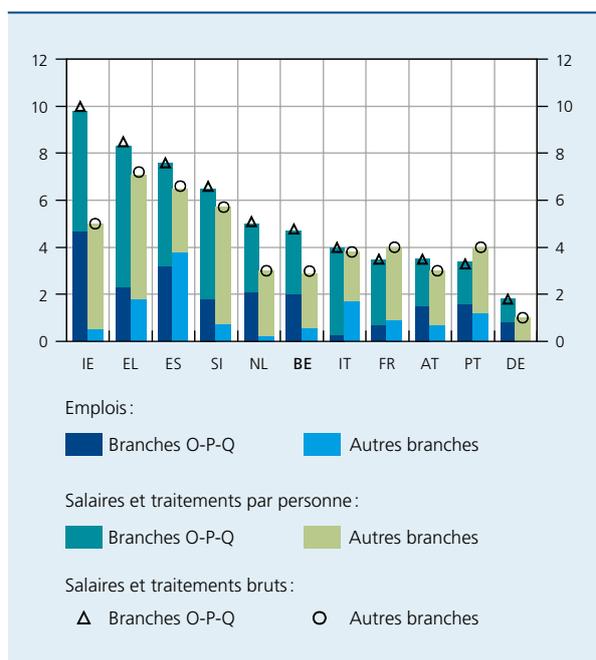
Une analyse internationale permet de mieux mesurer les développements qui sont survenus en Belgique. Au sein du groupe de pays composé de ceux qui seront analysés selon l'approche microéconomique qui suit, auxquels ont été ajoutés les Pays-Bas, on constate de fortes différences dans l'évolution des salaires et traitements bruts des salariés au cours des années 2000-2009 dans les branches O, P et Q⁽¹⁾, ainsi que dans l'ampleur de leurs déterminants. Dans tous les cas, la masse salariale s'est accrue dans ces branches d'activité, et cette augmentation résulte des effets concomitants de la hausse de l'emploi et des salaires individuels. La contribution de ce deuxième facteur à partout été supérieure à celle de l'emploi, mais dans des proportions variables.

Considérant quelques pays individuellement, l'Irlande, dont la croissance de la masse salariale dans les branches O, P et Q a atteint en moyenne 10 % par an, apparaît comme un premier extrême. Cette expansion s'est composée d'une forte hausse à la fois de l'emploi et des salaires par personne dans ces branches d'activité. À l'autre extrémité, l'Allemagne a limité l'augmentation tant des salaires individuels que de l'emploi dans les branches O, P et Q, de sorte que la masse salariale dans ces branches n'a gagné que 1,8 % par an en moyenne entre 2000 et 2009. En France et en Italie, la hausse de la masse salariale provient presque uniquement de la progression

(1) Eurostat publie encore les branches d'activités selon l'ancienne classification NACE, selon laquelle les branches L (administration publique), M (enseignement) et N (santé et action sociale) correspondent respectivement aux nouvelles branches O, P et Q.

GRAPHIQUE 4 SALAIRES TOTAUX, EMPLOI ET SALAIRE PAR PERSONNE

(pourcentages de variation annuelle moyens, 2000-2009⁽¹⁾⁽²⁾)



Sources : EC, ICN, BNB.

(1) Sauf Espagne et Portugal (2007) et France (2008).

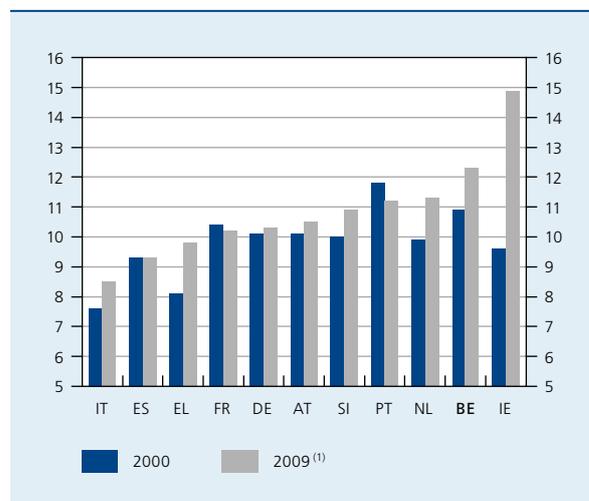
(2) L'effet résultant du double produit de la croissance de l'emploi et des salaires par personne explique l'écart apparent entre l'augmentation de la masse salariale et la somme de la progression de l'emploi et des salaires individuels.

des salaires individuels, celle de l'emploi ayant été limitée. Les salaires individuels sont également largement à la base de l'augmentation de la masse salariale en Grèce et en Slovaquie. La Belgique a enregistré un développement qui la situe à la médiane des pays considérés du point de vue de la masse salariale, puisqu'elle s'y est accrue de 4,8 % en moyenne annuelle, suite à une remontée de l'emploi de 2 % et des salaires individuels de 2,7 % par an.

Par rapport aux pays étudiés, le niveau des rémunérations des salariés des branches O, P et Q, exprimé en pourcentage du PIB, est particulièrement élevé en Belgique. En 2009, celles-ci étaient supérieures de 1,6 point de pourcentage du PIB à la moyenne non pondérée des autres pays considérés, et seule l'Irlande a dépensé davantage en la matière. En outre, au cours de la période 2000-2009, ces dépenses ont augmenté de 1,4 point de pourcentage du PIB en Belgique, soit davantage qu'en moyenne dans les autres pays, où elles ont progressé de 1 point de PIB. La part des rémunérations des salariés des branches d'activité O, P et Q dans le PIB a diminué au Portugal et en France, et a été pratiquement stable en Espagne et en Allemagne. Sa croissance a par contre été particulièrement vive en Irlande, et elle a été supérieure à celle de la Belgique en Grèce et aux Pays-Bas.

GRAPHIQUE 5 RÉMUNÉRATIONS DES SALARIÉS DANS LES BRANCHES O, P ET Q

(pourcentages du PIB)



Sources : EC, ICN.

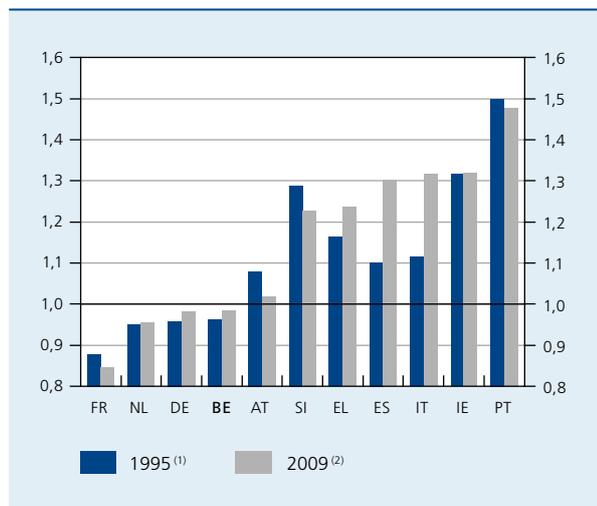
(1) Sauf Espagne et Portugal (2007) et France (2008).

Une première mesure de l'écart entre les salaires et traitements bruts des salariés des secteurs public et privé peut être réalisée à l'aide des données macroéconomiques. Le rapport entre le salaire moyen par employé des branches O, P et Q et celui par employé des autres branches est un indicateur de la direction et de l'importance de l'écart salarial entre les secteurs public et privé.

Il en ressort que les salaires des employés du secteur public ainsi défini étaient, à la fin des années 2000, en moyenne inférieurs à ceux du secteur privé de 15 % en France et de 4 % aux Pays-Bas. En Allemagne, en Belgique et en Autriche, les écarts entre secteurs étaient limités, ne dépassant pas 2 %. À l'opposé, le salaire moyen d'un employé du secteur public était de 22 à 32 % plus élevé en Slovaquie, en Grèce, en Espagne, en Italie et en Irlande, et même de près de 50 % supérieur à celui du secteur privé au Portugal.

Depuis le milieu des années nonante, l'écart en défaveur des salariés du secteur public s'est creusé en France, tandis que celui en faveur de ces employés a diminué en Autriche, en Slovaquie et au Portugal, tout en demeurant toutefois très élevé dans ce dernier cas. Partout ailleurs, il a évolué en faveur des travailleurs du secteur public, parfois modérément – comme aux Pays-Bas, en Belgique, en Allemagne et en Irlande – mais parfois aussi de manière notable, comme en Espagne et en Italie. Il convient également de signaler que l'écart salarial dont bénéficient les employés du secteur public a

GRAPHIQUE 6 RATIO DES SALAIRES ET TRAITEMENTS BRUTS PAR EMPLOYÉ DES BRANCHES O, P ET Q PAR RAPPORT À CEUX DES AUTRES BRANCHES



Sources : EC, BNB.

(1) Sauf Irlande (1998), France (1999) et Grèce (2000).

(2) Sauf Espagne et Portugal (2007) et France (2008).

subi une pression à la hausse à la suite de la crise économique et financière dans de nombreux pays, y compris en Belgique. Cette crise a, en effet, davantage pesé sur les salaires du secteur privé que sur ceux du secteur public, plus abrités.

3. Résultats d'analyse sur la base d'une approche microéconomique

Alors que l'analyse macroéconomique offre l'avantage d'être harmonisée, fiable et exhaustive, elle se heurte à l'absence de statistiques permettant de tenir compte des caractéristiques individuelles des travailleurs. Dans la mesure où ces caractéristiques diffèrent d'un secteur à l'autre et où elles influencent le niveau des rémunérations, il importe néanmoins d'en tenir compte. Des données microéconomiques détaillées, telles celles qui sont issues de l'enquête EU-SILC, peuvent livrer de telles informations. Celles-ci sont toutefois sujettes à caution, comme c'est généralement le cas dans l'utilisation des données d'enquête portant sur un échantillon relativement limité. Les approches macroéconomique et microéconomique sont donc largement complémentaires.

Ce chapitre se fonde largement sur des travaux réalisés en collaboration par dix banques centrales nationales (Giordano et al., 2011). L'objectif est de mesurer l'écart salarial entre les employés du secteur privé et du secteur public, en distinguant l'effet d'un ensemble de

déterminants du niveau des salaires, d'une part, et l'effet spécifique du fait de travailler dans le secteur public ou privé, d'autre part.

3.1 Méthodologie utilisée pour le traitement des données microéconomiques

La base des données microéconomiques issues de l'enquête EU-SILC se compose de résultats portant sur des individus dont de nombreuses caractéristiques, notamment professionnelles et financières, ont été identifiées.

Il a été procédé à une régression économétrique, afin d'évaluer l'effet de différentes variables pertinentes sur les salaires individuels. Ces variables sont l'état civil, le niveau d'éducation, le genre, l'expérience professionnelle⁽¹⁾, la position managériale ou non, le travail à temps partiel ou non et la région de résidence. De la part alors encore inexpliquée des salaires individuels, une certaine proportion tient à l'appartenance du travailleur au secteur public ou au secteur privé. L'appartenance à l'une des trois branches d'activité considérées comme faisant partie du secteur public a dès lors également été introduite comme variable explicative des salaires. L'écart entre les salaires publics et privés est mesuré par le coefficient que cette variable prend dans la régression, ce qui a permis d'établir les constats présentés dans la suite de cet article.

Comme la plupart des enquêtes, l'enquête EU-SILC, sur laquelle se fonde cette approche, ne concerne qu'un échantillon de la population étudiée. Quatre vagues d'enquêtes annuelles ont été exploitées, portant sur les années 2004 à 2007. En moyenne, l'échantillon belge a rassemblé plus de 7 000 personnes. Pour les autres pays étudiés dans ce cadre, les échantillons étaient plus ou moins grands, en fonction de la taille du pays considéré. Les échantillons qui ont été utilisés aux fins de l'analyse qui suit sont toutefois nettement plus réduits, puisqu'ils se limitent aux travailleurs salariés âgés de 15 à 64 ans. Les pensionnés, chômeurs, indépendants, étudiants ou autres inactifs ont donc été exclus des échantillons de base. Pour la Belgique, celui-ci s'est alors réduit à environ 3 000 personnes par année d'enquête, soit près de 12 000 salariés pour le total des quatre années considérées conjointement.

Une première régression a été réalisée sur l'ensemble de cet échantillon, en considérant le revenu horaire net. Ce concept permet en effet de mesurer l'avantage financier

(1) Si l'expérience professionnelle n'est pas disponible (ce qui est le cas pour l'Allemagne, la Grèce et l'Irlande), l'âge est utilisé pour approximer cette expérience.

qu'il peut y avoir à travailler dans le secteur public à nombre d'heures ouvrées donné. Ensuite, la même régression a été effectuée sur des parties de l'échantillon, afin de voir si l'appartenance au secteur public a davantage d'incidences pour certains sous-groupes de travailleurs, tels hommes ou femmes, faiblement ou hautement qualifiés, travailleurs de l'une ou l'autre branche d'activité, par exemple.

Avant de présenter et de commenter ces résultats, il convient encore de rappeler certaines limites de cet exercice. D'une part, il faut constater une différence au niveau de l'écart salarial sectoriel selon qu'il est calculé sur la base des données microéconomiques ou macroéconomiques. Ce contraste s'explique notamment par les concepts utilisés, les données des comptes nationaux incluant les rémunérations en nature, alors que seul le revenu monétaire est considéré dans l'approche microéconomique. Ceci peut influencer davantage les revenus du secteur privé, où les avantages en nature sont généralement plus répandus ou de valeur plus élevée. Selon une étude qui se fonde sur les données de la « Vacature Salaris – enquête 2008 » (Vermandere et al., 2010), les travailleurs du secteur public bénéficient à peu près aussi largement que ceux du privé d'une assurance-hospitalisation ou de chèques-repas, par exemple, mais nettement moins d'avantages liés aux technologies de l'information ou de voitures de société. D'autre part, les données étant issues d'une enquête, il est toujours possible que les réponses résultent d'une mauvaise interprétation des questions posées. Ainsi, le nombre d'heures ouvrées ou le fait d'occuper une fonction de superviseur ou non sont probablement des éléments à considérer avec une certaine réserve. Compte tenu de ces restrictions, il conviendra donc d'être prudent lors de l'interprétation des résultats.

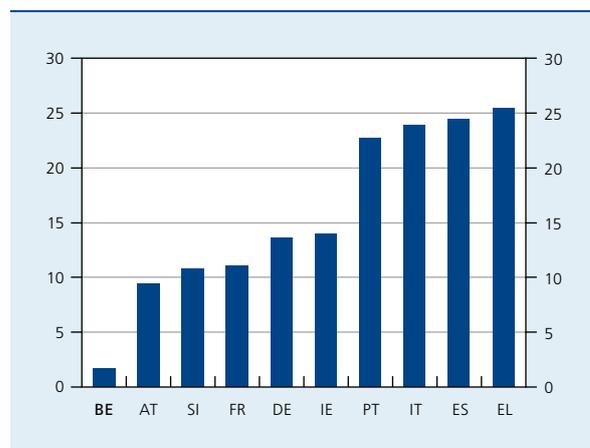
La plupart des résultats générés par les régressions qui suivent indiquent que l'écart entre les salaires publics et privés est significativement différent de zéro pour un intervalle de confiance à 99 %. Les rares intervalles de confiance inférieurs à ce pourcentage seront signalés. Dans de nombreux cas, la Belgique est alors concernée, puisque l'écart salarial y est particulièrement limité et donc pas toujours significativement différent de zéro.

3.2 Résultats pour l'ensemble de l'échantillon

L'intérêt principal des données microéconomiques est donc de pouvoir considérer une série de facteurs individuels justifiant les écarts salariaux. Une fois les régressions économétriques réalisées en tenant compte de l'ensemble des variables explicatives présentées ci-dessus, il apparaît que des écarts salariaux sectoriels existent bel et bien,

GRAPHIQUE 7 ÉCARTS SALARIAUX, APRÈS CORRECTION POUR LES CARACTÉRISTIQUES INDIVIDUELLES

(salaire horaire net, en pourcentages du salaire horaire net dans le secteur privé)



Source : Giordano et al. (2011).

mais dans une proportion généralement bien moindre que si ces caractéristiques individuelles n'avaient pas été incorporées.

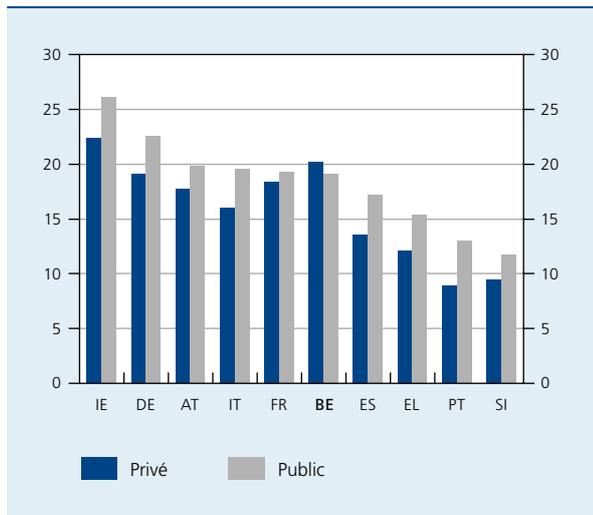
Les écarts salariaux en termes de salaire horaire net sont systématiquement à l'avantage des travailleurs du secteur public. Ils atteignent 25,5 % en Grèce et plus de 20 % en Espagne, en Italie et au Portugal. L'écart en faveur des travailleurs du secteur public s'étend encore entre 10 et 15 % en Irlande, en Allemagne, en France et en Slovaquie, et est plus faible en Autriche et en Belgique⁽¹⁾, où il s'élève à respectivement 9,4 et 1,7 %.

Une partie de cet écart favorable aux travailleurs du secteur public en Belgique s'explique par leur temps de travail relativement limité, selon ce que ces travailleurs ont répondu dans le cadre de l'enquête. Le salaire net mensuel est quant à lui plus élevé de 5,2 % dans le secteur privé que dans le secteur public, à caractéristiques individuelles comparables. Néanmoins, l'écart salarial en Belgique, quel que soit le concept utilisé, est particulièrement faible comparativement aux autres pays sous revue.

Il est également utile d'examiner si les écarts de salaires s'expliquent plutôt par des revenus relativement élevés dans le secteur public ou par des salaires modérés dans le secteur privé. Appliquée à la Belgique, la question est de savoir si les salaires privés et publics sont tous deux relativement modérés ou tous deux relativement élevés. Il faut cependant garder à l'esprit que la comparaison en

(1) À un intervalle de confiance de 95 %.

GRAPHIQUE 8 SALAIRES DES SECTEURS PRIVÉ ET PUBLIC
(salaires annuels nets, milliers d'euros)



Source : Giordano et al. (2011).

termes absolus qui suit ne reflète pas nécessairement le pouvoir d'achat que ces revenus procurent dans chacun de ces pays.

À l'aune des pays considérés dans le cadre de cette étude, la Belgique semble se caractériser par des salaires d'un niveau plutôt élevé dans le secteur privé. En effet, pour la période 2004-2007 et pour l'échantillon des personnes examinées de l'enquête EU-SILC, la Belgique connaissait le niveau de salaire moyen des personnes occupées dans le secteur privé le plus élevé après l'Irlande. Le salaire moyen des salariés du secteur public, par contre, est inférieur en Belgique à celui des fonctionnaires irlandais et allemands, et est comparable à celui des Français, Autrichiens et Italiens. S'agissant des autres pays, on remarquera que les écarts salariaux sectoriels tendent à être plus importants dans les pays où les salaires sont moins élevés, tant dans le privé que dans le public.

3.3 Résultats pour l'échantillon scindé selon diverses caractéristiques

Les écarts qui précèdent concernent l'ensemble de l'échantillon. Il est possible de procéder à de nouvelles analyses portant sur des sous-groupes de cet échantillon, constitués selon des caractéristiques objectives. Les nouvelles régressions économétriques réalisées sur chaque sous-groupe permettent de mesurer l'écart salarial entre secteurs public et privé spécifique à chacun de ces sous-groupes.

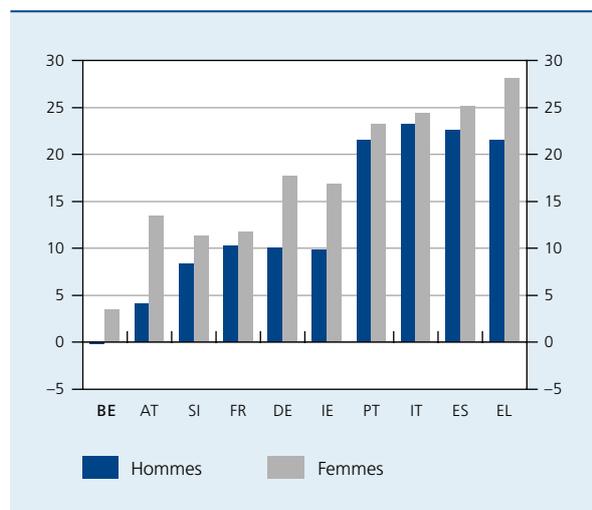
3.3.1 Écarts salariaux par genre

D'une analyse par genre, il ressort que les écarts salariaux en faveur des travailleurs du secteur public sont systématiquement plus importants pour les femmes que pour les hommes. Si cette différence entre genres est encore limitée en Italie, en France ou au Portugal, elle est particulièrement grande en Autriche ou en Allemagne, par exemple. Le fait que l'écart salarial entre le secteur privé et le secteur public soit plus large pour les femmes que pour les hommes s'explique par des salaires moins influencés par le genre dans le secteur public que dans le secteur privé. Autrement dit, les femmes ont, à caractéristiques identiques, un salaire moindre que les hommes dans le secteur privé, alors qu'elles ont un salaire moins différent de celui des hommes dans le secteur public.

En Belgique, l'écart salarial horaire net entre les secteurs public et privé n'est pas statistiquement significatif pour les hommes, alors qu'il s'élève à 3,4 % pour les femmes⁽¹⁾. Le raisonnement qui explique cette différence est comparable à celui mené pour les autres pays. Partant du phénomène bien connu de l'écart salarial entre genres dans le secteur privé, l'écart salarial en faveur des femmes du secteur public implique que l'écart salarial entre genres y est moindre que dans le secteur privé.

(1) À noter que, selon Delmotte et al. (2010), qui se fondent sur des données par secteur, non corrigées pour les caractéristiques individuelles, l'écart salarial par genre atteint 14,3 % dans l'ensemble de l'économie. Selon cette même source, non corrigée pour les caractéristiques individuelles autres que le genre, l'écart est plus important dans l'activité des soins de santé et au niveau du pouvoir fédéral, mais moindre dans l'enseignement et dans les administrations locales et les administrations des communautés et régions.

GRAPHIQUE 9 ÉCART SALARIAL PAR GENRE
(pourcentages du salaire horaire net dans le secteur privé, après correction pour les caractéristiques individuelles)



Source : Giordano et al. (2011).

3.3.2 Écarts salariaux par branche d'activité

L'écart salarial en faveur des salariés de la branche soins de santé et action sociale est systématiquement plus faible que l'écart en faveur des salariés des deux autres branches considérées comme formant le secteur public. Il est probable, du moins dans certains pays, que cela tient à la spécificité de cette branche, plus proche que les autres du secteur privé. Ainsi, la détermination des salaires, par exemple, se fait parfois de manière moins centralisée dans cette branche que dans l'enseignement ou dans l'administration publique. En Belgique et en Allemagne, les rémunérations dans cette branche seraient même quelque peu inférieures à celles du secteur privé⁽¹⁾. L'écart est inférieur à 10 % en Slovaquie, en Autriche, en Irlande et en France. L'écart le plus favorable aux employés de cette branche est observé dans les pays méditerranéens, en particulier en Grèce, où l'avantage salarial par rapport aux salaires du secteur privé atteint 20 %.

C'est dans l'enseignement que l'écart salarial par rapport au secteur privé est le plus important des trois branches d'activité considérées, dans sept des dix pays étudiés. Encore convient-il ici de rappeler qu'une partie de cet écart tient au faible nombre d'heures ouvrées rapporté par les enseignants. Cet écart salarial est parfois particulièrement favorable aux enseignants, comme c'est le cas

en Grèce – où il atteint plus de 40 % à caractéristiques individuelles données –, ainsi que dans les autres pays méditerranéens, où il varie entre 25 et 35 %. Il est encore le plus favorable des trois branches d'activité en Irlande, en Autriche et en Slovaquie, où il va de 13 à 21 %. Il est par contre plus limité que dans la branche administration publique en Allemagne et en France. En Belgique, l'écart en faveur de l'enseignement par rapport au secteur privé n'est pas significatif, quel que soit l'intervalle de confiance considéré.

Enfin, l'écart de salaire par rapport au secteur privé dont bénéficient les employés de la branche administration publique se situe le plus souvent entre les deux autres branches. Il est de plus de 20 % au Portugal, en Italie, en Espagne et en Grèce, mais est nettement plus faible en Autriche et en Belgique, où l'écart par rapport aux salaires du privé est de respectivement 7,8 et 5 %.

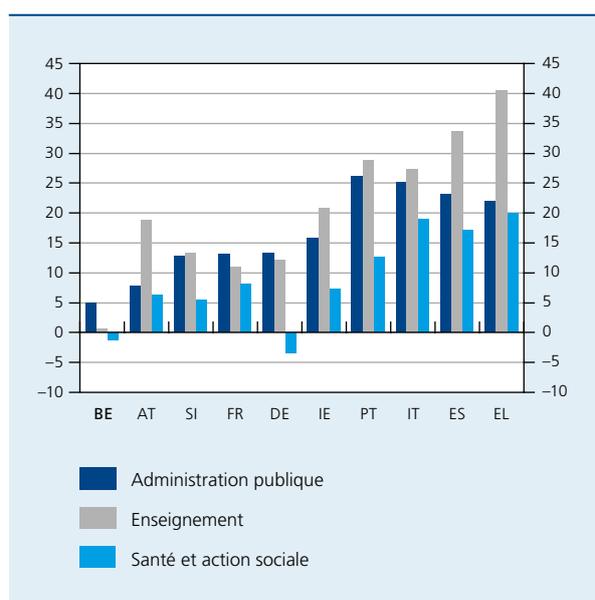
3.3.3 Écarts salariaux régionaux

Les écarts salariaux diffèrent également d'une région à l'autre. À cet égard, l'enquête EU-SILC permet de classer les travailleurs selon leur région de résidence, mais pas en fonction de la région où ils travaillent. La prise en compte de la région de résidence plutôt que de celle du lieu de travail peut avoir une incidence particulièrement prononcée sur l'analyse pour les régions dont les travailleurs résident largement dans d'autres régions, comme c'est le cas de la Région de Bruxelles-Capitale en Belgique, par exemple. À noter encore que l'Irlande, le Portugal et la Slovaquie se composent d'une seule région.

Dans ce cadre, il apparaît que la Belgique se caractérise par des écarts salariaux entre les secteurs privé et public relativement comparables entre les trois régions. En Région flamande, l'écart n'est pas significatif, alors qu'il s'élève à respectivement 4,1 et 6,1 % en Région wallonne et en Région de Bruxelles-Capitale, soit des différences régionales limitées par rapport à d'autres pays. Cette dispersion des écarts salariaux provient essentiellement de l'existence de barèmes valable pour l'ensemble du territoire dans une grande partie du secteur public. En effet, à caractéristiques individuelles identiques, le revenu des travailleurs du secteur public est le même, quel que soit le lieu où ils travaillent. Dès lors, l'écart salarial plus ou moins prononcé entre le secteur privé et le secteur public selon les régions s'explique par les divergences régionales entre les salaires versés dans le secteur privé, lesquelles découlent des contrastes entre les marchés régionaux du travail. Ainsi, en Région

GRAPHIQUE 10 ÉCART SALARIAL PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(pourcentages du salaire horaire net dans le secteur privé, après correction pour les caractéristiques individuelles)



Source : Giordano et al. (2011).

(1) En Belgique, les différences salariales entre la branche des soins de santé et le secteur privé ne sont pas statistiquement significatives. En Allemagne, elles sont significatives pour un intervalle de confiance à 95 %.

flamande, les salaires du secteur privé sont généralement plus élevés, et dès lors très proches de ceux du secteur public. Dans les autres régions, au contraire, le marché du travail est tel que le secteur privé peut se permettre de rémunérer ses employés à moindres frais. L'écart salarial en faveur des salariés du secteur public y est donc plus prononcé.

Ce même raisonnement permet d'expliquer que les écarts salariaux en faveur du secteur public sont les moins prononcés dans les régions les plus prospères de certains pays: Madrid en Espagne, Athènes en Grèce, le Nord-ouest en Italie et la région Sud-est (Bavière, Franconie, Souabe, ...) en Allemagne. Ce raisonnement est moins évident en ce qui concerne la Franche-Comté en France, mais cette région y est suivie de près par le Centre et l'Île-de-France, soit des régions économiquement très dynamiques.

Les différences régionales entre salaires publics et privés sont particulièrement marquées en Espagne, en France et en Italie: elles atteignent plus de 30 points de pourcentage entre les régions où cet écart est le plus faible et celles où il est le plus important. À l'opposé, elles sont très limitées en Autriche, puisque la différence maximale y est de 3,9 points de pourcentage.

3.3.4 Écarts salariaux selon les niveaux d'éducation et selon le type de fonction exercé

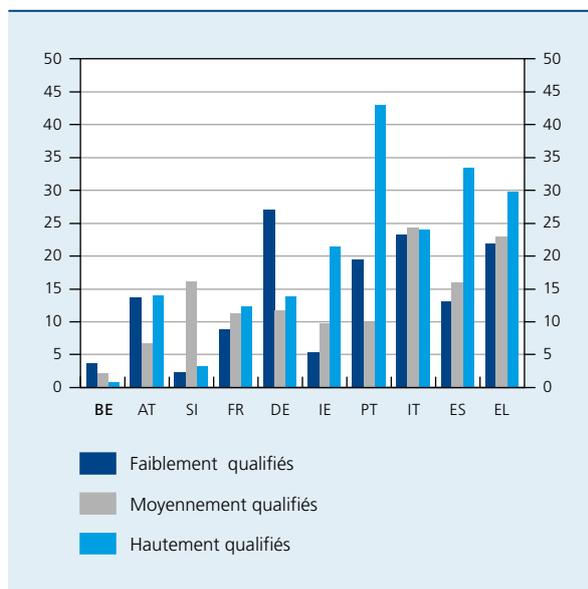
Le niveau d'éducation influe naturellement sur le niveau de rémunération. À cet égard, il se pose la question de savoir si celui-ci exerce une influence différente dans le secteur public et dans le secteur privé.

S'il y a effectivement des différences systématiques, leur ampleur varie d'un pays à l'autre. Dans une partie des pays considérés – l'Espagne, l'Irlande⁽¹⁾, la Grèce et la France –, l'avantage salarial en faveur des employés du secteur public est d'autant plus grand que leur niveau d'éducation est élevé. Cela s'explique par une asymétrie institutionnelle. En effet, l'accès aux fonctions les mieux rémunérées du secteur public requiert généralement d'être titulaire d'un diplôme déterminé. Dans la mesure où tel n'est pas le cas dans le secteur privé, les personnes faiblement qualifiées y ont davantage de possibilités de carrière financièrement intéressantes. Le même constat vaut aussi pour le Portugal, exception faite d'un écart salarial moindre pour les personnes ayant un niveau d'éducation moyen.

À l'opposé, l'Allemagne se caractérise par un écart salarial en faveur des salariés du secteur public qui est particulièrement important pour les personnes faiblement

GRAPHIQUE 11 ÉCART SALARIAL SELON LE NIVEAU D'ÉDUCATION

(pourcentages du salaire horaire net dans le secteur privé, après correction pour les caractéristiques individuelles)



Source: Giordano et al. (2011).

qualifiées. Dans ce pays, l'absence de salaires minimums touche davantage les personnes moins formées dans le secteur privé, alors que les employés du secteur public sont préservés de salaires particulièrement bas. Cette même absence de salaires minimums en Autriche et en Italie y génère également un écart salarial relativement favorable aux employés du secteur public disposant de faibles qualifications. En Italie, l'avantage est ainsi comparable pour tous les niveaux d'éducation. En Autriche, l'avantage pour les salariés faiblement qualifiés s'accompagne d'un avantage pour ceux qui sont hautement qualifiés, lesquels bénéficient de l'accès protégé aux hautes fonctions dans le secteur public.

En Slovénie, les écarts salariaux des employés hautement et faiblement qualifiés sont non significatifs, alors que l'écart salarial est plus important en cas de niveau d'éducation moyen. En Belgique, l'écart salarial n'est pas significatif pour un niveau d'éducation élevé et est significatif pour un intervalle de confiance à respectivement 90 et 95 % pour les niveaux d'éducation moyen et faible. Ces écarts, minimes, semblent indiquer que les profils de rémunérations sont relativement proches entre le secteur privé et le secteur public, à niveau d'éducation des employés donné.

(1) En Irlande, la différence est statistiquement significative pour un intervalle de confiance à 95 % pour les salariés faiblement qualifiés.

Deux types de fonctions permettent encore d'analyser dans quelle mesure les responsabilités incombant à un superviseur sont davantage valorisées dans un secteur que dans l'autre. La fonction de « supervision » est définie de manière large dans le cadre de l'enquête EU-SILC comme résultant d'une responsabilité formelle d'autres employés, ce qui implique de prendre la direction du travail et de contrôler son exécution correcte. Plus encore que pour d'autres caractéristiques, les réponses données par les personnes interrogées à cette question risquent d'être subjectives, de sorte qu'il faut en faire un usage circonspect. Sous cette réserve, il ressort toutefois que, dans l'ensemble des pays sous revue, l'écart salarial en faveur des employés du secteur public est plus important pour les non-superviseurs que pour les superviseurs. Cela s'explique par des avantages financiers pour les positions managériales plus importants dans le secteur privé que dans le secteur public. En Belgique, les écarts salariaux sont une fois de plus particulièrement limités, quelle que soit la catégorie de personnel considérée, et ils ne sont pas significatifs dans le cas des superviseurs.

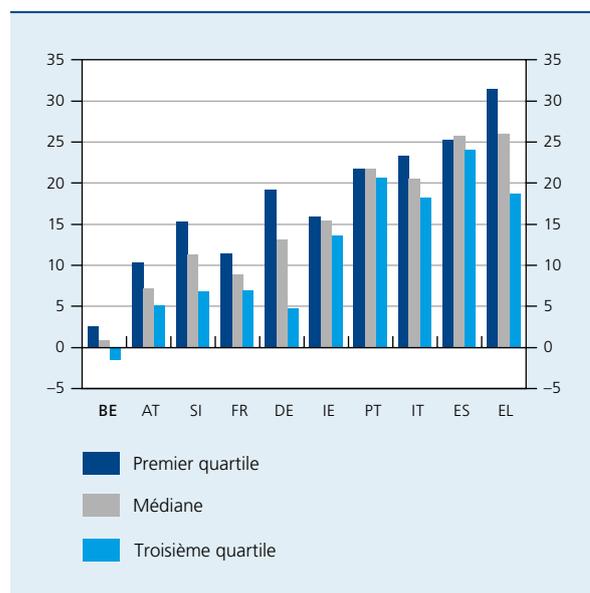
Sur la base de ces constats, il apparaît donc que, dans de nombreux pays, le niveau d'éducation est mieux valorisé dans le secteur public, alors que le niveau de responsabilité est davantage promu dans le secteur privé.

3.3.5 Écarts salariaux par niveau de rémunération

Enfin, il est utile d'examiner si les écarts salariaux sont d'importance comparable quel que soit le niveau des revenus des employés considérés. Il ressort des régressions réalisées que ces écarts sont assez comparables quel que soit le quartile de revenus au Portugal et en Espagne. Ailleurs, l'écart salarial entre les salariés du secteur public et ceux du secteur privé est d'autant plus important que leur rémunération est faible. Les différences d'écarts salariaux interquartiles restent toutefois contenues, aux alentours de 5 points de pourcentage en Belgique⁽¹⁾, en France, en

GRAPHIQUE 12 ÉCART SALARIAL SELON LE NIVEAU DE RÉMUNÉRATION

(pourcentages du salaire horaire net dans le secteur privé, après correction pour les caractéristiques individuelles)



Source : Giordano et al. (2011).

Italie et en Autriche. Ces inégalités sont par contre plus marquées en Slovaquie, en Grèce et en Allemagne, où les bas salaires profitent plus largement que les salaires élevés de leur appartenance au secteur public.

Cette tendance rencontrée dans la plupart des pays confirme ce qui se dégageait déjà des observations précédentes, à savoir que la dispersion des salaires dans le secteur public est plus limitée que dans le secteur privé.

(1) Les différences sont statistiquement significatives pour un intervalle de confiance à respectivement 90 et 95 % pour la médiane et le troisième quartile, en Belgique.

Encadré – Ajustement des salaires dans la fonction publique en tant que mesure de consolidation fiscale en Grèce, en Irlande, au Portugal, en Espagne et en Italie

Dans le cadre de la consolidation fiscale entreprise par les pays européens particulièrement soumis à la pression des marchés financiers, des mesures de limitation de la masse salariale des administrations publiques ont été décidées.

Les mesures décidées jusque septembre 2011, qui ont encore été renforcées ensuite en Grèce, au Portugal et en Italie, doivent permettre des économies budgétaires de 4,6 points de PIB entre 2010 et 2014 en Grèce, et de 1,4 à 2,7 points de PIB dans les autres pays concernés. Ces mesures, qui sont présentées succinctement ci-après, touchent à la fois l'emploi dans ce secteur et les salaires des travailleurs qui y sont actifs.

Grèce

Parmi l'ensemble des mesures de consolidation fiscale décidées en Grèce, les principales mesures d'allègement de la masse salariale du secteur public consistent à procéder au recrutement d'une personne par dix départs en 2011, à faire passer la durée hebdomadaire de travail des employés du secteur public de 37,5 à 40 heures, à raboter le paiement des heures supplémentaires, à réformer complètement la grille salariale, à réduire le nombre d'agents contractuels – de 50 % en 2011, puis de 10 % supplémentaire en 2012 et au-delà – et à geler temporairement la progression automatique des carrières. En outre, l'excès de personnel statutaire sera soit transféré à une réserve de travail, payée en moyenne à 60 % du salaire de base, soit licencié. De 2010 à 2015, le nombre total d'employés du gouvernement devrait ainsi baisser de 20 %. Au total, la masse salariale devrait diminuer de 4,6 points de PIB entre 2010 et 2014. Ces mesures ont été complétées dans le cadre du budget 2012, qui prévoit une nouvelle compression de 20 % des salaires nominaux dans la fonction publique et dans les entreprises détenues par l'État, et un nouveau resserrement de l'emploi public.

Irlande

En Irlande, un certain nombre de mesures ont été prises pour assurer la soutenabilité des finances publiques à long terme. Ces mesures comprennent une coupe de 14 % en moyenne dans les salaires du secteur public, avec des réductions plus limitées pour les revenus modestes, ce qui contribuera également à faire baisser la facture future des dépenses de pensions. Dans le cadre de l'assistance financière octroyée à l'Irlande, le budget prévoit notamment une diminution des effectifs dans la fonction publique et une adaptation des services de pensions publiques. De 11,8 % en 2010, la part des salaires publics dans le PIB reviendrait ainsi à 9,6 % en 2015.

Portugal

Le programme d'assainissement budgétaire portugais comporte une réduction drastique des dépenses comprenant une baisse de 5 % en moyenne des salaires du secteur public en 2011, qui se réitérerait en 2012 et serait suivie d'un gel des salaires et des retraites en 2013, à l'exception des retraites des catégories les plus faibles. En outre, les paiements des primes de vacances et des 13^e et 14^e mois accordées aux fonctionnaires touchant plus de 1 000 euros par mois seraient suspendus. Les débours en matière de salaires, qui s'élevaient à 12,6 % du PIB en 2009, reviendraient ainsi à 9,9 % du PIB en 2015.

Espagne

Le gouvernement espagnol a approuvé en mai 2010 des mesures exceptionnelles de restriction des dépenses publiques, qui comprenaient une baisse de 5 % des salaires nominaux dans le secteur public en 2010, suivie d'un gel



en 2011 et d'une croissance limitée en 2012 et en 2013. De plus, le taux de remplacement du personnel a été fixé à 10 % de 2011 à 2013, ce qui devrait conduire à une diminution de 7 % des effectifs de l'administration publique. Au total, la masse salariale du secteur public se contracterait de 2,2 points de pourcentage du PIB entre 2010 et 2014.

Italie

Les mesures de réduction des dépenses prévoient une baisse du poste des rémunérations des employés du secteur public par le biais de mesures telles que le gel des salaires des employés du système national des soins de santé et des augmentations barémiques automatiques, ainsi que la suspension des négociations salariales. De plus, le renouvellement du personnel est également limité à 20 % des effectifs partant à la retraite. L'économie ainsi réalisée devrait atteindre 1,4 point de PIB entre 2010 et 2014.

Conclusions

En Belgique, le total des rémunérations des employés du secteur public a vivement augmenté depuis le début des années 1970. Ces dépenses se situent ainsi à un niveau proportionnellement élevé comparativement aux autres pays européens.

Compte tenu du constat déjà posé d'un niveau de l'emploi public relativement haut en Belgique, il importait encore de se pencher sur le niveau des salaires dans le secteur public, ce qui n'avait guère été fait récemment en Belgique. Cet article a donc tenté de remédier à cette lacune, en se fondant principalement sur les écarts salariaux entre les secteurs privé et public et en comparant la situation de la Belgique à celle d'autres pays européens.

Dans la plupart des pays analysés, les salaires sont plus élevés dans le secteur public que dans le secteur privé, selon les données tant macroéconomiques que microéconomiques utilisées. Les premières ne permettent pas de considérer les différences quant aux caractéristiques des populations travaillant dans ces deux secteurs. En effet, le secteur public se compose, notamment en Belgique, de davantage de femmes, de travailleurs plus âgés, ayant un niveau d'éducation plus élevé, mais dont le temps de travail est plus limité et qui occupent moins souvent une position managériale. Afin de prendre ces facteurs en considération dans la comparaison entre les salaires des deux secteurs, il a été fait appel aux données microéconomiques issues de l'enquête EU-SILC. L'utilisation de ces données doit toutefois se faire avec prudence, puisqu'il y a des risques, notamment au niveau de la représentativité de l'échantillon et de l'interprétation exacte des questions par les personnes interrogées. Néanmoins, les observations réalisées sur la base des données micro et macroéconomiques se confortent largement.

L'analyse montre que les pays où l'écart salarial est en moyenne le plus important, à l'avantage des travailleurs du secteur public, sont également les pays qui éprouvent actuellement des difficultés budgétaires. Selon les données microéconomiques, les écarts salariaux – exprimés en termes horaires nets – sont supérieurs à 20 % au Portugal, en Espagne, en Italie et en Grèce. En Irlande, cet écart atteint 14 %. L'existence de tels écarts peut avoir joué un rôle dans la décision prise par ces pays de geler ou de diminuer les salaires dans le secteur public, dans le cadre des programmes de consolidation fiscale qu'ils ont mis sur pied. Par ailleurs, une partie de ces écarts salariaux entre secteurs peut provenir du nombre d'heures ouvrées inférieur dans le secteur public; une alternative, appliquée en Grèce, est dès lors de rapprocher les nombres d'heures ouvrées par personne dans les secteurs public et privé.

Dans la plupart des pays étudiés, l'avantage salarial dont jouissent les travailleurs du secteur public existe pour tous les sous-groupes de travailleurs, fût-ce dans des proportions variables. Ainsi, les écarts salariaux sont plus importants pour les femmes, pour les classes salariales inférieures, pour ceux qui n'exercent pas une fonction de superviseur et dans les branches de l'administration et de l'enseignement, mais ils sont plus limités dans la branche santé et action sociale. L'impact du niveau d'éducation sur l'écart salarial diffère quant à lui d'un pays à l'autre.

En Belgique, l'écart salarial entre secteurs est l'un des plus limités parmi les pays étudiés, quelle que soit la source statistique utilisée. Selon les données macroéconomiques, il serait statistiquement légèrement défavorable aux salariés du secteur public. Selon les données microéconomiques, où les salaires sont corrigés pour prendre en compte les caractéristiques individuelles – genre, ancienneté ou âge, niveau de formation, position managériale ou non –, le salaire serait légèrement plus élevé dans le secteur public

que dans le secteur privé. Les écarts sont, dans le cas de plusieurs groupes de travailleurs, à ce point limités en Belgique qu'ils ne sont d'ailleurs pas statistiquement significatifs. Cette relative faiblesse des écarts en Belgique tient principalement à des salaires moyens relativement élevés dans le secteur privé, ceux dans le secteur public étant proches de ceux en vigueur dans de nombreux pays européens.

Le niveau des salaires publics en Belgique semblant se justifier si on les compare aux salaires dans le secteur privé, l'éventuelle réduction des dépenses publiques en matière de masse salariale dans le cadre de l'assainissement budgétaire nécessaire devrait, compte tenu des caractéristiques respectives des salariés des deux secteurs, en priorité passer par une limitation de l'emploi public.

Bibliographie

Bisciari P., B. Eugène et L. Van Meensel (2009), « L'emploi public en Belgique », BNB, *Revue économique*, 55–70, juin.

CE (1996), *Système européen des comptes – SEC 1995*, Luxembourg.

Delmotte J., L. Sels, S. Vandekerckhove et T. Vandenbrande (2010), *De samenstelling van de loonkloof in België*, K.U.Leuven.

Giordano R., D. Depalo, M. Coutinho Pereira, B. Eugène, E. Papapetrou, J.J. Perez, L. Reiss et M. Roter (2011), *The public sector pay gap in a selection of euro area countries*, ECB, Working Paper 1406, December.

Holm-Hadulla F., K. Kamath, A. Lamo, J. J. Pérez and L. Schuknecht (2010), *Public wages in the euro area, towards securing stability and competitiveness*, ECB Occasional Paper 112, June.

Vermandere C., T. Vandenbrande, J. Delmotte, G. Theunissen et L. Sels (2010), *Genderloonverschillen in België*, K.U.Leuven, HIVA en Faculteit Economie en Bedrijfswetenschappen, in opdracht van de Raad van de Gelijke kansen voor Mannen en Vrouwen.

Le secteur de la distribution et son impact sur les prix dans la zone euro

D. Cornille
J. Langohr

Introduction

Le secteur de la distribution est le principal lien entre les producteurs et les consommateurs. Ce rôle d'intermédiaire se reflète dans une valeur ajoutée qui représente au total en moyenne quelque 25 % du prix à la consommation des biens dans la zone euro. Le secteur de la distribution est composé de trois sous-secteurs : commerce de gros, commerce de détail et commerce automobile. Le commerce de détail revêt une importance particulière dans l'économie, puisque ce sont les détaillants qui fixent bon nombre de prix à la consommation. En conséquence, le degré de concurrence, de même que, plus généralement, les caractéristiques structurelles du commerce de détail sont des éléments incontournables de l'analyse de la formation des prix.

Le commerce de détail est en mutation constante, et les évolutions qui le transforment depuis ces dernières années ont un impact sur sa structure, et donc également sur les prix à la consommation et sur l'inflation. Au-delà de la consolidation et d'une internationalisation croissante, on observe ainsi, pour l'ensemble de la zone euro, fût-ce à des degrés divers selon les pays, la croissance concomitante des parts de marché des *discounters*, des marques de distributeur, ainsi que du commerce en ligne.

Cet article repose en grande partie sur le *Structural Issues Report* (SIR) de 2011 de l'Eurosystème. Ce rapport, paru en octobre 2011, s'intitule « Structural features of

distributive trades and their impacts on prices in the euro area » et a été préparé par une task force de l'Eurosystème. La Banque nationale de Belgique (BNB) a participé à l'élaboration de cette publication, dont une source d'inspiration a d'ailleurs été l'article de Bagniet et al. publié dans la Revue économique de septembre 2009 sur le même sujet.

Le présent article vise à mettre en évidence la situation actuelle de la Belgique en la comparant avec le passé et avec la situation de la zone euro dans son ensemble et celle des trois principaux pays voisins (Allemagne, France et Pays-Bas). L'article se concentre sur le commerce de détail, et plus particulièrement sur le commerce de détail « alimentaire »⁽¹⁾, d'une part parce que c'est le plus important en termes de parts de marché, et d'autre part pour des raisons pratiques de disponibilité de données comparables entre pays.

Le premier chapitre passe en revue certaines caractéristiques structurelles et évolutions récentes du secteur de la distribution. Le poids élevé du commerce au sein de l'économie est ainsi illustré, de même que sont énumérées les spécificités de l'emploi dans ce secteur. Au terme d'une analyse des parts de marché en fonction des types de points de vente de détail « alimentaire », les trois principales évolutions récentes (importance croissante aussi bien des *discounters* et des marques de distributeur que du commerce en ligne) du commerce de détail sont abordées. Le deuxième chapitre porte sur la régulation du commerce de détail, en se fondant sur deux indicateurs : l'indicateur *Product Market Régulation* de l'OCDE, mis à jour pour l'année 2010, et un indicateur inédit sur les heures d'ouverture des points de vente, tous deux calculés

(1) Le secteur du détail « alimentaire » inclut non seulement les produits alimentaires, mais également les produits d'utilisation courante vendus en supermarchés.

grâce aux informations fournies par la task force. Le troisième chapitre est consacré à la situation concurrentielle, mesurée d'une part par le niveau de concentration du commerce de détail « alimentaire », et d'autre part par la marge bénéficiaire. De plus, le degré de concurrence au niveau local est analysé, en se basant sur la méthodologie utilisée par la BNB dans Bagnuet et al. (2009), et en comparant la situation de la Belgique avec celle de neuf autres pays de la zone euro. Enfin, le quatrième chapitre s'attache à décrire et à illustrer l'impact du degré de concurrence et des caractéristiques structurelles du secteur sur la formation des prix, à travers plusieurs analyses et sous divers angles.

1. Caractéristiques structurelles et tendances récentes

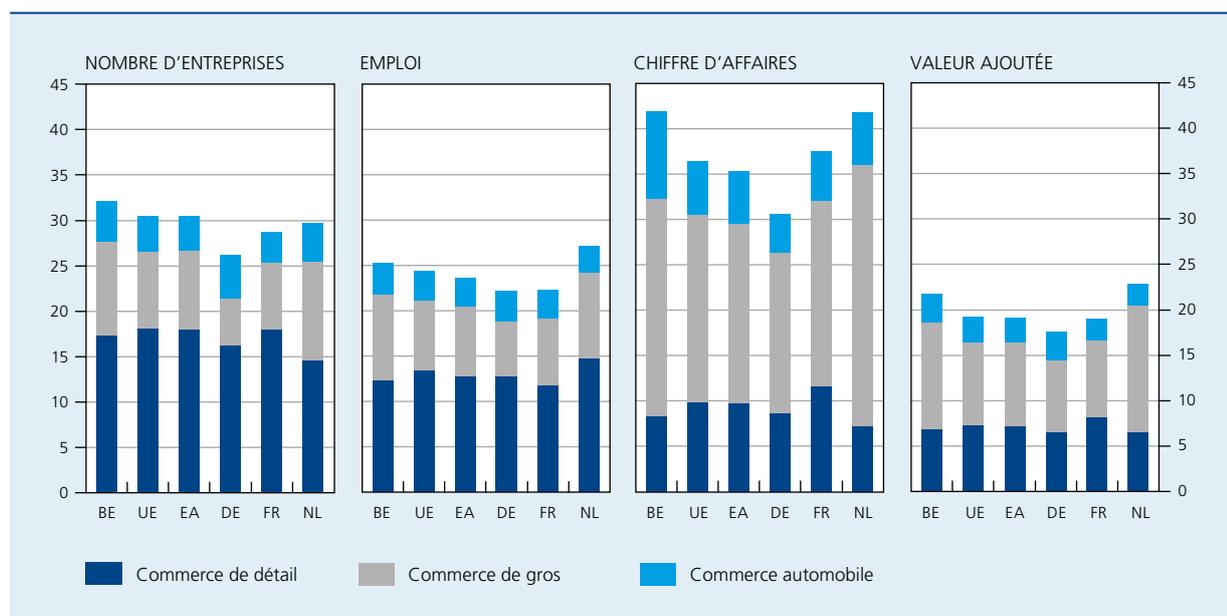
Le secteur de la distribution rassemble un très grand nombre d'entreprises, puisqu'il englobe l'ensemble des points de vente présents sur le territoire d'une économie, quels que soient leur taille (souvent très petite) et les produits qu'ils distribuent. Ainsi, dans la zone euro, trois entreprises sur dix du secteur privé (hors secteur financier, agriculture et pêche) appartiennent au secteur de la distribution. En Belgique, cette proportion atteint même une entreprise sur trois, soit un peu plus qu'en moyenne dans la zone euro et dans les trois pays voisins; cette

différence s'explique surtout par le nombre d'entreprises dans le commerce de gros, qui est particulièrement élevé en Belgique (elles atteignent à elles seules un ratio de 10,3%), vu sa vocation de centre logistique, à l'instar des Pays-Bas.

En termes de chiffre d'affaires, le secteur de la distribution occupe une place encore plus importante au sein de l'économie. Cela tient essentiellement au commerce de gros, étant donné son rôle d'intermédiaire entre producteurs et détaillants. Ainsi, en Belgique, les grossistes réalisent presque un quart (24%) du chiffre d'affaires du secteur privé, hors secteur financier, agriculture et pêche. Par contre, ils emploient relativement peu de travailleurs et créent, proportionnellement à leur chiffre d'affaires, peu de valeur ajoutée. En outre, le commerce de gros est plus productif que celui de détail, puisqu'il se caractérise par une intensité en capital plus élevée. Le commerce de détail, intensif en travail, est quant à lui le plus important en termes d'emploi.

Cette situation contrastée en termes de travailleurs occupés au sein même du secteur de la distribution s'inscrit dans un contexte de forte croissance de l'emploi dans ce secteur dans son ensemble depuis le lancement de l'Union économique et monétaire en 1999. En effet, sur les quinze millions d'emplois créés dans la zone euro entre 1999 et 2009, environ un sur sept l'a été dans

GRAPHIQUE 1 IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU COMMERCE DE DISTRIBUTION
(pourcentages du secteur privé, secteur financier exclu, chiffres 2007)⁽¹⁾



Sources : Banque de données Eurostat SBS et calculs de l'Eurosystème.

(1) Total de l'économie, excluant le secteur financier, le secteur public, l'agriculture et la pêche. Chiffres de 2006 pour la valeur ajoutée de l'UE.

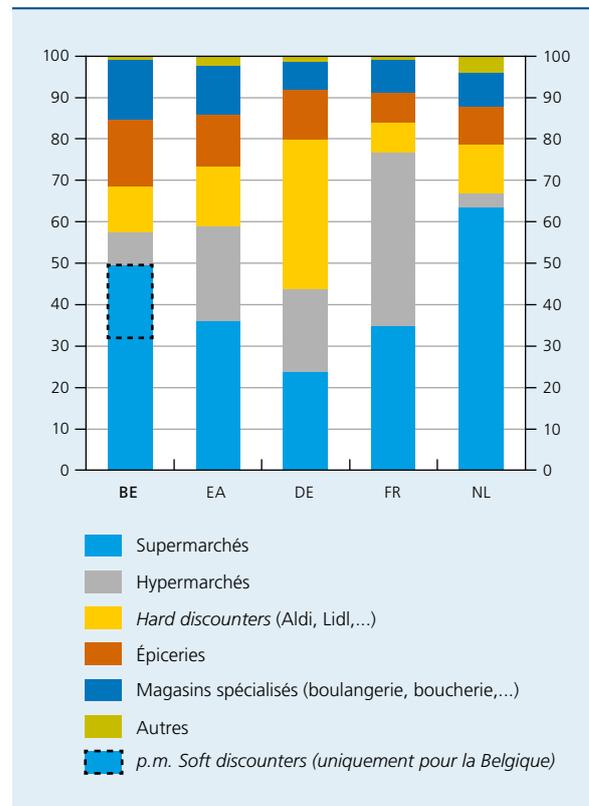
le commerce. Cependant, la structure de l'emploi dans ce secteur se différencie à plusieurs niveaux de celle du reste de l'économie. Ainsi, le secteur de la distribution, et celui du commerce de détail en particulier, se distinguent par une proportion élevée de travailleurs indépendants, surtout en Belgique, vu le nombre relativement élevé de points de vente de petite taille, même si celui-ci n'est pas aussi élevé que dans certains pays du Sud tels la Grèce ou l'Italie. Le travail à temps partiel est également plus fréquent dans le commerce (c'est en particulier le cas aux Pays-Bas), de même que l'emploi des jeunes y est plus répandu que dans le reste de l'économie. Cette dernière caractéristique est cependant moins avérée en Belgique, même si, au niveau de la zone euro, plus de 40 % de l'emploi pour les moins de 25 ans provient de ce secteur. Par ailleurs, le travail féminin est lui aussi proportionnellement plus élevé dans ce secteur, puisque, dans la zone euro, une femme sur huit travaille dans le secteur du commerce de détail. De plus, le travail y est moins qualifié et les rémunérations y sont relativement faibles, même en comparaison avec d'autres secteurs intensifs en travail peu qualifié. En ce qui concerne le taux de syndication, s'il est généralement faible dans ce secteur, il ne l'est par contre pas en Belgique, où il est très élevé, et même plus élevé que dans le reste de l'économie. Le commerce a donc potentiellement un rôle important à jouer en termes de contribution à la croissance de l'emploi, en particulier pour des groupes spécifiques comme les moins qualifiés.

Ce rôle dépend notamment des évolutions des parts de marché des différents types de points de vente, principalement dans le commerce de détail «alimentaire». Il est intéressant de constater que la Belgique et chacun des pays voisins se caractérisent par une spécificité dans ce domaine. En Allemagne, la part de marché des *hard discounters* atteint 36 %, soit de loin la proportion la plus élevée de la zone euro. En France, ce sont les hypermarchés qui dominent (part de marché de 42 %), tandis que les supermarchés se taillent la part du lion aux Pays-Bas (part de marché de 64 %), où les hypermarchés sont quasiment absents étant donné les restrictions en matière d'aménagement du territoire. En Belgique, les supermarchés sont également prépondérants, avec une part de marché de 50 %, sachant que les *soft discounters*⁽¹⁾ font partie de cette catégorie et qu'ils détiennent à eux seuls une part de marché de 18 %, ce qui est de loin la part de marché la plus élevée pour les *soft discounters* de tous les pays de la zone euro (l'Allemagne suit avec une part de marché des *soft discounters* d'environ 10 %). Seuls

certains pays nordiques (Norvège, Danemark) enregistrent une part de marché des *soft discounters* plus élevée.

Une autre caractéristique de la Belgique réside dans la plus grande importance des épicerie et magasins spécialisés, lesquels ont une part de marché conjointe de 31 %, contre 24 % pour la zone euro, et encore moins dans chacun des trois pays voisins, comme le montre l'abondance, comparativement aux pays voisins, des magasins d'alimentation par rapport à la population. La moyenne de la zone euro est légèrement supérieure à celle de la Belgique (2,6 magasins pour 1 000 habitants, contre 2,3 en Belgique), car elle est influencée par les pays du Sud où l'on trouve encore de nombreux points de vente de petite taille. Par contre, en termes de surface de vente pour 1 000 habitants, la Belgique se positionne aussi bien devant les trois pays voisins que devant la zone euro en moyenne. Les chiffres concernant les ventes par magasin confirment la proportion élevée de petites surfaces de vente en Belgique par rapport à l'Allemagne et surtout

GRAPHIQUE 2 PART DE MARCHÉ DES DIFFÉRENTS TYPES DE POINTS DE VENTE DANS LE SECTEUR DU DÉTAIL «ALIMENTAIRE»⁽¹⁾
(pourcentages, chiffres 2009)



Sources : Euromonitor et calculs de l'Eurosystème.

(1) Le secteur du détail «alimentaire» inclut non seulement les produits alimentaires, mais également les produits d'utilisation courante vendus en supermarchés.

(1) Le *soft discounter* offre proportionnellement davantage de produits frais et de produits de marque, alors que le *hard discounter* offre surtout des produits non périssables de marque propre (produits «blancs»).

TABEAU 1 POINTS DE VENTE DANS LE SECTEUR DU DÉTAIL « ALIMENTAIRE »⁽¹⁾
(chiffres 2009)

	Nombre de magasins pour 1 000 habitants	Ventes par magasin (milliers d'euros) ⁽²⁾	Nombre de magasins pour 100 km ²	Surface de vente pour 1 000 habitants (en mètres carrés)
BE	2,3	1 224	81	546
EA	2,6	890	33	459
DE	1,3	1 480	30	488
FR	1,4	1 866	17	443
NL	2,0	915	81	345

Sources: Eurostat, Euromonitor et calculs de l'Eurosystème.

(1) Le secteur du détail « alimentaire » inclut non seulement les produits alimentaires, mais également les produits d'utilisation courante vendus en supermarchés.

