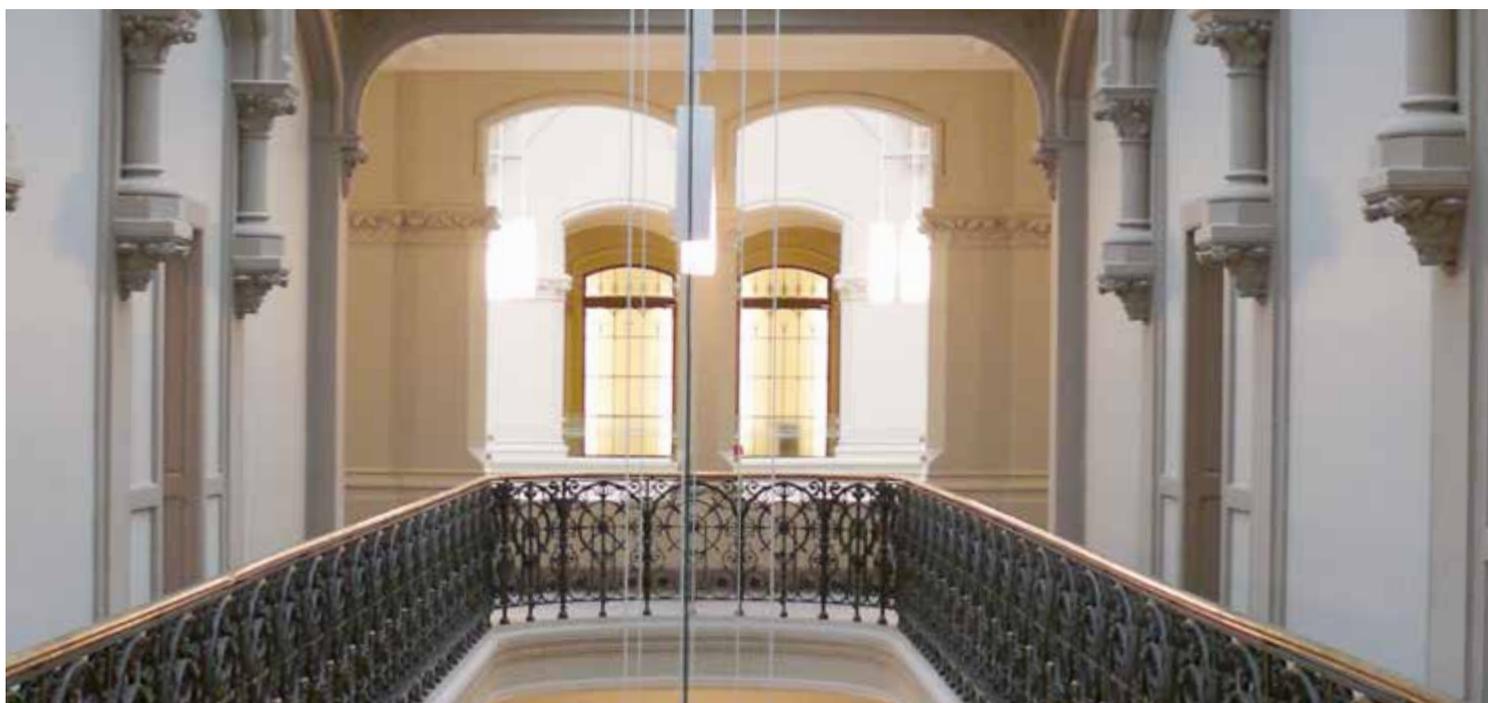


Revue économique

Décembre 2013



© 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 2013	7
TENDANCES DES SYSTÈMES DE TAXATION AU SEIN DE L'UE	29
MESURE DE L'INFLATION : ÉTAT DES LIEUX ET ENJEUX	49
CE QUE L'ÉVOLUTION DE L'INFLATION NOUS APPREND SUR LA COURBE DE PHILLIPS : IMPLICATIONS POUR LA POLITIQUE MONÉTAIRE	71
RÉSULTATS ET SITUATION FINANCIÈRE DES ENTREPRISES EN 2012	83
LE BILAN SOCIAL 2012	107
SUMMARIES OF ARTICLES	145
ABSTRACTS FROM THE WORKING PAPERS SERIES	149
SIGNES CONVENTIONNELS	151
Liste des abréviations	153

Projections économiques pour la Belgique – Automne 2013

Introduction

Après le net ralentissement de l'activité qui a marqué le printemps de 2011, la Belgique a connu une période relativement longue au cours de laquelle, trimestre après trimestre, l'économie n'a pratiquement pas crû, et s'est même par moments contractée. Les précédentes projections d'automne de la Banque, ainsi que les projections plus récentes de printemps, publiées en juin 2013, indiquaient que cette conjoncture atone ferait place à une reprise progressive à partir du printemps de 2013. Les statistiques économiques actuellement disponibles paraissent en tout cas confirmer cette prévision : selon les premières estimations de l'ICN, l'activité s'est clairement accrue au deuxième et au troisième trimestres de 2013. Cette évolution est essentiellement attribuable à la consommation privée, aux investissements des entreprises et aux exportations, qui semblent même s'être redressés un peu plus fortement ou plus rapidement qu'estimé précédemment.

Ces développements sont naturellement indissociables de ceux observés dans le reste de l'Europe et dans le monde. Alors que l'économie mondiale paraît progresser un peu plus lentement que ce que l'on prévoyait dans les projections de printemps, la conjoncture s'est, comme attendu, améliorée dans la zone euro au cours de la période récente. Ainsi, au deuxième trimestre de cette année, la croissance de l'activité dans l'ensemble de la zone euro est redevenue positive pour la première fois depuis le dernier trimestre de 2011. Il est toutefois à noter que, dans certains pays importants, tels que l'Allemagne et la France, la croissance a, dans une certaine mesure, été positivement influencée par des facteurs temporaires liés, entre autres, aux conditions climatiques. Cela explique également en partie pourquoi la croissance dans la zone euro s'est quelque peu essoufflée au troisième trimestre.

Plus généralement, l'activité s'est clairement inscrite en hausse dans les pays avancés depuis le début de 2013, influençant ainsi favorablement les flux commerciaux, ce dont profitent aussi les exportateurs belges. Sur le plan intérieur, l'augmentation des dépenses, surtout celles de consommation privée, a été de pair avec l'amélioration notable de la confiance tant des producteurs que des consommateurs depuis le printemps de cette année. Il y a dès lors peu de doute quant au fait que la reprise tient en partie à des effets de confiance.

La confiance semble également regagner peu à peu les marchés financiers, qui naviguent, depuis quelques mois déjà, dans des eaux plus calmes. Ainsi, en dépit de la hausse récente liée à la perspective d'une fin progressive des politiques monétaires particulièrement accommodantes, surtout aux États-Unis, le niveau des taux d'intérêt à long terme reste extrêmement faible. Par ailleurs, les inquiétudes persistantes quant au dénouement de la crise de la zone euro ou à la soutenabilité de l'endettement de plusieurs économies n'ont pas donné lieu à une nouvelle forte hausse des taux. Il convient toutefois de noter que le recul rapide de l'inflation dans la zone euro pousse les taux d'intérêt réels à la hausse. Par ailleurs, les principaux marchés boursiers ont eux aussi poursuivi leur redressement, après les pertes essuyées durant les années précédentes.

Dans ce contexte, les présentes projections sont globalement fort proches de celles publiées dans la Revue économique de juin 2013. On table toujours sur une reprise relativement régulière ; l'activité afficherait un taux de croissance moyen de 0,3% au cours des prochains trimestres, ce qui reste inférieur au rythme de croissance moyen qui prévalait avant la grande récession. Cela étant, la croissance du PIB en volume a, pour cette année, été très légèrement revue à la hausse, de moins de 0,2 point

de pourcentage, par rapport à la croissance nulle estimée dans les projections de printemps. L'estimation de la croissance pour l'année prochaine demeure néanmoins inchangée à 1,1 %. Il s'agit là de la résultante de deux forces opposées. Cette croissance quelque peu plus soutenue observée durant les derniers trimestres de cette année donne lieu à un effet de niveau favorable sur la croissance annuelle de 2014, ce qui se traduit notamment par une contribution accrue de la consommation privée. Cet effet est cependant totalement annihilé par deux facteurs spécifiques. D'une part, la croissance en volume des dépenses publiques a été nettement revue à la baisse par rapport aux projections de juin. Cela s'explique principalement par un large éventail de mesures qui ont été adoptées après la date de clôture des prévisions de printemps par le pouvoir fédéral ainsi que par les régions et les communautés lors de l'élaboration des budgets pour 2014. Ces mesures sont commentées plus en détail à la section 5. D'autre part, les hypothèses techniques et externes communes, sur lesquelles reposent les prévisions de l'Eurosystème et dont les principales sont décrites dans l'encadré figurant au premier chapitre du présent article, sont en général plus défavorables que celles sur lesquelles s'appuyaient les estimations de juin 2013. La révision à la baisse de la croissance des débouchés et le niveau plus élevé des taux d'intérêt pèsent, entre autres, sur les exportations et sur les investissements.

Malgré les signes timides de redressement de l'économie belge, la situation sur le marché du travail demeure inquiétante. Comme d'ordinaire en début de phase de reprise, la création d'emplois suit toujours l'évolution de l'activité avec un net retard. En effet, la croissance de l'activité est d'abord soutenue par une augmentation de la productivité horaire du travail et du nombre moyen d'heures ouvrées. Par conséquent, en dépit d'une révision à la hausse limitée par rapport aux projections de printemps, le niveau de l'emploi demeurerait pratiquement inchangé jusqu'à la fin de l'année, et ne progresserait très graduellement qu'au début de l'année prochaine. Cela implique également que le taux de chômage augmenterait encore quelque peu l'année prochaine.

L'inflation, qui a également fortement reculé en Belgique, ne s'accélérait guère en 2014 selon les projections actuelles. Cela s'explique en partie par l'évolution des composantes relativement volatiles du niveau des prix et, plus particulièrement, par le nouveau repli attendu du cours du pétrole, mais aussi par la faiblesse de l'inflation sous-jacente, qui resterait bien en deçà des 2 % sur l'ensemble de la période de prévision. La maîtrise des coûts salariaux visant à réduire le handicap salarial vis-à-vis des pays voisins devrait y contribuer.

Enfin, sous l'effet des mesures de consolidation supplémentaires, le déficit budgétaire serait, l'année prochaine, nettement inférieur à ce qui avait été prévu dans les projections de printemps, même s'il ne devrait guère diminuer par rapport au niveau atteint en 2013, à savoir 2,8 % du PIB. Il resterait donc largement supérieur à l'objectif fixé dans le programme de stabilité le plus récent, y compris après l'intégration des budgets initiaux pour 2014. Il convient toutefois de rappeler à cet égard que, conformément aux règles applicables aux exercices de projection réalisés par l'Eurosystème, il est seulement tenu compte des mesures qui ont été formellement décidées par les pouvoirs publics – ou dont l'approbation est très vraisemblable – et dont les modalités sont connues de manière suffisamment précise au moment de la clôture de l'exercice. En outre, les estimations de l'incidence budgétaire de certaines mesures, telles que celles relatives à la lutte contre la fraude, peuvent s'écarter des montants inscrits dans le budget. Les projections ont été clôturées le 22 novembre 2013. Elles ne tiennent dès lors pas compte des mesures visant à améliorer la compétitivité de la Belgique qui ont été annoncées par le gouvernement fédéral le 29 novembre 2013. À l'exception de la baisse du taux de TVA sur la consommation d'électricité, ces mesures n'entreraient cependant en application qu'après la période couverte par les projections.

1. Environnement international et hypothèses

1.1 Économie mondiale

Sur l'ensemble de l'année 2013, l'expansion de l'activité mondiale s'est, contrairement aux hypothèses formulées au printemps, encore quelque peu ralentie. Cela s'explique par le recul inattendu de la croissance observé dans les pays émergents, en raison d'une demande intérieure moins dynamique dans ces régions et, également, d'un repli de la demande extérieure. La croissance y est toutefois restée nettement plus élevée que dans les pays avancés. Dans ces derniers, l'ajustement des bilans, tant du secteur privé que du secteur public, a continué de peser sur l'activité économique. Aux États-Unis, notamment, il s'est produit un ralentissement marqué qui a été principalement dû à la forte contraction budgétaire au cours de l'année. Dans d'autres grandes économies, en revanche, la croissance s'est accélérée, soutenue par une politique monétaire toujours très accommodante, qui a même encore été assouplie dans certains cas, comme dans la zone euro et au Royaume-Uni. Dans l'ensemble, les conditions financières sont demeurées favorables à l'activité économique, en dépit d'une détérioration durant les mois d'été.

L'activité mondiale a évolué de façon inégale au cours de 2013. Elle s'est d'abord quelque peu essoufflée au début de l'année. Cela est principalement imputable au net fléchissement de la croissance dans les pays émergents, du fait d'une plus faible activité en Chine et dans les pays d'Europe centrale et de l'Est. Dans les pays avancés, l'on a observé une reprise de la croissance, après un léger tassement à la fin de 2012, mais l'expansion est demeurée très modeste. Des doutes sont dès lors apparus quant au caractère durable de la reprise économique mondiale qui semblait s'être amorcée au second semestre de 2012, sous l'impulsion de plusieurs mesures de politique économique prises à partir de l'été de 2012. Ces doutes étaient notamment dus aux nouvelles turbulences dans la zone euro et à la publication de chiffres économiques défavorables aux États-Unis, en Chine et dans la zone euro. La confiance des chefs d'entreprise s'est érodée, mais le calme qui s'était installé sur les marchés financiers durant l'été de 2012 s'est maintenu.

Cette période de calme relatif sur les marchés financiers a pris fin au mois de mai, lorsqu'une nouvelle période de volatilité a débuté, au moment où la banque centrale américaine a annoncé qu'elle pourrait réduire cette année encore le volume des achats de titres (*tapering*). Cette annonce a constitué un signal important, qui a entraîné une réévaluation des actifs sur les principaux marchés. La correction s'est avérée la plus significative dans les pays émergents, où les actifs ont été mis sous forte pression, les investisseurs ayant réduit leurs positions. Ce mouvement n'était pas uniquement la conséquence du durcissement des conditions financières mondiales, mais résultait également des perspectives de croissance plus favorables dans les pays avancés et plus faibles dans les pays émergents, ce qui a entraîné une fuite de capitaux au départ de ces derniers. C'est en effet principalement dans les pays avancés que la croissance de l'activité économique s'est accélérée au deuxième trimestre.

À partir de la fin du mois d'août, l'on a observé une stabilisation et ensuite même une certaine reprise sur les marchés des actifs des pays émergents, dans le contexte de la publication de meilleurs chiffres pour l'économie chinoise et d'un apaisement des inquiétudes relatives à l'incidence du *tapering* de la Réserve fédérale. Les marchés financiers des pays avancés ont également retrouvé leur calme à partir du mois de septembre, après les décisions de la banque centrale américaine, lors de ses réunions de septembre et octobre, de maintenir sa politique inchangée, estimant que la reprise économique n'était pas encore assez avancée pour relâcher la politique accommodante et qu'il subsistait encore trop d'incertitudes. Ces dernières concernaient principalement la politique budgétaire des États-Unis, où l'impasse politique semblait totale

en septembre et durant la première moitié d'octobre. Ce n'est qu'à la mi-octobre qu'un accord a été trouvé sur le prolongement de la compétence du pouvoir fédéral en matière de dépenses – après la fermeture de plusieurs services publics pendant environ deux semaines –, ainsi que sur une suspension temporaire du plafond de la dette fédérale jusqu'au 7 février 2014. Sur la base des informations disponibles, il semble que la croissance de l'activité économique mondiale se soit de nouveau accélérée au troisième trimestre.

À la fin de novembre 2013, les cours des matières premières étaient généralement inférieurs à ceux relevés un an auparavant. Depuis le printemps, ces cours ont évolué de manière divergente: les matières premières

TABLEAU 1 PROJECTIONS POUR LES PRINCIPALES ZONES ÉCONOMIQUES

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

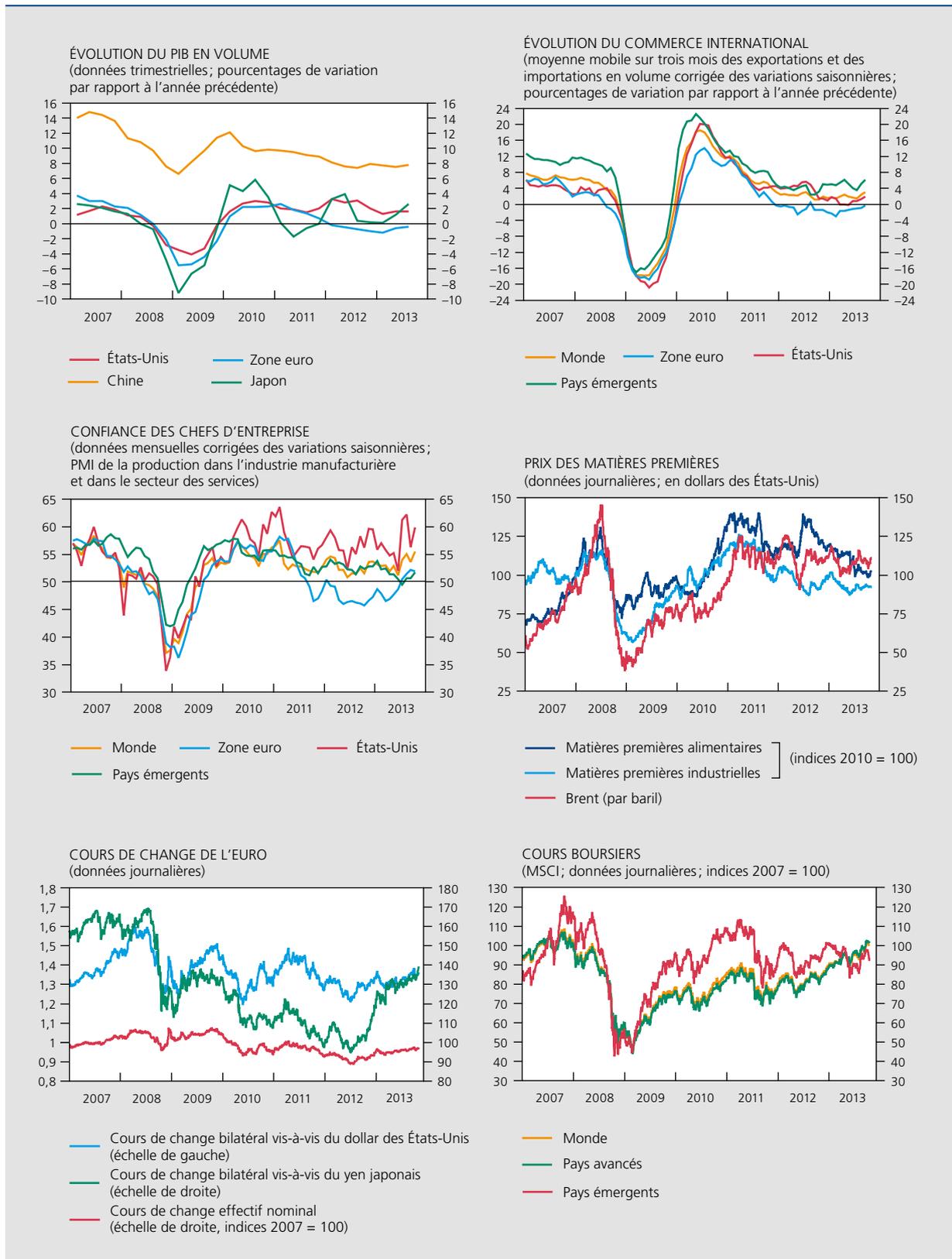
	2012	2013	2014
	Réalisations	Projections	
PIB en volume			
Monde	3,1	2,8	3,6
dont:			
Pays avancés	1,4	1,1	2,1
États-Unis	2,8	1,6	2,6
Japon	2,0	2,1	2,0
Union européenne ...	-0,4	0,0	1,4
Pays émergents	4,9	4,5	5,0
Chine	7,8	7,5	7,4
Inde	3,8	2,9	4,0
Russie	3,4	1,9	3,0
Brésil	0,9	2,2	2,5
<i>p.m. Importations mondiales ..</i>	<i>2,0</i>	<i>2,8</i>	<i>5,2</i>
Inflation⁽¹⁾			
États-Unis	2,1	1,5	1,9
Japon	0,0	0,3	2,6
Union européenne	2,6	1,7	1,6
Chine	2,6	3,0	3,0
Taux de chômage⁽²⁾			
États-Unis	8,1	7,5	6,9
Japon	4,3	4,0	3,9
Union européenne	10,5	11,1	11,0

Sources: CE, FMI.

(1) Indice des prix à la consommation.

(2) Pourcentages de la population active.

GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION CONJONCTURELLE MONDIALE ET DÉVELOPPEMENTS SUR LES MARCHÉS FINANCIERS ET DES MATIÈRES PREMIÈRES



Source : Thomson Reuters Datastream.

alimentaires ont vu leurs baisses de prix se poursuivre, essentiellement en raison de l'augmentation de l'offre. En revanche, les cours des matières premières les plus sensibles à la conjoncture (pétrole brut et matières premières industrielles) ont augmenté sous l'effet de la reprise de l'activité. La hausse la plus marquée a concerné les cours du pétrole, notamment sous l'influence de l'incertitude géopolitique liée à la situation en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. Par la suite, l'accord visant à démanteler les armes chimiques de la Syrie sous la surveillance des Nations unies, et le rapprochement entre l'Iran et les États-Unis, ont donné lieu, au cours du mois de septembre, à un relâchement des tensions et à une baisse des prix. À la fin novembre, le cours du pétrole brut de type Brent était à 111 dollars le baril, soit un niveau comparable à celui enregistré à la fin de 2012. L'inflation des prix à la consommation a poursuivi sa tendance baissière entamée au second semestre de 2011, notamment grâce au recul des prix des matières premières. Le cours de change effectif nominal de l'euro s'est renforcé à partir d'avril, en raison notamment de la forte appréciation vis-à-vis du yen japonais et, dans une moindre mesure, vis-à-vis du dollar américain.

Dans ce contexte, les prévisions de croissance mondiale pour 2013 et 2014 ont été légèrement revues à la baisse. Les prévisions d'automne de la CE font état d'une expansion très modeste du PIB mondial, de 2,8 % cette année, soit le niveau le plus bas enregistré depuis le début de la reprise économique qui a suivi la grande récession. En 2014, l'activité s'accélérait à la fois dans les pays avancés et dans les pays émergents, même si la progression serait plus marquée dans le premier groupe. Cette évolution attendue tient à l'incidence plus limitée de quelques déséquilibres et par la plus faible contraction budgétaire dans plusieurs de ces pays. Dans les pays émergents, la croissance devrait rester bien supérieure à celle des pays avancés, malgré un fort ralentissement par rapport aux années antérieures à la récession. Il subsiste des écarts importants au sein de ces deux groupes. La croissance demeurerait plus vigoureuse en dehors de l'Europe, mais les différences avec les autres grands pays avancés se réduiraient nettement par rapport aux années précédentes. Ces différences de croissance s'amenuiseraient également dans la zone euro. La tendance à la baisse de l'inflation observée au cours des dernières années s'interromprait en 2014, sous l'effet de la reprise de l'activité. Le taux de chômage se réduirait en 2014 dans les économies les plus importantes, avec un premier recul dans l'UE depuis la fin de la grande récession.

Encadré – Hypothèses retenues pour les projections

Les projections macroéconomiques pour la Belgique décrites dans le présent article sont issues d'un exercice commun propre à l'Eurosystème pour la zone euro. Cet exercice repose sur une série d'hypothèses techniques et de pronostics quant à l'évolution de l'environnement international, arrêtés d'un commun accord par les institutions participantes, à savoir la BCE et les banques centrales nationales de la zone euro.

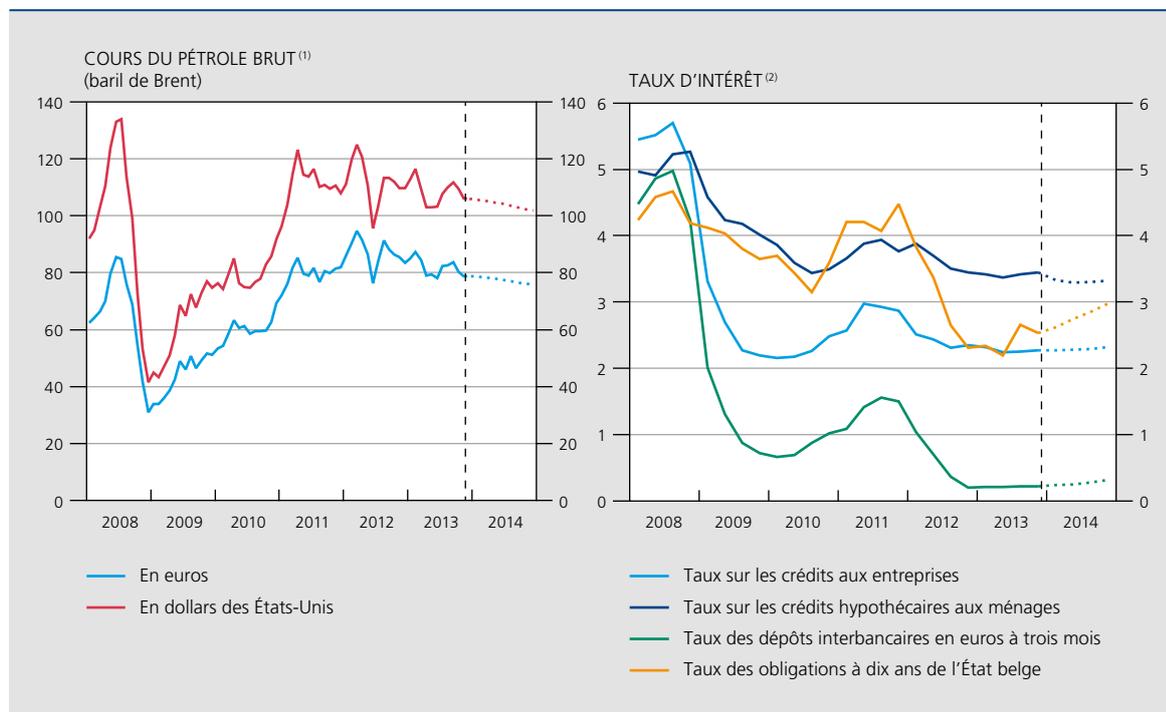
Les projections s'appuient notamment sur des cours de change figés aux niveaux moyens observés durant les dix derniers jours ouvrables précédant la clôture des hypothèses, le 14 novembre 2013. S'agissant du dollar des États-Unis, le cours de change s'établissait à 1,34 dollar pour 1 euro. Ce niveau est légèrement supérieur à la moyenne de 1,29 dollar pour 1 euro en 2012 et de 1,32 dollar pour 1 euro au cours des trois premiers trimestres de 2013.

En ce qui concerne les cours du pétrole, il est tenu compte, comme à l'accoutumée, des anticipations des marchés reflétées dans les contrats à terme conclus sur les marchés internationaux. À la mi-novembre 2013, cet indicateur laissait entrevoir une baisse progressive du cours du baril de Brent sur l'horizon de projection, de 109,8 dollars au troisième trimestre de 2013 à une moyenne de 102,2 dollars au dernier trimestre de 2014.

Les hypothèses relatives aux taux d'intérêt reposent également sur les anticipations des marchés observées à la mi-novembre 2013. Le taux des dépôts interbancaires à trois mois, qui avait atteint un niveau inhabituellement bas, d'à peine 22 points de base au troisième trimestre de 2013, ne se redresserait que dans une mesure très limitée pour atteindre 32 points de base au dernier trimestre de 2014. Sur l'ensemble de l'année, cela reviendrait à une hausse d'à peine 5 points de base par rapport à la moyenne de 2013. La hausse des taux d'intérêt à long terme devrait être un peu plus prononcée, leur niveau atteignant environ 3 % au dernier trimestre de 2014.



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



Source : BCE.

(1) Réalisations jusqu'au 14 novembre 2013, hypothèses à partir du 15 novembre 2013.

(2) Réalisations jusqu'au troisième trimestre de 2013, hypothèses à partir du quatrième trimestre de 2013.

L'évolution attendue des taux appliqués par les banques sur les crédits d'investissement des entreprises et sur les crédits hypothécaires aux particuliers prend toutefois en compte la transmission généralement observée par rapport aux taux de marché. Dans le cadre des exercices de prévision de l'Eurosysteme, les taux appliqués par les banques de chaque pays sont modélisés comme une fonction des taux de marché auxquels ils sont le plus étroitement liés, et leurs projections sont basées sur celles de ces taux de référence. Ainsi, en Belgique, l'on constate que, depuis le début de la crise financière (et plus particulièrement de la crise des dettes publiques), les taux des crédits hypothécaires sont dans une large mesure influencés par ceux des swaps à dix ans de l'Euribor, plutôt que par ceux des obligations publiques. En revanche, les taux appliqués sur les crédits aux entreprises dépendent généralement de taux à échéances plus courtes.

À la fin de 2013, le taux hypothécaire moyen devrait s'établir à un peu moins de 3,5 %, soit un niveau légèrement plus faible que l'année précédente. En 2014, ce taux devrait continuer à diminuer, de quelque 15 points de base, en dépit de l'augmentation attendue des taux des obligations d'État. Le taux moyen des crédits aux entreprises, plus proche du segment à court terme, devrait rester lui aussi à peu près inchangé en 2014. Sur l'ensemble de la période de projection, le niveau nominal des taux reste donc très bas, tant pour les particuliers que pour les entreprises.

Une autre hypothèse importante concerne l'évolution des marchés étrangers pertinents pour la Belgique. Dans le courant de 2012, les importations de ses partenaires commerciaux ont fortement ralenti. Sur l'ensemble de l'année, les marchés à l'exportation ont augmenté d'à peine 1,2 % en volume (alors que la hausse était encore de 5 % en 2011). Le recul a été le plus marqué pour les débouchés au sein de la zone euro, dont la demande d'importations en volume a même accusé une légère baisse. La croissance des marchés à l'exportation ne devrait

atteindre que 1,2 % en 2013, malgré une reprise de la conjoncture hésitante en cours d'année. Les marchés au sein de la zone euro devraient à nouveau à peine progresser en termes réels, et la demande d'importations des débouchés situés en dehors de la zone euro devrait continuer à ralentir. En 2014, le commerce mondial devrait poursuivre son mouvement de reprise, et la croissance des marchés à l'exportation devrait à nouveau s'inscrire en hausse pour s'établir à 4 %. Cette dernière hypothèse constitue une légère révision à la baisse par rapport à celles retenues pour les prévisions de la Banque datant de juin 2013.

L'évolution des exportations belges est déterminée non seulement par la croissance des débouchés, mais aussi par l'évolution des parts de marché, et donc par la compétitivité de la Belgique. Parmi les aspects de la compétitivité liés aux coûts, l'évolution des prix pratiqués par les concurrents sur les marchés à l'exportation revêt une certaine importance. Cette évolution est orientée à la baisse depuis le dernier trimestre de 2012 : en 2013, les prix appliqués par les concurrents sur les marchés à l'exportation devraient baisser de 1,5 %, alors qu'en 2012, ils avaient encore augmenté de 3,8 % par rapport à l'année précédente. En 2014, l'on prévoit des prix presque inchangés, avec une hausse limitée à 0,3 %. Par rapport aux projections de printemps, l'évolution des prix a subi une forte révision à la baisse (d'environ un point de pourcentage pour chacune des deux années), ce qui est entre autres lié à la forte appréciation de l'euro, telle que mesurée sur la base des taux de change effectifs réels.

Il va de soi que l'évolution des marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique est indissociable de la croissance économique mondiale. Ainsi, les projections supposent que la croissance mondiale en dehors de la zone euro, qui a, selon les dernières estimations, continué à baisser pour s'établir à 3,3 % en 2013, sera de 3,9 % en 2014. Ce chiffre se fonde sur une poursuite de l'amélioration de la conjoncture aux États-Unis, où l'activité devrait progresser de manière beaucoup plus dynamique en 2014 qu'en 2013, mais tient également compte d'un net ralentissement conjoncturel au Japon. Toutefois, la principale incertitude concerne l'hypothèse relative aux marchés émergents asiatiques, qui représentent plus d'un quart de la production mondiale : pour ces pays, les projections de l'Eurosystème supposent une croissance à nouveau supérieure à 6 % en 2014. Cela implique que le ralentissement de la croissance observé en Chine en 2013 est temporaire et n'est donc pas annonciateur d'une période de ralentissement structurel. L'on suppose par ailleurs que les inquiétudes liées au fait que les politiques monétaires devraient devenir moins accommodantes dans les pays avancés ne déstabiliseront pas l'économie des pays émergents.

HYPOTHÈSES DES PROJECTIONS DE L'EUROSISTÈME

(pourcentages, sauf mention contraire)

	2012	2013	2014
	(moyennes annuelles)		
Cours de change de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis ...	1,29	1,33	1,34
Cours du pétrole (dollars des États-Unis par baril)	112,0	108,2	103,9
Taux des dépôts interbancaires en euros à trois mois	0,6	0,2	0,3
Taux sur les obligations à dix ans de l'État belge	3,0	2,4	2,8
Taux sur les crédits aux entreprises	2,4	2,3	2,3
Taux sur les crédits hypothécaires aux ménages	3,6	3,4	3,3
	(pourcentages de variation)		
Marchés à l'exportation pertinents pour la Belgique	1,2	1,2	4,0
Prix des concurrents à l'exportation	3,8	-1,5	0,3

Source : BCE.

1.2 Estimations pour la zone euro

Selon les projections d'automne de l'Eurosystème, la reprise qui s'est amorcée dans le courant de 2013 dans la zone euro devrait s'intensifier progressivement à compter du dernier trimestre de 2013. L'activité serait portée à la fois par le renforcement de la demande intérieure et de la demande extérieure. La première, qui constituerait le principal moteur de la croissance en 2014, serait plus particulièrement soutenue par une baisse de l'incertitude, par le caractère accommodant de la politique monétaire, par la faiblesse de l'inflation et par des conditions de crédit moins restrictives. La nécessité de poursuivre le désendettement dans bon nombre de pays, tant pour les administrations publiques que dans le secteur privé, continue toutefois de peser sur les perspectives de croissance. En définitive, l'activité dans la zone euro se contracterait encore de 0,4 % en 2013, avant d'afficher en 2014 – après deux années consécutives de recul – une croissance annuelle positive, quoiqu'encore relativement limitée, d'un peu plus de 1 %.

Après avoir atteint un niveau inhabituellement bas à l'automne de 2013, l'inflation repartirait elle aussi graduellement à la hausse. Compte tenu de la faiblesse de son point de départ, elle devrait toutefois encore se limiter à 1,1 % sur l'ensemble de l'année 2014. Elle

serait du reste ralentie par l'évolution des prix des produits énergétiques, dans l'hypothèse évoquée plus haut d'un repli des cours du pétrole en 2014. De même, l'inflation sous-jacente, c'est-à-dire l'inflation abstraction faite de l'évolution volatile des prix des produits énergétiques et des produits alimentaires, resterait, avec un niveau de 1,3 %, particulièrement faible et bien en deçà de la valeur de référence pour l'IPCH de 2 % utilisée dans le cadre de la politique monétaire de la zone euro. Cela est lié au fait que la pression des coûts d'origine intérieure resterait encore modérée durant la première phase de reprise de l'activité.

Les créations d'emplois présenteraient, comme d'ordinaire, un certain retard par rapport à la reprise de l'activité: ce n'est que dans le courant de 2014 que l'affermissement de la croissance devrait se traduire par un gain net en termes de postes de travail. Aussi, le taux de chômage progresserait encore sensiblement en 2013 pour dépasser 12 % et ne diminuerait que très légèrement l'année suivante. Le déficit budgétaire moyen dans la zone euro baisserait de 0,5 % du PIB environ, tant en 2013 qu'en 2014, affichant encore 2,6 % du PIB en 2014, en raison de la poursuite de la consolidation budgétaire et de la conjoncture qui devrait devenir progressivement plus favorable.

TABEAU 2 PROJECTIONS DE L'EUROSYSTÈME POUR LA ZONE EURO
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	2012	2013 e	2014 e
PIB en volume	-0,6	-0,4	1,1
Dépense de consommation finale des ménages et des ISBL	-1,4	-0,6	0,7
Dépense de consommation finale des administrations publiques	-0,6	0,1	0,3
Formation brute de capital fixe	-3,9	-3,0	1,6
Exportations de biens et de services	2,7	1,1	3,7
Importations de biens et de services	-0,8	-0,1	3,5
Inflation (IPCH)	2,5	1,4	1,1
Inflation sous-jacente ⁽¹⁾	1,5	1,1	1,3
Emploi	-0,6	-0,8	0,2
Taux de chômage ⁽²⁾	11,4	12,1	12,0
Besoin (-) ou capacité de financement des administrations publiques ⁽³⁾	-3,7	-3,2	-2,6

Source: BCE.

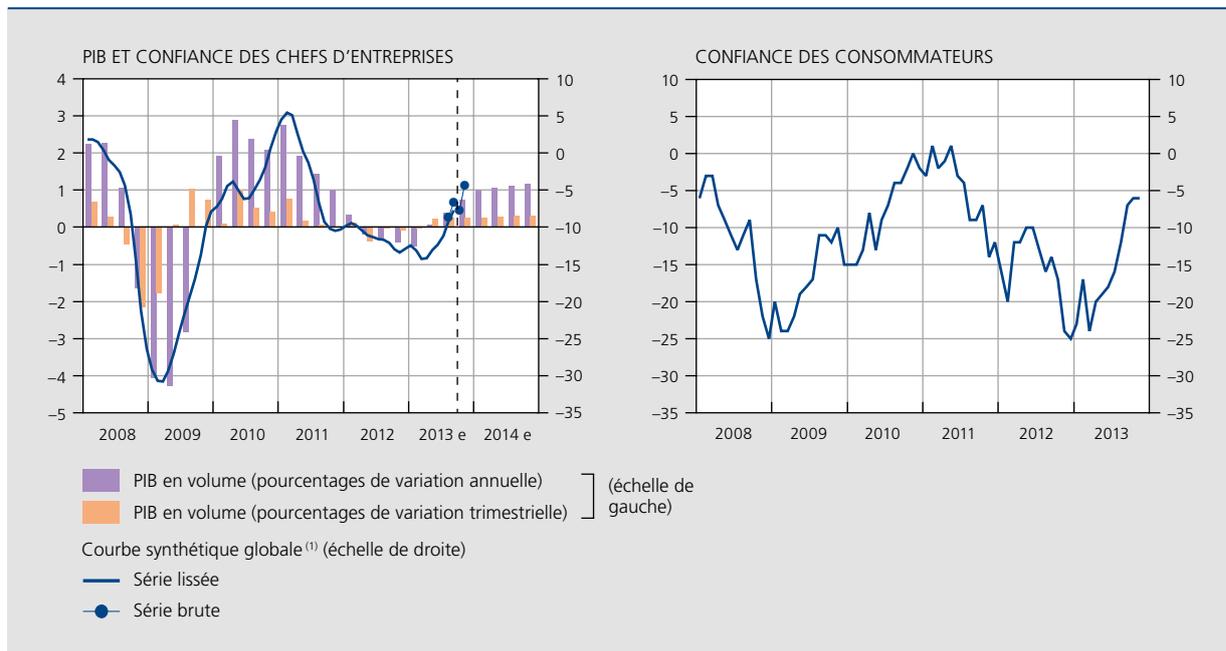
(1) Mesurée au moyen de l'IPCH hors produits alimentaires et produits énergétiques.

(2) Pourcentages de la population active.

(3) Pourcentages du PIB.

GRAPHIQUE 2 ÉVOLUTION DU PIB ET DES INDICATEURS DE CONFIANCE

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



Sources : ICN, BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

2. Activité et demande

Comme cela était attendu dans les dernières prévisions d'automne et de printemps de la Banque, la longue période caractérisée par des taux de croissance pratiquement nuls ou négatif, qui avait débuté au second semestre de 2011, semble avoir pris fin au printemps de cette année. Au deuxième et au troisième trimestres de 2013, l'activité a, selon les premiers comptes trimestriels de l'ICN, clairement progressé, respectivement de 0,2 et 0,3 %. Le taux de croissance trimestriel positif encore limité observé en Belgique au deuxième trimestre de 2013 concorde avec les évolutions dans les autres pays de la zone euro, qui semblent également avoir connu un retournement conjoncturel au printemps, comme le montre le fait que l'économie de la zone euro a crû pour la première fois depuis le dernier trimestre de 2011, en l'occurrence de 0,3 %. La croissance dans la zone euro est toutefois retombée à 0,1 % au troisième trimestre, notamment en raison de la disparition des facteurs spécifiques qui avaient supporté les croissances française et allemande au deuxième trimestre.

L'amélioration de la conjoncture en Belgique se reflète également dans le retournement observé dans l'industrie, le secteur d'activité le plus sensible aux

fluctuations de la conjoncture intérieure ou internationale : au deuxième trimestre de 2013, la valeur ajoutée de l'industrie a, pour la première fois depuis le dernier trimestre de 2010, augmenté par rapport au trimestre précédent et a poursuivi sa hausse au trimestre suivant. S'agissant des composantes de dépenses, le retour à une croissance positive a été principalement soutenue par la consommation privée, les exportations et, dans une moindre mesure, les investissements des entreprises. Ces composantes spécifiques de la demande totale semblent même progresser plus rapidement ou plus fortement qu'attendu dans les prévisions de printemps de la Banque. En revanche, au cours des trois premiers trimestres, la croissance a été freinée par la diminution, en volume, des investissements publics et des investissements en logements des particuliers. Ces deux éléments, dont le premier est essentiellement lié au cycle électoral traditionnel des investissements des pouvoirs locaux, expliquent aussi pourquoi l'activité dans le secteur de la construction est actuellement en net retrait par rapport à l'évolution générale de la conjoncture.

La reprise de la conjoncture, en particulier les rebonds évoqués plus haut de la consommation privée, des exportations et des investissements des entreprises, s'inscrit dans le contexte d'une forte amélioration de la confiance des

producteurs et des consommateurs. D'après les enquêtes de la Banque, ces deux indicateurs de confiance ont très fortement progressé depuis le printemps de 2013. Ainsi, après un creux à la fin de 2012 qui a été plus ou moins comparable au niveau atteint lors de la grande récession, la confiance des consommateurs est, depuis quelques mois, à nouveau supérieure à sa moyenne de long terme. La progression de la confiance semble toutefois en perte de vitesse au quatrième trimestre. En octobre, la confiance des producteurs est légèrement retombée, avant d'afficher une nouvelle amélioration en novembre, de sorte qu'elle est à présent sensiblement supérieure à sa moyenne de long terme.

Les prévisions actuelles de la Banque reposent sur l'hypothèse d'une poursuite de la reprise avec, au quatrième trimestre, une croissance à nouveau nettement positive. Cette hypothèse se fonde entre autres sur les estimations disponibles à la date de clôture des prévisions, des modèles de prévision à court terme, ou modèles de *now casting*, utilisés par la Banque. Globalement, la croissance annuelle pour 2013 s'établirait, selon la prévision actuelle, à 0,2 %, soit une légère révision à la hausse par rapport aux prévisions de printemps. Cette révision découle de celle des comptes nationaux pour 2012 et, surtout, de la croissance un peu plus élevée qu'escompté aux deuxième et troisième trimestres de 2013. La croissance annuelle reste encore très limitée, étant donné que les taux de croissance positifs observés à partir du deuxième trimestre sont en partie neutralisés par l'effet de niveau négatif dû à la contraction dans le courant de 2012.

L'année prochaine, au vu des taux de croissance trimestriels qui continueraient à s'établir aux environs de 0,3 % durant toute l'année, l'amélioration de la conjoncture se traduirait toutefois par une hausse de la croissance annuelle. D'après les projections, l'activité augmenterait de 1,1 % en 2014. Bien que cette prévision demeure inchangée par rapport à celle du printemps, la croissance en 2014 serait davantage soutenue par la consommation privée – ce qui est principalement imputable aux effets de niveau de la reprise plus vigoureuse en 2013 – et dans une moindre mesure par les dépenses des administrations publiques en raison des réductions de dépenses supplémentaires annoncées dans les budgets pour 2014.

En ce qui concerne la contribution du commerce international à la croissance, les exportations nettes représenteraient une part d'environ 0,5 point de pourcentage de la croissance en 2013, en raison de la baisse modérée, en volume, des importations et de la hausse, encore plus limitée, des exportations. Il s'agit de la même contribution qu'en 2012, mais elle incorpore toutefois une faible révision à la hausse par rapport aux prévisions de printemps (qui tablaient encore sur une stagnation des exportations), étant donné la croissance légèrement positive des exportations. En Belgique, une contribution positive des exportations nettes est d'ailleurs caractéristique d'un début de reprise. En 2014, les importations et les exportations progresseraient, selon les prévisions actuelles, dans des proportions quasi équivalentes, ce qui ramènerait la contribution des exportations nettes à la croissance à un niveau pratiquement nul.

TABEAU 3 PIB ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

(données en volume corrigées des effets de calendrier, pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

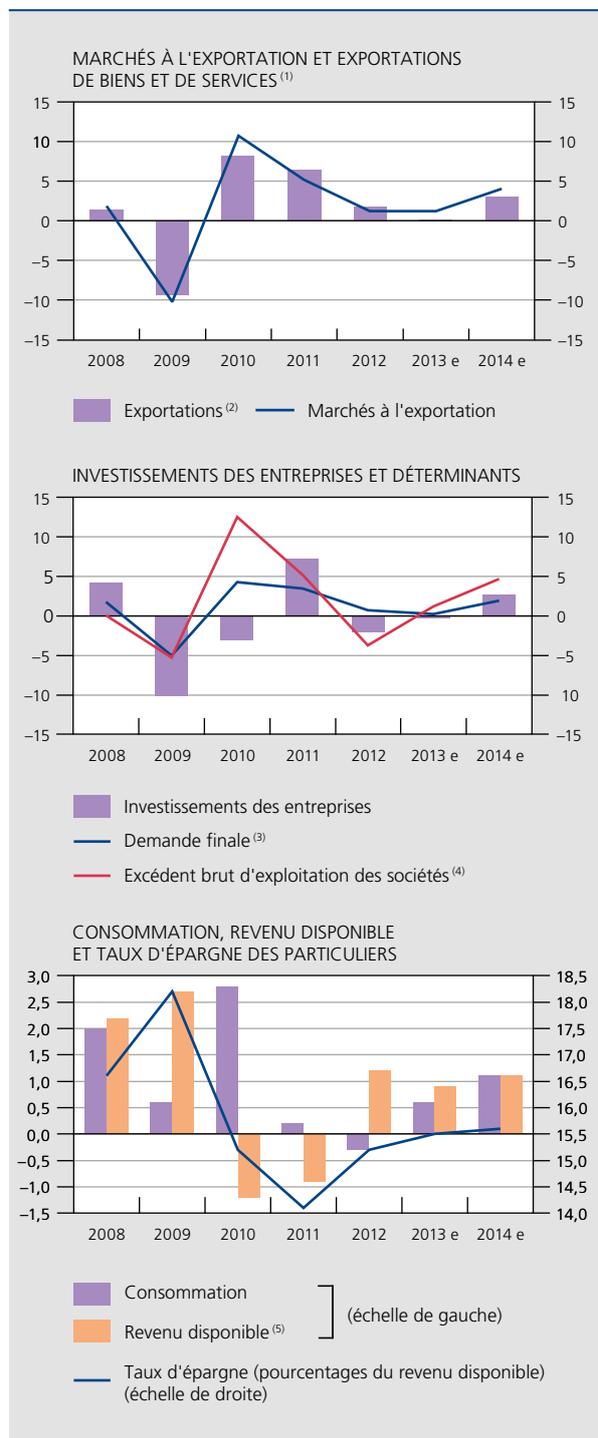
	2010	2011	2012	2013 e	2014 e
Dépense de consommation finale des ménages et des ISBL	2,8	0,2	-0,3	0,5	1,1
Dépense de consommation finale des administrations publiques	0,6	0,7	1,4	0,7	1,1
Formation brute de capital fixe	-1,1	4,1	-2,0	-2,3	1,4
des administrations publiques	-2,1	7,1	2,4	-9,4	-2,8
en logements	3,6	-3,2	-3,2	-4,5	-0,7
des entreprises	-3,1	7,3	-2,1	-0,3	2,8
<i>p.m. Dépenses intérieures, hors variation des stocks</i>	<i>1,4</i>	<i>1,1</i>	<i>-0,2</i>	<i>0,0</i>	<i>1,1</i>
Variation des stocks ⁽¹⁾	0,3	0,9	-0,4	-0,3	0,0
Exportations nettes de biens et de services ⁽¹⁾	0,6	-0,3	0,5	0,5	0,0
Exportations de biens et de services	8,1	6,4	1,8	0,1	3,1
Importations de biens et de services	7,5	6,9	1,3	-0,5	3,1
Produit intérieur brut	2,3	1,8	-0,1	0,2	1,1

Sources: ICN, BNB.

(1) Contribution à la variation du PIB par rapport à l'année précédente, points de pourcentage.

GRAPHIQUE 3 PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES ET DÉTERMINANTS

(pourcentages de variation; données en volume, sauf mention contraire)



Source: BNB.

(1) Données corrigées des variations saisonnières.

(2) Données corrigées des effets de calendrier.

(3) Hors variation des stocks.

(4) Données en valeur.

(5) Données déflatées au moyen du déflateur des dépenses de consommation des particuliers.

Pour les deux années, la croissance des exportations est quelque peu inférieure à l'augmentation de la croissance des débouchés, puisque l'on suppose dans les projections que la Belgique continuera à perdre des parts de marché. L'évolution annuelle de ces parts de marché est assez volatile, et les exportateurs belges ont vu, d'après les comptes nationaux et les statistiques disponibles sur la croissance de la demande d'importations des partenaires commerciaux, leurs parts de marché s'accroître au cours de certaines années, qui ont souvent été caractérisées par une conjoncture mondiale faible, comme en 2009, 2011 et 2012. Mesurée sur une période un peu plus longue, l'économie belge doit toutefois faire face à une perte tendancielle de parts de marché, largement imputable à des écarts de compétitivité pouvant s'expliquer tant par des facteurs liés aux coûts que par des facteurs hors coûts. Selon les premières observations, les parts des entreprises belges sur les marchés à l'exportation se réduiraient à nouveau en 2013 et les prévisions actuelles indiquent que cela devrait également être le cas en 2014. Cette perte demeurerait toutefois plus limitée, au cours de ces deux années, que la moyenne de long terme, en raison de l'évolution relativement favorable, supposée dans les prévisions, du coût du travail par unité produite, qui sera examinée à la section 4. C'est surtout grâce aux récentes mesures qui visent à limiter l'augmentation des salaires et qui constituent une première impulsion en vue de réduire l'écart de compétitivité avec les pays voisins, mais aussi grâce à une nette accélération de la croissance des salaires dans ces derniers, par exemple en Allemagne, que les coûts du travail en 2014 progresseraient moins rapidement en Belgique que dans l'ensemble de la zone euro. La réduction de l'écart salarial devrait soutenir la croissance des exportations, même si ses effets ne devraient se manifester pleinement qu'à plus long terme.

La demande intérieure (hors variations des stocks) demeurerait inchangée en volume en 2013. Les taux de croissance positifs enregistrés dès le deuxième trimestre devraient en effet être intégralement neutralisés par l'effet de niveau du ralentissement marqué de la demande intérieure dans le courant de 2012. La hausse de la demande se poursuivra toutefois en 2014, où la croissance moyenne devrait s'élever à 1,1 %. Il s'agit d'un rythme de croissance comparable à celui de 2011 mais encore sensiblement inférieur à ceux enregistrés préalablement à la grande récession.

À cet égard, la consommation privée devrait à nouveau être le principal moteur de la croissance. Après avoir baissé en termes réels à la fois en 2011 et en 2012 durant une période exceptionnellement longue, elle a enregistré dès le début de 2013 une reprise qui devrait se traduire pour cette année par une croissance annuelle à nouveau clairement positive, laquelle, d'après les prévisions actuelles,

devrait doubler en 2014. La reprise de la consommation privée proviendrait à la fois de la nouvelle hausse, bien qu'encore modeste, du revenu disponible réel des particuliers et par la dissipation progressive de l'incertitude macroéconomique.

En ce qui concerne le premier de ces deux éléments, la croissance des revenus enregistrée en 2013 est davantage soutenue qu'en 2012 par la distribution secondaire des revenus, qui devrait être marquée par une nouvelle diminution en termes réels des transferts nets aux pouvoirs publics, en dépit des hausses relativement significatives des impôts sur le revenu et sur le patrimoine. La croissance réelle du revenu du travail retomberait toutefois à un niveau très bas, en raison de la modération salariale et de la baisse de l'emploi décrite à la section 3. La croissance réelle des autres revenus primaires, comme ceux sur le patrimoine, progresserait toutefois par rapport à 2012, du fait notamment de l'accroissement du patrimoine des particuliers et de la légère hausse des taux d'intérêt à long terme. Au total, le revenu disponible réel progresserait en 2013 d'environ 1%. La croissance devrait être comparable en 2014, avec une croissance du revenu du travail qui dépasserait à peine celle de 2013.

S'agissant de l'incertitude économique, le taux d'épargne des ménages, qui était retombé à un niveau exceptionnellement bas après la fin de la grande récession en 2011, est reparti à la hausse en 2012. Alors qu'en 2013, notamment d'après les comptes des secteurs actuellement disponibles, la propension à épargner augmenterait

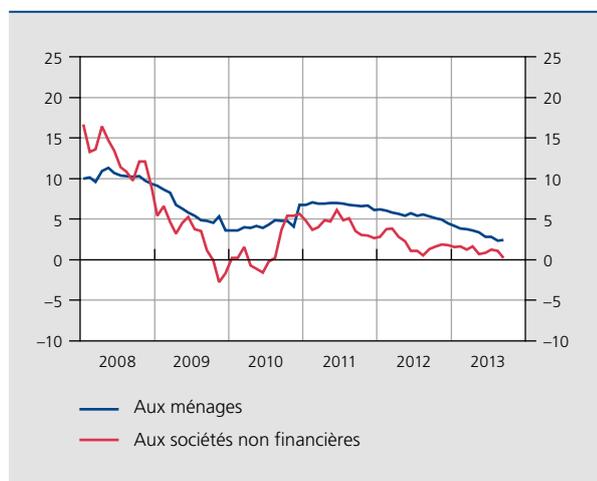
encore légèrement, les prévisions actuelles tablent sur un niveau inchangé pour 2014, en dépit de la part croissante dans le revenu disponible des revenus financiers, qui sont traditionnellement davantage épargnés, et de la hausse escomptée, sur la base de la croissance des taux d'intérêt réels, du rendement sur l'épargne. Cette évolution attendue est liée à l'amélioration de la confiance, qui donne lieu à une réduction progressive de l'épargne de précaution des ménages. Elle peut aussi tenir à des contraintes de liquidité qui font en sorte que, pour de nombreux ménages, les augmentations de revenus se traduisent par une hausse des dépenses de consommation.

Contrairement à la consommation privée, les investissements en logements devraient à nouveau enregistrer une croissance réelle (très) négative en 2013, et ce pour la troisième année consécutive, ce qui illustre le caractère encore très fragile de la confiance des ménages quant aux perspectives de revenus à plus long terme. En outre, le resserrement des conditions de crédit pourrait aussi vraisemblablement jouer un rôle, de même que la hausse des taux hypothécaires réels et l'incertitude liée au transfert aux régions du traitement fiscal des emprunts hypothécaires. La croissance des crédits hypothécaires a par ailleurs poursuivi son ralentissement en 2013, tout en restant positive. Malgré la reprise attendue de ces investissements en logements dans le courant de 2014, la croissance moyenne demeurerait négative pour l'année 2014.

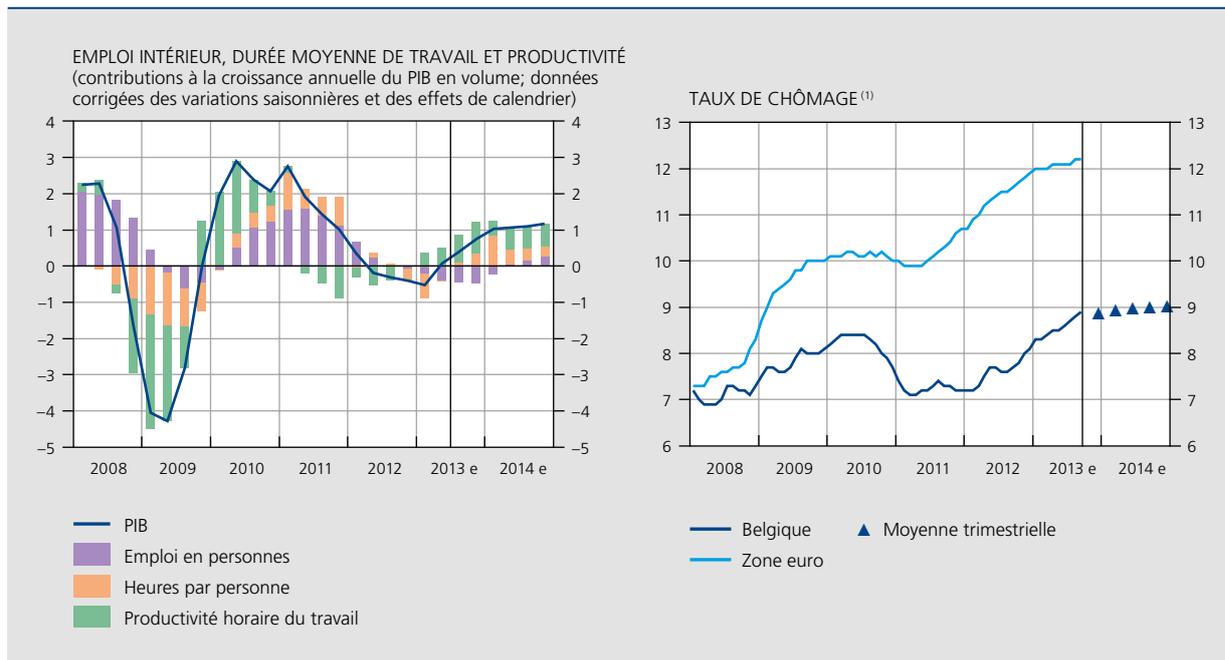
Les investissements des entreprises en volume ont pour leur part renoué avec une croissance positive depuis le premier trimestre de 2013, bien que la croissance annuelle reste légèrement négative à cause de l'effet de niveau. Ces investissements continueraient de croître à un rythme soutenu au cours de la période couverte par les projections et afficheraient en 2014 une croissance annuelle légèrement inférieure à 3%. La reprise des investissements des entreprises tient bien entendu à l'amélioration des perspectives de la demande dans un contexte de redressement conjoncturel. À cela s'ajoute le fait que le degré d'utilisation des capacités de production dans l'industrie manufacturière a recommencé à augmenter aux deuxième et troisième trimestres de 2013, bien qu'il se situe toujours clairement en deçà de sa moyenne de long terme. L'amélioration de l'excédent brut d'exploitation, après sa forte contraction en 2012, libère par ailleurs les possibilités de financement interne des entreprises, tandis que, d'après l'enquête sur la distribution du crédit bancaire (*Bank Lending Survey*), les conditions de crédit aux entreprises se sont assouplies au premier trimestre.

Malgré les efforts de consolidation, la consommation publique devrait continuer de croître en termes réels. Le

GRAPHIQUE 4 CRÉDITS ACCORDÉS PAR LES BANQUES RÉSIDENTES AUX MÉNAGES ET AUX SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES
(données en fin de trimestre, pourcentages de variation à un an d'écart)



Source : BNB.



Sources : CE, ICN, ONEM et BNB.

(1) Taux de chômage harmonisé en pourcentage de la population active.

rythme de croissance chuterait à près de 0,7% en 2013, notamment en raison de la nécessité de ramener le déficit budgétaire en dessous du seuil de 3% du PIB, mais se redresserait l'année suivante pour atteindre un peu plus de 1%, un rythme par ailleurs proche de la croissance de la consommation privée. En outre, les investissements publics diminueraient fortement en termes réels en 2013, ce qui n'est pas inhabituel pour une année consécutive à des élections locales, et poursuivraient leur baisse en 2014.

3. Marché du travail

L'emploi réagit généralement avec un certain décalage aux évolutions de l'activité économique. Ainsi, alors que le PIB s'était contracté en 2012, l'emploi avait encore quelque peu progressé en moyenne annuelle. La reprise de l'activité en 2013 ne s'est pas non plus traduite par une croissance concomitante de l'emploi; ce dernier reculerait de 0,4% cette année. Ce n'est qu'en 2014 que l'on observerait de nouvelles créations nettes d'emplois, mais qui resteraient modestes, de l'ordre de 0,1%.

En effet, la demande croissante devrait, dans un premier temps, être absorbée par une productivité accrue du travail ainsi que par une augmentation des heures ouvrées par travailleur. Cela étant, la création d'emplois a été

revue modérément à la hausse en comparaison des projections de printemps (qui tablaient encore sur un léger repli de l'emploi intérieur en 2014).

Après la chute historique de la durée moyenne de travail en 2009, à la suite d'un recours intensif des employeurs au chômage temporaire et à certaines mesures de crise, les heures ouvrées par personne ne sont, selon les estimations pour 2013, pas encore revenues à leur niveau d'avant la crise. Les mécanismes de rétention de main-d'œuvre ont été moins utilisés lors du ralentissement conjoncturel de 2012. Outre le tassement moins prononcé de l'activité, deux raisons au moins peuvent être invoquées : d'une part, les entreprises disposaient de moins de réserves financières au sortir de la grande récession et, d'autre part, les conditions d'utilisation du chômage temporaire ont été durcies, une contribution de responsabilisation ayant été instaurée.

Compte tenu de la diminution très limitée des heures moyennes, la baisse du volume total de travail en 2013 trouve principalement son origine dans les destructions d'emplois, qui seraient plus nombreuses qu'en 2009. Cette réaction tardive de l'emploi s'explique aussi en partie par le fait que certains soutiens à la demande de main-d'œuvre qui avaient été renforcés en 2010 sont arrivés à échéance. En particulier, au deuxième trimestre de 2013,

le nombre de bénéficiaires du système Activa win-win est revenu à zéro. Dans le même temps, plusieurs programmes de licenciement collectif, annoncés précédemment dans le cadre de restructurations ou de fermetures d'entreprises, sont devenus effectifs. Compte tenu de la longueur des procédures qui les accompagnent, l'impact de ces licenciements collectifs devrait encore influencer les chiffres de l'emploi en 2014.

Dans le contexte du redressement économique attendu, les entreprises devraient d'abord amener leur personnel à augmenter ses heures de travail et rétablir leur niveau de productivité avant de procéder à de nouveaux engagements. En 2014, les heures ouvrées par personne gonfleraient donc, tandis que l'emploi en personnes ne progresserait que timidement. La variation positive du volume total de travail serait donc essentiellement attribuable à l'allongement des horaires des travailleurs en place. La reprise de l'activité se marquant davantage en 2014, la productivité horaire croîtrait toutefois de nouveau au même rythme que l'année précédente.

Le repli de l'emploi en 2013 serait concentré au sein des salariés des branches sensibles à la conjoncture, et on ne

devrait guère enregistrer de créations nettes d'emplois tout au long de 2014. Au contraire de ce qui avait été observé lors de la grande récession, la branche « administration publique et enseignement » serait elle aussi touchée, dans un contexte de consolidation budgétaire à différents niveaux de pouvoir. En revanche, comme les années précédentes, la branche largement subventionnée des « autres services » (surtout les soins de santé et l'action sociale) devrait contribuer à l'élargissement des effectifs.

D'autres emplois subventionnés, tels ceux exercés dans le cadre du système des titres-services, devraient continuer de soutenir la création d'emplois. Cependant, leur rythme de croissance ne devrait plus être aussi rapide qu'en 2008-2009, en raison, notamment, des effets de saturation progressive de la demande et des hausses successives du prix des chèques.

Comme les années précédentes, le travail indépendant soutiendrait également l'évolution de l'emploi, affichant un taux de croissance proche de 1% en 2013 et en 2014, ce qui représente entre 6 000 et 7 000 travailleurs supplémentaires.

TABLEAU 4 OFFRE ET DEMANDE DE TRAVAIL

(moyennes annuelles, données corrigées des effets de calendrier, sauf mention contraire)

	2009	2010	2011	2012	2013 e	2014 e
	(pourcentages de variation)					
PIB	-2,8	2,3	1,8	-0,1	0,2	1,1
Volume de travail	-1,3	1,0	2,1	0,2	-0,4	0,5
Emploi intérieur en personnes	-0,2	0,7	1,4	0,2	-0,4	0,1
	(variations en milliers de personnes)					
Emploi intérieur	-8,8	30,2	63,4	9,4	-17,4	2,5
Salariés	-13,3	23,9	53,7	0,5	-24,1	-3,2
dont:						
Branches sensibles à la conjoncture	-38,1	2,8	31,9	-6,0	-31,5	-13,3
Administration publique et enseignement ..	13,8	6,7	3,7	-0,6	-1,6	-1,8
Autres services	11,0	14,4	18,1	7,1	9,1	11,9
Indépendants	4,5	6,3	9,7	8,9	6,7	5,7
Travailleurs frontaliers	1,1	0,8	-0,1	1,1	0,2	0,0
Emploi total	-7,7	31,1	63,2	10,5	-17,2	2,5
Demandeurs d'emploi inoccupés	50,6	13,7	-19,8	14,4	23,5	19,4
Population active	42,9	44,7	43,4	25,0	6,4	22,0
<i>p.m. Taux de chômage harmonisé⁽¹⁾</i>	8,0	8,4	7,2	7,6	8,7	9,1

Sources: CE, ICN, ONEM, BNB.