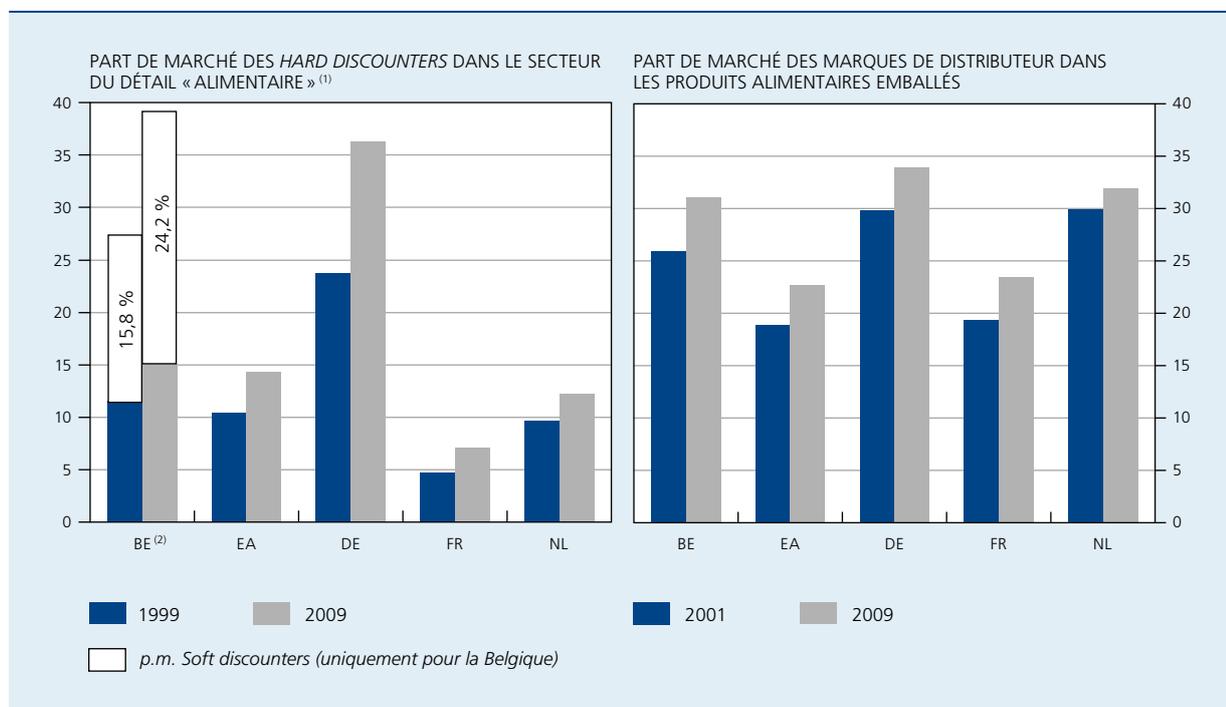
(2) Ajustées pour les parités de pouvoir d'achat.

à la France. Les chiffres relatifs au nombre de magasins par rapport à la superficie reflètent, quant à eux, la forte densité de population qui caractérise la Belgique et les Pays-Bas. L'importance des points de vente de petite taille en Belgique, et notamment des magasins spécialisés, peut

avoir des conséquences sur les prix et indique en principe qu'il y a en Belgique encore de la marge pour exploiter des économies d'échelle. Cette proportion élevée peut résulter du type de régulation en vigueur vis-à-vis des grands magasins, mais le grand nombre de magasins spécialisés traduit sans doute aussi dans une large mesure la préférence du consommateur belge pour ce type de points de vente.

Malgré cette résistance des magasins de petite taille et spécialisés telle qu'observée en Belgique, l'émergence des *hard discounters* constitue l'une des plus importantes évolutions du commerce de détail « alimentaire » de ces dernières années. Un *hard discounter* offre relativement peu de variétés de produits, lesquels sont généralement des produits de marque propre (des produits « blancs »). La surface commerciale est réduite et la priorité est donnée à la réduction des coûts afin d'offrir le meilleur prix. On fait généralement la distinction entre les *hard discounters* (prix très bas, marque propre uniquement et surtout des denrées non périssables) et les *soft discounters* (qui proposent également des produits de marque ainsi que davantage de produits frais). Entre 1999 et 2009, la part de marché des *hard discounters* est passée de 10 à 14 % dans la zone euro, mais cette progression masque des

GRAPHIQUE 3 PART DE MARCHÉ DES *HARD DISCOUNTERS* ET DES MARQUES DE DISTRIBUTEUR
(pourcentages)



Sources: AcNielsen, Euromonitor et calculs de l'Eurosystème.

(1) Le secteur du détail « alimentaire » inclut non seulement les produits alimentaires, mais également les produits d'utilisation courante vendus en supermarchés.

(2) Uniquement les magasins de plus de 100 m².

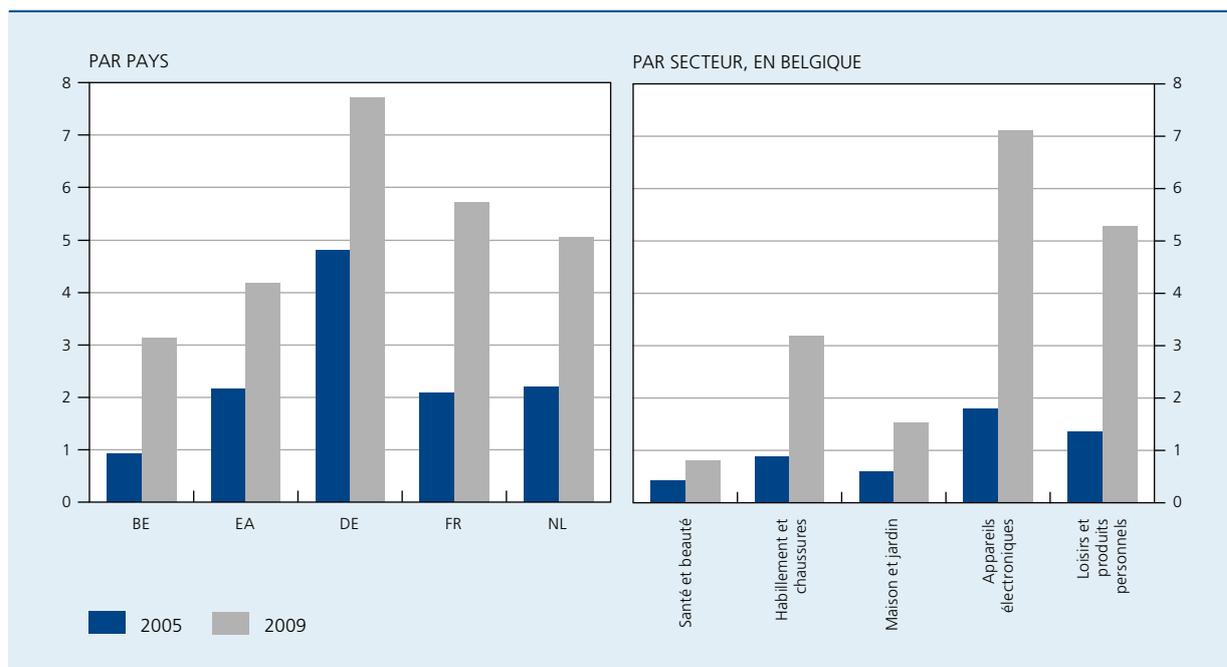
évolutions très différentes selon les pays. L'Allemagne et l'Autriche sont les deux pays où la part de marché des *hard discounters* est la plus élevée (respectivement 36 et 23 % en 2009), alors que la Belgique et les Pays-Bas se classent dans un second groupe, où la part de marché des *hard discounters* est supérieure à 10 % (respectivement 15 et 12 % en 2009). La part de marché élevée et croissante des *soft discounters* est une autre caractéristique du marché belge. Le développement de ceux-ci, mais surtout des *hard discounters*, devrait avoir un impact sur l'évolution des prix à la consommation étant donné qu'ils proposent des produits à des prix plus faibles. Vu la taille généralement plus réduite des *hard discounters*, ceux-ci sont également plus faciles à implanter que des super- ou hypermarchés et peuvent donc contribuer à augmenter la concurrence, malgré les restrictions en termes d'aménagement du territoire. Il faut toutefois tenir compte du fait que les *hard discounters* ne ciblent pas exactement les mêmes consommateurs et qu'ils ne sont donc pas exactement sur le même marché que les hyper- et supermarchés, car le prix n'est pas le seul critère de choix des clients.

De même, bien que les marques de distributeur ne visent pas exactement les mêmes segments de consommateurs que les marques bien établies, elles bouleversent elles aussi la structure du commerce de détail. Les marques de distributeur sont développées par les détaillants et

elles leur appartiennent, même s'ils ne les produisent pas toujours eux-mêmes. Le degré de pénétration de ces marques est généralement élevé, pour des produits assez basiques, tels que, typiquement, les produits alimentaires emballés. En Belgique, dans ce sous-secteur, la part de marché des marques de distributeur est passée de 26 à 31 % entre 2001 et 2009. Cette part de marché figure parmi les plus élevées de la zone euro; seuls l'Allemagne et les Pays-Bas se situent au-delà. Cette expansion des marques de distributeur a été facilitée par la consolidation du secteur du commerce de détail « alimentaire » où un certain nombre de détaillants sont présents dans plusieurs pays et ont atteint une taille suffisante pour bénéficier d'économies d'échelle et pouvoir lancer leur propre marque. Tout comme l'évolution des *hard discounters*, celle des marques de distributeur devrait exercer un effet à la baisse sur les prix.

Un effet à la baisse sur les prix devrait également résulter de l'essor du commerce en ligne, puisque celui-ci est parfois considéré comme se rapprochant le plus du « marché parfait », où les comparaisons de prix sont aisées et où la localisation géographique importe peu. Cela devrait donc donner lieu à une baisse des prix et à moins de divergences, à la suite d'une meilleure concurrence et de plus amples économies d'échelle. Le commerce en ligne concerne surtout certaines catégories de biens et services,

GRAPHIQUE 4 IMPORTANCE DU COMMERCE EN LIGNE
(ratio des ventes en ligne sur les ventes en magasins, pourcentages)



Sources : Euromonitor et calculs de l'Eurosystème.

dont les produits alimentaires ne font par exemple pas partie. En Belgique, le commerce en ligne reste limité, puisqu'il ne représente qu'un peu plus de 3 % des ventes réalisées en magasins, contre un peu plus de 4 % pour la zone euro et entre 5 et 8 % pour les trois pays voisins, qui sont, avec la Finlande, les pays où le commerce en ligne est le plus développé dans la zone euro. La croissance du commerce en ligne en Europe, et plus particulièrement dans les pays de petite taille comme la Belgique, est surtout entravée par les barrières qui subsistent entre les pays et expliquent qu'à peine 2 à 4 % des transactions

en ligne sont conclues entre deux pays. Ces barrières sont nombreuses: problèmes techniques, de paiement, de poste, de langue, de protection des consommateurs, ou encore de TVA. Une récente étude du SPF Economie⁽¹⁾ cite en outre la faiblesse de l'entreprenariat belge et le conservatisme du secteur du commerce de détail comme possibles obstacles supplémentaires au développement du commerce en ligne en Belgique.

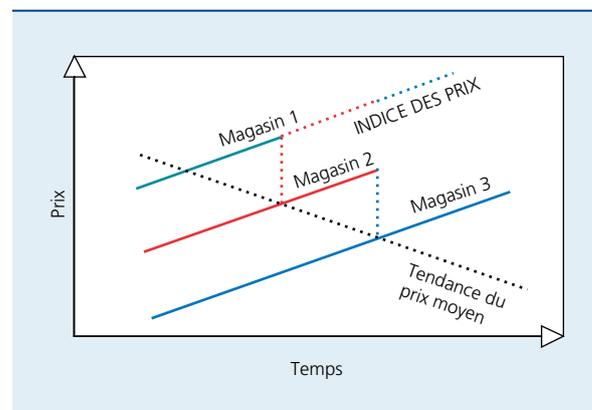
(1) SPF Economie, 2011, Étude relative à la facilitation de l'offre d'e-commerce en Belgique.

Encadré 1 – Effets des changements de structure de la distribution sur la mesure de l'inflation

Les changements structurels identifiés ci-avant – la part croissante des *discounters*, l'importance grandissante des marques de distributeur et l'évolution du commerce en ligne – ont des implications sur la mesure de l'inflation. Deux types de problèmes peuvent apparaître. D'une part, si l'échantillon servant à établir l'indice des prix n'est pas adapté à ces changements structurels, l'indice risque de perdre progressivement de sa représentativité. Cela peut conduire à des erreurs de mesure de l'inflation, surtout si l'évolution des prix est systématiquement différente selon le type de magasin ou le type de produit et si les parts relatives des différents types de magasins et de produits se trouvent modifiées. Cela plaide en faveur d'une mise à jour fréquente de l'échantillon des produits et des points de vente qui sont repris pour le calcul de l'indice des prix à la consommation.

D'autre part, en cas d'adaptation de l'échantillon, les modalités d'introduction des nouveaux magasins ou des nouveaux produits ne sont pas neutres. En principe, le niveau de prix du nouveau magasin/produit ne sera pas le même que celui du reste de l'échantillon ou que celui du magasin/produit qu'il remplace. Il convient donc de corriger cette différence de prix en tenant compte de la différence de qualité (qualité du service du détaillant en termes de localisation, d'environnement, de présentation, de disponibilité de personnel, du nombre de caisses, etc.). En pratique toutefois, les instituts nationaux de statistique utilisent souvent une méthode de transition qui attribue l'ensemble de la différence de prix à une différence de qualité (du service du détaillant).

INTRODUCTION DE NOUVEAUX TYPES DE POINTS DE VENTE OU DE PRODUITS DANS L'INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION



Source : adapté de Greenlees et McClelland (2008).

Cette pratique peut mener à une surestimation de l'inflation, comme l'illustre l'exemple théorique suivant. Considérons le cas d'un petit magasin qui est remplacé par un supermarché, dont les prix sont plus bas, qui est lui-même remplacé par un *discounteur*, dont les prix sont encore plus bas. Si lors de chaque remplacement la différence de prix est entièrement neutralisée, les niveaux de prix inférieurs des supermarchés et *discounteurs* n'auront aucune incidence sur le niveau de l'indice. Il en découle une surestimation de l'inflation puisqu'aucune baisse de prix n'est enregistrée⁽¹⁾. Dans la littérature, on fait souvent référence au « *new outlet bias* » pour décrire cette problématique.

Au total, il n'est pas aisé de chiffrer précisément ces biais, et aucune estimation n'est disponible pour la Belgique ou la zone euro. Bien que des estimations pour des pays comme les États-Unis, le Portugal, la France ou l'Allemagne et portant sur les années 1990 indiquent que ce type de biais n'a pas été très significatif, il n'en demeure pas moins qu'au vu des évolutions récentes et rapides des parts de marché des différents types de format de distribution, le défi d'une mesure correcte de l'inflation doit rester une préoccupation des pouvoirs publics. Outre l'importance d'une mise à jour fréquente de l'échantillon, davantage de recherches dans le domaine sont souhaitables, par exemple afin d'estimer correctement les différences de qualité. En Belgique, la réforme de l'indice (base 2012=100) qui est en cours de préparation et qui devrait être d'application à partir de 2014 (pour remplacer, après huit ans, l'indice 2004=100 introduit en 2006) constitue une opportunité à saisir pour garantir la représentativité de l'indice en prévoyant également une méthode adéquate de mise à jour de l'échantillon. Cela permettra d'ailleurs aussi d'être paré pour intégrer les changements futurs, comme la probable croissance du commerce en ligne (actuellement en retard en Belgique par rapport au reste de la zone euro).

(1) Sauf si effectivement la différence de prix ne reflète qu'une différence de qualité. Néanmoins, le succès même des formats offrant des prix plus bas indique que les consommateurs ont tendance à estimer que la différence de prix compense largement l'éventuelle différence en termes de qualité.

2. Régulation

Les réglementations du secteur de la distribution sont l'un des facteurs pouvant expliquer les différences non négligeables observées entre les pays de la zone euro quant aux caractéristiques structurelles du commerce et à l'emploi dans ce secteur, mais aussi aux tendances récentes. Or, la Belgique occupe une position peu favorable en termes de régulation du commerce de détail. En effet, selon l'indicateur PMR (Product Market Regulation) de l'OCDE, seul le grand-duché de Luxembourg a une réglementation plus contraignante que la Belgique. L'indicateur PMR se fonde sur six indicateurs de base, calculés à partir d'informations qualitatives collectées auprès des différents États et codifiées sur une échelle normalisée de 0 à 6. Un score plus élevé indique une réglementation plus contraignante⁽¹⁾. Si la simplicité de cette approche constitue indéniablement un atout, elle en marque aussi les limites. En effet, les

critères retenus peuvent parfois donner une vue restreinte de la réalité, les questions appelant souvent des réponses binaires (« oui/non ») sans nuances. De plus, c'est davantage l'existence de règles que le contenu de celles-ci qui est déterminant pour le calcul du PMR.

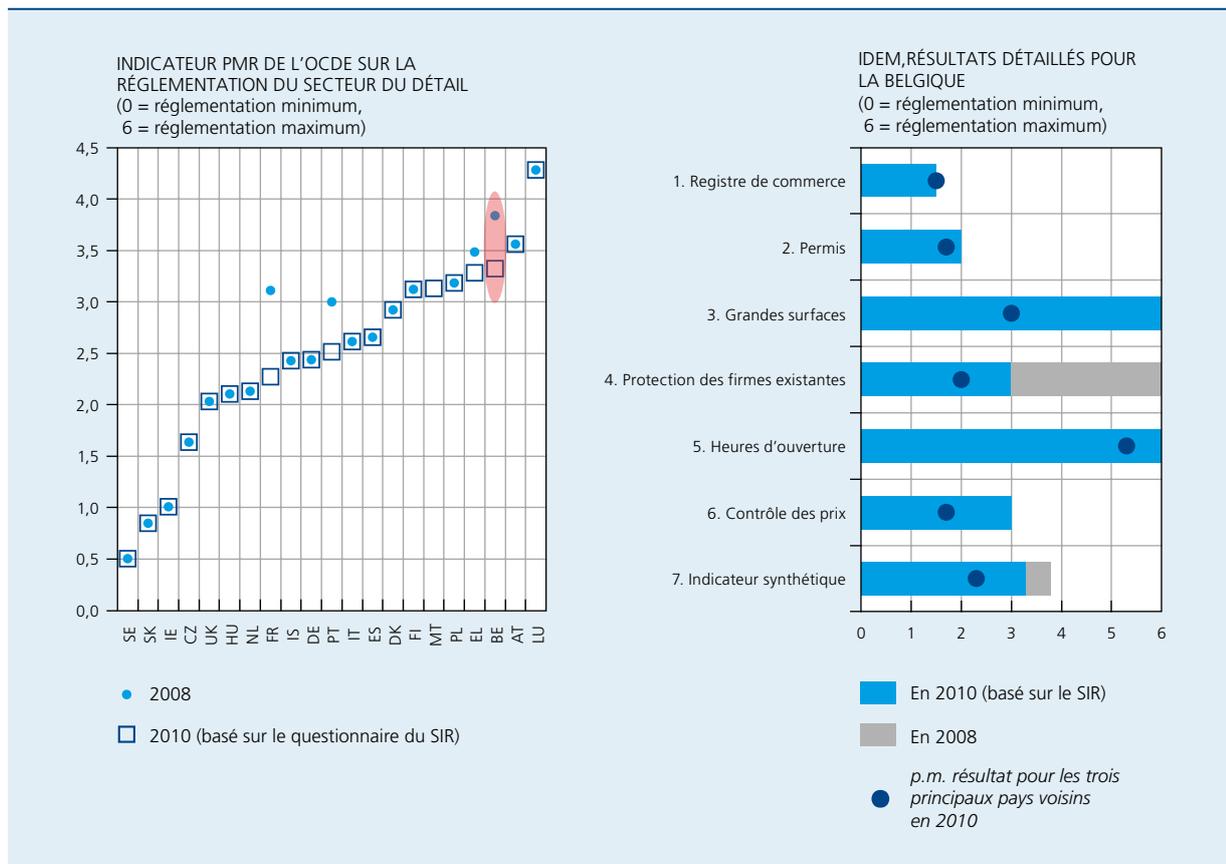
Les principales législations ou dispositions qui expliquent le mauvais classement de la Belgique sont la loi sur l'implantation des grandes surfaces, les monopoles conférés par la loi (médicaments), la protection des firmes existantes et les règles sur les heures d'ouverture. Ce sont par ailleurs les réglementations les plus souvent citées comme sources potentielles d'entraves au commerce de détail, avec la loi sur les pratiques de marché et la protection du consommateur, qui couvre un large champ de dispositions (soldes, ventes conjointes, etc.)⁽²⁾.

L'OCDE publie cet indicateur à une fréquence quinquennale depuis 1998. Les derniers chiffres publiés (février 2009) concernent 2008. Dans le cadre du *Structural Issues Report*, les différentes banques centrales nationales (BCN) ont néanmoins été invitées à mettre à jour, pour l'année 2010, le questionnaire sur la base duquel l'OCDE construit son indicateur, le but étant d'évaluer les éventuels progrès réalisés depuis 2008. Dans les quatre pays qui ont enregistré des modifications de réglementation depuis 2008

(1) Les six indicateurs de base sont : l'inscription au registre du commerce (pour la vente de produits alimentaires), l'autorisation ou permis pour exercer une activité commerciale (pour la vente de produits alimentaires), la réglementation spécifique pour les grandes surfaces (en pratique, uniquement la surface minimale à partir de laquelle celle-ci s'applique), la protection des firmes existantes, les heures d'ouverture (existence ou non d'une réglementation et, subsidiairement, caractère national ou local de celle-ci), le contrôle des prix (questions subdivisées par catégorie de produits). Pour des informations détaillées sur cet indicateur, cf. l'encadré 1 dans Baugnet, et al. (2009).

(2) Pour des informations détaillées sur ces réglementations, cf. Baugnet et al. (2009).

GRAPHIQUE 5 RÉGLEMENTATION DANS LE COMMERCE DE DÉTAIL



Sources : OCDE et calculs de l'Eurosystème.

– parmi lesquels la Belgique –, tous les changements sont allés dans le sens d'un assouplissement, qui se traduit par une – modeste – baisse de leurs indicateurs, selon l'estimation officielle de l'Eurosystème. La Belgique continue cependant d'occuper la queue du peloton, même si elle a à présent rattrapé l'Autriche.

Cette baisse de l'indicateur belge selon le SIR est due à l'appréciation de l'effet de la « loi Ikea » sur la protection des firmes existantes. Si l'abandon des critères économiques dans les procédures d'octroi d'autorisations et de permis – prévu par la loi du 22 décembre 2009 qui transpose la directive Services en législation nationale – contribue à assouplir ces restrictions, c'est l'appréciation du rôle limité des représentants des organisations professionnelles qui influe sur le degré de réglementation estimé en 2010. La directive interdit effectivement l'implication des organisations professionnelles dans les décisions d'octroi de permis, mais, lors de la transposition de la directive, le législateur n'a pas aboli le rôle consultatif du Comité socio-économique national pour la distribution (CSEND), reconnaissant implicitement que ses opinions

non contraignantes ne pouvaient être considérées comme une intervention dans la décision. Bien que cet aspect de la législation reste sujet à critiques, c'est en tout état de cause la directive qui prime sur la législation nationale. Il n'est néanmoins pas certain que cette interprétation serait celle de l'OCDE, de sorte que ce progrès effectivement observé ne serait pas nécessairement enregistré comme tel par les indicateurs officiels.

L'un des critères pris en considération dans le PMR est la législation en matière de jours et d'heures d'ouverture. Il s'agit d'un thème sensible, dans la mesure où il touche à des aspects culturels et sociétaux. En Belgique, les jours et les heures d'ouverture dans le commerce de détail sont encadrés par la législation du 10 novembre 2006⁽¹⁾.

(1) Cette loi a synthétisé et modernisé les législations antérieures de 1960 et de 1973, sans en modifier les grands principes. Concernant les jours, le principe est celui d'un jour de repos hebdomadaire, ou plus précisément une période de fermeture ininterrompue de 24 heures démarrant un jour choisi – par défaut le dimanche, mais pas obligatoirement – à 5h ou à 13h. Concernant les heures, le principe est celui d'une ouverture autorisée entre 5h et 20h du lundi au jeudi et le samedi, et jusqu'à 21h les vendredis et veilles de jours fériés légaux. Des dérogations de trois ordres sont possibles : selon le type de commerce (lieux de transit, vente de journaux, de carburants, etc.), pour des circonstances exceptionnelles (15 jours par an maximum) et dans les communes touristiques.

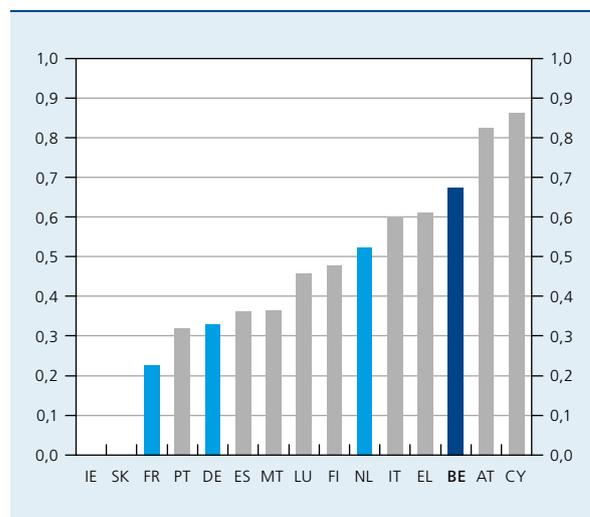
Le critère pris en compte par l'OCDE pour établir l'indicateur PMR est l'existence d'une réglementation en la matière, le caractère national de celle-ci constituant un facteur aggravant⁽¹⁾. Sur cette base, la Belgique obtient un score maximal de 6, à l'instar de nombreux pays. Afin de mieux évaluer la flexibilité des heures d'ouverture, il conviendrait d'observer l'étendue effective de celles-ci. À cet effet, l'Eurosystème a constitué un nouvel indicateur spécifique portant uniquement sur les réglementations en matière d'heures d'ouverture. Il a été établi sur la base des informations fournies par les membres de la task force pour le SIR 2011 (cf. l'encadré 2 pour plus de détails). Selon cet indicateur, la Belgique fait à nouveau partie des pays les plus restrictifs, puisqu'elle n'est précédée que de Chypre et de l'Autriche. L'obligation explicite de respecter un jour de fermeture hebdomadaire grève en effet particulièrement le score de la Belgique⁽²⁾. L'interprétation de cet indicateur doit cependant être relativisée, puisque souvent, et notamment en Belgique, les détaillants décident de leur propre chef de ne pas exploiter au maximum les limites autorisées par la loi, ce qui se traduit par un nombre d'heures d'ouverture moyen des magasins inférieur au maximum autorisé par la loi. Les conventions collectives de travail en vigueur dans le secteur de la distribution n'y sont probablement pas étrangères non plus.

La corrélation entre les classements des pays selon l'indicateur PMR de l'OCDE et selon l'indicateur des heures d'ouverture est néanmoins assez élevée (Spearman *rank*

(1) Ainsi, le Royaume-Uni, un pays où les heures d'ouverture sont quasiment illimitées mais néanmoins encadrées par une législation spécifique, se voit également attribuer un score maximum. À l'inverse, l'Allemagne obtient un score inférieur, la réglementation relative aux heures d'ouverture étant du ressort des Länder.
(2) Dans d'autres pays, comme en France par exemple, il existe des réglementations indirectes des jours d'ouverture via la réglementation du travail (travail du dimanche). L'indicateur n'en tient pas compte.

GRAPHIQUE 6 INDICATEUR DE L'EUROSYSTÈME SUR LA RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE D'HEURES D'OUVERTURE

(0= réglementation minimum, 1= réglementation maximum)



Sources : OCDE et calculs de l'Eurosystème.

correlation de 0,73, significative à 99,5%), ce qui indique que le penchant à la réglementation tend à toucher les divers aspects d'un secteur et que la Belgique semble souffrir d'un syndrome d'inflation législative. Des progrès ont certes été enregistrés, en grande partie grâce à la transposition des directives européennes, mais un réel effort de simplification et de rationalisation des lois existantes doit encore être consenti. Même si toutes les réglementations ne sont pas contraignantes, leur seule existence peut affecter la perception des entraves par les acteurs du marché. Cette situation est susceptible de limiter la concurrence et d'être source d'inefficacité.

Encadré 2 – Méthodologie de l'indicateur de l'Eurosystème sur la réglementation en matière d'heures d'ouverture

Étant donné les limites de l'indicateur PMR sur les heures d'ouverture, l'Eurosystème a élaboré lui-même un nouvel indicateur plus détaillé et exclusivement destiné à refléter précisément le nombre maximum de jours et d'heures d'ouverture des magasins qu'autorise la loi nationale. Lorsque la réglementation n'est pas la même selon les régions ou les localités d'un même pays, les réglementations les plus représentatives de la législation nationale ont été retenues.



RÉGLEMENTATION DES HEURES D'OUVERTURE DANS LA ZONE EURO⁽¹⁾

	AT	BE	FI	FR	DE	EL	IE	IT
Existence d'une régulation	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui
Type de régulation	Nationale	Nationale	Nationale	Nationale	Nat./Rég.	Nationale	Nationale	Locale
Nombre maximum d'heures d'ouverture par jour	15	16	14			16		13
Nombre maximum d'heures d'ouverture par semaine	72	91						
Horaire d'ouverture								
Jours de semaine ordinaires	6	5	7			5		7
Samedis	6	5	7			5		7
Dimanches et jours fériés		5	12		13	5		7
Jours de semaine spéciaux		5						
Horaire de fermeture								
Jours de semaine ordinaires	21	20	21			21		22
Samedis	18	20	18		20	20		22
Dimanches et jours fériés		20	18		18	20		22
Jours de semaine spéciaux		21⁽²⁾						
Nombre minimum de jours de fermeture par an		52⁽³⁾				4		
Nombre maximum de dimanches et jours fériés ouverts	0	15		5	4	2		14
Exceptions à la réglementation générale	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui

	LU	NL	PT	SK	ES	CY ⁽⁴⁾	MT
Existence d'une régulation	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Type de régulation	Nationale	Nat./Loc.	Nat./Loc.	Nationale	Nat./Rég.	Nationale	Nationale
Nombre maximum d'heures d'ouverture par jour			18			15	
Nombre maximum d'heures d'ouverture par semaine			61		84	84,5	
Horaire d'ouverture							
Jours de semaine ordinaires	6	6	6			5	4
Samedis	6	6	6			5	4
Dimanches et jours fériés	6	6	8		11		4
Jours de semaine spéciaux							
Horaire de fermeture							
Jours de semaine ordinaires	21	22				20	19
Samedis	18	22				20	20
Dimanches et jours fériés	13	22			23		22
Jours de semaine spéciaux						15 ⁽⁵⁾	
Nombre minimum de jours de fermeture par an						10	
Nombre maximum de dimanches et jours fériés ouverts		12			8	0	
Exceptions à la réglementation générale	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui

Sources : Calculs de l'Eurosystème sur la base des informations fournies par l'OCDE et les BCN.

(1) S'il n'y pas de régulation spécifique, l'espace est laissé vide.

(2) Vendredi.

(3) Un jour par semaine.

(4) Régulation pour les heures d'ouverture en été. En hiver: les heures d'ouverture maximum sont 14h30 par jour et 82 heures par semaine, et l'horaire de fermeture est 19h30 en semaine et 19h00 les dimanches.

(5) Mercredi.



L'indicateur repose sur six variables, censées refléter la période durant laquelle les magasins ne sont pas autorisés à être ouverts :

1. Heure à partir de laquelle les magasins sont autorisés à ouvrir (entre 0 et 24 ; moyenne pour tous les jours de la semaine, dimanche inclus ; si l'ouverture est interdite le dimanche, la variable prend la valeur maximale (24)) ;
2. Heure à partir de laquelle les magasins doivent être fermés (idem que pour la variable 1, mais définie comme égale à 24 moins la moyenne hebdomadaire, afin qu'une valeur élevée reflète bel et bien une régulation contraignante) ;
3. Nombre maximum d'heures d'ouverture quotidiennes (défini comme égal à 24 moins le nombre maximum d'heures d'ouverture) ;
4. Nombre maximum d'heures d'ouverture hebdomadaires (défini comme égal à 168 (7 fois 24) moins le nombre maximum d'heures d'ouverture) ;
5. Nombre minimum de jours de fermeture annuels ;
6. Nombre minimum de dimanches et jours fériés où les magasins doivent être fermés (défini comme égal à 52 moins le nombre maximum de dimanches et jours fériés où les magasins peuvent être ouverts).

Chaque variable est rééchelonnée de 0 (régulation minimum) à 1 (régulation maximum). Les variables ont été rassemblées en trois groupes : limites sur les horaires d'ouverture et de fermeture (variables 1 et 2), nombre maximum d'heures quotidiennes et hebdomadaires (variables 3 et 4) et nombre minimum de jours de fermeture annuels (variables 5 et 6). Chaque groupe se voit attribuer un poids d'un tiers, et au sein de chaque groupe, la pondération est tantôt divisée également (groupe 2), tantôt inégalement (poids de 0,75 et 0,25), afin d'associer un poids plus élevé aux variables considérées comme reflétant le plus de contraintes (variables 2 et 6).

Dans la zone euro (Slovénie et Estonie exceptées), seules l'Irlande et la Slovaquie n'ont pas de réglementation en matière d'heures d'ouverture. S'agissant des autres pays, seule l'Italie est régie par une réglementation qui n'est pas nationale, puisqu'elle y est locale. Dans d'autres pays (Allemagne, Pays-Bas, Portugal et Espagne), la législation est à la fois nationale et régionale ou locale. La législation belge se distingue surtout par le fait qu'elle impose 52 jours de fermeture par an minimum (un jour par semaine), une obligation qui n'existe que dans deux autres pays, mais sous une forme beaucoup plus souple : en Grèce (4 jours minimum) et à Chypre (10 jours minimum). Le nouvel indicateur ne tient cependant pas compte des exceptions. Celles-ci sont relativement importantes en Belgique et consistent en dérogations de trois ordres : selon le type de commerce (lieux de transit, vente de journaux, de carburants, etc.), pour des circonstances exceptionnelles (15 jours par an maximum) et dans les communes touristiques. En ce qui concerne les régulations en matière d'heures et d'horaires d'ouverture, la Belgique est le pays où les réglementations sont les plus nombreuses, mais pas toujours les plus contraignantes de la zone euro. Par exemple, au niveau du nombre maximum d'heures d'ouverture par jour, l'Autriche, la Finlande, l'Italie et Chypre imposent un nombre d'heures maximum inférieur à celui en vigueur en Belgique. Le constat est le même en ce qui concerne le nombre maximum d'heures d'ouverture par semaine, l'Autriche, le Portugal, l'Espagne et Chypre étant plus restrictifs que la Belgique.

3. Concurrence

Afin d'évaluer les éventuelles conséquences d'une régulation contraignante, et donc d'analyser quel est effectivement le niveau de concurrence du secteur de la distribution en Belgique par rapport à la zone euro et aux pays voisins, différentes dimensions doivent être prises en compte. La première est la dimension géographique ; on peut alors se placer à plusieurs niveaux : local, régional, national, international, ou une combinaison de ceux-ci. La deuxième est la dimension sectorielle, puisque tous les détaillants

ne sont pas des concurrents sur le même marché. Par exemple, une pharmacie n'entre pas en concurrence avec un magasin de vêtements ; par contre, un épicier peut se retrouver en concurrence avec des détaillants de différentes formes (supermarchés, vente en ligne, stations-service, etc.). Une troisième dimension est celle du segment de consommateurs auquel le détaillant s'adresse. En effet, un supermarché offrant une large variété de produits n'entre pas directement en concurrence avec un *hard discounter* ne proposant qu'un nombre plus limité de produits blancs, même s'ils font tous deux partie du

secteur du commerce de détail « alimentaire ». Enfin, on peut également faire la distinction entre la concurrence *downstream*, soit la concurrence entre les détaillants vis-à-vis des consommateurs, et la concurrence *upstream*, soit la concurrence entre les détaillants vis-à-vis des fournisseurs. Cette dernière dimension n'est cependant pas abordée dans le cadre du présent article.

Dans un premier temps, nous analysons la concurrence du commerce de détail « alimentaire », et ce au niveau national. Afin de quantifier le niveau de concurrence, deux outils sont utilisés : les mesures de la concentration et de la profitabilité. La mesure de la concentration d'un marché est un outil *ex ante*, dans le sens où, même si on attend une corrélation négative entre concentration et concurrence, ce ne sera pas toujours le cas dans les faits, vu les possibles collusions explicites ou implicites, ou encore les barrières à l'entrée ou les réglementations qui empêcheraient toute consolidation du secteur. Ainsi, une faible concentration ne garantit pas une forte concurrence, de même qu'une forte concentration n'empêche pas automatiquement la concurrence. Par ailleurs, les avantages d'une forte concentration liés aux gains d'efficacité peuvent compenser les effets négatifs de la faible concurrence.

Pour calculer la concentration d'un marché, on utilise le *k-firm Concentration Ratio* – CR_k , soit la somme des parts

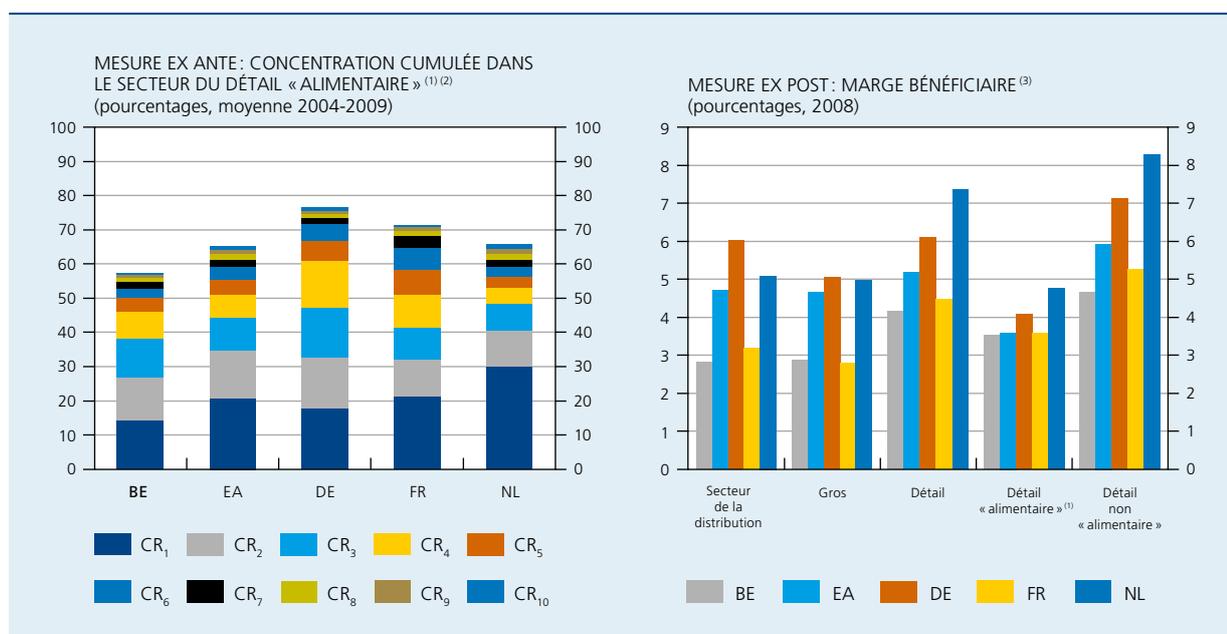
de marché des *k* plus importantes entreprises présentes sur le marché. Selon cette mesure, on constate que le marché de la distribution de détail « alimentaire » en Belgique est, dans son ensemble, moins concentré qu'en moyenne dans la zone euro et dans les trois pays voisins, et ce quel que soit le *k* choisi jusqu'à la dixième entreprise. Le commerce de détail « alimentaire » belge est, après la Slovaquie, le moins concentré de la zone euro hors pays du Sud (Grèce, Espagne, Italie, Portugal) dont la concentration est plus faible vu l'abondance de petits commerces⁽¹⁾.

Puisque la mesure de la concentration ne nous informe pas avec certitude quant au degré de concurrence, il est utile de la compléter par une mesure de la profitabilité, qui peut être considérée comme une mesure *ex post*⁽²⁾. En Belgique, la marge bénéficiaire du commerce de détail

(1) Une alternative à l'indicateur CR_k est le Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Cet indice prend en compte toutes les firmes actives sur le marché, mais donne un poids plus important aux parts de marchés élevées (en sommant les carrés des parts de marché). L'indice varie entre 0 et 10 000, de la concurrence parfaite au monopole pur. En général, on considère qu'un HHI supérieur à 1 800 caractérise un marché hautement concentré, et qu'en deçà de 1 000, le marché est peu concentré. Le HHI moyen pour 2004-2009 pour le détail « alimentaire » confirme les résultats du CR_k , puisque le HHI de la Belgique est de 590, soit moins que la moyenne de la zone euro (979) et que les trois pays voisins (DE : 1 018, FR : 863, NL : 1 162). Si l'on considère uniquement le secteur des supermarchés (commerce de détail alimentaire non spécialisé et en libre service), comme c'était le cas dans Bagnat et al. (2009), la concentration est plus élevée puisque le HHI s'élève alors à 1 890 pour la Belgique (sur la base du chiffre d'affaires des sept plus grands groupes).

(2) Étant donné que le commerce de détail compte proportionnellement beaucoup de travailleurs indépendants, et encore davantage dans les pays du Sud, une correction a été réalisée sur les marges bénéficiaires afin de tenir compte du revenu implicite du travailleur indépendant, en le retirant de la marge.

GRAPHIQUE 7 CONCURRENCE DANS LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION



Sources : Euromonitor, Eurostat et calculs de l'Eurosystème.

(1) Le secteur du détail « alimentaire » inclut non seulement les produits alimentaires, mais également les produits d'utilisation courante vendus en supermarchés.

(2) CR_k = *Concentration ratio* des *k* premières entreprises en termes de part de marché, calculé en sommant leurs parts de marché.

(3) Ajustée pour tenir compte du revenu des travailleurs indépendants.

« alimentaire » est relativement faible (la Belgique occupe même un meilleur classement au sein de la zone euro selon la marge bénéficiaire (4^e), que selon la concentration (6^e selon le CR₃). Si l'on prend en compte les différents sous-secteurs de la distribution, on observe une marge bénéficiaire plus faible en Belgique qu'en moyenne dans la zone euro et dans les trois pays voisins, exception faite du commerce de gros, pour lequel elle est légèrement plus faible en France. Si l'on considère le secteur de la distribution dans son ensemble, la marge bénéficiaire en Belgique est même la plus faible de tous les pays de la zone euro. La combinaison d'une concentration faible et d'une marge bénéficiaire limitée suggère un niveau de concurrence relativement élevé dans le commerce de détail « alimentaire » en Belgique.

En Allemagne et en France, le commerce de détail « alimentaire » est relativement concentré, mais cela ne semble pas empêcher la concurrence puisque la marge bénéficiaire y est plutôt faible. Ceci est encore plus vrai en Autriche, où le marché est fortement concentré mais la marge très faible. En Grèce et en Espagne, la situation est inversée : le commerce de détail « alimentaire » y est le moins concentré de la zone euro, mais les marges bénéficiaires y sont les plus élevées (à l'exception de la Slovaquie).

Si les mesures du degré de concurrence au niveau national suggèrent une concurrence relativement élevée dans le commerce de détail « alimentaire » en Belgique comparativement à la moyenne de la zone euro et aux pays voisins, cela reste à confirmer au niveau local. En effet, les mesures de la concentration au niveau national risquent de surestimer la concurrence d'un marché dans le cas d'une collusion où les chaînes de distributeurs se partageraient un marché géographique, entraînant un manque de concurrence au niveau local⁽¹⁾. Les critères du marché local restent cependant à définir, lesquels ne sont pas les mêmes selon que l'on se trouve dans une région urbaine densément peuplée ou dans une région rurale à faible population. En analysant la répartition sur le territoire belge des points de vente de détail « alimentaire » dont la surface commerciale est supérieure à 100 mètres carrés, comme cela a été fait dans Baugnet et al. (2009)⁽²⁾, il apparaît que la localisation des magasins est conforme aux attentes, c'est à dire déterminée par la densité de population, et qu'elle ne semble pas présenter de signes de dysfonctionnement généralisé.

(1) Inversement, la concentration au niveau national peut sous-estimer la concurrence si les quelques chaînes de distributeurs présentes dans le pays sont en fait systématiquement présentes sur tous les marchés locaux.

(2) Cf. la carte p. 47 dans Baugnet et al. (2009).

(3) Cet indicateur a été retenu car il était disponible pour tous les pays. Des indicateurs alternatifs pour mesurer les parts de marché sont le nombre de caisses ou le chiffre d'affaires. Pour les pays où cela était possible, les trois indicateurs ont été calculés, et la corrélation entre ces trois indicateurs est supérieure à 0,9.

(4) Suivant une méthodologie similaire à celle utilisée dans Baugnet et al. (2009), qui s'inspirait elle-même d'une étude publiée en 2008 par l'autorité de la concurrence du Royaume-Uni, la *UK Competition Commission (UKCC)*.

L'étude présentée dans le SIR 2011 couvre dix pays de la zone euro, dont la Belgique, et permet ainsi de compléter les observations de Baugnet et al. (2009). Cette étude mesure, outre la concentration nationale, la concentration locale aux niveaux des magasins individuels et des magasins mères (puisque, sur un marché local, deux magasins appartenant à la même maison mère ne peuvent être considérés comme de véritables concurrents). Les parts de marché sont calculées sur la base des surfaces de vente en mètres carrés⁽³⁾, et le marché local est défini comme la somme des détaillants présents dans un rayon de cinq ou dix kilomètres.⁽⁴⁾ La concentration au niveau local est mesurée par l'indicateur Herfindahl-Hirschman Index (HHI). Les données sur les localisations des points de vente en 2010 proviennent, d'une part, de AcNielsen, couvrant neuf pays et 130 000 points de vente et, d'autre part, du SPF Économie, pour les données sur la Belgique. Cette liste a ensuite été convertie en une base de données géographiques, et ce en utilisant des services de géocodage permettant de transformer les adresses en coordonnées géographiques, comme celles utilisées par les GPS.

En Finlande, la forte concentration au niveau national est confirmée au niveau local, mais cela est loin d'être le cas pour tous les pays. Alors qu'au niveau national, les pays du Sud présentent la concentration la plus faible pour l'ensemble du commerce de détail « alimentaire », reflétant le grand nombre de petits commerces qui y subsistent, c'est beaucoup moins le cas lorsque l'on analyse la situation au niveau local pour les points de vente de plus de 100 mètres carrés. Si l'Italie et, dans une moindre mesure, l'Espagne conservent une concentration faible

TABLEAU 2 CONCENTRATION SUR LA BASE DE DONNÉES RELATIVES AUX POINTS DE VENTE

	Marché national		Marchés locaux (5 km)	
	par groupe	par groupe	par magasin	par groupe
Trois plus élevés . . .	Finlande	France	France	Finlande
	Autriche	Finlande	Portugal	Portugal
	Pays-Bas	Portugal	France	France
Quatre moyens . . .	Allemagne	Grèce	Pays-Bas	Pays-Bas
	France	Allemagne	Allemagne	Allemagne
	Belgique	Belgique	Grèce	Grèce
	Portugal	Espagne	Espagne	Espagne
Trois plus bas	Espagne	Italie	Italie	Italie
	Italie	Autriche	Autriche	Autriche
	Grèce	Pays-Bas	Belgique	Belgique

Source : Calculs de l'Eurosystème fondés sur la banque de données AcNielsen sur la localisation des points de vente.

au niveau local, cela n'est pas vrai pour la Grèce et le Portugal.

En ce qui concerne la Belgique, sa position est moyenne tant selon le niveau national par groupe que selon le niveau local par magasin. Par contre, si l'on examine la concentration locale au niveau des maisons mères, ce qui est sans doute la mesure la plus pertinente, la Belgique se caractérise par la concentration la plus faible de tous les pays couverts par l'étude⁽¹⁾. Parmi les pays voisins, la France affiche la concentration la plus élevée au niveau local, suivie par les Pays-Bas et l'Allemagne, dont la situation est plus intermédiaire⁽²⁾. Les résultats de Baugnet et al. (2009) montraient déjà un faible niveau de concentration au niveau local en Belgique, sur la base d'une comparaison avec les résultats de deux études consacrées à la concentration au niveau local au Royaume-Uni et en France. L'étude du SIR, qui couvre, selon une méthodologie harmonisée, la Belgique et neuf autres pays de la zone euro, confirme ce faible niveau de concentration au niveau local en Belgique.

4. Impact sur les prix

Le commerce de détail, et plus précisément « alimentaire », se caractérise en Belgique à la fois par un degré de concurrence élevé et par une forte pénétration des *discounters* et des marques de distributeur, mais pas du commerce en ligne. Il est utile d'étudier les liens entre ces différents aspects et la formation des prix, en particulier dans le contexte d'une régulation très envahissante. En effet, la concurrence, les caractéristiques structurelles et la régulation affectent potentiellement à la fois le niveau et la dynamique des prix. L'influence d'un degré de concurrence plus prononcé sur le niveau des prix est théoriquement un effet à la baisse puisque le *mark-up* est moins élevé dans une situation concurrentielle. Le marché aura également tendance à se rapprocher des conditions compatibles avec la LOOP (pour *Law Of One Price*, ou loi du prix unique), qui stipule que, sur un marché efficient, chaque bien identique doit être vendu au même prix en tout point de ce marché. Il en découle une moindre dispersion des (niveaux de) prix (pour des produits homogènes), de même qu'une moindre dispersion des (niveaux de) prix entre pays, compte tenu de l'existence du marché unique et de l'introduction de l'euro.

Par ailleurs, comme la concurrence a pour effet de réduire le *mark-up*, les entreprises disposent de moins de marge pour ne pas répercuter les variations de coûts, et cela influe sur la dynamique des prix, c'est à dire l'inflation. Il en résulte des adaptations de prix plus fréquentes (confirmées par les résultats de *Inflation Persistence*

Network (IPN), mis à jour à l'occasion du SIR 2011⁽³⁾), une transmission des coûts plus prononcée et plus rapide, et donc un taux d'inflation plus volatil. Sur un marché concurrentiel, la transmission des variations de coûts sera par ailleurs aussi plus symétrique entre hausses et baisses des coûts.

Il restait à vérifier si ces effets théoriques attendus sont confirmés empiriquement, ce qui a été fait dans le cadre du SIR. Ainsi, pour analyser et identifier les facteurs ayant une incidence sur les dispersions de niveaux de prix entre pays, une des voies suivies a consisté à construire un modèle portant sur onze pays de la zone euro (les douze premiers États membres, à l'exception du grand-duché de Luxembourg) et sur 146 produits, tout en incorporant, d'une part, les déterminants classiques des inégalités de niveaux de prix identifiés dans la littérature et, d'autre part, une série de variables décrivant les différences de structure dans le secteur de la distribution. Les résultats de cette estimation de type panel sur la base des dimensions produits⁽⁴⁾ et pays (avec effets fixes pour les produits et les pays) correspondent partiellement aux a priori théoriques.

En ce qui concerne les déterminants classiques, les niveaux relatifs de revenus et les taux de TVA ont un effet positif significatif sur les différentiels de prix. On s'attend en effet à ce que des niveaux de vie plus élevés aillent de pair avec des niveaux de prix supérieurs. En ce qui concerne la TVA, nonobstant un certain degré d'harmonisation, il subsiste entre les États membres des écarts qui influent sur les différences de niveau. Ensuite, l'intensité des dépenses affecte négativement les écarts de prix. Cet indicateur capture en effet le degré d'attention que les consommateurs portent aux prix : celui-ci sera plus haut pour des biens dont la valeur est élevée et/ou dont la part dans les dépenses est importante (littérature sur la *rational inattention*⁽⁵⁾). Par exemple, si les ménages italiens consomment plus de pâtes que ceux des autres pays, ils investiront probablement plus d'efforts en termes de comparaison et de recherche des prix, et l'on peut s'attendre à ce que cela affecte les différences de prix. Quant à la densité de population, elle influence également négativement les niveaux de prix puisqu'une forte densité devrait s'accompagner d'une efficacité accrue (une zone densément peuplée

(1) Aussi bien pour un rayon de 5 que de 10 kilomètres. Dans le cas de la Belgique, cette consolidation entre différentes entités appartenant au même groupe a été appliquée de façon maximaliste afin d'éviter de sous-estimer la concentration. Ainsi par exemple, les magasins Spar sont considérés comme appartenant au groupe Colruyt. Même avec une telle approche, qui pourrait surestimer la concentration au niveau local, le marché belge ressort comme étant le moins concentré.

(2) Si l'on mesure la concurrence au niveau des magasins, c'est aux Pays-Bas que la concentration est la plus faible.

(3) Les principaux résultats étant que davantage de concurrence est associée à des changements de prix plus fréquents dans le secteur du commerce de détail et plus particulièrement dans les supermarchés et les hypermarchés, sans pour autant être d'une ampleur moyenne plus élevée.

(4) Basé sur les 146 séries de produits disponibles dans la base de données des parités de pouvoir d'achat d'Eurostat (PPP).

(5) Voir par exemple Sims (2003).

TABLEAU 3 RÉSUMÉ DE L'ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE
DES FACTEURS AYANT UNE INCIDENCE
SUR LES DIFFÉRENCES DE NIVEAUX DE PRIX
ENTRE PAYS⁽¹⁾

Déterminants classiques	
Niveaux de revenus	Positive
TVA	Positive
Intensité des dépenses	Négative
Densité de population	Négative
Variables capturant les caractéristiques structurelles du secteur de la distribution	
Concentration (HHI)	Négative
Concentration (CR ₅)	Positive
Profitabilité	Positive
Régulation (barrières à l'entrée)	Positive
Régulation (contrôles des prix)	Négative
Régulation (restrictions opérationnelles)	⁽²⁾
Régulation du marché du travail (EPL) ⁽³⁾	Négative

Source: SIR 2011.

(1) Analyse couvrant onze pays de la zone euro (les douze premiers États membres, à l'exception du grand-duché de Luxembourg) et 146 produits.

(2) Non significatif statistiquement.

(3) EPL réfère à l'indicateur *Employment Protection Legislation* de l'OCDE.

offre un marché plus large permettant des économies d'échelle par exemple, ou une taille plus optimale des points de vente, qu'il ne serait pas possible d'atteindre sur une zone comptant moins d'habitants).

Quant aux variables censées capturer les caractéristiques structurelles du secteur de la distribution, celles qui ont trait à la concentration donnent des indications à première vue contradictoires. D'une part, le degré de concentration CR₅ semble exercer un effet à la hausse sur les niveaux de prix, suggérant que davantage de concurrence réduirait effectivement les prix. D'autre part, l'indice HHI pointe dans la direction opposée, puisqu'il est associé à un effet à la baisse sur les prix. Cette apparente contradiction n'est finalement pas si étonnante, compte tenu de l'ambivalence de l'effet théorique de la concentration sur les prix: elle joue à la hausse sur le niveau des prix par le canal de la concurrence, mais à la baisse par le canal de l'efficacité (lié aux rendements d'échelle).

L'indicateur basé sur la profitabilité (corrige pour tenir compte des revenus implicites du travail des indépendants) présente le signe attendu: les prix sont plus élevés lorsque cet indicateur est haut. Finalement, les variables

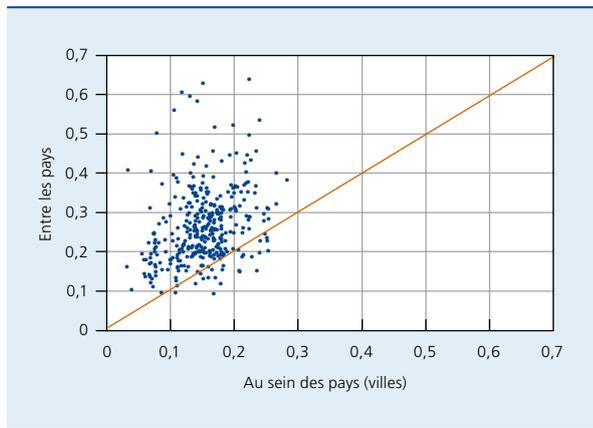
reflétant le degré de régulation donnent des résultats mitigés: seuls les indicateurs liés aux barrières à l'entrée affichent le signe positif attendu. En revanche, les restrictions opérationnelles n'ont pas d'impact significatif, alors que davantage de contrôles des prix et de réglementation du marché du travail affecteraient le niveau des prix à la baisse.

Au total, ces résultats suggèrent que les caractéristiques structurelles peuvent avoir un impact sur les niveaux de prix. Elles peuvent donc potentiellement expliquer les divergences observées dans la zone euro. En effet, nonobstant la création du marché unique et l'introduction de l'euro et en dépit d'une certaine convergence entre le milieu des années 1990 et le milieu des années 2000, il subsiste d'importantes inégalités de prix des biens entre les pays de la zone euro, même si elles sont moindres que celles des prix des services. La Belgique figure parmi les pays les plus chers, avec un niveau de prix supérieur de plus de 10 % à la moyenne de la zone euro; elle n'est précédée que par l'Irlande, le grand-duché de Luxembourg et la Finlande et vient juste devant la France, alors que les Pays-Bas, et surtout l'Allemagne, se caractérisent par des niveaux de prix plus faibles. Cet écart entre le niveau de prix en Belgique et la moyenne de la zone euro n'a cessé de se creuser depuis 2003.

Sachant qu'il subsiste, au sein de la zone euro, une importante dispersion des prix entre les pays, il est pertinent d'examiner si celle-ci est supérieure à celle qui existe au sein même des pays. En effet, si la dispersion des prix entre deux villes d'un même pays est plus faible que celle entre deux villes de deux pays situées à distance égale, cela signifie qu'il existe clairement un « effet de frontière ». Pour procéder, le SIR utilise des données très détaillées sur les relevés de prix de 356 produits alimentaires dans différentes villes de la zone euro. En comparant, pour chaque produit, la médiane des coefficients de variation des prix au sein de chaque pays avec le coefficient de variation des moyennes de prix nationales, on constate que la dispersion des prix entre les pays est généralement plus élevée que celle au sein des pays (la plupart des points se situant au dessus de la droite à 45 degrés).

Afin de vérifier que l'effet de frontière ainsi mis en évidence ne masque tout simplement un effet de distance, dû au fait que les villes de pays différents sont souvent plus éloignées les unes des autres qu'au sein d'un même pays, une étude complémentaire a été menée sur quatre villes allemandes (Berlin, Bonn, Karlsruhe et Munich) et quatre villes de quatre pays limitrophes à l'Allemagne (Amsterdam, Bruxelles, Luxembourg et Paris). Cette analyse montre que, bien que les quatre villes des quatre pays limitrophes soient plus proches les unes des autres

GRAPHIQUE 8 DISPERSION DES PRIX DE 356 BIENS ALIMENTAIRES ET BOISSONS NON ALCOOLISÉES ENTRE LES PAYS ET AU SEIN DES PAYS (coefficients de variation)⁽¹⁾



Source : Eurosystem.

(1) La dispersion au sein des pays réfère à la médiane des coefficients de variation des prix au sein de chaque pays et la dispersion entre les pays réfère au coefficient de variation des moyennes de prix nationales.

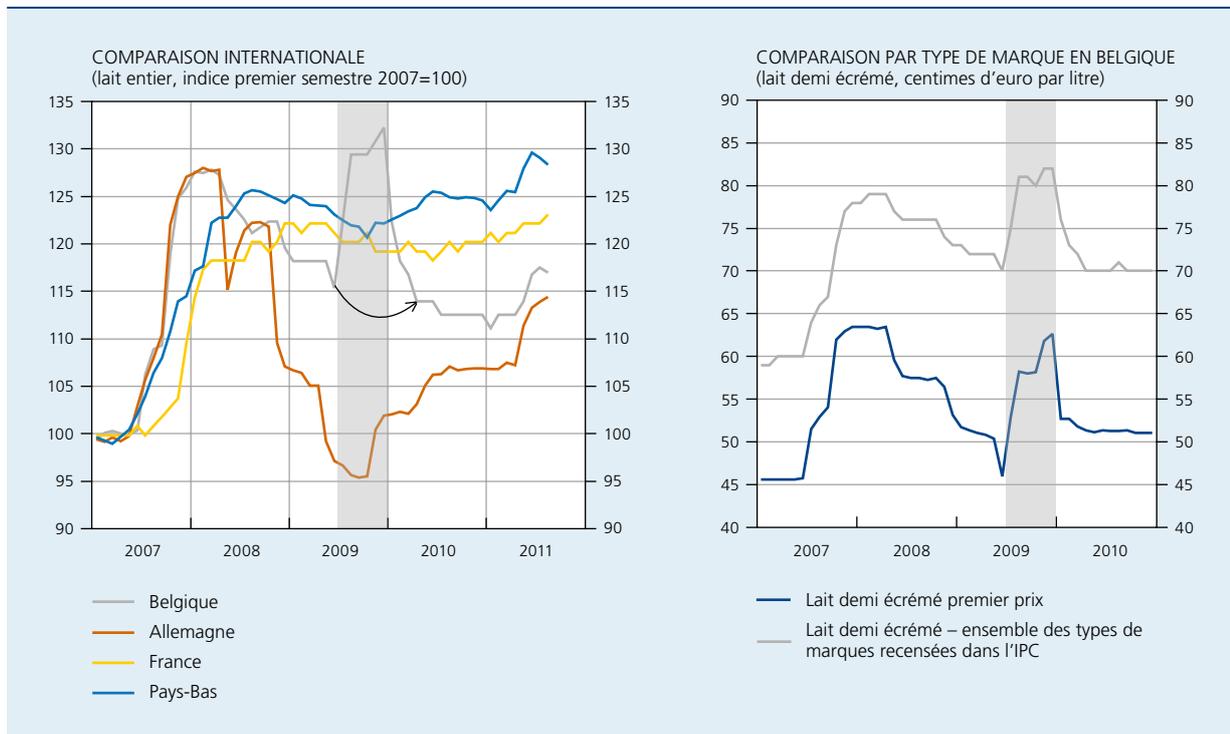
(330 km en moyenne) que les quatre villes allemandes (500 km en moyenne), elles se caractérisent par une dispersion des prix plus élevée que celle des quatre villes

allemandes, suggérant que l'effet de frontière supplante effectivement l'effet de distance.

Au-delà de leur impact sur les niveaux de prix, les caractéristiques structurelles affectent également la transmission des chocs aux prix à la consommation. Dans le cas des produits alimentaires, une analyse utilisant des modèles de type VAR (*Vector Auto Regression*), réalisée dans le cadre du SIR, indique que les prix à la consommation tendent à réagir moins vivement que les prix à la production à un choc sur les matières premières. De plus, il apparaît que les réponses varient fortement d'un pays et d'un secteur (type de produit alimentaire) à l'autre et que cela n'est pas sans rapport avec les caractéristiques structurelles. Ainsi, une présence plus prononcée de *discounters* semble être plus susceptible d'être associée à une forte transmission et, inversement, les marchés caractérisés par davantage de magasins de plus petite taille semblent moins sensibles aux chocs induits par le prix des matières premières.