(1) Pourcentages de la population active (15-64 ans), données non corrigées des effets de calendrier.

Au total, l'emploi intérieur devrait régresser de 17 400 personnes en 2013 et augmenter de 2 500 l'année suivante. Sous l'effet de la contraction de la demande de main-d'œuvre et de son incidence dissuasive sur l'offre de travail, la population active croîtrait d'environ 6 000 personnes en 2013, soit un rythme beaucoup moins soutenu que les années précédentes. Cette décélération permettrait d'amortir les conséquences du recul de l'emploi sur le chômage. La nouvelle aggravation du chômage serait surtout prononcée en 2013, avec 23 500 demandeurs d'emploi supplémentaires. Avec 19 400 personnes de plus en 2014, la barre des 600 000 chômeurs serait frôlée. Le taux de chômage harmonisé des 15-64 ans poursuivrait ainsi sa progression, jusqu'à atteindre un niveau moyen de 9,1 % en 2014, soit le taux le plus élevé depuis 1998.

4. Prix et coûts

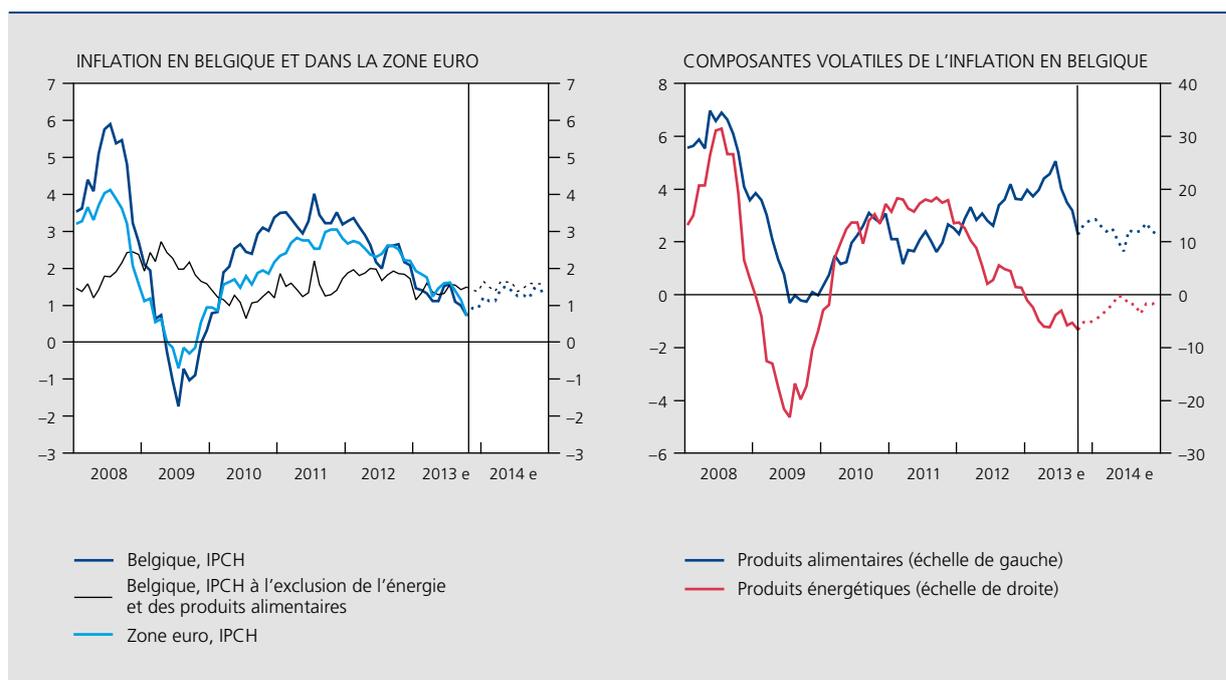
Selon les projections actuelles, l'inflation des prix à la consommation mesurée par l'IPCH s'établirait en Belgique à 1,2 % en 2013 – contre 1,4 % dans la zone euro – et à 1,3 % en 2014. Ces rythmes d'augmentation des prix se sont fortement affaiblis par rapport aux années précédentes, puisque que l'inflation s'était chiffrée à 3,4 % en 2011 et à 2,6 % en 2012.

Liée notamment aux développements des coûts des entreprises, et à leurs politiques de prix – et donc aussi au contexte concurrentiel –, la tendance sous-jacente de l'inflation contribue à ce ralentissement puisqu'elle devrait revenir à 1,4 % en moyenne sur l'ensemble de l'année 2013 et à 1,5 % en 2014. Cette situation est également la conséquence du fait que les relèvements de taxes indirectes dans les services observés en janvier 2012 n'ont plus eu d'influence à partir de 2013, alors qu'ils avaient expliqué en partie l'accélération, à 1,9 % en moyenne, de la tendance sous-jacente en 2012.

Cependant, la décélération de l'inflation totale découle avant tout de l'évolution des prix des produits énergétiques, qui s'affichent en baisse à un an d'écart depuis le début de l'année 2013. Les projections actuelles tablent sur une régression de 4,7 % en 2013 par rapport à 2012, année durant laquelle ces prix avaient encore grimpé de 6 % en moyenne. Même si l'ampleur de la contraction devrait progressivement se réduire, des taux de croissance négatifs à un an d'écart sont encore attendus en 2014, où ces prix devraient reculer de 2,5 % en moyenne.

Ces fluctuations sont imputables, d'une part, aux cotations des produits pétroliers sur les marchés internationaux et au comportement de l'euro face au dollar des

GRAPHIQUE 6 INFLATION
(IPCH, pourcentages de variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente)



Sources: CE, BNB.

TABEAU 5 INDICATEURS DE PRIX ET DE COÛTS
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	2009	2010	2011	2012	2013 e	2014 e
IPCH	0,0	2,3	3,4	2,6	1,2	1,3
Indice-santé	0,6	1,7	3,1	2,7	1,3	1,4
Tendance sous-jacente de l'inflation ⁽¹⁾	2,1	1,1	1,5	1,9	1,4	1,5
Déflateur du PIB	1,2	2,1	2,0	1,9	1,6	1,5
Coûts salariaux dans le secteur privé						
Coûts salariaux par heure ouvrée	2,7	0,9	2,4	3,7	2,1	1,1
dont indexation	2,5	0,5	2,7	2,8	1,9	1,3
Productivité du travail ⁽²⁾	-1,5	1,3	-0,2	-0,7	0,4	0,6
Coûts salariaux par unité produite	4,3	-0,4	2,6	4,4	1,7	0,6

Sources : CE, ICN, SPF Emploi, Travail et Concertation sociale, BNB.

(1) Mesurée au moyen de l'IPCH hors produits alimentaires et produits énergétiques.

(2) Valeur ajoutée en volume par heure ouvrée par les travailleurs salariés et les indépendants.

États-Unis, et, d'autre part, aux changements survenus sur les marchés du gaz et de l'électricité. Le cours du baril de Brent devrait ainsi légèrement se replier sur l'ensemble de l'année 2013, les projections actuelles anticipant une moyenne de 108 dollars le baril en 2013, contre 112 en 2012. Parallèlement, le taux de change de l'euro face au dollar passerait à 1,33, contre 1,29 en 2012. La combinaison d'un cours du Brent moins élevé et d'un euro plus fort accentuerait la diminution du cours du pétrole en euros en 2013 par rapport à 2012. Par ailleurs, après le gel des indexations à la hausse des tarifs du gaz et de l'électricité entre avril et décembre 2012, plusieurs fournisseurs ont annoncé d'importantes réductions de leurs tarifs à partir de janvier 2013, dans un contexte de concurrence accrue. En outre, compte tenu de nouvelles dispositions légales, les formules d'indexation pour les contrats à prix variables ne peuvent dorénavant plus reposer que sur les cotations boursières des marchés européens du gaz et de l'électricité, et ne peuvent donc plus se référer au prix du pétrole.

Au contraire de l'énergie, les produits alimentaires voient quant à eux leurs prix croître plus rapidement qu'en 2012, ce qui atténue le ralentissement de l'inflation totale. Plus particulièrement, ce sont les prix des produits alimentaires non transformés qui expliquent cette accélération en 2013 puisqu'ils devraient rebondir de 4,5 % en moyenne à la suite des conditions d'offre défavorables liées aux mauvaises conditions météorologiques locales pour les fruits et les légumes. À partir de 2014, le renchérissement à un an d'écart devrait redevenir plus modéré, nos projections tablant sur un taux de croissance moyen de 2 %.

L'évolution des coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé devrait revenir à 1,7 % en 2013 et à 0,6 % en 2014, après avoir atteint un pic de 4,4 % en 2012. Cette dégradation de la compétitivité-coût observée en 2012 tenait au développement défavorable tant de la productivité du travail que des coûts salariaux horaires. Les perspectives pour 2013 et 2014 sont quant à elles avantageusement influencées par le redressement graduel des gains de productivité du travail, ainsi que par le ralentissement de la hausse des coûts salariaux, laquelle devrait s'établir à 2,1 % en 2013 et à 1,1 % en 2014, contre 3,7 % en 2012. Il en découle que la compétitivité-coût des entreprises belges par rapport à celles des trois principaux partenaires de la Belgique, à savoir l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, devrait tendre vers une amélioration en 2013 et, surtout, en 2014.

L'indexation des salaires demeure le principal déterminant de l'évolution des coûts salariaux. Après s'être accru de 3,1 % en 2011 et de 2,7 % en 2012, l'indice-santé, qui sert de référence pour l'indexation des salaires, augmenterait, selon les projections, de 1,3 % en 2013 et de 1,4 % en 2014. Un des changements apportés en janvier 2013 au calcul de l'indice-santé, à savoir la prise en compte de l'effet baissier des soldes, contribue ponctuellement à ce tassement en 2013. Néanmoins, compte tenu des décalages dans l'application des mécanismes d'indexation par les différentes commissions paritaires, l'ajustement automatique des salaires engendrera encore en 2013 des hausses plus importantes, même si l'inflation s'inscrit en recul depuis la fin de 2012. En 2014, cet effet se concrétisera dans l'essoufflement sensible de la progression des salaires. En effet, outre l'indexation, l'hypothèse retenue

pour l'évolution des coûts salariaux horaires dans le secteur privé en 2013 et en 2014 prend en considération un gel des salaires conventionnels réels, comme prévu dans les dispositions du projet d'accord interprofessionnel pour la période 2013-2014 imposé par le gouvernement. L'évolution des autres facteurs de formation des salaires serait légèrement positive en 2013, mais quelque peu négative en 2014, principalement en raison de l'incidence des baisses de cotisations sociales.

5. Finances publiques

5.1 Recettes, dépenses et solde de financement

D'après les données les plus récentes, l'on s'attend à ce que les finances publiques clôturent l'année 2013 sur un déficit de 2,8 % du PIB. En 2014, dans le contexte macroéconomique décrit ci-dessus, ce déficit devrait demeurer stable.

Les recettes publiques, exprimées en pourcentage du PIB, devraient progresser de 0,5 point de pourcentage en 2013 et, ensuite, baisser de 0,2 point de pourcentage.

La nouvelle hausse du ratio des recettes en 2013 s'explique surtout par des mesures fiscales structurelles.

Il s'agit notamment de la poursuite de l'harmonisation de la fiscalité sur les revenus mobiliers, à 25 %, de la hausse de la taxation sur les plus-values et sur les primes d'assurance-vie, de l'adaptation du taux de référence pour le calcul de la déduction des intérêts notionnels, de l'augmentation des accises sur le tabac et sur l'alcool, ainsi que du durcissement des règles en matière de TVA sur les biens d'investissement à usages tant professionnel que privé. L'influence positive des facteurs qui ne sont que de nature temporaire serait globalement comparable en 2013 à celle qu'ils ont exercée en 2012. En effet, les recettes attendues entre autres de la régularisation fiscale devraient globalement compenser les recettes exceptionnelles de l'année passée issues du paiement tardif de la rente nucléaire de 2011 et de la perception avancée de la taxe sur les primes d'assurance-vie. S'agissant des recettes non fiscales et non parafiscales, les remboursements par *post* de subsides accordés par le passé et par l'UE d'un excédent de droits de douane perçus constituent des éléments positifs non récurrents.

En 2014, les recettes fiscales et parafiscales devraient rester orientées à la hausse, à la faveur de plusieurs mesures. Ainsi, les recettes à l'impôt des personnes physiques augmenteraient à la suite, notamment, de la suppression de la déduction pour une partie des investissements réalisés en vue d'économiser l'énergie. En outre, les recettes seraient augmentées par la taxe dite d'équité (*fairness*

TABLEAU 6 COMPTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)

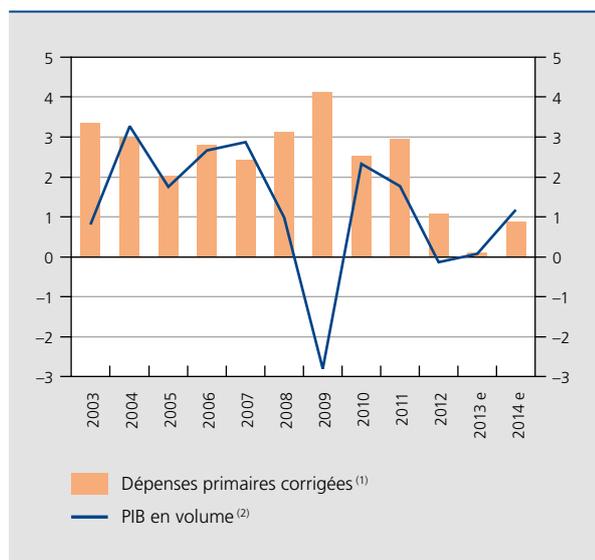
	2011	2012	2013 e	2014 e
Ensemble des administrations publiques				
Recettes	49,6	51,0	51,4	51,2
Recettes fiscales et parafiscales	43,6	44,8	45,3	45,5
Autres	6,0	6,2	6,2	5,7
Dépenses primaires	50,0	51,6	51,0	50,9
Solde primaire	-0,4	-0,6	0,4	0,3
Charges d'intérêts	3,3	3,4	3,1	3,0
Besoin (-) ou capacité de financement	-3,7	-4,0	-2,8	-2,8
<i>p.m. Effet des facteurs non récurrents</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,1</i>
Solde de financement par sous-secteur				
Pouvoir fédéral	-3,4	-3,4	-2,7	-2,6
Sécurité sociale	0,0	-0,1	0,1	0,0
Communautés et régions	-0,2	0,0	0,0	-0,1
Pouvoirs locaux	-0,1	-0,4	-0,1	-0,1

Sources: ICN, BNB.

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

GRAPHIQUE 7 DÉPENSES PRIMAIRES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES ET PIB

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



Sources : ICN, BNB.

(1) Dépenses primaires déflatées par l'IPCH et corrigées de l'incidence des facteurs conjoncturels, non récurrents et budgétairement neutres, ainsi que de l'effet de l'indexation. Ce dernier est l'effet découlant de l'écart entre l'indexation effective des rémunérations de la fonction publique et des prestations sociales, d'une part, et l'augmentation de l'IPCH, d'autre part.

(2) Données corrigées des effets de calendrier.

tax), d'application pour certaines sociétés dont les bénéfices distribués sont supérieurs à la base d'imposition de l'impôt des sociétés, par l'instauration de la TVA sur les honoraires des avocats, et par d'autres mesures, notamment en matière d'accises. En revanche, les recettes non fiscales et non parafiscales devraient s'inscrire en net recul du fait de la disparition, en 2013, des recettes non récurrentes et de la diminution des indemnités versées par le secteur financier pour les injections de capitaux et les garanties octroyées par les pouvoirs publics, qui ont en partie été réduites.

Les dépenses primaires avaient progressé en 2012 pour atteindre un niveau à considérer sur le plan historique comme particulièrement élevé, entre autres en raison de la recapitalisation de Dexia. En 2013, ces dépenses devraient, en pourcentage du PIB, se contracter, de 0,5 point de pourcentage, mouvement baissier qui devrait se poursuivre en 2014, à hauteur de 0,1 point de pourcentage. Corrigées de l'incidence des facteurs non récurrents et conjoncturels et des effets de l'indexation, les dépenses primaires exprimées en volume se stabiliseraient en 2013, avant d'augmenter de 0,9 % l'année suivante. L'évolution structurelle des dépenses publiques s'inscrirait alors légèrement en dessous de la croissance du PIB réel.

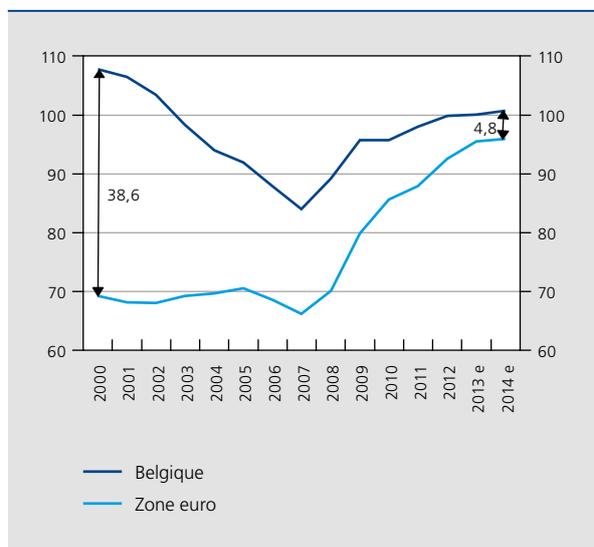
La stagnation, en termes réels, des dépenses primaires corrigées attendue globalement pour 2013 masque des évolutions divergentes selon les sous-secteurs. Au niveau du pouvoir fédéral, les dépenses se stabiliseraient en termes réels. Les dépenses de sécurité sociale s'alourdiraient de 0,9 % ; cette progression, très limitée comparée à l'augmentation moyenne de ces dernières années, serait imputable à la modération des dépenses de soins de santé. À l'inverse, les communautés et régions, de même que les administrations locales, verraient leurs dépenses baisser de respectivement 0,4 et 1,5 %. La diminution des dépenses des pouvoirs locaux s'expliquerait notamment par le reflux des investissements publics traditionnellement constaté l'année suivant les élections communales et provinciales.

Les projections relatives à 2014 indiquent une contraction de 1,9 % des dépenses réelles corrigées du pouvoir fédéral. Les dépenses de la sécurité sociale s'inscriraient pour leur part en hausse de 2 %, soit un rebond plus soutenu qu'en 2013, mais toujours inférieur à la moyenne observée dans le passé. Les dépenses des communautés et régions, de même que celles des pouvoirs locaux, s'accroîtraient de respectivement 1,4 et 0,1 %.

Les charges d'intérêts exerceraient à nouveau une influence favorable sur le solde budgétaire. En effet, après avoir légèrement augmenté en 2012, leur poids en pourcentage du PIB devrait repartir à la baisse en 2013 et 2014, à la suite de la diminution du taux d'intérêt implicite de la dette publique.

Les déficits publics, tels qu'ils ressortent des projections, sont plus élevés que ceux visés par le gouvernement fédéral, de 2,5 % du PIB pour 2013 – en y incluant une marge de sécurité par rapport à l'objectif de 2,7 % du PIB exigé par le Conseil Ecofin du 21 juin 2013 – et de 2,1 % du PIB pour 2014. Pour 2013, les recettes estimées par les présentes projections sont inférieures à celles figurant dans le budget des pouvoirs publics, ce qui induit un effet de niveau pour 2014, et l'on s'attend, pour les pouvoirs locaux, à un déficit plus important que ne le prévoit le budget. De plus, conformément à la méthodologie suivie pour les projections de l'Eurosystème, il n'est pas tenu compte des mesures budgétaires insuffisamment précisées. Cette restriction vaut notamment pour la sous-utilisation des crédits relativement importante postulée dans plusieurs budgets pour 2014, ainsi que pour une grande partie des recettes attendues des mesures de lutte contre l'évasion fiscale et la fraude à la sécurité sociale. Enfin, le gouvernement prévoit que les communautés et régions, ainsi que les administrations locales, présenteront un excédent conjoint de 0,1 % du PIB en 2014, alors que les estimations font état d'un déficit de 0,1 % du PIB.

GRAPHIQUE 8 DETTE BRUTE CONSOLIDÉE DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES EN BELGIQUE ET DANS LA ZONE EURO (pourcentages du PIB)



Sources : CE, ICN, BNB.

5.2 Dette publique

Le taux d'endettement des administrations publiques belges devrait atteindre 100,1% du PIB à la fin de l'année 2013, soit 0,3 point de pourcentage de plus que l'année précédente. Ces chiffres ne tiennent pas compte d'éventuelles mesures supplémentaires visant à respecter l'objectif du gouvernement fédéral de maintenir le taux d'endettement sous la barre des 100 % du PIB. Depuis 2007, la dette publique belge se serait ainsi élargie de 16,1 points de pourcentage. Au cours de la même période, la hausse du ratio de la dette devrait toutefois être nettement plus marquée dans les autres pays européens. Dès lors, l'écart entre les taux d'endettement de la Belgique et de la zone euro devrait une nouvelle fois se resserrer.

En 2013, l'accroissement du taux d'endettement belge résulterait essentiellement de l'évolution des facteurs endogènes. Ceux-ci devraient induire une augmentation de la dette de 1,1 point de pourcentage du PIB. Leur incidence négative s'inscrirait toutefois en léger recul par rapport à 2012, principalement en raison de l'amélioration du surplus primaire. Pour 2013, cet élément positif ne devrait cependant pas permettre de compenser le repli de la croissance du PIB nominal. L'amélioration du surplus primaire demeurerait donc insuffisante pour stabiliser le ratio de la dette publique.

Les facteurs exogènes, ainsi appelés parce qu'ils ont un impact sur la dette mais pas sur le solde de financement, devraient exercer en 2013 une influence positive de 0,8 point de pourcentage du PIB sur l'endettement. Les prêts accordés dans le cadre du FESF, de même que les injections de capital dans le MES, devraient contribuer à relever le ratio d'endettement, tandis que le montant des primes d'émission et d'amortissement, le remboursement de KBC et les ventes de Royal Park Investments et Fortis Banque devraient très largement contrebalancer cet effet haussier.

En 2014, le ratio de la dette devrait atteindre 100,8% du PIB, ce qui représente une progression de 0,7 point de pourcentage du PIB par rapport à 2013. Celle-ci serait presque exclusivement imputable à l'évolution des facteurs exogènes, parmi lesquels les prêts accordés par le FESF et les injections de capital dans le MES, mais aussi une série de facteurs résultant de la gestion de la Trésorerie⁽¹⁾. Les facteurs endogènes devraient quant à eux avoir une incidence légèrement négative sur l'endettement. Selon ces projections, l'amélioration de la croissance nominale du PIB et le niveau du solde primaire ne sont pas encore suffisants pour éviter l'effet boule de neige de la dette publique.

6. Appréciation des facteurs de risque

Les projections actuelles de la Banque restent proches des prévisions des autres institutions, qui tablent également sur une croissance de l'activité de l'ordre de 1% pour l'année prochaine. La forte convergence des différentes prévisions macroéconomiques ne peut toutefois pas détourner l'attention des grandes incertitudes qui entourent de telles projections. Les risques semblent, de manière générale, toujours orientés à la baisse.

Ainsi, plusieurs facteurs sont toujours susceptibles de miner la reprise mondiale. Il y a d'abord l'incertitude persistante quant à la politique budgétaire américaine et, en particulier, la nécessité d'y ramener la croissance des dépenses sur une trajectoire plus soutenable. À cela s'ajoute la perspective de la fin progressive d'une politique monétaire particulièrement accommodante aux États-Unis et, éventuellement, dans d'autres zones. À titre d'exemple, les projections macroéconomiques pour le Royaume-Uni ont récemment été revues sensiblement à la hausse, ce qui – selon les orientations prospectives adoptées par la Banque d'Angleterre – pourrait impliquer un resserrement

(1) Il s'agit du coût de rachat des *buy-backs*, de l'impact des primes d'émission – les primes d'émission exceptionnelles enregistrées en 2012 et 2013 ont permis de diminuer le taux d'endettement au moment de leur réalisation, mais auront une incidence à la hausse sur ce taux en 2014 – et de la différence entre intérêts sur base transactionnelle et de caisse.

TABLEAU 7 COMPARAISON AVEC LES ESTIMATIONS DES AUTRES INSTITUTIONS

(croissance annuelle du PIB en volume, en pourcentage)

Institution	Dernières prévisions			Prévisions précédentes		
	Date de publication	2013	2014	Date de publication	2013	2014
Bureau fédéral du Plan	Septembre 2013 ⁽¹⁾	0,1	1,1	Mai 2013 ⁽²⁾	0,2	1,2
Belgian Prime News	Septembre 2013	0,0	1,0	Juin 2013	0,1	1,2
FMI	Octobre 2013	0,1	1,0	Avril 2013	0,2	1,2
Consensus Economics	Octobre 2013	0,0	0,9	Juin 2013	0,0	1,0
CE	Novembre 2013	0,1	1,1	Mai 2013	0,0	1,2
OCDE	Novembre 2013	0,1	1,1	Mai 2013	0,0	1,1
BNB	Décembre 2013	0,2	1,1	Juin 2013	0,0	1,1

(1) Budget économique.

(2) Perspectives économiques 2013-2018.

monétaire plus rapide. Du reste, cette incertitude quant à l'orientation de la politique monétaire dans les économies avancées peut, par la voie des flux de capitaux, peser encore davantage sur les perspectives de croissance des économies émergentes. En outre, beaucoup de ces pays doivent faire face à des défis structurels importants, si bien que la croissance pourrait s'avérer plus faible qu'estimé actuellement. Par exemple, les changements nécessaires du modèle de croissance chinois pourraient, au cours d'une période de transition, exercer une influence plus négative sur la croissance de l'activité. Enfin, en ce qui concerne la zone euro, le processus de désendettement, nécessaire dans bon nombre de pays, est loin d'être achevé. La reprise y demeure très fragile et pourrait également être ralentie par une certaine lassitude des réformes dans plusieurs pays, ainsi que par la recrudescence de l'incertitude quant à la soutenabilité de l'endettement (privé et public) et aux évolutions institutionnelles qui y serait associées. Bien que la reprise dans la zone euro et dans d'autres économies avancées prévue par les précédentes estimations semble se poursuivre, il n'en demeure donc pas moins que d'importants risques baissiers subsistent.

À l'échelon purement national, les risques baissiers semblent surtout liés à l'évolution de la compétitivité relative et à la persistance des effets de confiance favorables. S'agissant du premier point, l'un des éléments clés tient à la mesure dans laquelle la maîtrise actuelle des coûts salariaux se poursuivra en 2014, comme cela est attendu dans les présentes projections, et pourra donner lieu à une réduction de l'écart salarial avec les principaux pays partenaires. Il convient toutefois de garder à l'esprit que les coûts salariaux ne constituent qu'un aspect du

différentiel de compétitivité. Si l'évolution de la compétitivité en Belgique s'avérait moins favorable que prévu, ce qui dépend bien entendu des évolutions dans les autres pays, les pertes de parts de marché pourraient s'aggraver, occasionnant un ralentissement de la croissance des exportations et de l'activité, qui ne serait cependant perceptible qu'à court ou à moyen terme.

S'agissant des effets de confiance, l'on peut par exemple noter que la stabilisation du taux d'épargne des ménages, telle que prévue dans les présentes projections, dépend clairement d'une poursuite de la baisse de l'incertitude. Une plus grande incertitude quant aux perspectives de revenus à moyen terme, induite par exemple par une reprise plus lente de l'emploi, pourrait donner lieu à une hausse de l'épargne de précaution. De la même manière, une incertitude plus importante des producteurs quant aux perspectives en matière de demande pourrait freiner la reprise des investissements des entreprises ou de l'emploi. La confiance des consommateurs, des investisseurs et des employeurs belges dépend naturellement en grande partie des perspectives conjoncturelles internationales, mais des facteurs purement nationaux, tels que l'incertitude relatives à la politique budgétaire, peuvent également jouer un rôle. À l'inverse, une croissance mondiale plus robuste pourrait aussi entraîner des effets de confiance positifs plus marqués, susceptibles d'induire une reprise de la demande intérieure plus rapide que ce que prévoient les projections. Enfin, les élections fédérales et régionales de mai 2014, et la période de formation des gouvernements qui suivra, pourraient également constituer un facteur d'incertitude.

Annexe

PROJECTIONS POUR L'ÉCONOMIE BELGE: SYNTHÈSE DES PRINCIPAUX RÉSULTATS

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

	2010	2011	2012	2013 e	2014 e
Croissance (données corrigées des effets de calendrier)					
PIB en volume	2,3	1,8	-0,1	0,2	1,1
Contributions à la croissance:					
Dépenses intérieures, hors variation des stocks	1,4	1,1	-0,2	0,0	1,1
Exportations nettes de biens et services	0,6	-0,3	0,5	0,5	0,0
Variation des stocks	0,3	0,9	-0,4	-0,3	0,0
Prix et coûts					
Indice des prix à la consommation harmonisé	2,3	3,4	2,6	1,2	1,3
Indice-santé	1,7	3,1	2,7	1,3	1,4
Déflateur du PIB	2,1	2,0	1,9	1,6	1,5
Termes de l'échange	-1,6	-1,3	-0,2	-0,4	0,6
Coûts salariaux par unité produite dans le secteur privé	-0,4	2,6	4,4	1,7	0,6
Coûts salariaux horaires dans le secteur privé	0,9	2,4	3,7	2,1	1,1
Productivité horaire dans le secteur privé	1,3	-0,2	-0,7	0,4	0,6
Marché du travail					
Emploi intérieur (variation annuelle moyenne, en milliers de personnes)	30,2	63,4	9,4	-17,4	2,5
Volume total de travail ⁽¹⁾	1,0	2,1	0,2	-0,4	0,5
Taux de chômage harmonisé ⁽²⁾ (pourcentages de la population active)	8,4	7,2	7,6	8,7	9,1
Revenus					
Revenu disponible réel des particuliers	-1,2	-0,9	1,2	0,9	1,1
Taux d'épargne des particuliers (pourcentages du revenu disponible)	15,2	14,1	15,2	15,5	15,6
Finances publiques⁽³⁾					
Solde de financement (pourcentages du PIB)	-3,7	-3,7	-4,0	-2,8	-2,8
Solde primaire (pourcentages du PIB)	-0,4	-0,4	-0,6	0,4	0,3
Dette publique (pourcentages du PIB)	95,7	98,0	99,8	100,1	100,8
Compte courant (selon la balance des paiements, pourcentages du PIB)					
	1,9	-1,1	-2,0	-1,7	-1,1

Sources: CE, DGSIE, ICN, BNB.

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

(2) Pourcentages de la population active (15-64 ans), données non corrigées des effets de calendrier.

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

Tendances des systèmes de taxation au sein de l'UE

B. Eugène
P. Bisciari
M. Nautet
P. Stinglhamber
L. Van Meensel

Introduction

Le constat d'un niveau élevé de taxation des revenus du travail dans de nombreux pays européens, et en particulier en Belgique, a été posé de longue date. Dans ce cadre, les institutions économiques internationales et nationales rappellent que cette lourde taxation peut susciter des distorsions en matière d'offre de main-d'œuvre et insistent sur le besoin de procéder au transfert d'une partie de la pression fiscale du facteur travail vers d'autres sources de recettes.

Dans le contexte actuel, la question ne se pose plus tant en termes de changement de mode de taxation qu'en termes de recherche de nouvelles recettes potentielles. En effet, la nécessité de procéder à une vaste consolidation budgétaire est quasi générale. Elle requiert essentiellement de réduire le train des dépenses publiques, mais également, vu l'ampleur de cet assainissement, de rechercher des moyens nouveaux. Idéalement, ces derniers devraient créer le moins possible de distorsions supplémentaires et, à terme, lorsque la pression fiscale pourra être quelque peu relâchée, remplacer une imposition qui en provoque davantage.