Ceci peut s'illustrer par le cas du lait. Les prix internationaux de ce produit, de même que ceux du marché intérieur de l'UE, ont enregistré un important choc à la hausse pendant les huit premiers mois de 2007, qui a été suivi d'une baisse significative à partir de la fin de 2007, qui a duré jusqu'au milieu de 2009. Une tendance à la hausse

GRAPHIQUE 9 PRIX À LA CONSOMMATION DU LAIT



Sources : CBS, DESTATIS, DGSIE et INSEE.

s'est ensuite manifestée jusqu'au début de 2011. En 2007, la réaction des prix à la consommation a été assez forte et relativement rapide, en particulier en Belgique et en Allemagne. En France et aux Pays-Bas, la réaction a été un peu moins vive et plus lente.

Par contre, la transmission de la diminution des prix internationaux, à partir de 2008, a été nettement plus différenciée. Mis à part en Allemagne, où les prix à la consommation semblent avoir réagi de manière assez symétrique, la baisse a été plus lente et moins prononcée en Belgique, et elle a été nettement moins perceptible encore en France et aux Pays-Bas. La hausse enregistrée en Belgique entre juillet 2009 et janvier 2010 s'explique par un facteur assez spécifique, qu'il conviendrait de pouvoir neutraliser; elle a en effet été causée par l'accord conclu entre Comeos (alors Fedis), le Boerenbond, et le Algemeen Boerensyndicaat, accord par lequel Comeos s'engageait à payer, pendant six mois – de juillet à décembre 2009 –, un supplément plafonné à 14 centimes d'euro par litre de lait de consommation, afin de compenser les pertes des agriculteurs dues à la réduction des prix internationaux. En pratique, c'est le consommateur qui a payé ce supplément, ce qui s'est traduit par une hausse (temporaire) des prix à la consommation.

Au total, l'évolution des prix à la consommation du lait semble témoigner d'un marché très concurrentiel en Allemagne: la transmission y a été vive à la fois pendant la phase ascendante (parce que ne pas répercuter la hausse des coûts sur le consommateur n'est pas chose commode sur un marché concurrentiel, compte tenu des marges qui y sont en principe étroites) et pendant la phase descendante. La Belgique semble ici occuper une position intermédiaire; si la baisse des prix à la consommation à la suite de la diminution des coûts n'a pas été aussi prononcée qu'en Allemagne, elle a été plus marquée qu'en France et aux Pays-Bas. Ceci semble concorder avec certaines différences observées entre pays en termes d'indicateur de concentration (moins élevée en Belgique et en Allemagne, plus élevée en France) et de parts de marché des *discounters* par exemple (particulièrement larges en Allemagne, élevées en Belgique et bien plus faibles en France). Le cas des Pays-Bas se démarque cependant, étant donné une concentration moyenne et une part importante des *discounters*. Cela pourrait s'expliquer par un désir de restaurer les marges après que celles-ci ont été érodées par les conséquences de la guerre des prix qui y a eu lieu après 2003⁽¹⁾.

De plus, l'Observatoire des prix a mis en évidence, dans son rapport du deuxième trimestre de 2011, que les politiques de prix et de marketing sont différentes selon les marques et que celles des produits dits « premiers prix » ou marques de distributeur se rapprochent plus d'une formation des prix concurrentielle⁽²⁾. En effet, ces produits se distinguent non seulement par un prix plus bas, mais également par une transmission plus prononcée et plus symétrique de l'évolution des coûts. On observe que ces marques présentent des évolutions de prix plus volatiles que la moyenne, avec une réaction plus forte et plus rapide suite à une hausse, mais aussi à une baisse, des coûts. Ainsi, l'évolution des prix de ce type de lait a été moins asymétrique que la moyenne.

Conclusion

Dans le contexte de la consolidation et d'une internationalisation croissante de la distribution, trois grands phénomènes modifient simultanément la structure du commerce depuis quelques années: le succès des *hard* et *soft discounters*, l'émergence des marques de distributeur et la progression du commerce en ligne. Tous trois tendent à exercer un effet à la baisse sur le niveau des prix. Si les deux premiers sont particulièrement prononcés en Belgique, c'est moins le cas de la progression du commerce en ligne. Ces évolutions ne sont en outre pas dénuées de conséquences pour la mesure de l'inflation, puisqu'il s'agit de refléter l'ampleur de ces trois phénomènes dans le panier de consommation utilisé pour calculer l'indice des prix.

La Belgique compte un nombre élevé de points de vente, tant par rapport à sa superficie – ce qui est normal vu sa forte densité de population – que par rapport à son nombre d'habitants. Cette situation reflète en partie l'importance des épiceries et des magasins spécialisés dans la distribution de détail « alimentaire ». Toutefois, si on limite l'analyse aux points de vente de plus de 100 mètres carrés, ces observations sont confirmées par les mesures de la concentration et de la marge bénéficiaire dans le commerce de détail « alimentaire » au niveau national, selon lesquelles la position de la Belgique est relativement favorable en termes de niveau de concurrence. Ces résultats sont également avérés au niveau local puisque, si l'on considère la concentration par maison mère, la Belgique est, parmi les dix pays couverts par l'étude, celui dont le marché est le moins concentré au niveau local. Pourtant, malgré une amélioration enregistrée ces dernières années, la réglementation belge en matière d'implantation des magasins, de contrôle des prix ou d'heures d'ouverture reste très foisonnante et pourrait décourager l'installation de nouveaux points de vente.

(1) Cf. l'encadré 4 dans Baugnet et al. (2009).

(2) Observatoire des prix, *Analyse des prix: deuxième rapport trimestriel 2011 de l'institut des comptes nationaux*.

Étant donné l'impact des caractéristiques structurelles du secteur de la distribution sur les comportements de fixation des prix ainsi que sur les différences de niveaux des prix au sein de chaque pays et entre les pays de l'union monétaire, des réformes structurelles sont nécessaires pour renforcer la concurrence et mieux tirer profit du marché commun. Une première étape serait l'application complète de la directive Services, qui contribuerait à une libéralisation et à une harmonisation accrues des marchés. D'autres barrières réglementaires, telles que celles liées à la TVA ou aux lois sur la protection des consommateurs, pourraient être harmonisées et simplifiées afin d'exploiter les économies d'échelle et le potentiel des commerces en ligne et transfrontalier. En ce qui concerne la Belgique, une simplification/clarification des multiples réglementations constituerait déjà une avancée importante, étant donné que ce n'est probablement pas tant l'aspect contraignant des règles que leur complexité qui freine le développement du commerce en Belgique.

Si une transition vers des marchés plus concurrentiels peut entraîner des baisses de prix, elle peut aussi réduire la rigidité des prix et renforcer de la sorte la transmission des évolutions des coûts aux prix (qui deviennent ainsi plus volatils). Un tel changement devrait aussi donner lieu

à une formation des prix plus symétrique. Si, lors de l'analyse dans le cadre du SIR, aucune anomalie significative en matière de concurrence n'a été relevée en Belgique, il convient toutefois de continuer à surveiller l'évolution des prix, une tâche particulièrement dévolue à l'Autorité de la concurrence et à l'Observatoire des prix.

Même si l'harmonisation des réglementations et la suppression des barrières implicites devraient contribuer à atténuer les différences au sein de la zone euro, tant en termes de structure du commerce que de formation des prix, il subsistera toujours des écarts, qui refléteront les préférences des consommateurs et les spécificités culturelles de chaque pays ou même de chaque région. Ainsi, en Belgique, le succès des *soft discounters* et des marques de distributeur ne semble pas s'être bâti exclusivement au détriment des magasins spécialisés, lesquels conservent une part de marché plus large que dans les pays voisins, suggérant que les consommateurs belges valorisent toujours le service fourni par le petit détaillant, même si ses prix sont plus élevés. De même, la généralisation des marques de type « premier prix » pour chaque produit n'entraîne nullement la disparition des marques, dont la part de marché reste importante, malgré une formation des prix qui semble moins concurrentielle sur ce segment du marché.

Bibliographie

Baugnet V., D. Cornille, E. Dhyne et B. Robert (2009), « Régulation et concurrence dans le secteur de la distribution en Belgique », BNB, *Revue économique*, 47-59, septembre.

ECB (2011), *Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area*, Eurosystem, Structural Issues Report, September, (<http://www.ecb.int/pub>).

ECB (2011), « Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area », *Monthly Bulletin*, 81-98, October.

Greenless J. et R. Mc Clelland (2008), *New evidence on outlet substitution effects in consumer price index data*, U.S. Bureau of Labor Statistics, Working Paper 421.

Observatoire des prix, *Analyse des prix: deuxième rapport trimestriel 2011 de l'institut des comptes nationaux*, (http://economie.fgov.be/fr/binaries/Prijzenobservatorium_Q2_2011_FR_tcm326-135529.pdf).

Sims C. (2003), « Implications of rational inattention », *Journal of Monetary Economics*, 50 (3), 665–690.

SPF Economie, 2011, Étude relative à la facilitation de l'offre d'e-commerce en Belgique, (http://economie.fgov.be/fr/binaries/Etude_e_commerce_Belgique_2011_tcm326-133937.pdf).

Échanges internationaux de services

Une contribution croissante au solde courant de la Belgique

Cédric Duprez^(*)

Introduction

La position des activités de services dans l'économie est ambiguë. Bien qu'elles constituent une part prédominante de l'activité et de l'emploi, elles n'occupent qu'une place mineure dans les échanges internationaux. De manière générale, les échanges de services ont donc bénéficié d'un intérêt moindre que les échanges de biens dans le cadre de la politique de compétitivité, et ils ont fait l'objet de moins d'attention dans les études économiques. La difficulté pour les statisticiens d'appréhender les échanges de services, l'hétérogénéité de ceux-ci et la dispersion des acteurs présents sur ce marché n'ont en outre pas facilité l'analyse économique des échanges de services⁽¹⁾.

Pourtant, bien que les montants bruts des exportations et des importations de services soient relativement faibles par rapport à ceux des biens, le solde des services – calculé comme la différence entre les exportations et les importations de services – dégagé par la Belgique s'est accru au fil du temps et est depuis quelques années le principal moteur du solde courant.

Ainsi, les exportations de services liés, de manière large, aux échanges de marchandises et au rôle de point central que joue le pays à l'égard de nombreuses sociétés ou organisations, ont enregistré une progression soutenue en Belgique. Ces activités se sont développées à la faveur d'une position géographique privilégiée au cœur de l'Europe et de l'attrait qu'exerce la Belgique sur les multinationales et les institutions de l'Union européenne.

À l'inverse, les services davantage tournés vers les technologies de pointe n'affichent pas une expansion particulière.

Tous ces éléments sont abordés dans le présent article. Celui-ci se compose de trois parties. La première décrit et illustre la place des échanges de services dans l'économie mondiale et dans l'économie belge. La deuxième dépeint le contexte général dans lequel s'inscrivent les échanges de services, en identifiant les principaux obstacles auxquels ils sont confrontés. Enfin, la troisième partie affine l'analyse des performances de la Belgique par catégorie de services.

1. Place des échanges de services dans l'économie

1.1 L'importance des services dans l'économie mondiale

L'importance des services s'accroît parallèlement au développement d'une économie. Ainsi, comme le montre le tableau 1, la part des services dans l'activité et dans l'emploi a progressé ces trente dernières années, atteignant un niveau de l'ordre de 70 % dans les pays industrialisés. À cet égard, la Belgique, avec des parts dans la valeur ajoutée de 76 % et dans l'emploi de 73 %, se situe à un niveau supérieur à celui des pays voisins ou à la moyenne de la zone euro. Cette tertiarisation de l'économie, qui est le pendant du mouvement global de désindustrialisation, s'observe également dans les pays à bas revenus, tels que définis par la Banque mondiale, même si la part des services n'y atteint que 50 % de la valeur ajoutée et ne concerne qu'un tiers de l'emploi.

(*) L'auteur tient à remercier tout particulièrement L. Dresse pour sa contribution à cet article. P. D'havé et D. Desie ont également apporté un éclairage utile sur les données relatives à la Belgique.

(1) Cf. François et Hoekman (2010) pour un aperçu de la littérature scientifique consacrée à ce sujet.

TABEAU 1 PART DES SERVICES DANS L'ÉCONOMIE
(pourcentages)

	Valeur ajoutée		Emploi 2005
	1980	2008	
Monde	41	70	43
Pays à hauts revenus	59	73	71
États-Unis	64	77	78
Japon	56	71	66
Zone euro	58	72	67
Allemagne	57	69	68
France	63	78	72
Pays-Bas	63	73	72
Belgique	62	76	73
Pays à revenus moyens	41	54	37
Pays à bas revenus	41	50	–

Source : Banque mondiale.

Le glissement vers une économie de services s'est réalisé à la faveur de différentes forces en mouvement. L'évolution vers les services des préférences des consommateurs a intensifié la demande de ceux-ci, sous l'impulsion, notamment, de la hausse des revenus. À mesure que la contrainte budgétaire se relâche, une certaine satiété en produits industriels se fait jour, et le profil de la consommation privée tend à se modifier au profit des services. La demande de services est également soutenue par des évolutions de nature sociodémographique, comme la participation accrue des femmes au marché du travail, le vieillissement de la population, ou l'élargissement du temps disponible pour les loisirs.

Ces effets de demande se conjuguent à des effets d'offre qui ont, eux aussi, favorisé le processus de tertiarisation de l'économie. L'importante vague de progrès technologiques a engendré des gains de productivité que l'industrie a davantage été à même d'intégrer dans son processus de production que les services. Ces gains de productivité dans l'industrie ont par ailleurs été stimulés par une concurrence internationale accrue, qui s'est intensifiée avec la baisse des coûts de transport et l'estompe-ment des barrières aux échanges de produits manufacturés. Au final, les gains de productivité enregistrés dans les secteurs industriels ont permis de libérer les forces de travail nécessaires à l'expansion des secteurs de services.

Ces tendances se sont par ailleurs manifestées dans le contexte de la mondialisation qui a affecté la place

qu'occupent les services dans l'activité et dans les échanges internationaux. En particulier, la diminution des coûts de transport et le développement des technologies de l'information et de la communication ont permis de fragmenter les processus de production, en fonction des tâches à réaliser⁽¹⁾. En se concentrant sur leurs activités de base, les producteurs ont davantage recours à des firmes extérieures pour l'exécution d'un certain nombre de tâches spécifiques. L'*outsourcing* s'est ainsi développé pour les services aux producteurs ayant notamment trait aux télécommunications, transport, distribution et logistique, intermédiation financière, etc. La compétitivité des firmes industrielles est aujourd'hui en partie déterminée par l'accès à des fournisseurs de ces services qui soient à la fois de qualité et pour un coût réduit.

Ce mouvement concourt au développement explicite des activités de services, lesquelles étaient auparavant prises en charge au sein même des entreprises industrielles. Dans l'objectif de réduire encore les coûts, une partie de ces tâches sont parfois confiées à des entreprises étrangères. Les interactions entre l'entreprise consommatrice du service et le prestataire sont alors moins nombreuses, et le suivi et le contrôle de la production du service intermédiaire peuvent en être affectés. En conséquence, l'*offshoring* concerne en général des tâches dites routinières ou codifiables, dont la qualité d'exécution peut aisément être contrôlée et vérifiée à distance.

La délocalisation de certaines tâches vers des pays à bas salaires n'est cependant pas dénuée de conséquences pour les pays développés. La baisse du coût de certains inputs permet certes des gains d'efficacité et de productivité qui sont bénéfiques aux firmes concernées et à l'économie en général, mais des effets redistributifs entre les secteurs et entre les catégories de travailleurs peuvent apparaître. La possibilité de délocaliser les tâches routinières exerce ainsi des pressions à la baisse sur les salaires des activités de production industrielle dans les économies avancées. À l'inverse, elle renforce la position des services de nature cognitive ou d'analyse⁽²⁾.

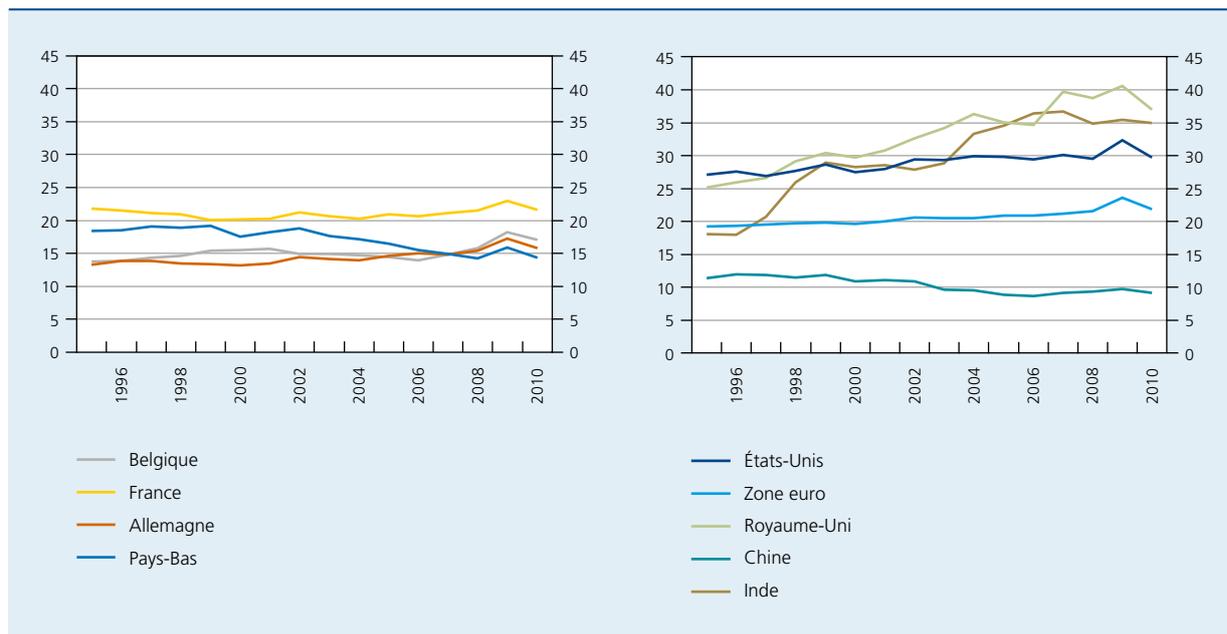
En outre, la frontière entre les échanges de biens et les échanges de services est devenue plus floue, dans la mesure où la vente de produits s'accompagne de services connexes, comme l'installation, la formation, l'entretien ou le financement. S'il est parfois malaisé de mesurer la valeur de ces services indépendamment de celle du bien, leur qualité constitue indéniablement un facteur de compétitivité pour les entreprises.

(1) Pour plus de détails, cf. Lanz et al. (2011).

(2) Grossman et Rossi Hansberg (2008) présentent une analyse théorique des effets de l'*offshoring*.

GRAPHIQUE 1 PART DES EXPORTATIONS DE SERVICES DANS LES EXPORTATIONS TOTALES

(pourcentages)



Source : CNUCED.

Tous ces facteurs ont concouru à placer les services au cœur de l'activité économique. Leur importance dans l'économie contraste toutefois singulièrement avec leur faiblesse relative dans les échanges internationaux. Certes, dans une majorité de pays, les importations et les exportations de services ont affiché un rythme de progression soutenu, comme en Belgique, où elles ont triplé entre 1995 et 2010. Cette évolution est toutefois comparable à celle enregistrée pour les flux de marchandises. Comme l'illustre le graphique 1, la part des services dans les échanges totaux est dès lors restée stable et se situe à un niveau proche de 15 %, en Belgique comme dans un certain nombre de pays européens. Dès lors, les échanges de marchandises sont toujours largement prédominants dans le commerce international.

Même si la contraction du commerce mondial à la suite de la crise de 2008-2009 a été moins marquée pour les services, ce qui explique un relèvement temporaire de leur part dans les échanges internationaux, la faiblesse relative de ceux-ci peut être généralisée à l'ensemble des pays. Ainsi, les échanges de pays spécialisés dans le commerce

international de services comme le Royaume Uni, l'Inde ou les États-Unis restent majoritairement des échanges de marchandises, même si la part des services a augmenté au cours des quinze dernières années et dépasse 30 %.

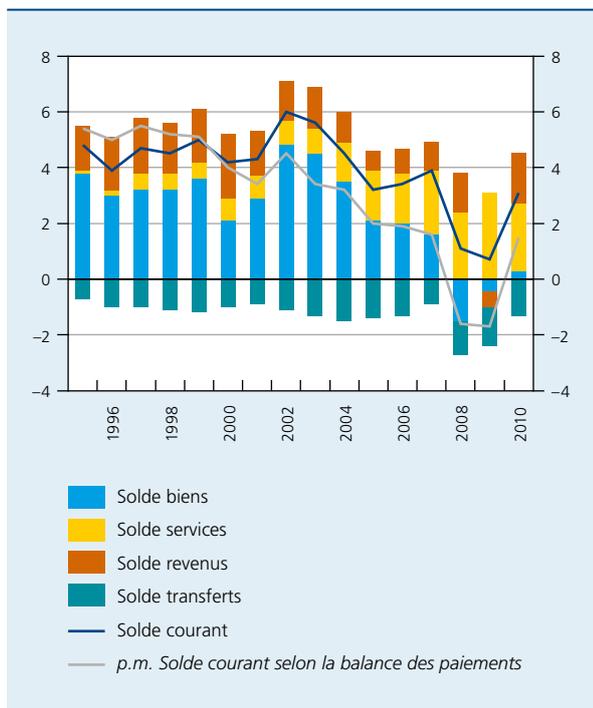
1.2 Performances globales de la Belgique en matière d'échanges de services

En dépit de la faiblesse relative des échanges de services, le solde des services en Belgique s'est inscrit durablement en hausse depuis 1995, l'évolution des exportations de services ayant été plus dynamique que celle des importations de services. Ces dernières années, le solde des échanges de services a d'ailleurs été la principale composante positive du solde courant établi dans les comptes nationaux⁽¹⁾. Ainsi, alors que le solde des services s'établissait à 0,1 % du PIB en 1995, il a atteint 2,4 % du PIB en 2010.

Ce mouvement n'a toutefois pas compensé la baisse du solde de marchandises observée au cours de cette même période. Par ailleurs, le déficit des transferts courants, la Belgique étant un contributeur net au budget de l'UE, et le solde positif des revenus se sont quelque peu détériorés, ce dernier enregistrant une baisse plus prononcée en 2009, sous l'effet de la réduction des revenus nets des investissements directs. En dépit de la hausse du solde des services, le solde courant a dès lors progressivement

(1) Le solde des opérations courantes de la Belgique avec le reste du monde est disponible à la fois dans les statistiques de la balance des paiements et dans celles des comptes nationaux, qui en sont largement dérivées. Des différences existent toutefois entre les deux sources, qui sont largement d'ordre méthodologique, principalement dans la composition des principaux agrégats. Des écarts apparaissent aussi dans l'estimation du total du solde courant. Les principaux mouvements sont toutefois similaires dans les deux statistiques.

GRAPHIQUE 2 DÉCOMPOSITION DU SOLDE COURANT DE LA BELGIQUE
(pourcentages du PIB)



Sources : ICN (comptes nationaux), BNB (balance des paiements).

diminué entre 2002 et 2009, revenant de 6,0 à 0,7 % du PIB. En 2010, il est remonté à 3,1 % du PIB⁽¹⁾. Ces évolutions sont illustrées au graphique 2⁽²⁾.

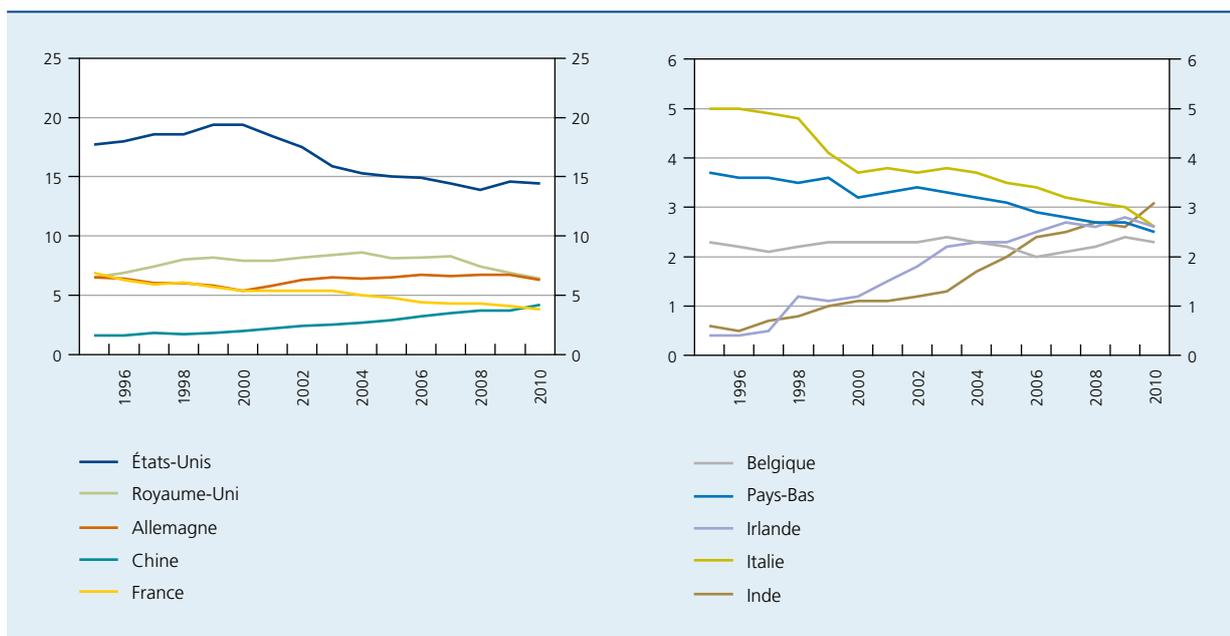
Les bonnes performances de la Belgique au niveau du solde des services s'expliquent par le dynamisme des exportations plutôt que par la faiblesse des importations. Si l'on compare la Belgique aux autres pays de la zone euro, il apparaît que la part des flux de services dans le PIB est parmi les plus élevées de la zone euro et l'évolution des exportations parmi les plus robustes. En outre, seuls des pays aux spécificités propres – on peut citer l'Autriche et le Portugal, spécialisés dans les voyages, ou le Luxembourg, spécialisé dans les services financiers – ont un solde de services supérieur.

La bonne santé des exportations de services de la Belgique est également étayée par l'analyse des parts de marché présentée au graphique 3. La part des exportations de services en valeur de la Belgique dans le commerce mondial de services est restée constante au cours de la période 1995-2010, oscillant aux alentours de 2,3 %. Dans le

(1) Pour une analyse plus détaillée du solde courant et de ses déterminants, cf. CCE (2011).

(2) Voir par ailleurs l'annexe 1, qui présente les données détaillées des quatre dernières années selon les statistiques de la balance des paiements, celles-ci fournissant un détail des opérations sur services.

GRAPHIQUE 3 PART DES EXPORTATIONS DE SERVICES DANS LE COMMERCE MONDIAL DE SERVICES
(pourcentages)



Source : CNUCED.

même intervalle, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de services est restée constante, proche de 6,5 %, tandis que celles des Pays-Bas et de la France sont retombées, respectivement, de 3,7 à 2,5 % et de 6,8 à 3,8 %. À titre de comparaison, les performances de la Belgique en matière d'exportations de marchandises ont été moins bonnes que celles enregistrées sur le marché des services: la part des exportations de biens en valeur de la Belgique a chuté de plus d'un tiers au cours de la même période, revenant de 2,9 à 1,8 % des exportations mondiales de marchandises.

L'analyse des performances sur les marchés extérieurs confirme elle aussi la vigueur des exportations de services en valeur de la Belgique. Ainsi, le taux de croissance annuel moyen de celles-ci a dépassé de 1,3 point de pourcentage celui des importations de services des pays partenaires, qui sont les marchés de débouchés extérieurs de nos prestataires de service. Ces gains de parts de marchés se sont toutefois concentrés sur la période 2007-2010⁽¹⁾. Les bonnes performances en matière d'exportations de services sont le reflet d'une évolution dynamique des exportations en volume. Selon les statistiques des comptes nationaux, la croissance annuelle moyenne des exportations de services en volume s'est élevée à 5,0 % entre 1995 et 2010, alors que la progression en valeur a atteint 7,2 % en moyenne par an sur le même intervalle. Le différentiel, qui est imputable à l'évolution des prix, n'a rien d'atypique, dans la mesure où l'évolution des prix des services a été soutenue dans la plupart des pays européens⁽²⁾.

L'analyse de la population des firmes exportatrices de services présentée au tableau 2 apporte un éclairage supplémentaire sur ces performances⁽³⁾. D'une part, elle permet d'établir que la rotation au sein des sociétés impliquées dans des prestations internationales de services est importante. Plus de 3 400 firmes exportatrices de services actives en 1995 ne l'étaient plus à ce niveau en 2005, tandis que plus de 11 000 firmes se sont lancées dans ces activités entre ces deux années⁽⁴⁾. D'autre part, l'analyse microéconomique souligne le rôle crucial de la marge intensive – c'est-à-dire le montant moyen exporté par les firmes exportatrices – dans la progression des exportations. En effet, 80 % de l'augmentation de 46,2 milliards enregistrée entre 1995 et 2005 provient de la hausse des exportations de firmes qui exportaient déjà en 1995, celle-ci s'établissant en moyenne à 19,9 millions d'euros par firme. Le développement des sociétés très actives dans les exportations de services est donc nécessaire pour soutenir les recettes collectées pour la Belgique à ce titre.

La part résiduelle du gonflement des recettes enregistré entre 1995 et 2005 est imputable à la marge extensive,

TABLEAU 2 POPULATION DES ENTREPRISES EXPORTATRICES DE SERVICES

	Nombre d'exportateurs	Montant moyen exporté par firme (millions d'euros)	Montant total exporté (millions d'euros)
Situation en 1995	5 346	3,4	18 215
Situation en 2005	13 029	9,8	64 430
Évolution 1995-2005 . . .	+7 683	+ 6,4	+46 215
Firmes exportatrices en 1995 et cessant d'exporter en 2005	-1 852	0,8	-1 436
Firmes exportatrices en 1995 et n'existant plus en 2005	-1 633	2,2	-3 532
Firmes qui continuent d'exporter en 2005	1 861	+19,9	+37 011
Nouvelles firmes exportatrices en 2005 . . .	+6 360	1,8	+11 562
Firmes existantes en 1995 et nouvellement exportatrices en 2005 . . .	+4 808	0,5	+2 609

Source: Ariu et Mion (2010).

c'est-à-dire à l'accroissement du nombre de firmes exportatrices. Certes, par rapport à 1995, plus de 7 600 firmes supplémentaires étaient actives en 2005 sur les marchés à l'exportation, ce qui représente une progression de plus de 140 %. Si cette hausse n'est pas l'élément déterminant de l'augmentation totale, c'est parce que les exportations des nouvelles firmes exportatrices ont été relativement faibles par rapport aux exportations des firmes qui étaient déjà présentes sur les marchés à l'exportation en 1995. Il est intéressant de noter que ce rôle plus mineur de la marge extensive dans le développement à long terme des échanges de services contraste avec les observations sur le marché des marchandises. La faiblesse relative des exportations de biens de la Belgique s'explique en effet essentiellement par un tassement du nombre d'entreprises exportatrices.

(1) Il faut préciser que cette rupture en 2007 dans l'évolution des parts de marché coïncide avec la mise en place d'une nouvelle méthode de récolte des données par la balance des paiements. Celles-ci ne sont en effet plus fondées sur les paiements des transactions internationales, mais sur une combinaison d'enquêtes, complétées éventuellement par des données issues de diverses sources externes. Si on ne peut écarter l'existence d'effets statistiques lors du changement de système, la persistance et la constance des gains de parts de marché au-delà de 2007, alors que le nouveau mode de collecte était stabilisé, confirment que ces gains reflètent une réalité économique.

(2) Cf. ECB (2009), qui présente les facteurs ayant contribué à une inflation plus élevée pour les services que pour les marchandises.

(3) Pour plus de détails, cf. Ariu et Mion (2010).

(4) Compte tenu de la nécessité de disposer de données collectées selon un système homogène, l'analyse ne peut être effectuée que pour la période allant de 1995 à 2005.

Le degré de concentration des exportations au sein des différentes branches de services illustre également l'importance des grands exportateurs parmi les prestataires de services. Ainsi, la part des montants exportés par les trois ou les dix principaux exportateurs dans le total de la catégorie pour la Belgique était en 2010 de respectivement 46 et 64 % pour le transport maritime de marchandises, 54 et 81 % pour les services financiers, 39 et 52 % pour les services informatiques, 76 et 90 % pour les télécommunications, 79 et 85 % pour les services de publicité, 38 et 69 % pour les services de recherche et développement et 24 et 43 % pour les services entre entreprises liées. Compte tenu de ces pourcentages élevés, la base sur laquelle les transactions de services reposent apparaît donc relativement réduite.

La concentration au sein des entreprises exportatrices de services n'est pas étrangère à la faiblesse relative des flux d'échanges internationaux de services. À cet égard, elle met en lumière les difficultés qui semblent inhérentes au commerce international de services. La deuxième partie de cet article a pour objet de dépeindre le contexte dans lequel s'inscrivent les échanges de services, en identifiant les freins et les limites au commerce de services.

2. Les freins et les limites aux échanges de services

Différents facteurs concourent à la faiblesse relative des échanges de services au regard de l'importance qu'ils revêtent dans l'économie. Un grand nombre de services étant par nature non stockables, leur échange exige une proximité dans l'espace et dans le temps entre le prestataire et le consommateur. En dépit du développement des technologies de la communication et de l'information, cette exigence de proximité reste un obstacle naturel majeur aux échanges de nombreux services.

D'autres éléments, de nature statistique, ont également contribué à la faiblesse relative des échanges de services. Par opposition aux échanges de biens, matérialisés par le passage physique d'une frontière, les échanges de services prennent la forme de flux, qui sont par essence difficiles à mesurer. Conjugée à la difficulté de dissocier les services des biens auxquels ils sont parfois reliés, cette situation a vraisemblablement créé un biais de sous-estimation des échanges de services.

Plus fondamentalement, la faiblesse des échanges de services s'explique également par l'existence de canaux alternatifs auxquels une firme de services peut avoir recours pour écouler sa production auprès de consommateurs étrangers. Les travaux établis par l'Organisation mondiale

du Commerce dans le cadre du *General Agreement on Trade in Services* (GATS) ont ainsi distingué quatre modes d'échange de services⁽¹⁾.

Ce qu'on entend par échange de services peut, stricto sensu, ne concerner que le premier mode, à savoir l'échange transfrontalier. C'est en effet le mode qui s'apparente le plus à l'échange de marchandises. On parle d'échanges transfrontaliers lorsque la production et la consommation sont séparées géographiquement par une frontière. L'utilisation par une firme belge d'un logiciel développé aux États-Unis ou le recours à un call center situé à l'étranger sont des exemples d'échanges transfrontaliers de services.

En ce qui concerne le deuxième mode d'échange, c'est le consommateur, et non le service, qui traverse la frontière. La consommation à l'étranger est établie lorsque, par exemple, des soins médicaux sont prodigués à un non-résident ou lorsqu'un touriste étranger consomme un service sur son lieu de vacances.

La présence du prestataire de services à l'étranger via l'implantation d'une filiale constitue le troisième mode d'échange. Dans la littérature, bien que celle-ci soit essentiellement consacrée aux marchandises, les investissements directs à l'étranger sont en général présentés comme une alternative aux exportations, permettant d'en contourner les coûts variables – le transport, les frais de douane, etc. – au prix d'un coût fixe plus élevé – l'établissement d'un siège à l'étranger. L'argument est sans doute transposable à certaines catégories de services⁽²⁾. Pour les services qui sont par nature peu échangeables, l'investissement direct à l'étranger est cependant la seule opportunité pour une entreprise d'atteindre des consommateurs à l'étranger. Les activités de commerce de détail ou les grands projets de construction en sont deux illustrations.

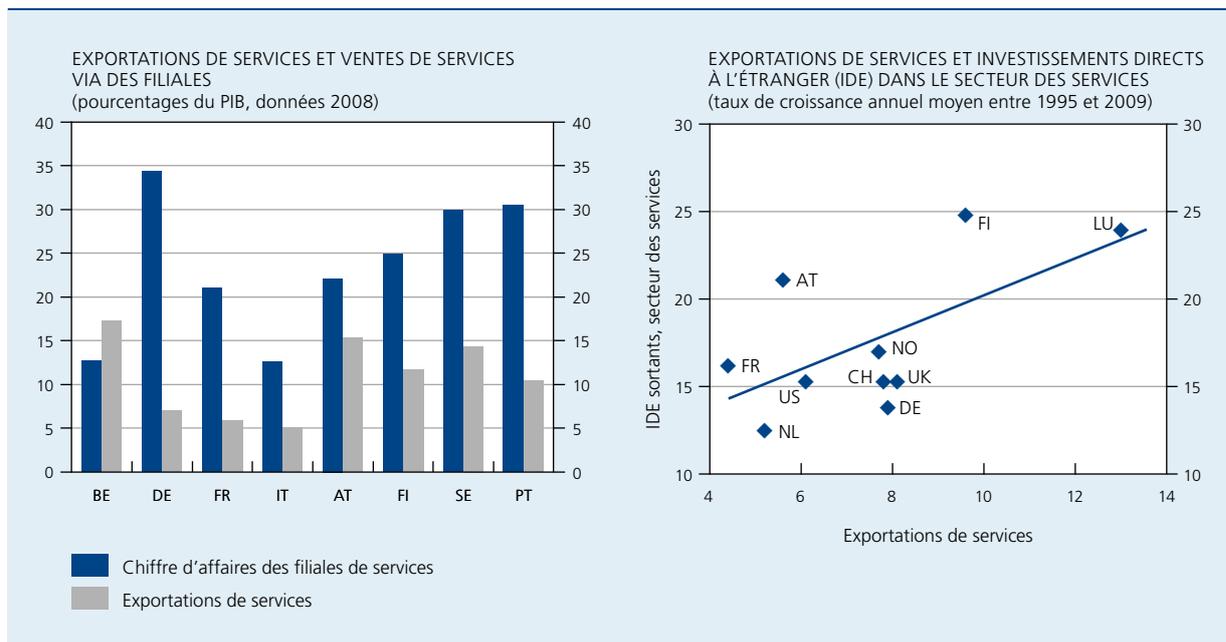
Enfin, dans le cadre du quatrième mode d'échange, la firme qui fournit le service envoie un représentant à l'étranger, l'implantation de la firme demeurant toutefois dans le pays producteur. Toutes les prestations de travailleurs qui se rendent physiquement à l'étranger pour s'y acquitter d'une mission pour le compte de leur employeur s'inscrivent dans cette catégorie.

Les analyses de flux extérieurs de services prennent généralement en compte les échanges transfrontaliers et la consommation à l'étranger car ces deux modes sont intégrés dans les statistiques des services de la balance des paiements, la rubrique des voyages intégrant les dépenses des résidents à l'étranger. Les statistiques des

(1) Cf. WTO (2008).

(2) Cf. à ce propos Ramasamy et Yeung (2010).

GRAPHIQUE 4 EXPORTATIONS DE SERVICES ET INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER DANS LE SECTEUR DES SERVICES



Sources : Eurostat, OCDE.

investissements directs à l'étranger – le troisième mode – et des prestations de services via l'envoi de travailleurs à l'étranger – le quatrième mode – sont pour leur part souvent incomplètes. Une analyse des chiffres disponibles relatifs aux investissements directs à l'étranger peut cependant fournir quelques enseignements.

2.1 Une alternative aux exportations : les investissements directs à l'étranger

De manière générale, on parle d'investissements directs à l'étranger lorsqu'une firme résidente détient des parts dans une société étrangère ou lorsqu'elle joue un rôle effectif dans la gestion de celle-ci. Pour en apprécier le poids par rapport aux prestations extraterritoriales, c'est le montant des prestations des sociétés d'investissement direct sur le marché où elles sont installées qu'il faut considérer, plutôt que l'importance financière des prises de participation.

Le graphique 4 présente les données des chiffres d'affaires, disponibles pour une sélection de pays européens, des filiales de services étrangères détenues majoritairement (à plus de 50 %) par des entreprises résidentes. Au regard de ces montants, il apparaît que le recours aux ventes via des filiales est particulièrement significatif pour les services. Pour la Belgique, le montant des échanges de

services, qui s'élevait en 2008 à 17,3 % du PIB, dépasse celui des ventes via des filiales, qui atteignait 12,7 %. C'est l'inverse dans les autres pays, notamment dans ceux où sont implantées de grandes sociétés multinationales de services. En Belgique, le commerce et les réparations, l'intermédiation financière et les services de conseil sont les principales branches d'activité qui procèdent à des ventes via des filiales à l'étranger. C'est aussi le cas du secteur de la construction et du génie civil, y compris les activités de dragage – des activités dans lesquelles des sociétés belges sont particulièrement actives sur le plan international. Dans la mesure où elles prennent la forme d'associations momentanées ou de joint ventures, ces activités sont cependant parfois difficiles à recenser.

Une question qu'il convient naturellement de se poser lorsque l'on compare les exportations et les ventes via des filiales est celle de savoir si ces deux modalités sont des substituts, leur utilisation conjointe étant pénalisante, de sorte qu'il s'agit de se spécialiser dans l'une d'entre elles, ou si, à l'inverse, elles sont complémentaires, l'utilisation de l'une facilitant l'utilisation de l'autre. Au niveau macroéconomique, une comparaison par pays entre l'évolution des exportations de services et l'évolution de l'effort d'investissements directs à l'étranger semble indiquer une certaine complémentarité entre ces deux modes d'échange, bien que la littérature scientifique sur le sujet ne soit pas unanime à cet égard. Les investissements

directs ne forment toutefois pas l'objet du présent article. La suite de l'analyse est donc essentiellement consacrée aux échanges transfrontaliers de services.

2.2 Les barrières administratives

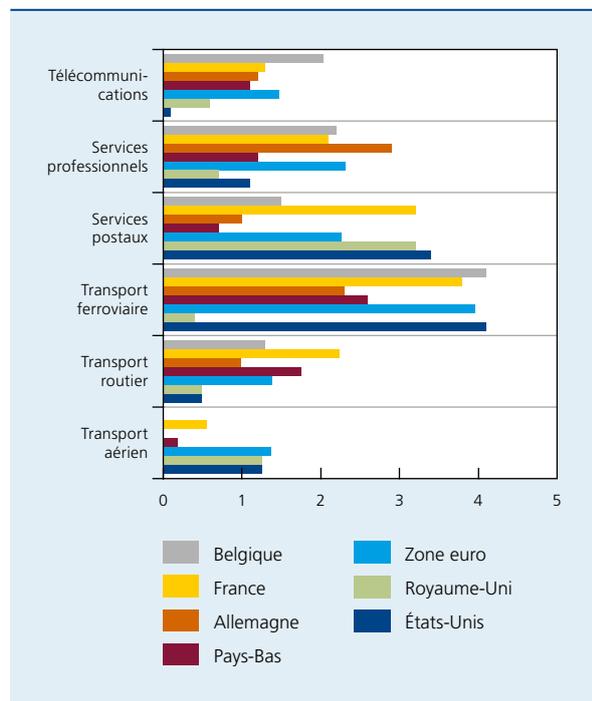
Il existe un dernier facteur majeur freinant les échanges de services, à savoir les barrières administratives⁽¹⁾. De manière générale, la question de la réglementation est multidimensionnelle et fait intervenir des considérations qui peuvent sortir du cadre économique. Toutefois, une comparaison entre secteurs et entre pays peut être dressée à l'aide des indices de réglementation des marchés calculés par l'OCDE. Ces indices visent à évaluer, de façon cohérente dans le temps et entre les pays, les conditions de réglementation en vigueur dans différents secteurs, notamment les marchés de produits, le transport, les télécommunications, les services postaux et les services professionnels. Ces indices, établis sur une échelle de 0 (absence de réglementation) à 6 (niveau de réglementation maximal), couvrent les dispositions réglementaires applicables à l'entrée sur le marché (octrois de licences, exigences de diplômes, quotas, etc.) ou à l'exercice des activités (contrôle des prix, restrictions en matière de publicité, exigence d'une forme juridique particulière, etc.).

Sur la base de cet indicateur, il apparaît que les barrières aux échanges de services ont été abaissées entre 1998 et 2007 dans l'ensemble des pays de l'OCDE, revenant d'un indice moyen de 3,5 à un indice de 2,1. Elles demeurent toutefois plus élevées que celles en vigueur sur les marchés des biens, dont l'indice s'établissait à 1,4 en 2008. Une comparaison internationale des indices par secteur, présentée au graphique 5, montre que la réglementation dans les domaines des télécommunications et du transport ferroviaire était relativement contraignante en Belgique en 2007. Au niveau des autres secteurs de services, la Belgique occupe une position intermédiaire. Ces éléments semblent indiquer que des entraves existent en Belgique sur le marché des services. Ces entraves, et en particulier celles qui touchent le secteur des télécommunications, peuvent s'avérer préjudiciables, dans la mesure où les technologies de l'information et de la communication sont un des catalyseurs de la croissance de la productivité. Toutefois, dans la mesure où les dernières données disponibles remontent à 2007, la situation qui prévaut actuellement peut s'être modifiée entre-temps.

En théorie, plusieurs éléments peuvent expliquer la disparité des indices de réglementation entre les pays et entre les secteurs. Ainsi, certains secteurs de services se caractérisent par la présence de monopoles, voire d'oligopoles, naturels ou de réseau. L'existence d'un monopole naturel

GRAPHIQUE 5 INDICES DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS

(échelle normalisée de 0 (absence de réglementation) à 6 (niveau maximal de réglementation), données 2007)



Source : OCDE.

découle d'une situation particulière de l'appareil de production qui présente des rendements croissants. Cette situation est typique des industries nécessitant une infrastructure lourde et dont le coût fixe est particulièrement élevé au regard des coûts variables, comme la distribution d'eau ou d'électricité, les chemins de fer, etc. Lorsque les gains d'échelle se manifestent du côté des utilisateurs, comme en informatique ou dans les télécommunications, on parle de monopole lié à des effets de réseau. Dans ces deux situations, le monopole peut être plus efficace que la concurrence grâce aux économies d'échelle, que celles-ci soient réalisées du côté de l'offre, pour le monopole naturel, ou du côté de la demande, pour le monopole de réseau. L'absence de concurrence peut cependant inciter le producteur à tirer profit d'une rente de marché. Pour éviter cet abus de position dominante, l'intervention de l'État dans la gestion du monopole peut, dans certaines circonstances, s'avérer souhaitable.

En outre, sur certains marchés, il est possible que le consommateur éprouve beaucoup de difficultés à évaluer ex ante la qualité d'un service ou la sécurité qui entoure la consommation. Le cas des transports publics

(1) Cf. Nordas et Kox (2009) pour une analyse détaillée.

ou des soins de santé en est une illustration. Lorsque le consommateur pâtit d'un manque d'informations ou de repères fiables qui le guideraient pourtant utilement dans ses choix, il se crée une asymétrie d'informations entre le consommateur et le prestataire. Pour lutter contre cette asymétrie, qui est une source d'inefficacité économique, l'intervention de l'État via l'octroi de licences ou un contrôle ciblé peut, dans certaines circonstances, se révéler adéquate.

Par ailleurs, l'État peut, dans ses interventions, poursuivre d'autres objectifs que celui de l'efficacité économique. Ainsi, une réglementation peut avoir pour but de redistribuer la richesse entre les citoyens. Un contrôle des prix peut, par exemple, être instauré afin de permettre à certains consommateurs d'accéder à un service dont, à défaut, ils seraient privés.

Malgré ces différents éléments justifiant la présence de barrières, il ne paraît pas toujours évident que celles-ci répondent à des objectifs économiques d'efficacité ou de redistribution. Des mesures discriminatoires entravant l'accès à certains marchés peuvent ainsi résulter d'une forme de protectionnisme.

Dans ce contexte, l'Union européenne a adopté en 2006 la directive Services. Cette directive, qui devait être transposée dans les législations nationales pour le 1^{er} janvier 2010, était motivée par le souci de poursuivre la mise en place d'un marché unique et, parallèlement, de permettre des gains de productivité dans les secteurs de services. Le principe de la libre prestation est au cœur même de cette directive. Selon ce principe, les États membres sont tenus de garantir le libre accès à des activités de services aux prestataires originaires d'autres pays de l'Union. Chaque État membre reste toutefois libre de subordonner l'exercice d'une activité à un certain nombre d'exigences, pour autant que celles-ci soient justifiées par des raisons d'intérêt général, qu'elles soient proportionnées aux objectifs qu'elles poursuivent et qu'elles ne soient pas discriminatoires. La directive Services comporte en outre un volet consacré à la simplification des procédures administratives applicables aux prestataires de services.

Dans sa mouture définitive, le champ d'application de la directive englobe la construction, les activités immobilières, la location, divers services techniques ou de conseil, le commerce, l'horeca, les services personnels et

les services de loisirs. Comme l'ont montré Piette et van der Linden (2009) dans une étude menée conjointement par la Banque et le Bureau fédéral du Plan, les exportations et importations de services qui sont attribuables à ces activités ne représentent, en dépit de leur poids dans l'économie, qu'une très faible proportion de l'ensemble du commerce international. En conséquence, les effets attendus de la directive en matière d'activité et d'emploi sont positifs, mais faibles, s'établissant, pour les premiers, à moins de 1 % du PIB. Des conclusions similaires peuvent être tirées des travaux du Copenhagen Economics (DK, étude réalisée pour la CE) et du Centraal Planbureau (NL).

À un niveau plus vaste que l'Union européenne, des négociations ont été menées dans le cadre du GATS, qui ont également pour objectif d'abolir les barrières aux échanges de services. À défaut d'aboutir à un large consensus, ces discussions ont parfois facilité la signature d'accords bilatéraux⁽¹⁾.

3. Analyse par type de services

En dépit de l'existence de barrières administratives, les performances globales de la Belgique en matière d'échanges de services ont été bonnes, grâce en particulier au dynamisme des exportations de services. Afin d'analyser plus finement les points forts et les points faibles de la Belgique, il convient de déterminer quels sont les types de services qui ont pris un essor ces quinze dernières années et, à l'inverse, quels sont ceux dont l'évolution a été plus timorée.

Pour ce faire, l'analyse qui suit s'appuie principalement sur les statistiques de la balance des paiements, dans la mesure où, contrairement aux comptes nationaux, elles fournissent une ventilation des recettes et des dépenses par catégorie de services⁽²⁾. Ces statistiques, élaborées sur la base de standards définis par le FMI, présentent en outre l'avantage d'être comparables internationalement.

Afin d'évaluer la spécialisation d'un pays dans une catégorie de services, plusieurs indicateurs peuvent être utilisés. Pour chaque catégorie, le solde d'un pays vis-à-vis du reste du monde constitue l'un de ces indicateurs, dans la mesure où un solde positif signale un niveau de production intérieure supérieure au niveau de consommation, et vice versa. Un autre indicateur, l'indice Balassa d'avantage comparatif révélé, s'appuie quant à lui sur les flux d'exportations pour chaque catégorie de services en comparant, entre pays, l'importance de ceux-ci dans le total des exportations. Pour construire cet indice, la part des exportations de chaque catégorie de services dans les exportations totales de services est confrontée à la

(1) Selon Gootiiz et Mattoo (2009), les défis à relever pour libéraliser le commerce de services sont encore nombreux.

(2) Précisons que d'autres composantes entrent en ligne de compte dans le solde extérieur des échanges de services tel qu'il est établi dans les comptes nationaux. Parmi celles-ci, les services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM) et divers ajustements, notamment méthodologiques, ont un poids non négligeable. Un détail des opérations de services depuis 2007 est présenté à l'annexe 1.

part correspondante pour une zone de référence, la zone euro en l'occurrence. Un indice supérieur à 1 indique une spécialisation par rapport à la zone de référence, le poids des exportations de cette catégorie dans le total y étant plus élevé que dans la zone de référence. À l'inverse, un indice inférieur à 1 est le signal d'une sous-spécialisation, la part des exportations de cette catégorie de services dans le total étant plus faible que dans la zone de référence.

Pour la lisibilité de l'analyse, les services ont été regroupés en cinq catégories principales: les services de transport, les voyages, les services financiers et d'assurance, les services aux administrations publiques et les services divers aux entreprises. Le graphique 6 présente l'indice d'avantage comparatif révélé de chacune de ces catégories de services pour la Belgique et les trois pays voisins.

Sur la base de cet indice, il apparaît que la Belgique est spécialisée dans les services aux administrations publiques,

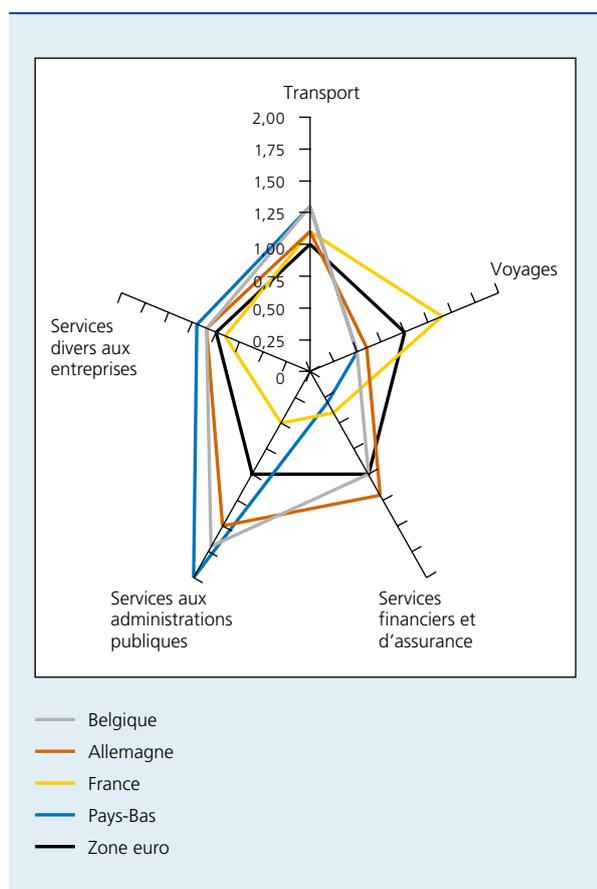
les services de transport et les services divers aux entreprises. À l'inverse, la Belgique est sous-spécialisée dans les voyages et ne présente pas de spécialisation particulière dans les services financiers et d'assurance.

La situation des Pays-Bas est globalement comparable à celle de la Belgique, exception faite d'une sous-spécialisation marquée dans les services financiers et d'assurance. Comme le montrera l'analyse qui suit, des dissemblances importantes existent cependant entre les deux pays. L'Allemagne présente un profil de spécialisation globalement similaire à celui de la Belgique, bien que les exportations y soient davantage constituées de services financiers et d'assurance, alors que la France, qui s'appuie essentiellement sur ses exportations de tourisme, a pour sa part un profil très différent.

L'objet de l'analyse qui suit est de passer en revue ces différentes catégories de services et d'en dégager les spécificités propres à la Belgique.

GRAPHIQUE 6 AVANTAGES COMPARATIFS RÉVÉLÉS

(part de chaque catégorie dans les exportations totales de services, normalisée par rapport à la zone euro, données 2009)



Sources : Eurostat, BNB.

3.1 Services aux administrations publiques

Dans la balance des paiements, la rubrique intitulée « Services aux administrations publiques » porte sur une partie des transactions avec les institutions de l'Union européenne, celles-ci étant considérées comme une entité extraterritoriale. Les montants qui y sont enregistrés ont donné lieu en 2009 à des recettes nettes de 1,2 milliard d'euros. Deux types d'opérations y sont repris, à savoir le remboursement des frais de perception des ressources propres et les dépenses de fonctionnement des institutions européennes.

Le remboursement des frais de perception des ressources propres du budget européen collectées par la Belgique pour le compte de l'UE s'est chiffré à 474 millions d'euros en 2009. Chaque État membre est rémunéré pour les droits de douane et la partie des recettes de TVA qui reviennent à l'UE. Toutefois, compte tenu de l'importance du port d'Anvers dans les échanges de l'UE avec le reste du monde, la rémunération des frais de perception attribuée à la Belgique est proportionnellement importante. Elle s'élève en effet à 9,8 % du total des dépenses de l'UE à ce titre, alors qu'en termes de PIB, le poids de la Belgique est de 2,9 %.

En outre, les services aux administrations publiques comprennent une partie des dépenses de fonctionnement des institutions européennes, qui prennent la forme de loyers ou d'autres opérations non identifiées. En tant que siège de plusieurs institutions majeures, les recettes y afférentes pour la Belgique se sont élevées à plus de 700 millions

d'euros, ce qui représente près de 35% des dépenses de l'UE à ce titre.

Le montant de 1,2 milliard d'euros inscrit sous la rubrique des services aux administrations publiques ne couvre pas l'ensemble des prestations de services de la Belgique pour le compte des institutions européennes, puisque des recettes d'un montant de quelque 800 millions d'euros sont directement imputées aux différentes rubriques de la balance des paiements. Il s'agit principalement de services spécialisés et techniques et de services informatiques, d'information ou de communication. Au total, les institutions de l'Union européenne ont contribué à hauteur de 2,1 milliards d'euros à l'excédent des opérations sur services de la balance des paiements.

Au-delà des services, ces institutions versent également des rémunérations à leurs fonctionnaires, parmi lesquels ceux établis en Belgique sont considérés comme des résidents de notre pays. Ces rémunérations sont reprises dans la composante « Revenus du travail » de la balance des paiements. Pour mémoire, en 2009, elles s'élevaient à 3,1 milliards d'euros.

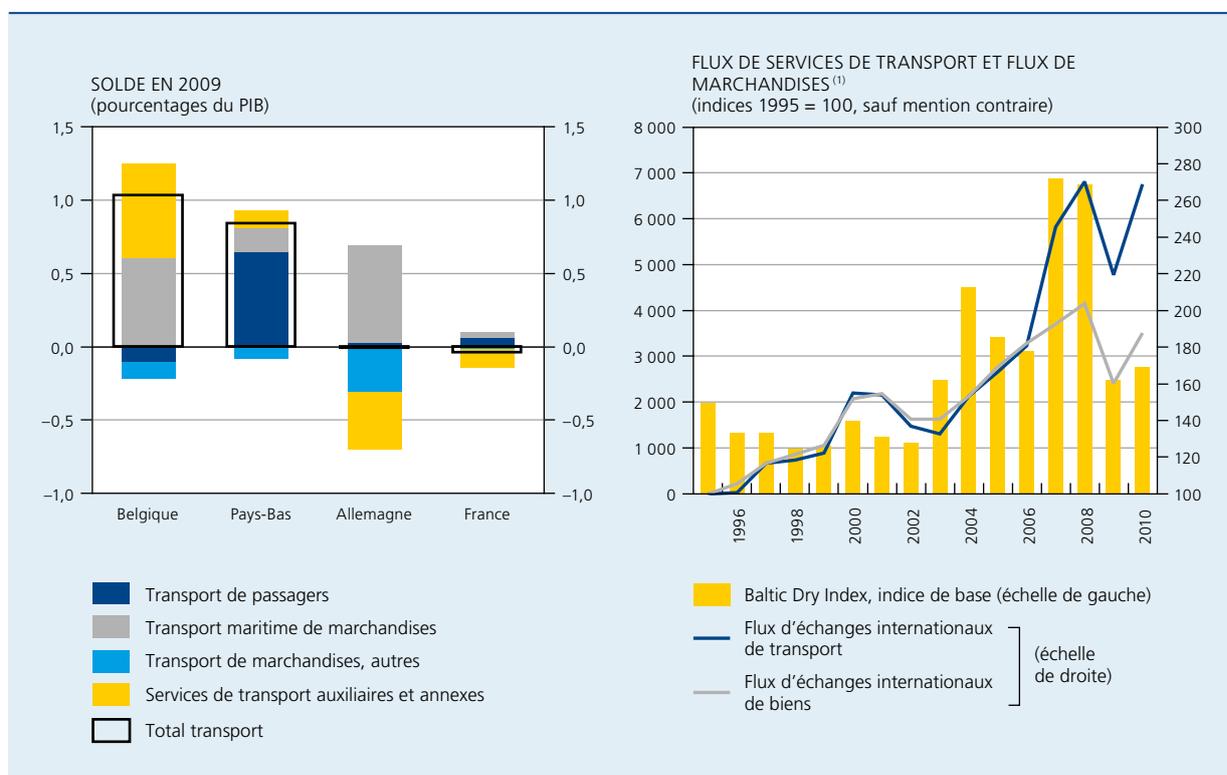
3.2 Transport

Les exportations de services de transport sont également quantitativement importantes en Belgique. Comme c'est le cas aux Pays Bas, un autre pays jouant un rôle de plaque tournante en Europe, elles contribuent de manière significative au solde positif des services.

Les similitudes entre la Belgique et les Pays-Bas en matière de services de transport s'arrêtent toutefois là. Les Pays-Bas dégagent en effet un solde positif essentiellement via le transport aérien de passagers, alors que, pour la Belgique, le solde positif provient exclusivement du transport maritime de marchandises et des services de transport auxiliaires et annexes, à savoir les activités liées aux chargement et déchargement, stockage et transbordement et, dans une moindre mesure, au transport par conduites.

Ces activités de transport de la Belgique sont, par nature, liées au commerce de biens. La comparaison de l'évolution des flux d'échanges internationaux de transport avec ceux des biens, illustrée au graphique 7, confirme ce lien. Les séries évoluent en effet en parallèle, exception faite d'une croissance brutale des recettes de transport en 2007 et en

GRAPHIQUE 7 SERVICES DE TRANSPORT



Sources: Thomson Reuters Datastream, Eurostat, BNB.