Par ailleurs, la fiscalité est en constante évolution. Il importe donc d'analyser les grandes tendances qui se sont manifestées dans l'UE, et plus spécialement dans la zone euro, depuis le début du siècle. Cet examen doit permettre, notamment, de positionner la Belgique vis-à-vis de ses partenaires à la fois en termes des développements observés ces dernières années et de niveaux de pression fiscale actuels. Ceci devrait être utile pour orienter les

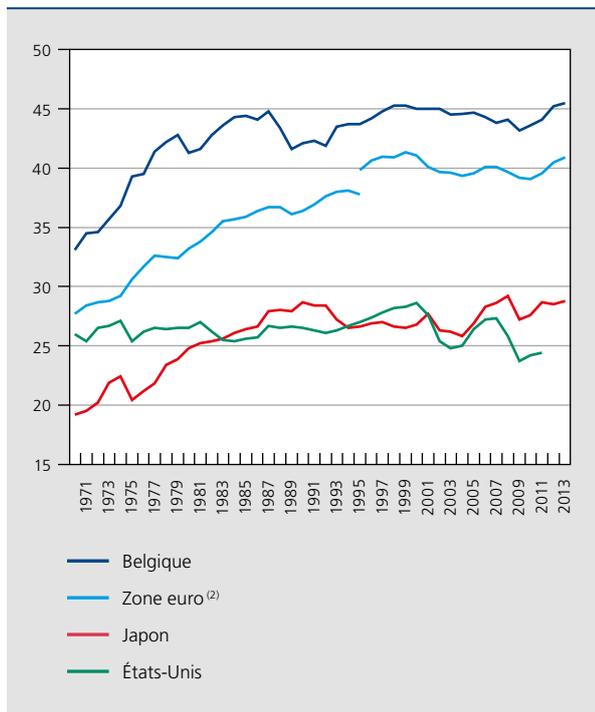
futures réformes de la fiscalité recommandées par la CE et le Conseil Ecofin et auxquelles la Belgique semble s'atteler. Dans le cadre de l'intégration européenne, il est également intéressant de voir si les États membres tentent d'harmoniser leurs systèmes et niveaux de taxation ou si, au contraire, ils se livrent à une concurrence fiscale accrue.

Cet article commence par mettre en perspective la pression fiscale et parafiscale totale sur une longue période, dans la zone euro mais également aux États-Unis et au Japon. Il s'intéresse ensuite au passé récent – à partir de 2000 – des pays de la zone euro, plus le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni. L'évolution et la situation actuelle des principales recettes fiscales et parafiscales – par souci de simplification, le terme « fiscal » englobera également la parafiscalité dans la suite de cet article – sont systématiquement passées en revue. La fiscalité sur le facteur travail, qui représente en moyenne plus de la moitié de la pression fiscale totale, est la première évoquée. La taxation de la consommation et les taxes environnementales font l'objet des deux sections suivantes. Enfin, l'article aborde brièvement la taxation du capital dans sa globalité, avant de se pencher plus spécifiquement sur l'impôt des sociétés et de commenter quelques développements en cours en matière de taxation des revenus mobiliers et de transactions financières.

1. Recettes fiscales totales

Depuis 1970, la pression fiscale totale a évolué de manière relativement parallèle dans ce qui est devenu la zone euro

GRAPHIQUE 1 RECETTES FISCALES ET PARAFISCALES TOTALES⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)



Sources : CE, OCDE (jusqu'en 1980 pour le Japon et 1994 pour la zone euro).

(1) À l'exclusion des cotisations sociales imputées.

(2) Moyenne non pondérée pour 1970-1994, calculs propres.

et au Japon. Le niveau total des recettes fiscales, exprimées en pourcentages du PIB, a ainsi largement augmenté jusqu'à la fin des années 1980 au Japon et jusqu'au milieu des années 1990 en Europe. Par la suite, la pression fiscale est demeurée globalement stable dans la zone euro. En ce qui concerne le Japon, la légère baisse du début des années 1990 a été passagère puisqu'elle a été suivie d'une remontée d'ampleur équivalente à partir du début des années 2000. Sur l'ensemble de cette période, les variations ont été nettement moins prononcées aux États-Unis, les recettes fiscales totales y étant aujourd'hui proches de, mais inférieures à, celles des années 1970.

En termes de niveaux, la pression fiscale totale a, depuis 1970, toujours été plus lourde en Europe qu'aux États-Unis et au Japon. Toutefois, l'écart assez ténu observé entre l'Europe et les États-Unis en début de période s'est creusé, et le Japon dépasse désormais le niveau de pression fiscale américain. Cette pression est actuellement environ 30 % plus faible au Japon qu'en Europe, comme c'était déjà le cas en début de période, tandis qu'aux États-Unis, elle y est inférieure de près de 40 %.

Par rapport à ces grandes zones économiques, la pression fiscale en Belgique a de tout temps été particulièrement

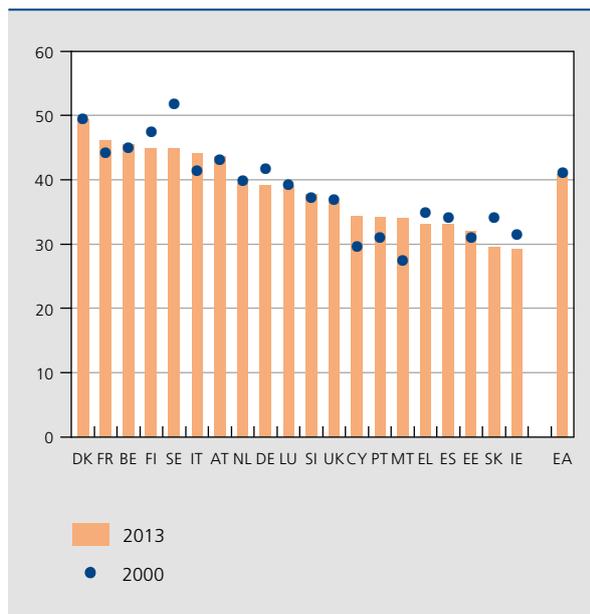
forte. En 2013, l'écart par rapport à l'ensemble de la zone euro s'élève à 4,6 points de pourcentage du PIB.

Au sein de la zone euro, le total des prélèvements fiscaux, exprimé en pourcentages du PIB, est demeuré pratiquement inchangé entre 2000 et 2013. Cette stabilité apparente masque cependant des évolutions différentes dans les pays qui la composent.

Parmi les pays qui ont procédé à un allègement de la pression fiscale, la Suède se distingue par l'importance de celui-ci, qui lui a permis de ne plus occuper la position du pays où la pression fiscale est la plus élevée d'Europe. Quoique plus modérée, la baisse de la fiscalité en Finlande l'a conduite à quitter la troisième place qu'elle occupait en 2000. À l'autre extrémité, la fiscalité est devenue la plus faible de la zone euro dans des États membres qui l'ont également largement amoindrie, soit l'Irlande et la Slovaquie. En Espagne et en Grèce, la consolidation budgétaire en cours a conduit à une remontée de la pression fiscale ces dernières années, qui a partiellement compensé la baisse observée jusqu'en 2009.

D'autres pays, par contre, ont enregistré un alourdissement de leur fiscalité au cours des 13 dernières années. Parmi les pays où la pression était déjà élevée en 2000, il s'agit essentiellement de la France et de l'Italie. Un relèvement de la fiscalité a également eu lieu dans des États

GRAPHIQUE 2 RECETTES FISCALES ET PARAFISCALES EN EUROPE⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)



Source : CE.

(1) À l'exclusion des cotisations sociales imputées.

membres où la pression demeure moindre qu'en moyenne dans la zone, tels que Malte, Chypre ou le Portugal.

La Belgique, qui occupe désormais la troisième place du classement, a renoué avec un niveau de taxation total proche de celui en vigueur en 2000, au même titre que l'Autriche ou les Pays-Bas, par exemple. Cette stabilité recouvre néanmoins une phase de repli jusqu'au début de la crise financière et économique, suivie d'un redressement requis par l'assainissement budgétaire.

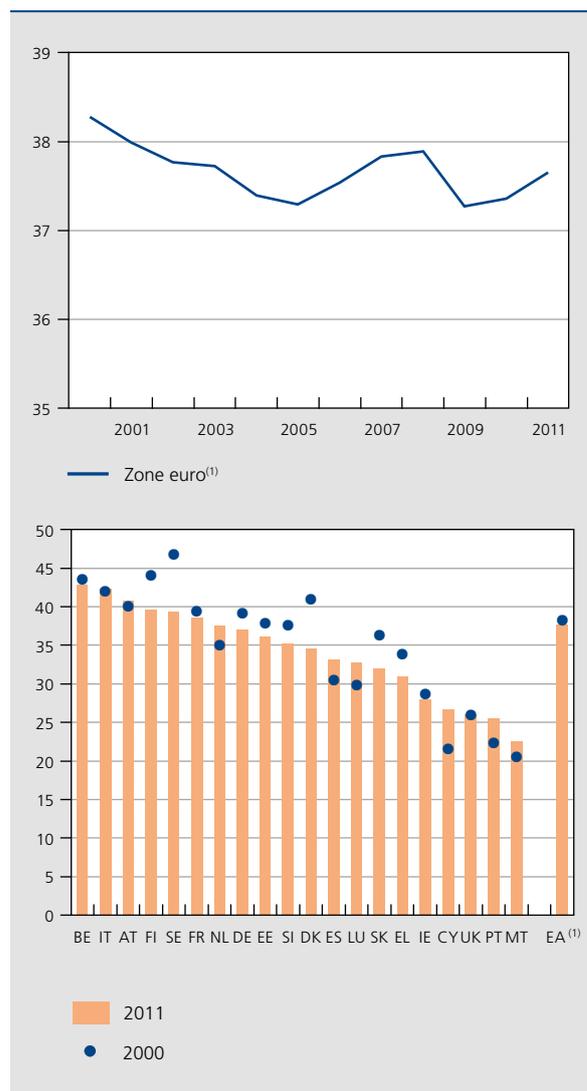
Dans la décomposition de la fiscalité par type de taxe qui suit, les données statistiques les plus récentes s'arrêtent souvent à 2011. Or, la crise financière et économique a parfois généré des changements de tendance qui ne se sont manifestés qu'ultérieurement. Tel est le cas, par exemple, des consolidations importantes qu'ont entreprises certains États membres de la zone euro, qui s'étaient jusqu'alors inscrits dans une tendance baissière de leur fiscalité. Dans la mesure du possible, les constats posés sur la période 2000-2011 sont assortis d'un commentaire – parfois seulement qualitatif – portant sur les années les plus récentes.

2. Taxation du travail

Les taux implicites de taxation, que ce soit du travail ou d'autres bases imposables, sont calculés à partir de données macroéconomiques, en rapportant les recettes réellement encaissées à la base fiscale théorique telle qu'elle ressort de la comptabilité nationale. Ils permettent donc de représenter la pression fiscale réelle, en tenant notamment compte des éventuelles réductions octroyées, également appelées dépenses fiscales.

Dans la zone euro considérée dans son ensemble, le taux de taxation implicite du travail était, en 2011, légèrement inférieur à ce qu'il était en 2000. Cette diminution n'a toutefois pas été continue. Ainsi, le recul avait été assez linéaire jusqu'en 2005. Sous l'impulsion de quelques pays qui ont pris des mesures fiscales en la matière, dont l'Italie, les Pays-Bas et la Slovaquie, les taux implicites de prélèvement sur le travail sont alors remontés quelque peu jusqu'en 2008, sans retrouver les niveaux du début du siècle. En 2009, la chute de ce taux a été particulièrement marquée. D'une part, elle a résulté de la crise et du caractère procyclique des taxes sur le travail, la progressivité des impôts sur les personnes physiques impliquant alors une diminution des taxes plus vive que celle de la base imposable. D'autre part, un ensemble d'États membres avaient alors pris des mesures favorables à l'affaiblissement de la pression fiscale dans le cadre de leurs plans de relance. Le relèvement qui a suivi, à partir de 2010, s'est

GRAPHIQUE 3 TAXATION IMPLICITE DU TRAVAIL (taux)



Source : CE.
(1) Moyenne pondérée.

d'abord inscrit dans le cadre de la reprise conjoncturelle temporaire, puis du nécessaire assainissement budgétaire de nombreuses économies. En effet, en 2011 et en 2012, plusieurs pays ont procédé à des augmentations des taux d'imposition à l'impôt des personnes physiques – parfois pour une période limitée –, tout en veillant à renforcer les incitants au travail pour certains groupes cibles. Ceci s'est traduit, notamment, par un alourdissement des charges sur les revenus élevés.

Sur l'ensemble de la période, une certaine convergence des taux implicites de taxation du travail s'est produite en Europe. Cette évolution résulte, d'une part, des majorations de la fiscalité sur le travail, qui ont été plus

prononcées dans les pays où cette dernière était relativement faible – tels que Malte, le Portugal et Chypre –, et, d'autre part, de diminutions dans certains pays où elle était particulièrement lourde, comme en Suède et en Finlande. Les grandes exceptions à ce mouvement de relative convergence sont la Grèce et la Slovaquie, qui ont réduit la taxation implicite du travail alors qu'elle était assez proche mais inférieure au niveau moyen de la zone euro en 2000. La Belgique a également abaissé ce taux, mais de manière tellement marginale qu'elle est devenue le pays de ce groupe où le taux implicite de taxation du travail est le plus élevé, à 42,8% en 2011. À l'opposé, le taux implicite de taxation le plus faible est observé à Malte, où il s'est établi à 22,7%, soit à peine plus de la moitié du niveau belge.

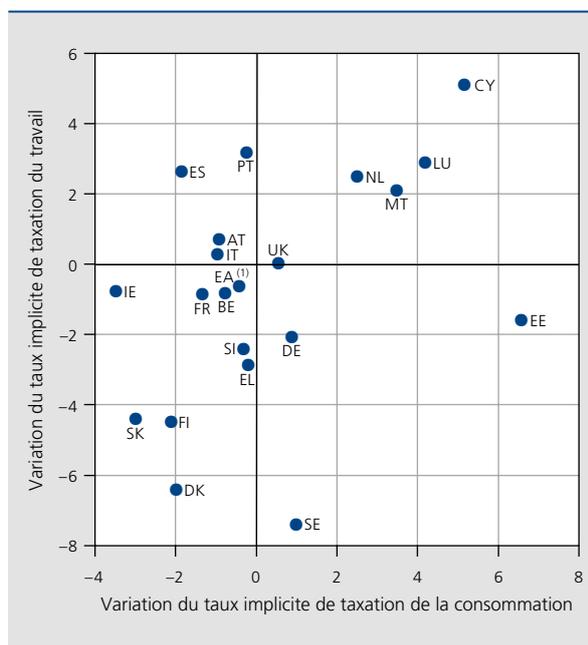
Comme indiqué dans l'introduction, les institutions économiques internationales recommandent régulièrement, notamment dans le cas des pays de la zone euro, d'alléger la fiscalité sur le travail au profit d'autres types de fiscalité. Les arguments économiques plaçant en ce sens sont en effet nombreux.

Le principal a trait à l'incidence que peuvent avoir les différents instruments fiscaux sur la croissance économique. Ainsi, une publication de l'OCDE se fonde sur une analyse empirique menée sur 21 pays pour établir que « les impôts sur le revenu sont en général associés avec une croissance plus faible que celle associée aux impôts sur la consommation et sur le patrimoine » (Arnold, 2008). Cette publication établit même la hiérarchie des impôts ayant le plus d'impact sur la croissance. À cet égard, les plus néfastes seraient, dans l'ordre, les impôts sur les revenus des sociétés, sur les revenus des individus, sur la consommation et, enfin, sur le patrimoine, et en particulier sur la propriété immobilière. Une étude plus récente (Arnold et al., 2011) montre que le changement de taxation le plus prometteur en termes de reprise économique dans les circonstances actuelles serait la réduction des taxes sur les revenus les plus bas, ce qui stimulerait la demande, augmenterait l'offre de travail et atténuerait les inégalités de revenus.

Parmi les autres arguments en faveur d'une diminution de l'imposition du facteur travail, il faut encore mentionner qu'on taxe de la sorte uniquement la production nationale, alors qu'une taxe sur la consommation affecte indifféremment tous les biens, quel que soit leur lieu de production. Selon un raisonnement similaire, les impôts indirects frappent de la même manière tous les facteurs de production, alors que l'imposition du travail (ou du capital) ne touche qu'un seul facteur. Enfin, en termes d'équité, l'imposition du travail ne concerne que les travailleurs, tandis que l'impôt sur la consommation s'applique à l'ensemble de la population.

GRAPHIQUE 4 TAXATION IMPLICITE DU TRAVAIL ET DE LA CONSOMMATION

(variation des taux entre 2000 et 2011)



Source : CE.

(1) Moyenne pondérée.

Il est donc intéressant de vérifier si ces nombreuses recommandations – qui ne sont pas uniquement formulées par l'OCDE, mais également par le FMI et la CE⁽¹⁾ – ont été suivies par les pays européens. À cette fin, les évolutions des taux implicites sur le travail et sur la consommation sont comparées.

Un premier constat qui peut être posé clairement est l'absence de mouvement coordonné ou analogue entre les États membres de la zone euro en matière de transfert de taxation d'une base à l'autre. En effet, la comparaison des variations des taux de taxation implicites du travail et de la consommation entre 2000 et 2011 montre que ces taux ont tantôt augmenté, tantôt baissé, selon les pays. En moyenne dans la zone euro, les deux taux implicites de taxation ont légèrement reflué, laissant les rapports entre eux globalement inchangés. Onze pays ont réduit la taxation implicite du travail tandis que huit l'ont alourdie. Ce même nombre s'applique à la taxation de la consommation, sans qu'il s'agisse toujours des mêmes pays.

Trois pays semblent avoir suivi les recommandations d'une diminution de la fiscalité sur le travail compensée par une augmentation de la taxation sur la consommation : l'Allemagne, la Suède et l'Estonie. À ce groupe, on peut

(1) Cf., notamment, IMF (2012) et CE (2013)

toutefois ajouter les pays qui ont réduit la pression sur ces deux bases taxables en l'affaiblissant davantage sur le travail que sur la consommation. Il s'agissait, entre 2000 et 2011, essentiellement du Danemark, de la Grèce, de la Finlande, de la Slovénie et de la Slovaquie. Les pays nordiques semblent ainsi avoir tous suivi ces recommandations. Enfin, Malte, qui a accru sa pression fiscale totale, de même que le Luxembourg, qui l'a renforcée pour les deux bases taxables cumulées, l'ont fait en gonflant plus sensiblement les recettes issues de la consommation que celles pesant sur le travail, ce qui correspond également au mouvement préconisé, vu les circonstances.

Certains pays, par contre, ont été à l'encontre du transfert conseillé, en alourdissant la pression sur le travail et en allégeant celle sur la consommation. Il s'agit de l'Espagne, du Portugal, de l'Autriche et de l'Italie. L'Irlande a quant à elle procédé à une baisse de la fiscalité plus importante sur la consommation que sur le travail, tout comme la France. Enfin, en Belgique, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et à Chypre, les variations ont été faibles ou similaires entre ces deux types de taxation.

La même absence de mouvement comparable entre pays s'observe au niveau du transfert d'une partie de la pression fiscale du travail vers le capital. Toutefois, en moyenne au sein de la zone euro, la taxation implicite du capital s'est infléchie davantage que celle des autres bases imposables, ce qui semble aller à l'encontre des recommandations.

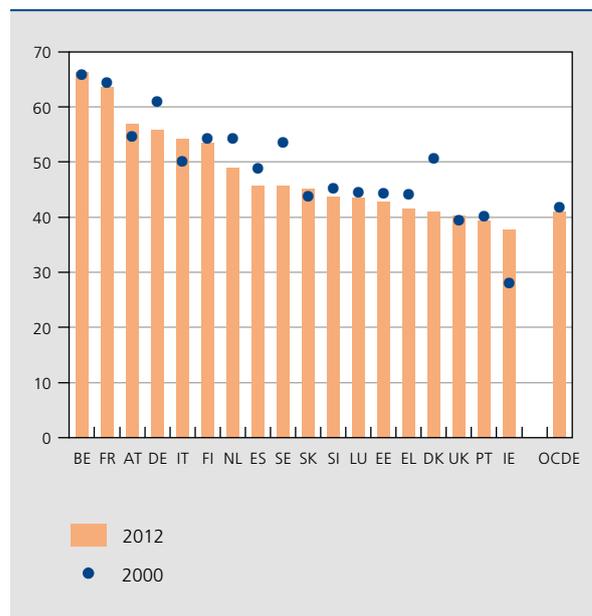
La seconde recommandation qui revient fréquemment en matière de fiscalité du travail est de limiter la ponction sur les revenus les plus bas, afin notamment de promouvoir la reprise économique par un accroissement de l'offre de travail.

Les données microéconomiques de l'OCDE permettent de retracer les évolutions des taux marginaux de taxation pour huit cas types de travailleurs, qui se distinguent par leur niveau de revenu, leur état civil et le nombre de leurs enfants. Le taux marginal de taxation comprend les taxes et contributions à la sécurité sociale payées par ces personnes et par leurs employeurs, ainsi que les éventuelles allocations familiales qu'ils perçoivent. Pour observer l'évolution de la taxation des revenus les plus faibles sans tenir compte des variations des avantages qui sont fonction de la situation familiale, le meilleur cas type est celui d'une personne isolée et sans enfant dont la rémunération est égale aux deux tiers du salaire moyen.

Il ressort de cette étude de cas que les fluctuations depuis le début du siècle ont été très diverses. Ainsi, quelques pays se sont distingués par de fortes réductions de la

GRAPHIQUE 5 PRÉLÈVEMENTS FISCAUX ET PARAFISCAUX SUR LES BAS SALAIRES

(taux marginaux pour un salarié célibataire dont le revenu est égal à 67 % du salaire moyen, en pourcentage du salaire-coût)



Source : OCDE.

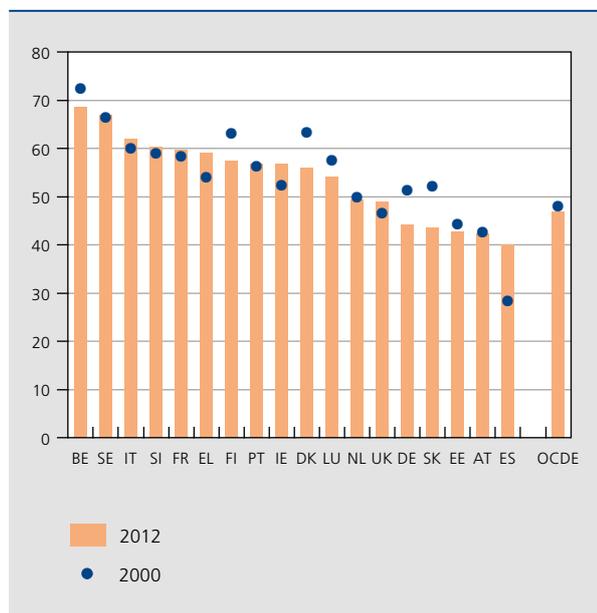
pression marginale sur ces travailleurs. Le Danemark et la Suède ont diminué ce taux de respectivement près de 10 et 8 points de pourcentage, et l'Allemagne et les Pays-Bas de plus de 5 points. À l'opposé, l'Irlande a relevé ce taux de près de 10 points et l'Italie de près de 4 points. Ces mouvements ont resserré les écarts en la matière pour les revenus les plus faibles, mais la baisse moyenne au niveau de l'OCDE est demeurée limitée à moins de 1 point de pourcentage. Les niveaux actuels s'étendent toutefois encore d'un taux marginal de taxation des bas salaires allant de près de 66 % du revenu-coût pour l'employeur en Belgique⁽¹⁾ à moins de 38 % en Irlande. Ils sont relativement hauts parmi les pays membres fondateurs de l'UE.

Pour établir si la population aux revenus les plus bas était visée dans les pays où la fiscalité sur leur revenu s'est allégée ou s'il s'agit plutôt d'un relâchement général de la fiscalité sur le travail, il est utile de comparer ces évolutions à celles qui ont touché les revenus plus élevés. À cette fin, on utilise les simulations de l'OCDE portant sur les revenus équivalents à 167 % du revenu moyen et qui concernent également un célibataire sans enfant. Cette comparaison montre qu'en moyenne dans l'OCDE, la baisse modérée de la pression marginale sur

(1) Dans tous les cas types, les taux marginaux en Belgique sont largement supérieurs à la moyenne de l'OCDE. Ils sont même les plus élevés, à l'exception des cas de ménages avec enfants mais un seul revenu.

GRAPHIQUE 6 PRÉLÈVEMENTS FISCAUX ET PARAFISCAUX SUR LES HAUTS SALAIRES

(taux marginaux pour un salarié célibataire dont le revenu est égal à 167 % du salaire moyen, en pourcentage du salaire-coût)



Source : OCDE.

le travail a été légèrement plus importante sur les hauts revenus que sur les revenus plus faibles, ce qui ne correspond pas aux recommandations.

Certains pays ont toutefois amélioré leur situation relative en termes de taxation marginale des bas revenus par rapport aux revenus élevés. La Suède, l'Espagne, la Grèce et, dans une moindre mesure, la Slovaquie, la France et le Portugal ont accompagné l'amenuisement de la pression sur les revenus faibles d'un alourdissement de la fiscalité sur les revenus du travail élevés. Au Danemark et aux Pays-Bas, la réduction a été plus modérée sur les hauts salaires que sur les revenus les plus faibles.

À l'opposé des recommandations portant sur les bas salaires, l'évolution des taux marginaux a été favorable aux revenus élevés et défavorable aux bas salaires en Autriche, en Slovaquie et en Belgique. En Allemagne, au Luxembourg et en Finlande, la baisse du taux marginal a été plus limitée sur les bas salaires que sur les hauts salaires. Enfin, en Irlande et en Italie, l'augmentation de la pression marginale entre 2000 et 2012 a davantage touché les bas salaires que les hauts salaires.

(1) Les taxes environnementales sont, pour une large part, des taxes sur la consommation. Leurs spécificités sont toutefois telles qu'elles feront l'objet de la section suivante.

3. Taxation de la consommation

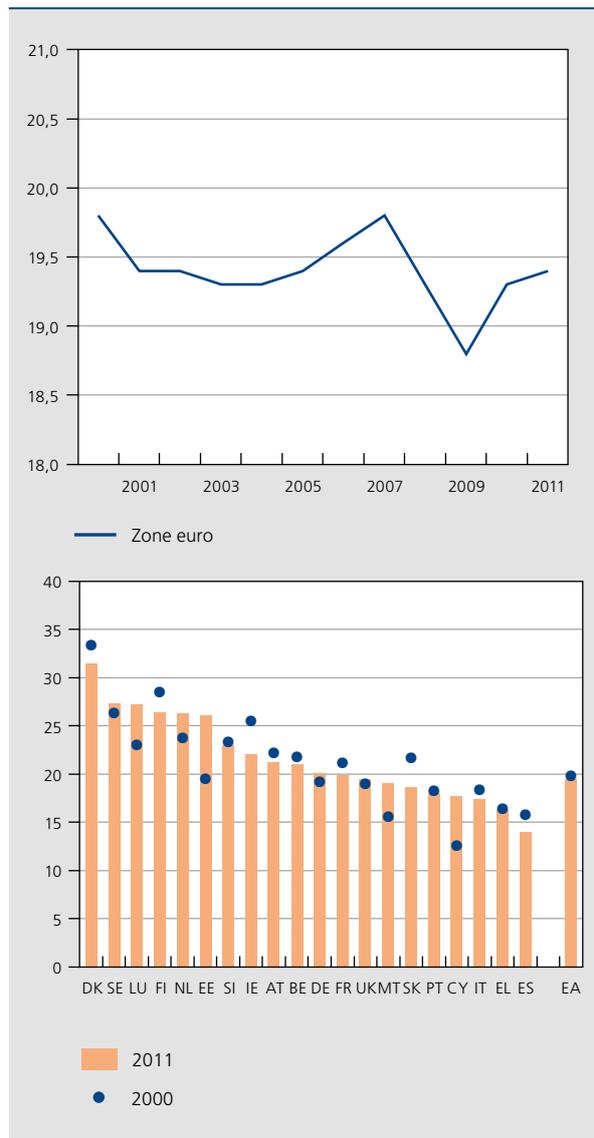
Les impôts sur la consommation se composent essentiellement de la TVA – pour plus de la moitié des taxes indirectes –, des accises, des droits de douane, de certaines taxes liées aux automobiles et de taxes environnementales⁽¹⁾. Dans la mesure où elles sont prélevées par le biais d'un paiement du consommateur au fournisseur et non directement à l'État, on parle également de taxes indirectes.

Comme on l'a déjà indiqué, les institutions économiques internationales préconisent régulièrement de relever la fiscalité sur la consommation, afin de permettre d'alléger celle sur le travail, ce qui devrait induire une atténuation des distorsions qu'impliquent les taxes sur les facteurs de production. L'augmentation de la fiscalité indirecte n'est toutefois pas la panacée, notamment parce que celle-ci tend généralement à être plus inégalitaire. En effet, les taxes indirectes ne sont pas progressives puisqu'elles touchent tous les consommateurs de la même manière. Elles sont même régressives dans la mesure où les ménages disposant de moyens limités consomment une part plus importante de leurs revenus. Ainsi, le déplacement de la charge fiscale du travail vers la consommation avantagerait les entreprises et les travailleurs, au détriment des allocataires sociaux. Pour pallier cet inconvénient, de nombreux pays ont instauré un système de tarifs réduits sur les produits de première nécessité, cherchant ainsi à introduire une certaine progressivité dans les impôts. Or, ceci crée de nouvelles distorsions, qui ne sont pas davantage souhaitables. Afin d'éviter ce type d'effet négatif, il conviendrait plutôt d'utiliser une partie des recettes supplémentaires générées par des taxes plus importantes sur la consommation pour effectuer un transfert supplémentaire aux ménages à revenus modérés. La suite de cette section s'attache à voir comment ces différents arguments et recommandations ont été mis en œuvre dans les pays analysés, d'abord en général et ensuite en particulier au niveau de la TVA et des accises.

3.1 Évolution générale

Au total, la taxation implicite de la consommation s'est repliée de 0,4 point de pourcentage dans la zone euro entre 2000 et 2011. La relative stabilité observée en début de période a été mise à mal par l'éclatement de la crise financière et économique et par ses conséquences. En effet, en 2008 et en 2009, la diminution a été vive, et ce pour un ensemble de raisons. D'abord, elle était la conséquence des mesures de relance prises afin de soutenir la demande finale. Ces dernières ont essentiellement consisté soit en un abaissement des taux de TVA standard (Portugal, Royaume-Uni) ou réduits (Finlande), soit en

GRAPHIQUE 7 TAXATION IMPLICITE DE LA CONSOMMATION
(pourcentages)



Source : CE.

un élargissement des produits soumis à des taux réduits (Finlande, Autriche, Belgique et Chypre). Ensuite, cette contraction peut résulter d'un décalage dans le temps entre la TVA versée par les entreprises, qui subit immédiatement le ralentissement conjoncturel, et la TVA restituée aux entreprises – notamment exportatrices –, qui ne suit le rythme économique qu'avec un certain retard. En outre, certains pays ont procédé, dans le cadre de leur politique de relance, à une accélération des remboursements, ce qui a contribué à limiter les recettes nettes de TVA. Enfin, comme le montre une analyse de l'INSEE (Faure et al., 2012), en période de tassement du pouvoir d'achat, la consommation s'ajuste vers des biens de première nécessité, moins taxés.

Depuis 2010, par contre, plus de la moitié des États membres de la zone euro ont procédé à une augmentation des taux de TVA standard et/ou réduits. En outre, plusieurs d'entre eux ont limité le nombre de produits et services exemptés de TVA ou bénéficiant de taux réduits. Les accises ont également été largement revues à la hausse dans la plupart des États membres entre 2011 et 2013. Enfin, pour 2013, la CE (2013d) s'attend à une nouvelle progression des recettes de taxes indirectes exprimées en pourcentage du PIB. Ces évolutions indiquent que la taxation implicite de la consommation aura probablement poursuivi sa remontée en 2012 et en 2013. En Belgique aussi, les mesures récentes imposant la TVA à certains services qui en étaient jusque-là exemptés (notaires, huissiers, avocats et télévision payante) et les majorations des accises devraient relever quelque peu le niveau de taxation implicite de la consommation.

Entre 2000 et 2011, la taxation implicite de la consommation s'est particulièrement alourdie dans certains pays, allant jusqu'à 6,6 points de pourcentage en Estonie, tandis qu'elle a diminué dans d'autres pays, la baisse maximale, de 3,5 points, ayant été observée en Irlande. À la suite de ces changements, la taxation implicite de la consommation n'a que légèrement convergé entre 2000 et 2011, l'écart type en la matière se resserrant à peine.

Déjà en 2000, certains pays de l'Europe du Sud, dont l'Espagne, la Grèce, l'Italie et le Portugal, affichaient des taux implicites de taxation de la consommation parmi les plus faibles de la zone euro. Ces taux y ont en outre encore reflué entre 2000 et 2011, contrairement à ce qui s'est passé en moyenne dans les autres États membres de la zone euro. Le passage sous le niveau de 2000 s'est toutefois principalement produit à partir de 2008, ce qui indique que l'impact de la crise y a été profond. En outre, ces pays n'avaient pas abaissé leurs taux standard de TVA – ce qui est le signe qu'il n'y a pas eu de volonté délibérée de réduire la pression fiscale sur la consommation –, qui ont même augmenté depuis, de même que les accises. Les pays nordiques, pour leur part, se caractérisent par des niveaux de taxation implicite de la consommation qui figurent parmi les plus élevés d'Europe. Ceux-ci se sont néanmoins quelque peu rapprochés de la moyenne européenne. La Belgique, quant à elle, a enregistré un repli modéré de ce taux implicite et se situait, en 2011, à un niveau très proche de la moyenne de la zone euro.

3.2 TVA

La TVA est une taxe appliquée sur le lieu de consommation de tous les biens et services, et ce quel que soit leur lieu de production. En l'état actuel, cet impôt est neutre

dans la mesure où il n'y a pas de discrimination entre les producteurs d'origines différentes. Cependant, au sein de l'Union européenne, ce système est toujours considéré comme transitoire, l'objectif fixé depuis la réalisation du marché unique de 1993 étant d'aboutir à un régime commun de TVA dans le cadre duquel celle-ci serait facturée par le vendeur de biens ou de services, soit un système fondé sur le pays d'origine.

Dans ce système «transitoire», la législation européenne stipule que la TVA est assortie d'un taux standard, de minimum 15 %, mais que les États membres peuvent décider d'un ou deux taux réduits pour des biens et des services précis, lequel taux ne peut être inférieur à 5 %. En outre, des dérogations peuvent être accordées, notamment pour les services intensifs en travail – pour tenter de résorber le chômage –, et pour la fourniture d'énergie. Certains territoires sont également autorisés à appliquer des taux spécifiques à une liste restrictive de produits ou de services. Par ailleurs, une série de produits ou de services exempts ou sur lesquels des tarifs «super-réduits» étaient en vigueur avant 1991 peuvent continuer d'être taxés à ces tarifs réduits, selon une liste exhaustive et/ou des critères stricts fixés par la législation européenne, tels qu'avoir un objet social au bénéfice du consommateur final. Enfin, une série d'exemptions sont définies au niveau communautaire, au titre de l'intérêt public (soins de santé, soins de long terme, éducation, services culturels, etc.), soit parce qu'il serait difficile d'établir une base taxable (services financiers, etc.), soit pour des raisons historiques (location d'immeuble, par exemple).

Lorsque ces tarifs réduits sont pratiqués pour des raisons sociales, sur des biens ou des services considérés comme étant de première nécessité, ils permettent d'atténuer le caractère régressif de la TVA, en tentant d'alléger la charge pesant plus spécifiquement sur les moins nantis. Cette manière de faire est toutefois critiquée, les objectifs redistributifs étant rencontrés plus efficacement par le biais des taxes directes. Il arrive également que les taux soient réduits pour stimuler la consommation de certains biens et services, tels que livres, journaux, transports publics, ainsi que plantes et fleurs.

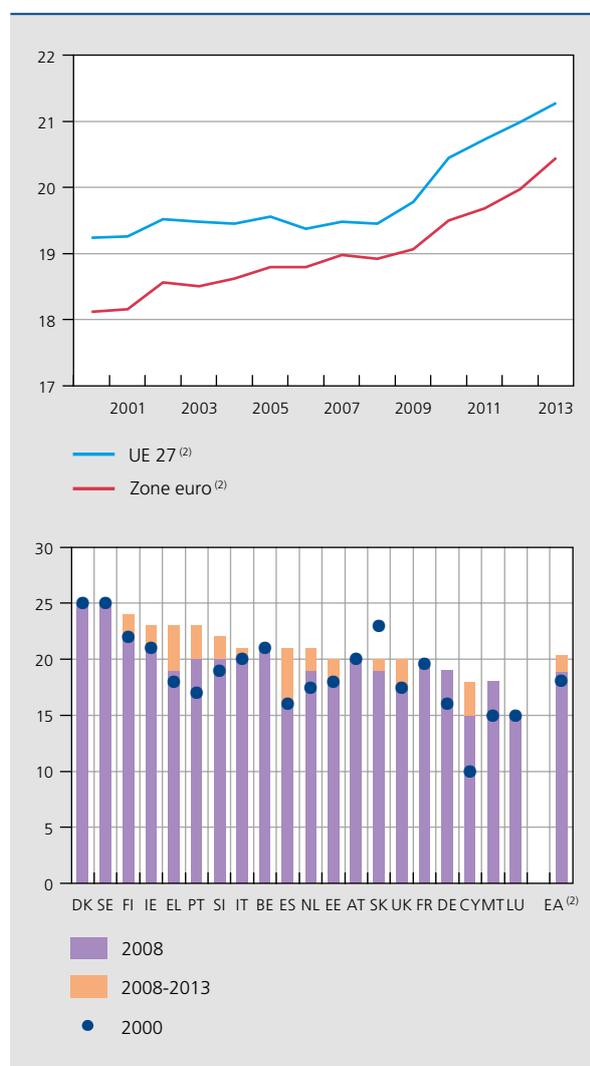
Compte tenu de l'existence des taux réduits et des exemptions, les recettes de TVA réellement encaissées sont inférieures – parfois largement – à ce qu'elles seraient si le taux standard était appliqué à l'ensemble des biens et services consommés. En outre, la fraude en la matière induit des pertes de recettes fiscales importantes. Selon l'OCDE (2012), celles-ci s'élèveraient à 12 % des recettes en moyenne dans l'Union européenne.

En moyenne – non pondérée – dans la zone euro, le taux de TVA standard est passé de 18,1 à 20,4 %, entre 2000

et 2013. Durant cette période, l'évolution de ce taux a traversé deux phases. Entre 2000 et 2009, la remontée a été modérée – elle n'a même pas atteint un point de pourcentage. Elle a résulté pour un tiers du relèvement du taux à Chypre, que l'île a mis en œuvre afin de se conformer au seuil minimal de 15 % imposé par les règles européennes, en vue de son adhésion à l'UE. À partir de 2009, plusieurs pays ont recouru aux taux de TVA pour accroître leurs recettes dans le cadre de leur consolidation budgétaire. En quatre ans, le taux moyen dans la zone euro a alors progressé de 1,4 point de pourcentage.

Entre 2000 et 2013, la plupart des pays étudiés ont ainsi procédé à une majoration des taux de TVA standard sans que ce mouvement conjoint ne mène à une

GRAPHIQUE 8 TAUX DE TVA STANDARD ⁽¹⁾



Source : CE.

(1) Lorsque deux taux sont applicables pour une année, c'est celui qui est en vigueur au 1^{er} juillet qui est considéré.

(2) Moyennes non pondérées.

harmonisation. Seule la Slovaquie a raboté son taux standard, tandis qu'il est resté inchangé dans six pays, dont la Belgique. Les plus fortes hausses ont eu lieu dans les pays particulièrement mis sous pression au niveau budgétaire, soit Chypre, la Grèce, le Portugal et l'Espagne. Ces pays bénéficiaient en outre d'une marge d'appréciation de ce point de vue, leur niveau étant inférieur à la moyenne européenne en 2000 et même, sauf au Portugal, en 2008. Malgré sa stagnation, le taux standard en Belgique se situe désormais à proximité de la moyenne européenne.

Par ailleurs, les taux réduits ont également suivi une tendance ascendante puisque seule la Finlande a procédé à une diminution de ces taux, tandis que douze pays de l'échantillon sous revue ont appliqué des augmentations, également destinées à contribuer à la récente consolidation budgétaire. Ces taux sont demeurés inchangés dans sept pays, dont la Belgique.

3.3 Accises

Les accises constituent la deuxième source la plus importante de recettes indirectes. Leurs spécificités sont, d'une part, qu'elles ne sont perçues que sur quelques biens clairement définis et, d'autre part, que les montants dus sont généralement exprimés en fonction d'autres critères que le prix de vente, comme par exemple le volume vendu. Certaines accises sont toutefois calculées ad valorem, c'est-à-dire sur la base du prix de vente. Les accises sont souvent établies en vue d'influencer le comportement de consommation de certains biens spécifiques, notamment ceux qui causent des dommages environnementaux ou nuisent à la santé. Elles partagent par contre avec la TVA les caractéristiques d'absence de discrimination selon l'origine du produit et de perception par le vendeur final plutôt que directement par l'État, ce qui en fait des taxes indirectes.

Quelques produits sont soumis aux accises dans chacun des 15 États membres qui composaient l'UE en 2000, pour lesquels les données sont disponibles pour l'ensemble de la période. Il s'agit, essentiellement, des boissons alcoolisées – mais pas forcément toutes ces boissons –, du tabac et des huiles minérales. Les accises sur ces derniers produits font également partie des taxes environnementales sur l'énergie.

Dans le cas du tabac, les accises sont une combinaison de prélèvements à l'unité et de prélèvements ad valorem. Dans la mesure où cette deuxième composante subit l'inflation – ou du moins le renchérissement des cigarettes hors taxes –, les accises par unité vendue augmentent

même à législation inchangée. En moyenne pour les pays considérés, la hausse a approché 85 % entre 2000 et 2013 à prix courants, passant de 85 à 162 euros pour mille cigarettes. À prix constants, elle est de plus de 40 %, ce qui reflète le large recours à cette ressource par plusieurs pays dans le cadre de la récente consolidation budgétaire.

Pour ce qui est du vin, les accises sont prélevées en fonction du volume⁽¹⁾. Plusieurs importants producteurs de vin, comme l'Espagne, l'Italie ou la Grèce, mais également d'autres pays, n'appliquent pas d'accises à ce produit. Les accises sont également particulièrement réduites en France. À prix constants, elles ont diminué de près de 5 % en moyenne entre 2000 et 2013, ce qui montre à quel point cette taxe s'érode avec le temps si elle n'est pas relevée en termes nominaux. En effet, le niveau nominal des accises ne s'est accru que de 30 % dans les pays qui imposent des telles accises, soit un pourcentage inférieur à l'inflation moyenne. La moyenne, dans les pays qui prélèvent des accises sur ces produits reste largement supérieure au niveau belge, où le rebond n'a pas dépassé 12 %.

Les accises sur la bière, également considérées par hectolitre consommé, sont nettement moins élevées que celles sur le vin, mais elles sont néanmoins bien présentes dans chacun des 15 États membres considérés. Les pays producteurs de bière, comme la Belgique ou l'Irlande, appliquent des accises moins importantes sur la bière que sur le vin, tandis que certains pays producteurs de vin taxent davantage la bière que le vin, tels la France, l'Espagne ou le Portugal. À prix constants, le taux des accises sur la bière a en moyenne légèrement diminué dans les pays sous revue. Les plus fortes hausses proportionnelles ont été observées en Espagne, en France et en Grèce, où les accises étaient encore particulièrement faibles en 2000. Ces accises restent très inférieures à la moyenne en Belgique.

Les accises sur les huiles minérales représentent une large part des recettes d'accises totales, et ce en raison tant du niveau important de leur consommation que de la pression fiscale à laquelle elles sont soumises, laquelle dépasse régulièrement 100 % du prix hors taxes. Ces accises varient en fonction de l'usage final qui est fait du produit – chauffage ou automobile, par exemple –, des caractéristiques du carburant utilisé – LPG, diesel ou essence –, voire de la qualité de l'utilisateur professionnel ou particulier.

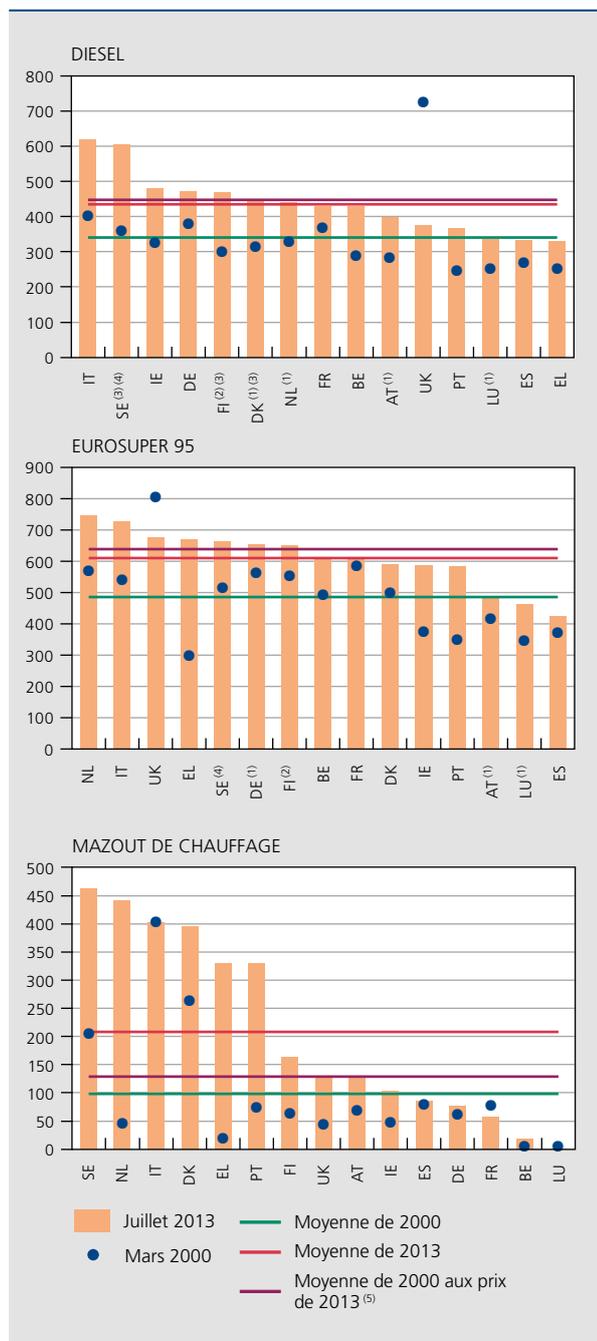
(1) Il est question ici du volume en hectolitres. Le volume d'alcool peut également déterminer le niveau des accises, celui-ci étant réduit dans certains pays lorsque le taux d'alcool du vin est inférieur à un certain plafond.

En moyenne, dans les 15 États membres les plus anciens de l'UE, les taxes sur le mazout de chauffage ont augmenté bien plus que l'inflation entre 2000 et 2013. Elles ont ainsi plus que doublé à prix courants, la progression atteignant plus de 60 % à prix constants. La hausse a été

particulièrement prononcée en Grèce, et pratiquement généralisée dans les pays étudiés. Une baisse a toutefois été enregistrée en France et au Luxembourg, ce dernier ayant même supprimé les accises sur ce produit. Les majorations les plus vives ayant été observées dans les pays où les taxes sur ces produits étaient déjà élevées, la dispersion en la matière s'est nettement accentuée. Partant en 2000 d'un niveau déjà assez faible par rapport à ses partenaires, la Belgique se situe désormais au deuxième niveau le plus bas après le Luxembourg. À noter encore que les taxes sur le mazout de chauffage sont généralement moins lourdes que celles sur le diesel, pour des raisons essentiellement sociales. Tel n'est toutefois pas le cas aux Pays-Bas et en Grèce.

GRAPHIQUE 9 ACCISES SUR LES HUILES MINÉRALES

(euros par mille litres)



Source : CE.

(1) Faible teneur en soufre.

(2) Respectueux de l'environnement.

(3) Y compris les taxes sur le CO₂.

(4) Classe 2.

(5) Déflaté à l'aide de l'IPCH des 15 États membres les plus anciens de l'UE.

Exprimées à prix courants, les taxes sur l'Eurosuper 95 et sur le diesel ont progressé dans tous les pays considérés, à l'exclusion du Royaume-Uni, entre 2000 et 2013, mais dans des proportions différentes. La hausse nominale moyenne pour les pays étudiés a atteint respectivement 26 et 28 % pour l'Eurosuper et pour le diesel. À prix constants, par contre, les taxes sur ces carburants routiers ont légèrement diminué, ce qui indique que les mesures prises n'ont pas totalement permis de contrer les effets de l'inflation sur ces recettes. En Belgique, la progression a été assez proche de la moyenne dans le cas de l'Eurosuper 95, mais elle y a été supérieure dans celui du diesel, les niveaux s'étant de la sorte rapprochés de la moyenne des 15 pays.

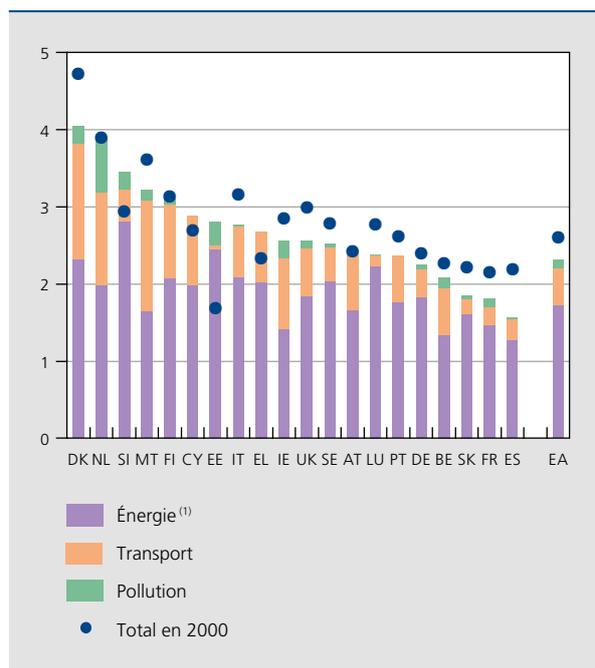
Par ailleurs, les niveaux relatifs de taxation de ces deux carburants routiers ne répondent pas aux arguments environnementaux régulièrement invoqués, lesquels devraient inciter à taxer plus lourdement le diesel que l'Eurosuper 95, le diesel émettant davantage de particules fines et d'oxydes d'azote (NO_x). Malgré ces arguments, la taxation du diesel demeure inférieure, parfois largement, à celle de l'Eurosuper 95, et ceci dans chaque pays analysé. Quelques pays semblent toutefois vouloir résorber ces écarts, soit assez fortement, comme la Suède et la Finlande, soit plus progressivement, comme l'Italie, le Danemark, la France et l'Autriche, voire la Belgique.

4. Taxes environnementales

L'objectif des taxes environnementales est d'influencer les comportements des consommateurs et/ou des producteurs en augmentant le coût marginal privé de certains biens et services consommés pour le porter au niveau du coût marginal pour la société. Ces taxes génèrent ce qui est parfois appelé un « double dividende », ces recettes fiscales – qui permettent d'en réduire d'autres – venant s'ajouter à l'objectif environnemental. Ces taxes revêtent de multiples formes, allant d'accises sur certains produits

GRAPHIQUE 10 TAXES ENVIRONNEMENTALES

(pourcentages du PIB, 2011)



Source : CE.

(1) Ces taxes comprennent les accises sur les carburants.

polluants, tels les carburants, à des prélèvements spécifiques sur certains produits, qui peuvent varier en fonction des caractéristiques de ceux-ci.

En moyenne dans la zone euro, les recettes des taxes environnementales exprimées en pourcentage du PIB ont reculé entre 2000 et 2011, revenant de 2,6 à 2,3 %, la plupart des pays ayant enregistré une évolution descendante. Contrairement à d'autres types de taxes, la dispersion de ces recettes entre les pays de la zone euro est désormais plus importante qu'en 2000. La diminution générale en pourcentage du PIB provient uniquement des prélèvements sur l'énergie, les autres ressources étant restées à peu près stables.

La baisse de ces recettes peut paraître contraire aux attentes dans un contexte de préoccupations croissantes quant aux thématiques du réchauffement climatique, de la pollution et de l'épuisement des matières premières. Ce repli trouve toutefois ses racines essentiellement dans l'amélioration de l'efficacité énergétique, à savoir l'utilisation d'énergie par unité de PIB.

Les taxes sur l'énergie génèrent près des trois quarts des taxes environnementales dans l'ensemble de la zone euro. Dans certains pays (Pays-Bas, Malte, Irlande, Danemark),

leur volume équivaut à moins de 60 % du total des taxes environnementales, alors qu'il dépasse 90 % au Luxembourg. Les autres taxes environnementales, à savoir celles portant sur le transport et les autres pollutions, représentent en moyenne respectivement environ 20 et près de 5 % des recettes des taxes environnementales. Ces proportions n'ont que peu varié depuis le début du siècle, la part de l'énergie s'étant quelque peu réduite en faveur des deux autres sources.

En Belgique, le niveau des taxes environnementales est inférieur à la moyenne de la zone euro. Le classement par composante de ces taxes dans notre pays par rapport à l'UE permet d'identifier les facteurs à l'origine de cette faiblesse relative. Ainsi, la Belgique se classe 26^e pour ce qui est des taxes sur l'énergie. En revanche, les autres taxes sur les transports (taxes de roulage, d'immatriculation, etc.) et sur la pollution ou l'emploi des ressources, exprimées en pourcentages du PIB, rapportent autant – voire légèrement plus – qu'en moyenne dans la zone euro.

Les taxes environnementales les plus importantes portent donc sur l'énergie. La taxation implicite de l'énergie peut être mesurée en euros payés par tonne d'équivalent pétrole⁽¹⁾. Selon les données de la CE, la taxation implicite de l'énergie, exprimée à prix constants, a diminué de près de 3 % en moyenne dans la zone euro entre 2000 et 2011, ce qui reflète la tendance baissière naturelle des taxes prélevées par unité physique, lesquelles subissent les effets de l'inflation si rien n'est fait. Pour contrer cet effet, on peut soit prendre régulièrement des mesures, soit indexer ces taxes par unité, comme le fait le Danemark.

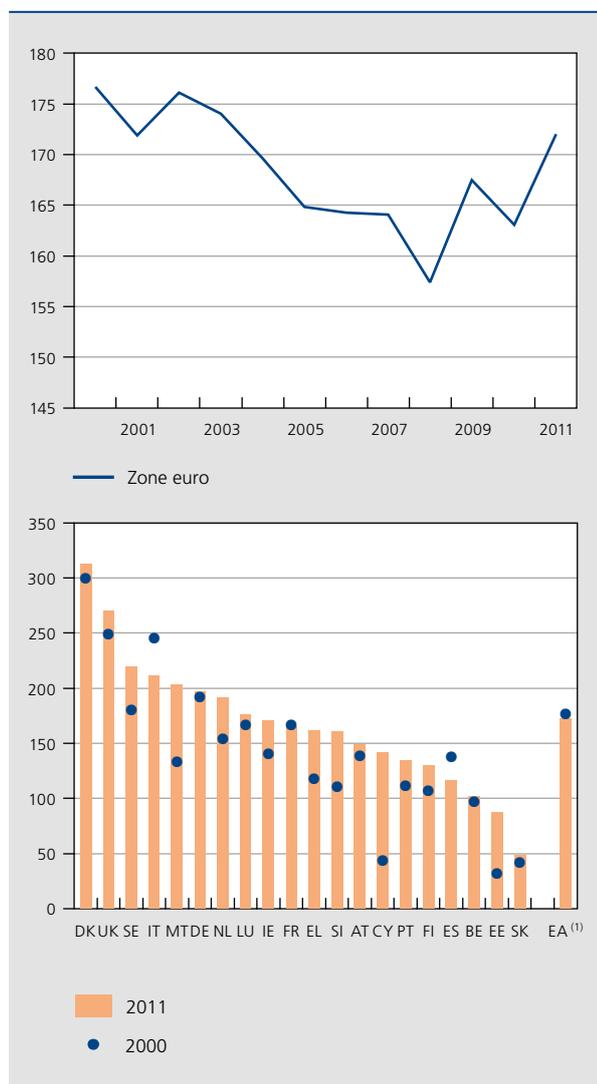
À l'instar de ce qui s'est produit pour les taxes sur le travail et sur la consommation, l'évolution du taux de taxation implicite moyen de l'énergie a traversé différentes phases au long de la période étudiée. La tendance naturelle au recul a été pratiquement constante entre 2000 et 2008. Cette phase a été suivie d'une remontée à partir de 2009, résultant sans doute essentiellement des besoins de consolidation budgétaire. Nombre de mesures ont été prises en la matière en 2012 et en 2013, qui devraient avoir donné lieu à une poursuite de l'accroissement de ces recettes.

Dans les pays analysés, la taxation implicite de l'énergie a généralement été orientée à la hausse, fût-ce dans des proportions diverses. Cette taxation a toutefois été abaissée en Italie – où elle était élevée en 2000 –, et en

(1) Ce taux est calculé comme étant le rapport entre les revenus totaux tirés de la taxation de l'énergie et la consommation finale d'énergie, agrégeant différentes sources d'énergie sur la base de la valeur calorifique nette de chaque source (CE, 2013a).

GRAPHIQUE 11 TAUX DE TAXATION IMPLICITES DE L'ÉNERGIE

(euros par tonne d'équivalent pétrole, données déflatées, année de base 2000)



Source : CE.

(1) Moyenne pondérée par les PIB respectifs.

Espagne – où elle était alors déjà faible. Elle est par ailleurs restée pratiquement stable en France et en Allemagne, de sorte que le niveau est revenu pratiquement à ce qu'il était en 2000 dans la zone euro, les différents pays étant pondérés par leurs PIB respectifs. Certains États membres dont le taux de taxation implicite de l'énergie était assez bas en 2000 affichent désormais un niveau proche de ou supérieur à la moyenne de la zone euro, comme Chypre, la Slovaquie, la Grèce et Malte. L'écart s'est également resserré pour des pays tels que la Finlande et le Portugal. En Belgique et en Slovaquie, où le taux en vigueur en 2000 était largement inférieur à la moyenne, le relèvement a été modéré, de sorte que l'écart par rapport à la moyenne s'est à peine réduit. Compte tenu de ces évolutions, la

dispersion des taux implicites de taxation de l'énergie est désormais moindre qu'en 2000, sans qu'on puisse parler d'une quelconque harmonisation en la matière.

En 2011, le taux de taxation implicite de l'énergie en Belgique était le troisième plus bas de la zone euro, après la Slovaquie et l'Estonie. La principale cause de cette faiblesse réside dans les accises sur le mazout de chauffage, qui s'établissaient à 18,5 euros par mille litres, contre une moyenne de 135,6 euros dans la zone euro.

5. Taxation du capital et des revenus du capital

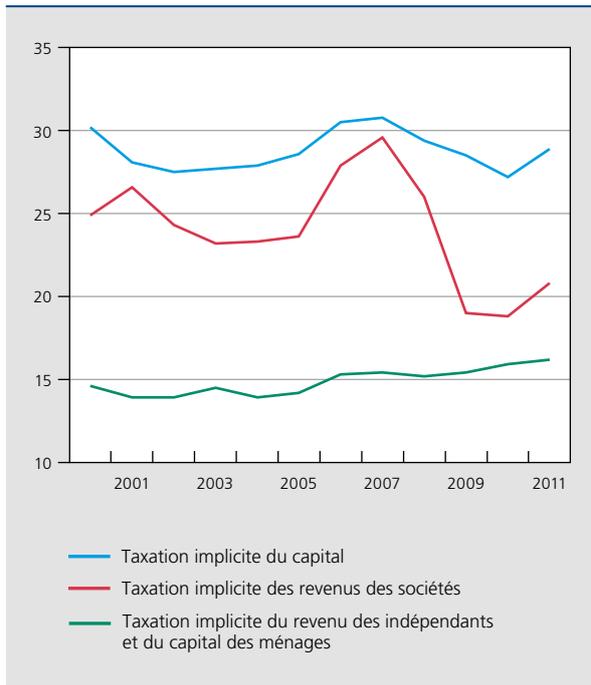
Le capital et les revenus issus de sa détention sont taxés de nombreuses manières, de sorte qu'une brève typologie de ceux-ci peut être utile. Une première distinction doit ainsi être opérée entre la taxation du capital lui-même – le patrimoine ou la richesse – et celle des revenus qui en sont tirés.

Au niveau du patrimoine, les avoirs mobiliers sont rarement taxés de manière directe et récurrente, l'une des exceptions à ce principe étant l'impôt de solidarité sur la fortune en France. Par contre, à la suite de la crise financière, la proposition d'une taxation des transactions financières a gagné en importance. Une telle taxe s'inscrirait dans le cadre des impôts sur le patrimoine, dans la mesure où il n'y a pas de lien avec le revenu généré, mais uniquement avec la valeur du patrimoine transféré. Dans le même ordre d'idées, les transmissions de patrimoine mobilier ou immobilier lors de dons ou d'héritages sont également souvent taxées, et ce de longue date. En outre, la vente d'un bien immobilier est soumise à une taxation. Enfin, le patrimoine immobilier fait l'objet d'une taxation récurrente dans tous les pays de l'UE, à l'exception de Malte.

Les taxes sur les revenus du capital se composent de l'impôt des sociétés et des taxes sur les plus-values financières et sur les autres revenus du capital des particuliers. De plus, la CE intègre, notamment dans ses calculs de taxation implicite du capital, l'impôt sur le revenu et les cotisations à la sécurité sociale des indépendants, la distinction entre les parties concernant la rémunération du travail et celle du capital étant malaisée et arbitraire.

Après une présentation générale de l'évolution et du niveau du taux de taxation implicite du capital dans son ensemble, l'analyse se concentre sur l'impôt des sociétés, soit la part généralement la plus grande des taxes sur le capital, et sur les développements récents en matière de taxation des revenus du capital mobilier et des transactions financières.

GRAPHIQUE 12 TAUX DE TAXATION IMPLICITES DU CAPITAL
(zone euro)



Source : CE.

5.1 Aperçu général

La taxation implicite du capital est calculée par la CE comme étant le ratio entre, d'une part, les taxes sur le capital et sur les revenus qui en découlent⁽¹⁾ et, d'autre part, le total des revenus du capital (y compris ceux des sociétés et des indépendants). Il y a donc une certaine incohérence statistique entre le numérateur et le dénominateur de cet indicateur. Il est néanmoins intéressant d'observer, sur une période de moyen terme, la manière dont la taxation du capital et des revenus de celui-ci a évolué.

Il ressort des données de la CE que le taux implicite de taxation du capital a reculé de 1,3 point dans la zone euro entre 2000 et 2011, ce qui l'a ramené à 28,9%. Une fois de plus, ce mouvement n'a pas été linéaire, la nette hausse enregistrée entre 2004 et 2007 ayant porté ce taux à des niveaux temporairement supérieurs à ce qu'ils étaient au début du siècle. À la suite de l'éclatement de la crise financière, il a par contre fortement diminué jusqu'en 2010, avant de se redresser quelque peu en 2011.

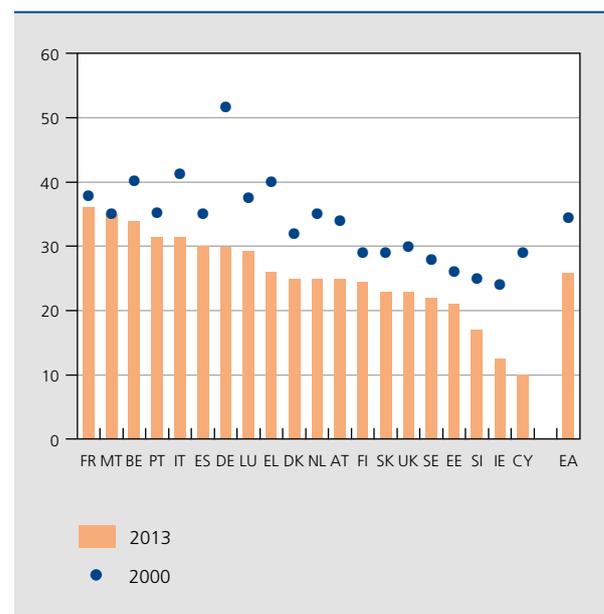
(1) En Belgique, la taxation du capital ainsi définie comprend, notamment, l'impôt des sociétés et les impôts versés par les indépendants, les droits de succession et sur les donations, les taxes sur l'épargne à long terme, les revenus perçus lors de la DLU et de la DLU bis, le précompte immobilier, les taxes de circulation payées par les entreprises, la rente nucléaire, la taxe annuelle sur les OPC et les transferts au Fonds des accidents de travail en provenance des caisses privées d'assurance contre les accidents de travail.

La baisse totale sur la période allant de 2000 à 2011 a été particulièrement marquée dans certains pays où ce taux dépassait préalablement largement la moyenne, comme en Suède, en Finlande et au Royaume-Uni. Elle a également été prononcée dans certains États membres où le taux de taxation implicite était pourtant déjà relativement faible, comme aux Pays-Bas, en Slovaquie, en Allemagne ou en Autriche. À l'inverse, certains pays qui affichaient déjà un taux élevé eu égard à la moyenne européenne, se sont encore écartés de celle-ci après que ce taux implicite avait augmenté, à l'instar de la France. Ce taux a également progressé modérément en Belgique, ce qui a toutefois suffi à le faire passer au-dessus de la moyenne de la zone euro. Ces développements ont généré une dispersion plus large actuellement qu'elle ne l'était en 2000.