(1) Moyenne des exportations et des importations.

2008. Comme l'indique le Baltic Dry Index, un indice des prix pour le transport maritime en vrac de matières sèches, ce rebond est imputable à une hausse marquée des prix du fret maritime. À la suite de la surchauffe observée au niveau du transport maritime durant ces deux années, la capacité de flotte a été augmentée les années suivantes, ce qui a eu pour conséquence de réduire les prix. Les armateurs belges ont participé à l'extension et au renouvellement de la flotte, notamment pour le transport de matières premières vers les économies émergentes.

3.3 Services divers aux entreprises

Dernière des principales composantes à bénéficier d'une importance particulière en Belgique, les « Services divers aux entreprises » regroupent un ensemble hétérogène d'opérations. Parmi celles-ci, deux sous catégories principales occupent, par solde, une place prépondérante en Belgique: le négoce international et les services aux entreprises liées (cf. graphique 8).

Les exportations nettes au titre du négoce international sont élevées en Belgique, par rapport tant aux autres services qu'aux pays voisins. Le solde du négoce international est la différence entre la valeur des biens acquis par des

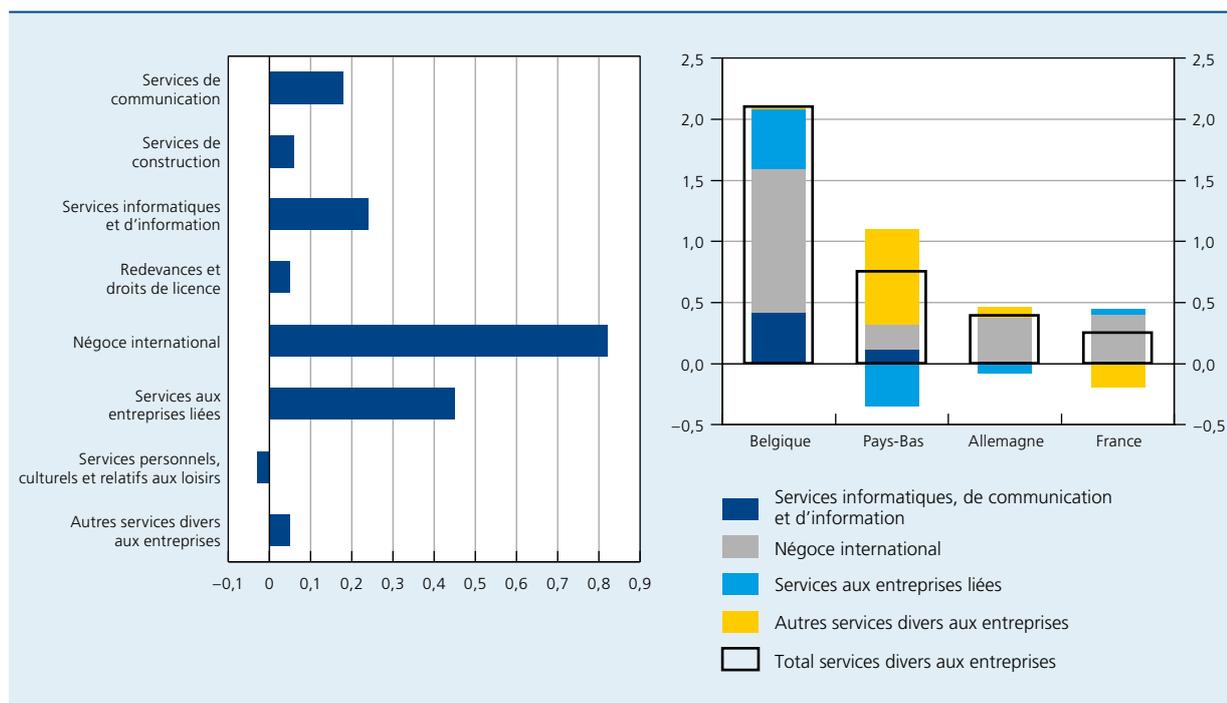
résidents et destinés à être revendus à l'étranger et leur valeur lors de cette revente. Précisons que les biens en question ne transitent pas toujours physiquement par la Belgique. On parle de négoce international lorsqu'il y a deux transferts consécutifs de propriété du bien, d'un non-résident à un résident dans un premier temps, et de ce résident à un autre non-résident dans un second temps⁽¹⁾. Ces transferts peuvent toutefois avoir lieu à l'étranger. Le solde de ces deux mouvements, le négoce international n'étant défini que par solde, détermine l'indemnisation de la firme de négoce résidente. Ce poste de services est donc étroitement lié au commerce de biens et, en particulier, au rôle d'intermédiation au sens large dans le commerce international de marchandises. Les recettes nettes dont l'économie bénéficie à ce titre atteignent 1,2 % du PIB.

Les services entre entreprises liées regroupent les frais généraux de gestion et de fonctionnement des sociétés mères, filiales, succursales et bureaux de représentation, pour autant qu'il s'agisse de paiements globaux qui ne

(1) Le négoce international est à distinguer des intermédiaires de commerce qui établissent des ventes de produits pour le compte de non-résidents. L'intermédiaire de commerce perçoit une commission qui rémunère son service d'intermédiation, mais ne devient à aucun moment propriétaire du bien. En 2010, la Belgique a enregistré un solde négatif de 0,7 milliard au titre des commissions pour l'intermédiation de commerce.

GRAPHIQUE 8 DÉCOMPOSITION DU SOLDE DES SERVICES DIVERS AUX ENTREPRISES

(pourcentages du PIB, données 2009)



Sources : Eurostat, BNB.

peuvent être attribués avec précision à une rubrique de services plus spécifique. La position centrale qu'occupe la Belgique et l'attrait qu'elle exerce sur les multinationales, notamment pour coordonner leurs activités en Europe, contribuent à renforcer le solde de cette catégorie de services, qui s'est établi à 0,5 % du PIB en 2009.

L'importance du négoce international et des services aux entreprises liées ont une influence sur l'orientation géographique des exportations de services de la Belgique, présentée au tableau 3⁽¹⁾. Alors que les marchandises sont principalement exportées vers l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, les trois principales destinations des exportations de services sont le Royaume-Uni, les Pays-Bas et les États-Unis. Le Royaume-Uni est le principal consommateur de services de négoce international, tandis que les États-Unis sont un des principaux importateurs de services entre entreprises liées. Ces deux pays sont également des importateurs majeurs de services de transport de la Belgique.

Outre le négoce international et les services entre entreprises liées, les autres catégories de services appartenant aux services divers aux entreprises s'inscrivent, en termes nets, quelque peu en retrait. Ainsi, le poids dans le solde des services liés aux technologies de l'information et de la communication, bien qu'il soit relativement élevé comparativement aux pays voisins, n'est pas significatif. À cet égard, les barrières administratives identifiées dans ce secteur par l'indice de réglementation des marchés de l'OCDE ont pu constituer des entraves au développement de ce secteur. En tant que catalyseur de la croissance

de la productivité, ces services revêtent pourtant une importance fondamentale pour le développement de l'économie.

De plus, les montants exportés des licences et redevances, de la construction et des services personnels, culturels et de loisirs sont très faibles⁽²⁾. À ces catégories de services, on peut ajouter les services de leasing, services de conseil, publicité, recherche et développement, architecture et ingénierie car toutes ces catégories constituant les autres services divers aux entreprises présentent un solde très proche de zéro. C'est là une différence majeure avec les Pays-Bas, qui affichent un solde positif significatif pour ces catégories de services.

La croissance des exportations de services divers aux entreprises, de services de transport et de services aux administrations publiques de la Belgique est étroitement liée au rôle de point d'intersection inhérent à sa localisation centrale en Europe. Comme l'indique le graphique 9, ces trois catégories de services sont également les principaux contributeurs à l'excédent croissant dégagé par les transactions sur services dans la balance des opérations courantes de la Belgique avec le reste du monde.

(1) Les données pour la Belgique sont exhaustives jusqu'en 2006. Par la suite, la nouvelle méthode de collecte des données par enquêtes ne permet plus d'établir une répartition géographique précise des exportations de services.

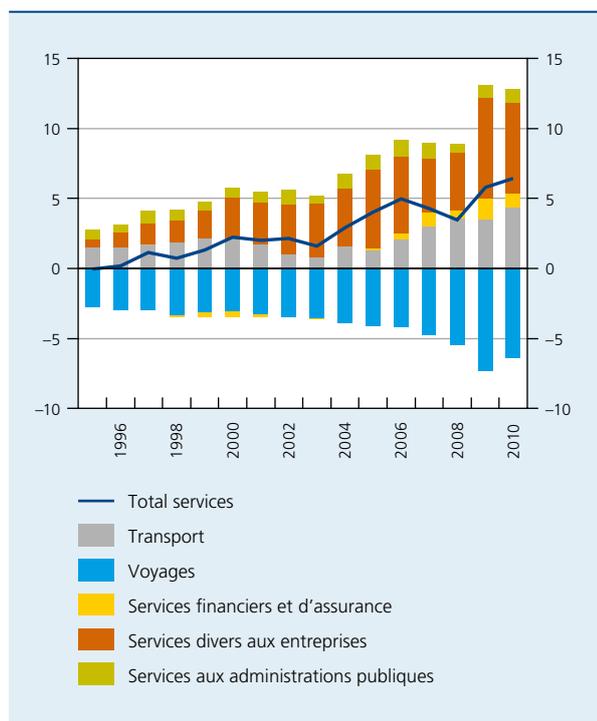
(2) Précisons que, dans les recommandations du FMI, les prestations des entreprises de construction sur des chantiers à l'étranger pour des travaux d'une durée de plus d'un an ne sont pas considérées comme des services mais comme des revenus d'investissements directs. Les montants concernés pour la Belgique sont significatifs.

TABLEAU 3 ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES RECETTES DE SERVICES
(pourcentages des exportations totales de la catégorie, données 2006)

	Total services	Transport	Négoce international	Services entre entreprises liées	<i>p.m.</i> Total marchandises
UE	74,9	73,0	84,2	67,7	76,0
dont:					
Royaume-Uni	16,7	18,4	74,3	14,1	7,8
Pays-Bas	15,7	14,8	0,0	12,1	12,9
France	12,7	13,8	1,2	8,2	17,1
Allemagne	9,4	14,2	1,8	8,9	17,2
Luxembourg	5,2	2,3	0,0	0,0	2,4
Extra-UE	25,1	27,0	15,8	32,3	24,0
dont:					
États-Unis	13,2	11,7	10,2	n.c.	4,7
Suisse	3,2	3,5	0,9	7,3	1,4

Source: Eurostat.

GRAPHIQUE 9 DÉCOMPOSITION DU SOLDE DE SERVICES DE LA BELGIQUE
(milliards d'euros)



Source : BNB (balance des paiements).

3.4 Voyages et services financiers et d'assurance

Parmi les catégories de services sous-représentées dans les recettes d'exportations, et dans lesquelles la Belgique n'est pas spécialisée, on retrouve les exportations internationales au titre des services financiers et d'assurance, d'une part, et les déplacements, d'autre part. En termes de solde, la première de ces deux catégories dégage un surplus depuis 2005. En revanche, le déficit lié aux voyages s'alourdit régulièrement. Pour clôturer cette section, ces deux catégories sont brièvement commentées.

Les échanges de voyages, qui couvrent les dépenses en biens et en services des non-résidents en voyage à l'étranger durant moins d'un an, présentent traditionnellement un solde négatif en Belgique. Celui-ci s'est néanmoins creusé ces quinze dernières années. Le solde des voyages pour raisons professionnelles est resté proche de l'équilibre, les voyages d'affaires des non-résidents en Belgique contrebalançant les voyages d'affaires des résidents belges à l'étranger. Toutefois, sous l'effet de la hausse des dépenses de voyages à l'étranger des résidents belges, pour raisons personnelles ou de loisir, le déficit des échanges de voyages a atteint 1,8 % du PIB en 2010.

De manière générale, un tel solde négatif est à mettre au compte de la position relative en termes de dotations en sites naturels ou historiques, de conditions climatiques et de richesse de la population. Excepté via un effet indirect sur les revenus, le solde négatif du tourisme est dès lors relativement exogène à la compétitivité et hors de portée des politiques économiques.

En ce qui concerne les services financiers et d'assurance, les exportations de la Belgique sont conformes à celles de l'ensemble de la zone euro. Un solde positif de 1 milliard d'euros a toutefois été dégagé des échanges de services financiers en 2010. Il convient de noter que les montants enregistrés à ce titre dans la balance des paiements ne portent que sur les commissions et autres frais directement facturés. Dans ce secteur, certains services peuvent cependant être rémunérés via la marge d'intérêt. Dans ce cas, les flux sont comptabilisés dans la rubrique des revenus, et non dans celle des services. Dans les comptes nationaux, le solde des services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM) de la Belgique sur les opérations avec le reste du monde a été estimé, en termes nets, à un surplus de 1,5 milliard d'euros en 2010. La crise financière a fortement accru l'importance, mais également la volatilité, de cette marge d'intermédiation.

Conclusions

Le surplus dégagé par les échanges de services s'est élargi ces quinze dernières années en Belgique. Progressivement, les exportations nettes de services sont devenues le moteur du solde courant, compensant en partie la détérioration du solde de marchandises. Sur le plan macroéconomique, elles contribuent dès lors à préserver la position extérieure de l'économie, en lui apportant un surcroît de ressources lui permettant de financer la demande intérieure de manière équilibrée.

La position centrale de la Belgique dans le tissu économique européen constitue l'un des principaux facteurs ayant contribué aux bonnes performances des échanges de services de la Belgique. Cette position centrale a favorisé un rôle d'intermédiation géographique, qui s'est traduit par une offre de services adaptés à l'internationalisation du commerce. Les services de transport et de logistique ont ainsi pu se développer, en particulier grâce à l'importance du port d'Anvers dans les flux maritimes.

Le rôle de point d'intersection que joue la Belgique ne se limite toutefois pas aux services liés au commerce de marchandises. Associée à sa position centrale, la qualité de son capital humain est en effet un autre facteur déterminant de l'essor des exportations de services de la Belgique.

Ce capital humain, et les garanties qu'il présente, ont renforcé l'attrait exercé sur des grandes institutions, qu'elles soient publiques ou privées. En accueillant les sièges des institutions européennes et de plusieurs multinationales, la Belgique a pris pied dans une économie qui s'est globalisée ces deux dernières décennies.

Ces bonnes performances générales de la Belgique en matière d'échanges de services ne se manifestent toutefois pas dans toutes les catégories de services. Certaines d'entre elles, comme la construction ou le génie civil, sont en général proposées aux consommateurs étrangers via d'autres modalités que les échanges transfrontaliers. Dans ces secteurs, le recours aux investissements directs à l'étranger permet en effet de contourner l'exigence de proximité nécessaire aux échanges. L'analyse effectuée dans le cadre du présent article n'a dès lors pu en confirmer la vigueur.

D'autres catégories de services se sont également moins développées. En particulier, les services liés aux technologies de l'information et de la communication n'ont pas enregistré un essor particulier. Par ailleurs, la part des services qui mettent en avant la créativité, comme la recherche et le développement ou les brevets, est encore modeste. L'ensemble de ces services constituent pourtant un catalyseur de la croissance dont toute l'économie pourrait bénéficier, et le capital humain nécessaire à une telle évolution est disponible en Belgique.

Au final, si l'expansion des services liés à la position centrale de la Belgique en Europe est une garantie appréciable pour l'avenir, le développement plus timide de certains services porteurs de croissance doit rester un point d'attention. Les politiques mises en œuvre devront dès lors s'attacher à renforcer les seconds, tout en continuant à soutenir l'essor des premiers.

Annexe 1

PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DES OPÉRATIONS DE SERVICES DANS LA BALANCE COURANTE

(en milliards d'euros, sauf mention contraire)

	Recettes				Dépenses				Solde			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Total des opérations courantes (selon la balance des paiements)	353,0	365,9	300,2	337,7	347,5	371,6	305,8	332,5	5,4	-5,7	-5,7	5,2
Biens	218,4	225,1	179,1	211,1	217,8	236,2	183,9	214,5	0,6	-11,1	-4,8	-3,4
Services	54,4	60,2	60,5	65,7	50,1	56,8	54,7	59,3	4,3	3,4	5,8	6,4
Transport	17,0	18,9	15,6	19,2	14,0	15,3	12,1	14,8	3,0	3,6	3,5	4,4
Voyages	8,0	8,0	7,3	7,7	12,8	13,4	14,6	14,1	-4,7	-5,4	-7,3	-6,4
Services de communication	2,7	2,7	2,9	3,1	2,1	2,1	2,3	2,4	0,5	0,6	0,6	0,6
Construction	0,8	1,1	1,1	1,2	0,6	0,7	0,9	0,9	0,2	0,4	0,2	0,2
Services d'assurance	0,8	0,9	0,9	0,8	0,6	0,8	0,8	0,9	0,2	0,1	0,1	0,0
Services financiers	2,7	2,7	2,8	2,5	1,9	2,3	1,4	1,4	0,8	0,4	1,4	1,1
Services informatiques et d'information	2,2	2,5	3,0	3,0	1,6	1,9	2,2	2,2	0,6	0,7	0,8	0,9
Droits et redevances	1,2	0,8	1,7	1,6	1,5	1,3	1,5	1,4	-0,2	-0,5	0,3	0,2
Autres services aux entreprises	15,0	19,4	22,6	23,5	12,1	16,3	17,2	18,9	2,9	3,2	5,3	4,7
Services personnels, culturels et de loisirs	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Services aux administrations publiques Services, autres	1,6	1,5	1,4	1,4	0,1	0,2	0,2	0,2	1,5	1,3	1,2	1,2
Revenus	73,0	73,0	53,0	52,4	67,8	64,9	53,1	43,9	5,2	8,0	-0,1	8,5
Transferts	7,2	7,6	7,7	8,5	11,9	13,7	14,2	14,9	-4,6	-6,1	-6,5	-6,3
p.m. Total des opérations courantes (pourcentages du PIB)												
selon la balance des paiements	105,2	105,7	88,2	95,3	103,5	107,3	89,8	93,8	1,6	-1,6	-1,7	1,5
selon les comptes nationaux	105,8	106,8	89,5	96,4	101,9	105,7	88,9	93,3	3,9	1,1	0,7	3,1

Source : BNB.

Bibliographie

Ariu A. et G. Mion (2010), *Trade in services: IT and task content*, BNB, Working Paper 200.

CCE (2011), *Les défis de la compétitivité en Belgique*, Note commune de la BNB, du secrétariat du CCE et du BFP.

ECB (2009), « Why is services inflation higher than goods inflation in the euro area ? », *Monthly Bulletin*, 38–43, January.

François J. et B. Hoekman (2010), « Services trade and policy », *Journal of Economic Literature*, Vol. 48, 642–692.

Gootiiz B. et A. Mattoo (2009), *Services in Doha: What's on the table?*, World Bank, Policy Research Paper 4903.

Grossman G. et E. Rossi-Hansberg (2008), « Trading tasks: A simple theory of offshoring », *American Economic Review*, Vol. 98 (5), 1978–1997.

Lanz R., S. Miroudot et H. Nordas (2011), *Trade in tasks*, OCDE, Trade Policy Working Paper 117.

Nordas W. et H. Kox (2009), *Quantifying regulatory barriers to services trade*, OCDE, Trade Policy Working Paper 85.

Piette Ch. et J. van der Linden (2009), *Les effets économiques de la directive Services en Belgique: une évaluation ex ante*, BNB.

Ramasamy B. et M. Yeung (2010), « The determinants of foreign direct investment in services », *World Economy Journal*, 573–595.

WTO (2008), *Measuring Trade in services*, Training module WTO/OMC, mimeo.

Résultats et situation financière des entreprises en 2010

David Vivet

Introduction

Chaque année, dans la Revue économique de décembre, la Banque nationale présente les évolutions qui ressortent des 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 partie décrit brièvement la méthodologie et la population étudiée. Cette année, le nouveau système informatique de la Centrale des bilans a permis d'élargir la population aux sociétés déposant leurs comptes annuels très tardivement. Ces sociétés, qui n'étaient auparavant pas incluses dans les statistiques définitives, représentent une minorité de comptes annuels et leur poids économique est particulièrement faible, de sorte que les statistiques agrégées ne s'en trouvent que marginalement modifiées.

La deuxième partie de l'article présente une extrapolation des principaux postes du compte d'exploitation pour l'exercice comptable 2010. Les extrapolations portent notamment sur la valeur ajoutée, les frais de personnel, les amortissements et le résultat d'exploitation. Elles sont détaillées en fonction de la taille des sociétés et selon les principales branches d'activité.

La troisième partie évalue la position financière des sociétés en termes de rentabilité et de solvabilité. Depuis plusieurs années, une attention croissante est accordée à la distribution des ratios financiers, de manière à étudier les différentes strates de la population. Ce type d'analyse

montre par exemple que si l'indépendance financière de la majorité des entreprises s'améliore, une frange importante de la population évolue à contre-courant de cette tendance, en particulier dans le groupe des PME. La troisième partie présente également les résultats du modèle de santé financière développé par la Banque. L'intérêt de ce modèle est de résumer la situation de chaque société en une valeur unique qui tient compte simultanément des dimensions de solvabilité, de liquidité et de rentabilité. Sur cette base, dix classes de santé financière ont été définies. Ces classes regroupent les sociétés en ensembles stables et homogènes du point de vue du taux de défaillance observé dans le passé.

La quatrième partie, enfin, place l'analyse des comptes annuels dans une perspective régionale. La ventilation régionale des comptes annuels est basée sur les données de l'Institut des comptes nationaux, qui détaillent l'emploi des entreprises pour chaque siège social et chaque siège d'exploitation.

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 l'automne, une première analyse est alors possible.

Chaque année cependant, la population des comptes annuels relatifs au dernier exercice étudié, en l'occurrence 2010, est incomplète. Cette situation tient au fait que de nombreux comptes annuels sont déposés tardivement ou ne satisfont pas aux contrôles arithmétiques et logiques de la Centrale des bilans. En raison de ce biais, les données de 2010 ne sont pas directement comparables à celles des années précédentes. Afin de résoudre cette difficulté, on recourt à un échantillon constant. L'échantillon constant de cette année se compose des entreprises qui ont déposé des comptes annuels tant pour l'exercice 2009 que pour l'exercice 2010, et dont les comptes se rapportent à un exercice comptable de douze mois.

La méthode consiste à extrapoler les résultats de 2010 sur la base des évolutions observées dans l'échantillon constant: les chiffres de 2010 s'obtiennent en appliquant les taux de variation de l'échantillon aux chiffres définitifs de 2009. On pose donc 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 cet article, cette hypothèse est largement avérée: les estimations donnent, dans la très grande majorité des cas, une bonne indication de la direction et de l'ampleur des mouvements réels.

Afin de garantir une représentativité suffisante, l'échantillon de cette année a été tiré le 12 octobre 2011. Il compte 182 432 sociétés, soit 58 % des comptes annuels déposés en 2009. Le taux de représentativité mesuré en termes de valeur ajoutée est nettement supérieur, puisqu'il atteint 84 %. La différence entre les deux taux s'explique par le fait que ce sont surtout les (très) petites entreprises qui déposent leurs comptes tardivement. Chaque année, le taux de couverture des grandes entreprises est ainsi nettement plus élevé sur le plan tant du nombre de sociétés que de la valeur ajoutée. La composition et la représentativité de l'échantillon sont détaillées à l'annexe 1.

Cette année, une complication méthodologique s'est faite jour en raison de fusions de grande ampleur dans la branche des télécommunications. Suite à l'intégration des sociétés absorbées, les comptes des sociétés absorbantes affichent des progressions largement artificielles. Étant donné que les données pro forma publiées sont beaucoup plus stables, il a été décidé d'exclure ces sociétés de l'échantillon, car elles biaisaient sensiblement les estimations. Cette exclusion revient à considérer que les chiffres des sociétés concernées sont demeurés inchangés entre 2009 et 2010. Seuls les *goodwill* résultant des fusions ont

été pris en compte, car ils auront un impact récurrent sur les dotations d'amortissement.

1.2 Description de la population étudiée

La population étudiée correspond à l'ensemble des sociétés non financières tel que défini par la Centrale des bilans. Cet ensemble recouvre la très large majorité des comptes annuels déposés, à l'exclusion, notamment, d'une grande partie du secteur financier et des compagnies d'assurances. L'annexe 2 détaille les codes NACE des branches d'activité couvertes. Depuis deux ans, les distinctions sectorielles sont basées sur la nomenclature NACE-BEL 2008. À des fins de présentation et d'interprétation, la structure utilisée dans cet article diffère quelque peu de la structure officielle de la nomenclature.

L'article distingue également les sociétés en fonction de leur taille. Cette distinction est basée sur le type de schéma déposé. 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 sont tenues 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 dépasse 100 unités en moyenne annuelle⁽¹⁾.

Dans tous les autres cas, l'entreprise est considérée comme grande.

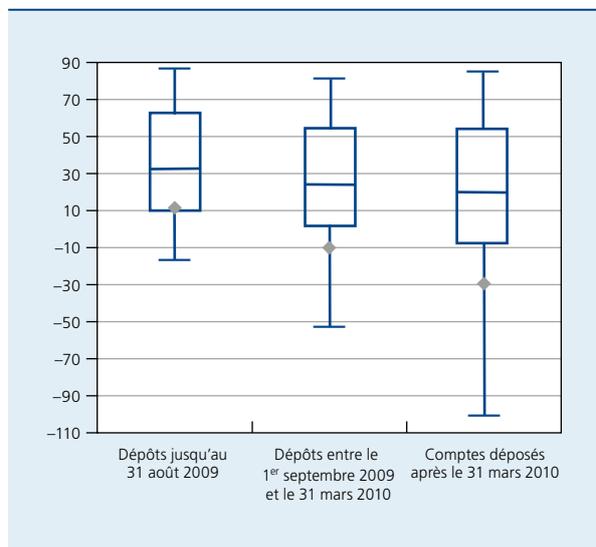
Conformément au Code des sociétés, on définit comme grandes entreprises les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma complet. Les autres sociétés, c'est-à-dire les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma abrégé, sont considérées comme des PME.

Dans les précédentes éditions de cet article, la population étudiée était constituée des sociétés ayant déposé leurs comptes annuels avant la clôture statistique définitive de la Centrale des bilans, soit généralement avant la fin du mois

(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 par toutes les entreprises concernées, et les critères liés au chiffre d'affaires ainsi qu'au total bilantaire 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).

GRAPHIQUE 1 BOX PLOTS DU DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE EN FONCTION DE LA DATE DE DÉPÔT DES COMPTES ANNUELS, EXERCICE COMPTABLE 2008

(pourcentages)



Source : BNB.

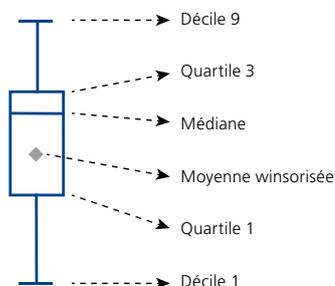
de mars N+2 (pour un exercice comptable donné N). Suite à la modification du système de traitement des données, il est désormais possible d'étudier les sociétés ayant déposé leurs comptes après la clôture statistique. La population a dès lors été élargie à ces sociétés, y compris pour le passé. Les sociétés ainsi ajoutées représentent une minorité de comptes annuels (moins de 1 %) et ont un poids économique particulièrement faible (0,1 % de la valeur ajoutée totale), de sorte que leur impact sur les statistiques est marginal.

Ces sociétés présentent cependant un intérêt en termes d'analyse financière, car leur situation est globalement moins favorable que celle des autres sociétés. À titre d'exemple, le graphique 1 présente, sous forme de *box plots*, la distribution du degré d'indépendance financière en fonction de la date de dépôt des comptes annuels, pour l'exercice 2008. Il en ressort que la distribution des sociétés ayant déposé leur comptes après le 31 mars 2010 (soit après la clôture statistique de la Centrale des bilans) est particulièrement étendue vers les valeurs lourdement négatives : on constate entre autres que l'indépendance financière de 10 % de ces sociétés est inférieure à -100 %. Corollairement, elles sont nettement plus

Encadré 1 – Box plots

Les *box plots* (ou boîtes à moustaches) sont un outil de représentation graphique introduit en 1977 par le statisticien américain John W. Tukey. Ils permettent de comparer les distributions de différentes populations, dont leur dispersion et leur asymétrie. Les *box plots* présentés dans cet article s'interprètent comme suit :

- l'extrémité de la moustache supérieure correspond au 9^e décile ;
- la limite supérieure de la boîte correspond au 3^e quartile ;
- la ligne à l'intérieur de la boîte correspond à la médiane ;
- la limite inférieure de la boîte correspond au 1^{er} quartile ;
- l'extrémité de la moustache inférieure correspond au 1^{er} décile ;
- le point gris correspond à la moyenne winsorisée⁽¹⁾.



(1) Moyenne calculée sur la base de la distribution winsorisée aux 1^{er} et 99^e percentiles : pour chaque exercice comptable, les valeurs inférieures au 1^{er} percentile sont égalisées au 1^{er} percentile, tandis que les valeurs supérieures au 99^e percentile sont égalisées au 99^e percentile. Ce traitement permet de neutraliser l'impact des valeurs extrêmes sur le calcul de la moyenne.

vulnérables: leur taux de défaillance à cinq ans (calculé sur l'exercice 2005) atteint ainsi 16 %, contre 4 % pour les sociétés déposant dans les délais légaux.

Le tableau 1 décrit la population étudiée. Les données relatives à 2010 sont renseignées pour mémoire car, comme on l'a souligné plus haut, elles étaient incomplètes au moment où cet article a été rédigé. Les PME sont largement majoritaires (296 155 sociétés en 2009, soit 94 % du total). En termes de valeur ajoutée, les grandes entreprises sont toutefois nettement prépondérantes (plus de 120 milliards d'euros en 2009, soit 73 % du total).

Dans la continuité de la tendance de long terme, le nombre de sociétés déposant des comptes annuels a poursuivi sa progression au cours des dernières années, passant de 273 837 à 314 631 unités entre 2005 et 2009. Pour l'essentiel, cette création nette de sociétés trouve son origine dans les services (services aux entreprises, activités informatiques, immobilier, etc) et la construction. Dans l'industrie manufacturière, le nombre de sociétés n'a que très légèrement progressé. Globalement les nouvelles entreprises sont des structures de taille relativement réduite: en 2009 par exemple, les sociétés constituées après le 1^{er} janvier 2005 généraient une valeur ajoutée moyenne de 149 000 euros, contre 638 000 euros pour les sociétés constituées avant cette date.

La première partie du graphique 2 montre que l'augmentation du nombre de sociétés est surtout imputable aux SPRL. Le nombre de SPRL a en effet progressé de

80 700 unités au cours des dix derniers exercices complets disponibles, soit une hausse de 65 %. Sur la même période, les SPRL n'ont par ailleurs cessé de contribuer positivement à la création de valeur ajoutée, y compris en 2009 (deuxième partie du graphique 2).

Le nombre de sociétés anonymes n'a quant à lui guère progressé depuis 2000 et s'est même tassé à partir de 2005, pour s'établir à 86 300 unités en 2009. Si le taux de disparition des sociétés anonymes est similaire à celui des SPRL, le taux de création de ces dernières est très nettement supérieur et explique l'essentiel de la divergence entre les deux formes de sociétés. Il est à noter que près d'un quart des disparitions de sociétés anonymes font suite à une fusion par absorption (contre seulement 4 % pour les SPRL), et ne s'assimilent dès lors pas à une cessation d'activité au sens strict. Du reste, si leur nombre n'augmente plus, les sociétés anonymes pèsent toujours significativement sur l'évolution de la valeur ajoutée en Belgique.

Le nombre de sociétés coopératives a quant à lui poursuivi son érosion au cours des dernières années, dans le prolongement de la tendance de long terme. Les coopératives représentent une minorité de comptes annuels (moins de 10 000 en 2009), de sorte que leurs évolutions n'influencent la tendance globale que de manière marginale.

Enfin, la dernière décennie a été marquée par la croissance soutenue des autres formes juridiques. Cette tendance s'explique en grande partie par l'essor des sociétés

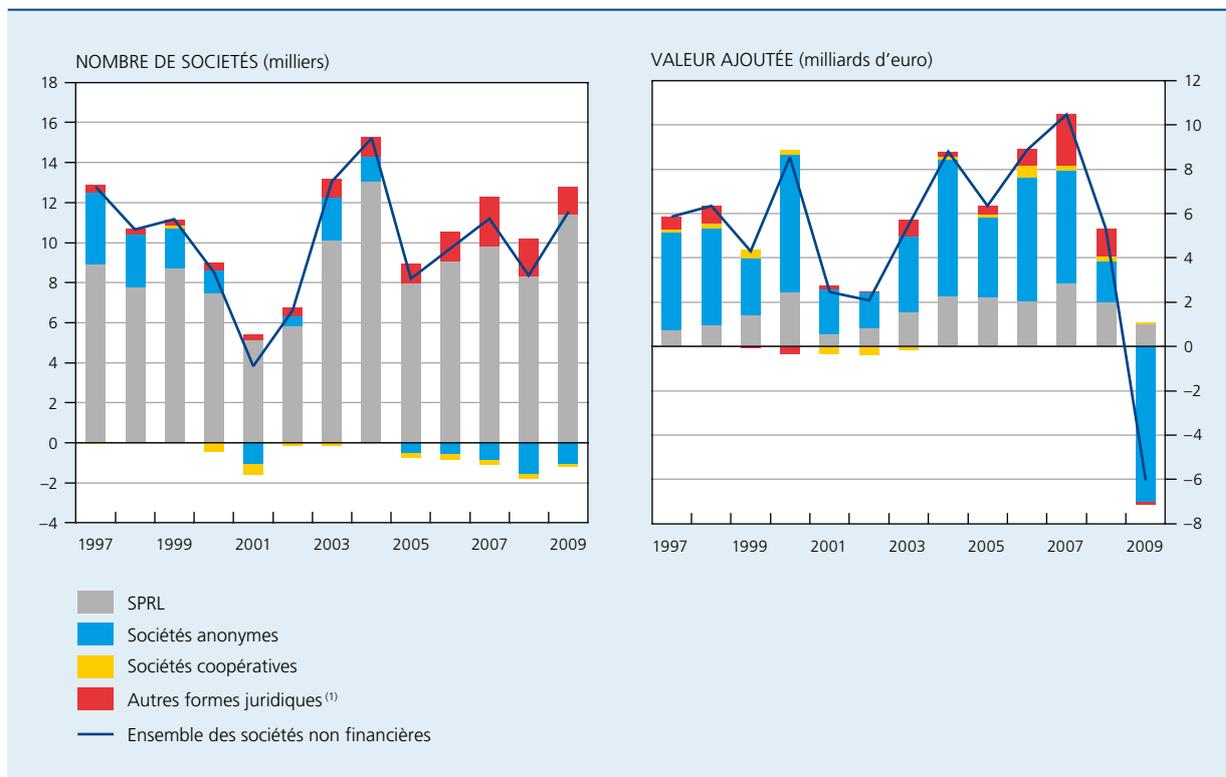
TABLEAU 1 POPULATION ÉTUDIÉE
(situation au 12 octobre 2011)

	2005	2006	2007	2008	2009	<i>p.m.</i> 2010
Nombre d'entreprises	273 837	283 543	294 730	303 079	314 631	226 708
Grandes entreprises	16 377	16 576	17 103	17 794	18 476	16 858
PME	257 460	266 967	277 627	285 285	296 155	209 850
Industrie manufacturière	21 517	21 757	22 005	21 850	21 941	15 179
Branches non manufacturières	252 320	261 786	272 725	281 229	292 690	211 529
Valeur ajoutée (millions d'euros)	146 023	154 901	164 973	170 023	164 138	146 506
Grandes entreprises	111 613	117 677	122 744	126 154	120 379	117 266
PME	34 410	37 224	42 229	43 869	43 760	29 240
Industrie manufacturière	45 469	48 286	47 976	46 468	43 301	42 881
Branches non manufacturières	100 554	106 615	116 997	123 556	120 837	103 626

Source : BNB.

GRAPHIQUE 2 CROISSANCE NETTE DU NOMBRE DE SOCIÉTÉS ET DE LA VALEUR AJOUTÉE, PAR FORME JURIDIQUE

(contribution par forme juridique)



civiles, dont le nombre est passé de 2 500 unités au début des années 2000 à près de 10 000 unités aujourd'hui. Ce type de société est particulièrement populaire auprès des professions libérales, dont les comptables, les avocats, les notaires et les architectes.

2. Évolution des composantes du compte d'exploitation

Dans cette partie, l'évolution des composantes du compte d'exploitation est mise en relation avec les évolutions conjoncturelles survenues en 2010. Pour plus de détails sur ces dernières, il est renvoyé au Rapport annuel 2010 de la Banque. Les évolutions les plus récentes sont analysées dans un autre article de la présente revue.

2.1 Contexte conjoncturel

Comme dans la zone euro, la reprise économique amorcée en Belgique à la mi-2009 s'est poursuivie en 2010. Le PIB s'est redressé à partir du premier trimestre de

2010, et sa croissance a atteint un maximum de 2,9 % au deuxième trimestre. Par la suite, comme cela a été le cas dans d'autres pays de la zone euro, la vigueur du rebond initial de l'activité s'est un peu amoindrie. Si elle tranche avec le recul enregistré l'année précédente, la progression du PIB a de ce fait été relativement modérée en 2010. À la fin de l'année, le PIB en Belgique se situait toujours en dessous du pic auquel il s'était établi avant le début de la récession, c'est-à-dire au deuxième trimestre de 2008. De ce point de vue, le choc subi par l'économie aura été plus durable que lors des trois récessions précédentes. Pour rappel, la récession qui a débuté en 2008 a été la plus sévère des six dernières décennies.

La récession avait largement trouvé sa source dans l'effondrement du commerce mondial et dans la réduction drastique des stocks qui en avait découlé. Le retournement du premier de ces facteurs a été à l'origine du mouvement de reprise, tandis que l'effet du déstockage s'est nettement réduit. Ces évolutions se sont accompagnées du rétablissement de la consommation privée en 2010, tandis que l'ajustement à la baisse des investissements s'est poursuivi, mais à un rythme plus modéré qu'en 2009.

Les exportateurs belges ont pleinement profité de la reprise des échanges commerciaux amorcée à la mi-2009. Le rebond des exportations a principalement été soutenu par le dynamisme de la demande émanant des économies émergentes, en particulier celles d'Asie. Les entreprises belges ont bénéficié de la vigueur de ces marchés soit directement, en y exportant leur production, soit indirectement, via leurs fournitures à des partenaires d'autres pays — notamment allemands — qui sont eux-mêmes en relation avec des clients asiatiques. Le regain des exportations a surtout été marqué pour les produits intermédiaires, tels ceux de la chimie et de la sidérurgie. En moyenne annuelle, après s'être effondrées de 11,3 % en volume en 2009, les exportations se sont redressées de 9,9 % en 2010. Le profil des importations a été assez proche de celui des exportations, reflétant en grande partie le fait que les processus de production font de plus en plus intervenir des entités localisées dans différents pays. En 2010, le rythme de croissance des importations (+8,7 %) a toutefois été sensiblement inférieur à celui des exportations, en raison du moindre dynamisme de la demande intérieure. Au total, sur l'ensemble de l'année, les exportations nettes de biens et de services

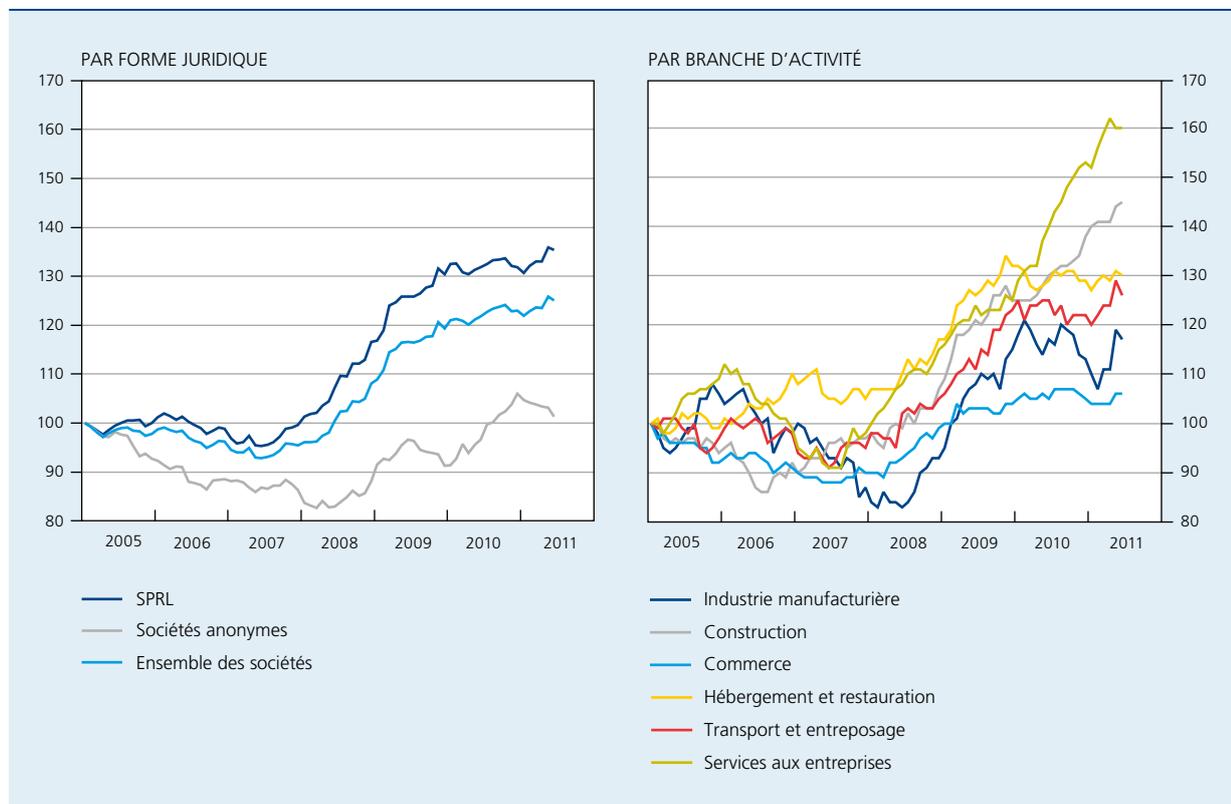
ont concouru pour près de moitié à la croissance du PIB, à concurrence de 1,1 point de pourcentage, après avoir eu une contribution négative au cours des deux années précédentes.

Pour sa part, le mouvement de déstockage, qui avait particulièrement pesé sur l'activité en 2009, s'est nettement ralenti en 2010. Sur l'ensemble de l'année, la contribution de la variation des stocks à la croissance annuelle du PIB a été très légèrement positive (+0,1 %).

Les autres composantes de la demande ont joué un rôle moins sensible que les échanges extérieurs dans les larges fluctuations de l'activité au cours des dernières années. Leur évolution en 2010 est restée, à des degrés divers, marquée par les effets de la crise financière et de la récession, même si elles ont apporté, globalement, une contribution positive à la croissance.

Parmi ces composantes, les dépenses publiques sont les seules qui avaient augmenté en 2009. La consommation publique a encore crû en 2010 (+0,2 %), tandis que les investissements publics se sont quant à eux contractés de

GRAPHIQUE 3 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FAILLITES DE SOCIÉTÉS EN BELGIQUE
(moyenne mobile des douze mois précédents, indices janvier 2005=100)



Source : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, calculs propres.

1,8 %. Pour leur part, les ménages, qui avaient fortement freiné leurs dépenses de consommation à la fin de 2008 et au début de 2009, les ont ensuite à nouveau accrues. En 2010, ce mouvement s'est maintenu, de sorte que, en moyenne, la consommation des ménages a crû de 2,3 % en termes réels. En revanche, les investissements des entreprises ont poursuivi leur recul (-1,6 %), mais de façon nettement moins prononcée qu'en 2009. Enfin, après deux années de chute, les investissements en logements des ménages ont quelque peu rebondi en 2010 (+1,6 %).

Ces évolutions macroéconomiques se sont répercutées sur la vulnérabilité de sociétés belges, telle qu'elle ressort des faillites déclarées par les tribunaux de commerce auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises (graphique 3). Alors que le nombre de faillites de sociétés avait très nettement augmenté en 2008 (+13 %) et en 2009 (+10 %), l'embellie conjoncturelle a tempéré la progression en 2010 (+3 %). Ces variations ont été largement déterminées par les SPRL, qui représentent chaque mois plus de 75 % des faillites enregistrées en Belgique. Si l'ensemble des branches d'activité avaient suivi la tendance haussière en 2008 et en 2009, il n'en a pas été de même en 2010 : alors que le nombre de faillites s'est stabilisé, voire a légèrement décliné, dans l'industrie, le commerce, l'horeca et les transports, la hausse s'est poursuivie à un rythme soutenu dans les services aux entreprises et dans la construction.

La comparabilité de la période récente avec le passé est quelque peu brouillée par les implications de la loi relative à la continuité des entreprises. Entrée en vigueur le premier avril 2009, cette loi a remplacé le concordat judiciaire par de nouvelles procédures mettant davantage l'accent sur la prévention. À l'heure actuelle, la Banque-Carrefour des Entreprises n'identifie pas les sociétés ayant recours à ces procédures, de sorte que l'influence de la loi sur le nombre de faillites ne peut être évaluée en détail. Il est en tout cas acquis que les nouvelles procédures sont largement plus invoquées que ne l'était le concordat judiciaire. Ainsi, d'avril 2009 à la fin de 2010, 1 878 entreprises ont demandé un sursis de paiement selon les termes de la nouvelle loi. Ce chiffre excède le nombre total d'entreprises ayant fait appel au concordat judiciaire entre 1998 et 2009⁽¹⁾.

2.2 Évolutions globales du compte d'exploitation

L'embellie conjoncturelle survenue en 2010 a eu des répercussions favorables sur la valeur ajoutée des 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. Après avoir enregistré en 2009 sa première diminution depuis plus de quinze ans, la valeur ajoutée totale

à prix courants a en effet nettement rebondi en 2010 (+6,0 %, tableau 2).

La valeur ajoutée générée 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 2010, ils représentaient 57,1 % de la valeur ajoutée. En 2009, pour la première fois depuis plus de dix ans, ils s'étaient légèrement repliés (-0,1 %), en raison de la baisse du nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel (-2,1 % en équivalents temps plein) et du recours massif aux systèmes permettant une certaine flexibilité dans l'utilisation de la main d'œuvre (parmi lesquels le chômage temporaire, la réduction des heures supplémentaires et le crédit-temps). En 2010, les frais de personnel sont repartis à la hausse, mais à un rythme relativement modéré (+2,1 %) par rapport à celui des années qui avaient précédé l'entrée en récession. Le nombre de travailleurs s'est redressé dans des proportions équivalentes (+1,6 %). Les évolutions récentes en matière d'emploi sont détaillées dans un autre article de la présente revue (cf. « Le bilan social 2010 »).

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 2010, leur croissance a ralenti pour la troisième année consécutive (+2,9 %), dans un contexte de nouveau fléchissement des investissements des entreprises. Il est à souligner que la hausse des montants amortis en 2010 s'explique majoritairement par la comptabilisation d'importants *goodwills* dans la branche des télécommunications, à la suite des fusions évoquées au paragraphe 1.1. Hors ces inscriptions comptables, les montants portés en rubrique 630 auraient augmenté de 1,4 % entre 2009 et 2010.

Les acquisitions d'immobilisations corporelles ont d'ailleurs poursuivi leur contraction en 2010 (-6,5 %), à un rythme toutefois moindre qu'en 2009 (-17,6 %)⁽²⁾. Comme en 2009, la baisse a touché la grande majorité

(1) Voir Graydon Belgium (2010), *20 maanden wet op continuïteit ondernemingen: een half success* (www.graydon.be).

(2) Les acquisitions d'immobilisations corporelles se définissent comme la somme des acquisitions d'immobilisations corporelles (rubrique 8169, y compris la production immobilisée) et des plus-values sur immobilisations corporelles acquises de tiers (rubrique 8229), de laquelle sont soustraits les amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles acquises de tiers (rubrique 8299).

TABEAU 2 ÉVOLUTION DES PRINCIPALES COMPOSANTES DU COMPTE D'EXPLOITATION

(prix courants)

	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée
	2006	2007	2008	2009	2010 e		
Valeur ajoutée	6,1	6,5	3,1	-3,5	6,0	174 039	100,0
Frais de personnel	4,4	7,3	5,6	-0,1	2,1	99 399	57,1
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾ ... (-)	5,4	7,9	6,6	6,1	2,9	31 421	18,1
Autres charges d'exploitation	12,7	-8,6	11,9	-4,6	-4,9	10 152	5,8
<i>Total des charges d'exploitation</i>	<i>5,3</i>	<i>6,0</i>	<i>6,3</i>	<i>0,8</i>	<i>1,8</i>	<i>140 972</i>	<i>81,0</i>
Résultat net d'exploitation	9,1	8,4	-8,6	-21,6	29,2	33 067	19,0

Source : BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

des branches étudiées. En conséquence de ces évolutions, le taux d'investissement des sociétés non financières (c'est-à-dire le rapport entre les acquisitions d'immobilisations corporelles et la valeur ajoutée) s'est nettement replié au cours des deux dernières années, revenant de 31,2 % en 2008 à 23,2 % en 2010, soit son niveau le plus faible des dix dernières années. Comme il ressort par ailleurs de l'évolution des distributions, cette diminution a traversé l'ensemble de la population.

Pour les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma complet, l'annexe des comptes annuels permet d'évaluer l'intensité des activités de recherche et de développement⁽¹⁾. Une telle évaluation peut donner une indication quant au potentiel de croissance future des entreprises et, partant, de l'économie dans son ensemble. En 2010, pour la première fois depuis plusieurs années, tant le nombre que le pourcentage de sociétés impliquées dans la recherche et le développement se sont contractés : 731 sociétés (soit 4,0 % des schémas complets) ont activé des frais de recherche et de développement en 2010, contre 785 (4,2 %) en 2009. Le montant total activé en 2010 s'est élevé à 3,1 milliards d'euros⁽²⁾. Comparée à la tendance de long terme, la croissance des montants activés a été peu vigoureuse tant en 2009 (+0,2 %) qu'en 2010 (+1,8 %).

Essentiellement déterminé par les frais de personnel et les amortissements, le total des charges d'exploitation s'est accru de 1,8 % en 2010 (tableau 2). Contrairement aux deux exercices précédents, la progression des charges d'exploitation a donc été largement inférieure à celle de la valeur ajoutée.

Cette combinaison de maîtrise des coûts et de reprise de l'activité s'est concrétisée par un vif rebond du résultat net d'exploitation en 2010 (+29,2 %), après une chute de 28 % sur l'ensemble de 2008 et de 2009. Bien que le niveau du résultat d'exploitation enregistré en 2010 (33,1 milliards d'euros) reste inférieur à celui atteint avant la récession (35,7 milliards en 2007), l'embellie conjoncturelle a donc permis aux entreprises d'effacer l'essentiel des conséquences que la crise avait eues sur leurs performances commerciales. Il faut en outre rappeler que le résultat net d'exploitation avait plus que doublé entre 2001 et 2007.

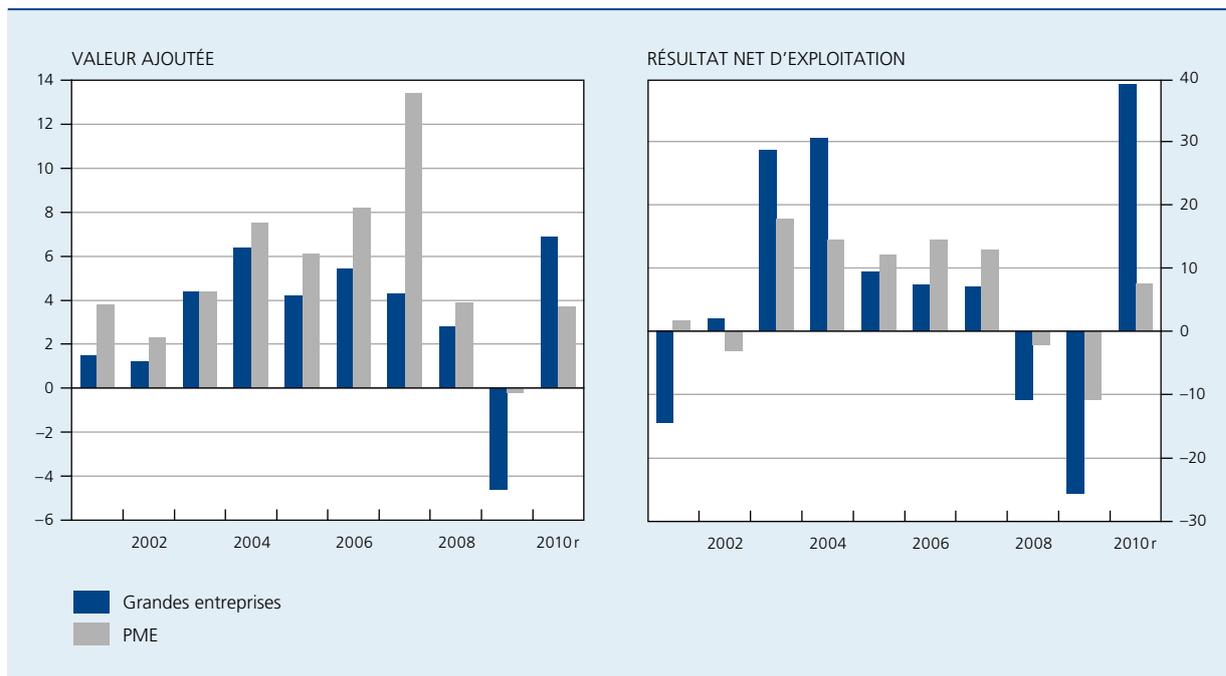
Sur l'ensemble de 2008 et de 2009, le résultat net d'exploitation des grandes entreprises s'est contracté de 33,6 %, contre 12,7 % pour les PME (graphique 4). Si les grandes entreprises ont donc été nettement plus affectées par la dégradation conjoncturelle, leur rétablissement a également été plus vigoureux lorsque l'environnement est redevenu plus favorable : en 2010, le résultat net d'exploitation des grandes entreprises a rebondi de 39 %, contre 7,5 % pour les PME. Cette sensibilité des grandes entreprises au cycle conjoncturel s'explique principalement par leur plus forte orientation vers les activités industrielles, qui ont tout particulièrement ressenti les fluctuations du commerce mondial au cours des dernières années.

(1) L'information n'est pas disponible pour les sociétés déposant leurs comptes annuels selon le schéma abrégé. Par frais de recherche et de développement, il faut entendre les frais de recherche, de fabrication et de mise au point de prototypes, de produits, d'inventions et de savoir-faire, utiles aux activités futures de la société (arrêté royal du 30 janvier 2001).

(2) Chaque année, l'industrie pharmaceutique représente plus des deux tiers des sommes activées. Ces sommes sont en outre concentrées au sein d'un cercle restreint d'entreprises : les dix sociétés investissant le plus en la matière représentent plus de 75 % des montants activés.

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.

En 2010, 32 % de la valeur ajoutée des grandes entreprises provenait des branches manufacturières, contre 11 % pour les PME.

2.3 Résultats par branche d'activité

Ce paragraphe décrit les principales évolutions du compte d'exploitation par branche d'activité. Les données chiffrées sont présentées aux annexes 4, 5 et 6.

2.3.1 Industrie manufacturière

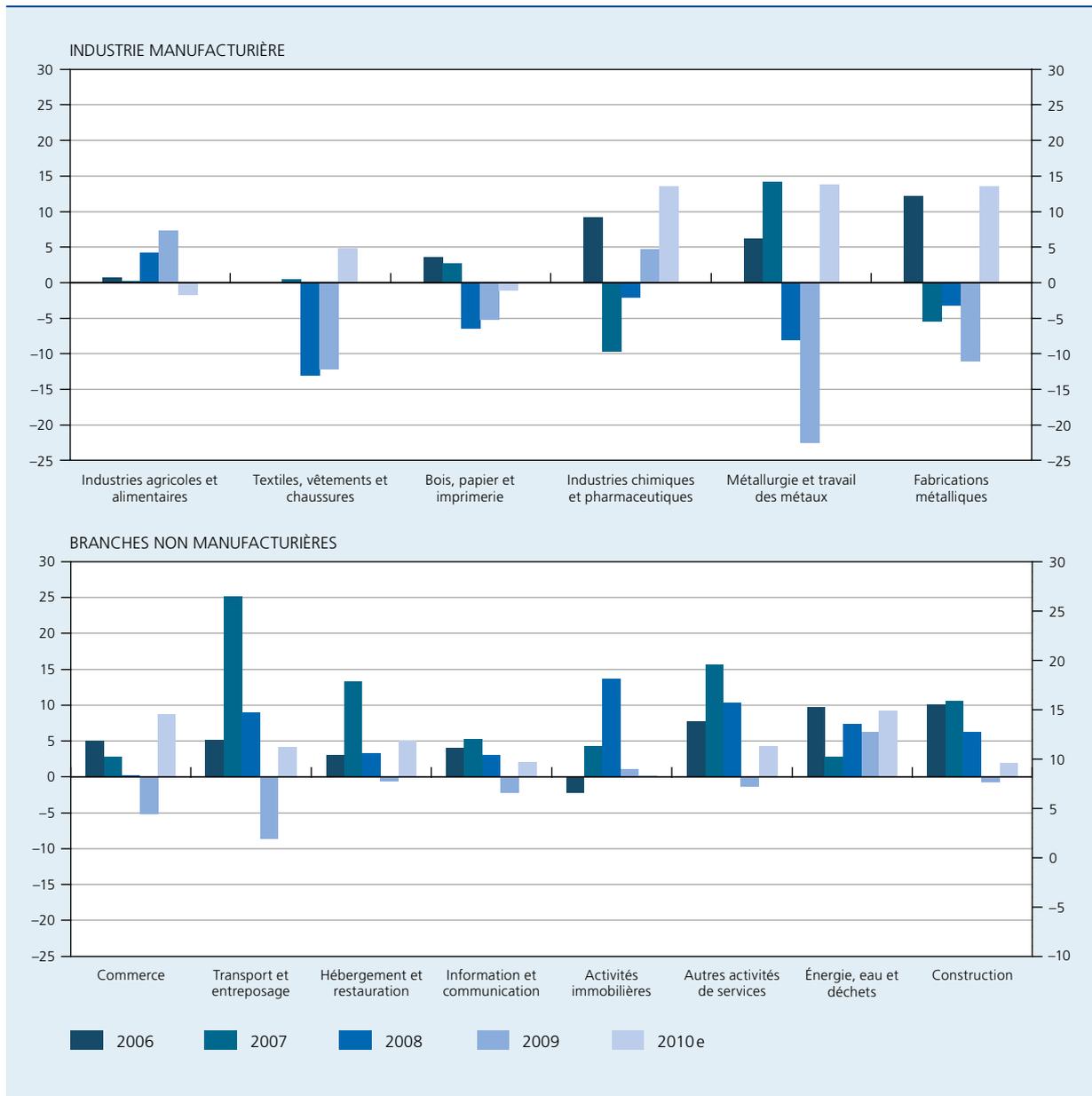
L'effondrement du commerce mondial en 2008 et en 2009 a particulièrement pesé sur l'industrie. Sur l'ensemble de ces deux années, la valeur ajoutée manufacturière a perdu près de 10 %, soit une évolution parmi les plus négatives jamais enregistrées depuis que les sociétés déposent des comptes annuels à la Centrale des bilans. Les reculs les plus prononcés ont eu lieu dans la métallurgie (-29 % entre 2007 et 2009), le textile (-24 %) et les fabrications métalliques (-14 %), qui comptent parmi les branches les plus orientées vers l'exportation. Inversement, quelques branches ont mieux résisté en raison de leur moindre exposition à la demande extérieure, dont l'industrie agro-alimentaire (+12 %).

En 2010, la valeur ajoutée manufacturière s'est accrue de 8,4 %. Les rebonds les plus prononcés ont eu lieu dans la métallurgie (+14 % en 2010), la chimie (+14 %), et les fabrications métalliques (+13 %), branches qui ont directement profité de la reprise des échanges mondiaux. Cette consolidation de l'activité industrielle a néanmoins été insuffisante pour permettre de renouer avec un niveau d'activité comparable à celui d'avant la récession : la valeur ajoutée des branches manufacturières en 2010 se trouve encore 2,8 % sous son niveau de 2007.

Parallèlement à ce rebond de l'activité, et nonobstant la nouvelle baisse sensible du nombre de travailleurs en équivalents temps plein (-3 %), les frais de personnel des branches industrielles se sont accrus de 1,9 % en 2010. Plus de la moitié de cette hausse s'explique par la comptabilisation de frais de restructuration dans la branche des fabrications métalliques. Les dotations d'amortissement ont quant à elles reculé pour la première fois depuis plusieurs années (-0,1 %), à la suite d'un nouveau reflux des acquisitions d'immobilisations corporelles (-12,2 %). Ce nouveau fléchissement s'est produit en dépit du net rétablissement du taux d'utilisation des capacités de production tel que mesuré par la Banque. En effet, après être tombé à un minimum historique en avril 2009, ce dernier n'a ensuite cessé de se redresser pour atteindre,

GRAPHIQUE 5 ÉVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTÉE PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

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



Source : BNB.