5.2 Impôt des sociétés

Parce qu'ils sont simples à comparer, les taux nominaux d'imposition des sociétés retiennent généralement l'attention initiale des investisseurs potentiels, quitte à ce qu'ils analysent ultérieurement la situation plus en profondeur. Il est dès lors utile de se pencher sur ces taux – et plus exactement sur le taux supérieur ajusté –, même s'ils ne couvrent pas la complexité des systèmes d'imposition des sociétés, mieux appréhendée par le taux de taxation effectif.

GRAPHIQUE 13 TAUX DE L'IMPÔT DES SOCIÉTÉS⁽¹⁾
(taux supérieurs ajustés)



Source : CE.

(1) Lorsque plusieurs taux coexistent, seul le taux de base le plus élevé est pris en considération, auquel s'ajoutent les éventuelles surcharges et la moyenne des taxes locales.

Les taux nominaux varient fortement d'un pays à l'autre, s'échelonnant, en 2013, de 10 % à Chypre à 36,1 % en France. Dans tous les pays de la zone euro, les taux ont été réduits depuis l'an 2000, sauf à Malte, où il est resté stable. En moyenne dans la zone euro, ce taux est ainsi retombé de 34,4 % en 2000 à 25,9 % en 2013. Cette évolution a également été marquée par deux sous-périodes. Jusqu'au début de la crise financière en 2008, la première phase de repli a été continue et soutenue. Le taux moyen s'était alors établi à 26,3 % dans la zone euro, soit un niveau inférieur de plus de 8 points de pourcentage à celui de 2000. Depuis lors, le mouvement de reflux s'est considérablement ralenti, une légère remontée étant même enregistrée en 2012 et en 2013.

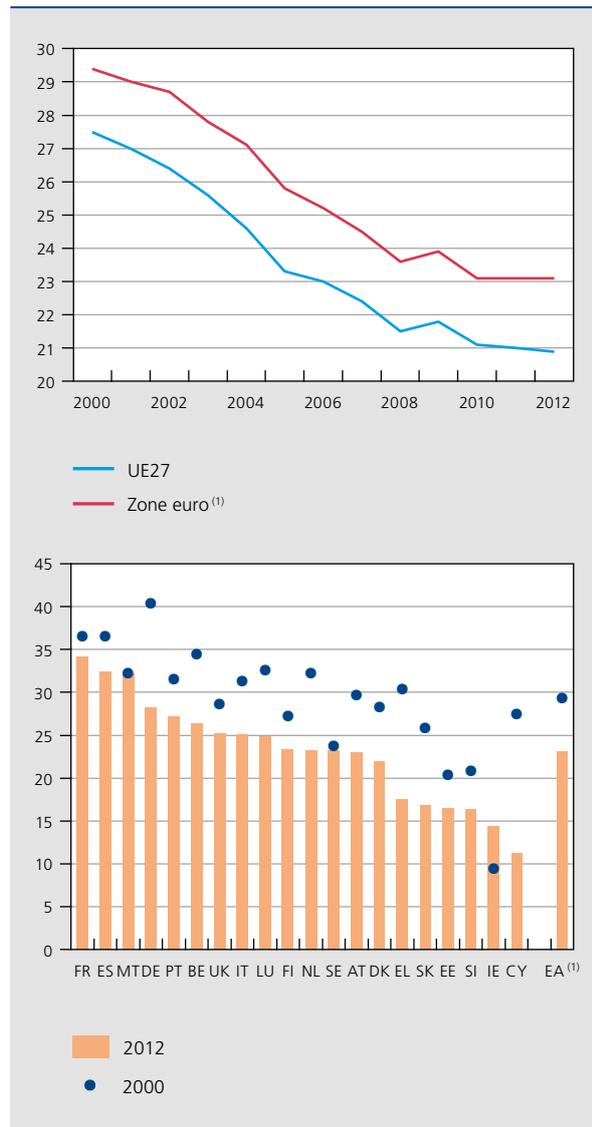
Avec un taux d'imposition de 33,99 %, la Belgique a le troisième taux supérieur ajusté le plus haut de l'UE, après la France et Malte, et ce malgré la réduction de taux entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003. En effet, pas moins de douze pays ont procédé à des allègements plus importants depuis 2000, en tête desquels figure l'Allemagne, où le taux a été ramené de 51,6 à 29,8 %. À noter que, parmi les pays où ces taux sont particulièrement faibles, Chypre et l'Irlande maintiennent ces niveaux malgré les pressions qui ont été exercées à leur rencontre dans le cadre des mesures européennes de soutien en leur faveur.

La tendance récente à la stabilisation de la pression fiscale sur les sociétés se manifeste non seulement au niveau des taux, mais aussi, pour un certain nombre d'autres instruments, à celui de la politique fiscale relative aux entreprises. De telles évolutions peuvent être appréhendées par l'analyse du taux de taxation effectif.

Le taux de taxation effectif moyen sur les sociétés non financières est une mesure de la valeur actualisée des futures taxes payées exprimée proportionnellement à la valeur nette actualisée des flux de revenus (à l'exclusion du coût de l'investissement initial). Il constitue un indicateur de l'attrait que peut exercer un investissement dans un pays plutôt que dans un autre. Ce taux, illustré ici, est calculé en formulant une série d'hypothèses économiques, parmi lesquelles un taux de rendement net réel exigé de 5 % et une inflation de 2 %.

L'infléchissement du taux de taxation effectif moyen dans la zone euro s'est établi à 6,3 points de pourcentage entre 2000 et 2012, soit un repli de près d'un quart. La baisse quasi généralisée s'est toutefois concentrée sur la période 2000-2008, lorsque les États semblaient se mener une concurrence fiscale intense sur ce plan. Depuis l'éclatement de la crise financière et économique, la « race to the bottom » s'est interrompue, notamment parce que

GRAPHIQUE 14 TAUX DE TAXATION EFFECTIF DU SECTEUR NON FINANCIER



Source : CE, repris de ZEW.
(1) Moyenne non pondérée.

la nécessaire consolidation budgétaire n'a plus permis de nouvelles réductions en cette matière. Cette concurrence a donné lieu à une moindre dispersion des taux entre les différents pays.

On observe que, entre 2000 et 2011, et ce pour l'ensemble de la zone euro, la chute des taux nominaux (-25 %) a été plus vive que celle des taux effectifs (-22 %). Le recul a été encore plus limité en termes de recettes à l'impôt des sociétés exprimées en pourcentage du PIB, qui se sont contractées de 17 %. Ces deux dernières diminutions importantes confirment que la concurrence fiscale ne concerne pas que le taux nominal, mais bien la pression fiscale sur les entreprises dans son ensemble.

Il importe toutefois de comprendre pourquoi les évolutions de ces trois concepts divergent.

Plusieurs facteurs expliquent ces différences. Ainsi la baisse des taux nominaux a été compensée par un élargissement de la base taxable, principalement au travers d'une limitation des dépenses fiscales en faveur des sociétés. Quant à l'écart entre le recul des taux effectifs et le repli des recettes, il provient logiquement d'une augmentation de la base taxable, ce qui peut étonner en période de crise. Ceci peut provenir de la mise en société de nombreux indépendants, rendue fiscalement de plus en plus attractive par le décalage croissant entre la pression fiscale exercée sur les sociétés et celle qui touche les personnes physiques.

La baisse du taux effectif de taxation des sociétés a également été généralisée, les exceptions étant l'Irlande, où il y a eu une hausse de 5 points de pourcentage, ainsi que Malte, où ce taux a retrouvé son niveau de 2000. Les plus fortes contractions ont été enregistrées à Chypre, en Grèce et en Allemagne, où elles ont dépassé 12 points de pourcentage. À cet égard, la Belgique a affiché la sixième réduction la plus importante, en raison de l'effet du système dit des intérêts notionnels.

Ainsi, la convergence vers le bas des taux nominaux dans les pays de l'UE n'est que le reflet de la concurrence fiscale et non d'une action coordonnée au niveau européen. Chaque État membre est en effet souverain dans le choix du taux d'imposition directe des sociétés. En outre, cette concurrence a également porté sur la base imposable, notamment par le biais de l'accroissement des dépenses fiscales ou du traitement de faveur dont ont bénéficié les petites entreprises, par exemple. Les États membres ont donc développé des stratégies destinées à attirer les investissements internationaux, en agissant sur les taux nominaux, sur les bases imposables ou sur les régimes d'exception.

L'harmonisation au niveau européen aurait pu permettre que cette concurrence ne soit pas préjudiciable à l'ensemble des membres. Certaines règles sont allées dans ce sens. Ainsi, une initiative européenne importante a été l'accord du Conseil Ecofin du 1^{er} décembre 1997 relatif à un ensemble de mesures visant à lutter contre la concurrence fiscale. Par la suite, le groupe Primarolo avait rendu, en 1999, un rapport identifiant 66 pratiques fiscales dommageables, parmi lesquelles le régime fiscal applicable aux centres de coordination en Belgique, auquel il a ensuite été mis fin, en initiant toutefois la déduction pour intérêts notionnels.

Dans la mesure où toute approche coordonnée au niveau européen requiert l'unanimité, et compte tenu de

l'attachement des États membres à leurs compétences en matière fiscale, la CE a renoncé de longue date à tenter d'obtenir un relèvement des taux dans les pays où ceux-ci sont particulièrement faibles, y compris dans certains des nouveaux États membres. Elle a par contre cherché à établir une base imposable harmonisée pour les entreprises opérant dans plusieurs États membres. En 2011, elle a même déposé un projet de directive sur le sujet, qui a fait l'objet de discussions mais se heurte encore à la résistance d'un certain nombre de pays. En 2012, le Parlement européen a suggéré d'emprunter la voie de la coopération renforcée, laquelle permettrait de faire émerger un projet à partir d'un nombre minimum de neuf pays.

Toutefois, à défaut d'un succès global, une harmonisation a pu être obtenue pour quelques éléments spécifiques, tels que repris dans les directives relatives aux relations entre sociétés mères et filiales, aux fusions, ou encore celle mettant en place un régime fiscal commun applicable aux paiements d'intérêts et de redevances (« royalties ») entre des firmes liées situées dans différents États membres.

5.3 Taxation des revenus mobiliers et des transactions financières

En l'absence de statistiques harmonisées sur une large période au niveau international, la présente section se penche sur deux évolutions majeures en cours. La première concerne la lutte contre l'évasion fiscale des revenus mobiliers menée au niveau international, qui est notamment organisée par les directives sur la fiscalité de l'épargne ainsi que sur les échanges de données. Le récent règlement FATCA (« Foreign Account Tax Compliance Act ») américain pourrait induire un changement en la matière au niveau européen. La seconde a trait à la possible introduction d'une taxe sur les transactions financières dans certains pays membres de l'UE, qui doit encore faire l'objet d'un accord.

LES DIRECTIVES EUROPÉENNES SUR LA FISCALITÉ DE L'ÉPARGNE ET SUR L'ÉCHANGE D'INFORMATIONS

Les revenus des intérêts de capitaux sont une des bases d'imposition les plus mobiles. Afin de lutter contre l'évasion fiscale dans ce domaine, l'UE a adopté en 2003 la directive sur la taxation des revenus de l'épargne, qui a été mise en œuvre le 1^{er} juillet 2005. Cette directive a pour objectif d'assurer l'imposition effective des revenus de l'épargne perçus sous la forme de paiements d'intérêts effectués dans un État membre en faveur de personnes physiques ayant leur résidence dans un autre État membre, et ce en conformité avec les dispositions législatives de ce dernier.

L'échange d'informations constitue la pierre angulaire de cette directive. Toutefois, trois pays – la Belgique, le Luxembourg et l'Autriche – avaient néanmoins obtenu une exemption temporaire mais illimitée pour percevoir un prélèvement à la source plutôt que d'échanger les informations. Ce dernier était de 15 % entre le 1^{er} juillet 2005 et le 30 juin 2008 et de 20 % entre le 1^{er} juillet 2008 et le 30 juin 2011, et il s'élève à 35 % depuis le 1^{er} juillet 2011. Cette exemption a été abandonnée par la Belgique le 1^{er} janvier 2010.

Tous les trois ans, la CE doit présenter au Conseil un rapport sur le fonctionnement et l'efficacité de la directive et proposer d'éventuelles adaptations. Lors du premier réexamen de la directive, en 2008, la CE avait identifié plusieurs faiblesses donnant lieu à un contournement et suggéré des modifications pour les pallier. Premièrement, la directive ne s'applique que dans les pays signataires. Deuxièmement, elle ne concerne que les personnes physiques. Elle peut donc facilement être éludée en passant par des structures sociétaires telles que des trusts. Enfin, la définition des revenus d'intérêts permet de contourner la directive en utilisant des produits financiers innovants.

À la suite de ce rapport, la CE a adopté, le 13 novembre 2008, une proposition de modification de la directive destinée à combler les lacunes du texte et à mieux contrer l'évasion fiscale. La proposition a été approuvée par le Parlement européen, et le Comité économique et social européen a lui aussi marqué son accord. Au niveau du Conseil Ecofin, un accord politique a été trouvé dès la fin de l'année 2009. Même si la proposition de modification avait fait l'objet d'un consensus et était considérée comme acceptable par tous, le Luxembourg et l'Autriche n'ont finalement pas accepté d'entériner le texte amendé.

Le deuxième réexamen de la directive, en 2012, a confirmé la nécessité d'étendre le champ d'application de la directive. Toutefois, les discussions sur la modification de celle-ci n'ont toujours pas abouti. En effet, le Luxembourg et l'Autriche ont une fois de plus refusé sa révision, et notamment l'élargissement à d'autres produits comme les assurances-vie. Sur ce point, les deux pays exigent, avant de s'engager, que les mêmes règles soient appliquées à la Suisse ainsi qu'à d'autres paradis fiscaux européens. Le Luxembourg a cependant promis de participer à l'échange automatique d'informations à partir de 2015, renonçant ainsi partiellement à son secret bancaire, après quoi l'Autriche s'est engagée à y réfléchir.

Malgré le peu d'avancées concrétisées jusqu'ici, plusieurs développements récents semblent témoigner d'une réelle

évolution sur les plans tant européen qu'international. Ainsi, les accords signés avec les États-Unis par certains pays européens en matière d'échange automatique d'informations dans le cadre du FATCA devraient accroître la pression sur les deux pays réfractaires. Adopté en 2010, le FATCA impose aux banques de transmettre à l'IRS (US Internal Revenue Service) les renseignements nécessaires à la taxation des contribuables américains, et ce quel que soit leur lieu de résidence. Les banques récalcitrantes verront leurs transactions frappées d'une retenue très dissuasive. Plutôt que de laisser s'appliquer la loi américaine à leurs banques, de nombreux pays ont donc choisi de négocier une convention réglant les détails de l'échange de données sur les comptes bancaires détenus par les contribuables américains. Ceci devrait conduire à une mise en œuvre géographiquement très large du FATCA, notamment au sein de l'UE.

Les accords bilatéraux avec les États-Unis ont incité la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni à lancer en avril 2013 un programme pilote d'échange automatique de données au niveau européen, calqué sur le modèle américain. D'autres États membres ont depuis lors rejoint le projet, jetant les bases d'un accord multilatéral au sein de l'UE, voire au-delà. Les banques des pays participants seraient amenées à dévoiler les informations relatives à leurs clients étrangers, ces renseignements étant ensuite transmis aux autorités fiscales du pays de résidence du contribuable.

Enfin, l'UE a adopté le 15 février 2011 la directive relative à la coopération administrative dans le domaine fiscal. Elle a également fait, le 12 juin 2013, une proposition permettant d'étendre l'échange automatique et obligatoire d'informations à d'autres formes de revenus du capital, comme les dividendes, les gains en capital et tout autre revenu provenant d'actifs détenus sur un compte financier. Les considérants de cette proposition font explicitement référence au FATCA. En effet, l'article 19 de cette directive dispose que lorsqu'un État membre offre à un pays tiers une coopération plus étendue que celle prévue par celle-ci, il ne peut pas refuser cette coopération étendue à un autre État membre souhaitant prendre part à une telle forme de collaboration mutuelle élargie. Le fait que les États membres ont conclu ou concluront des accords avec les États-Unis au titre du FATCA signifie qu'ils offrent une coopération plus étendue au sens de cette disposition. Grâce à l'extension de l'échange automatique d'informations sur la base d'un instrument législatif au niveau de l'Union, les États membres n'auront plus besoin d'invoquer l'article 19 de la directive pour conclure sur le même sujet des accords bilatéraux ou multilatéraux qu'ils jugeraient nécessaires en l'absence de législation européenne applicable.

PROJET DE TAXE SUR LES TRANSACTIONS FINANCIÈRES

La CE a adopté, en septembre 2011, une proposition de directive portant sur une taxe sur les transactions financières (TTF). Celle-ci faisait suite à la volonté des États membres de veiller à ce que le secteur financier contribue équitablement au coût de la crise, tout en décourageant la spéculation à l'avenir, et ce de manière harmonisée. Cette taxe devait ainsi générer des recettes substantielles et contribuer à accroître la stabilité des marchés financiers.

Devant l'impossibilité d'obtenir l'unanimité des 27 États membres de l'UE en faveur d'une taxe commune, onze pays, dont la Belgique, ont souhaité adopter la TTF dans le cadre d'une procédure de coopération renforcée, autorisée par le Conseil en janvier 2013.

La CE a alors déposé, dès février 2013, une nouvelle proposition de directive visant à instaurer la TTF. Selon cette dernière, toute opération financière serait taxée pour autant que l'une des parties au moins soit établie dans un pays participant (principe de la résidence). Les transactions portant sur un instrument financier émis dans un pays participant seraient également visées par la proposition (principe du lieu d'émission).

Tous les instruments négociables sur le marché des capitaux, les instruments du marché monétaire, les parts d'organismes de placement collectif (OPC) et les contrats dérivés sont visés, mais pas les activités financières courantes des ménages et des entreprises, comme par exemple en matière d'assurance ou de crédit. De même, la proposition couvre tous les types de transactions, qu'elles soient menées sur les marchés organisés ou de gré à gré, à l'exclusion des opérations sur le marché primaire et de celles réalisées avec les banques centrales du SEBC.

Le projet prévoit de fixer le taux de la taxe à 0,1 % pour tous ces instruments, à l'exception des produits dérivés, qui bénéficieraient d'un taux de 0,01 % sur la valeur des actifs sous-jacents, chaque État membre étant toutefois libre d'appliquer des taux supérieurs. Ces taxes seront versées par les établissements financiers. En outre, ces montants sont dus par chaque institution financière concernée, qu'elle soit vendeuse et acheteuse.

Au total, la CE estime que cette taxe pourrait rapporter quelque 31 milliards d'euros par an à l'ensemble des pays participants, en tenant compte notamment des changements de comportement des agents, qui vont logiquement réduire le volume des transactions devenues plus coûteuses. Cette modération influe négativement sur les recettes fiscales, mais constitue aussi en soi l'un

des objectifs de la taxe. Cette évaluation considère également que la nouvelle taxe induira un certain degré de délocalisation et d'évasion fiscale. La Commission anticipe ainsi que ces stratégies de contournement feront reculer de 15 % les opérations sur les actions et obligations et de 75 % celles sur les produits dérivés. Pour la Belgique, une estimation du SPF Finances évalue le potentiel de recettes pour l'État belge à une fourchette comprise entre 0,18 et 0,48 % du PIB, soit entre 0,8 et 2 milliards d'euros.

En juillet dernier, le Parlement européen a remis un avis sur ce projet de TTF, dans lequel il propose que les transactions des fonds de pension bénéficient de taux de taxation réduits de moitié durant les trois premières années. Par ailleurs, il suggère un taux de 0,05 % pour les opérations sur les obligations souveraines. La logique défendue dans ce cadre est de préserver la rentabilité des fonds de pension et de maintenir la liquidité sur le marché des emprunts d'État, de manière à ne pas renchérir leur coût de financement. Enfin, il est suggéré d'élargir l'assiette de la taxe aux transactions sur les devises.

À ce jour, la BCE n'a pas émis d'avis détaillé sur la proposition de directive. L'institution a néanmoins recommandé que soient étudiés avec circonspection les effets de cette proposition compte tenu des risques possibles d'entrave à la stabilité financière et à la transmission de la politique monétaire que pourrait représenter la taxe telle qu'envisagée dans le document de la Commission.

Il appartient maintenant aux onze États membres participant à la procédure de coopération renforcée d'approuver la directive et de la transposer en droit national. Toutefois, le peu d'avancées récentes en la matière semblent indiquer qu'elle n'entrera pas en vigueur avant, au mieux, le milieu de l'année 2014.

Conclusions

En 2013, la pression fiscale moyenne totale de la zone euro était pratiquement revenue à son niveau du début du siècle. Cette stabilité masque toutefois des évolutions différentes en termes géographiques et chronologiques, de même qu'entre types de taxation.

Géographiquement, les pays nordiques maintiennent une pression fiscale totale élevée, qui s'est toutefois largement réduite en Suède et en Finlande et, dans une moindre mesure, au Danemark, qui affiche le niveau d'imposition le plus haut d'Europe. La France et la Belgique occupent désormais les deuxième et troisième marches du podium des pays les plus taxateurs. Parmi les pays examinés, la hausse de la pression a été la plus vive à Malte et à Chypre. La

baisse a encore été marquée en Slovaquie et en Irlande, les deux pays où elle est désormais la plus faible.

La période étudiée peut être scindée en quatre phases, globalement observables tant en Europe qu'au Japon ou aux États-Unis. Les deux premières précèdent la crise financière et économique et se caractérisent par un allègement de la pression fiscale jusqu'en 2004, puis par une remontée plus limitée jusqu'en 2007. La crise a ensuite généré une diminution de la pression fiscale, à la suite du rétrécissement de la base imposable et en conséquence de mesures de relance. Enfin, à partir de 2010-2011, l'accroissement des recettes fiscales a résulté de la consolidation budgétaire pratiquement généralisée.

Malgré une légère baisse au niveau européen, il n'y a pas de tendance unanime en matière de taxation du facteur travail. Les plus fortes réductions de la taxation implicite entre 2000 et 2011 ont eu lieu dans les pays nordiques, où celle-ci continue cependant de dépasser la moyenne européenne. D'autres pays, où cette pression était inférieure à la moyenne européenne, ont procédé à une augmentation de la pression fiscale sur ce facteur. Ces mouvements ont conduit à une convergence limitée en matière de taxation implicite du travail. Le transfert d'une partie de cette dernière vers la consommation, comme le recommandent régulièrement les organismes économiques internationaux, n'a pas eu lieu de manière généralisée. Certains pays y ont néanmoins procédé, parmi lesquels l'Allemagne et la Suède, qui ont en outre veillé à raboter les taux marginaux d'imposition sur les travailleurs ayant des revenus modestes. La Belgique occupe la première place au niveau de la taxation implicite et des taux marginaux sur le travail.

Les évolutions de la fiscalité indirecte ont aussi été divergentes entre les pays et affectées par plusieurs phases. Globalement, la taxation implicite de la consommation s'est toutefois quelque peu atténuée depuis 2000, tant dans l'ensemble de la zone euro qu'en Belgique. Les taux de TVA standard se sont pourtant en moyenne inscrits en

hausse, en particulier lorsque la consolidation budgétaire s'est concrétisée. La réduction de la taxation implicite pourrait ainsi provenir d'un changement de mode de consommation en faveur de biens dont le taux de TVA est moins élevé. Les accises ont quant à elles grimpé tantôt plus que l'inflation (tabac, alcools, mazout de chauffage), tantôt moins (carburants). La Belgique continue de figurer parmi les pays où les accises sont généralement assez faibles, voire très faibles dans le cas du mazout de chauffage.

Contrairement à ce qui aurait pu être attendu, vu la préoccupation grandissante relative aux thématiques du réchauffement climatique, de la pollution et de l'épuisement des matières premières, les taxes environnementales ont globalement pesé moins lourd en 2011 qu'en 2000.

La tendance la plus nette parmi les développements des différents types de taxation concerne l'impôt des sociétés. Les niveaux tant des taux nominaux que des taux effectifs – tenant également compte des dépenses fiscales – et des recettes exprimées en pourcentage du PIB ont sensiblement reculé jusqu'en 2008. La concurrence fiscale marquée en la matière a ensuite été freinée par la nécessaire consolidation budgétaire. Ainsi, la relative convergence des taux de l'impôt des sociétés résulte de la concurrence que les pays se font, la coordination européenne n'ayant jusqu'ici donné lieu qu'à des accords sur des éléments spécifiques.

Les revenus mobiliers font quant à eux l'objet d'une attention particulière sur le plan international. En effet, la crise financière a ravivé l'intérêt pour une meilleure coordination, y compris en matière d'échange d'informations et de fiscalité. Ainsi, l'actualisation de la directive sur la taxation des revenus de l'épargne et la législation américaine (FATCA) devraient grandement améliorer les échanges d'informations financières. Par ailleurs, le projet d'introduction d'une taxe sur les transactions financières pourrait contribuer à un alourdissement de la taxation du capital au niveau européen.

Bibliographie

Agell J., P. Englund et J. Södersten (1996), « Tax Reform of the Century – The Swedish Experiment », *National Tax Journal*, 49(4) December, 643-64.

ANFAC (2012), *European Motor Vehicle Parc 2010* (www.acea.be).

Arnold J. (2008), *Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries*, Economics Department Working Papers, OECD.

Arnold J., B. Brys, C. Heady, Å. Johansson, C. Schweltnus et L. Vartia (2011), « Tax Policy for Economic Recovery and Growth », *The Economic Journal*, 121, 59–80.

Botman D. et S. Danninger (2007), *Tax Reform and Debt Sustainability in Germany: An Assessment Using the Global Fiscal Model*, IMF Working Papers 07/46.

CE (2001), *Vers un marché intérieur sans entraves fiscales – une stratégie pour permettre aux entreprises d’être imposées sur la base d’une assiette consolidée de l’impôt des sociétés couvrant l’ensemble de leurs activités dans l’Union européenne*, COM (2001) 582.

CE (2013), « Recommandation du Conseil du 9 juillet 2013 concernant le programme national de réforme de la Belgique pour 2013 et portant avis du Conseil sur le programme de stabilité de la Belgique pour la période 2012-2016 », *Journal officiel de l’Union européenne*, 30 juillet.

Council of the European Union (1999), *Code of Conduct Group (Business Taxation)*, Ecofin Council, 29 November.

De Vos P. (2012), « Voorstel voor een richtlijn betreffende een gemeenschappelijke geconsolideerde heffingsgrondslag voor de vennootschapsbelasting », *Bulletin de Documentation*, SPF Finances-Belgique, 72^e année, n°4, 5-34.

EC (2003), *Structures of the Taxation Systems in the European Union: data 1995-2000*, Directorate General Taxation and Customs Union.

EC (2010a), *Taxation Trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway – 2010 edition*.

EC (2010b), *Monitoring Tax Revenues and Tax Reforms in EU Member States 2010 – Tax Policy after the Crisis*, Taxation papers, Working paper 24.

EC (2011a), *Tax Reforms in EU Member States – Tax Policy Challenges for Economic Growth and Fiscal Sustainability*, Taxation papers, Working paper 28.

EC (2011b), *Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*, COM (2011) 121/4.

EC (2012), *Tax Reforms in EU Member States – Tax Policy Challenges for Economic Growth and Fiscal Sustainability*, Taxation papers, Working paper 34.

EC (2013a), *Taxation Trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway – 2013 edition*.

EC (2013b), *How VAT Works*, (http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/index_en.htm).

EC (2013c), *European Economic Forecast, Spring 2013*, Commission Staff Working Document, 2/2013.

- EC (2013d), *Report on Public Finances in EMU 2013*, European Economy, 4/2013.
- EC (2013e), *Tax Reforms in EU Member States – Tax Policy Challenges for Economic Growth and Fiscal Sustainability*, European Economy, 5/2013.
- EC (2013f), *Proposal for a Council Directive Implementing Enhanced Cooperation in the Area of Financial Transaction Tax*, February.
- EC, *Taxes in Europe – Tax Reforms Database* (http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html).
- ECB (2013), *Financial Stability Review*, November.
- El Bakkali M. et M. Gérard (2012), « L'imposition des entreprises multinationales en Europe: de la taxation séparée au modèle ACCIS », *Bulletin de Documentation*, SPF Finances-Belgique, 72^e année, n°4, 35-65.
- ESCB (2013), *Annual Public Finance Report*, Spring 2013, ECB.
- European Parliament (2013), « A FATCA for the EU? Data Protection Aspects of Automatic Exchange of Bank Information », *Library Briefing*, May, ([http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130530/LDM_BRI\(2013\)130530_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130530/LDM_BRI(2013)130530_REV1_EN.pdf)).
- Faure M.-E., H. Soual et C. Kerdrain (2012), *La consommation des ménages dans la crise*, INSEE, juin (http://www.insee.fr/fr/indicateurs/analys_conj/archives/062012_d1.pdf).
- IMF (2012), *Belgium: Selected Issues Paper*.
- Keen M. (2002), « The German Tax Reform of 2000 », *International Tax and Public Finance*, 9, 603–621.
- Ministère français de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2012), « Livre vert sur la coopération franco-allemande: Points de convergence sur la fiscalité des entreprises », *La Documentation française*, février.
- Nautet M., K. Van Cauter et L. Van Meensel (2010), « Fiscalité des actifs des particuliers: tendances », *Revue économique*, BNB, décembre, 77-95.
- OECD (2010), *Choosing a Broad Base – Low Rate Approach to Taxation*, Tax Policy Studies 19.
- OECD (2012), *Consumption Tax Trends 2012: VAT/GST and Excise Rates, Trends and Administration Issues*, OECD publishing.
- Smets, F. (2012), « Beoordeling van de economische impact van een belasting op financiële transacties in België », *Bulletin de Documentation*, SPF Finances-Belgique, 72^eme année, n°3, 109-144.
- Van Cauter K., Th. Stragier, I. Brumagne, L. Van Meensel et J. Claeys (2004), « Structure des recettes publiques », *Revue économique*, BNB, 2-2004, 47-60.
- Van Cauter K. et L. Van Meensel (2006), « Le caractère redistributif des impôts et des cotisations sociales », *Revue économique*, BNB, juin, 71-90.
- Van Cauter K. et L. Van Meensel (2007), « Tendances récentes en matière d'impôt des sociétés », *Revue économique*, BNB, juin, 67-83.
- Van Cauter K. et L. Van Meensel (2009), « Vers une fiscalité environnementale plus forte ? », *Revue économique*, BNB, septembre, 79-97.

Mesure de l'inflation : état des lieux et enjeux

J. Langohr^(*)

Introduction

Comme tous les huit ans, une réforme complète de l'indice des prix à la consommation national (IPCN), sur lequel repose l'indice-santé, est en cours d'élaboration. Un nouvel indice entre en effet en vigueur en janvier 2014, avec un schéma de pondération totalement remis à jour, qui prend également en compte la suppression et l'ajout de produits afin de refléter au mieux les nouvelles habitudes de consommation des ménages. De plus, le changement de base qui l'accompagne offre l'opportunité de procéder à des adaptations méthodologiques destinées à affiner la précision de la mesure de l'inflation et à garantir la représentativité de l'indice. Il est en outre souhaitable que cette réforme contribue à un rapprochement entre la méthodologie de l'indice national et celle définie par Eurostat pour l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), dont le schéma de pondération est plus fréquemment actualisé. Les réformes envisagées pour 2014 sont notamment : le passage à un indice chaîné avec changement annuel des pondérations, et non plus une base fixe, l'utilisation des *scanner data* plutôt que des relevés de prix dans les supermarchés, et une plus grande prise en compte de l'effet de substitution (variations des quantités consommées en réaction à des variations des prix relatifs).

Par ailleurs, à l'instigation du gouvernement, deux modifications concernant l'indice national sont entrées en vigueur anticipativement en janvier 2013. D'une part, l'effet des soldes est désormais pris en considération dans le relevé des prix, comme c'est déjà le cas

pour l'IPCH, si ce n'est que cet impact est réparti proportionnellement sur l'ensemble de l'année plutôt que d'être enregistré uniquement sur les mois des soldes. D'autre part, une approche « paiement » (moyenne mobile des douze derniers mois) est adoptée en ce qui concerne les contrats de mazout de chauffage.