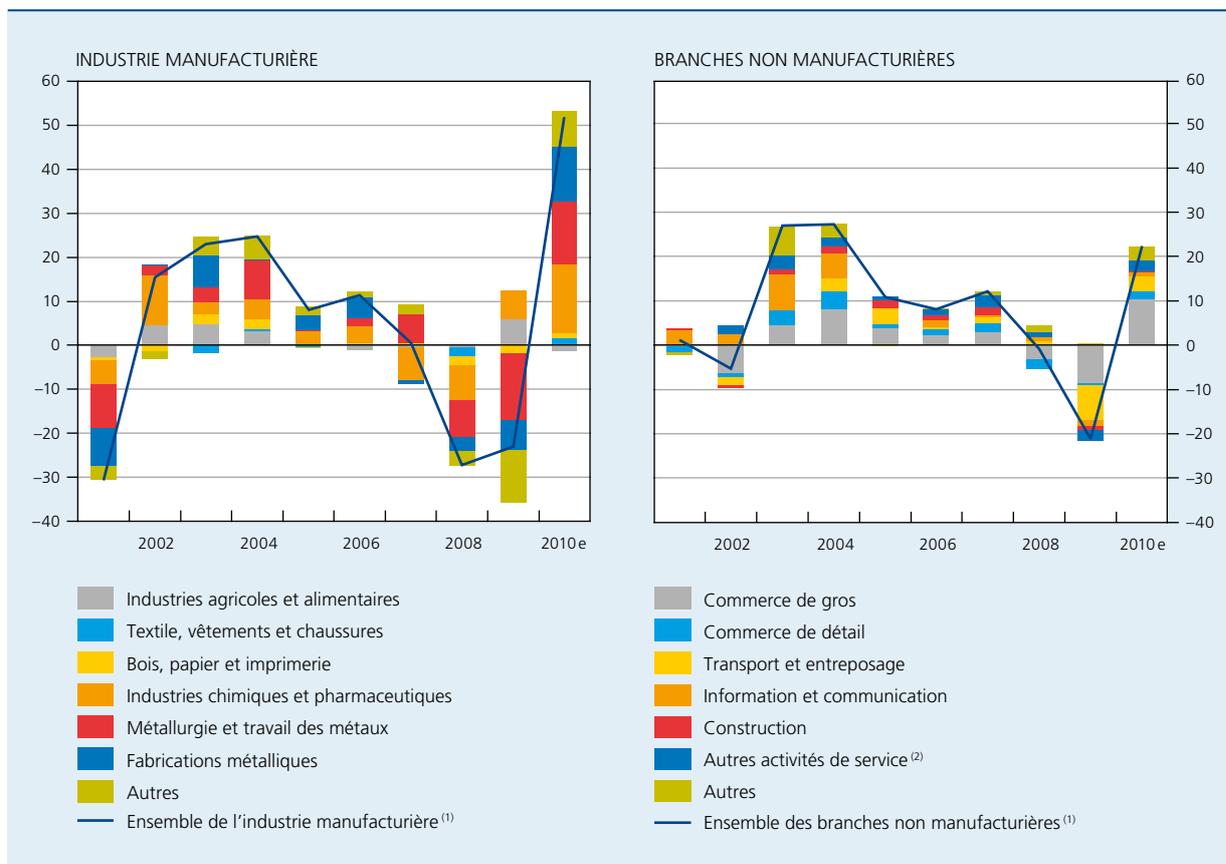
au dernier trimestre de 2010, un niveau proche de la moyenne des trois dernières décennies. Il semble donc que les entreprises manufacturières aient attendu la confirmation d'une reprise durable pour procéder à de nouveaux investissements.

Les mouvements des frais de personnel et des dotations d'amortissement ont conduit à une progression relativement modérée du total des charges d'exploitation

en 2010 (+1,6%). Conjugée au redressement de la valeur ajoutée, cette évolution a débouché sur un rebond particulièrement vif du résultat net d'exploitation des branches manufacturières (+52%), après deux années de lourde chute. La quasi-totalité des branches ont contribué à ce rétablissement des performances (graphique 6). En 2010, le résultat de l'industrie manufacturière se situait toutefois encore 15% en deçà de son sommet de 2007.

GRAPHIQUE 6 ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION

(contributions à la variation annuelle du résultat net d'exploitation, points de pourcentages, sauf mention contraire)



Source : BNB.

(1) Pourcentages de variation annuelle.

(2) Soit les sections M (« activités spécialisées, scientifiques et techniques ») et N (« activités de services administratifs et de soutien ») de la classification NACE-Bel 2008.

2.3.2 Branches non manufacturières

Dans l'ensemble, en raison de leur moindre sensibilité à l'environnement international, les branches non manufacturières ont mieux résisté à la récession. En 2008, la croissance de la valeur ajoutée a fléchi mais est restée positive (+5,8 %). En 2009, elle s'est repliée (-2,2 %) mais de manière nettement moins prononcée que dans l'industrie. L'essentiel de ce recul a trouvé sa source dans les activités liées au transport (-8,2 %) et au commerce de gros (-9,6 %), qui ont directement éprouvé la contraction de l'activité industrielle.

En 2010, la valeur ajoutée totale des branches non manufacturières s'est redressée (+5,2 %). Le commerce de gros a enregistré un rebond particulièrement vigoureux (+11 %), notamment dans le domaine des produits pharmaceutiques et pétrochimiques. Les sociétés de travail temporaire et de recrutement (+13,5 %) ont quant à elles pleinement profité de la demande de travail induite

par la reprise économique. À l'opposé, la croissance a été moins ferme dans la construction (+1,9 %) et dans l'immobilier (+0,2 %), mais il faut rappeler que ces deux branches avaient été moins affectées que les autres par la récession. D'une part, elles ont été soutenues par les plans de relance mis en œuvre par les pouvoirs publics. D'autre part, contrairement à d'autres pays, la Belgique n'a pas été confrontée à l'éclatement d'une bulle immobilière.

En 2010, pour la première fois depuis 2007, les frais de personnel des branches non manufacturières ont progressé moins rapidement (+2,2 %) que la valeur ajoutée (+5,2 %). Après s'être contracté en 2009 (-1,2 %), le nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel a rebondi (+2,5 %), sous l'impulsion des sociétés de travail temporaire et plus largement des services aux entreprises. La croissance des dotations d'amortissement a quant à elle nettement ralenti (+ 4 %), dans un contexte de nouvelle baisse des acquisitions d'immobilisations corporelles.

En conséquence de ces évolutions, le total des charges d'exploitation a cru moins rapidement que la valeur ajoutée en 2010 (+1,8%). De ce fait, après deux années de recul, le résultat d'exploitation des branches non manufacturières s'est nettement redressé (+22,4%). Comme dans l'industrie, ce regain n'a toutefois pas permis de compenser entièrement les pertes subies pendant la récession.

Au total, sur les trois dernières années, les fluctuations du compte d'exploitation ont été moins prononcées dans les branches non manufacturières. Toutefois, compte tenu de leurs poids dans l'économie, la contribution de ces branches à la variation totale est demeurée la plus importante.

3. Évolution de la situation financière des sociétés

L'analyse financière qui suit s'appuie sur la théorie d'interprétation des comptes annuels, à laquelle plusieurs ratios sont empruntés. La définition de ces derniers est détaillée à l'annexe 3.

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 % des sociétés ont un ratio supérieur au ratio médian et 50 % ont un ratio inférieur. Les deux mesures sont complémentaires car elles répondent à des préoccupations différentes. En tenant compte du poids de chaque entreprise dans le numérateur et dans 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.

Depuis quelques années, afin d'appréhender les différentes strates de la population, l'angle d'analyse a été élargi à l'ensemble de la distribution. Les graphiques en *box plots* présentent ainsi, outre les médianes, les 1^{er} et 3^e quartiles ainsi que les 1^{er} et 9^e déciles⁽¹⁾. Ces graphiques incluent également les moyennes winsorisées aux 1^{er} et 99^e percentiles (la méthode de calcul est expliquée à l'encadré 1). Pour l'analyse de ratios, la moyenne

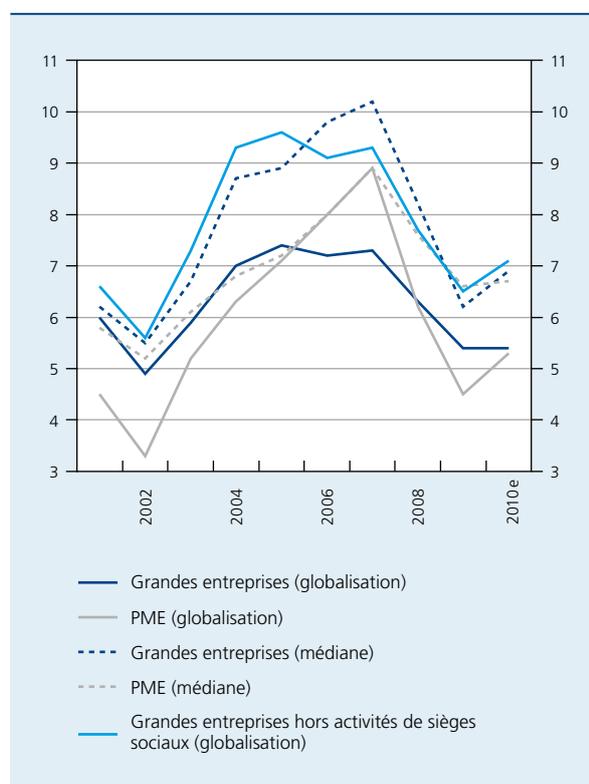
winsorisée est largement préférable à la moyenne simple car elle est indépendante des valeurs extrêmes.

3.1 Rentabilité

Dans cet article, la rentabilité est d'abord évaluée au travers de la rentabilité nette des capitaux propres. Cette dernière, aussi connue sous le terme de *return on equity*, 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. Afin d'obtenir une image représentative des performances récurrentes des sociétés, le résultat net est considéré ici hors éléments exceptionnels.

Sur l'ensemble de 2008 et de 2009, la rentabilité des capitaux propres s'était nettement repliée quelle que soit la taille des entreprises, en termes tant globalisés que médians. L'année 2010 a, dans l'ensemble, mis un terme à cette contraction (graphique 7). Le ratio globalisé des grandes entreprises (hors activités de sièges sociaux) s'est redressé, pour s'établir à 7,1%. D'une part, le

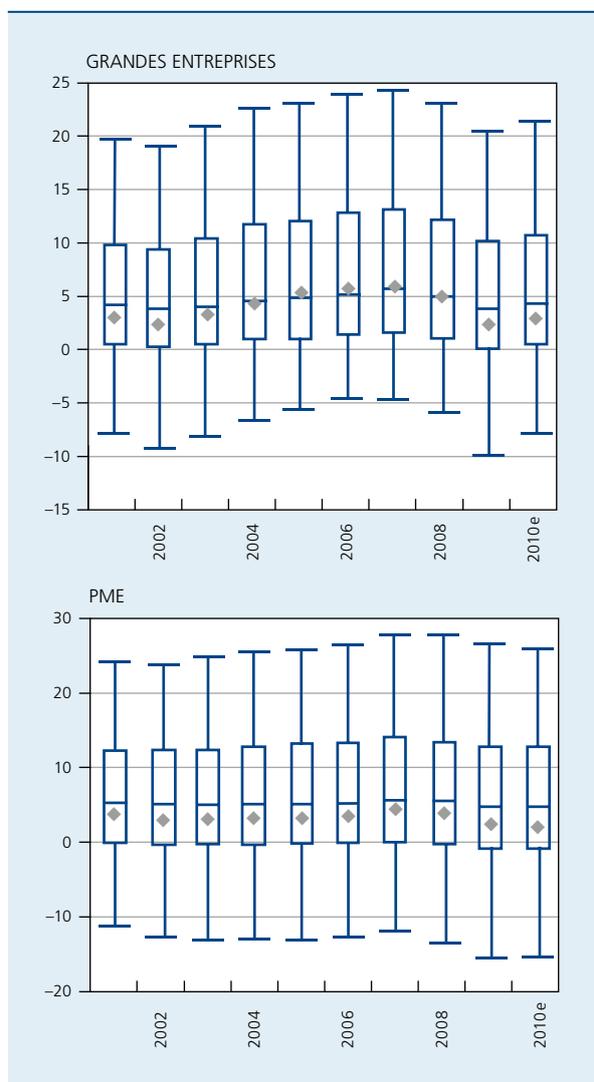
GRAPHIQUE 7 RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES, HORS RÉSULTAT EXCEPTIONNEL (pourcentages)



Source : BNB.

(1) Dans une distribution ordonnée, les déciles sont les valeurs qui partagent la distribution en dix groupes d'effectif égal. Ainsi, pour un ratio donné, 10 % des entreprises ont un ratio inférieur au 1^{er} décile et 90 % des entreprises ont un ratio inférieur au 9^e décile. De manière équivalente, 90 % des entreprises ont un ratio supérieur au 1^{er} décile et 10 % des entreprises ont un ratio supérieur au 9^e décile.

GRAPHIQUE 8 DISTRIBUTION DE LA RENTABILITÉ NETTE DE L'ACTIF TOTAL AVANT IMPÔTS ET CHARGES DES DETTES (pourcentages)



Source : BNB.

bénéfice net des grandes entreprises a nettement progressé (+8,9 %) après deux années de recul. D'autre part, l'augmentation des capitaux propres (+9,4 %) a contribué à freiner le rebond du ratio. Bien que d'une ampleur limitée par rapport aux années précédentes, cette nouvelle expansion des capitaux propres s'inscrit dans la tendance haussière de la solvabilité des sociétés belges (cf. infra). Le ratio globalisé des grandes entreprises incluant la branche des « activités de sièges sociaux » (sous-classe 70 100 du NACE-BEL 2008) est donné à titre informatif. Ce ratio est en effet grevé par le poids des capitaux propres dans cette

(1) La branche des « activités de sièges sociaux » est essentiellement constituée de sociétés de financement assumant la fonction de banquier interne au sein d'un groupe d'entreprises.

branche qui, bien qu'elle concentre plus d'un tiers des capitaux propres des sociétés non financières, ne représente guère plus de 1 % de la valeur ajoutée totale⁽¹⁾. Le ratio globalisé des PME s'est lui aussi redressé en 2010, pour s'établir à 5,3 %. Comme dans le cas des grandes entreprises, la hausse du résultat net a été absorbée en partie par l'accroissement des capitaux propres.

L'évolution des ratios médians indique pour sa part que l'enrayement de la chute de la rentabilité a traversé la population dans son ensemble. Les progrès médians restent toutefois modestes quelle que soit la taille des sociétés. De manière générale, en 2010, la rentabilité nette des capitaux propres restait largement inférieure aux sommets atteints avant la récession.

On constate par ailleurs que, conjuguée à l'embellie conjoncturelle, l'amélioration des performances financières a incité les sociétés à devenir moins conservatrices dans leur politique d'allocation des bénéfices. Ainsi, après s'être replié en 2009, le pourcentage de sociétés distribuant des bénéfices s'est redressé en 2010, passant de 12,5 % à 13,4 %. Les sommes distribuées ont également rebondi.

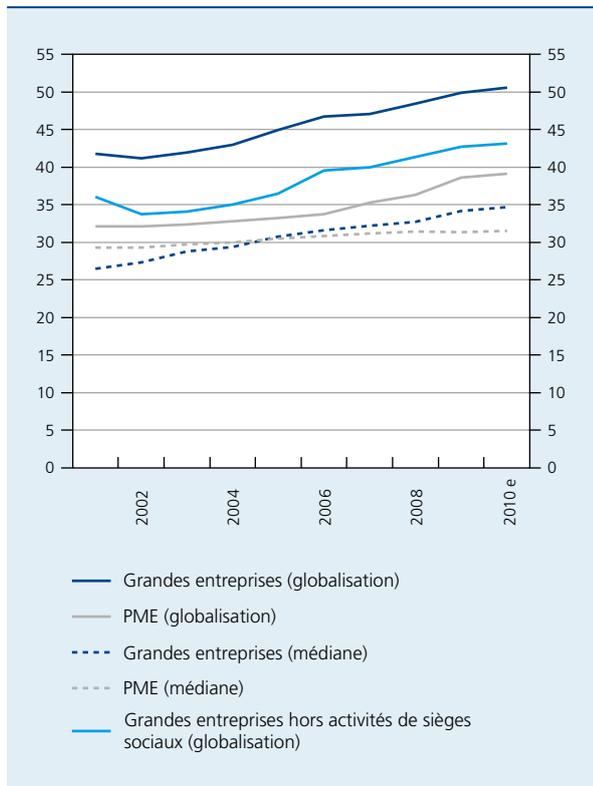
Le graphique 8 présente l'ensemble de la distribution du ratio de rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes. Ce ratio est préférable pour l'étude de la distribution car il est disponible pour toutes les entreprises, contrairement à la rentabilité nette des capitaux propres, dont le calcul nécessite des capitaux propres positifs. Il a pour caractéristique d'être indépendant de la structure de financement, et est de ce fait aussi appelé « rentabilité économique ».

Il ressort du graphique 8 que, au cours de la dernière décennie, la conjoncture économique a influencé les couches tant les plus rentables que les moins rentables de la population. Ainsi, le contexte économique globalement favorable des années 2003 à 2007 a coïncidé avec un déplacement vers le haut de l'ensemble de la distribution. Celle-ci a ensuite migré vers le bas en 2008 et en 2009, sous l'effet de la dégradation conjoncturelle, avant de se redresser en 2010, surtout pour les grandes entreprises. Il est à remarquer que la plus grande dispersion des PME implique un écrasement visuel des écarts dans le graphique relatif à ces entreprises.

3.2 Solvabilité

La solvabilité traduit la capacité des entreprises à honorer leurs engagements à court et à long termes. Dans le cadre de cet article, elle est évaluée au travers de trois notions : le degré d'indépendance financière, la couverture des

GRAPHIQUE 9 DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE
(pourcentages)



Source : BNB.

fonds de tiers par le cash-flow et les charges d'intérêts des dettes financières. La notion de solvabilité est fondamentale dans l'évaluation financière d'une société. Elle figure d'ailleurs au cœur du modèle de santé financière développé par la Banque (cf. paragraphe 3.3).

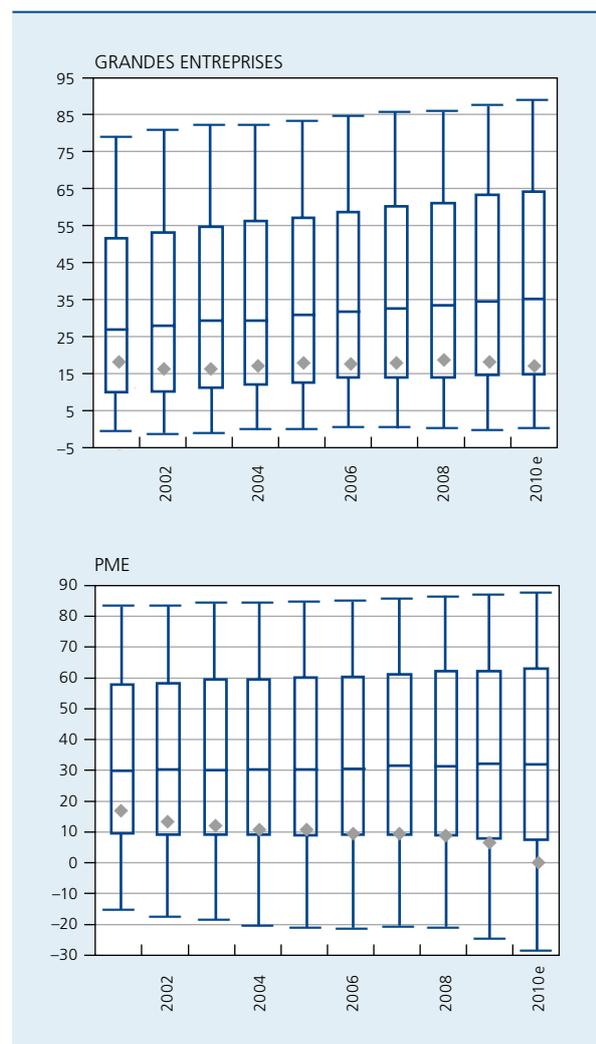
Le degré d'indépendance financière est égal au rapport entre les capitaux propres et le total du passif. Quand le ratio est élevé, l'entreprise est indépendante des fonds de tiers, ce qui a deux conséquences positives : d'abord, les charges financières sont faibles et pèsent donc peu sur les résultats ; 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.

En 2010, l'indépendance financière globalisée s'est à nouveau améliorée et a atteint 43,1 % pour les grandes entreprises (hors activités de sièges sociaux) et 39,1 % pour les PME (graphique 9). La tendance haussière à

l'œuvre depuis de nombreuses années s'est donc poursuivie. En l'espace de dix ans, le ratio a gagné un peu plus de 7 points pour les deux catégories d'entreprises.

Depuis l'exercice 2005, cette tendance de long terme a été renforcée par 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 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 », dans laquelle les apports ont été particulièrement significatifs, le ratio des grandes entreprises perd d'ailleurs plus de 7 points. Les variations annuelles restent cependant largement similaires.

GRAPHIQUE 10 DISTRIBUTION DU DEGRÉ D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE
(pourcentages)



Source : BNB.

L'accroissement tendanciel de la solvabilité a touché l'ensemble de la population étudiée, comme l'attestent les médianes. Au cours des dix dernières années, le ratio médian a en effet gagné 8,2 points pour les grandes entreprises, et 2,2 points pour les PME. Depuis 2008, si la progression du ratio a encore été sensible pour les grandes entreprises (+2,0 points), elle a été limitée pour les PME (+0,07 points).

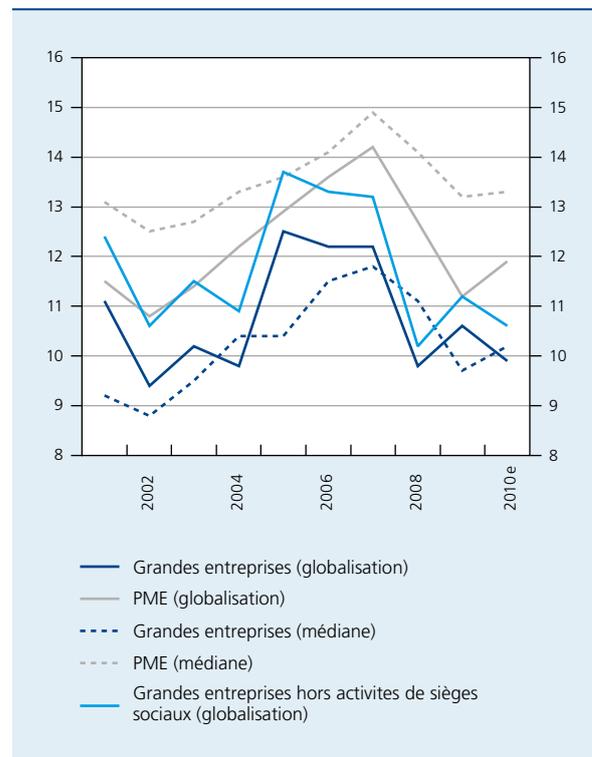
Il est à noter que les dettes à long terme occupent une place de plus en plus importante dans le total des dettes. Ainsi, alors qu'en 2001, les dettes à long terme représentaient 32 % de l'endettement total, cette proportion a atteint 41 % en 2010. La distribution de la part d'endettement à long terme s'est elle aussi déplacée vers le haut au cours de cette même période: si la médiane est restée assez stable, le troisième quartile est passé de 47,6 % en 2001 à près de 52 % en 2010. Cette évolution de la structure de financement peut être considérée comme favorable, dans la mesure où elle accroît la stabilité des capitaux dont disposent les entreprises et où elle limite les risques de liquidité liés à l'endettement à court terme. Dans les travaux liés au modèle de santé financière développé par la Banque, il est d'ailleurs apparu que l'endettement à court terme est une variable largement plus prédictive d'une défaillance que l'endettement à long terme.

D'après les schémas complets, qui permettent d'isoler parfaitement ce type de dettes, les dettes des sociétés non financières envers les établissements de crédit ont rebondi en 2010 (+3,0 %) après avoir chuté l'année précédente. Sur l'ensemble de 2010, le nouveau repli des dettes bancaires à un an au plus (-7,0 %) a en effet été plus que compensé par le redressement des dettes bancaires à plus d'un an (+10,3 %).

Bien que le graphique 9 reflète l'image d'une indépendance financière en constante amélioration, l'examen de la distribution dans son ensemble amène à nuancer cette conclusion (graphique 10). Pour les grandes entreprises, il apparaît en effet que la hausse de l'indépendance financière a surtout profité aux strates les plus solvables de la population: depuis 2001, le gain a été de plus de 10 points pour le 9^e décile des grandes entreprises, contre 0,5 points seulement pour le 1^{er} décile. En ce qui concerne les PME, la hausse du 9^e décile a été plus limitée (+ 4,1 points), tandis que le 1^{er} quartile s'est tassé (-1,8 points) et que le 1^{er} décile s'est très nettement dégradé (-13,4 points). Ces reculs à l'extrémité inférieure de la distribution indiquent qu'une importante fraction des PME a évolué à contre-courant de la tendance majoritaire.

Alors que pour la rentabilité, la moyenne winsorisée est relativement proche de la médiane, elle s'établit plutôt à

GRAPHIQUE 11 DEGRÉ DE COUVERTURE DES FOND DE TIERS PAR LE CASH-FLOW
PAR LE CASH-FLOW
(pourcentages)



Source : BNB.

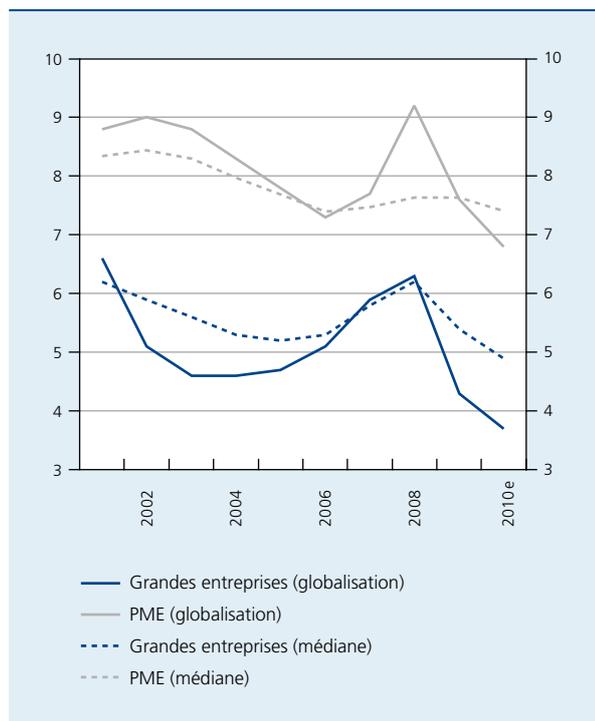
la hauteur du 1^{er} quartile dans le cas de l'indépendance financière, ce qui traduit une plus grande dispersion vers les valeurs inférieures. Cette situation tient au fait que le ratio d'indépendance financière est borné supérieurement (à 100 %), mais pas inférieurement.

Le degré d'indépendance financière et sa réciproque, le degré d'endettement, donnent une image de l'équilibre général des masses bilantaires. Cette image est nécessaire à la construction du diagnostic de solvabilité mais elle n'est pas suffisante, car elle ne permet d'évaluer ni la capacité des entreprises à rembourser leurs dettes, ni le niveau des charges que celles-ci entraînent.

Le potentiel de remboursement peut être mesuré au moyen du degré de couverture des fonds de tiers par le cash-flow, c'est-à-dire la part des dettes que l'entreprise pourrait rembourser en affectant à cette fin la totalité du cash-flow de l'exercice⁽¹⁾. L'inverse de

(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.

GRAPHIQUE 12 CHARGES D'INTÉRÊTS MOYENNES DES DETTES FINANCIÈRES
(pourcentages)



Source : BNB.

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 de l'indépendance financière, un niveau d'endettement élevé pouvant être compensé par une capacité de remboursement élevée, et inversement.

Après avoir été mise sous pression durant la récession, la couverture des fonds de tiers s'est légèrement améliorée en 2010 d'après la plupart des mesures étudiées (graphique 11). Comme dans le cas de la rentabilité, ce rétablissement n'a toutefois pas permis de renouer avec les niveaux atteints avant l'entrée en récession.

On peut remarquer que le ratio globalisé des grandes entreprises fluctue parfois de manière erratique. Ainsi, au cours des deux dernières années sous revue, il a évolué à contre-courant de la tendance générale. En 2009, l'augmentation du ratio s'expliquait principalement par une importante plus-value sur réalisation d'actifs immobilisés dans l'industrie agro-alimentaire. En 2010, plusieurs transferts intra-groupe ont impliqué l'apparition de dettes vis-à-vis de sociétés liées, avec pour contrepartie à l'actif des placements de trésorerie ou des immobilisations financières.

Les charges d'intérêts moyennes des dettes financières permettent quant à elles d'évaluer le coût du recours aux sources externes de financement. En 2010, le ratio s'est replié pour la deuxième année consécutive (graphique 12). En l'espace de deux ans, le ratio globalisé a baissé de plus de 2 points tant pour les grandes entreprises que pour les PME. Le recul a été plus mesuré en termes médians, en particulier pour les PME. Dans l'ensemble, l'évolution du ratio traduit la baisse des taux d'intérêt appliqués aux crédits bancaires en 2009 et en 2010.

3.3 Résultats du modèle de santé financière

3.3.1 Présentation de l'indicateur et des classes de santé financière

Afin de mieux évaluer la situation financière des sociétés, la Banque a développé un indicateur de santé financière basé sur les comptes annuels. Cet indicateur est conçu comme une combinaison pondérée de variables, qui est atteinte au moyen d'un modèle construit de la même manière qu'un modèle de prédiction des défaillances. Le modèle prend la forme d'une régression logistique discriminant entre les sociétés défaillantes d'une part, les sociétés non défaillantes d'autre part. La définition de la défaillance est basée sur un critère juridique : une société est considérée comme défaillante si elle a fait l'objet d'une faillite ou d'un concordat judiciaire dans le passé.

L'ensemble des éléments méthodologiques ayant présidé à la construction du modèle sont consultables dans le Working Paper 213 de la Banque⁽¹⁾.

L'intérêt de l'indicateur est de résumer la situation de chaque société en une valeur unique tenant compte simultanément des dimensions de solvabilité, de liquidité et de rentabilité. Ces dimensions sont complémentaires dans l'élaboration d'un diagnostic financier, un niveau d'endettement élevé pouvant par exemple être compensé par une trésorerie ou un cash-flow abondants, et inversement. L'indicateur tient également compte de l'âge et de la taille des sociétés, notamment par le biais de variables d'interaction.

L'indicateur constitue une évaluation strictement financière des sociétés. Cette évaluation est basée sur les données des comptes annuels et ne tient dès lors pas compte d'autres éléments fondamentaux, comme les perspectives de développement, la concurrence, la qualité des dirigeants ou encore l'inclination des actionnaires à apporter leur soutien

(1) Vivet D. (2011), *Développement d'un indicateur de santé financière basé sur les comptes annuels des sociétés*, Banque nationale de Belgique, Working paper 213.

financier. À ce titre, l'indicateur doit être considéré comme un des éléments permettant de porter un jugement complet sur la situation d'une entreprise.

Initialement, l'objectif de la Banque était de disposer d'un indicateur pour l'ensemble des sociétés non financières déposant des comptes annuels à la Centrale des bilans, soit plus de 300 000 observations pour les derniers exercices comptables. Les analyses préliminaires ont toutefois montré que les données de certaines sociétés sont difficilement interprétables dans le cadre d'un modèle statistique à grande échelle. Une importante partie du travail en amont a donc consisté à déterminer les contours d'une population homogène, afin de garantir une fiabilité minimale des résultats. C'est ainsi que l'indicateur est calculé pour les sociétés satisfaisant aux conditions suivantes :

- contrôles logiques et arithmétiques de la Centrale des bilans satisfaits ;
- total bilantaire : supérieur ou égal à 50 000 euros ;
- durée de l'exercice comptable : égale à douze mois ;
- forme juridique : société anonyme, société privée à responsabilité limitée (SPRL) ou société coopérative ;
- conditions de contenu : actifs circulants, fonds de tiers, fonds de tiers à court terme et dettes à un an au plus supérieurs à zéro.

La population ainsi circonscrite contient plus de 200 000 observations pour les derniers exercices comptables (234 274 en 2009). Elle est nettement plus vaste que les populations étudiées dans la plupart des travaux comparables. Les performances du modèle n'en sont pas moins très satisfaisantes et stables dans le temps. La taille de la population confère de plus une portée très générale aux résultats.

À partir de l'indicateur, dix classes de santé financière ont été définies. Chaque classe est associée à un niveau de risque distinct défini par le taux de défaillance à trois ans observé dans le passé (tableau 3). Les taux présentés dans le tableau sont calculés sur l'ensemble des comptes annuels relatifs aux exercices comptables 2000 à 2007, et se rapportent donc aux défaillances survenues entre 2001 et 2010. Ils sont de ce fait indépendants du cycle conjoncturel et bénéficient d'une grande stabilité dans le temps. Eu égard au nombre d'observations sur lesquelles ils sont calculés (près de 1,6 millions de comptes annuels), ils peuvent être interprétés comme des probabilités fiables.

Le taux de défaillance s'établit à 0,09 % dans la classe 1, c'est-à-dire la classe correspondant aux valeurs les plus élevées de l'indicateur de santé financière. Ce taux signifie que, dans le passé, moins d'une société sur mille a été défaillante à un horizon de trois ans dans

TABLEAU 3 TAUX DE DÉFAILLANCE ET DISTRIBUTION DES SOCIÉTÉS PARMIS LES CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE

(réunion des comptes annuels relatifs aux exercices comptables 2000 à 2007, soit 1 581 280 observations)

Classes de santé financière	Taux d'observations défaillantes à un horizon de trois ans	Pourcentage de sociétés présentes dans la classe
Classe 1	0,09	8,42
Classe 2	0,23	16,84
Classe 3	0,48	15,98
Classe 4	0,98	15,95
Classe 5	2,45	24,58
Classe 6	5,75	11,69
Classe 7	10,31	4,65
Classe 8	15,51	1,23
Classe 9	19,71	0,46
Classe 10	26,09	0,21
Ensemble des sociétés ..	2,37	100,00

Source : BNB.

cette classe. Le taux de défaillance augmente ensuite progressivement à mesure que l'on passe de la classe 1 à la classe 10, ce qui correspond implicitement à une dégradation de la situation financière. Le taux atteint 26,09 % dans la classe 10, c'est-à-dire la classe correspondant aux valeurs les plus faibles de l'indicateur. Cela signifie que, dans le passé, plus d'un quart des sociétés de la classe 10 ont été défaillantes à un horizon de trois ans.

Les classes 1, 2, 3 et 4 sont associées à des taux de défaillance inférieurs à la moyenne, et s'assimilent dès lors à une situation financière favorable. Les taux ne sont cependant pas nuls, ce qui signifie que ces classes ne sont pas exemptes de tout risque. Les classes 6, 7, 8, 9 et 10 sont au contraire associées à des taux de défaillance supérieurs à la moyenne, et correspondent de ce fait à une situation de vulnérabilité. C'est pourquoi l'appartenance à une de ces classes peut être interprétée comme un clignotant, dont l'intensité s'accroît à mesure que l'on passe de la classe 6 à la classe 10. Enfin, la classe 5 est neutre en termes d'interprétation car elle correspond à un taux de défaillance proche de la moyenne.

Il est à souligner que les taux de défaillance présentés au tableau 3 concernent les sociétés en ordre de dépôt de leurs comptes annuels, et que le non-respect de cette obligation légale est un clignotant préalable à tout diagnostic

financier. Ces taux concernent par ailleurs une acception particulière de la défaillance, à savoir les situations de faillite ou de concordat judiciaire à un horizon de trois ans. L'extension de cet horizon à cinq ou à dix ans résulte en des taux très nettement supérieurs. Pour l'exercice 1999 par exemple, le taux de défaillance dans la classe 10 atteint 45,4 % à dix ans, contre 37,3 % à cinq ans et 27,8 % à trois ans.

De plus, les sociétés appartenant aux dernières classes sont susceptibles d'être exposées à des conséquences indésirables autres qu'une faillite, comme un défaut de paiement, une restructuration, une dissolution ou une liquidation. À un horizon de dix ans, si l'on ajoute aux faillites les cas de sociétés ayant disparu pour toute autre raison, le taux d'arrêt de l'activité dépasse 60 % en classe 10 et 50 % en classes 8 et 9. La continuité des sociétés positionnées dans

les dernières classes est donc nettement compromise à plus ou moins brève échéance. La plupart des sociétés restant en activité bénéficient ultérieurement du soutien financier de leur actionnariat, sous la forme de prêts, d'augmentations de capital ou d'interventions dans les pertes.

3.3.2 Évolution de la santé financière

La première partie du tableau 4 présente l'évolution de la distribution des sociétés parmi les classes de santé financière. On peut constater que, alors qu'elle était en constante diminution depuis 2003, la proportion de sociétés positionnées dans les dernières classes s'est sensiblement accrue en 2008 et en 2009, sous l'effet de la récession. Ainsi, le pourcentage de sociétés positionnées dans les classes 7 à 10, c'est-à-dire les classes associées à un taux de défaillance au moins égal à 10 %,

TABEAU 4 DISTRIBUTION DE LA POPULATION PARMIS LES CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE

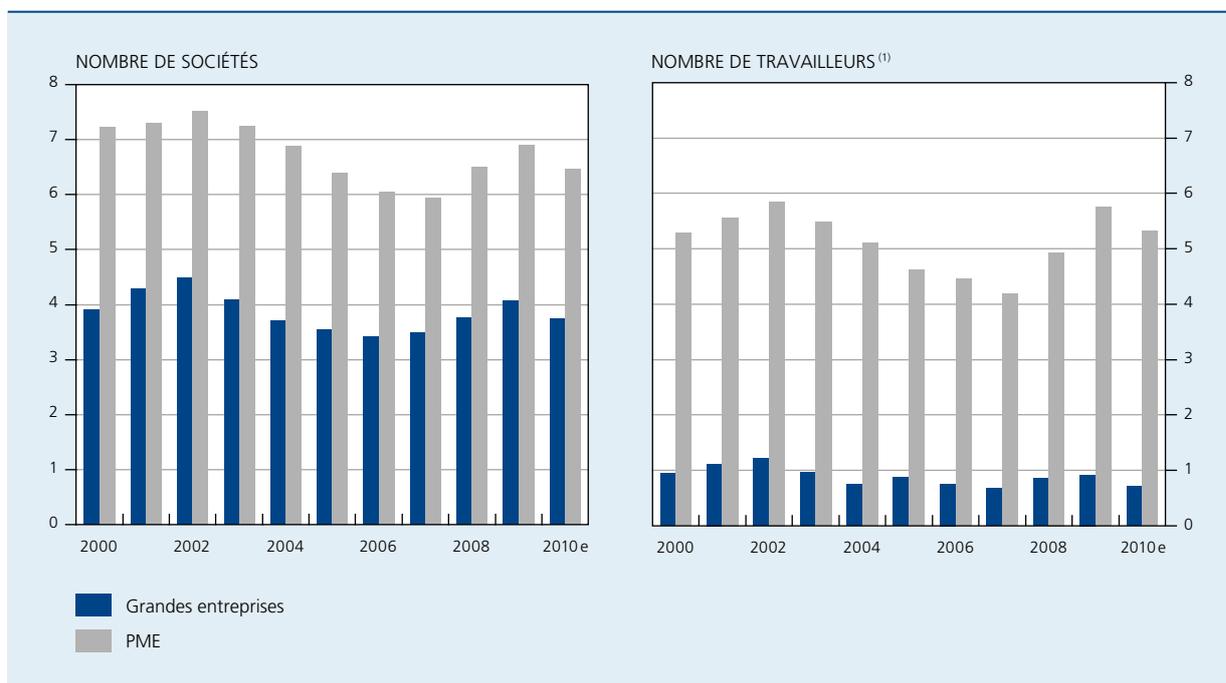
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Échantillon	
								2009	2010
Pourcentages du nombre de sociétés									
Classe 1	7,90	8,44	8,93	9,55	10,38	10,67	11,32	12,82	13,61
Classe 2	16,24	16,94	17,64	18,32	18,92	19,02	19,26	20,98	21,65
Classe 3	15,61	15,96	16,23	16,45	16,62	16,40	16,05	16,87	17,01
Classe 4	16,04	15,88	15,91	15,79	15,64	15,34	14,95	15,04	15,02
Classe 5	25,08	24,59	24,03	23,33	22,29	21,87	21,43	20,19	19,41
Classe 6	12,12	11,54	11,08	10,69	10,38	10,40	10,30	8,90	8,51
Classe 7	4,93	4,72	4,43	4,22	4,10	4,33	4,55	3,68	3,45
Classe 8	1,31	1,27	1,16	1,08	1,08	1,22	1,32	1,00	0,86
Classe 9	0,50	0,45	0,43	0,41	0,41	0,51	0,54	0,36	0,32
Classe 10	0,26	0,21	0,17	0,16	0,18	0,24	0,28	0,17	0,15
Total	100,00								
Pourcentages du nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel⁽¹⁾									
Classe 1	7,17	7,45	8,02	8,56	8,50	8,32	9,26	9,91	12,83
Classe 2	21,70	23,74	23,97	26,15	26,70	26,79	27,20	28,71	27,91
Classe 3	21,71	22,09	22,67	22,72	21,66	23,29	20,58	21,78	22,28
Classe 4	18,68	19,53	18,78	17,80	19,98	16,95	18,40	18,67	18,58
Classe 5	22,55	20,04	19,54	18,28	16,94	17,77	16,92	15,30	14,30
Classe 6	5,79	5,02	4,95	4,53	4,41	4,74	5,17	4,09	2,83
Classe 7	1,66	1,46	1,45	1,31	1,22	1,43	1,60	1,07	0,90
Classe 8	0,45	0,42	0,40	0,37	0,35	0,42	0,49	0,28	0,22
Classe 9	0,19	0,15	0,13	0,17	0,15	0,16	0,22	0,11	0,10
Classe 10	0,10	0,11	0,09	0,10	0,09	0,13	0,17	0,07	0,05
Total	100,00								

Source : BNB.

(1) Équivalents temps plein (rubrique 9087).

GRAPHIQUE 13 PROPORTION DE SOCIÉTÉS ET D'EMPLOIS DANS LES QUATRE DERNIÈRES CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE, EN FONCTION DE LA TAILLE

(pourcentages du total)



Source : BNB.

(1) Équivalents temps plein (rubrique 9087).

est passé de 5,77 % (soit 12 779 sociétés) en 2007 à 6,69 % (soit 15 669 sociétés) en 2009. On observe par ailleurs que la proportion de sociétés positionnées dans les classes 8, 9 et 10 s'était déjà légèrement redressée en 2007, en conséquence sans doute de la décélération économique qui s'était progressivement marquée à partir de la mi-2007.

D'après l'échantillon constant, le pourcentage de sociétés positionnées dans les dernières classes a reflué en 2010, sous l'effet du contexte économique plus favorable. Comme il ressort toutefois des deux dernières colonnes du tableau, l'échantillon sous-estime la proportion de sociétés positionnées dans ces classes. En particulier, il ne prend en compte ni les sociétés nouvellement créées, ni les sociétés en retard de dépôt, qui sont structurellement plus vulnérables. L'évolution en 2010 devra donc être confirmée lorsque tous les comptes annuels seront disponibles.

Il apparaît en outre que le pourcentage de sociétés positionnées dans les premières classes augmente sur le long terme. Ainsi, la proportion de sociétés positionnées dans les classes 1 et 2 est passée de 24 % en 2003 à près de 31 % en 2009. Ce phénomène s'explique par

l'amélioration tendancielle des percentiles supérieurs de nombreux ratios. La solvabilité, qui est la variable prépondérante dans le modèle de santé financière, est typique de cette évolution (cf. graphique 10).

La deuxième partie du tableau 4 permet de constater que les sociétés considérées comme vulnérables sont de taille relativement modeste. Ainsi, les 6,69 % de sociétés positionnées dans les classes 7 à 10 en 2009 représentaient à peine 2,47 % du nombre total de travailleurs inscrits au registre du personnel, soit un peu plus de 40.000 emplois. À l'opposé, la proportion d'emplois dans les quatre premières classes (c'est-à-dire les classes assimilées à une situation financière saine) atteignait 75 %.

Enfin, les PME sont structurellement plus vulnérables que les grandes entreprises (graphique 13). En 2010, d'après les estimations, 6,5 % des PME étaient en effet positionnées dans les quatre dernières classes, contre 3,7 % des grandes entreprises. En termes d'emplois, l'écart est plus important puisque la proportion était de 5,4 % pour les PME et de 0,7 % pour les grandes entreprises. En dépit de ces différences de niveau, les deux catégories de sociétés ont suivi des tendances similaires au cours de la dernière décennie.

3.3.3 Matrice de transition

La population faisant l'objet des statistiques ci-dessus n'est pas constante : chaque année en effet, un certain nombre de sociétés entrent et sortent de la population. En particulier, de nombreuses sociétés vulnérables disparaissent, ce qui contribue à faire baisser naturellement la proportion de sociétés positionnées dans les dernières classes. Par ailleurs, les sociétés restant dans la population peuvent évoluer d'une classe à l'autre, en fonction de leur situation financière. Les matrices de transition permettent d'étudier ce type de mouvements.

Le tableau 5 présente la matrice de transition 2008-2009. Celle-ci met en relation la situation des sociétés pour les exercices 2008 et 2009. La matrice se compose d'une matrice principale dans laquelle figurent les sociétés affectées à une classe tant en 2008 qu'en 2009, c'est-à-dire les sociétés pour lesquelles un indicateur a été calculé pour les deux exercices. Les sociétés pour lesquelles un indicateur n'est calculé que pour 2008 sont affectées à la colonne « défaillance » ou à la colonne « autre ». La colonne « défaillance » concerne les sociétés ayant disparu à la suite d'une faillite. La colonne « autre » concerne les sociétés ayant disparu pour toute autre raison (liquidation, dissolution, fusion par absorption, etc) ainsi que les sociétés dont les comptes annuels 2009 ne satisfont pas aux conditions de calcul de l'indicateur. Enfin, la dernière ligne de la

matrice indique la situation des nouvelles entrées, soit les sociétés nouvellement créées et les sociétés préexistantes dont les comptes annuels ne satisfont pas aux conditions de calcul pour 2008 mais bien pour 2009.

La diagonale de la matrice principale indique la proportion de sociétés qui n'ont pas changé de classe entre les deux exercices comptables. Elle rassemble 49,6 % des sociétés de la matrice principale. La tridiagonale correspond quant à elle aux sociétés qui soit n'ont pas changé de classe, soit ont évolué vers une classe contiguë. Elle regroupe 86,8 % des sociétés de la matrice principale, ce qui signifie que le positionnement des sociétés est assez stable d'une année à l'autre. Pour mémoire, les cas de variation de plus de deux classes sont rares : ils représentent 3,4 % des sociétés de la matrice principale.

La matrice permet par ailleurs de vérifier que, chaque année, de nombreuses sociétés positionnées dans les dernières classes sortent de la population couverte par le modèle. Ainsi, 36 % des sociétés positionnées dans la classe 10 en 2008 sont sorties de la matrice en 2009 (16,3 % pour défaillance, 19,6 % pour une autre raison), contre seulement 5,2 % des sociétés de la classe 1. Il faut aussi noter que la conjoncture a un impact sur la distribution des sociétés : dans la matrice 2008-2009, 30,0 % des sociétés se situent à droite de la diagonale (c'est-à-dire migrent vers une classe plus

TABLEAU 5 CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE – MATRICE DE TRANSITION 2008-2009
(pourcentages)

De / À	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Défaillance ⁽¹⁾	Autre ⁽²⁾	Total
1	70,1	19,2	3,5	1,3	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	100,0
2	15,3	55,5	15,6	5,5	2,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	4,7	100,0
3	3,0	24,7	39,3	16,9	8,7	1,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	5,6	100,0
4	1,1	8,0	22,2	34,9	22,1	3,6	0,8	0,1	0,0	0,0	0,5	6,6	100,0
5	0,5	2,8	7,2	17,2	46,7	12,6	3,0	0,5	0,2	0,1	1,2	8,2	100,0
6	0,2	0,8	2,0	5,0	27,4	36,3	11,2	2,0	0,6	0,3	2,9	11,3	100,0
7	0,1	0,6	0,9	2,1	11,6	25,9	28,1	7,3	2,3	0,9	5,6	14,6	100,0
8	0,0	0,3	0,6	1,2	6,0	13,6	25,2	17,0	6,1	2,6	9,7	17,7	100,0
9	0,2	0,3	0,5	0,8	4,0	8,1	17,7	17,0	13,0	7,0	11,7	19,7	100,0
10	0,4	0,0	0,4	0,6	3,0	3,9	9,1	14,6	13,1	19,1	16,3	19,6	100,0
Nouvelles entrées ⁽³⁾ ...	4,4	11,0	13,3	14,9	26,0	16,1	8,9	3,2	1,4	0,8	–	–	100,0

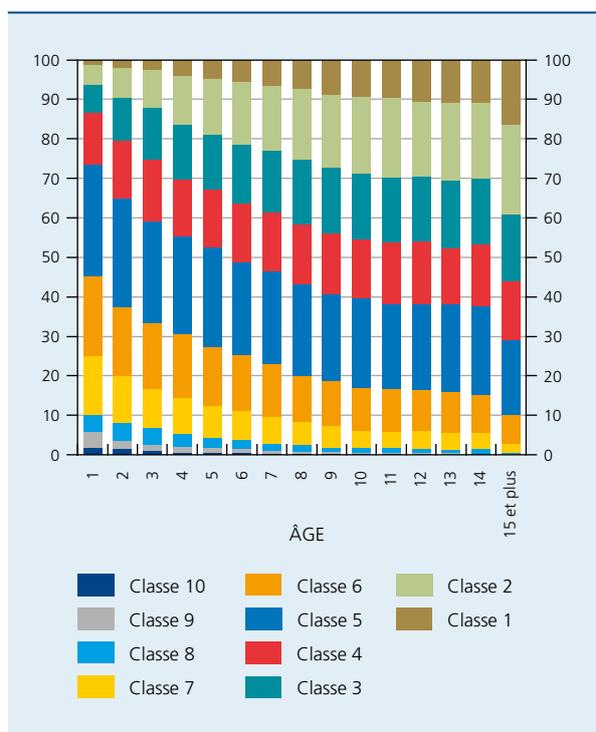
Source : BNB.

(1) Sociétés ayant disparu à la suite d'une défaillance au sens défini plus haut.

(2) Sociétés ayant disparu pour toute autre raison qu'une faillite (liquidation, dissolution, fusion par absorption, etc) et sociétés dont les comptes annuels 2009 ne satisfont pas aux conditions de calcul de l'indicateur (y compris les sociétés qui ne sont pas en ordre de dépôt).

(3) Sociétés nouvellement créées et sociétés préexistantes dont les comptes annuels ne satisfont pas aux conditions de calcul de l'indicateur pour 2008, mais bien pour 2009.

GRAPHIQUE 14 DISTRIBUTION DES SOCIÉTÉS PARMIS LES CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE, EN FONCTION DE L'ÂGE ⁽¹⁾
(2009, pourcentages)



Source : BNB.

(1) L'âge est défini comme la différence entre la date de clôture des comptes annuels et la date de constitution de la société. Cette différence exprimée en nombre d'années est arrondie à l'unité supérieure.

vulnérable ou disparaissent), contre 27,6 % dans la matrice 2005-2006 par exemple.

Enfin, il apparaît que les sociétés entrant dans la matrice sont nettement plus vulnérables que les autres : 14,2 % des nouvelles entrées sont positionnées dans les quatre dernières classes, contre 5,7 % des sociétés de la matrice principale (en 2009). Les jeunes sociétés, qui représentent environ la moitié des nouvelles entrées, pèsent particulièrement sur ce résultat. À ce sujet, le graphique 14 présente la distribution des sociétés parmi les classes en fonction de l'âge. Il indique que plus l'ancienneté est élevée, plus les sociétés sont distribuées vers les premières classes et donc plus elles sont financièrement saines. L'incidence de l'âge sur la vulnérabilité est particulièrement prononcée au cours des premières années.

4. Perspective régionale

Cette partie propose une analyse régionale des résultats et de la situation financière des sociétés. Cette analyse

repose sur une ventilation des comptes annuels en fonction de la région d'implantation des sociétés. La méthodologie qui a présidé à cette ventilation est exposée au paragraphe 4.1. Les paragraphes suivants présentent les résultats obtenus.

4.1 Méthodologie

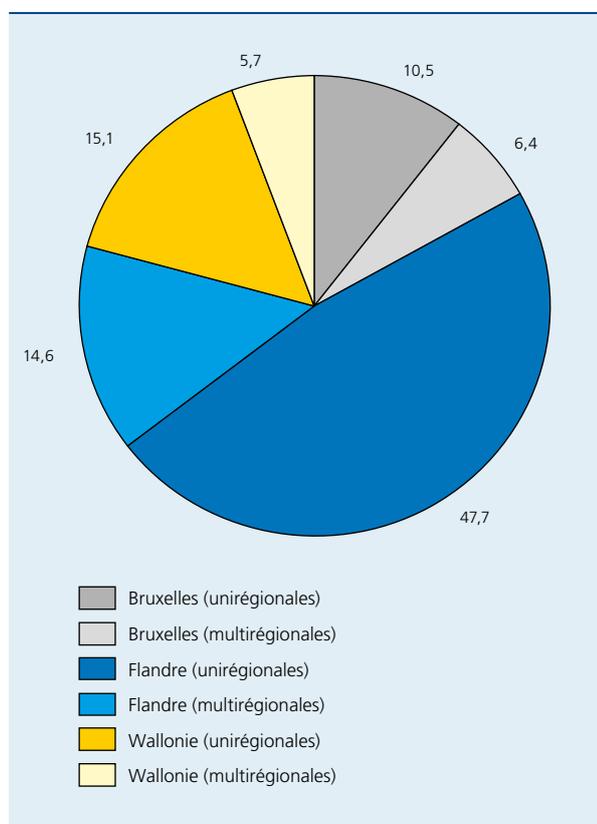
La ventilation régionale des comptes annuels se fonde sur les données de l'Institut des comptes nationaux.

Pour les sociétés unirégionales, c'est-à-dire les sociétés dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule et même région, l'affectation à une région est immédiate. En 2009, la population comptait 313 229 sociétés unirégionales, soit 99,6 % des sociétés étudiées dans le cadre du présent article. Il s'agit généralement d'entités relativement petites : près de 60 % de ces sociétés ne déclarent pas de travailleurs au registre du personnel, et leur valeur ajoutée moyenne s'établit à moins de 400 000 euros.

Les sociétés multirégionales, c'est-à-dire les sociétés établies dans plus d'une région, étaient au nombre de 1 402 en 2009, dont 386 étaient implantées dans les trois régions et 1 016 implantées dans deux régions. Les sociétés multirégionales sont généralement des entreprises de grande taille : leur valeur ajoutée moyenne dépasse 31 millions d'euros. Pour ces entreprises, les rubriques des comptes annuels ont été ventilées au prorata du nombre d'emplois dans chaque région, ce qui revient à poser l'hypothèse de proportionnalité entre l'emploi et les postes comptables. Les entreprises multirégionales représentent un peu plus d'un quart de la valeur ajoutée totale (cf. ci-dessous), de sorte que l'essentiel de la ventilation régionale n'est pas affectée par cette hypothèse. L'Institut des comptes nationaux suit également une méthode proportionnelle pour établir les comptes régionaux.

Le graphique 15 décrit la ventilation régionale de la valeur ajoutée obtenue au terme de ces traitements. En 2010, les sociétés bruxelloises représentaient 16,9 % de la valeur ajoutée totale, dont 10,5 % issus de sociétés unirégionales et 6,4 % issus de sociétés multirégionales. La Flandre représentait quant à elle 62,3 % du total (47,7 % + 14,6 %) et la Wallonie 20,8 % (15,1 % + 5,7 %). En raison de leur nombre, et en dépit de leur taille relativement réduite, les sociétés unirégionales comptent pour près des trois-quarts de la valeur ajoutée totale. Le choix de l'agrégat étudié peut modifier sensiblement la répartition régionale : Bruxelles représente ainsi une part très nettement supérieure du total

GRAPHIQUE 15 VENTILATION RÉGIONALE DE LA VALEUR AJOUTÉE EN 2010
(pourcentages)



Source : BNB.

bilantaire (32,2 %), en raison de l'implantation dans la capitale de nombreux sièges d'entreprises.

La prise en compte de chaque siège social et de chaque siège d'exploitation permet une ventilation régionale plus fine qu'une ventilation basée sur les seuls sièges sociaux. Une telle méthode impliquerait en effet des distorsions pour les sociétés multirégionales, et plus particulièrement une surestimation de la part bruxelloise : en se fondant uniquement sur les sièges sociaux renseignés par la Banque-Carrefour des Entreprises, Bruxelles représenterait 27,4 % de la valeur ajoutée, la Flandre 56,0 % et la Wallonie 16,6 %.

La décomposition sectorielle de la valeur ajoutée fait apparaître certaines spécificités régionales (tableau 6). Bruxelles se distingue par une forte orientation vers les branches non manufacturières (plus de 90 % de la valeur ajoutée), en particulier les télécommunications, les services informatiques, les activités de sièges sociaux (regroupement « autres activités de services ») et l'immobilier. La

construction et les activités liées au transport sont par contre moins développées dans la capitale.

Les structures sectorielles flamande et wallonne sont globalement plus proches et se caractérisent par une part manufacturière nettement plus conséquente, de l'ordre de 30 %. Les structures des deux régions n'en sont pas moins différentes à plusieurs égards. Dans le regroupement « Industries chimiques et pharmaceutiques » par exemple, la Wallonie est surtout active dans les activités pharmaceutiques, alors que la Flandre est plus impliquée dans la chimie de base. Comparativement, le commerce de gros est également plus développé en Flandre, notamment dans les matières premières et les produits industriels.

Outre ces différences sectorielles, il est à noter que la part de valeur ajoutée générée par les PME est plus faible à Bruxelles (18 %) qu'en Flandre (29 %) et en Wallonie (28 %). En termes de nombre d'entreprises, Bruxelles compte par contre plus de très petites sociétés : 35 % des sociétés bruxelloises génèrent une valeur ajoutée inférieure à 10 000 euros, contre 24 % des sociétés flamandes et 25 % des sociétés wallonnes.

Dans la mesure où ces différences structurelles influent directement sur la situation financière des entreprises, les données régionales présentées ci-après doivent être interprétées avec recul. En particulier, les résultats relatifs aux entreprises bruxelloises doivent être lus à la lumière de leurs singularités, parmi lesquelles leur grande dispersion.

4.2 Évolution des principales composantes du compte d'exploitation

Ces dernières années, les tendances régionales en matière de valeur ajoutée ont été similaires : dans les trois régions, celle-ci n'a cessé de s'accroître entre 2001 et 2008, avant de se contracter en 2009 puis de se redresser en 2010 (tableau 7).

Au cours de la période récente, le commerce de gros a largement contribué aux fluctuations de l'activité à Bruxelles. En Flandre et en Wallonie, les mouvements ont surtout été déterminés par les branches manufacturières, en particulier la métallurgie et les fabrications métalliques. L'activité wallonne a été soutenue par l'augmentation des ventes et des marges dans l'industrie pharmaceutique, y compris au cœur de la récession.

En raison de ses spécificités et de sa taille relativement réduite, l'économie bruxelloise est plus sensible aux évolutions de certaines grandes entreprises, ce qui peut

TABLEAU 6 STRUCTURE RÉGIONALE DE LA VALEUR AJOUTÉE EN 2009
(pourcentages du total)

	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Belgique
Industrie manufacturière	8,6	29,8	30,8	26,4
dont:				
Industries agricoles et alimentaires	1,6	5,0	4,4	4,3
Textiles, vêtements et chaussures	0,3	1,2	0,3	0,9
Bois, papier et imprimerie	0,5	2,2	2,1	1,9
Industries chimiques et pharmaceutiques	2,3	6,8	9,8	6,7
Métallurgie et travail des métaux	0,5	4,0	4,8	3,6
Fabrications métalliques	2,7	5,6	4,8	4,9
Branches non manufacturières	91,4	70,2	69,2	73,6
dont:				
Commerce	18,2	21,5	20,7	20,7
Transport et entreposage	4,7	9,8	8,4	8,6
Hébergement et restauration	3,5	1,5	1,6	1,8
Information et communication	17,4	5,2	4,7	7,1
Activités immobilières	5,5	2,4	2,1	2,8
Autres activités de services ⁽¹⁾	21,9	14,8	10,6	15,1
Énergie, eau et déchets	9,3	4,2	6,7	5,6
Construction	4,3	8,0	8,1	7,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source: BNB.

(1) Les autres activités de services regroupent entre autres les activités juridiques et comptables, les activités de sièges sociaux et de conseil de gestion, les activités d'architecture et d'ingénierie, la recherche et développement, la publicité et les études de marché, les activités de location-bail et les activités liées à l'emploi.

se traduire par des mouvements erratiques. Ainsi, la faible croissance de la valeur ajoutée bruxelloise en 2007 s'explique essentiellement par une importante restructuration dans l'industrie automobile. Bruxelles se distingue aussi par le poids plus important des « autres charges d'exploitation » (rubrique 640/8 des comptes annuels), qui s'explique en grande partie par les droits d'accises comptabilisés dans le commerce de combustibles.

Dans les trois régions, les frais de personnel constituent la majeure partie des charges d'exploitation: en 2010, ils représentaient 51,2% de la valeur ajoutée à Bruxelles, 57,9% en Flandre et 59,4% en Wallonie. Après avoir très faiblement augmenté voire diminué en 2009, le montant des frais de personnel a à nouveau progressé dans les trois régions en 2010, sous l'effet du redressement du nombre de travailleurs.