L'ensemble de ces modifications ne relèvent pas que d'une question méthodologique ; elles ont également des conséquences économiques et sont étroitement liées au débat sur l'indexation automatique des salaires ainsi qu'à celui sur l'évolution des coûts salariaux, l'écart salarial par rapport aux pays voisins et la compétitivité. Le présent article montre en effet que non seulement ces changements ont une incidence sur le niveau de l'inflation – de manière ponctuelle, lors de leur introduction –, mais qu'ils peuvent également modifier structurellement l'évolution de l'inflation et sa volatilité, ce qui influencera l'indexation des salaires au travers de l'indice-santé.

Dans cette optique, les modifications apportées en janvier 2013 et qui permettent à l'indice national de refléter plus rapidement et plus fidèlement les habitudes de consommation des ménages doivent donc être encouragées, notamment afin d'éviter une éventuelle surestimation des hausses des prix à la consommation.

Le présent article vise à mettre en évidence les principales différences entre les deux mesures de l'inflation qui coexistent en Belgique, à savoir l'IPCN et l'IPCH, ainsi qu'à exposer les récentes modifications qui y ont été apportées et les améliorations qui restent possibles dans le contexte de la grande réforme. La première section décrit les deux indices, passe en revue quelques

(*) L'auteur tient à remercier D. Cornille pour sa contribution à cet article.

principes de base et analyse le différentiel d'inflation entre les deux indices, de même que les adaptations dont ils ont fait l'objet en janvier 2013. Les réformes adoptées pour l'IPCH donnent en outre une indication quant à l'incidence sur l'IPCN de changements similaires envisageables pour 2014, estimant, lorsque cela est possible, l'impact de ces modifications sur l'inflation. La deuxième section porte sur la prise en compte de l'effet de substitution dans la mesure de l'inflation. La méthode actuelle de relevé de prix en supermarché est expliquée en détail, de même que les pistes éventuelles pour l'avenir. Le cas des prix du gaz et de l'électricité sert également d'illustration. La troisième section aborde la problématique de l'intégration du coût du logement, évoquant, d'une part, les loyers réels et, d'autre part, le coût du logement occupé par le propriétaire, une dépense qui n'est actuellement incluse ni dans l'IPCH ni dans l'IPCN.

1. La coexistence de deux indices de prix

1.1 Les différences entre l'indice national et l'IPCH

En Belgique, l'IPCN a une longue histoire, qui démarre dès 1920. Depuis, la méthodologie a beaucoup évolué, tout comme l'utilisation faite de cet indice, qui, de manière générale, vise à mesurer l'évolution du coût de la vie. À l'heure actuelle, l'IPCN et, depuis 1994, sa variante appelée « indice-santé » (c'est-à-dire l'IPCN à l'exclusion des produits jugés nocifs pour la santé, à savoir les carburants automobiles, l'alcool et le tabac) servent de référence pour l'indexation des salaires, des prestations sociales, ou encore des loyers. C'est la raison pour laquelle l'élaboration et le calcul de l'IPCN s'appuient sur la concertation entre les interlocuteurs sociaux au sein de la Commission de l'indice et du Conseil national du travail. Ce dialogue est une spécificité purement belge, présente sous différentes formes depuis les origines de l'indice.

En pratique, l'IPCN est calculé chaque mois par l'Unité Prix à la consommation de la Direction générale Statistique et Information économique (DGSIE) du SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie, selon la méthodologie approuvée par le ministre de l'Économie, sur avis de la Commission de l'indice. La publication de l'indice ne survient qu'après avoir obtenu l'aval de la Commission de l'indice. En cas de désaccord au sein de cette dernière, c'est au ministre de l'Économie que revient la décision finale. Depuis

l'indice de janvier 2013, les organisations syndicales ont d'ailleurs décidé de ne plus approuver celui-ci, mais de s'abstenir, en réaction à la façon dont deux réformes méthodologiques (effet des soldes et approche « paiement » pour le mazout de chauffage) ont été introduites anticipativement à l'instigation du gouvernement, dans le contexte des mesures de soutien en matière d'emploi et de compétitivité. Depuis l'indice de septembre 2013, les organisations patronales se sont elles aussi provisoirement abstenues car elles estiment que la méthodologie de prise en compte des tarifs de téléphonie donne lieu à une surestimation de l'inflation.

À l'instar de la Belgique, les autres pays européens disposent d'indices des prix à la consommation répondant à des besoins spécifiques, et des différences méthodologiques parfois importantes peuvent être observées entre eux. Ces disparités, encore plus importantes il y a une quinzaine d'années, ont fait naître un besoin d'harmonisation des indices nationaux au sein de l'UE. C'est dans ce contexte que l'IPCH⁽¹⁾ a vu le jour. Il est publié depuis 1997, et des données rétropolées sont disponibles à partir de 1995 (et, pour certains pays, elles le sont même à partir de 1990 pour les composantes principales). L'IPCH a d'abord été utilisé dans le cadre des critères de convergence du traité de Maastricht⁽²⁾, et il joue encore un rôle à cet égard pour les nouveaux États membres de l'UE désireux de rejoindre la zone euro⁽³⁾. Depuis le début de la phase III de l'union monétaire européenne, cet indice participe directement à la définition quantitative de la stabilité des prix dans la zone euro, qui est un élément central de la stratégie de politique monétaire de l'Eurosysteme. En effet, le Conseil des gouverneurs de la BCE a défini la stabilité des prix comme une situation où la progression annuelle de l'IPCH pour la zone euro est maintenue, à moyen terme, à un niveau inférieur à 2 % mais proche de ce taux.

Les IPCH nationaux sont calculés au niveau national, selon des méthodologies harmonisées par Eurostat et conformes à une législation européenne spécifique. Cependant, les instituts statistiques nationaux disposent d'une certaine autonomie dans leurs choix méthodologiques, étant donné que l'harmonisation est un processus toujours en cours et qu'il subsiste des divergences méthodologiques. Eurostat se charge

(1) Règlement (CE) n°2494/95 (1995) du Conseil, mis en œuvre en janvier 1997.

(2) Le traité date de 1992, c'est-à-dire avant l'introduction de l'IPCH, mais il faisait déjà référence à l'inflation calculée au moyen de l'indice des prix à la consommation sur une base comparable.

(3) L'article 1^{er} du Protocole sur les critères de convergence du Traité (art. 121) stipule que « Le critère de stabilité des prix, (...) signifie qu'un État membre présente un degré de stabilité des prix durable et un taux d'inflation moyen, observé au cours d'une période d'un an avant l'examen, qui ne dépasse pas de plus de 1,5 % celui des trois États membres, au plus, présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix. ».

TABEAU 1 PRINCIPES DE BASE DES DEUX INDICES DES PRIX À LA CONSOMMATION EN BELGIQUE

	Indice national (IPCN)	Indice des Prix à la Consommation Harmonisé (IPCH)
Date de création	1920	1997 (données depuis 1995)
Objectif	Mesurer l'évolution du coût de la vie Référence, via l'indice-santé, pour l'indexation des salaires, des prestations sociales, loyers et autres prix régulés avec un but de protection du pouvoir d'achat des ménages	Mesurer l'inflation et l'évolution du pouvoir d'achat de manière comparable dans les différents pays européens de l'UEM Référence – critères de convergence (Maastricht) – définition quantitative de la stabilité des prix dans la zone euro (BCE)
Calculé et publié chaque mois par	SPF Économie – DGSIE Approuvé par la Commission de l'indice (partenaires sociaux)	SPF Économie – DGSIE (Belgique) Eurostat (Belgique et zone euro) Indépendant de la Commission de l'indice
Méthodologie définie par	Le ministre de l'Économie, sur avis de la Commission de l'indice	Eurostat et les législations européennes avec une certaine autonomie accordée aux instituts statistiques nationaux
Source statistique du schéma de pondérations	EBM (enquête sur le budget des ménages) Sources extérieures (enquêtes très détaillées) pour certaines pondérations de produits spécifiques	Comptes nationaux (depuis 2010) EBM lorsque le niveau de détail des comptes nationaux est insuffisant Sources extérieures (enquêtes très détaillées) pour certaines pondérations de produits spécifiques

Sources: DGSIE, BNB.

également de calculer les agrégats pour l'UE ou la zone euro. En Belgique, comme pour l'IPCN, c'est l'Unité Prix à la consommation du SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie qui calcule l'indice harmonisé. Par contre, la Commission de l'indice n'intervient à aucun moment dans sa confection ou sa publication. Cette dernière est opérée simultanément par le SPF et par Eurostat, qui publie les IPCH des autres pays de l'UE, de même que celui de la zone euro dans son ensemble, sur la base de l'agrégation des IPCH nationaux.

Depuis 2010, le schéma de pondération de l'IPCH ne repose plus uniquement sur l'enquête sur le budget des ménages (EBM), mais principalement sur les données des comptes nationaux, comme le préconise Eurostat⁽¹⁾. Ainsi, les pondérations pour l'année 2013 reflètent les derniers comptes nationaux disponibles, à savoir ceux de 2011, même si l'EBM de 2010 a été utilisée lorsque le niveau de détail des comptes nationaux était insuffisant. Le SPF fait en outre appel à des sources extérieures lui fournissant des enquêtes très détaillées

afin de déterminer les pondérations de certains produits spécifiques (par exemple les voitures ou les voyages). De plus, les prix sont mis à jour afin d'adapter les dépenses des comptes nationaux à l'évolution des prix relatifs entre décembre 2011 et décembre 2012. En ce qui concerne l'indice national, les pondérations restent basées sur l'EBM et sur des sources extérieures pour les produits spécifiques. Même si lors des mini-réformes de 2008 et de 2010, il y a eu des adaptations au sein des grandes catégories de produits, les pondérations de ces dernières sont toujours celles qui avaient été déterminées lors de la dernière grande réforme de 2006 et qui se basaient sur l'EBM de 2004. La réforme complète de 2014 offre l'opportunité de fonder dorénavant les pondérations de l'indice national principalement sur les comptes nationaux et non plus sur l'EBM.

La coexistence de ces deux indices n'est pas une spécificité belge; elle s'observe également dans la plupart

(1) Application du règlement CE n° 1114/2010, contraignant à partir de 2012.

des autres pays de la zone euro. Cependant, il n'y a en théorie aucune raison de maintenir plusieurs mesures de l'inflation. Aussi bien dans un but de protection du pouvoir d'achat que dans une optique de politique monétaire, la mesure de l'inflation se doit d'être la plus correcte possible, en répondant aux standards méthodologiques les plus exigeants. Par ailleurs, il n'y a pas non plus de contradiction entre les deux objectifs puisque la perte de valeur de la monnaie (l'érosion du pouvoir d'achat) est au cœur de toute politique monétaire axée sur la stabilité des prix.

Par contre, les disparités méthodologiques significatives qui subsistent peuvent entraîner une perte de crédibilité de la mesure de l'inflation aux yeux du grand public, surtout si elles mènent à des profils d'inflation divergents, comme c'est le cas avec les fréquences de mise à jour des schémas de pondération, qui ne sont pas les mêmes pour l'IPCH (révisions annuelles) et pour l'IPCN (révisions tous les huit ans). Ce dernier reflète d'autant moins l'évolution des habitudes de consommation que l'on s'éloigne de l'année de référence.

Le fait que l'indice national soit moins représentatif des évolutions des habitudes de consommation porte particulièrement à conséquence dans le cas des produits énergétiques. En effet, depuis la dernière grande réforme, deux épisodes de vif rebond des prix de ces produits ont été observés, en 2007-2008 et en 2010-2011. Or, ces renchérissements considérables ont amené les ménages à revoir sensiblement leur comportement et à réduire dès lors leur consommation énergétique. Ce phénomène se vérifie à travers

les pondérations de l'IPCH, qui sont quant à elles mises à jour annuellement et qui montrent que, abstraction faite de la hausse des prix relatifs des produits énergétiques, qui a bien entendu donné lieu à une pondération plus élevée de la composante énergétique dans le panier de consommation moyen, le poids de l'énergie a intrinsèquement diminué. En effet, si l'on tient compte uniquement de l'évolution des prix relatifs entre 2004 et 2013, on observe un net alourdissement (+42 pour mille selon l'IPCN et +43 pour mille selon l'IPCH) du poids de l'énergie dans le panier de consommation, lié à la progression plus rapide des prix énergétiques comparativement à l'indice total. De ce point de vue, l'on peut considérer que l'indice national, et donc également l'indice-santé, ont surévalué l'inflation, accordant à l'énergie plus de poids que dans la réalité, alors que l'IPCH, par ses révisions annuelles, a tenu compte du recul intrinsèque de la consommation d'énergie, dont le poids n'a augmenté que de 18 pour mille dans l'IPCH. D'ailleurs, l'inflation selon l'indice national est constamment supérieure à celle selon l'IPCH en période d'accroissement des prix énergétiques.

La baisse de la pondération intrinsèque de l'énergie a été principalement contrebalancée par une hausse du poids de la catégorie des services, et notamment des sous-catégories « dépenses en protection sociale » et « hospitalisation ». Ceci s'explique surtout par le changement de source et par le passage de l'EBM aux comptes nationaux. En effet, dans l'EBM, les consommateurs comme les personnes âgées et celles vivant en collectivité (maisons de retraite) sont sous-représentés compte tenu des modalités de cette enquête.

TABEAU 2 VIEILLISSEMENT DES PONDÉRATIONS DE L'INDICE NATIONAL
(pour mille; en rouge/bleu: différences par rapport à 2004)

	Énergie		Énergie incluse dans indice-santé ⁽¹⁾	Produits alimentaires	Services	Bien industriels non énergétiques
	IPCN	IPCH	IPCH	IPCH	IPCH	IPCH
Pondérations en 2004	96	94	59	202	376	328
Pondérations de 2004 adaptées pour tenir compte de l'évolution des prix relatifs entre 2004 et 2013	137	138	88	211	366	287
Pondérations en 2013 selon l'IPCH		113	68	212	395	279
Effet dû aux changements dans les comportements de consommation		-25	-19	+1	+29	-8

Sources: DGSIE, BNB.

(1) Électricité, gaz, mazout de chauffage et combustibles solides.

Or, le poids relatif des dépenses liées à la santé dans le panier de ces consommateurs est relativement important. Par contre, le poids de la catégorie des biens industriels non énergétiques s'est quant à lui affaibli, ce qui reflète surtout une diminution des dépenses pour l'achat de véhicules et de publications.

Un autre exemple de l'obsolescence du schéma de pondération est le cas de la téléphonie fixe. En effet, sur la base de l'EBM de 2004, le poids de cette catégorie est toujours relativement élevé dans l'indice national (17 pour mille), alors qu'il a fortement reculé ces dernières années dans l'IPCH (il est de 6 pour mille en 2013). Ainsi, lorsque les tarifs du principal opérateur ont significativement augmenté en mai 2013, l'impact a été supérieur sur l'inflation selon l'IPCN (+0,1 point de pourcentage) que sur celle selon l'IPCH (+0 point).

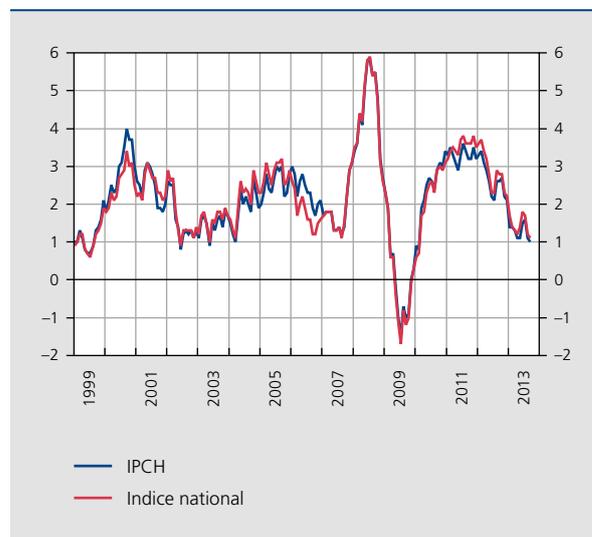
Ces dernières années, les diverses distinctions méthodologiques ont parfois fait apparaître un différentiel lorsque leurs effets ne se compensaient pas ou qu'ils étaient alignés à des rythmes différents. L'écart entre les évolutions de l'indice national et de l'IPCH enregistre ainsi des phases contrastées depuis 1999.

Jusqu'en 2004, les variations mensuelles à un an d'écart de l'IPCH ont été tour à tour égales, supérieures ou inférieures à celles de l'indice national. En 2004-2005, par contre, l'indice national a systématiquement affiché une croissance annuelle plus rapide (de l'ordre de 0,25 point de pourcentage par an) que l'IPCH. Cela s'expliquait avant tout par le fait que, contrairement à l'IPCH, les pondérations de l'indice national ne sont pas révisées annuellement et qu'elles dataient toujours de l'EBM de 1995-1996. La révision annuelle de l'IPCH permettait notamment d'étendre sa couverture aux nouveaux biens et services dont la consommation était devenue significative. Or, ces produits, tels les téléphones portables ou les ordinateurs personnels, voyaient justement leurs prix fortement chuter, une tendance qui n'était donc pas reflétée par l'indice national. De plus, cette réduction de prix était accentuée par le fait que la méthodologie de l'IPCH prévoyait déjà des corrections pour l'évolution de la qualité des ordinateurs personnels.

La réforme de 2006 de l'indice national, basée sur l'EBM de 2004, a permis d'élargir la couverture de l'indice national aux biens et services dont la consommation était devenue significative. Dès 2006, les deux indices ont ainsi évolué de manière très similaire. Cependant, les variations annuelles de l'indice national ont été lourdement influencées à la baisse en 2006, en raison des modalités de l'introduction du nouvel

GRAPHIQUE 1 DIFFÉRENTIEL D'INFLATION ENTRE LES DEUX INDICES⁽¹⁾

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



Source : DGSIE.
(1) Effet des soldes exclu.

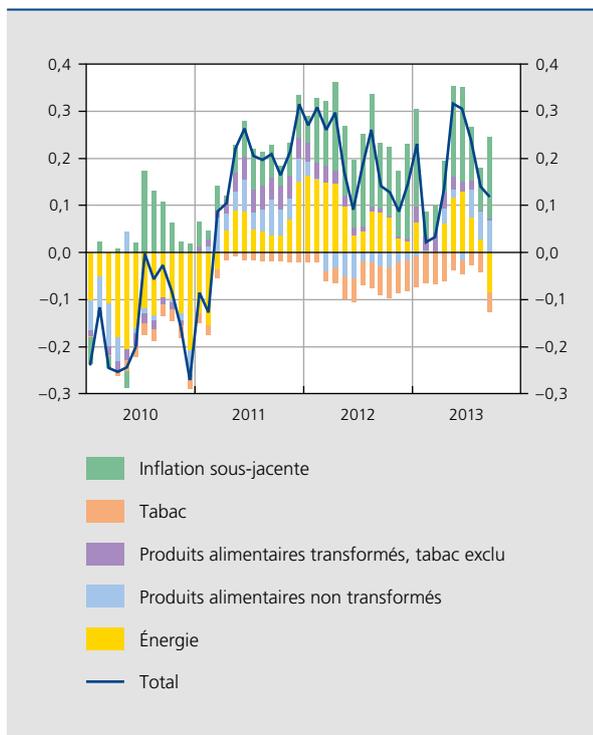
indice. En effet, le coefficient de conversion permettant de passer de l'ancien au nouvel indice national reposait sur les niveaux moyens auxquels ces deux indices s'établissaient respectivement en 2004. Ainsi, le surplus dans la mesure de l'inflation enregistré depuis 2004 par l'ancien indice a, dans la pratique, été intégralement compensé en 2006.

Par ailleurs, il avait été décidé en 2006 qu'il serait dorénavant procédé à une mini-réforme de l'indice national tous les deux ans, afin d'introduire éventuellement de nouveaux produits tout en maintenant constante la pondération des grands groupes de produits. La réforme de 2006 a entraîné des variations annuelles des deux indices quasiment égales durant trois années, entre 2007 et 2009, malgré les actualisations annuelles des pondérations de l'IPCH.

À partir de 2010, les écarts se sont creusés, à la suite de deux changements méthodologiques apportés en janvier 2010. D'une part, la nouvelle méthode pour le traitement des produits saisonniers dans l'IPCH a été mise en œuvre, engendrant un biais dans les variations à un an d'écart en 2010. D'autre part, le schéma de pondération de l'IPCH ne serait désormais plus uniquement basé sur l'EBM, mais principalement sur les comptes nationaux, comme le préconise Eurostat. Cela engendre des différences de pondération entre les deux indices, aussi bien au niveau des grands groupes de produits

GRAPHIQUE 2 CONTRIBUTIONS AU DIFFÉRENTIEL D'INFLATION ENTRE LES DEUX INDICES⁽¹⁾

(points de pourcentage)



Sources : DGSIE, BNB.

(1) Effet des soldes exclu et correction pour le changement méthodologique concernant les voyages à l'étranger dans l'IPCH en 2011.

dans l'indice total qu'à celui des produits au sein de chaque grand groupe. Les écarts de pondération qui ont eu des incidences prononcées sur le différentiel entre les deux indices sont notamment le poids plus élevé du tabac dans l'IPCH et, surtout, les divergences dans celui de l'énergie.

L'inflation sous-jacente (biens industriels non énergétiques et services) a également contribué au creusement de l'écart entre la progression des deux indices depuis 2011 (effet des soldes exclu). Ceci provient notamment du fait que l'indice national accorde toujours un poids plus élevé aux catégories des frais notariaux et des communications par téléphonie fixe, dont les prix ont fortement augmenté, tandis que l'IPCH confère un poids supérieur aux communications par GSM, dont les tarifs s'inscrivent en baisse. Quant aux biens industriels non énergétiques, le différentiel provient surtout de produits tels que les ordinateurs personnels, dont le poids dans l'IPCH est plus important, avec de surcroît un ajustement pour la qualité qui est plus prononcé que dans l'indice national, soit deux éléments qui, combinés, engendrent une inflation moindre dans l'IPCH.

1.2 Les réformes de janvier 2013 concernant l'indice national

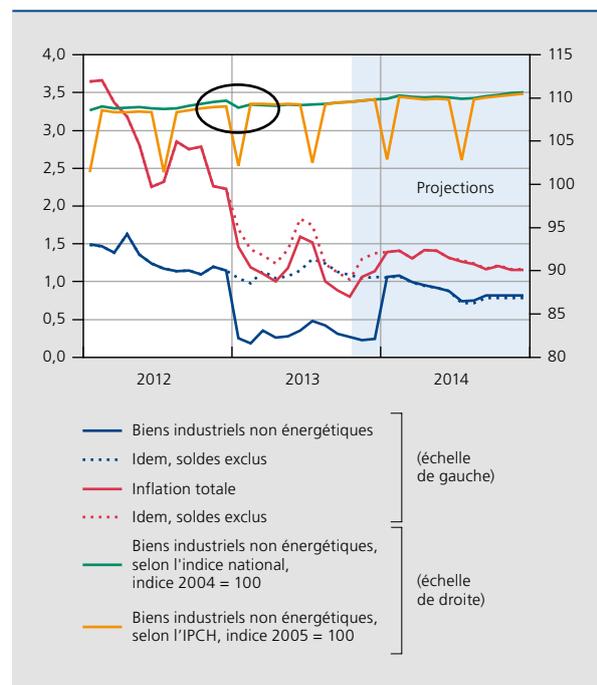
Une inflation supérieure selon l'indice national n'étant pas sans conséquence en termes d'indexation des salaires, le gouvernement a décidé de procéder, dès janvier 2013, à deux modifications méthodologiques concernant l'indice national. Ces changements, décidés de manière anticipée par rapport à la réforme complète de l'indice national de janvier 2014, se sont inscrits dans le contexte des mesures de soutien à l'emploi et à la compétitivité et de modération salariale.

La première modification est l'inclusion de l'effet des soldes dans l'IPCN, à l'instar de ce qui se faisait déjà pour l'IPCH. Cette intégration a bien entendu eu un impact baissier ponctuel sur l'inflation à un an d'écart en 2013. Cet effet disparaîtra en janvier 2014, et les soldes n'auront alors plus qu'une incidence mineure, en fonction de leur ampleur par rapport à un an auparavant.

Cependant, à la différence de l'IPCH où l'effet des soldes est entièrement répercuté sur les deux mois concernés, à savoir janvier et juillet, provoquant ainsi chaque année deux creux ponctuels, il a été décidé, pour l'indice

GRAPHIQUE 3 IMPACT DE L'INCLUSION DE L'EFFET DES SOLDÉS SUR L'INFLATION SELON L'INDICE NATIONAL

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



Sources : DGSIE, BNB.

national, de répartir celui-ci sur l'ensemble des douze mois de l'année. Plus précisément, l'effet des soldes de janvier est réparti sur les six premiers mois et celui des soldes de juillet sur les six derniers.

Cette répartition de l'effet des soldes sur l'ensemble de l'année vise à ne pas créer de déséquilibre entre les conventions collectives de travail (CCT) en ce qui concerne les indexations de salaires. De fait, si ce changement dans la prise en compte des soldes n'avait modifié que les indices de janvier et de juillet, l'on peut supposer que, sauf adaptation des CCT, l'indexation des salaires dans certaines branches n'en aurait pas été affectée, les mécanismes d'indexation variant d'une CCT à l'autre et les périodes de référence n'étant pas toujours les mêmes. Ainsi, lorsque les définitions des périodes de référence excluent les mois de janvier ou de juillet, il n'y aurait pas eu d'effet. C'est le cas des commissions paritaires pour lesquelles l'indexation automatique des salaires n'a lieu qu'une fois par an, en janvier, et qui couvrent environ un quart des employés du secteur privé. La prise en compte des soldes n'aurait alors théoriquement eu aucune incidence, l'indexation étant dans ce cas basée sur la moyenne des quatre derniers mois, à savoir de septembre à décembre, qui ne sont pas concernés par les soldes.

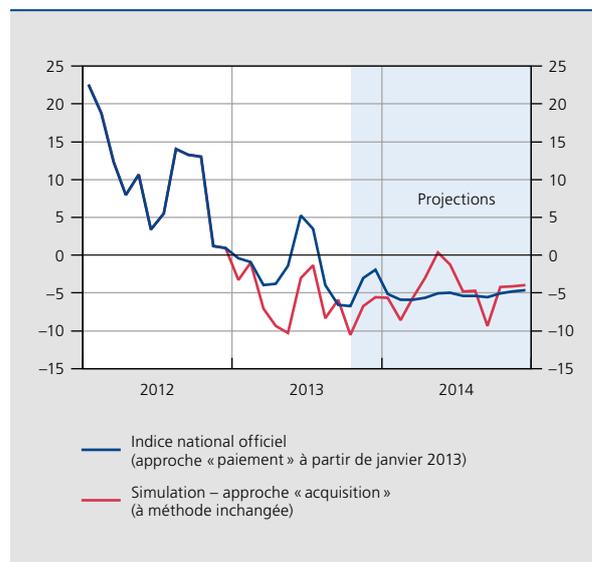
Jusqu'à fin 2012, l'inclusion de l'effet des soldes dans l'IPCH et non dans l'IPCN pouvait entraîner des divergences ponctuelles (en janvier et en juillet) entre les deux indices, en fonction de l'ampleur des soldes par rapport à ceux d'un an auparavant. La décision de répartir l'effet des soldes sur l'ensemble de l'année dans l'IPCN a pour conséquence que cette divergence perdure, même si l'effet des soldes est désormais également intégré à l'IPCN.

Selon l'indice national, les soldes de janvier 2013 ont eu un impact baissier de -0,24 point de pourcentage sur l'inflation totale. Celui des soldes de juillet 2013 n'a pas été communiqué par le SPF Économie, mais il est estimé à -0,23 point. L'effet de cette mesure sur l'inflation totale de 2013 sera donc de la même ampleur, affectant mécaniquement l'indice-santé à la baisse (-0,26 point).

La seconde modification introduite anticipativement est le passage à l'approche « paiement » en ce qui concerne les contrats de mazout de chauffage. Jusqu'alors, c'est l'approche « acquisition » qui était d'application, laquelle consiste à prendre en compte les tarifs en vigueur au moment où l'inflation est calculée, alors que l'approche « paiement » repose sur la moyenne des tarifs des douze derniers mois, conformément aux factures annuelles effectivement payées par les consommateurs.

GRAPHIQUE 4 TAUX D'INFLATION DE LA CATÉGORIE « MAZOUT DE CHAUFFAGE »

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



Sources : DGSIE, BNB.

Ce revirement pourrait freiner la transmission des variations des prix des matières premières énergétiques à l'indice des prix à la consommation, même si des études antérieures sur les conséquences d'un tel changement méthodologique ne sont pas parvenues à des conclusions univoques⁽¹⁾.

Par ailleurs, le gouvernement a étudié la possibilité d'un retour à l'approche « paiement » pour les contrats fixes de gaz et d'électricité, voire pour la totalité des contrats de ces deux catégories. Une telle approche a en effet déjà été pratiquée dans le passé mais, depuis 2007, c'est l'approche « acquisition » qui, suivant les directives d'Eurostat pour l'IPCH, est d'application pour le relevé des prix de ces deux produits.

Étant donné le contexte actuel de baisse des prix à un an d'écart des produits énergétiques, notamment à la suite du repli du cours du Brent en euros durant ce même intervalle, le passage à l'approche « paiement » pour le mazout de chauffage exerce un effet haussier sur l'inflation totale selon l'IPCN puisque l'on tient désormais compte des tarifs en vigueur durant les douze derniers mois et que la moyenne de ceux-ci est actuellement plus élevée que le tarif d'application pendant le mois pour lequel l'inflation est calculée. Cet impact

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

est estimé à +0,07 point de pourcentage pour 2013, alors qu'il est de -0,01 point pour 2014 selon nos dernières projections. Au vu, notamment, des importantes diminutions de tarifs qui ont été mises en œuvre par les principaux fournisseurs de gaz et d'électricité à partir de janvier 2013, lorsqu'il a été mis un terme au gel des indexations à la hausse de 2012, un passage à l'approche « paiement » pour le gaz et l'électricité aurait lui aussi fait grimper l'inflation.

1.3 Les réformes de janvier 2013 concernant l'IPCH

Contrairement au panier de biens et de services servant à calculer l'indice national, qui est demeuré inchangé, celui de l'IPCH a été revu, comme chaque année, à l'occasion de la publication de l'indice de janvier, impliquant de nouvelles pondérations établies sur la base des comptes nationaux de 2011 et de la dernière enquête sur le budget des ménages alors disponible (celle de 2010). Ces pondérations ont ensuite été actualisées pour l'année 2013, en tenant compte de l'évolution des prix relatifs entre décembre 2011 et décembre 2012. 42 produits y ont été ajoutés, représentant un poids de 4 %, tandis que huit en ont été retirés. L'effet combiné sur l'inflation totale selon l'IPCH de ces ajouts et suppressions est estimé à +0,1 point de pourcentage pour les neuf premiers mois de 2013.

Par ailleurs, la publication de l'IPCH de janvier 2013 a également marqué l'introduction de différentes modifications méthodologiques destinées, notamment, à se conformer à la réglementation d'Eurostat. Il a ainsi été décidé de supprimer la correction des effets saisonniers pour la catégorie des voyages à l'étranger, avec un effet rétroactif jusqu'à l'indice de janvier 2011, et d'utiliser une « all seasonal estimation » (estimation toutes saisons) pour les produits saisonniers. L'IPCH étant un indice en chaîne mensuel (assorti d'une comparaison mensuelle de chaque relevé de prix) pour le traitement des prix des produits saisonniers, il convient de poser une hypothèse lors du traitement du premier mois de relevé, à savoir que, pour le mois précédent celui au cours duquel un produit devient disponible, un prix imputé est estimé sur la base de l'évolution des prix des produits du même groupe (cf. annexe - point 9). Néanmoins, l'incidence sur l'inflation reste limitée, au vu du poids que représentent les produits concernés dans l'indice.