Après les frais de personnel, les dotations d'amortissement sont les charges d'exploitation les plus

importantes: en 2010, elles représentaient entre 18 et 19% de la valeur ajoutée selon la région considérée. Bruxelles s'est singularisée par la forte hausse des amortissements en 2009, en raison des investissements réalisés par la société Infrabel. En Flandre, la croissance des dotations d'amortissement a faibli de 2008 à 2010, à la suite du ralentissement puis de la contraction des investissements en immobilisations corporelles. La Wallonie a suivi une évolution similaire en 2008 et en 2009, avant que la croissance des amortissements ne se redresse en 2010, en raison notamment de l'activation de frais de recherche et de développement dans l'industrie pharmaceutique.

En 2010, à la suite des évolutions des frais de personnel et des amortissements, le total des charges d'exploitation a crû moins rapidement que la valeur ajoutée dans les trois régions. Après deux années de chute, le résultat net d'exploitation a ainsi nettement rebondi: +36,9% à Bruxelles, +27,2% en Flandre et +29,7% en Wallonie. Au

TABLEAU 7 ÉVOLUTION DES PRINCIPALES COMPOSANTES DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION PAR RÉGION

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

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 e	Pourcentages de la valeur ajoutée 2010 e
Bruxelles							
Valeur ajoutée	3,7	4,8	0,6	4,8	-6,0	6,4	100,0
Frais de personnel	2,2	-0,3	5,4	3,1	0,7	1,1	51,2
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾ .. (-)	0,2	8,5	1,0	5,1	11,4	4,8	18,5
Autres charges d'exploitation	4,1	23,4	-25,3	44,7	-5,8	-3,6	11,8
<i>Total des charges d'exploitation</i>	2,1	4,7	-0,5	8,6	1,8	1,2	81,5
Résultat net d'exploitation	9,4	5,2	4,5	-7,3	-35,4	36,9	18,5
Flandre							
Valeur ajoutée	5,0	6,3	7,6	2,1	-3,0	5,8	100,0
Frais de personnel	3,1	5,4	7,5	6,1	-0,3	2,5	57,9
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾ .. (-)	4,3	6,1	8,5	6,9	5,5	1,4	18,0
Autres charges d'exploitation	7,0	2,0	2,0	-0,4	-5,4	-7,1	4,5
<i>Total des charges d'exploitation</i>	3,6	5,3	7,3	5,8	0,6	1,7	80,5
Résultat net d'exploitation	10,3	10,0	8,7	-10,9	-17,9	27,2	19,5
Wallonie							
Valeur ajoutée	4,6	6,6	8,5	4,4	-2,8	6,4	100,0
Frais de personnel	3,6	5,0	8,0	5,8	0,1	1,8	59,4
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾ .. (-)	1,8	0,6	12,6	6,9	3,7	5,8	17,9
Autres charges d'exploitation	10,6	32,1	-7,9	1,5	0,5	-0,6	4,9
<i>Total des charges d'exploitation</i>	3,6	5,7	7,7	5,7	0,8	2,5	82,2
Résultat net d'exploitation	9,6	10,6	11,9	-1,3	-19,8	29,7	17,8

Source : BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

cours de la dernière décennie, les évolutions du résultat d'exploitation ont été nettement plus déterminées par l'industrie en Flandre et en Wallonie.

4.3 Évolution de la situation financière des sociétés

Ce paragraphe propose des statistiques régionales pour la rentabilité, l'indépendance financière et les résultats du modèle de santé financière.

Afin d'éviter les doubles comptages, les statistiques de distribution et de fréquence sont basées sur une ventilation régionale majoritaire: pour obtenir ces statistiques, les sociétés multirégionales sont entièrement affectées à la région dans laquelle elles comptent le plus grand

nombre d'emplois. Ces sociétés sont très peu nombreuses (cf. ci-dessus), de sorte que l'impact de cette méthode est négligeable.

4.3.1 Rentabilité

Au cours de la dernière décennie, les trois régions ont suivi des tendances similaires en matière de rentabilité. En moyenne, sur l'ensemble de la période, les sociétés flamandes ont affiché une rentabilité supérieure, quelles que soient la taille et la mesure considérée (graphique 16). Toutefois, l'écart entre les entreprises wallonnes et flamandes s'est réduit au cours des dernières années; dans certains cas, il s'est même inversé. Ce paragraphe présente d'abord les résultats concernant la rentabilité des capitaux propres et la rentabilité des actifs d'exploitation. Les éléments de distribution de la rentabilité de l'actif total

sont ensuite abordés; ils permettent notamment d'identifier certaines spécificités de la Région bruxelloise.

4.3.1.1 Rentabilité nette des capitaux propres

En termes globalisés, sur l'ensemble des dix dernières années, les grandes entreprises flamandes ont joui d'une rentabilité nette des capitaux propres plus élevée. Cette situation tient principalement à une société active dans le raffinage de pétrole, qui perçoit des dividendes de plusieurs filiales étrangères. Les participations dans ces dernières sont, pour l'essentiel, financées par des emprunts envers des établissements de crédit, de sorte que les capitaux propres sont faibles comparativement aux dividendes reçus. Cette situation se traduit par une rentabilité des capitaux propres élevée qui, eu égard aux montants impliqués, pèse lourdement sur le total régional. Exprimé par rapport à l'actif total plutôt que par rapport aux capitaux propres, le différentiel de rentabilité entre la Flandre et les deux autres régions est moins important. Il faut aussi remarquer que la différence entre les régions s'est réduite au cours des derniers exercices comptables. En 2010 notamment, la rentabilité globalisée a évolué nettement plus favorablement pour les grandes entreprises wallonnes, de sorte que l'écart vis-à-vis de leurs homologues flamandes s'est largement résorbé. Le rebond des grandes entreprises wallonnes en 2010 provient surtout des branches manufacturières, dont la pharmacie et la sidérurgie. La stagnation des entreprises flamandes et bruxelloises s'explique en grande partie par la baisse des résultats financiers.

En termes médians, l'écart entre les grandes entreprises wallonnes et flamandes s'est progressivement resserré, à tel point que, depuis 2009, le niveau de la médiane wallonne est équivalent à celui de la médiane flamande. L'écart médian entre Bruxelles et les deux autres régions s'est au contraire accentué au cours de la même période. La médiane des grandes entreprises bruxelloises a été affectée par le déplacement vers le bas de la distribution des branches non manufacturières, parmi lesquelles le commerce de détail, l'immobilier, l'horeca et la construction.

Le ratio des PME s'est redressé dans les trois régions en 2010, en termes tant globalisés que médians. Les mouvements globalisés ont tendance à être plus amples pour les PME bruxelloises, en raison notamment des fluctuations du commerce de gros et de l'immobilier dans la capitale. Après avoir évolué en léger retrait tout au long de la décennie, la médiane des PME wallonnes a rejoint celle des PME flamandes en 2009. Le choix de la mesure de rentabilité exerce cependant une influence sur les résultats: la médiane de la rentabilité nette de l'actif total reste supérieure en Flandre quelle que soit la taille des sociétés.

4.3.1.2 Rentabilité nette des actifs d'exploitation

Un autre point de comparaison est fourni par la rentabilité nette des actifs d'exploitation, à savoir le rapport entre le résultat net d'exploitation et les actifs d'exploitation. Ce ratio permet de neutraliser l'effet des éléments financiers sur la rentabilité des entreprises. Dans cet article, on définit les actifs d'exploitation de la même manière que Ooghe et Van Wymeersch (2006)⁽¹⁾:

Actifs d'exploitation = frais d'établissement + immobilisations incorporelles + immobilisations corporelles + stocks et commandes en cours d'exécution + créances à un an au plus + comptes de régularisation.

Les autres actifs (immobilisations financières, créances à plus d'un an, placements de trésorerie et valeurs disponibles) sont considérés comme des actifs financiers et ne figurent pas au dénominateur du ratio.

À la différence de la rentabilité nette des capitaux propres, la rentabilité d'exploitation des grandes entreprises s'est nettement redressée dans les trois régions en 2010. On observe en outre que, depuis 2007, le ratio globalisé des grandes entreprises wallonnes est supérieur à celui des grandes entreprises flamandes. En termes médians, tant pour les grandes entreprises que pour les PME, le ratio des entreprises flamandes s'est établi à un niveau supérieur sur l'ensemble de la période sous revue. L'écart vis-à-vis des entreprises wallonnes s'est toutefois réduit au cours des dernières années.

4.3.1.3 Éléments de distribution

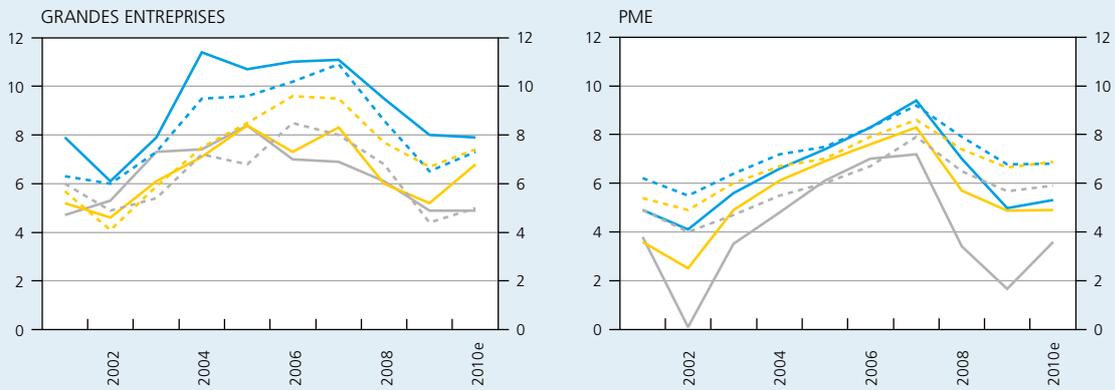
Les constats émis ci-avant doivent être lus à la lumière des distributions complètes. La troisième partie du graphique 16 présente la distribution de la rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes. Pour l'analyse de l'ensemble de la distribution, ce ratio est préférable car il est calculé pour toutes les entreprises.

De manière générale, les distributions flamandes sont plus proches des valeurs supérieures, quelle que soit la taille des entreprises. Le graphique illustre aussi la singularité des distributions bruxelloises. D'une part, celles-ci sont nettement plus dispersées vers les valeurs inférieures: en 2010, le 1^{er} décile des PME était ainsi égal à -28 % à Bruxelles, contre -13 % en Flandre et -17 % en Wallonie. D'autre part, les distributions bruxelloises sont également plus dispersées vers les valeurs supérieures: en 2010 le 9^e décile des PME atteignait 29 % à Bruxelles, contre 25 %

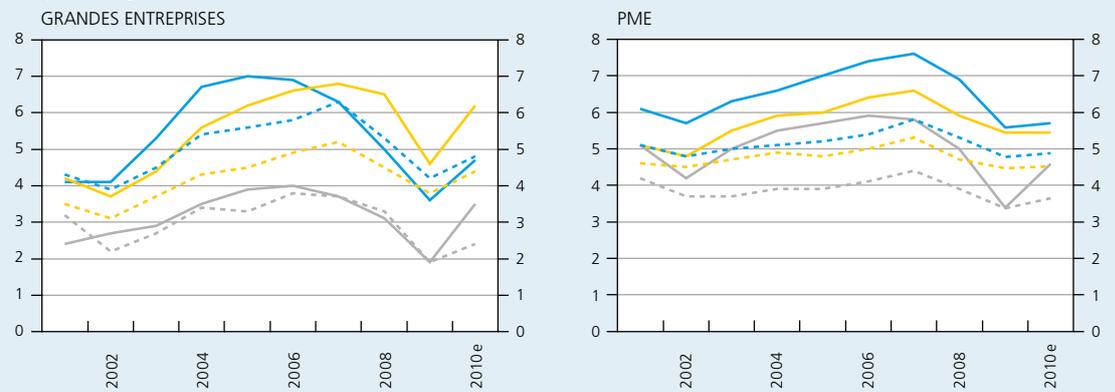
(1) Ooghe et Van Wymeersch (2006), *Traité d'analyse financière*, Intersentia, Anvers-Oxford.

GRAPHIQUE 16 RENTABILITÉ DES SOCIÉTÉS, PAR RÉGION

RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES HORS RÉSULTAT EXCEPTIONNEL ⁽¹⁾
(pourcentages)

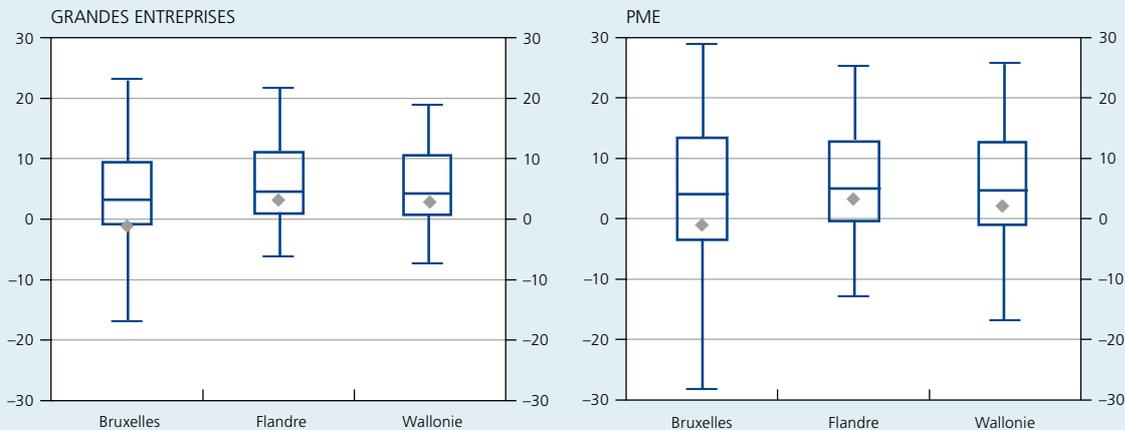


RENTABILITÉ NETTE DES ACTIFS D'EXPLOITATION
(pourcentages)



— Bruxelles (globalisation) - - - Bruxelles (médiane)
— Flandre (globalisation) - - - Flandre (médiane)
— Wallonie (globalisation) - - - Wallonie (médiane)

DISTRIBUTION DE LA RENTABILITÉ NETTE DE L'ACTIF TOTAL AVANT IMPÔTS ET CHARGES DES DETTES
(pourcentages, estimations pour l'exercice comptable 2010)



Source : BNB.

(1) Hors activités de sièges sociaux.

en Flandre et en Wallonie. En résumé, si Bruxelles compte proportionnellement plus de sociétés peu rentables, elle compte aussi plus de sociétés très rentables. Cette plus grande dispersion s'explique, pour l'essentiel, par la taille plus réduite et la spécialisation tertiaire des sociétés bruxelloises, deux éléments qui tendent à accentuer la volatilité des ratios financiers.

4.3.2 Degré d'indépendance financière

Ces dix dernières années, l'indépendance financière s'est améliorée dans les trois régions, quelles que soient la taille et la mesure étudiée (graphique 17).

En termes globalisés, la hausse la plus prononcée a été le fait des grandes entreprises bruxelloises, dont le ratio a gagné près de 11 points en l'espace de dix ans. Bruxelles a spécialement bénéficié du renforcement des capitaux propres dans certains sièges d'entreprises installés sur son territoire. Le ratio globalisé des grandes entreprises a également progressé dans les deux autres régions, mais dans une mesure plus limitée (+5,4 points en Flandre, +5,0 points en Wallonie).

Dans les trois régions, la tendance haussière a traversé l'ensemble des grandes entreprises: depuis 2001, l'indépendance financière médiane a gagné 9,2 points en Flandre, 6,2 points à Bruxelles et 5,7 points en Wallonie. Une conséquence de ces mouvements est que l'écart entre la médiane flamande et les médianes bruxelloise et wallonne s'est progressivement creusé au cours du temps. La plupart des branches étudiées ont contribué à cette évolution. Comme dans le cas des ratios de rentabilité, la distribution bruxelloise est sensiblement plus dispersée, y compris vers les valeurs supérieures (deuxième partie du graphique 17). On observe en particulier que, en 2010, le 3^e quartile et le 9^e décile des grandes entreprises étaient plus élevés à Bruxelles que dans les deux autres régions.

Le ratio globalisé des PME a lui aussi suivi une tendance haussière: en dix ans, il a gagné 7,9 points en Flandre, 7,2 points en Wallonie et 2,5 points à Bruxelles. Sur l'ensemble de la dernière décennie, l'indépendance financière globalisée des PME flamandes s'est établie à un niveau supérieur dans la plupart des branches couvertes; en 2009, elle a été stimulée par l'inscription d'une importante prime d'émission dans la branche énergétique. À Bruxelles et en Wallonie, le ratio globalisé des PME a été soutenu en 2007 et en 2008 par des augmentations de capital dans les services aux entreprises et dans l'immobilier.

Enfin, la solvabilité médiane des PME a enregistré une hausse plus modérée: en dix ans, elle a gagné 2,9 points en Flandre, 1,7 points en Wallonie et est restée stable à

Bruxelles (+0,0 points). En 2010, l'ensemble de la distribution flamande était plus proche des valeurs supérieures. Il faut encore souligner que, dans les trois régions, le 1^{er} quartile et le 1^{er} décile des PME se sont dégradés au cours de la dernière décennie. Une frange importante de la population de chaque région a donc évolué à contre-courant de la tendance haussière majoritaire. Ce phénomène a été particulièrement marqué à Bruxelles.

4.3.3 Évolution de la santé financière

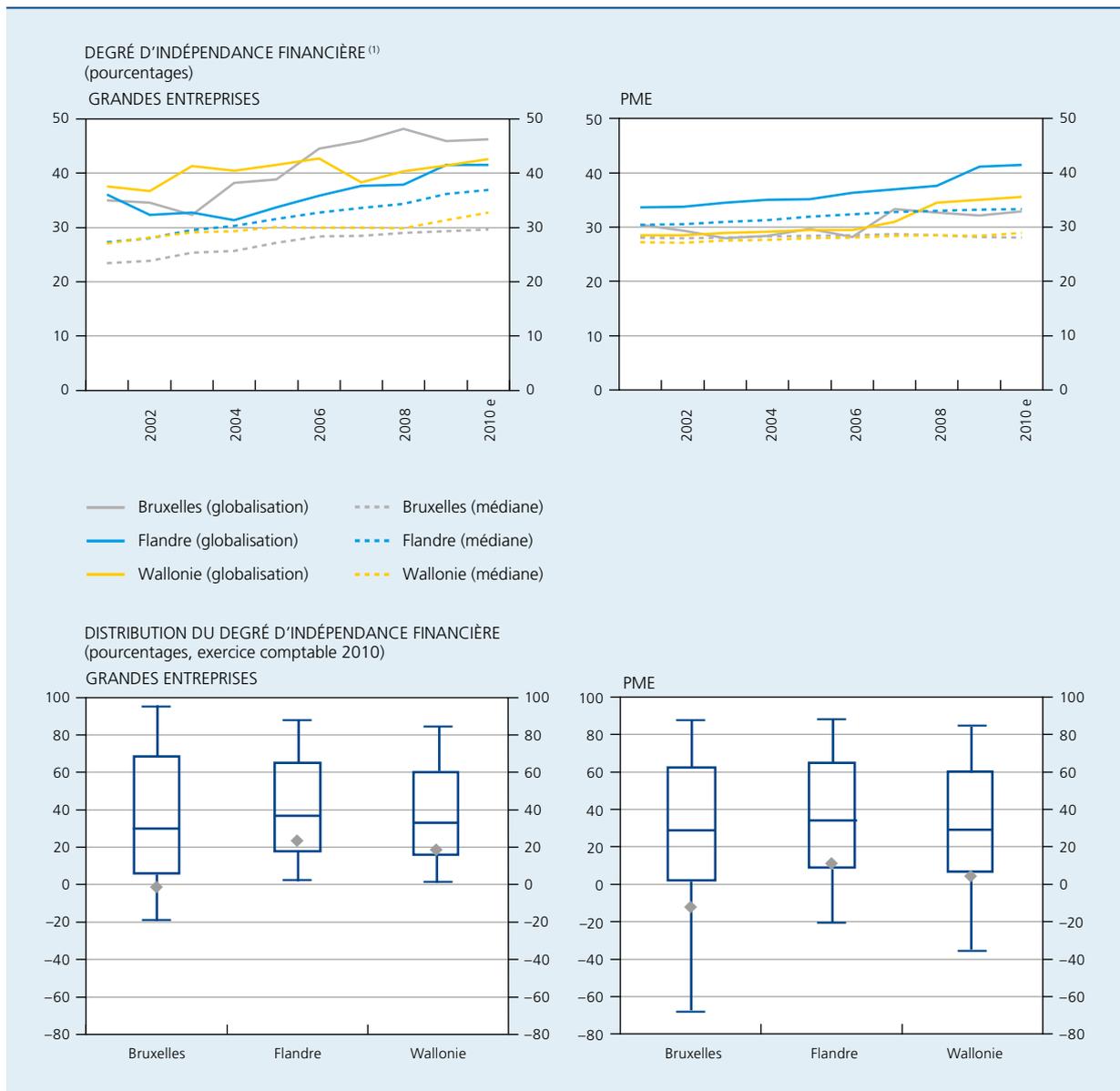
L'annexe 7 présente la distribution des sociétés parmi les classes de santé financière. Celles-ci sont définies au paragraphe 3.3.1. Il ressort du tableau que les tendances régionales ont été similaires ces dernières années. Dans les trois régions, la proportion de sociétés positionnées dans les dernières classes s'est nettement accrue au cours de la récession: entre 2007 et 2009, le pourcentage de sociétés positionnées dans les classes 7 à 10, c'est-à-dire les classes associées à un taux de défaillance à trois ans au moins égal à 10 %, est passé de 7,91 % à 8,87 % à Bruxelles, de 5,24 % à 6,11 % en Flandre et de 6,09 % à 7,13 % en Wallonie⁽¹⁾. En 2010, d'après l'échantillon constant, le pourcentage de sociétés positionnées dans les dernières classes a reflué dans les trois régions, sous l'effet de la conjoncture plus favorable.

Depuis plusieurs années, le pourcentage de sociétés considérées comme saines suit une tendance haussière dans les trois régions. Ainsi, entre 2003 et 2009, la proportion de sociétés positionnées dans les deux premières classes, c'est-à-dire les classes associées à un taux de défaillance inférieur ou égal à 0,23 %, est passée de 24,37 % à 28,15 % à Bruxelles, de 25,01 % à 32,12 % en Flandre et de 21,44 % à 27,52 % en Wallonie. D'après l'échantillon constant, ce mouvement haussier s'est poursuivi en 2010.

Dans l'ensemble, les sociétés flamandes sont globalement moins vulnérables. Ce constat doit toutefois être relativisé par les différences de tissu économique qui existent entre les régions. La distribution parmi les classes de santé financière varie par exemple en fonction de la taille. Ainsi, la proportion de grandes entreprises wallonnes positionnées dans les quatre dernières classes est inférieure en Wallonie: en 2009, cette proportion atteignait 6,0 % à Bruxelles, 3,7 % en Flandre et 3,4 % en Wallonie. Quant à la proportion de grandes entreprises positionnées dans les deux premières classes, elle est supérieure à Bruxelles: en 2009, elle atteignait 37,1 % dans la capitale, contre 35,1 % en Flandre et 33 % en Wallonie.

(1) À Bruxelles et en Wallonie, le pourcentage s'était déjà légèrement redressé en 2007, à la suite du ralentissement économique survenu au cours du second semestre de 2007.

GRAPHIQUE 17 SOLVABILITÉ DES SOCIÉTÉS, PAR RÉGION



Conclusion

En 2010, l'embellie conjoncturelle a eu des répercussions favorables sur le compte d'exploitation des sociétés non financières. Après avoir enregistré en 2009 sa première diminution depuis plus de quinze ans, la valeur ajoutée totale à prix courants a en effet rebondi de 6 % en 2010. Dans le même temps, les frais de personnel ont repris leur progression, mais à un rythme relativement modéré, tandis que la croissance des amortissements a ralenti pour la troisième année consécutive, dans un contexte de

nouveau fléchissement des investissements. Au total, les charges d'exploitation ont crû de manière nettement plus modeste (+1,8 %) que la valeur ajoutée.

Cette combinaison de maîtrise des coûts et de reprise de l'activité a conduit à un vif rebond du résultat net d'exploitation en 2010 (+29,2 %), après une chute de 28 % sur l'ensemble de 2008 et de 2009. Bien que le niveau du résultat d'exploitation enregistré en 2010 (33,1 milliards d'euros) reste inférieur au pic atteint avant la récession (35,7 milliards en 2007), l'amélioration conjoncturelle a

donc permis aux entreprises d'effacer l'essentiel des effets que la récession avait eus sur leurs performances. Il faut en outre rappeler que le résultat net d'exploitation avait plus que doublé entre 2001 et 2007. Au cours des trois dernières années étudiées, en raison de leur sensibilité à la demande extérieure, les branches manufacturières et les grandes entreprises ont enregistré les fluctuations les plus amples du compte d'exploitation.

Les évolutions macroéconomiques se sont également répercutées sur la situation financière des sociétés. Après avoir nettement reculé en 2008 et en 2009, la rentabilité nette des capitaux propres s'est redressée en 2010, en termes tant médians que globalisés. Quelle que soit la mesure étudiée, le ratio reste toutefois largement inférieur aux sommets atteints avant la récession. L'examen de l'ensemble de la distribution indique que la conjoncture a influencé les couches tant les plus rentables que les moins rentables de la population.

Dans l'ensemble, la solvabilité s'est elle aussi améliorée en 2010. L'indépendance financière médiane et globalisée a de nouveau progressé, dans le prolongement de la tendance haussière des quinze dernières années. Il apparaît toutefois que la hausse a surtout profité aux strates les plus solvables de la population, et que de nombreuses sociétés ont évolué à contre-courant de la tendance majoritaire, en particulier dans le groupe des PME. La couverture des fonds de tiers par le cash-flow s'est quant à elle redressée en 2010 d'après la plupart des mesures étudiées, traduisant un accroissement du potentiel de remboursement des dettes. Enfin, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières se sont repliées pour la deuxième année consécutive, en écho à la baisse des taux d'intérêt appliqués aux crédits bancaires en 2009 et en 2010.

D'après les résultats du modèle de santé financière développé par la Banque, les sociétés sont devenues moins vulnérables en 2010 : après s'être sensiblement accrue en 2008 et en 2009 sous l'effet de la récession, la proportion de sociétés positionnées dans les dernières classes de santé financière, c'est-à-dire les classes associées à un taux de défaillance élevé, s'est réduite en 2010. Quant au nombre de faillites, il a progressé de manière nettement plus modérée qu'au cours des années précédentes.

La dernière partie de l'article place l'analyse des comptes annuels dans une perspective régionale. La ventilation régionale se fonde sur les données de l'Institut des comptes nationaux. Pour les sociétés unirégionales, c'est-à-dire les sociétés dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule et même région, l'affectation à une région est immédiate. Pour les sociétés multirégionales, c'est-à-dire les sociétés implantées dans

plus d'une région, les rubriques des comptes annuels sont ventilées au prorata de l'emploi dans chaque région, ce qui revient à poser l'hypothèse de proportionnalité entre l'emploi et les postes comptables.

La décomposition sectorielle de la valeur ajoutée et l'étude de la taille des entreprises font apparaître certaines spécificités régionales. En particulier, Bruxelles se distingue par une forte orientation vers les services et par une proportion plus importante de très petites sociétés. Dans la mesure où ce type de différences influe directement sur la situation financière des entreprises, les statistiques proposées doivent être interprétées avec recul.

Dans l'ensemble, au cours des dernières années, les tendances régionales du compte d'exploitation ont été similaires. Dans les trois régions, la valeur ajoutée n'a cessé de progresser entre 2001 et 2008, avant de se contracter en 2009 puis de se redresser en 2010. Quant au résultat net d'exploitation, il a vigoureusement rebondi en 2010, après deux années de nette érosion.

En moyenne, sur l'ensemble de la dernière décennie, les sociétés flamandes ont été plus rentables, quelles que soient la taille et la mesure considérée. L'écart entre les entreprises wallonnes et flamandes s'est toutefois sensiblement réduit sur la période récente ; dans certains cas, il s'est même inversé. L'analyse des distributions complètes montre par ailleurs que, si Bruxelles compte proportionnellement plus de sociétés peu rentables, elle compte aussi plus de sociétés très rentables. Cette plus grande dispersion des sociétés bruxelloises s'explique, pour l'essentiel, par leur taille plus réduite et par leur spécialisation tertiaire, deux éléments qui tendent à accentuer la volatilité des ratios financiers.

L'indépendance financière s'est améliorée dans les trois régions au cours des dernières années. En termes globalisés, la hausse la plus prononcée a été le fait des grandes entreprises bruxelloises, qui ont spécialement bénéficié du renforcement des capitaux propres dans certains sièges d'entreprises. En termes médians, l'indépendance financière a progressé plus rapidement en Flandre, quelle que soit la taille des entreprises. On observe par ailleurs que, comme pour les ratios de rentabilité, la distribution bruxelloise est sensiblement plus dispersée. Enfin, dans chacune des régions, le 1^{er} quartile et le 1^{er} décile des PME se sont dégradés au cours des dix dernières années. Une frange importante de la population de chaque région a donc évolué à contre-courant de la tendance haussière majoritaire.

Annexe 1

COMPOSITION ET REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT 2009-2010

(échantillon tiré le 12 octobre 2011)

	Sociétés de l'échantillon 2009-2010	Ensemble des sociétés non financières en 2009	Représentativité de l'échantillon, en pourcentage
Nombre d'entreprises	182 432	314 631	58,0
Grandes entreprises	14 041	18 476	71,2
PME	168 391	296 155	56,8
Industrie manufacturière	13 012	21 941	58,8
Branches non manufacturières	169 420	292 690	57,6
Valeur ajoutée (millions d'euros)⁽¹⁾	137 862	164 138	84,0
Grandes entreprises	112 208	120 379	93,2
PME	25 655	43 760	58,6
Industrie manufacturière	40 749	43 301	94,1
Branches non manufacturières	97 113	120 837	80,4
Total bilantaire (millions d'euros)⁽²⁾	1 171 361	1 424 392	82,2
Grandes entreprises	1 044 397	1 208 724	86,4
PME	126 963	215 668	58,9
Industrie manufacturière	280 120	283 430	98,8
Branches non manufacturières	891 239	1 140 962	78,1

Source: BNB.

(1) Pour les sociétés de l'échantillon constant, la valeur ajoutée prise en compte est celle de 2009.

(2) Pour les sociétés de l'échantillon constant, le total bilantaire pris en compte est celui de 2009.

Annexe 2

REGROUPEMENTS SECTORIELS

	Divisions NACE-BEL 2008
Industrie manufacturière	10-33
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
Branches non manufacturières	01-09, 35-82, 85.5 et 9⁽¹⁾
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

DÉFINITION DES RATIOS

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet	abrégé
1. Rentabilité nette des capitaux propres		
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		
$10/15 > 0^{(1)}$		
2. Rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes		
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		
3. Degré d'indépendance financière		
Numérateur (N)	10/15	10/15
Dénominateur (D)	10/49	10/49
Ratio = $N/D \times 100$		
4. Degré de couverture des fonds de tiers par le <i>cash-flow</i>		
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		
5. Charges d'intérêts moyennes des dettes financières		
Numérateur (N)	650	65 - 9125 - 9126
Dénominateur (D)	170/4 + 42 + 43	170/4 + 42 + 43
Ratio = $N/D \times 100$		
Condition de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
6. Rentabilité nette des actifs d'exploitation		
Numérateur (N)	9901	9901
Dénominateur (D)	20 + 21 + 22/27 + 3 + 40/41 + 490/1	20 + 21 + 22/27 + 3 + 40/41 + 490/1
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 4

TABLEAU 1 GRANDES ENTREPRISES – COMPOSANTES DU COMPTE D'EXPLOITATION
(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Valeur ajoutée	117 677	122 744	126 154	120 379	128 661
Frais de personnel	(–) 66 685	70 119	74 034	73 465	74 852
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾	(–) 17 158	18 294	19 610	20 964	21 675
Autres charges d'exploitation	(–) 8 977	7 736	8 784	8 297	7 606
<i>Total des charges d'exploitation</i>	92 820	96 149	102 427	102 726	104 132
Résultat net d'exploitation	24 857	26 595	23 727	17 653	24 529

Source: BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

TABLEAU 2 PME – COMPOSANTES DU COMPTE D'EXPLOITATION
(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Valeur ajoutée	37 224	42 229	43 869	43 760	45 377
Frais de personnel	(–) 19 352	22 168	23 384	23 870	24 547
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾	(–) 7 856	8 702	9 173	9 576	9 746
Autres charges d'exploitation	(–) 1 954	2 259	2 400	2 373	2 546
<i>Total des charges d'exploitation</i>	29 162	33 129	34 957	35 819	36 840
Résultat net d'exploitation	8 062	9 099	8 912	7 941	8 538

Source: BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

TABLEAU 3 BRANCHES MANUFACTURIÈRES – COMPOSANTES DU COMPTE D'EXPLOITATION
(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Valeur ajoutée	48 286	47 976	46 468	43 301	46 954
Frais de personnel	(–) 27 149	28 064	28 620	27 240	27 747
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾	(–) 8 199	8 041	8 339	8 396	8 386
Autres charges d'exploitation	(–) 2 465	1 350	1 850	1 770	1 872
<i>Total des charges d'exploitation</i>	<i>37 814</i>	<i>37 455</i>	<i>38 809</i>	<i>37 407</i>	<i>38 005</i>
Résultat net d'exploitation	10 472	10 521	7 658	5 894	8 949

Source : BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

TABLEAU 4 BRANCHES NON MANUFACTURIÈRES – COMPOSANTES DU COMPTE D'EXPLOITATION
(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Valeur ajoutée	106 615	116 997	123 556	120 837	127 084
Frais de personnel	(–) 58 887	64 223	68 798	70 095	71 652
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾	(–) 16 816	18 956	20 443	22 144	23 035
Autres charges d'exploitation	(–) 8 466	8 645	9 333	8 900	8 280
<i>Total des charges d'exploitation</i>	<i>84 168</i>	<i>91 824</i>	<i>98 575</i>	<i>101 138</i>	<i>102 967</i>
Résultat net d'exploitation	22 447	25 174	24 981	19 700	24 118

Source : BNB.

(1) Sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement (rubrique 630).

Annexe 5

VALEUR AJOUTÉE PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Industrie manufacturière	48 286	47 976	46 468	43 301	46 954
dont:					
Industries agricoles et alimentaires	6 305	6 316	6 583	7 065	6 947
Textiles, vêtements et chaussures	1 884	1 891	1 644	1 443	1 513
Bois, papier et imprimerie	3 380	3 471	3 250	3 082	3 048
Industries chimiques et pharmaceutiques	11 812	10 672	10 444	10 928	12 403
Métallurgie et travail des métaux	7 222	8 238	7 569	5 867	6 676
Fabrications métalliques	9 930	9 393	9 095	8 083	9 176
Branches non manufacturières	106 615	116 997	123 556	120 837	127 084
dont:					
Commerce	34 834	35 825	35 937	34 060	37 023
Transport et entreposage	11 374	14 244	15 528	14 170	14 747
Hébergement et restauration	2 600	2 946	3 044	3 027	3 180
Information et communication	11 048	11 629	11 987	11 705	11 951
Activités immobilières	3 893	4 062	4 617	4 668	4 678
Autres activités de services	19 701	22 778	25 147	24 813	25 882
Énergie, eau et déchets	7 794	8 014	8 609	9 151	9 990
Construction	10 403	11 501	12 226	12 144	12 369
Total	154 901	164 973	170 023	164 138	174 039

Source: BNB.

Annexe 6

RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(millions d'euros, prix courants)

	2006	2007	2008	2009	2010 e
Industrie manufacturière	10 472	10 521	7 658	5 894	8 949
dont:					
Industries agricoles et alimentaires	1 317	1 272	1 240	1 686	1 603
Textiles, vêtements et chaussures	301	312	94	108	204
Bois, papier et imprimerie	672	732	523	392	463
Industries chimiques et pharmaceutiques	3 275	2 493	1 649	2 153	3 075
Métallurgie et travail des métaux	1 366	2 023	1 152	-8	834
Fabrications métalliques	1 703	1 625	1 288	767	1 495
Branches non manufacturières	22 447	25 174	24 981	19 700	24 118
dont:					
Commerce	7 976	9 117	7 800	5 529	7 952
Transport et entreposage	1 330	1 642	1 913	-41	578
Hébergement et restauration	157	209	188	63	174
Information et communication	2 967	3 054	3 193	2 880	3 063
Activités immobilières	1 471	1 489	1 779	1 627	1 478
Autres activités de services	3 150	3 753	4 067	3 472	3 947
Énergie, eau et déchets	2 231	2 223	2 471	2 768	3 392
Construction	1 774	2 177	2 223	1 990	2 096
Total	32 919	35 694	32 639	25 594	33 067

Source: BNB.

Annexe 7

DISTRIBUTION DE LA POPULATION PARMIS LES CLASSES DE SANTÉ FINANCIÈRE, PAR RÉGION

(pourcentages du nombre de sociétés)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Échantillon	
								2009	2010
Bruxelles									
Classe 1	8,87	9,50	9,81	10,40	11,11	11,03	11,07	13,58	14,40
Classe 2	15,50	16,06	16,61	16,95	17,26	17,38	17,08	19,48	20,29
Classe 3	14,19	14,27	14,54	14,94	14,52	14,74	14,65	15,98	16,06
Classe 4	15,08	14,82	15,08	14,40	15,01	14,26	14,04	14,26	14,22
Classe 5	24,48	24,30	23,60	23,48	22,03	22,23	22,21	20,07	19,20
Classe 6	13,20	12,99	12,65	12,22	12,15	12,09	12,08	9,83	9,78
Classe 7	6,03	5,60	5,59	5,50	5,58	5,55	6,04	4,75	4,34
Classe 8	1,67	1,59	1,34	1,43	1,47	1,75	1,84	1,37	1,18
Classe 9	0,60	0,63	0,54	0,48	0,61	0,66	0,69	0,47	0,36
Classe 10	0,38	0,25	0,22	0,18	0,25	0,32	0,30	0,21	0,16
Total	100,00								
Flandre									
Classe 1	8,14	8,72	9,32	9,96	10,83	11,20	12,00	13,11	13,86
Classe 2	16,88	17,60	18,39	19,19	19,82	19,77	20,12	21,47	22,22
Classe 3	15,89	16,39	16,59	16,78	17,10	16,86	16,37	16,93	17,08
Classe 4	16,18	15,92	15,95	15,93	15,51	15,31	14,87	14,96	14,97
Classe 5	24,61	24,03	23,47	22,64	21,76	21,28	20,85	20,02	19,21
Classe 6	11,66	11,04	10,47	10,06	9,74	9,82	9,68	8,64	8,21
Classe 7	4,69	4,48	4,12	3,91	3,72	3,98	4,16	3,50	3,22
Classe 8	1,22	1,18	1,10	1,00	0,98	1,09	1,18	0,89	0,79
Classe 9	0,50	0,44	0,41	0,38	0,37	0,48	0,49	0,33	0,31
Classe 10	0,25	0,21	0,16	0,15	0,17	0,22	0,27	0,16	0,14
Total	100,00								
Wallonie									
Classe 1	6,61	7,00	7,31	7,90	8,67	8,94	9,51	11,32	12,21
Classe 2	14,82	15,59	16,13	16,61	17,31	17,81	18,01	20,12	20,45
Classe 3	15,68	15,73	16,16	16,37	16,43	16,00	15,90	17,20	17,34
Classe 4	16,23	16,39	16,25	16,21	16,37	16,06	15,70	15,78	15,69
Classe 5	26,82	26,37	25,87	25,21	23,92	23,35	22,69	20,89	20,27
Classe 6	12,84	12,11	11,89	11,63	11,20	11,10	11,06	9,28	8,84
Classe 7	4,98	4,88	4,60	4,38	4,35	4,65	4,83	3,70	3,75
Classe 8	1,35	1,34	1,23	1,09	1,15	1,31	1,44	1,15	0,93
Classe 9	0,44	0,40	0,41	0,42	0,42	0,54	0,58	0,39	0,36
Classe 10	0,24	0,19	0,15	0,17	0,16	0,24	0,27	0,17	0,17
Total	100,00								

Source : BNB.

Le bilan social 2010

P. Heuse

H. Zimmer

Introduction

Les informations contenues dans le bilan social permettent, pour les entreprises qui le complètent, d'analyser l'évolution des effectifs, des heures de travail et des frais de personnel, de même que les efforts de formation qu'elles consentent en faveur de leurs travailleurs.

Le présent article commente les résultats des bilans sociaux déposés pour l'exercice 2010, au cours duquel l'emploi a renoué avec la croissance, alors que l'exercice 2009 avait été profondément marqué par les effets de la Grande récession de 2008.

Ces résultats sont obtenus à partir d'une population réduite⁽¹⁾ d'entreprises rassemblant 43 166 sociétés, soit 52 % des firmes de la population totale en 2009⁽²⁾. Les entreprises retenues ont déposé un bilan social pour les exercices tant 2010 que 2009, ce qui permet de mesurer valablement l'évolution d'une série de variables. 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 mouvements observés dans la population réduite et ceux enregistrés dans la population totale. 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 néanmoins que l'on adopte une telle démarche. La population constante comptant proportionnellement plus d'entreprises de grande taille que la population totale, les 1 535 716 personnes occupées par les firmes de la population réduite en 2009 représentaient 78 % des travailleurs de la population totale pour ce même exercice.

L'article comporte trois parties. La première décrit l'évolution de l'emploi entre 2009 et 2010, d'abord pour l'ensemble des entreprises, ensuite en ventilant celles-ci en fonction de leur implantation régionale. La deuxième présente les principaux indicateurs de formation obtenus à partir des bilans sociaux, y compris au niveau régional. La troisième partie met quant à elle en perspective les caractéristiques structurelles de la branche de la santé et de l'action sociale, qui se démarque par la croissance soutenue de son personnel et par les défis auxquels elle est confrontée.

1. Évolution de l'emploi

1.1 Ensemble des entreprises

Les effets de la Grande récession sur le marché du travail s'étaient clairement manifestés au niveau de l'évolution de l'emploi et du volume de travail en 2009, comme l'a montré l'analyse des bilans sociaux publiée en 2010. La baisse du nombre d'heures ouvrées avait été largement supérieure à celle des personnes occupées, sous l'effet, notamment, des mesures de réduction du temps de travail (telles que le chômage temporaire ou le crédit-temps de crise) auxquelles les employeurs avaient pu recourir pour

(1) Étant donné le délai dont disposent les entreprises pour s'acquitter de leurs obligations comptables et le temps nécessaire au contrôle des comptes, tous les bilans sociaux clôturés au 31 décembre 2010 n'étaient pas disponibles le 18 octobre 2011, 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 2008) qui figurent à l'annexe 2. Les intitulés officiels ont été abrégés dans le corps du texte pour faciliter la lecture. Les annexes 3 à 10 reprennent une série d'indicateurs détaillés par branche d'activité. Les annexes 11 à 13 ventilent certains résultats selon l'appartenance régionale des entreprises.

TABLEAU 1 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2009 ET 2010
(population réduite)

	À temps plein		À temps partiel		Total	
	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages
Moyenne annuelle	-9 078	-0,8	16 155	3,5	7 077	0,5
Au 31 décembre	4 714	0,4	10 043	2,2	14 757	1,0

Source : BNB (bilans sociaux).

amortir le choc de l'activité. L'ajustement du volume de travail précède habituellement celui des effectifs et est à l'origine de la réaction décalée de l'emploi à la dégradation conjoncturelle. Compte tenu de la propagation des effets de la crise, la réduction des effectifs s'était accélérée en 2009.

En 2010, l'activité s'est redressée dans l'ensemble de l'économie, le taux de croissance du PIB atteignant 2,3 %, alors qu'il avait reculé de 2,7 % l'année précédente. Ce retournement s'est reflété dans les mouvements de l'emploi observés dans les bilans sociaux. La progression du nombre de travailleurs s'est en effet intensifiée en cours d'année. Dans les 43 166 entreprises de la population réduite, l'emploi s'est accru de 0,5 % en moyenne entre 2009 et 2010, soit de 7 077 personnes. À la fin de 2010, les entreprises ont enregistré une hausse de leurs effectifs de 1 % sur un an, soit deux fois plus qu'en moyenne sur l'année. Cette accélération est exclusivement imputable aux travailleurs à temps plein, dont l'évolution est devenue positive en fin d'année, alors que l'augmentation de l'effectif à temps partiel a ralenti en cours d'année.

En fin de période, ce sont les PME⁽¹⁾ qui ont affiché la progression de l'emploi la plus vive, aux alentours de 1,7 %, tandis que la reprise a été plus modeste dans les grandes entreprises – qui concentrent plus de la moitié des postes de travail –, où elle s'est élevée à 0,3 %.

L'évolution de l'emploi global dans les entreprises de la population réduite masque d'importantes divergences d'une branche d'activité à l'autre. C'est dans la branche de la santé et de l'action sociale que le rythme de croissance des effectifs a, de loin, été le plus rapide entre 2009 et 2010, à 3,6 % en moyenne, suivie des services aux entreprises (1,7 %). Cette dernière branche inclut certaines entreprises agréées dans le cadre du système des titres-services. Selon les données de l'ONSS, l'emploi dans les titres-services a crû de manière exponentielle depuis la mise en place du système. Atteignant une croissance

record de 19 000 travailleurs supplémentaires en 2008, la progression de l'emploi ne s'y est que légèrement ralentie en 2009 (+18 500 travailleurs), tandis qu'elle a encore concerné 15 000 personnes en 2010. À l'autre extrême, l'industrie a enregistré une contraction de son personnel de 1,9 % en moyenne annuelle. On observe également une évolution négative dans la finance et l'assurance (-1,2 %) et, dans une moindre mesure, dans l'information et la communication (-0,4 %). La situation de l'emploi au 31 décembre montre une amélioration en cours d'année dans plusieurs branches d'activité, la croissance de l'emploi s'y étant renforcée. Le recul des effectifs dans l'industrie et dans la finance et l'assurance s'est par ailleurs considérablement ralenti.

Les mouvements de personnel sous-jacents indiquent une augmentation des entrées comme des sorties de travailleurs, à concurrence de respectivement 9,5 et 7 % en 2010, ce qui a entraîné des entrées nettes totales de 15 381 travailleurs en 2010⁽²⁾. La distinction entre les entrées nettes de personnes occupées respectivement à temps plein et à temps partiel suggère que des travailleurs à temps plein ont basculé vers un régime de travail à horaire réduit en cours d'année. En effet, la hausse du personnel à temps plein enregistrée entre les 31 décembre 2009 et 2010 est nettement plus modeste que les entrées nettes, qui sont largement positives, tandis qu'on note une progression relativement importante du nombre de travailleurs occupés à temps partiel pour la même période, qui contraste avec les sorties nettes observées pour ce régime de travail sur la base des mouvements de personnel.

Les renseignements fournis par les entreprises déposant un schéma complet permettent d'affiner les caractéristiques des forces de travail et leur évolution, car ce document contient des informations sur le recours aux

(1) Les petites entreprises comptent 50 travailleurs ETP au plus, les entreprises de taille moyenne occupent plus de 50 à 250 ETP et les grandes plus de 250 ETP.

(2) En raison d'erreurs dans les bilans sociaux déposés, les variations à un an d'écart du personnel occupé au 31 décembre ne sont pas toujours égales au solde des entrées et des sorties de personnel.

TABLEAU 2 ENTRÉES ET SORTIES DE PERSONNEL

(unités, population réduite)

	Entrées		Sorties		Entrées nettes	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
À temps plein	332 702	362 361	334 364	344 701	-1 662	17 660
À temps partiel	243 712	268 911	241 135	271 190	2 577	- 2 279
Total	576 414	631 272	575 499	615 891	915	15 381

Source : BNB (bilans sociaux).

travailleurs intérimaires⁽¹⁾ ou mis à disposition qui n'apparaissent pas dans le schéma abrégé.

Dans ces entreprises, la hausse de l'emploi moyen exprimé en ETP, qui s'est élevée à 0,2 % au total en 2010, tient essentiellement à la progression du personnel intérimaire, car le nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel a diminué au cours de l'exercice. Le personnel mis à disposition a lui aussi légèrement augmenté, tout en demeurant marginal (0,8 % du total en 2010), sauf dans certaines branches d'activité spécifiques, comme l'entrepôt et les services auxiliaires de transport, où 13 % des entreprises y font appel ; 5 % de l'emploi ETP y relève ainsi de ce système.

(1) L'effectif intérimaire rapporté dans les schémas complets couvre un peu moins de la moitié de l'emploi intérimaire recensé par Federgon, la fédération des partenaires de l'emploi.

L'effectif intérimaire a augmenté de 18,9 %, de sorte que la part de ce type de main-d'œuvre a représenté 3,3 % de l'emploi moyen en 2010, contre 2,8 % l'année précédente. La branche de la finance et de l'assurance se distingue par une croissance de l'intérim supérieure à 70 %, mais le niveau de départ était toutefois assez bas. La progression a atteint près de 30 % dans la branche dite des autres services, de même que dans l'industrie. Dans cette dernière branche, où environ quatre entreprises sur cinq ont recours à ces contrats de travail spécifiques, un tiers de la hausse s'explique par l'engagement de travailleurs intérimaires pour la construction et l'assemblage de véhicules automobiles.

Le recul du nombre de travailleurs inscrits observé en moyenne annuelle (-0,3 %) dans les entreprises déposant un schéma complet a fait place à une progression de

TABLEAU 3 VENTILATION DE L'EMPLOI, EXPRIMÉ EN ETP, DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET

(moyennes annuelles, sauf mention contraire, population réduite)

	Effectifs en 2010		Variations par rapport à 2009	
	Unités	Pourcentages du total	Unités	Pourcentages
Total	1 176 982	100,0	2 408	0,2
Personnel intérimaire	39 214	3,3	6 235	18,9
Personnel mis à disposition	9 210	0,8	104	1,1
Personnel inscrit	1 128 559	95,9	-3 930	-0,3
<i>p.m. Personnel inscrit au 31 décembre</i>	<i>1 133 046</i>	<i>100,0⁽¹⁾</i>	<i>6 437</i>	<i>0,6</i>
<i>Personnel permanent</i>	<i>1 079 596</i>	<i>95,3⁽¹⁾</i>	<i>3 894</i>	<i>0,4</i>
<i>Personnel temporaire⁽²⁾</i>	<i>53 451</i>	<i>4,7⁽¹⁾</i>	<i>2 544</i>	<i>5,0</i>

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Pourcentages du personnel inscrit au 31 décembre.

(2) Travailleurs sous contrat à durée déterminée, de remplacement ou conclu en vue de l'exécution d'un travail défini.

0,6% entre les 31 décembre 2009 et 2010. Le personnel sous contrat de travail temporaire (contrat à durée déterminée, de remplacement ou pour l'exécution d'un travail défini) a augmenté de manière significative (+5 %) en cours d'année, pour représenter au total 4,7% du personnel inscrit au 31 décembre 2010. La hausse du personnel sous contrat de travail permanent a été plus modeste, à 0,4%.

Comme cela avait déjà été observé précédemment, les entreprises qui déposent un schéma complet font largement appel à du personnel non permanent pour répondre aux variations de la demande. Entre 2008 et 2009, on avait constaté une baisse considérable du recours à l'intérim et le non-renouvellement d'un nombre important de contrats temporaires à la suite de la contraction prononcée de l'activité. En ce qui concerne le personnel permanent, c'est surtout le nombre d'engagements qui avait sensiblement reflué, de sorte que des sorties nettes de travailleurs sous contrat à durée indéterminée avaient été enregistrées.

Comme on l'a vu, un mouvement inverse s'est amorcé entre 2009 et 2010 pour le personnel intérimaire et les travailleurs sous contrat temporaire. En revanche, le nombre de nouveaux contrats à durée indéterminée, même s'il s'est inscrit en hausse, n'a pas permis de compenser les sorties, qui ont pourtant quelque peu diminué en 2010. L'augmentation de l'effectif permanent tient dès lors avant tout à la transformation de contrats temporaires en contrats à durée indéterminée, ce qui peut témoigner de la confiance des employeurs en la pérennité de la reprise, mais aussi d'un pouvoir de négociation accru des nouveaux engagés dans un contexte de redémarrage du marché du travail.

Les entrées et les sorties de travailleurs temporaires sont généralement très nombreuses. Elles atteignent près de 60% des mouvements de personnel, alors qu'au total, leur effectif représente moins de 5% des forces de travail. Les travailleurs sous contrat permanent enregistrent aussi une certaine rotation, même si leur emploi est plus stable. Au total, 13,2% des travailleurs permanents ont quitté leur employeur au cours de l'exercice 2010, soit un léger recul par rapport à l'année précédente. Ce taux de rotation varie considérablement d'une entreprise à l'autre, en fonction de la taille de celle-ci – il est plus faible dans les grandes structures, en raison, notamment, de possibilités de mobilité interne plus nombreuses –, mais aussi et surtout de la nature de son activité. Ainsi, le taux de sorties est particulièrement élevé dans la branche des autres services, en raison des activités liées aux arts et spectacles, où le personnel change fréquemment. C'est aussi le cas dans les services d'hébergement et de restauration, où le taux de rotation du personnel permanent est

traditionnellement très important. À l'inverse, ce dernier est relativement faible dans l'industrie, la finance et l'assurance, ainsi que dans la santé et l'action sociale.

La croissance du volume des sorties de personnel dans les entreprises déposant un schéma complet s'explique principalement par la hausse du nombre de contrats temporaires ayant pris fin (+14%). Les licenciements ont en revanche diminué d'environ 11%, tandis que les départs spontanés, qui constituent l'essentiel des « autres motifs » de sortie, ont progressé de près de 6%. Ces évolutions sont le signe d'une embellie du climat conjoncturel : les travailleurs ont davantage tendance à quitter leur entreprise spontanément compte tenu de l'amélioration des opportunités de trouver un poste ailleurs. La catégorie des autres motifs a représenté près d'un quart des sorties en 2010, et la part des licenciements s'est élevée à environ 13%. Les départs à la retraite ont augmenté de près de 5%, tandis que les départs à la prépension se sont légèrement contractés. Ces facteurs de départ concernent toutefois un nombre restreint de travailleurs et, au total, seules 5% des sorties sont imputables à ces deux motifs.

TABLEAU 4 ENTRÉES ET SORTIES DU REGISTRE DU PERSONNEL DES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET
(population réduite)

	2009	2010
Entrées (unités)		
Total	339 672	383 777
dont: personnel permanent ..	145 018	153 741
Sorties (unités)		
Total	346 554	371 718
dont: personnel permanent ..	160 156	159 140
Taux de rotation (pourcentages)		
Total	27,5	29,7
dont: personnel permanent ..	13,3	13,2
Motifs des sorties (pourcentages du total)		
Pension	2,7	2,6
Prépension	2,7	2,5
Licenciement	16,1	13,3
Fin d'un contrat temporaire ⁽¹⁾ ..	53,8	57,2
Autres motifs ⁽²⁾	24,7	24,4

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, décès en fonction.

La hausse des sorties de personnel dans les entreprises déposant un schéma complet trouve en grande partie son origine dans la branche commerce et transport (+26 %). Une partie du mouvement s'explique par un recours accru à du personnel étudiant (sous contrat temporaire), dont la rotation est par nature très élevée, dans une grande entreprise du commerce de détail. Les sorties de personnel ont en revanche diminué dans l'industrie, essentiellement sous l'effet de licenciements moins nombreux et de fins de contrats temporaires moins fréquentes.

1.2 Évolution dans les régions

Les entreprises unirégionales sont celles dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule région. Celles-ci représentaient 98 % des entreprises de la population réduite en 2010, soit 42 413 firmes. Ces sociétés sont généralement de taille assez réduite: en moyenne, elles occupaient 26 travailleurs. Les 753 entreprises restantes, dites multirégionales, sont implantées dans plus d'une région. Elles employaient en moyenne 570 travailleurs.

Les effectifs des firmes implantées dans plusieurs régions peuvent être répartis entre celles-ci au moyen de la clé utilisée par l'ICN pour élaborer les comptes régionaux de l'emploi. Celle-ci repose sur les données par établissement collectées par l'ONSS, qui permettent à l'ICN de ventiler l'emploi selon les arrondissements où la firme a son siège social et ses sièges d'exploitation. Une telle clé est pertinente pour la ventilation régionale de l'emploi, mais elle ne peut s'appliquer à l'ensemble des rubriques du bilan social. C'est le cas, par exemple, pour la formation, abordée dans la deuxième partie de cet article. Le comportement des entreprises en la matière peut en effet sensiblement varier suivant l'activité, l'organisation et l'emplacement des différents sites d'exploitation et, éventuellement, de l'offre de formation.

Au total, en 2010, les entreprises unirégionales de la population réduite rassemblaient 72 % des travailleurs. Cette proportion fluctue considérablement d'une région à l'autre, allant de 53 % à Bruxelles – dont le territoire abrite davantage de sièges sociaux de sociétés multirégionales – à 86 % en Wallonie. Au total, 64 % des travailleurs étaient occupés en Flandre, 20 % en Wallonie et 15 % à Bruxelles.

TABLEAU 5 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2009 ET 2010 DANS LES RÉGIONS
(données au 31 décembre ventilées selon une clé de répartition proportionnelle, population réduite)

	Unités		Variation par rapport à 2009, pourcentages	Pourcentages du total en 2010
	2009	2010		
Belgique				
Total	1 532 136	1 546 893	1,0	100,0
dont:				
Entreprises unirégionales	1 101 239	1 119 183	1,6	72,4
Entreprises multirégionales	430 897	427 710	-0,7	27,6
Bruxelles				
Total	235 991	237 861	0,8	15,4
dont:				
Entreprises unirégionales	124 474	126 576	1,7	53,2 ⁽¹⁾
Flandre				
Total	990 989	996 443	0,6	64,4
dont:				
Entreprises unirégionales	713 553	722 569	1,3	72,5 ⁽¹⁾
Wallonie				
Total	305 156	312 589	2,4	20,2
dont:				
Entreprises unirégionales	263 212	270 038	2,6	86,4 ⁽¹⁾

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Part de l'emploi exercé dans les entreprises unirégionales dans l'emploi total de la région correspondante.

Dans les comptes régionaux établis par l'ICN, ces proportions atteignent respectivement 58, 27 et 15 %.

En termes d'évolution, l'emploi a progressé de 1,6 % dans les entreprises unirégionales entre les 31 décembre 2009 et 2010, tandis qu'il a reculé de 0,7 % dans les firmes multirégionales. C'est donc dans les régions où ces dernières sont les plus présentes que la croissance de l'emploi a été la plus modeste. À Bruxelles et en Flandre, les effectifs ont grimpé de respectivement 0,8 et 0,6 %, alors qu'en Wallonie, l'emploi a augmenté de 2,4 %. Dans chacune des régions, les entreprises unirégionales se sont montrées plus dynamiques que la moyenne: le nombre de travailleurs y a crû de 2,6 % en Wallonie, de 1,7 % à Bruxelles et de 1,3 % en Flandre.

Les entreprises unirégionales ne se distinguent pas des firmes multirégionales que par leur taille. La ventilation par branche d'activité y est aussi sensiblement différente. Au sein des entreprises unirégionales, l'on observe également des disparités de spécialisation, les plus notables se

marquant entre celles implantées à Bruxelles, d'une part, et en Flandre et en Wallonie, d'autre part.

Environ 38 % de l'emploi dans les entreprises multirégionales est concentré dans le commerce et le transport, contre 22 % des effectifs en moyenne dans les firmes unirégionales des trois régions. L'industrie ne condense que 16 % des emplois dans les multirégionales, alors que, au niveau des unirégionales, cette branche abrite respectivement 29 et 27 % de l'emploi en Flandre et en Wallonie, contre moins de 9 % à Bruxelles, dominée par le secteur des services. Près de 17 % des salariés des entreprises multirégionales travaillent dans la finance et l'assurance; ils sont en revanche moins de 2 % dans les sociétés implantées uniquement en Flandre et en Wallonie, mais 9 % à Bruxelles. Les services aux entreprises représentent environ 8 % de l'emploi dans les multirégionales, 20 % dans les firmes unirégionales bruxelloises, et respectivement 8 et 6 % dans les deux autres régions. Enfin, l'emploi dans la branche de la santé et de l'action sociale est généralement exercé au sein d'entreprises unirégionales. Cette activité regroupe

TABEAU 6 STRUCTURE DE L'EMPLOI PAR RÉGION
(données au 31 décembre 2010, pourcentages du total sauf mention contraire, population réduite)

	Entreprises unirégionales				Entreprises multirégionales	Total
	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Total		
Nombre d'entreprises (unités)	4 612	28 183	9 618	42 413	753	43 166
Nombre de travailleurs (unités)	126 576	722 569	270 038	1 119 183	427 710	1 546 893
Nombre moyen de travailleurs par entreprise (unités)	27	26	28	26	570	36
Ventilation par branche d'activité						
Agriculture	0,0	0,3	0,2	0,3	0,0	0,2
Industrie	8,5	28,8	26,9	26,0	15,8	23,2
Construction	2,6	7,4	7,6	6,9	4,8	6,3
Commerce et transport	20,7	23,1	19,6	22,0	37,9	26,4
Information et communication	8,6	2,7	1,7	3,1	5,3	3,7
Finance et assurance	9,0	1,9	1,3	2,5	16,5	6,4
Immobilier	1,5	0,5	0,8	0,7	0,1	0,5
Services aux entreprises	19,7	8,2	6,4	9,1	8,2	8,8
Santé et action sociale	23,5	25,2	33,6	27,0	10,5	22,5
Autres services	6,0	1,9	2,0	2,3	0,9	1,9
Ventilation par taille ⁽¹⁾						
Petites entreprises	35,3	34,3	33,2	34,2	1,7	25,2
Moyennes entreprises	30,9	29,3	27,7	29,1	8,4	23,4
Grandes entreprises	33,8	36,4	39,0	36,7	89,9	51,4

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les petites entreprises comptent 50 travailleurs ETP au plus, les entreprises de taille moyenne occupent plus de 50 à 250 ETP et les grandes plus de 250 ETP.

environ un quart des emplois à Bruxelles et en Flandre, et un tiers en Wallonie.

Au total, c'est surtout la branche de la santé et de l'action sociale qui a tiré la croissance de l'emploi. Les services aux entreprises – qui regroupent aussi les entreprises de nettoyage à domicile dont les travailleurs sont rémunérés par le système des titres-services – et la construction comptent également parmi les branches ayant apporté une contribution positive en 2010.

À Bruxelles, ce sont principalement les branches de l'information et de la communication, de même que celle de la santé qui ont soutenu l'évolution positive du nombre de travailleurs, de respectivement 0,5 et 0,4 point de pourcentage. Elles ont plus que compensé le recul des effectifs enregistré dans les entreprises financières et d'assurance et, dans une moindre mesure, dans la construction et dans l'industrie. La Flandre et la Wallonie, qui présentent des structures d'emploi assez proches, affichent des évolutions différenciées au niveau de leurs branches d'activité principales. En Wallonie, la quasi-totalité des branches

ont soutenu la croissance de l'emploi, fût-ce dans des proportions différentes : les entreprises de la santé et de l'action sociale ont fourni 1,2 point de pourcentage à la croissance, suivies de celles de l'industrie avec 0,5 point de pourcentage. En Flandre, le recul de l'emploi dans le commerce et le transport, l'information et la communication et, surtout, dans l'industrie a été contrebalancé par l'accroissement observé dans les entreprises de la santé et de l'action sociale (+0,6 point de pourcentage).

2. Formation⁽¹⁾

Les dépenses de formation affichent un profil procyclique marqué. Dans le contexte de ralentissement de l'activité qui a prévalu en 2009, les budgets destinés à la formation formelle et informelle avaient été revus à la baisse, tandis que les dépenses liées à la formation initiale – marginales – avaient augmenté. Le taux de participation des travailleurs à la formation s'était maintenu, sauf en ce qui concerne la formation informelle. En 2010, les entreprises ont investi davantage dans la formation formelle et informelle de leurs travailleurs, lesquels ont également été plus nombreux à suivre de telles formations. En revanche, les indicateurs liés à la formation initiale ont été orientés à la baisse.

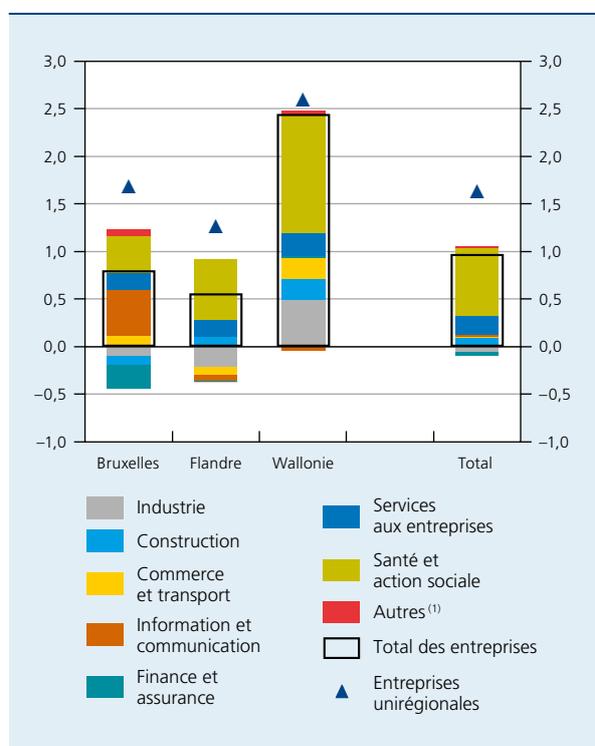
2.1 Entreprises formatrices

En 2010, 22 % des entreprises de la population réduite ont comptabilisé l'une ou l'autre initiative de formation dans leur bilan social, contre 21,8 % l'année précédente. On constate une progression du nombre d'employeurs ayant rapporté des activités de formation formelle et informelle, tandis que le nombre de ceux ayant complété les rubriques relatives à la formation initiale a reculé.

Il convient de noter que la proportion d'entreprises formatrices, comme le niveau des autres indicateurs de formation d'ailleurs, est plus élevée dans la population réduite que dans la population totale car cette dernière comprend proportionnellement plus de grandes entreprises, plus nombreuses à fournir les renseignements demandés en la matière. Presque toutes les entreprises de plus de 250 ETP ont mentionné des activités de formation en 2010, de

GRAPHIQUE 1 CONTRIBUTION DES BRANCHES D'ACTIVITÉ À LA VARIATION DE L'EMPLOI DANS LES RÉGIONS ENTRE 2009 ET 2010

(données au 31 décembre, en points de pourcentage, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Agriculture, immobilier, autres services.

(1) Les initiatives de formation visées par le bilan social couvrent les activités de formation professionnelle continue des travailleurs (qui se décomposent en formation formelle et formation informelle ou moins formelle) et les activités de formation professionnelle initiale délivrées aux personnes occupées dans le cadre de systèmes alternant formation et travail en entreprise. Pour plus de précisions sur la définition des différents types de formation et les renseignements demandés dans les bilans sociaux, cf. 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), ainsi que la « 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.

même que quatre firmes de taille moyenne sur cinq. En revanche, à peine 16 % des petites sociétés ont rempli les rubriques concernées.

Cette caractéristique n'est pas sans effets sur la part relative des entreprises formatrices classées selon la localisation de leur activité. Trois quarts des entreprises multirégionales ont renseigné des activités de formation en 2010, contre une sur cinq pour les unirégionales, nettement plus petites en moyenne. Parmi ces dernières, la proportion d'entreprises formatrices était légèrement inférieure à 20 % en Flandre, alors qu'elle était supérieure à 23 % dans les autres régions. La différence est particulièrement importante pour la formation initiale: 7 % des firmes implantées exclusivement en Wallonie ont mentionné ce genre d'activité, contre 3 % à Bruxelles et 2 % en Flandre. Les entreprises wallonnes étaient aussi proportionnellement un peu plus nombreuses à déclarer des formations de type informel. En revanche, c'est à Bruxelles que les sociétés qui financent des activités de formation formelle sont les plus répandues: une entreprise sur cinq rapportait de telles activités dans la capitale, tandis que cette proportion était de 18,4 % en Wallonie et de 17,2 % en Flandre.

Des politiques différentes menées sur le plan local influencent sans doute le comportement de formation des entreprises. Même si certains dispositifs, comme le congé-éducation payé et l'apprentissage de professions de salariés (ou apprentissage industriel), relèvent actuellement encore de la responsabilité des autorités fédérales, les compétences en matière d'enseignement et l'essentiel de

celles relatives à la formation professionnelle sont en effet du ressort des entités fédérées.

2.2 Objectifs du secteur privé en matière de formation

Les efforts des entreprises du secteur privé en matière de formation sont encadrés depuis de nombreuses années par des objectifs quantitatifs. En ce qui concerne la participation, il était prévu qu'un travailleur sur deux prenne part à une formation à compter de 2010. S'agissant des coûts, les dépenses de formation doivent représenter 1,9 % de la masse salariale.

Le Conseil central de l'économie (CCE) évalue chaque année les performances de l'ensemble du secteur privé et en publie les résultats dans son Rapport technique sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial. Les bilans sociaux ne permettent pas de calculer un taux de participation global, puisqu'un même travailleur participant à différents types de formation est enregistré dans chacun des tableaux concernés et qu'il n'est pas possible de corriger ces doubles comptages. En ce qui concerne l'effort financier, l'évaluation du CCE se fonde sur l'ensemble des bilans sociaux déposés pour un exercice déterminé. Ces données sont disponibles quinze mois après la clôture de l'exercice comptable, de sorte que, pour l'année la plus récente, les résultats sont estimés à partir des résultats obtenus pour l'année précédente et de la variation enregistrée entre ces deux périodes au niveau de la population réduite, sur laquelle repose le présent

TABLEAU 7 ENTREPRISES FORMATRICES⁽¹⁾ EN 2010
(pourcentages du total, population réduite)

	Total	Entreprises multirégionales	Entreprises unirégionales	dont :		
				Bruxelles	Flandre	Wallonie
Entreprises formatrices	22,0	75,3	21,1	23,3	19,7	24,1
dont :						
de formation formelle	18,7	70,4	17,8	20,3	17,2	18,4
de formation moins formelle ou informelle	9,1	43,1	8,5	8,5	8,3	9,0
de formation initiale	3,4	15,5	3,1	3,0	1,9	7,0
Entreprises qui combinent différents types de formation ⁽²⁾	8,1	45,1	7,4	7,6	6,9	8,8

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Une entreprise est formatrice dès lors que le coût net de formation n'est pas nul: une entreprise qui mentionne des cotisations ou des versements à des fonds collectifs dans la rubrique de coûts appropriée 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.

(2) Lorsqu'une entreprise combine différents types de formation, elle est comptabilisée comme entreprise formatrice pour chacune de ces catégories, 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.

article. Cette dernière est le résultat d'une sélection spécifique visant à faire respecter une série de critères (parmi lesquels la longueur et la date de clôture de l'exercice, et le dépôt d'un bilan social pour les deux exercices consécutifs) qui en réduit l'importance. Nonobstant le caractère restrictif de cette population réduite, sa représentativité permet de considérer que les évolutions qui y sont observées constituent de bons indicateurs des développements attendus pour l'ensemble des entreprises déposant un bilan social.

Les efforts financiers de formation s'étant révélés inférieurs à l'objectif en 2008 et (sur la base des données provisoires) en 2009 selon les conclusions du Rapport technique du CCE publié en novembre 2010, les secteurs qui n'avaient pas conclu de convention collective de travail prévoyant explicitement une augmentation de leur effort financier de formation ou du taux de participation de leurs travailleurs à la formation ont été amenés, pour la première fois en 2011, à payer une amende sous la forme d'une cotisation supplémentaire destinée à financer le système du congé-éducation payé.

2.2.1 Participation à la formation

Plus de 40 % des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite ont participé à des activités de formation formelle en 2010, et 23,3 % d'entre eux ont bénéficié d'une formation moins formelle ou informelle. Ces proportions se sont inscrites en hausse de respectivement 1,3 et 2,1 points de pourcentage entre 2009 et 2010. En revanche, la part relative des apprentis et stagiaires suivant un enseignement en alternance, au

demeurant très marginale, a légèrement reculé, revenant à 0,9 % de l'emploi.

Dans les entreprises multirégionales, 60 % des travailleurs ont participé à une ou plusieurs activités de formation formelle; un tiers des salariés ont en outre bénéficié d'initiatives de formation informelle. En revanche, les apprentis et stagiaires y ont représenté à peine 0,5 % des effectifs, soit deux fois moins que dans les firmes implantées dans une seule région.

Dans les entreprises unirégionales, 34,4 % des travailleurs ont suivi une formation formelle en 2010 et 19,3 % une formation informelle. Les différences entre les régions sont moins prononcées pour la formation formelle (moins de 5 points de pourcentage séparent les taux de participation observés en Wallonie, soit 32,7 %, et à Bruxelles, soit 37,1 %) que pour la formation informelle (près de 10 points d'écart entre la Wallonie et la Flandre, où ce taux s'élève à respectivement 13 et à 22,3 %).

La proportion des personnes qui combinent stage en entreprise et cursus scolaire est supérieure à la moyenne dans les entreprises unirégionales (1,1 %), mais les écarts sont marqués entre les trois régions. Les données tirées des bilans sociaux montrent que la formation en alternance a proportionnellement plus de succès en Communauté française qu'en Communauté flamande. Il convient de noter que l'apprentissage est organisé selon deux filières principales en Belgique: via les établissements scolaires, qui proposent ainsi une alternative à l'enseignement de plein exercice, ou via les instituts de formation des classes moyennes. Les annuaires statistiques recensant

TABLEAU 8 PARTICIPATION À DES ACTIVITÉS DE FORMATION EN 2010: VENTILATION SELON LA LOCALISATION DES ENTREPRISES
(nombre de travailleurs formés, pourcentages de l'emploi moyen, sauf mention contraire, population réduite)

	Formation formelle		Formation informelle		Formation initiale	
	2010	Variation entre 2009 et 2010, en points de pourcentage	2010	Variation entre 2009 et 2010, en points de pourcentage	2010	Variation entre 2009 et 2010, en points de pourcentage
Entreprises unirégionales	34,4	1,3	19,3	2,1	1,1	-0,2
dont:						
Bruxelles	37,1	3,5	16,0	1,0	1,2	-0,7
Flandre	34,5	1,1	22,3	2,9	0,9	-0,1
Wallonie	32,7	0,6	13,0	0,4	1,5	-0,2
Entreprises multirégionales	60,0	1,9	33,7	2,3	0,5	0,0
Total	41,5	1,3	23,3	2,1	0,9	-0,1

Source: BNB (bilans sociaux).

la population scolarisée montrent effectivement que les élèves qui suivent un enseignement à temps partiel sont plus nombreux en Communauté française qu'en Communauté flamande⁽¹⁾.

Dans les entreprises unirégionales wallonnes, les apprentis et stagiaires ont représenté 1,5 % de l'effectif en 2010. Ils étaient principalement occupés dans l'industrie, la branche commerce et transport et la construction. À Bruxelles, ce type de formation a concerné 1,2 % des salariés, plus d'un tiers des participants travaillant dans la branche de la santé et de l'action sociale. En Flandre, moins de 1 % des travailleurs ont suivi une formation en alternance, principalement dans l'industrie et la santé et l'action sociale.

2.2.2 Coût des formations

Au total, toutes activités confondues, les dépenses de formation rapportées par les entreprises de la population d'analyse ont représenté 1,71 % des frais de personnel en 2010, en progression de 3,4 % par rapport à l'année précédente. Les dépenses brutes relatives aux activités de formation formelle se sont élevées à 1,21 % des frais de personnel, dont quelque 7 % ont fait l'objet d'un remboursement par le biais de subventions ou d'autres avantages financiers reçus. Les frais nets (après déduction des éventuelles subventions) encourus pour les activités de formation informelle et initiale ont atteint respectivement 0,48 et 0,06 % des frais de personnel.

Les cotisations et les versements aux fonds collectifs effectués en vertu des obligations légales ou paritaires des entreprises mentionnés dans les bilans sociaux ont représenté en moyenne 0,06 % des frais de personnel. Selon les calculs du CCE, cette rubrique équivalait à 0,184 % de la masse salariale en 2009, soit trois fois plus que le total déclaré dans les bilans sociaux. On observe à la fois un grand nombre d'employeurs qui ne citent aucun montant dans la rubrique adéquate et une variabilité importante du taux de cotisation parmi ceux qui la remplissent. Les petites entreprises sont proportionnellement plus nombreuses que les grandes à éluder leurs obligations de déclaration en la matière.

Dans les entreprises multirégionales, trois quarts du total des coûts de formation sont dédiés à la formation formelle, 23 % à la formation informelle et seulement 1 % à la formation initiale. Au total, ces coûts ont représenté 2,63 % des frais de personnel en 2010, soit deux fois plus que dans les entreprises unirégionales.

L'écart entre ces deux groupes de sociétés est particulièrement visible en matière de formation formelle. Les coûts bruts liés à ces activités ont été inférieurs à 1 %

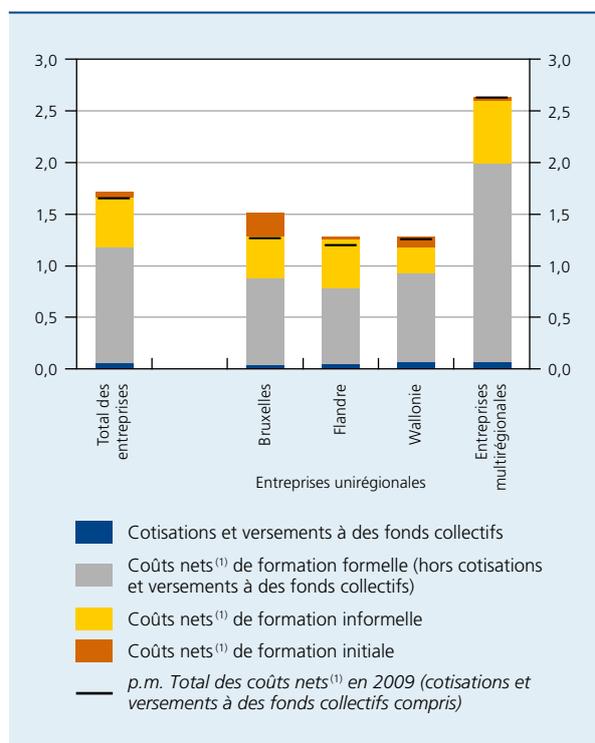
des frais de personnel dans les entreprises unirégionales flamandes, bruxelloises et wallonnes, contre 2,06 % dans les multirégionales. En revanche, les subventions et autres avantages financiers perçus ont représenté une part un peu plus grande des coûts bruts de formation dans les structures unirégionales (7,8 %) que dans les firmes multirégionales (6,5 %). Les dispositifs de subventionnement des activités formelles de formation sont en effet avant tout axés sur les entreprises de petite taille. En Wallonie, les firmes occupant moins de 250 travailleurs peuvent financer les formations de leurs salariés par des chèques-formation qui couvrent la moitié des dépenses. En Flandre, la formation continue est encouragée par le biais d'un droit individuel du travailleur via le dispositif des chèques-formation, complété par une mesure de subventionnement des activités de formation supportées par les PME (le « KMO-portefeuille »), dont le volet formation s'élève à 2 500 euros par entreprise par an et permet d'alléger de moitié le coût des formations. En Région bruxelloise, en revanche, les subventions sont destinées à financer la formation (en langues ou en technologies de l'information et de la communication) des demandeurs d'emploi avant ou après leur embauche. En dépit de dispositifs propres à chaque région, le montant des subventions exprimé en pourcentage des coûts bruts de formation ne varie guère : 6,7 % en Wallonie, 7,2 % à Bruxelles et 8,4 % en Flandre.

Bien que, au total, les entreprises unirégionales flamandes et wallonnes consacrent un budget d'importance équivalente aux activités de formation, soit un peu moins de 1,3 % des frais de personnel, la répartition entre les diverses activités de formation diffère sensiblement. Les dépenses des firmes flamandes en faveur de la formation informelle représentent 37 % de leur budget, soit 17 points de pourcentage de plus que celles de leurs homologues wallonnes. La formation initiale reste le parent pauvre en Région flamande : à peine 2 % du budget de formation y sont dévolus, contre 7 % en Wallonie et 15 % à Bruxelles. Ce type de formation pourrait néanmoins enregistrer une expansion dans les prochaines années dans les trois régions du pays. En effet, depuis le début de l'année 2010, le gouvernement fédéral a mis en place une réduction des cotisations sociales pour les employeurs qui affectent une partie de leurs travailleurs à la formation ou à l'accompagnement de personnes qui suivent une formation en milieu professionnel. Cette mesure vise à inciter les employeurs à élargir le nombre de places de stage et à valoriser la transmission des compétences par le biais du tutorat.

(1) Pour l'année scolaire 2008-2009 (la dernière pour laquelle les données sont disponibles pour les deux communautés), on dénombrait plus de 9 000 élèves inscrits dans des CEFA (Centres d'éducation et de formation en alternance), qui regroupent les établissements proposant ce type d'enseignement en Communauté française, contre un peu moins de 7 000 inscrits dans le système correspondant en Communauté flamande (deeltijds secundair onderwijs).

GRAPHIQUE 2 COÛT DES FORMATIONS EN 2010: VENTILATION SELON LA LOCALISATION DES ENTREPRISES

(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.

2.3 Autres indicateurs de formation

Les initiatives de formation se distinguent les unes des autres par leurs coût et durée respectifs.

Contrastant avec le recul enregistré en 2009, les efforts des entreprises en matière de formation formelle ont augmenté en 2010. La croissance des coûts nets, de 2,4 %, est restée légèrement inférieure à celle du nombre de participants, de sorte que le coût par travailleur formé, qui intègre notamment le salaire des formateurs et celui des personnes en formation, a légèrement baissé, revenant à 1 314 euros. La durée moyenne de formation par participant a elle aussi reculé, de 28,4 à 26,4 heures.

Tant le nombre de participants que le budget et le temps alloués à la formation informelle ont crû de plus de 10 % entre 2009 et 2010. La progression, remarquable en soi, tient peut-être en partie à un meilleur recensement de ces initiatives de formation. Par ailleurs, dans un contexte de récession économique dans de nombreux secteurs,

le volume total des heures ouvrées avait sensiblement diminué en 2009, et le temps consacré à la formation sur le lieu de travail a sans doute aussi été affecté à la baisse cette année-là. En 2010, la durée moyenne des activités de formation informelle a été de 26,2 heures par participant, égalant ainsi celle consacrée à la formation formelle. Le coût par participant reste néanmoins nettement plus limité, soit 988 euros par personne, ou 75 % de la dépense moyenne de formation formelle. Il en va de même du coût horaire de ces formations, qui s'élève à respectivement 37,7 et 52,3 euros. Les coûts liés aux initiatives de formation formelle comprennent en effet les frais d'inscription et, éventuellement, les frais de déplacement, de restauration et d'hébergement des participants, alors que les formations informelles se déroulent essentiellement sur le lieu de travail.

Les évolutions des variables relatives à la formation initiale contrastent avec celles observées pour la formation continue : le nombre de stagiaires et d'apprentis a diminué de près de 13 %, et les heures et les frais d'un peu moins de 10 %. Le coût par heure de formation a reculé, tandis que la dépense par participant et la durée moyenne des

TABLEAU 9 COÛT ET DURÉE DES FORMATIONS DANS LES ENTREPRISES FORMATRICES (population réduite)

	Formelle	Informelle	Initiale
Coût net⁽¹⁾ par participant (euros, sauf mention contraire)			
2009	1 331	957	2 801
2010	1 314	988	2 918
Variation, en pourcentage	-1,3	3,2	4,2
Coût net⁽¹⁾ par heure de formation (euros, sauf mention contraire)			
2009	49,4	36,9	12,9
2010	52,3	37,7	12,7
Variation, en pourcentage	5,9	2,0	-1,0
Durée de formation par participant (heures, sauf mention contraire)			
2009	28,4	25,9	217,6
2010	26,4	26,2	228,9
Variation, en pourcentage	-6,8	1,2	5,2

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.

formations ont progressé. Le niveau des indicateurs relatifs à ce type de formation diffère considérablement de ceux calculés pour la formation formelle ou informelle. Ainsi, la durée moyenne de formation était d'environ 230 heures par participant en 2010, l'essentiel du temps que ces apprentis et stagiaires passent dans l'entreprise étant consacré à leur formation. Étant donné la faible rémunération de ces personnes, le coût horaire de ce type d'activité, qui s'élève à un peu moins de 13 euros, est largement inférieur à ceux observés pour les activités de formation continue.

3. La santé et l'action sociale

3.1 Évolutions récentes

La branche de la santé et de l'action sociale a fait l'objet d'une analyse approfondie cette année. Les données présentées en niveau reposent sur la population totale de 2009 tandis que les variations entre 2009 et 2010 sont basées sur la population réduite. La branche concentrait environ 20 % de l'emploi dans les entreprises de la population totale en 2009 et constituait la deuxième activité de services la plus importante, après le commerce et le transport. Largement subventionnée par les pouvoirs publics, elle se distingue des autres branches car elle affiche depuis de nombreuses années un taux de croissance de l'emploi salarié élevé, aux alentours de 3 % au cours des dix dernières années sur la base des comptes nationaux, et a traversé la Grande récession sans perdre de son dynamisme. Les entreprises actives dans le domaine de la santé et de l'action sociale ayant déposé un bilan social ont enregistré la hausse de l'emploi moyen la plus soutenue en 2010, à 3,6 %, contre 0,5 % pour l'ensemble des branches d'activité.

La branche mérite également une attention particulière compte tenu des défis auxquels elle est confrontée, en termes de ressources humaines et financières notamment, dans le contexte du vieillissement de la population et des évolutions technologiques. L'analyse des fonctions critiques menée annuellement par les services régionaux de l'emploi en Belgique fait état d'une pénurie structurelle de main-d'œuvre dans différents domaines médicaux et sociaux, dont témoigne aussi la brièveté de la durée d'inscription au chômage des jeunes diplômés d'études à orientation médicale⁽¹⁾. En 2010, les services publics de l'emploi ont reçu près de 17 000 offres ayant trait à des fonctions critiques relevant du secteur médical, social et de l'aide aux personnes, dont 14 000 en Flandre. La majorité d'entre elles concernait des infirmiers et des aides-soignants. En outre, en 2009, seuls 0,5 % des détenteurs d'un baccalauréat professionnel d'infirmier étaient encore inscrits au chômage en Flandre un an après avoir terminé leurs études (VDAB, 2011). La pénurie de personnel infirmier s'explique essentiellement par un manque de candidats (pénurie quantitative de diplômés), susceptible d'être renforcé par des conditions de travail souvent jugées défavorables (horaires, pénibilité des tâches, etc.). Or, la multiplication des soins et les avancées de la technologie et des normes qualitatives tendent à augmenter le nombre d'infirmiers nécessaires et leur degré de qualification.

Depuis 2006, un plus grand nombre d'entreprises de la santé et de l'action sociale complètent un bilan social, en raison du renforcement des obligations qui incombent aux ASBL et fondations de grande taille⁽²⁾, ce qui assure une

(1) VDAB (2011), *Werkzoekende schoolverlaters in Vlaanderen*, 25th studie 2008-2009.

(2) Le bilan social doit être complété par toutes les ASBL et fondations privées qui occupent, en moyenne annuelle, au moins 20 travailleurs exprimés en équivalents temps plein (ETP). Pour les grandes et très grandes associations et fondations, le bilan social fait partie intégrante des comptes annuels normalisés – d'application depuis 2006 – qui doivent être déposés auprès de la Banque nationale de Belgique. En raison de ce changement de réglementation, ces entités sont mieux représentées dans les bilans sociaux depuis 2006, ce qui complique les comparaisons historiques au sein de la branche.

TABLEAU 10 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LA SANTÉ ET L'ACTION SOCIALE ENTRE 2009 ET 2010

(moyennes annuelles, population réduite)

	À temps plein		À temps partiel		Total	
	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages
Santé et action sociale	2 848	2,0	8 999	4,8	11 847	3,6
dont:						
Activités pour la santé humaine	1 354	1,8	3 097	3,7	4 451	2,8
Activités (médico-)sociales avec hébergement	598	2,0	2 809	5,4	3 407	4,1
Action sociale sans hébergement	896	2,2	3 093	6,1	3 990	4,3

Source : BNB (bilans sociaux).

meilleure représentativité de cette branche. Ainsi, les salariés de ces entreprises représentaient 88,5 % de l'emploi correspondant dans les comptes nationaux en 2009.

Dans la classification NACE-BEL 2008, la santé et l'action sociale se subdivisent en trois sous-branches⁽¹⁾: il s'agit des activités pour la santé humaine – essentiellement celles des hôpitaux –, des activités médico-sociales et sociales avec hébergement – telles que les maisons de repos et de soins pour personnes âgées et les soins résidentiels pour personnes souffrant d'un handicap – et de l'action sociale sans hébergement – qui comprend, notamment, les centres de jour et les crèches. Près de la moitié du personnel occupé dans la santé et l'action sociale travaille dans le domaine de la santé humaine, le reste se partageant entre les deux autres sous-branches.

En 2010, la progression relative du personnel a été la plus importante dans l'action sociale sans hébergement et les activités (médico-)sociales avec hébergement, à plus de 4 %. La hausse de l'emploi dans les métiers de la santé humaine s'est quant à elle établie à 2,8 %. Ces évolutions ne constituent pas un fait nouveau; selon les comptes

nationaux, l'emploi salarié dans l'action sociale se caractérise par une croissance élevée, qui dépasse celle de la santé humaine depuis quelques années déjà.

Dans chacune des sous-branches, la hausse du nombre de travailleurs a été davantage marquée pour le régime de travail à temps partiel – dominant dans ces types d'activité –, soit 4,8 % en moyenne, que pour celui à temps plein, qui a progressé de 2 %.

3.2 Caractéristiques de la branche

3.2.1 Structure des entreprises et de l'emploi

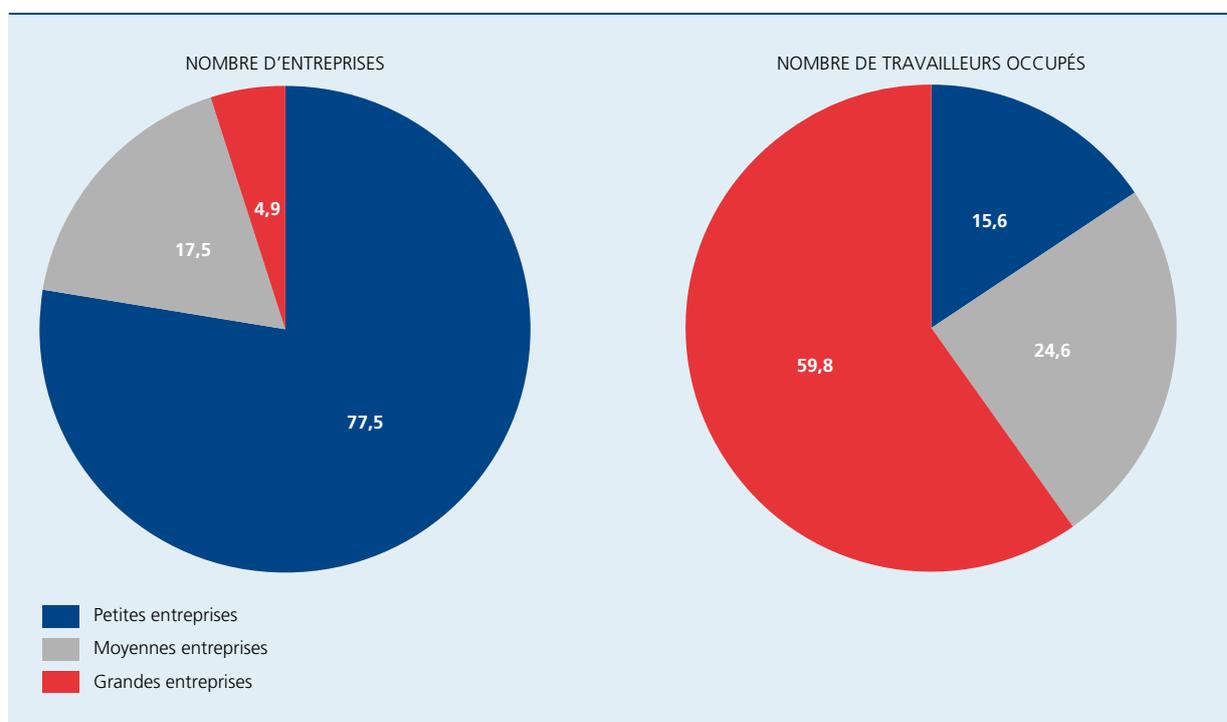
En 2009, les entreprises actives dans la santé et l'action sociale étaient au nombre de 4 155 et occupaient au total 385 557 travailleurs. Plus de la moitié d'entre elles étaient des ASBL, représentant 79 % de l'emploi total de la branche, en raison, notamment, de l'établissement de quelques grands hôpitaux sous cette forme juridique.

L'emploi est fortement concentré dans quelques entreprises de très grande taille. Les employeurs occupant plus de 250 ETP, qui représentaient en 2009 moins de 5 %

(1) Codes NACE 86, 87 et 88 de la nomenclature NACE-BEL 2008.

GRAPHIQUE 3 STRUCTURE DES ENTREPRISES ET DE L'EMPLOI DANS LA SANTÉ ET L'ACTION SOCIALE⁽¹⁾

(données au 31 décembre 2009, pourcentages du total, population totale)

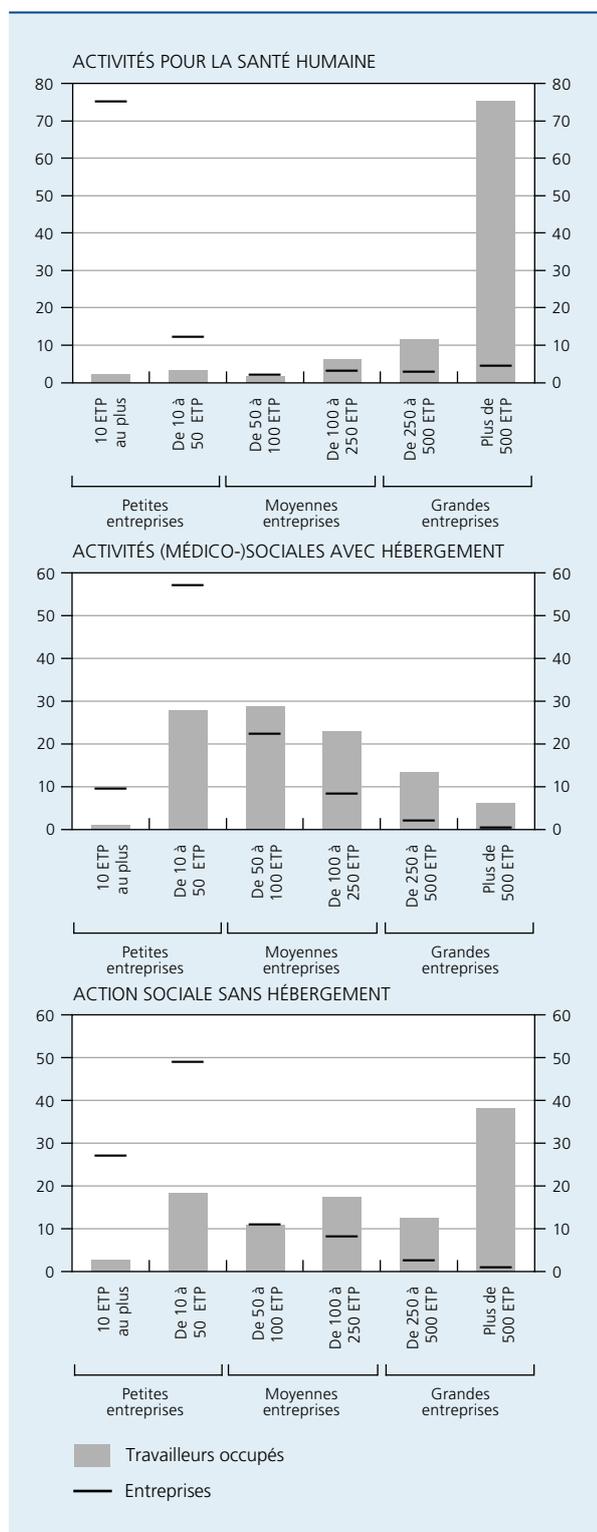


Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les petites entreprises comptent 50 travailleurs ETP au plus, les entreprises de taille moyenne occupent plus de 50 à 250 ETP et les grandes plus de 250 ETP.

GRAPHIQUE 4 STRUCTURE DES ENTREPRISES ET DE L'EMPLOI DANS LES SOUS-BRANCHES DE LA SANTÉ ET DE L'ACTION SOCIALE⁽¹⁾

(données au 31 décembre 2009, pourcentages du total, population totale)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les petites entreprises comptent 50 travailleurs ETP au plus, les entreprises de taille moyenne occupent plus de 50 à 250 ETP et les grandes plus de 250 ETP.

du total des entreprises, concentraient à eux seuls 60 % de l'emploi total de la branche. Au contraire, 78 % des entreprises comptaient au plus 50 ETP, soit à peine 16 % des salariés.

La ventilation par taille des établissements et de leurs effectifs est différente selon l'activité exercée. Dans la santé humaine, les trois quarts des emplois se trouvent dans quelques grands hôpitaux employant plus de 500 ETP. Un établissement de cette taille occupe en moyenne 1 900 personnes. Les structures de très petite taille, enregistrant 10 ETP au maximum, sont les plus nombreuses mais ne constituent que 2 % de l'emploi. Les activités (médico-)sociales avec hébergement se caractérisent par un nombre élevé de structures occupant plus de 10 à 50 ETP au plus, mais ce sont les employeurs de taille moyenne qui concentrent la moitié des salariés. Enfin, dans l'action sociale sans hébergement, un emploi sur deux est exercé dans des entreprises de plus de 250 ETP, relativement peu répandues. Les petites entreprises, qui représentent 76 % des employeurs, concentrent quant à elles 21 % des postes de travail.

3.2.2 Genre et régime de travail

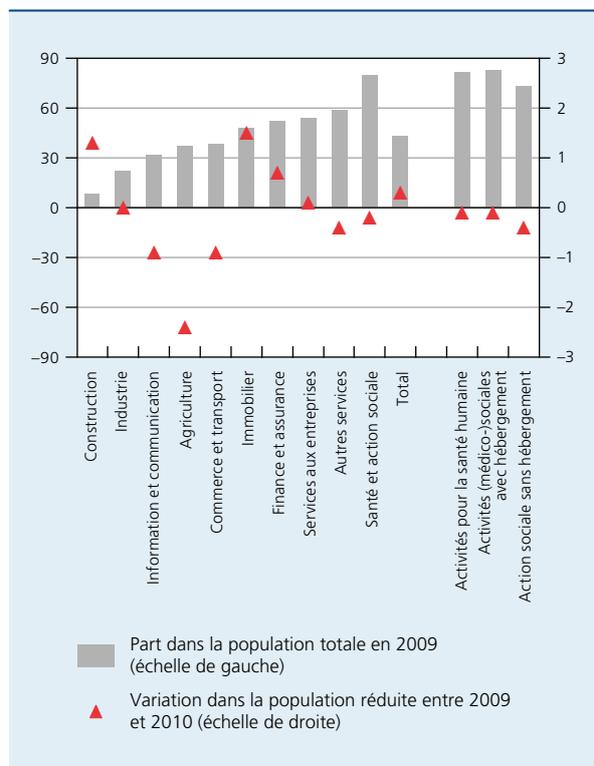
La branche de la santé et de l'action sociale a la particularité d'occuper majoritairement des femmes: elles représentaient près de 80 % de l'ensemble des travailleurs en 2009. À titre de comparaison, la proportion moyenne de femmes occupées, toutes branches d'activité confondues, s'élevait à 43 %. Plus de la moitié de la main-d'œuvre est féminine dans d'autres branches du secteur tertiaire, comme les services aux entreprises, la finance et l'assurance et les autres services. Les femmes sont en revanche nettement moins présentes dans la construction et l'industrie.

Ces résultats vont souvent de pair avec le choix des orientations scolaires et universitaires, lequel reste encore assez spécifique selon le genre. Ainsi, au niveau des études supérieures, les femmes sont surreprésentées dans les sciences de la santé et dans les sciences humaines et sociales, fût-ce avec des différences importantes d'une discipline à l'autre (les sciences psychologiques et de l'éducation sont par exemple particulièrement prisées par les femmes). À l'opposé, elles sont nettement sous-représentées dans les sciences (telles que les sciences de l'ingénieur)⁽¹⁾.

(1) Cette distinction s'appuie sur la terminologie utilisée par le Conseil des recteurs des universités francophones de Belgique, qui regroupe les matières selon trois grands domaines: les sciences humaines, les sciences et les sciences de la santé.

GRAPHIQUE 5 PART DES FEMMES DANS L'EMPLOI SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ

(données au 31 décembre, pourcentages)



Source : BNB (bilans sociaux).

Au total, la part du travail à temps partiel s'élevait à 30,4 % en 2009. Plus de la moitié des femmes occupées exerçaient un emploi à temps partiel, contre 12,8 % des hommes. Ces pourcentages n'ont cessé de grimper ces dix dernières années, et, en particulier, le taux de travail à temps partiel des hommes, dont le niveau initial était plus faible, a doublé.

Il ressort des informations tirées de la population réduite d'entreprises constituée pour les années 2009 et 2010 que le taux de travail à temps partiel a encore légèrement augmenté.

Le recours à ce régime de travail n'est pas réparti de manière uniforme entre les différentes branches d'activité ; sa part relative s'avère notamment liée à l'importance de l'emploi féminin. La branche de la santé et de l'action sociale se distingue ainsi des autres par un taux de travail à temps partiel largement supérieur à la moyenne, soit près de 56 %, la quasi-totalité de cette situation s'expliquant par les horaires des femmes. Les branches des services aux entreprises et des autres services, également majoritairement féminines, emploient 40 % de leur personnel à temps partiel. À un niveau de détail plus fin, on observe

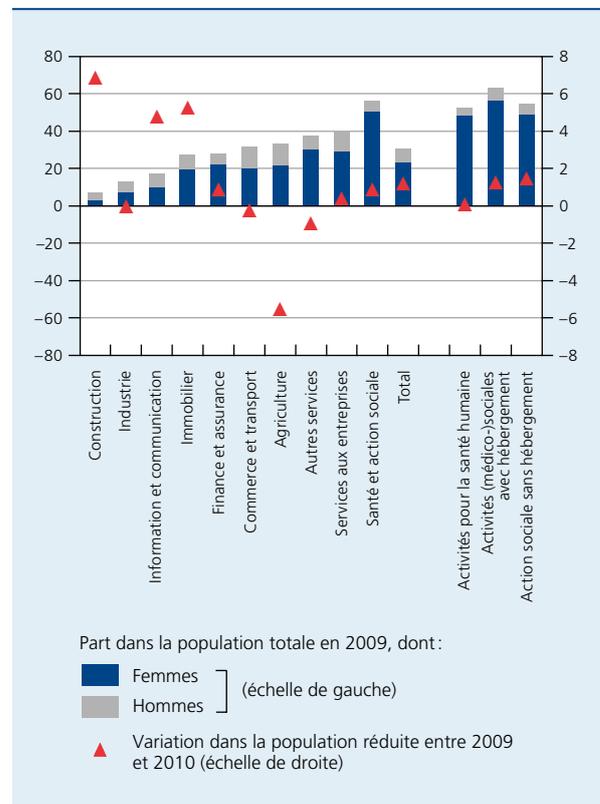
un recours plus important aux horaires réduits dans les activités (médico-)sociales avec hébergement, où près de deux tiers des effectifs ne sont pas actifs à temps plein.

La hausse du taux de travail à temps partiel a été très modeste dans la santé humaine en 2010, tandis qu'elle a atteint respectivement 1,3 et 1,5 % dans les activités (médico-)sociales avec hébergement et l'action sociale sans hébergement. Ces rythmes de croissance sont toutefois relativement limités par rapport à ceux observés dans la construction, l'information et la communication ainsi que l'immobilier, branches dans lesquelles le taux de travail à temps partiel est inférieur à la moyenne.

Si, pour certaines personnes, le travail à temps partiel constitue un mode de conciliation entre activité professionnelle et vie familiale, pour d'autres, il s'agit avant tout d'un choix par défaut, faute d'avoir trouvé un poste à temps plein. Selon les résultats de 2010 des enquêtes harmonisées sur les forces de travail, la part relative des travailleurs à temps partiel involontaire s'élevait à 10,7 % pour les femmes et à 15,8 % pour les hommes

GRAPHIQUE 6 PART DU TRAVAIL À TEMPS PARTIEL DANS L'EMPLOI SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ

(données au 31 décembre, pourcentages)



Source : BNB (bilans sociaux).

en Belgique. Selon certaines enquêtes⁽¹⁾, le temps partiel pourrait être une réponse des travailleurs à des conditions de travail difficiles et à une augmentation de l'intensité de travail. C'est précisément le cas dans la santé et l'action sociale, où les horaires atypiques sont fréquents (par exemple, avant 7 heures ou après 18 heures, ou encore durant le week-end). Par ailleurs, les employeurs préfèrent dans certains cas engager à temps partiel dans la mesure où l'organisation de la journée connaît des pics de travail en matinée et en soirée et une période plus creuse l'après-midi, ce qui est typiquement le cas dans les hôpitaux.

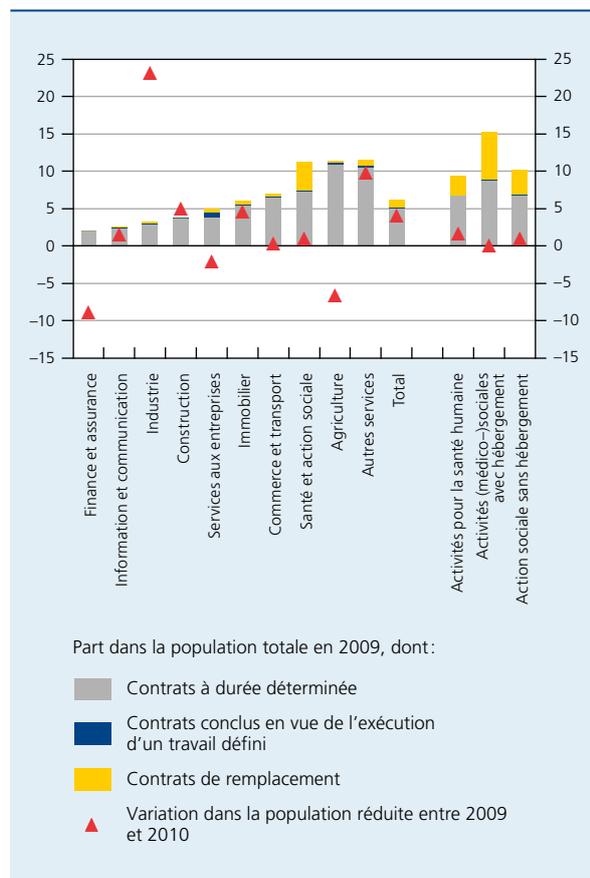
3.2.3 Contrats de travail

En matière de contrats de travail, la branche de la santé et de l'action sociale se classe au même niveau que l'agriculture et les autres services, avec un pourcentage de contrats de travail permanents dans le total inférieur à la moyenne, soit environ 89 % à la fin de 2009. La part des contrats temporaires s'élève même à plus de 15 % dans les activités (médico-)sociales avec hébergement. À l'autre extrême, la finance et l'assurance, l'information et la communication, l'industrie et la construction affichent des taux de contrats temporaires inférieurs à 4 %.

En moyenne, 82 % des contrats temporaires sont des contrats à durée déterminée. Des différences se dessinent toutefois d'une branche à l'autre, ainsi qu'au sein de certaines activités. À ce titre, dans la santé et l'action sociale, les deux tiers des contrats temporaires sont des contrats à durée déterminée et un tiers des contrats de remplacement, une forme plutôt rare ailleurs. Dans les activités (médico-)sociales avec hébergement, il s'agit même de deux contrats temporaires sur cinq. Des facteurs spécifiques permettent d'expliquer le recours relativement important aux contrats de remplacement dans le secteur médical. D'une part, certains postes doivent être pourvus en raison des écartements prophylactiques des travailleuses enceintes. D'autre part, une convention collective de travail propre au secteur des soins de santé⁽²⁾ vise à alléger le temps de travail du personnel infirmier et soignant à partir de 45 ans : elle prévoit un quota annuel d'heures de dispense de prestations en fonction de l'âge et du régime de travail. Cependant, pour faire face à la pénurie de personnel infirmier, il existe une alternative, à savoir celle de maintenir le temps de travail de base moyennant une augmentation de la rémunération sous la forme d'une prime salariale. Pour d'autres catégories de personnel, les dispenses de prestations prennent la forme de jours de congé supplémentaires.

En moyenne, la part des contrats temporaires a augmenté de 4,1 % entre 2009 et 2010 ; on observe une grande variabilité des taux de croissance par branche, due en

GRAPHIQUE 7 PART DES CONTRATS TEMPORAIRES DANS L'EMPLOI SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(données au 31 décembre, pourcentages)



Source : BNB (bilans sociaux).

partie à des niveaux de départ différents. Dans la santé et l'action sociale, la proportion de contrats temporaires s'est accrue de 1,1 %, soit une progression modeste si on la compare par exemple à celle observée dans les autres services (près de 10 %), où le niveau initial est pourtant similaire à celui de la santé.

Les entreprises qui remettent un bilan social sous la forme d'un schéma complet, plus détaillé, fournissent des informations sur l'affectation du personnel intérimaire et sur les personnes mises à la disposition de l'entreprise. Il est intéressant de noter que le recours à l'intérim est le moins répandu dans la branche de la santé : 0,4 % des forces de

(1) FOREM (2006), *Les attitudes et les pratiques à l'égard de la gestion des ressources humaines dans l'écosystème du non-marchand en Région wallonne, Série 1 : Hôpitaux et maisons de repos et VDAB (2010), Analyse vacatures 2009 : knelpuntberoepen.*
(2) Cf. arrêté royal du 1^{er} octobre 2008 rendant obligatoire la convention collective de travail du 26 octobre 2005, conclue au sein de la Commission paritaire des services de santé, relative à la dispense de prestations de travail dans le cadre de la problématique de fin de carrière et l'octroi de congés supplémentaires au profit de certaines catégories de membres du personnel.

travail occupées dans la branche en 2009 l'étaient dans le cadre d'un contrat d'intérim, contre 2,8 % en moyenne toutes branches confondues. En revanche, la proportion de travailleurs mis à disposition y est supérieure à la moyenne, soit 1,4 %, contre 0,9 %. Seule la branche commerce et transport utilisait davantage ce type de main-d'œuvre en 2009 (1,7 %).

A priori, une des solutions à la pénurie de personnel médical – et en particulier d'infirmières – serait pourtant de faire appel aux forces de travail intérimaires. Certains facteurs sont néanmoins susceptibles d'expliquer la réticence qui subsiste à cet égard dans le domaine médico-social. Les institutions de soins évoquent un coût organisationnel dû au fait qu'elles doivent alors travailler avec une personne qui ne connaît ni les patients ni le fonctionnement du service concerné et qui n'a pas le temps de s'intégrer ou de s'impliquer suffisamment. Par ailleurs, l'impossibilité de développer des projets à moyen et à long termes génère un coût en termes de qualité⁽¹⁾.

3.2.4 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⁽²⁾. Sont repris dans cette rubrique, les rémunérations et avantages sociaux directs, les cotisations patronales d'assurance sociale et les primes d'assurance extralégales supportées par l'employeur, ainsi que les autres frais de personnel (par exemple les chèques-repas, les éco-chèques et les primes d'assurance pour les accidents du travail ou les maladies professionnelles).

Le niveau de départ des frais de personnel mesurés par heure ouvrée diffère selon les branches d'activité. La moyenne s'élevait à 34,7 euros en 2009. Les frais de personnel dans la santé et l'action sociale étaient inférieurs de près de 5 euros à celle-ci et d'environ 25 euros au niveau observé dans l'activité en tête de classement, à savoir la finance et l'assurance. Comme cela a été le cas pour les autres rubriques du bilan social, des différences se dessinent entre les activités de la santé et de l'action sociale. Ainsi, les frais de personnel par heure ouvrée sont particulièrement faibles dans l'action sociale sans hébergement (22,7 euros), mais ils se rapprochent de la moyenne générale dans la santé humaine (33,5 euros). Ces niveaux s'expliquent notamment par les caractéristiques des travailleurs, qui varient d'une sous-branche à

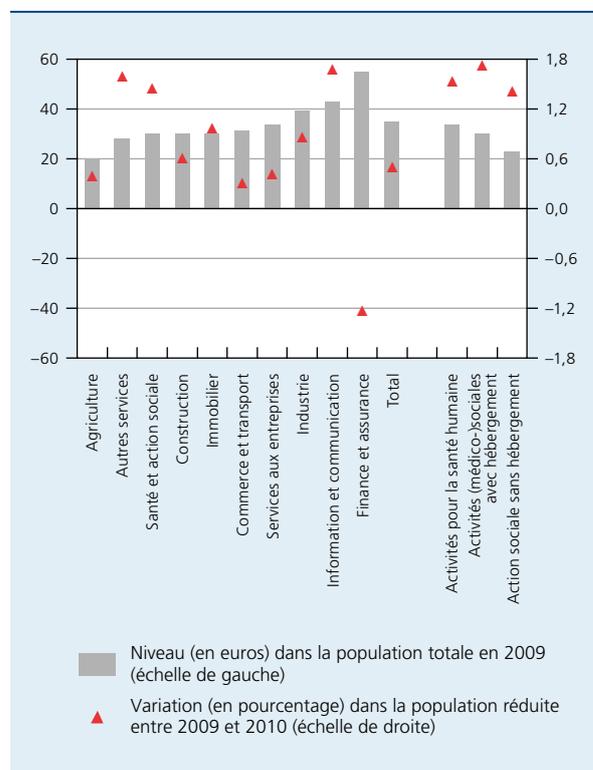
l'autre, comme le niveau d'éducation. La santé humaine regroupe davantage de travailleurs hautement qualifiés, ce qui tire les frais de personnel vers le haut.

La hausse totale des frais horaires a été limitée à 0,5 % en 2010. Elle a atteint ou dépassé 1,5 % dans les autres services, l'information et la communication et la santé et l'action sociale. Au sein de cette dernière branche, ce sont les activités (médico-)sociales avec hébergement qui ont affiché la croissance la plus importante, à 1,7 %. La moyenne générale est influencée à la baisse par l'évolution des frais horaires dans la finance et l'assurance, qui ont reculé de 1,2 % en 2010. Les frais de personnel s'y sont tassés de 1,5 %, soit un rythme proche de celui du nombre de travailleurs. En revanche, le volume de travail n'a que faiblement diminué car la durée moyenne du travail a augmenté dans la branche.

3.2.5 Formation

Les performances du secteur privé en matière de formation sont mesurées à l'aune du taux de participation et des dépenses de formation de l'ensemble des entreprises. On observe néanmoins des différences très importantes entre les branches d'activité, les besoins de formation

GRAPHIQUE 8 FRAIS HORAIRES MOYENS SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Hospitals.be (2007), « L'intérim infirmier, une tendance irrémédiable ? », revue trimestrielle, Vol. 5, n° 3, juillet-août-septembre.

(2) Ils diffèrent dès lors du concept de coût salarial utilisé dans les comptes nationaux car ils n'enveloppent 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.

variant sensiblement selon les technologies mises en œuvre, les investissements réalisés, la qualification initiale des travailleurs et la fréquence des remises à niveau des compétences, de même qu'en fonction des pénuries de main-d'œuvre rencontrées dans certaines activités.

Alors qu'un travailleur sur deux était censé suivre une formation en 2010 selon l'objectif établi pour l'ensemble du secteur privé, une seule branche d'activité, en l'occurrence la finance et l'assurance, avait dépassé ce seuil pour la formation formelle en 2009. La branche santé et action sociale se classait en deuxième position, avec un taux de participation de 46 %, à égalité avec la branche information et communication. La santé se positionnait aussi en haut du classement en matière de formation informelle, 26 % des salariés ayant bénéficié de ce type d'initiatives en 2009. En revanche, la proportion de stagiaires et d'apprentis dans l'effectif occupé y était inférieure à la moyenne.

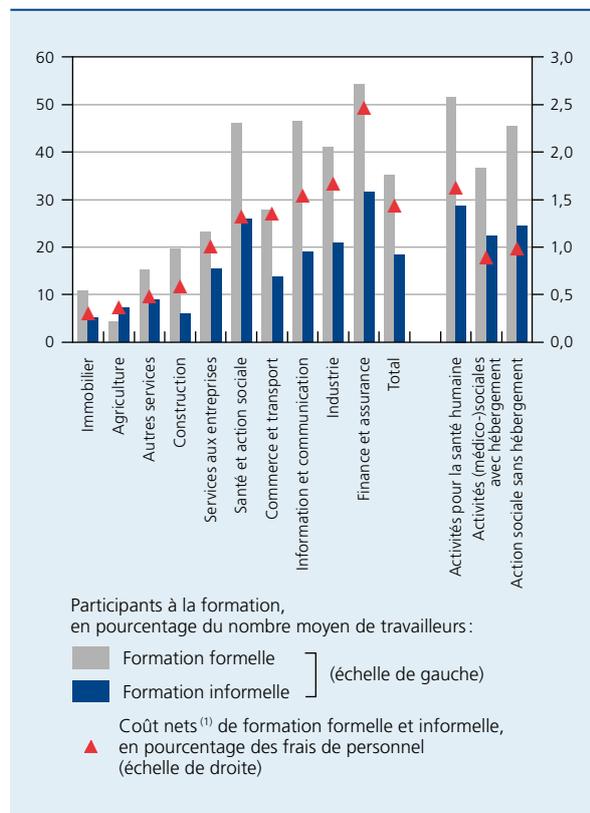
Les formations auxquelles ont accès les travailleurs de la santé et de l'action sociale sont moins coûteuses et de plus courte durée que dans les autres branches d'activité. En ce qui concerne la formation continue (formation formelle et informelle confondues), les dépenses s'élevaient à 633 euros par participant en 2009, soit deux fois moins que la moyenne, qui s'établissait à 1 243 euros. La durée moyenne de ces formations était de 21,8 heures, contre 27,4 en moyenne.

Comme les frais de personnel sont aussi inférieurs à la moyenne dans la santé et l'action sociale, la performance relative de la branche au regard du rapport entre les frais de formation continue et les frais de personnel n'est que légèrement inférieure à la moyenne, soit 1,33 % contre 1,44 %. On observe une grande variabilité des résultats en la matière entre les différentes branches, les dépenses de formation continue dans l'immobilier et l'agriculture représentant moins de 0,5 % des frais de personnel, alors que la finance et l'assurance y consacrent une proportion cinq fois plus élevée.

Les différences sont aussi marquées au sein même de la branche de la santé et de l'action sociale. Les entreprises opérant dans le domaine de la santé humaine rapportent un budget de formation correspondant à 1,63 % de leurs frais de personnel, supérieur à la moyenne générale. En revanche, dans les deux autres sous-branches, ces proportions sont tout juste inférieures à 1 %. Dans l'action sociale sans hébergement, il s'agit de formations en moyenne moins coûteuses mais accessibles à une plus large frange de l'effectif que dans la sous-branche des activités (médico-) sociales avec hébergement. Dans la santé humaine, plus de la moitié du personnel a eu accès

GRAPHIQUE 9 PARTICIPATION ET COÛTS DE FORMATION FORMELLE ET INFORMELLE

(2009, pourcentages, population totale)



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.

à une formation formelle en 2009, et près de 30 % a bénéficié d'une formation informelle, soit des proportions qui sont à peine inférieures à celles observées dans la finance et l'assurance.

Conclusions

Le retournement conjoncturel observé en 2010 s'est traduit par une hausse de 7 077 travailleurs en moyenne annuelle, soit 0,5 % de l'effectif, dans les 43 166 entreprises de la population réduite. Réflétant les délais entre le redémarrage de l'activité et l'embauche effective de nouveau personnel, le nombre d'emplois supplémentaires a doublé en fin d'exercice. La reprise n'a cependant pas été au rendez-vous dans toutes les branches d'activité. L'industrie et les activités liées à la finance et à l'assurance ont enregistré une nouvelle contraction de leur main-d'œuvre, tandis que la santé et l'action sociale, ainsi que les services aux entreprises, ont été caractérisés

par une croissance vigoureuse, de respectivement 3,6 et 1,7 %. Les comptes nationaux indiquent que le rythme de création d'emplois dans la santé et l'action sociale est supérieur à la moyenne nationale depuis plusieurs années déjà ; de même, la branche a traversé la Grande récession sans perdre de postes.

Dans les entreprises qui déposent un schéma complet, le rétablissement de l'emploi a été soutenu par une croissance substantielle de l'emploi intérimaire (+19 % en moyenne annuelle), dont la part dans l'emploi ETP est passée de 2,8 à 3,3 %, un niveau cependant encore légèrement inférieur à celui enregistré avant la crise. En fin d'année, on observe également une hausse du nombre de travailleurs inscrits, qui résulte d'un accroissement des contrats temporaires (+5 %) et, dans une moindre mesure, de ceux à durée indéterminée (+0,4 %).

Cette année, l'évolution de l'emploi a été analysée au niveau régional. L'effectif des entreprises unirégionales, qui rassemblaient 72 % des travailleurs en 2009, a augmenté de 1,6 % en 2010, tandis qu'il a baissé de 0,7 % dans les entreprises multirégionales. C'est donc dans les régions où ces dernières sont les plus présentes que la croissance de l'emploi a été la plus modeste. À Bruxelles et en Flandre, les effectifs totaux ont crû de respectivement 0,8 et 0,6 %, tandis qu'ils ont augmenté de 2,4 % en Wallonie.

À Bruxelles, ce sont principalement la branche de l'information et de la communication et celle de la santé qui ont soutenu l'évolution positive de l'emploi, à hauteur de respectivement 0,5 et 0,4 point de pourcentage. En Wallonie, la quasi-totalité des branches d'activité ont contribué à l'augmentation de l'emploi : les entreprises de la santé et de l'action sociale ont apporté 1,2 point de pourcentage à la croissance, suivies par celles de l'industrie, avec 0,5 point de pourcentage. En Flandre, la diminution de l'emploi dans le commerce et le transport, dans l'information et la communication et, surtout, dans l'industrie a été contrebalancée par l'accroissement observé dans la santé et l'action sociale (0,6 point de pourcentage).

Alors que les dépenses de formation avaient diminué en 2009 dans un contexte de ralentissement de l'activité, les entreprises ont investi davantage dans la formation formelle et informelle de leurs travailleurs en 2010. Le nombre de participants a également augmenté, pour s'établir à respectivement 41,5 et 23,3 % des travailleurs. En revanche, tant les dépenses que le nombre de participants aux activités de formation initiale (en alternance) – qui reste marginale – ont été orientés à la baisse. Toutes initiatives confondues, les frais de formation ont représenté 1,71 % des frais de personnel en 2010, soit une progression de 3 % par rapport à l'année précédente.

Les comportements de formation sont relativement différents d'une région à l'autre. Ainsi, les trois quarts des entreprises multirégionales ont mentionné des activités de formation dans leur bilan social en 2010, tandis que cette part s'est élevée à respectivement 23 et 24 % pour les firmes unirégionales bruxelloises et wallonnes et à 19 % pour les sociétés implantées exclusivement en Flandre. Si la formation formelle concentre l'essentiel des ressources dans tous les groupes d'entreprises, elle est proportionnellement plus importante dans les sociétés multirégionales. Les entreprises unirégionales flamandes ont quant à elles consacré près de 40 % de leur budget de formation à des initiatives informelles en 2010 ; cette proportion s'élevait à 27 % à Bruxelles et à 19 % en Wallonie. Plus d'un travailleur sur cinq a bénéficié de ces activités en Flandre, contre respectivement 16 et 13 % des salariés à Bruxelles et en Wallonie. Dans ces deux dernières régions, la formation en alternance est proportionnellement plus développée : elle canalise 15 % des dépenses totales de formation à Bruxelles et 7 % en Wallonie, mais seulement 2 % en Flandre. Les stagiaires et apprentis y représentaient respectivement 1,2 et 1,5 % des travailleurs, contre 0,9 % dans les sociétés unirégionales flamandes et 0,5 % dans les firmes multirégionales.

Une partie de l'article a été consacrée à une analyse approfondie de la branche de la santé et de l'action sociale, au départ des données relatives à la population totale pour l'exercice 2009. Les activités liées à la santé humaine occupent la moitié des travailleurs de la branche. L'emploi y est concentré dans quelques entreprises de très grande taille. Dans les activités (médico-)sociales avec hébergement, les petites firmes sont les plus nombreuses, mais les structures moyennes comptabilisent la moitié des travailleurs. Dans l'action sociale sans hébergement, un emploi sur deux est exercé dans des entreprises de plus de 250 ETP, relativement peu répandues par rapport aux petites structures.

Près de 80 % des travailleurs de la santé et de l'action sociale sont des femmes, soit presque le double de la moyenne générale. Cette situation va de pair avec un taux de travail à temps partiel supérieur à la moyenne, à 56 %. La proportion de régimes de travail à horaire réduit atteint même les deux tiers dans les activités (médico-)sociales avec hébergement. Les horaires atypiques et les conditions de travail dans les activités médicales et sociales peuvent pousser les travailleurs et les employeurs à opter pour ce type de régime.

La branche de la santé et de l'action sociale affiche aussi une part de contrats temporaires supérieure à la moyenne, à plus de 11 %, comme dans l'agriculture et la branche des autres services. Elle se distingue surtout par

un recours aux contrats de remplacement plus fréquent qu'ailleurs: ils représentent un tiers des contrats temporaires, et même deux sur cinq dans les activités (médico-) sociales avec hébergement. En revanche, l'intérim y est moins répandu que dans les autres branches d'activité.

Le niveau des frais de personnel varie considérablement au sein de la branche. Une heure de travail coûtait 33,5 euros dans la santé humaine en 2009, mais à peine 22,7 euros dans l'action sociale sans hébergement, soit un niveau légèrement supérieur à celui de l'agriculture. La santé et l'action sociale affichent ainsi au total des

frais horaires inférieurs à la moyenne, qui s'établissait à 34,7 euros.

Avec un taux de participation des salariés aux initiatives de formation formelle et informelle de respectivement 46 et 26 %, la branche de la santé et l'action sociale se positionnait en haut du classement par branche en 2009. En revanche, la proportion de stagiaires et d'apprentis dans l'effectif occupé y est inférieure à la moyenne. Les formations auxquelles ont accès les travailleurs de cette branche sont moins coûteuses et de plus courte durée que dans les autres activités.

Bibliographie

CCE (2011), *Rapport technique du Secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial.*

FOREM (2006), *Les attitudes et les pratiques à l'égard de la gestion des ressources humaines dans l'écosystème du non-marchand en Région wallonne, Série 1 : Hôpitaux et maisons de repos.*

Hospitals.be (2007), « L'intérim infirmier, une tendance irrémédiable ? », *revue trimestrielle*, Vol. 5, n° 3, juillet-août-septembre.

Moniteur belge (2008), *Arrêté royal du 1^{er} octobre 2008 rendant obligatoire la convention collective de travail du 26 octobre 2005, conclue au sein de la Commission paritaire des services de santé, relative à la dispense de prestations de travail dans le cadre de la problématique de fin de carrière et l'octroi de congés supplémentaires au profit de certaines catégories de membres du personnel.*

VDAB (2010), *Analyse vacatures 2009: knelpuntberoepen.*

VDAB (2011), *Werkzoekende schoolverlaters in Vlaanderen, 25^{ste} studie 2008-2009.*

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 des bilans sociaux 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).

Dans le souci de pouvoir s'appuyer sur des données fiables et cohérentes, ne sont pris en considération que les bilans sociaux des entreprises ayant satisfait à une série de critères. En particulier, l'exercice comptable doit compter douze mois et être clôturé au 31 décembre; les entreprises doivent relever du secteur privé⁽¹⁾, occuper au moins un travailleur ETP, et leur activité économique et leur localisation doivent être clairement identifiées⁽²⁾; il ne peut y avoir de différences entre les données communiquées dans le bilan social et dans les comptes annuels⁽³⁾; les entreprises présentant des valeurs aberrantes en matière de frais de personnel horaires ou de durée de travail sont éliminées; les anomalies observées en matière de formation⁽⁴⁾ et de recours à des travailleurs intérimaires sont neutralisées.

Il découle de l'application de ces principes méthodologiques 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 2009 comptait 83 373 entreprises qui occupaient en moyenne 1 961 460 travailleurs salariés.

L'analyse des bilans sociaux déposés pour 2010 se fonde en outre sur une population réduite⁽⁵⁾ et constante⁽⁶⁾, ce qui diminue encore la couverture de la population d'analyse au regard des bilans déposés auprès de 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 2009 et 2010 et peuvent donc différer de celles qui seront observées, après la clôture définitive, pour l'ensemble des entreprises ayant déposé un bilan social⁽⁷⁾.

La population réduite constante compte 43 166 sociétés qui, ensemble, employaient en moyenne 1 535 716 salariés en 2009, ce qui correspond à 78 % des effectifs de la population totale, même si le nombre d'entreprises retenues dans la population réduite ne représente que 52 % de la population totale. Le nombre de travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite s'élève par ailleurs à 59 % de l'emploi salarié privé recensé dans les comptes nationaux.

La représentativité selon le critère de l'emploi varie en fonction de la branche d'activité. Exprimée en pourcentage du nombre de salariés 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'agriculture et dans l'hébergement et la restauration.

(1) L'emploi dans le secteur privé est défini comme l'emploi enregistré dans l'économie totale (S.1), duquel on soustrait l'emploi dans le secteur public (S.13) et dans le secteur des ménages (S.14). De ce concept, sont également exclues les entreprises relevant des branches NACE-BEL 84 « administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire » et 85 « enseignement ». La branche NACE-BEL 78 « activités liées à l'emploi », qui contient notamment les agences de travail temporaire, est également exclue.

(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) À partir de l'exercice 2010, la Centrale des bilans a mis en place des contrôles de qualité renforcés sur les rubriques relatives à la formation. Les contrôles en aval qui demeurent sont dès lors avant tout destinés à vérifier que les évolutions observées dans les entreprises de la population réduite ne sont pas biaisées par des erreurs ou des changements méthodologiques.

(5) Les entreprises disposent de sept mois à compter de la date de clôture de l'exercice comptable pour déposer leur bilan social auprès de la Centrale des bilans. Compte tenu du délai lié à la vérification des données, l'ensemble des bilans sociaux relatifs à l'exercice 2010 n'étaient pas disponibles le 18 octobre 2011, date à laquelle les données ont été extraites.

(6) Les entreprises qui n'ont pas déposé de bilan social pour l'une des deux années sont exclues de la population réduite.

(7) Étant donné que les comptes annuels des grandes entreprises sont traités prioritairement par la Centrale des bilans et que les petites entreprises sont plus nombreuses à déposer leurs comptes tardivement, les résultats basés sur la population réduite présentent un biais en faveur des grandes entreprises.

TABLEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2009

	Nombre de personnes occupées			Représentativité de la population réduite	
	Dans les comptes nationaux ⁽¹⁾	Dans les bilans sociaux ⁽²⁾		Pourcentages de l'emploi salarié privé ⁽¹⁾	Pourcentages de la population totale
		Population totale	Population réduite		
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) / (1)	(5) = (3) / (2)
Selon le critère de l'emploi	2 619 447	1 961 460	1 535 716	58,6	78,3
Agriculture, sylviculture et pêche	11 542	5 728	3 113	27,0	54,3
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	575 552	450 605	366 601	63,7	81,4
Industries extractives	2 952	2 625	2 140	72,5	81,5
Industrie manufacturière	527 600	406 884	332 993	63,1	81,8
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	20 077	19 864	12 402	61,8	62,4
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	24 923	21 232	19 065	76,5	89,8
Construction	203 335	150 189	97 015	47,7	64,6
Commerce, transports, hébergement et restauration	764 782	544 762	408 370	53,4	75,0
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	474 334	312 361	232 842	49,1	74,5
Transports et entreposage	197 712	171 932	146 241	74,0	85,1
Hébergement et restauration	92 736	60 469	29 286	31,6	48,4
Information et communication	91 444	72 046	58 292	63,7	80,9
Activités financières et d'assurance	128 877	114 340	100 367	77,9	87,8
Activités immobilières	16 250	11 504	7 688	47,3	66,8
Services aux entreprises	298 695	181 787	131 854	44,1	72,5
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	134 193	86 341	61 842	46,1	71,6
Activités de services administratifs et de soutien ⁽³⁾	164 502	95 446	70 012	42,6	73,4
Santé humaine et action sociale	435 494	385 557	332 117	76,3	86,1
Culture, loisirs et autres services	93 476	44 942	30 300	32,4	67,4
Arts, spectacles et activités récréatives	28 879	15 220	10 400	36,0	68,3
Autres activités de services	64 597	29 722	19 900	30,8	67,0
Selon le critère du nombre d'entreprises	n.	83 373	43 166	n.	51,8

Sources: ICN, BNB (bilans sociaux).

(1) Emploi salarié dans le secteur privé, soit l'emploi salarié enregistré dans l'économie totale (S.1), duquel on soustrait l'emploi salarié dans le secteur public (S.13) et dans le secteur des ménages (S.14). De ce concept, sont également exclus les travailleurs occupés dans les branches NACE-BEL 84 (administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire) et 85 (enseignement).

(2) Nombre moyen de travailleurs, soit la somme des rubriques 1001 (travailleurs à temps plein) et 1002 (travailleurs à temps partiel).

(3) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Par ailleurs, certaines catégories d'entreprises ou emplois ne figurent pas dans la population d'analyse. C'est le cas des ASBL employant moins de 20 personnes, lesquelles ne sont pas soumises à l'obligation de déposer un bilan social. 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 proportionnellement plus nombreux, notamment l'agriculture, l'hébergement et la restauration, les arts, spectacles et activités récréatives, et les autres activités de services.

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 à l'annexe 2. Au total, les travailleurs des branches du commerce, des transports et de l'hébergement et de la restauration représentent 27 % du personnel de la population réduite et ceux de l'extraction, l'industrie, l'énergie, l'eau et la gestion des déchets 24 %. La santé humaine et l'action sociale occupent 22 % des salariés. Les autres branches ont une importance relative plus réduite, à savoir 9 % pour les services aux entreprises, 6 % tant pour les activités financières et d'assurance que pour la construction, 4 % pour l'information et la communication et 2 % pour la culture, les loisirs et les autres services. Les activités immobilières et l'agriculture sont marginales (moins de 1 %).

Le classement des entreprises par taille repose sur le nombre moyen de travailleurs exprimé en équivalents temps plein (ETP) observé en 2009. Les petites entreprises, comptant 50 ETP au plus, soit 91 % des sociétés de la population réduite, emploient 25 % des effectifs de cette dernière, ce qui constitue un pourcentage nettement inférieur aux 34 % enregistrés pour la population totale. Les sociétés de taille moyenne, occupant plus de 50 à 250 ETP, rassemblent 23 % des effectifs de la population réduite, soit deux points de pourcentage de plus que la proportion observée pour la population totale. Les grandes entreprises, comptant plus de 250 ETP, emploient en revanche plus de la moitié des travailleurs de la population réduite, contre 44 % pour la population totale. Les évolutions esquissées à partir de la population réduite sont par conséquent influencées par la surreprésentation des grandes entreprises.

TABLEAU 2 CARACTÉRISTIQUES DES POPULATIONS TOTALE ET RÉDUITE POUR L'EXERCICE 2009
(pourcentages du total, sauf mention contraire)

	Population totale		Population réduite	
	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs occupés ⁽¹⁾	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs occupés ⁽¹⁾
<i>p.m. Unités</i>	83 373	1 961 460	43 166	1 535 716
Ventilation selon la branche d'activité				
Agriculture, sylviculture et pêche	0,9	0,3	0,7	0,2
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	12,2	23,0	13,4	23,9
Construction	15,5	7,7	13,4	6,3
Commerce, transports, hébergement et restauration	40,0	27,8	39,0	26,6
Information et communication	2,7	3,7	2,9	3,8
Activités financières et d'assurance	4,6	5,8	4,7	6,5
Activités immobilières	1,8	0,6	1,7	0,5
Services aux entreprises ⁽²⁾	13,3	9,3	13,7	8,6
Santé humaine et action sociale	5,0	19,7	6,4	21,6
Culture, loisirs et autres services	4,0	2,3	4,0	2,0
Ventilation selon la taille de l'entreprise⁽³⁾				
Petites entreprises (50 ETP au plus)	94,4	34,2	91,0	25,0
Moyennes entreprises (plus de 50 à 250 ETP)	4,5	21,4	7,3	23,3
Grandes entreprises (plus de 250 ETP)	1,0	44,4	1,7	51,7

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Nombre moyen de travailleurs, soit la somme des rubriques 1001 (travailleurs à temps plein) et 1002 (travailleurs à temps partiel).

(2) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

(3) Déterminée en fonction de la valeur de la rubrique 1003 (travailleurs ETP) en 2009.

2. Méthodologie ayant présidé à la ventilation régionale des bilans sociaux

Les populations d'analyse ont fait l'objet d'une ventilation régionale dans le cadre de cet article. Pour les exercices 1998 à 2009, les clés de répartition sont celles appliquées par l'ICN pour la régionalisation des comptes nationaux de l'emploi de l'année correspondante. La clé de répartition pour l'année 2010 n'étant pas encore disponible, c'est celle relative à 2009 qui a été utilisée pour régionaliser la population réduite, tant pour l'exercice 2009 que pour l'exercice 2010.

Les entreprises unirégionales sont celles dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule région. Le tableau 6 de cet article montre qu'au 31 décembre 2010, la population réduite comptait 42 413 entreprises unirégionales, soit 98 % des firmes. Ces sociétés sont généralement de taille assez réduite : elles occupaient en moyenne 26 travailleurs. Les 753 entreprises restantes, dites multirégionales, étaient implantées dans plus d'une région. Elles employaient en moyenne 570 personnes.

En ce qui concerne les firmes présentes dans plusieurs régions, la méthode de répartition proportionnelle, qui consiste à ventiler les données du bilan social entre les différentes régions où la firme est active, n'a été appliquée que pour le nombre de travailleurs occupés au 31 décembre. C'est en effet la variable qui se rapproche le plus des données de base par établissement collectées par l'ONSS (soit le nombre d'emplois à la fin du quatrième trimestre) qui sont utilisées par l'ICN pour régionaliser les comptes nationaux de l'emploi. Pour les autres rubriques du bilan social, cette clé de répartition n'est pas totalement satisfaisante. C'est le cas, par exemple, pour l'emploi ventilé par genre, par diplôme ou selon le contrat de travail. Le comportement des différents sites d'exploitation d'une même firme peut en effet sensiblement varier suivant leur activité et leur mode d'organisation propre. Dans le cas de la formation ou du travail intérimaire, la localisation de la firme, de même que l'offre de formation ou de travail intérimaire disponible, peuvent également jouer un rôle. Il n'est dès lors pas opportun d'utiliser une clé de répartition uniforme pour toutes les rubriques. Par conséquent, les sociétés multirégionales restent un groupe distinct des entreprises unirégionales pour toutes les variables, sauf pour le nombre total de travailleurs occupés au 31 décembre.

Si les entreprises unirégionales se distinguent des multirégionales par leur taille plus réduite, elles s'en différencient aussi par leurs spécialisations respectives. Les sociétés multirégionales occupent proportionnellement plus de travailleurs dans la branche du commerce, des transports et de l'hébergement et de la restauration et dans celle des activités financières et d'assurance que les entreprises unirégionales, tandis que la branche de l'extraction, l'industrie, l'énergie, l'eau et la gestion des déchets et celle des services aux entreprises y sont proportionnellement moins développées. Au sein même des entreprises unirégionales, l'on observe également des différences de spécialisation entre les entreprises implantées à Bruxelles, davantage orientées vers les services, et celles établies en Flandre ou en Wallonie, qui ont une vocation industrielle plus marquée. Cette hétérogénéité explique partiellement les écarts enregistrés entre les régions pour les indicateurs figurant aux annexes 11 à 13.

Annexe 2

Classification des entreprises par branche d'activité

Le classement des entreprises par branche d'activité repose 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 relatif à l'année 2009, basé sur la nomenclature NACE-BEL 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 2010. Les entreprises qui ne figurent pas dans le répertoire 2009 conservent le code d'activité attribué dans les répertoires précédents ou, à défaut, par la Centrale des bilans.

Les descriptions données dans l'article sont généralement basées sur une ventilation en dix branches. Les intitulés de ces branches ont été simplifiés pour faciliter la lecture (colonne « Intitulé abrégé »). Dans les annexes 3 à 10, la ventilation en dix branches est détaillée pour faire apparaître les sections A à S de la nomenclature NACE-BEL 2008.

CLASSIFICATION UTILISÉE POUR L'ANALYSE DES BILANS SOCIAUX ET LISTE DES SECTIONS ET DIVISIONS DE LA NOMENCLATURE D'ACTIVITÉS NACE-BEL

Intitulé	Intitulé abrégé	Section	Division
Agriculture, sylviculture et pêche	Agriculture	A	01-03
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	Industrie	B-E	05-39
Industries extractives		B	05-09
Industrie manufacturière		C	10-33
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné		D	35
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution		E	36-39
Construction	Construction	F	41-43
Commerce, transports, hébergement et restauration	Commerce et transport	G-I	45-56
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles		G	45-47
Transports et entreposage		H	49-53
Hébergement et restauration		I	55-56
Information et communication	Information et communication	J	58-63
Activités financières et d'assurance	Finance et assurance	K	64-66
Activités immobilières	Immobilier	L	68
Services aux entreprises ⁽¹⁾	Services aux entreprises	M-N	69-82
Activités spécialisées, scientifiques et techniques		M	69-75
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾		N	77-82
Santé humaine et action sociale	Santé et action sociale	Q	86-88
Culture, loisirs et autres services	Autres services	R-S	90-96
Arts, spectacles et activités récréatives		R	90-93
Autres activités de services		S	94-96

(1) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 3

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL ENTRE 2009 ET 2010 DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE

	Équivalents temps plein			Nombre de personnes						
	Emploi moyen		Emploi au 31 décembre	Emploi moyen						Emploi au 31 décembre
	Unités	%		À temps plein		À temps partiel		Total		
			Unités	%	Unités	%	Unités	%	Unités	%
Agriculture, sylviculture et pêche	24	0,9	0,0	18	0,9	-16	-1,6	2	0,1	-1,0
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	-7 242	-2,1	-0,2	-7 604	-2,4	587	1,3	-7 017	-1,9	-0,2
Industries extractives	-36	-1,7	-0,4	-63	-3,1	31	24,4	-32	-1,5	-0,3
Industrie manufacturière	-7 879	-2,5	-0,5	-7 927	-2,7	267	0,6	-7 661	-2,3	-0,4
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	488	4,0	3,3	349	3,1	81	7,5	430	3,5	3,1
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	185	1,0	1,2	37	0,2	208	9,8	245	1,3	1,5
Construction	604	0,6	1,4	172	0,2	571	8,7	743	0,8	1,5
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	-159	0,0	0,1	-2 036	-0,7	2 437	2,0	401	0,1	0,0
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	152	0,1	1,4	-944	-0,6	1 850	2,5	906	0,4	0,1
Transports et entreposage	-550	-0,4	0,1	-1 058	-0,9	423	1,3	-635	-0,4	0,1
Hébergement et restauration . . .	239	1,1	0,0	-34	-0,2	165	1,1	131	0,4	-0,8
Information et communication . . .	-742	-1,3	-0,2	-1 047	-2,2	827	8,1	-220	-0,4	0,6
Activités financières et d'assurance	-1 318	-1,4	-0,5	-1 750	-2,4	527	1,9	-1 223	-1,2	-0,6
Activités immobilières	89	1,3	0,3	13	0,2	50	2,4	62	0,8	1,8
Services aux entreprises	1 584	1,4	2,6	204	0,2	2 080	4,5	2 283	1,7	2,2
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	583	1,0	2,7	349	0,7	277	2,0	625	1,0	2,4
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾	1 001	1,7	2,4	-145	-0,4	1 803	5,5	1 658	2,4	2,0
Santé humaine et action sociale	8 473	3,2	3,2	2 848	2,0	8 999	4,8	11 847	3,6	3,3
Culture, loisirs et autres services	230	0,9	0,9	106	0,6	93	0,8	198	0,7	0,4
Arts, spectacles et activités récréatives	138	1,6	2,9	79	1,2	19	0,5	98	0,9	1,6
Autres activités de services . . .	93	0,6	-0,1	27	0,2	74	1,0	100	0,5	-0,2
Total	1 544	0,1	0,9	-9 078	-0,8	16 155	3,5	7 077	0,5	1,0

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 4

HEURES OUVRÉES PAR LES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL

	Unités, par an (population totale)									Pourcentages de variation entre 2009 et 2010 (population réduite)		
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009			Par équi- valent temps plein	Par travail- leur à temps plein	Par travail- leur à temps partiel
	Par équivalent temps plein						Par équi- valent temps plein	Par travail- leur à temps plein	Par travail- leur à temps partiel			
Agriculture, sylviculture et pêche	1 582	1 601	1 562	1 612	1 603	1 627	1 614	1 613	898	0,6	0,7	2,8
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	1 508	1 532	1 516	1 520	1 523	1 514	1 447	1 445	1 001	3,2	3,3	2,0
Industries extractives	1 499	1 491	1 464	1 479	1 500	1 510	1 447	1 445	990	0,3	0,6	-1,0
Industrie manufacturière	1 509	1 537	1 518	1 522	1 524	1 513	1 441	1 439	997	3,5	3,6	1,9
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	1 332	1 349	1 368	1 400	1 446	1 465	1 467	1 464	1 106	0,9	1,3	5,4
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	1 628	1 617	1 628	1 598	1 572	1 560	1 547	1 547	1 039	-0,2	-0,3	0,9
Construction	1 437	1 471	1 448	1 449	1 451	1 466	1 433	1 428	982	-1,1	-1,2	1,2
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	1 620	1 607	1 581	1 579	1 576	1 576	1 555	1 561	896	0,1	0,1	0,7
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	1 600	1 608	1 598	1 589	1 589	1 591	1 575	1 583	952	0,3	0,2	0,5
Transports et entreposage . . .	1 664	1 615	1 559	1 565	1 560	1 554	1 528	1 537	969	-0,3	-0,2	0,8
Hébergement et restauration . .	1 567	1 562	1 562	1 564	1 558	1 556	1 530	1 502	662	0,6	1,3	1,9
Information et communication . .	1 631	1 634	1 613	1 609	1 605	1 606	1 600	1 608	1 054	0,2	0,3	-3,6
Activités financières et d'assurance	1 427	1 444	1 428	1 424	1 441	1 442	1 430	1 452	929	1,1	1,2	1,5
Activités immobilières	1 605	1 610	1 603	1 591	1 592	1 599	1 572	1 568	920	-0,2	-0,2	3,8
Services aux entreprises	1 611	1 608	1 591	1 588	1 596	1 598	1 564	1 576	944	0,0	0,0	0,4
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	1 650	1 663	1 640	1 637	1 641	1 647	1 623	1 624	1 054	0,1	-0,1	1,4
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾	1 574	1 555	1 543	1 540	1 549	1 544	1 503	1 509	897	0,0	0,1	0,1
Santé humaine et action sociale	1 530	1 524	1 496	1 482	1 489	1 488	1 461	1 440	918	0,1	0,4	-0,2
Culture, loisirs et autres services	1 572	1 561	1 573	1 562	1 573	1 573	1 561	1 555	862	0,3	0,4	1,2
Arts, spectacles et activités récréatives	1 626	1 592	1 618	1 602	1 616	1 606	1 604	1 588	765	-0,6	-0,6	1,9
Autres activités de services . . .	1 548	1 548	1 552	1 543	1 550	1 556	1 541	1 536	906	0,8	1,0	0,8
Total	1 545	1 552	1 532	1 530	1 532	1 531	1 497	1 496	926	0,9	1,0	0,4

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 5

VENTILATION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET LE GENRE

(pourcentages du total de l'emploi au 31 décembre)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
	(population totale)							(population réduite)	
Selon le contrat de travail									
Contrat à durée indéterminée	93,9	93,9	93,8	93,4	93,5	93,4	93,8	94,3	94,1
Contrat à durée déterminée	4,9	5,0	5,1	5,4	5,4	5,4	5,1	4,5	4,7
Agriculture, sylviculture et pêche	5,6	5,7	6,7	6,3	12,7	11,2	10,9	5,4	4,9
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	3,5	3,8	3,9	4,4	4,7	4,4	2,9	2,6	3,3
Industries extractives	6,0	6,0	6,2	8,2	6,9	6,1	4,5	3,9	4,7
Industrie manufacturière	3,4	3,7	3,7	4,3	4,6	4,4	2,8	2,6	3,3
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	7,5	6,7	7,2	7,3	6,6	6,0	5,3	5,5	5,3
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	3,5	3,4	3,0	3,8	3,0	2,9	2,1	1,8	2,2
Construction	2,7	2,7	2,9	3,2	3,3	3,5	3,7	2,3	2,4
Commerce, transports, hébergement et restauration	5,8	5,6	6,3	6,1	6,0	6,5	6,6	5,5	5,5
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	6,1	5,7	6,2	5,8	5,9	6,6	6,6	6,0	6,9
Transports et entreposage	3,7	3,3	3,4	3,2	3,3	3,3	3,3	3,2	2,1
Hébergement et restauration	11,4	12,6	15,0	15,6	14,9	15,8	15,9	12,7	12,2
Information et communication	3,8	3,7	3,6	3,8	3,1	3,0	2,4	2,3	2,2
Activités financières et d'assurance	3,1	2,9	2,8	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	1,7
Activités immobilières	3,7	4,5	4,1	4,2	5,0	5,1	5,4	1,9	1,7
Services aux entreprises	4,6	5,0	5,4	5,6	5,6	3,8	3,9	3,1	3,0
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	4,1	3,8	3,3	3,8	3,3	3,3	3,4	3,0	3,0
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾	5,0	5,9	7,0	7,2	7,7	4,4	4,2	3,2	2,9
Santé humaine et action sociale	7,4	7,7	7,4	7,6	7,5	7,7	7,3	7,2	7,3
Culture, loisirs et autres services	7,3	6,5	7,4	7,6	8,2	9,0	10,5	8,9	9,8
Arts, spectacles et activités récréatives	9,1	7,9	10,4	9,7	9,2	11,3	13,0	12,1	13,2
Autres activités de services	6,5	5,9	6,1	6,5	7,6	7,8	9,3	7,3	8,1
Contrat de remplacement	1,0	1,0	0,9	1,1	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Contrat pour l'exécution d'un travail défini	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Selon le genre									
Hommes	60,7	60,7	60,9	59,3	58,8	58,0	57,0	56,5	56,3
Femmes	39,3	39,3	39,1	40,7	41,2	42,0	43,0	43,5	43,7

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

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)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2009	2010
	(population totale)							(population réduite)	
Travailleurs inscrits au registre du personnel . .	96,4	95,8	95,6	93,7	93,5	93,8	96,3	96,4	95,9
Personnel intérimaire	2,7	3,1	3,3	3,7	4,0	3,7	2,8	2,8	3,3
Agriculture, sylviculture et pêche	5,8	7,2	5,2	8,0	7,8	8,3	8,6	8,2	4,6
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	4,5	5,2	5,2	6,1	6,3	5,8	4,1	4,3	5,6
Industries extractives	3,1	2,3	2,5	2,8	3,2	3,4	2,2	1,5	2,8
Industrie manufacturière	4,6	5,4	5,4	6,3	6,5	6,0	4,2	4,4	5,8
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	1,2	1,2	2,5	1,5	1,7	1,4	1,6	1,4	1,4
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	5,5	5,6	5,5	6,4	6,7	6,3	5,5	5,5	6,1
Construction	1,2	1,2	1,6	2,0	2,1	2,1	1,8	1,8	1,8
Commerce, transports, hébergement et restauration	3,0	3,5	3,8	4,2	4,5	4,7	3,9	3,8	4,2
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	3,5	3,8	3,9	4,4	4,5	4,4	3,8	3,7	4,1
Transports et entreposage	2,4	3,1	3,7	4,0	4,4	4,8	3,8	3,7	4,0
Hébergement et restauration	4,0	3,9	4,2	6,1	7,7	7,1	5,5	5,3	7,1
Information et communication	1,8	2,1	2,4	2,7	3,1	3,1	2,5	2,4	2,3
Activités financières et d'assurance	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	0,9	0,6	0,5	0,9
Activités immobilières	1,2	1,4	1,5	1,6	2,0	2,2	1,7	1,6	1,3
Services aux entreprises	2,5	3,0	3,1	3,7	4,2	3,8	2,9	2,9	3,2
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	2,5	3,4	3,2	3,8	4,0	4,1	3,2	3,4	3,9
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾	2,5	2,7	3,0	3,7	4,3	3,4	2,6	2,5	2,7
Santé humaine et action sociale	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Culture, loisirs et autres services	3,2	3,1	3,6	3,8	4,2	4,2	3,9	4,0	5,1
Arts, spectacles et activités récréatives	3,3	3,6	4,2	4,1	3,7	3,9	3,4	3,8	3,9
Autres activités de services	3,1	2,8	3,3	3,7	4,4	4,4	4,2	4,0	5,5
Personnes mises à la disposition de l'entreprise⁽²⁾	0,9	1,1	1,1	2,6	2,6	2,5	0,9	0,8	0,8

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

(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⁽¹⁾

	Euros, par an (population totale)							Pourcentages de variation entre 2009 et 2010 (population réduite)
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Agriculture, sylviculture et pêche	31 105	32 055	31 375	31 020	30 748	31 748	32 604	1,0
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	49 253	51 123	52 185	54 003	55 881	57 821	57 177	4,1
Industries extractives	45 836	46 199	46 711	48 001	50 644	52 557	52 776	0,4
Industrie manufacturière	48 334	49 966	51 018	52 843	54 672	56 452	55 664	4,1
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	83 553	85 459	86 430	89 656	91 875	97 968	92 604	3,7
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	44 932	46 635	48 305	48 195	49 256	51 426	52 917	1,5
Construction	36 766	37 955	38 154	39 338	40 417	42 457	43 022	-0,5
Commerce, transports, hébergement et restauration	40 438	41 531	42 815	44 084	45 340	47 296	48 703	0,5
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	41 502	42 413	43 553	44 837	46 337	48 195	49 697	0,7
Transports et entreposage	41 404	42 986	44 736	46 127	47 154	49 551	50 806	-0,0
Hébergement et restauration	27 485	28 228	28 701	29 525	30 040	31 726	33 443	2,3
Information et communication	57 969	59 675	60 085	62 105	63 688	66 331	68 218	1,9
Activités financières et d'assurance	65 471	67 713	69 337	71 243	73 315	77 353	78 229	-0,1
Activités immobilières	40 175	41 817	41 957	43 360	44 012	46 087	47 262	0,8
Services aux entreprises	47 507	47 071	47 857	49 118	49 552	52 699	52 895	0,5
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	57 649	56 766	57 318	58 797	59 958	63 507	64 205	1,1
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾	37 946	37 743	38 741	39 569	38 776	41 032	41 176	-0,2
Santé humaine et action sociale	38 606	39 324	39 884	40 080	42 110	43 062	43 728	1,6
Culture, loisirs et autres services	34 298	34 436	35 297	37 513	38 536	41 616	43 602	2,0
Arts, spectacles et activités récréatives	37 734	36 887	37 859	40 224	41 538	43 671	47 018	0,2
Autres activités de services	32 802	33 401	34 157	36 241	36 995	40 598	41 910	2,9
Total	45 298	46 488	47 509	48 542	49 961	51 889	52 229	1,4

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1003.

(2) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 8

FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE OUVRÉE ⁽¹⁾

	Euros (population totale)							Pourcentages de variation entre 2009 et 2010 (population réduite)
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Agriculture, sylviculture et pêche	19,7	20,0	20,1	19,2	19,2	19,5	20,2	0,4
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	32,7	33,4	34,4	35,5	36,7	38,2	39,5	0,9
Industries extractives	30,6	31,0	31,9	32,5	33,8	34,8	36,5	0,1
Industrie manufacturière	32,0	32,5	33,6	34,7	35,9	37,3	38,6	0,6
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	62,7	63,3	63,2	64,1	63,5	66,9	63,1	2,8
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	27,6	28,8	29,7	30,2	31,3	33,0	34,2	1,7
Construction	25,6	25,8	26,4	27,2	27,9	29,0	30,0	0,6
Commerce, transports, hébergement et restauration	25,0	25,8	27,1	27,9	28,8	30,0	31,3	0,3
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	25,9	26,4	27,3	28,2	29,2	30,3	31,6	0,4
Transports et entreposage	24,9	26,6	28,7	29,5	30,2	31,9	33,2	0,2
Hébergement et restauration	17,5	18,1	18,4	18,9	19,3	20,4	21,9	1,7
Information et communication	35,5	36,5	37,2	38,6	39,7	41,3	42,6	1,7
Activités financières et d'assurance	45,9	46,9	48,5	50,0	50,9	53,7	54,7	-1,2
Activités immobilières	25,0	26,0	26,2	27,2	27,6	28,8	30,1	1,0
Services aux entreprises	29,5	29,3	30,1	30,9	31,0	33,0	33,8	0,4
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	34,9	34,1	34,9	35,9	36,5	38,5	39,5	1,0
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾	24,1	24,3	25,1	25,7	25,0	26,6	27,4	-0,2
Santé humaine et action sociale	25,2	25,8	26,7	27,1	28,3	28,9	29,9	1,5
Culture, loisirs et autres services	21,8	22,1	22,4	24,0	24,5	26,5	27,9	1,6
Arts, spectacles et activités récréatives	23,2	23,2	23,4	25,1	25,7	27,2	29,3	0,8
Autres activités de services	21,2	21,6	22,0	23,5	23,9	26,1	27,2	2,1
Total	29,3	29,9	31,0	31,7	32,6	33,9	34,9	0,5

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1023 / rubrique 1013.

(2) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 9

FORMATION, EN 2010, DANS LES ENTREPRISES DE LA POPULATION RÉDUITE

	Participants à une activité de formation ⁽¹⁾			Heures consacrées aux activités de formation				Coûts nets liés aux activités de formation ⁽²⁾			
	(pourcentages de l'emploi moyen)			(pourcentages des heures ouvrées)				(pourcentages des frais de personnel)			
	For- melle ⁽³⁾	Infor- melle ⁽⁴⁾	Ini- tiale ⁽⁵⁾	For- melle ⁽³⁾	Infor- melle ⁽⁴⁾	Ini- tiale ⁽⁵⁾	Total	For- melle ⁽³⁾	Infor- melle ⁽⁴⁾	Ini- tiale ⁽⁵⁾	Total
Agriculture, sylviculture et pêche	12,9	9,6	0,4	0,2	0,3	0,0	0,5	0,22	0,39	0,04	0,65
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	46,7	26,5	1,3	0,8	0,7	0,1	1,7	1,24	0,70	0,05	1,99
Industries extractives	42,8	23,0	0,4	0,6	1,1	0,1	1,8	0,82	1,24	0,04	2,10
Industrie manufacturière	44,7	26,9	1,2	0,8	0,8	0,1	1,7	1,07	0,73	0,05	1,85
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	82,7	30,8	3,9	2,4	0,7	0,0	3,2	4,22	0,49	0,06	4,77
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	57,3	16,8	0,6	0,7	0,3	0,0	1,0	1,12	0,25	0,02	1,39
Construction	26,1	10,0	1,9	0,4	0,2	0,4	1,1	0,53	0,25	0,09	0,87
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	34,8	18,5	0,8	0,8	0,3	0,2	1,2	1,21	0,31	0,03	1,55
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	30,3	15,3	1,0	0,4	0,4	0,2	1,0	0,64	0,38	0,05	1,07
Transports et entreposage . . .	45,0	26,6	0,4	1,4	0,2	0,0	1,7	2,16	0,22	0,01	2,38
Hébergement et restauration . .	20,3	3,5	1,3	0,3	0,1	0,2	0,6	0,33	0,14	0,05	0,52
Information et communication . .	51,4	16,2	0,7	1,0	0,2	0,1	1,3	1,52	0,27	0,02	1,81
Activités financières et d'assurance	59,8	41,3	0,2	1,3	0,9	0,0	2,2	2,12	0,78	0,01	2,90
Activités immobilières	15,5	8,7	2,0	0,2	0,1	0,1	0,5	0,24	0,15	0,05	0,44
Services aux entreprises	30,2	17,1	0,6	0,6	0,3	0,1	1,0	0,82	0,32	0,02	1,15
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	31,9	16,7	0,9	0,7	0,2	0,1	1,0	0,87	0,26	0,03	1,15
Activités de services administratifs et de soutien ⁽⁶⁾	28,6	17,5	0,3	0,6	0,3	0,0	1,0	0,74	0,41	0,01	1,16
Santé humaine et action sociale	48,6	29,4	0,7	1,0	0,4	0,2	1,6	0,92	0,43	0,15	1,51
Culture, loisirs et autres services	18,3	10,5	1,0	0,4	0,2	0,2	0,8	0,45	0,16	0,05	0,65
Arts, spectacles et activités récréatives	13,6	9,3	1,0	0,3	0,2	0,1	0,5	0,24	0,15	0,02	0,41
Autres activités de services . . .	20,8	11,1	1,0	0,5	0,2	0,3	1,0	0,55	0,16	0,06	0,78
Total	41,5	23,3	0,9	0,8	0,5	0,2	1,4	1,18	0,48	0,06	1,71

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) 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.

(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'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 10

FORMATION, EN 2010, DANS LES ENTREPRISES FORMATRICES DE LA POPULATION RÉDUITE

	Heures consacrées aux activités de formation (moyennes par participant, en heures)			Coûts nets liés aux activités de formation ⁽¹⁾ (moyennes par participant, en euros)		
	Formelle ⁽²⁾	Informelle ⁽³⁾	Initiale ⁽⁴⁾	Formelle ⁽²⁾	Informelle ⁽³⁾	Initiale ⁽⁴⁾
Agriculture, sylviculture et pêche	24	40	187	23,5	33,1	16,8
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	26	40	121	60,7	38,5	17,7
Industries extractives	19	70	380	54,1	41,5	16,1
Industrie manufacturière	25	41	135	55,2	38,4	16,7
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	43	32	17	106,3	44,4	77,3
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	18	24	44	57,4	33,5	30,9
Construction	22	32	334	40,9	34,6	6,5
Commerce, transports, hébergement et restauration	31	23	251	51,2	33,2	6,9
Commerce; réparations de véhicules automobiles et de motocycles	18	34	307	52,6	32,8	6,8
Transports et entreposage	45	11	90	51,5	35,2	10,2
Hébergement et restauration	17	43	174	26,2	25,7	5,8
Information et communication	28	23	174	68,4	47,6	8,0
Activités financières et d'assurance	28	29	107	92,3	47,8	20,5
Activités immobilières	22	22	88	32,2	34,6	13,4
Services aux entreprises	29	23	143	44,4	37,9	11,4
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	31	22	123	53,0	41,6	13,6
Activités de services administratifs et de soutien ⁽⁵⁾	26	23	194	34,5	34,9	7,6
Santé humaine et action sociale	23	16	371	28,6	32,8	20,6
Culture, loisirs et autres services	29	23	317	34,1	27,2	5,7
Arts, spectacles et activités récréatives	26	26	118	27,1	24,4	7,2
Autres activités de services	30	21	421	36,1	28,8	5,5
Total	26	26	229	52,3	37,7	12,7

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) 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.

(2) 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.

(3) 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.

(4) 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.

(5) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 11

NATURE ET STRUCTURE DES CONTRATS DE TRAVAIL SELON LES RÉGIONS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Pourcentages de variation entre 2009 et 2010
	(population totale)							(population réduite)
Travail à temps partiel								
(pourcentages de l'emploi au 31 décembre)								
Entreprises unirégionales	24,3	25,0	25,1	26,7	27,0	27,8	29,7	1,1
Bruxelles	22,0	22,7	22,7	23,3	24,8	25,5	28,0	1,0
Flandre	24,5	25,4	25,6	27,4	27,2	28,1	29,6	1,3
Wallonie	24,7	24,9	25,1	26,6	27,3	28,2	30,8	0,7
Entreprises multirégionales	25,6	26,6	28,5	29,4	30,1	30,5	32,9	1,5
Total	24,7	25,4	26,0	27,4	27,8	28,5	30,4	1,2
Travail temporaire⁽¹⁾								
(pourcentages de l'emploi au 31 décembre)								
Entreprises unirégionales	6,1	6,1	6,3	6,9	6,8	7,0	6,6	5,6
Bruxelles	5,8	6,2	5,8	6,1	6,9	6,6	6,6	1,8
Flandre	5,0	5,0	5,3	5,9	5,6	5,5	5,0	7,1
Wallonie	9,1	9,0	9,0	9,6	9,7	10,6	10,5	4,3
Entreprises multirégionales	6,1	6,0	6,0	5,8	5,8	5,4	4,9	-1,3
Total	6,1	6,1	6,2	6,6	6,5	6,6	6,2	4,1
Travail intérimaire dans les entreprises déposant un schéma complet								
(pourcentages de l'emploi ETP moyen)								
Entreprises unirégionales	3,1	3,6	3,8	4,4	4,7	4,2	3,2	18,2
Bruxelles	2,3	2,5	2,7	2,7	3,3	2,5	2,6	18,7
Flandre	3,2	3,8	4,1	4,8	4,9	4,5	3,3	19,5
Wallonie	3,3	3,6	3,8	4,4	4,5	4,3	3,3	14,3
Entreprises multirégionales	2,0	2,2	2,3	2,4	2,7	2,7	2,0	19,2
Total	2,7	3,1	3,3	3,7	4,0	3,7	2,8	18,7

Source : BNB (bilans sociaux).

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

Annexe 12

DURÉE ET COÛT DU TRAVAIL SELON LES RÉGIONS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Pourcentages de variation entre 2009 et 2010
	(population totale)							(population réduite)
Heures ouvrées par ETP (unités, par an)								
Entreprises unirégionales	1 552	1 566	1 549	1 547	1 548	1 546	1 509	1,0
Bruxelles	1 587	1 597	1 577	1 574	1 590	1 588	1 563	0,4
Flandre	1 554	1 573	1 554	1 553	1 552	1 547	1 508	1,3
Wallonie	1 530	1 534	1 525	1 520	1 522	1 525	1 487	0,4
Entreprises multirégionales	1 528	1 514	1 486	1 482	1 488	1 488	1 456	0,5
Total	1 545	1 552	1 532	1 530	1 532	1 531	1 497	0,9
Frais de personnel par ETP (euros, par an)								
Entreprises unirégionales	42 763	44 058	45 054	45 819	47 450	49 138	49 778	1,7
Bruxelles	51 031	52 710	53 685	53 857	56 080	58 824	59 169	1,5
Flandre	42 777	43 961	45 053	45 939	47 684	49 301	49 945	1,7
Wallonie	38 691	40 205	41 167	42 110	43 252	44 714	44 901	1,7
Entreprises multirégionales	51 721	53 458	54 324	56 051	57 046	59 723	60 263	1,0
Total	45 298	46 488	47 509	48 542	49 961	51 889	52 229	1,4
Frais de personnel par heure ouvrée (euros)								
Entreprises unirégionales	27,6	28,1	29,1	29,6	30,6	31,8	33,0	0,7
Bruxelles	32,2	33,0	34,0	34,2	35,3	37,0	37,9	1,1
Flandre	27,5	28,0	29,0	29,6	30,7	31,9	33,1	0,4
Wallonie	25,3	26,2	27,0	27,7	28,4	29,3	30,2	1,2
Entreprises multirégionales	33,8	35,3	36,6	37,8	38,3	40,1	41,4	0,5
Total	29,3	29,9	31,0	31,7	32,6	33,9	34,9	0,5

Source: BNB (bilans sociaux).

Annexe 13

FORMATION FORMELLE DANS LES ENTREPRISES SELON LES RÉGIONS⁽¹⁾

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Pourcentages de variation entre 2009 et 2010
	(population totale)							(population réduite)
Participants à une activité de formation (pourcentages de l'emploi moyen)								
Entreprises unirégionales	26,6	27,1	27,5	27,1	27,5	26,6	28,5	3,8
Bruxelles	27,8	28,9	27,7	27,3	28,1	25,8	28,9	10,4
Flandre	29,0	29,2	29,6	28,7	29,4	27,7	29,6	3,4
Wallonie	19,7	21,0	22,1	22,8	22,6	24,2	25,4	1,8
Entreprises multirégionales	56,6	61,4	60,8	61,9	61,7	54,7	57,3	3,3
Total	35,0	35,9	36,3	36,2	36,4	33,8	35,2	3,3
Heures consacrées aux activités de formation (pourcentages des heures ouvrées)								
Entreprises unirégionales	0,56	0,53	0,54	0,54	0,56	0,50	0,54	1,7
Bruxelles	0,59	0,49	0,55	0,56	0,52	0,50	0,56	2,7
Flandre	0,62	0,59	0,58	0,57	0,58	0,53	0,57	0,7
Wallonie	0,38	0,39	0,44	0,44	0,50	0,42	0,45	4,2
Entreprises multirégionales	1,31	1,31	1,29	1,43	1,58	1,43	1,46	-10,1
Total	0,77	0,73	0,73	0,77	0,82	0,73	0,75	-4,2
Coûts nets liés aux activités de formation⁽²⁾ (pourcentages des frais de personnel)								
Entreprises unirégionales	0,75	0,73	0,73	0,71	0,72	0,71	0,69	6,9
Bruxelles	0,73	0,63	0,70	0,70	0,70	0,67	0,69	11,5
Flandre	0,85	0,82	0,77	0,74	0,74	0,73	0,69	4,5
Wallonie	0,48	0,56	0,60	0,61	0,67	0,66	0,68	10,5
Entreprises multirégionales	2,08	2,07	2,06	2,28	2,41	2,18	2,09	-3,0
Total	1,18	1,13	1,13	1,19	1,23	1,15	1,06	0,9
Entreprises formatrices (pourcentages du total des entreprises)								
Entreprises unirégionales	6,3	6,3	6,1	6,3	6,4	12,8	14,1	3,3
Bruxelles	6,6	6,9	6,6	7,0	7,0	12,5	14,1	7,6
Flandre	7,1	6,9	6,8	6,9	7,0	12,7	13,9	1,7
Wallonie	4,4	4,4	4,3	4,6	4,8	13,1	14,5	5,4
Entreprises multirégionales	42,8	43,5	44,8	43,6	41,9	50,9	61,2	4,8
Total	7,0	6,7	6,6	6,8	6,9	13,3	14,6	3,3

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) L'introduction d'un nouveau formulaire du bilan social applicable aux exercices clôturés à partir du 1^{er} décembre 2008 engendie une rupture de série entre les données relatives aux exercices 2008 et suivants et celles relatives aux exercices antérieures.

(2) Coûts bruts, desquels on déduit les subventions et autres avantages financiers reçus et auxquels on ajoute les cotisations payées et les versements à des fonds collectifs.

Summaries of articles

Economic projections for Belgium – Autumn 2011

The economic and financial environment has become much gloomier in recent months, with the slowdown in activity and international trade, the dramatic worsening of the sovereign debt crisis in the euro area and its impact on financial institutions, and the plummeting confidence of business leaders and consumers.

The prospects for the euro area have therefore been sharply downgraded since all the main categories of demand are likely to contribute to the weakness of activity, including public expenditure on consumption and investment in the countries implementing fiscal consolidation measures.

In Belgium, during the summer of 2011, the deterioration in the external environment, the rising financial tensions and the accompanying heightened uncertainty halted the recovery apparent since mid-2009. According to the NAI's flash estimates, GDP stagnated in the third quarter and growth is expected to remain close to zero at the end of the year and in early 2012. Activity is expected to pick up thereafter, but the revival is likely to be modest. GDP growth is estimated at 2 % in 2011 and 0.5 % in 2012. These figures have been revised downwards by 0.6 and 1.8 percentage points respectively since the projections published in June.

The slowdown in activity has brought a marked reduction in job creation, even though the figures are still supported by the expansion in the number of persons employed under the service voucher system and in the health sector and other non-market services. In net terms, the increase in the number of persons employed is expected to fall from around 56 000 units in the course of 2011 to 5 000 in 2012. The declining trend in unemployment, down from 8.5 % in the spring of 2010 to 6.6 % in October 2011, will be reversed in 2012. On average, the harmonised unemployment rate is put at 7 % for that year.

While the recovery of GDP gradually spread to all factors of demand up to the second quarter of 2011, the resurgence of financial tensions and the widespread deterioration in the business climate and the outlook will probably affect both exports and demand for household consumption and private investment.

The rise in energy prices has propelled overall inflation to more than 3 % since the beginning of 2011. Taking account of the assumption of a slight dip in oil prices compared to the previous year, inflation should gradually subside during 2012. As an annual average, inflation is forecast at 3.5 % in 2011 and 2.4 % in 2012, which will fuel the rise in labour costs.

The projections for public finances presented in this article do not go beyond 2011, since the budgetary agreement concluded on 26 November 2011 in connection with the formation of the

federal government came after the cut-off date for the projections. Public finances are expected to record a deficit of 4.2 % of GDP at the end of 2011. The government debt ratio has increased as a result of the loans contracted by the Belgian State to finance the purchase of Dexia Bank Belgium and by the loans granted to Greece, Ireland and Portugal. It is set to rise from 96.2 % of GDP in 2010 to 97.7 % in 2011.

JEL codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

Public sector wages

Remuneration paid by public administrations in Belgium amounted to one-quarter of their primary expenditure in 2010. Because current conditions call for fiscal consolidation, it is important to examine whether this component of spending could be a source of budget savings, including by adjusting wages.

The article focuses principally on wage gaps between the public sector and the private sector. The authors are especially interested in the situation in Belgium as compared with those of nine other euro area countries (Germany, Austria, Spain, France, Greece, Italy, Ireland, Portugal and Slovenia), a study of which using microeconomic data was recently completed.

In most of the countries analysed, wages are higher in the public sector than in the private sector, regardless of whether macroeconomic or microeconomic data are used. With the former, it is not possible to consider differences in the characteristics of the populations working in each of the two sectors. Indeed, the public sector – notably in Belgium – is more composed of women, older workers, and those with a higher level of education, but public sector employees work fewer hours and are less likely to occupy a managerial position. To take these factors – gender, seniority or age, education level, and managerial duties – into consideration when comparing wages between the two sectors, microeconomic data from the EU-SILC survey were used. The observations the authors were able to make based on the microeconomic and macroeconomic data overwhelmingly corroborate each other.

The analysis shows that the countries where the average wage gap is the biggest in favour of the public sector are also the countries experiencing the toughest budget woes.

In most of the countries studied, the salary advantage enjoyed by public sector workers holds for every sub-set of workers, although to differing extents. For example, wage gaps are the widest for women, for lower levels of income, for those who do not have supervisory functions, and in the branches of administration and education. The impact of education level on wage gaps varies from one country to the next.

The wage gap between sectors in Belgium is one of the narrowest of any country studied, regardless of what data are used. According to macroeconomic data, it slightly favours the private sector. According to microeconomic data, in which wages are adjusted to control for individual characteristics, for many groups of workers the gaps are so limited that they are not statistically significant.

JEL codes: H59, J31, J45

Key words: public expenditure, wages

The distributive trade sector and its impact on euro area prices

At a time of a consolidation and an increasing internationalisation of the distributive trade sector, three major phenomena have been simultaneously altering the structure of euro area trade for several years now: the success of hard discounters, the emergence of private-label products, and the growth in online shopping. All three tend to exert downward pressure on price levels. Whereas the first two factors are particularly pronounced in Belgium, online shopping is less of a factor.

There have been no significant competition anomalies uncovered in the sector in Belgium. Retailers are not particularly concentrated at either the local or national level. And yet, despite improvements in recent years, Belgian regulation of the sector remains very invasive and could discourage the opening of new points of sale.

Given the impact of the distributive trade sector's structural characteristics on price-setting behaviour, and the differences in price levels within each country and between euro area countries, structural reforms are needed to enhance competition and take better advantage of the common market. However, even though harmonising regulations and eliminating implicit barriers should help lessen differences within the euro area, some differences are unavoidable due to consumer preferences and cultural differences from one country to the next, and even regionally.

JEL codes: L81, K23, L11, D40

Key words: retail, regulation, competition, market structure, pricing

International trade in services

Service activities hold an ambiguous position in the economy. Although they represent a dominant share of activity and employment, they have only a minor position in international trade. Generally speaking, trade in services has therefore attracted less interest than trade in goods in the context of competitiveness policy, and economic research has paid less attention to it.

Yet despite the low gross volume of international trade in services, the services balance has grown in Belgium over the past fifteen years. Compensating in part for the deteriorating balance of trade in goods, net exports of services have gradually become the primary driver of the current account balance.

Belgium's central position in the European economic fabric is one of the main contributory factors in the good performance of Belgium's trade in services. This has led to the development of trade and logistics services, particularly thanks to the importance of the port of Antwerp in maritime traffic. Given its central position combined with the quality of its human capital, Belgium is also the location for the headquarters of the European institutions and several multinational bodies, and that is another decisive factor in the growth of service exports.

However, Belgium's good general performance in trade in services is not seen in all service categories. In particular, services connected with information and communication technologies have not grown particularly strongly. Yet these services constitute a growth catalyst that could benefit the whole economy, and the human capital needed for such a development is available in Belgium.

JEL codes: F14, D22

Key words: services, competitiveness, market share, transport, services for public authorities, business services

Financial structure and results of firms in 2010

The article looks at the financial situation of non-financial corporations in Belgium over the period from 1 January to 31 December 2010. After briefly describing the methodology and the population studied, it presents an extrapolation of the main operating result items for 2010. It then assesses 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, examining not only the medians but also the first and third quartiles and the tenth and ninetieth percentiles. Moreover, the results of the financial health model developed by the Bank are also reported. Finally, section 4 presents a regional analysis of the data.

JEL codes: D39, G30, G33, L60, L80

Key words: firms' results, financial structure, bankruptcy risk, sectoral analysis, distribution analysis

The 2010 social balance sheet

The economic recovery which followed the Great Recession of 2008 was reflected in a 0.5% average increase in the workforce according to the social balance sheets used for the analysis of the year 2010. That expansion gathered pace during the year to 1%, pointing to the usual time lag between the revival of activity and the actual recruitment of new staff. The growth in the number of temporary workers was particularly strong, as was the rise in the number of agency staff. SMEs proved considerably more dynamic than large firms in terms of job creation. At regional level, the expansion of employment was stronger in Wallonia than in Brussels and Flanders. In Wallonia, almost all branches of activity contributed to the job creation, but the health and social work branch accounted for the largest share. In Brussels, it was mainly the information and communication branch and the health sector that supported the employment growth. In Flanders, the contraction of employment in trade and transport, information and communication, and especially industry was counterbalanced by the expansion in the health sector.

In 2010, firms invested more in formal and informal training for their workers, who also participated in such training in greater numbers. Conversely, both the amount spent and the number of participants were in decline in the case of initial training (alternating study and work experience) – which remains marginal. Firms operating in more than one Region are considerably larger than the average and proportionately more numerous to report training activities in their social balance sheet. Moreover, there are evident differences in training policy between firms located exclusively in Brussels, Flanders or Wallonia.

The health and social work branch, which has been growing steadily for a number of years, was analysed separately. Over half of the workers in this sector, of whom 80% are female, work part-time. The percentage of temporary contracts is above the average, and substitution contracts account for a third of them. Conversely, agency work is less common. The level of staff costs varies considerably within this branch, while remaining below the average. Finally, workers in the health and social work branch have broad access to training, but the training provided is less expensive and of shorter duration than in other branches of activity.

JEL codes: J20, J24, J30, M51, M53, M55

Key words: employment, health and social work, social balance sheet, staff costs, training, employment contract, full-time, part-time, temporary worker

Abstracts from the Working Papers series

216. Verti-zontal differentiation in monopolistic competition, by F. Di Comite, J-F. Thisse, H. Vandebussche, October 2011

The recent availability of trade data at a firm-product-country level calls for a new generation of models able to exploit the large variability detected across observations. By developing a model of monopolistic competition in which varieties enter preferences non-symmetrically, the authors show how consumer taste heterogeneity interacts with quality and cost heterogeneity to generate a new set of predictions. Applying their model to a unique micro-level dataset on Belgian exporters with product and destination-market information, they find that heterogeneity in consumer tastes is the missing ingredient of existing monopolistic competition models necessary to account for observed data patterns.

217. The evolution of Alexandre Lamfalussy's thought on the international and European monetary system (1961-1993), by I. Maes, November 2011

The establishment of the European Monetary Institute, the predecessor of the European Central Bank, on 1 January 1994, was a milestone in the process of European monetary integration. The author looks at the work on the international and European monetary system of Alexandre Lamfalussy, its first President. Lamfalussy pursued a threefold career: as a private banker, a central banker and an academic. Partly under the influence of Robert Triffin, Lamfalussy soon became interested in international monetary issues. The author analyses his views on the international monetary system and on European monetary integration, including his contributions to the Delors Report, which provided the framework for European Monetary Union. He draws extensively on archival research in the Lamfalussy papers at the Bank for International Settlements and the minutes of the European Economic Community Committee of Governors' meetings. The paper provides not only an analysis of Lamfalussy's thought on European monetary integration, but also offers crucial insight into the *Weltanschauung* and way of thinking of European central bankers in this period.



Signes conventionnels

– la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens
p.m. pour mémoire

Liste des abréviations

Pays ou régions

BE	Belgique
DE	Allemagne
EE	Estonie
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
EA	Zone euro
BG	Bulgarie
CZ	République tchèque
DK	Danemark
LV	Lettonie
LT	Lituanie
HU	Hongrie
PL	Pologne
RO	Roumanie
SE	Suède
UK	Royaume-Uni
UE-15	Union européenne, à l'exclusion des pays qui ont adhéré après 2003
UE-25	Union européenne, à l'exclusion des pays qui ont adhéré en 2007
CH	Suisse

NO	Norvège
US	États-Unis

Autres

ASBL	Association sans but lucratif
BEA	Bureau of Economic Analysis (US Department of Commerce)
BCE	Banque centrale européenne
BCN	Banque centrale nationale
BFP	Bureau fédéral du plan
BNB	Banque nationale de Belgique
CBS	Centraal bureau voor de Statistiek (Pays-Bas)
CCE	Conseil central de l'économie
CE	Commission européenne
CEFA	Centre d'éducation et de formation en alternance
CEIC	CEIC Macroeconomic Databases For Emerging and Developed Markets
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CPB	Centraal Planbureau (Pays-Bas)
CR	Concentration ratio
CSEND	Comité socio-économique national pour la Distribution
DESTATIS	Statistisches Bundesamt Deutschland (Bureau Statistique fédéral d'Allemagne)
DGSIE	Direction générale Statistique et information économique
ECB	European Central Bank
EDP	Excessive Deficit Procedure
EFT	Enquête sur les forces de travail
EPL	Employment protection legislation
ETP	Équivalent temps plein
EU-SILC	European Union - Statistics on Income and Living Conditions (Statistiques de l'Union européenne sur le revenu et les conditions de vie)
Federgon	Fédération des partenaires de l'emploi
FMI	Fonds monétaire international
Forem	Service public wallon de l'emploi et de la formation
GATS	General Agreement on Trade in Services
HHI	Herfindahl-Hirschman index
ICN	Institut des comptes nationaux
IDE	Investissements directs à l'étranger
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
IPC	Indice des prix à la consommation
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
IPN	Inflation persistence network
KMO	Kleine en middelgrote ondernemingen (petites et moyennes entreprises)
Libor	London Interbank Offered Rate
LOOP	Law of one price

LISTE DES ABRÉVIATIONS

NACE	Nomenclature des activités économiques de la Communauté européenne
NACE-BEL	Nomenclature des activités économiques de la Communauté européenne, version belge
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIS	Overnight Index Swap
ONSS	Office national de sécurité sociale
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PMR	Product market regulation (indicateur de réglementation des marchés de produits)
PPP	Purchasing power parity (parité des pouvoirs d'achats)
SBS	Structural business Statistics (statistiques structurelles sur les entreprises)
SEC	Système européen des comptes
SIFIM	Services d'intermédiation financière indirectement mesurés
SIR	Structural Issues Report
SPF	Service public fédéral
SPRL	Société privée à responsabilité limitée
S.13	Secteur des administrations publiques, selon le SEC 95
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UKCC	United Kingdom Competition Commission
VAR	Vector Auto Regression
VDAB	Vlaamse dienst voor arbeidsbemiddeling en beroepsopleiding (service flamand de la formation professionnelle et de l'emploi)
WTO	World Trade Organization

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



Éditeur responsable

Jan Smets

Directeur

Banque nationale de Belgique
boulevard de Berlaimont 14 – BE-1000 Bruxelles

Personne de contact pour la Revue

Luc Dufresne

Secrétaire général

Tél. +32 2 221 24 96 – Fax +32 2 221 30 91
luc.dufresne@nbb.be

© Illustrations: Banque nationale de Belgique
Couverture et mise en page: BNB AG – Prepress & Image
Publié en décembre 2011