En outre, il n'y a désormais plus de pondération associée aux localités. L'agrégation entre les prix des différentes localités se fera donc dorénavant de manière « simple », c'est-à-dire avec un même poids pour chacune d'entre

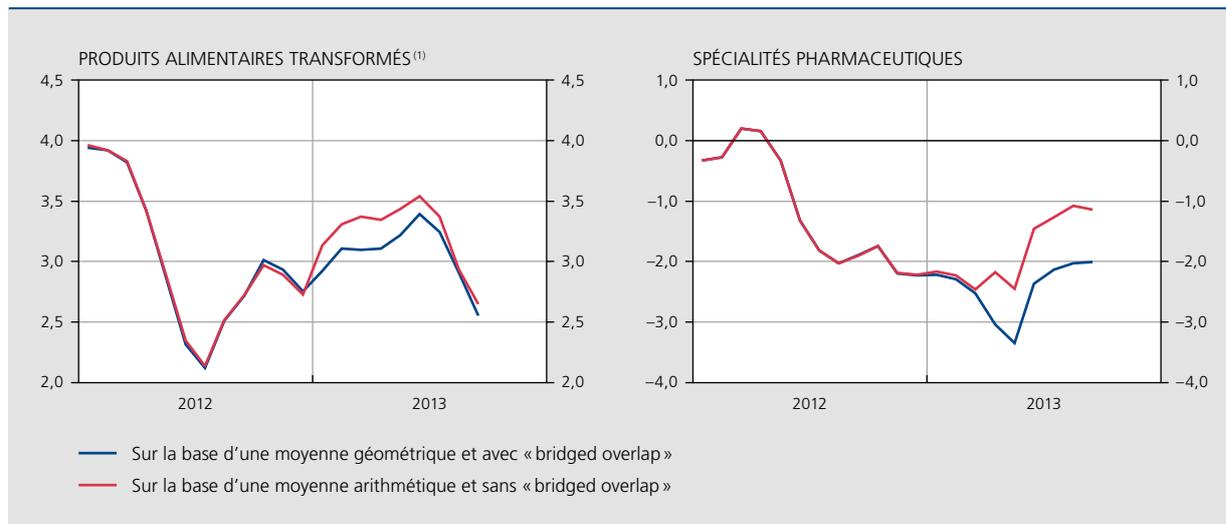
elles. Cela se justifie, d'une part, par le fait que les pondérations ne sont de toute façon pas nécessairement identiques pour tous les groupes de produits et, d'autre part, par la corrélation très forte entre les indices des localités, étant donné que les évolutions de prix auxquelles celles-ci sont confrontées sont très similaires, si bien que ce changement a lui aussi très peu d'impact.

Le quatrième changement concerne quant à lui quasiment tous les produits repris dans le panier de l'indice. Il a trait aux changements de qualité, qui sont désormais pris en compte selon la méthode dite implicite (« bridged overlap »). Selon cette technique, lorsque deux produits ne sont plus comparables d'un mois à l'autre, un prix imputé est estimé pour le mois précédent, sur la base de l'évolution des prix de produits similaires qui le sont encore. Jusqu'à 2012, on utilisait le « link to show no price change », par lequel le prix de base était modifié afin de neutraliser entièrement la différence de prix. C'est toujours cette méthode qui est en vigueur dans l'indice national (cf. annexe – point 5). D'autres méthodes dites explicites sont envisageables afin de prendre en compte les changements de qualité, et notamment la technique du « options pricing », par laquelle on estime la valeur de la modification de qualité à partir des prix pour les options (étant donné que, souvent, certaines caractéristiques d'un nouveau modèle ont auparavant été commercialisées sous la forme d'options). S'agissant de l'IPCH, cette méthode s'applique aux PC et aux voitures, deux produits qui subissent d'importants et fréquents changements de qualité. Dans l'IPCH, le « options pricing » est également utilisé pour les PC et les voitures, mais l'on ne prend que 50 % de l'estimation de la variation de qualité en considération, en se fondant sur l'hypothèse que le consommateur n'est pas prêt à payer 100 % du prix de toutes les options qui correspondent aux améliorations désormais incluses dans le produit.

Le dernier changement apporté à l'IPCH en janvier 2013 est le passage de la moyenne arithmétique (indice de Dutot) à la moyenne géométrique (indice de Jevons) pour toute une série de produits, parmi lesquels les catégories des produits relevés en magasin dans toutes les localités, l'abonnement à la télédistribution (bouquets thématiques) et les spécialités pharmaceutiques. Les catégories concernées représentent un poids d'environ 70 % dans le panier de l'IPCH, tandis que la moyenne arithmétique continue d'être utilisée pour la plupart des produits de l'indice national. Ce passage à la moyenne géométrique permet de mieux appréhender les effets de substitution entre produits, c'est-à-dire les variations des quantités consommées en réaction à des variations des prix relatifs des produits. Cet aspect est développé à la section suivante.

GRAPHIQUE 5 IMPACT DU PASSAGE À LA MOYENNE GÉOMÉTRIQUE ET AU « BRIDGED OVERLAP »

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



Sources: DGSIE, BNB.

(1) Pondérés sur la base de l'indice national.

L'incidence du passage à la moyenne géométrique et à la technique du « bridged overlap » dans l'IPCH est illustrée par l'écart avec l'évolution de l'IPCN pour les catégories concernées par ce changement et qui sont comparables d'un indice à l'autre. Pour ce faire, ces catégories doivent non seulement se référer aux mêmes produits dans les deux indices, mais également ne pas être affectées par d'autres différences méthodologiques. Les produits alimentaires transformés (en calculant, pour l'IPCH, l'indice de cette catégorie avec les pondérations

de l'IPCN pour agréger les sous-catégories), ainsi que celui pour les spécialités pharmaceutiques répondent à ces critères. Dans les deux cas, on peut constater que l'inflation est plus faible selon l'IPCH (l'effet de la désormais non-pondération des localités est supposé négligeable), ce qui tendrait à confirmer que la moyenne géométrique tient mieux compte des effets de substitution (vers des produits moins onéreux), même si la prise en considération des changements de qualité peut aussi avoir eu un effet.

TABEAU 3 RÉCAPITULATIF DE L'INCIDENCE ESTIMÉE DES DIFFÉRENTS CHANGEMENTS MÉTHODOLOGIQUES DE JANVIER 2013 CONCERNANT L'INDICE NATIONAL ET L'IPCH

(points de pourcentages)

Réformes	Impact sur		
	Indice Harmonisé (IPCH) 2013 Estimation	Indice National (IPCN) 2013 Estimation	Indice National (IPCN) 2014 Extrapolation / Estimation
Soldes	(1)	-0,24	≈0,00
Approche paiement (mazout)	(1)	+0,07	-0,01
Actualisation des pondérations	+0,11	(1)	(2)
Bridged overlap	-0,04	(1)	-0,04
Moyenne géométrique			
Total	+0,07	-0,17	-0,05

Sources: DGSIE, BNB.

(1) Pas applicable.

(2) Probablement à la baisse.

En ce qui concerne les produits alimentaires transformés, leur inflation selon l'IPCH est plus faible de 0,2 point de pourcentage pour les neuf premiers mois de 2013, ce qui exerce un effet baissier de 0,02 point sur l'inflation totale selon l'IPCH. Quant aux spécialités pharmaceutiques, ces effets s'élèvent à respectivement -0,6 et -0,01 point de pourcentage. L'impact combiné sur l'inflation selon l'IPCH de ces deux catégories est estimé à -0,04 point pour l'ensemble de 2013.

Les effets des différentes modifications restent relativement modestes selon les estimations qu'il est possible de réaliser. Il est toutefois utile de souligner que, après l'impact baissier de la prise en compte de l'effet des soldes en 2013, l'IPCN devrait à nouveau être affecté négativement en 2014, notamment à la suite du probable passage à la moyenne géométrique et à la technique du « bridged overlap » pour les changements de qualité.

2. L'effet de substitution dans la mesure de l'inflation

L'effet de substitution fait référence aux adaptations de la consommation des ménages à la suite des variations de prix. Lorsque le prix d'un bien augmente, le consommateur peut choisir de remplacer celui-ci par un autre, ou encore de continuer à le consommer, mais en optant pour un autre fournisseur ou distributeur, une autre marque ou

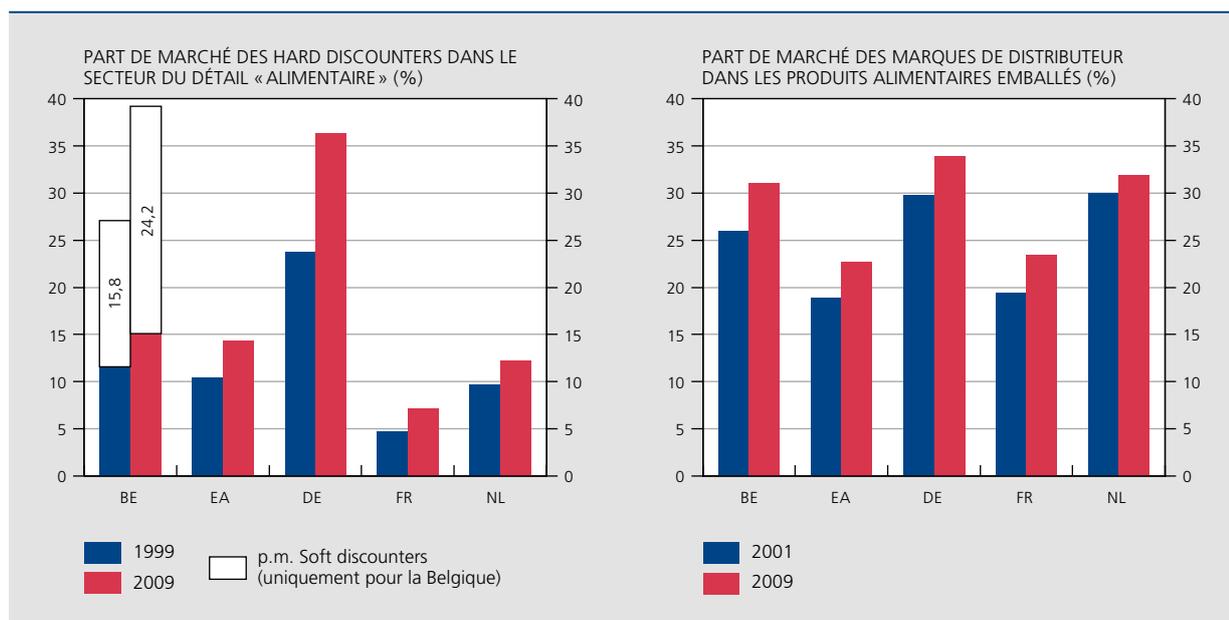
un autre type de marque. La prise en compte appropriée de cet effet de substitution dans la mesure de l'inflation contribue à sa précision et à sa représentativité.

2.1 Les produits vendus en supermarché

Dans le cas du secteur de la distribution, par exemple, la réaction des consommateurs face à une hausse de prix peut se répercuter sur la structure du secteur lorsque les ménages décident de réduire leur consommation de produits de marque nationale au profit de produits de marque de distributeur ou de produits blancs, dont les prix sont généralement plus bas, ou encore de fréquenter davantage les *discounters* au détriment des autres supermarchés. Ainsi, depuis quelques années, la part de marché des *hard et soft discounters* augmente, de même que celle des marques de distributeur, y compris en Belgique. Ces bouleversements ne sont pas dénués de conséquences pour les évolutions de prix et la mesure de l'inflation.

Deux types de problème peuvent surgir. D'une 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 ou produit ne sera pas le même que celui du reste de l'échantillon ou que celui du magasin ou produit qu'il remplace. Il convient de corriger cet écart

GRAPHIQUE 6 CHANGEMENTS STRUCTURELS DANS LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION



Source : Euromonitor.

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, les instituts statistiques nationaux utilisent souvent une méthode de transition qui attribue l'ensemble de l'écart de prix exclusivement à une différence de qualité (du service du détaillant).

Cette pratique peut donner lieu à une surestimation de l'inflation puisqu'aucune baisse de prix n'est alors enregistrée, sauf si l'écart de prix ne reflète effectivement qu'une différence de qualité. Dans la littérature, on fait souvent référence au « new outlet bias » pour décrire cette problématique. Or, le succès même des formats offrant des prix plus bas indique que les consommateurs ont tendance à considérer que la différence de prix fait plus que compenser l'éventuelle différence en termes de qualité.

Au total, il n'est pas aisé de chiffrer précisément ces biais, et aucune estimation n'est disponible pour la Belgique ou pour la zone euro. Bien que des estimations, portant sur les années 1990, pour des pays comme les États-Unis, le Portugal, la France et l'Allemagne montrent que ce type de biais n'a pas été très significatif, il n'en demeure pas moins que, au vu des évolutions récentes et rapides des parts de marché des divers types de distribution, l'incidence de ce biais peut s'amplifier. Outre l'importance d'une mise à jour fréquente de l'échantillon, un approfondissement de la recherche dans ce domaine est souhaitable, notamment afin d'identifier correctement la portée des différences de qualité.

D'autre part, si l'échantillon servant à établir l'indice des prix n'est pas adapté aux changements structurels du secteur de la distribution, celui-ci risque de perdre progressivement en 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 divers types de magasin et de produit s'en trouvent modifiées. Ceci plaide en faveur d'une mise à jour fréquente de l'échantillon des produits qui sont repris dans l'indice des prix à la consommation, tout en sachant que ce dernier reflète l'évolution des prix d'un panier de biens et de services dont la composition reste fixe pour une certaine période. En effet, comme son nom l'indique, l'indice des prix est censé refléter les variations des prix et non celles des quantités consommées, au contraire d'un « unit value index » ou « expenditure index ».

Dans la pratique, pour chaque bien composant le panier, des agents procèdent chaque mois à des relevés de

prix dans les supermarchés et autres de types de points de vente, et ce dans 65 localités du pays. Les prix de différentes marques et types de marque sont bien entendu consignés, mais il n'existe aucune pondération explicite, que ce soit pour les marques, les types de marque ou les types de point de vente. Par contre, dans les faits, une pondération implicite s'applique, en ce sens que l'importance des différents points de vente et marques détermine où et en quel nombre ont lieu les relevés de prix. Ainsi, les évolutions du secteur de la distribution sont prises en compte via le nombre de relevés de prix effectués dans chaque magasin. Plus particulièrement, il peut être décidé, pour un produit spécifique, d'accroître le nombre de relevés de prix chez un *soft discounter* par rapport à ceux réalisés dans les supermarchés traditionnels, et ce afin d'augmenter le poids du premier dans la moyenne arithmétique par rapport à celui du second et de refléter ainsi de manière implicite ses gains en termes de part de marché. La même technique peut être utilisée en ce qui concerne les types de marque.

L'agrégation élémentaire de ces relevés de prix se fait (jusqu'en 2012 pour l'IPCH) à l'aide d'une moyenne arithmétique pour chacune des 65 localités. Cette approche reposant sur la moyenne arithmétique présente deux inconvénients: d'une part, l'impact des évolutions de prix sur l'indice dépend du niveau de ces prix, ce qui signifie que les produits relativement chers (les produits de marque nationale, par exemple) se voient accorder une plus grande importance que les produits meilleur marché (les marques de distributeur ou les produits blancs, par exemple); d'autre part, elle suppose une élasticité de substitution nulle, traduisant un comportement de consommation peu réaliste qui serait totalement indépendant des variations des prix relatifs.

Enfin, pour chaque produit, les indices de chacune des localités sont agrégés, chacune d'entre elles se voyant attribuer une pondération qui est fonction de sa population et qui est donc la même pour tous les produits.

En janvier 2013, deux changements ont été effectués au niveau de l'IPCH, lesquels sont également envisagés pour l'IPC à partir de janvier 2014. Le premier concerne l'agrégation désormais simple des indices des localités, qui ne se voient donc plus attribuer une pondération en fonction de leur population, et ce pour les raisons évoquées ci-avant.

La seconde modification est le passage à une moyenne géométrique (indice de Jevons) pour l'agrégation élémentaire des prix des produits relevés en magasin. La moyenne géométrique présente deux avantages non négligeables par rapport à la moyenne arithmétique. D'une part,

TABLEAU 4 MÉTHODOLOGIES DES INDICES DE PRIX À LA CONSOMMATION POUR LES PRODUITS VENDUS EN SUPERMARCHÉ

Méthode pour les deux indices jusque 2012	Méthode pour l'Indice Harmonisé (IPCH) à partir de 2013	Méthode envisagée pour les deux indices à partir de 2014
<p>Panier de biens fixe Possibilité d'adaptation tous les ans (IPCH) ou tous les deux ans (IPCN)</p>	<p>Panier de biens fixe pour une période d'un an</p>	
<p>Pour chaque bien : relevés des prix de différentes marques et types de marque par des agents dans différents supermarchés et magasins spécialisés, sans pondération explicite</p>		<p>Utilisation des <i>scanner data</i> pour les prix des produits vendus en supermarché en lieu et place des relevés de prix dans les 65 localités, sans pondération explicite</p>
<p>Calcul d'une moyenne arithmétique pour chacune des 65 localités couvertes (indice de Dutot)</p>	<p>Calcul d'une moyenne géométrique pour chacune des 65 localités couvertes (indice de Jevons)</p>	
<p>Agrégation des indices des localités à l'aide de pondération représentant les populations des localités</p>	<p>Agrégation simple des indices des localités, sans pondération</p>	

Sources : DGSIE, BNB.

elle n'accorde pas une plus grande importance aux prix élevés; en d'autres termes, l'évolution relative d'un prix aura le même impact sur la moyenne géométrique, quel que soit le niveau de ce prix. D'autre part, l'indice de Jevons suppose une élasticité de substitution égale à 1. Cela signifie que par l'utilisation de cet indice, on fait implicitement l'hypothèse que les quantités consommées fluctuent proportionnellement aux variations des prix, ce qui, d'un point de vue économique, est plus justifié que l'hypothèse d'une élasticité de substitution nulle.

La réforme de janvier 2014 offre l'opportunité de remplacer partiellement les relevés effectués par des agents par les tickets de caisse des supermarchés. Théoriquement, la disponibilité de ces données ouvre la possibilité d'attribuer à chaque type de distributeur et à chaque type de marque une pondération explicite au degré d'agrégation élémentaire. Ces données ne seront néanmoins probablement pas disponibles pour certaines grandes surfaces, et plus particulièrement pour les *hard discounters*, pour lesquels les relevés en magasin seront donc toujours nécessaires.

Ainsi, puisque les prix considérés seront chaque mois déterminés par les données des tickets de caisse, l'on pourrait également envisager de spécifier chaque mois les pondérations attribuées à chaque type de distributeur et de marque en fonction des quantités vendues selon

les *scanner data*, et ce dans un souci de refléter au mieux les évolutions de la consommation et des parts de marché. Cette méthode soulèverait toutefois le problème dit du « chain drift », c'est-à-dire que les évolutions de prix observées au cours d'un mois en particulier auraient un effet permanent sur l'indice.

L'exemple suivant peut illustrer ce problème: supposons que le produit A soit en promotion en février, si bien que ses ventes augmentent fortement, vu la baisse de prix. Dès lors, l'indice des prix s'inscrit en vif recul. Cependant, lorsque, les mois suivants, le prix, puis les quantités, reviennent à leurs niveaux de janvier, l'indice ne retombe pour sa part pas à 100. La promotion de février a donc un effet permanent sur l'indice, ce qui est évidemment problématique. Ce phénomène survient également lors de hausses de prix, et, sur de longues périodes, ce type d'indice peut tendre vers zéro ou vers l'infini. Partant de ce constat, le recours à une telle méthodologie est d'ores et déjà exclu.

Une autre solution consisterait à fixer les pondérations au niveau d'agrégation élémentaire selon les types de distributeur et de marque et à les mettre à jour chaque année, en se fondant sur des indices chaînés. Toutefois, cette méthode n'est pas non plus à privilégier, principalement parce que de nombreux produits disparaissent des rayons d'un mois à l'autre en cours d'année, de même que

TABLEAU 5 EXEMPLE DE *CHAIN DRIFT*

	Janvier		Février		Mars		Avril	
	Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité	Prix	Quantité
Produit A	2,5	10 000	2,0	500 000	2,5	2 000	2,5	10 000
Produit B	3,0	10 000	3,0	10 000	3,0	10 000	3,0	10 000
Indice ⁽¹⁾	100,00		84,78		96,35		96,35	

Source : DGSIE.
(1) Indice de type Törnquist.

les ventes fluctuent en fonction de la période de l'année. Enfin, cela rendrait impossible l'introduction de nouveaux produits dans le panier de l'indice.

Vu les désavantages à attribuer des pondérations au niveau d'agrégation élémentaire, une possibilité serait de s'en tenir à une agrégation simple au niveau élémentaire, mais en y intégrant également une moyenne géométrique (indice de Jevons), comme c'est le cas pour l'IPCH, ce qui permet de tenir compte de l'effet de substitution (égal à 1). Les *scanner data* remplaceraient en partie les relevés de prix réalisés dans les localités, et des adaptations des pondérations aux niveaux non élémentaires seraient effectuées chaque année, à l'instar de la méthodologie suivie pour l'IPCH, ce qui impliquerait donc également le passage à un indice chaîné.

Si les *scanner data* ne servent pas à attribuer des pondérations au niveau élémentaire, elles pourront en tout cas déterminer les proportions entre les différents distributeurs et les différentes marques pour les prix qui seront pris en compte dans le calcul de l'indice de Jevons. Cela permettra donc, dans les faits, de mieux refléter les parts de marché respectives. Ainsi, lorsque la part de marché d'un distributeur ou d'une marque augmentera, le nombre de prix relatifs à ceux-ci et inclus dans l'indice pourra être adapté à la hausse, en remplacement de prix correspondant à des parts de marché en baisse.

Aux Pays-Bas, les *scanner data* sont utilisées depuis janvier 2010. Celles-ci montrent que les produits vendus en supermarché varient fortement d'une période à l'autre, avec de nombreuses entrées et sorties, si bien qu'un panier fixe perdrait rapidement de sa représentativité. Étant donné le problème du « chain drift » qui se pose si l'on opte pour des pondérations explicites mais qui varient d'une période à l'autre, les Pays-Bas ont opté pour une moyenne géométrique sans pondération explicite au degré d'agrégation élémentaire. En ce qui concerne

le choix des prix retenus pour chaque produit dans le calcul de l'indice, il a logiquement été décidé de privilégier les prix les plus représentatifs, en sélectionnant environ 50 % des prix disponibles pour chaque produit, soit en général entre 80 et 85 % des dépenses totales liées au produit. L'institut statistique national a pu comparer les évolutions d'un indice basé sur l'ancienne méthode (relevés de prix et moyenne arithmétique) avec l'indice basé sur les *scanner data* et assorti d'une moyenne géométrique, et il apparaît que ce dernier se développe systématiquement plus lentement.

2.2 Les prix du gaz et de l'électricité

Tout comme le secteur de la distribution, le marché du gaz et de l'électricité a lui aussi récemment subi d'importants bouleversements. En effet, en 2012, dans le contexte du gel des indexations à la hausse des tarifs du gaz et

TABLEAU 6 NOMBRE RELATIF DE POINTS D'ACCÈS QUI ONT CHANGÉ DE FOURNISSEUR D'ÉNERGIE EN 2011 ET 2012

(pourcentages du nombre de points d'accès aux réseaux de distribution)

	2011	2012
Électricité		
Bruxelles	4,1	8,3
Flandre	8,2	16,5
Wallonie	8,6	11,6
Gaz		
Bruxelles	4,7	9,3
Flandre	9,2	18,9
Wallonie	11,0	15,0

Source : CREG.

de l'électricité et à la lumière des différentes initiatives mises en place par le gouvernement (campagne publicitaire « Gaz et électricité: osez comparer! », promotion des comparateurs de prix, suppression des indemnités de rupture de contrat), un nombre croissant de ménages ont décidé de changer de fournisseur d'énergie, ou à tout le moins de contrat. Par rapport à 2011, année où les changements de fournisseur étaient déjà en progression, le pourcentage de points de raccordement qui ont vu leur fournisseur changer a en effet fortement augmenté. Il a environ doublé en Flandre et à Bruxelles, aussi bien pour le gaz que pour l'électricité, et il s'est également significativement accru en Wallonie, même s'il reste en-deçà du taux atteint en Flandre.

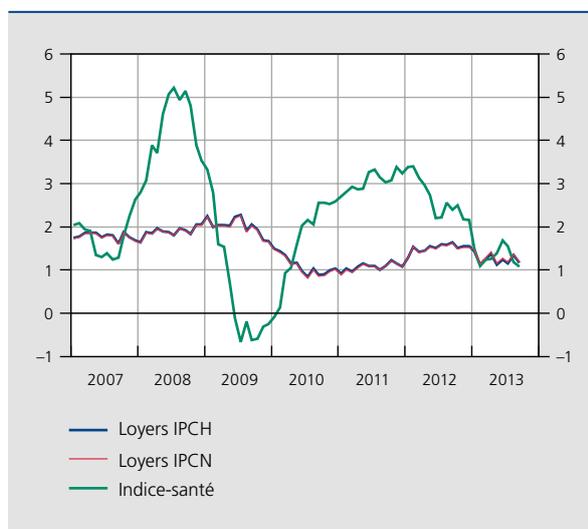
Cette dynamique a engendré d'importantes variations dans les parts de marché des différents fournisseurs. Or, dans le cas du gaz et de l'électricité, le produit consommé reste a priori le même (nonobstant les éventuels services liés à certains contrats). Dès lors, cet effet de substitution doit se refléter dans l'évolution de l'indice de prix. En d'autres termes, le fait que les consommateurs changent de fournisseur ou de contrat pour profiter de tarifs plus avantageux devrait exercer une incidence baissière sur l'inflation.

Pour mesurer l'évolution des prix du gaz et de l'électricité dans l'indice des prix, la DGSIE prend en compte les tarifs des contrats offerts par les fournisseurs, ainsi que les variations des parts de marché des contrats, ce qui permet d'inclure l'effet de substitution dans le calcul de l'inflation. L'Observatoire des prix, sur la base de cette méthodologie, a estimé l'impact de l'effet de substitution sur le marché du gaz et de l'électricité, en fixant les parts de marché à partir d'avril 2012 (début du gel des prix). Selon ces estimations, les changements de fournisseur ont ainsi eu en 2012 un impact de $-0,3$ point de pourcentage sur l'évolution du prix de l'électricité et de $-1,2$ point sur celle du prix du gaz. L'effet sur la composante énergétique de l'IPCH est de $-0,4$ point de pourcentage, tandis que celui sur l'inflation totale est de $-0,1$ point en 2012.

3. Le coût du logement dans l'indice des prix

Les coûts du logement se divisent en deux catégories: d'une part, les loyers dits « réels », c'est-à-dire ceux effectivement payés par les locataires, et, d'autre part, les coûts liés au logement qui incombent aux propriétaires de leur lieu d'habitation. En ce qui concerne la première catégorie, la prise en compte de ceux-ci dans l'indice des prix est perfectible, l'indice des loyers reflétant avant tout les mouvements de l'indice-santé, moyennant

GRAPHIQUE 7 LOYERS D'HABITATION RÉELS ET INDICE-SANTÉ
(pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



Sources: DGSIE, CE.

un lissage et un certain décalage⁽¹⁾, et donc les indexations de loyer légales dans le cadre d'un bail en cours. Les évolutions résultant de la dynamique du marché immobilier et qui se répercutent sur les hausses de loyers appliquées lors de la signature de nouveaux baux ne sont donc pas suffisamment prises en compte.

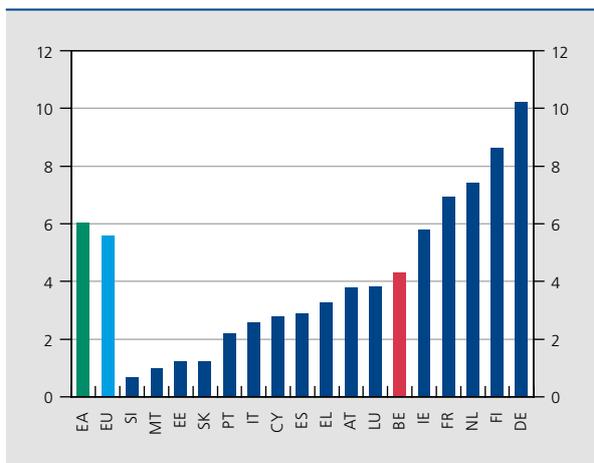
En effet, la méthode actuelle applicable aux loyers repose sur un échantillon de 1800 locataires sélectionnés dans le but que celui-ci soit conforme (en termes de type de logement, d'équipement et de nombre de pièces) aux résultats de l'enquête socio-économique de 2001. L'agrégation élémentaire des relevés de loyers se fait à l'aide d'une moyenne arithmétique car celle-ci implique implicitement une élasticité de substitution nulle, ce qui, selon le SPF Économie, caractérise mieux le marché locatif qu'une élasticité de substitution égale à 1 (hypothèse implicite en cas d'utilisation d'une moyenne géométrique).

L'élaboration pratique de l'indice est confrontée à un premier problème, à savoir le taux croissant de non-réponse de la part des locataires faisant partie de l'échantillon. Souvent, ce phénomène survient lorsqu'un locataire quitte un logement et que son successeur ne répond plus à l'enquête. De plus, lorsqu'un logement est remplacé par un autre (présentant les mêmes caractéristiques), la différence de loyer est entièrement neutralisée, ce qui

(1) Étant donné que chaque mois, seuls les contrats de bail dont c'est l'anniversaire de la signature du contrat peuvent voir leur loyer indexé, et ce sur la base de la valeur de l'indice-santé du mois précédent.

GRAPHIQUE 8 PONDÉRATION DES LOYERS D'HABITATION RÉELS DANS L'IPCH EN 2013

(pourcentages)



Source: CE.

est d'ailleurs contraire à la réglementation de l'IPCH. Ces deux éléments expliquent pourquoi les augmentations de loyer appliquées à la signature des nouveaux baux ne se reflètent pas assez dans l'indice.

Afin de remédier à cette lacune, la source sur laquelle repose le calcul de cet indice pourrait être modifiée en se fondant sur les données du cadastre relatives aux baux enregistrés. De plus, afin de tenir compte des majorations de loyer à la signature des baux, la technique du « bridged overlap » serait appliquée en cas de remplacement d'un logement dans l'échantillon, ce qui devrait avoir un impact à la hausse sur l'inflation.

Si les loyers réels se reflètent de manière imparfaite dans l'indice, les coûts des logements occupés par leurs propriétaires en sont quant à eux actuellement absents, que ce soit dans l'IPCN ou dans l'IPCH. Or, la structure de logement des ménages européens est très disparate. En effet, la part des propriétaires de leur logement et celle des locataires varient fortement au sein de la zone euro. Dans les pays du Sud, le marché locatif est généralement peu développé, alors que la part des ménages propriétaires y est relativement plus élevée. En Allemagne par contre, la part des loyers d'habitation réels dans l'IPCH est supérieure à 10 %, alors qu'elle n'est que d'environ 6 % en moyenne dans la zone euro. En Belgique, la part des locataires est assez réduite, ce qui se traduit dans les pondérations de l'IPCH, où la catégorie des loyers d'habitation réels dépasse à peine 4 % du panier de consommation. Ces disparités résultent principalement de différences dans les habitudes

et les réglementations du marché du logement (taxes, subsides, protection du locataire, etc.).

En conséquence, l'inclusion des loyers d'habitation réels et l'exclusion des dépenses de logement des propriétaires occupants compromettent la comparabilité entre pays, étant donné que celles-ci ne sont pas neutres en termes d'évolution des prix, et ce d'autant plus que les dépenses de logement des propriétaires occupants constituent une part importante des dépenses de consommation finale. Ainsi, selon la dernière enquête sur le budget des ménages disponible (celle de 2012), ces dépenses représentent, selon la méthode du loyer imputé (cf. encadré), 14 % des dépenses totales en moyenne en Belgique. Il convient de préciser que certaines dépenses liées à la propriété de son logement font tout de même partie du panier de l'indice des prix, tels, notamment, les frais de notaire, mais également certains frais d'entretien et de réparation.

La prise en compte des coûts d'hébergement des propriétaires occupants permettrait d'accroître la couverture de l'IPCH, de même que sa comparabilité au niveau international, et, par conséquent, elle pourrait contribuer à améliorer sa crédibilité. À cette fin, et à la suite d'une directive européenne, Eurostat a mis en place un projet destiné à déterminer la pratique la plus adéquate pour l'élaboration d'un indice « owner-occupied housing (OOH) », qui serait ensuite éventuellement intégré au panier de l'IPCH. Cependant, ce chantier, dans lequel est également impliquée la BCE, est complexe, et il soulève également certaines objections importantes, si bien que l'intégration de l'indice OOH reste hypothétique.

La première objection relève de la légitimité d'une telle inclusion dans l'indice des prix à la consommation, dans la mesure où les dépenses des propriétaires liées à leur logement relèvent au moins en partie de l'investissement et non de la consommation. Par ailleurs, la méthodologie à adopter est également source de débats.

Eu égard aux avantages et inconvénients respectifs des différentes méthodes, c'est l'approche des acquisitions nettes qui a été retenue pour le calcul de l'indice OOH, qui sera trimestriel et devra paraître à partir du troisième trimestre de 2014. L'indice sera publié en T+3, c'est-à-dire avec un trimestre de décalage, étant donné le délai de disponibilité des sources. Eurostat devra se prononcer, au plus tard en 2018, sur l'opportunité ou non d'introduire l'indice OOH dans l'IPCH.

Plusieurs pays, dont la Belgique, calculent d'ores et déjà l'indice OOH à titre expérimental et confidentiel. Une série existe pour la Belgique à partir de 2005, sur

Encadré – Les trois méthodes permettant de tenir compte des coûts du logement des propriétaires

Dans le cadre du projet mis en place par Eurostat pour l'établissement de l'indice OOH, différentes méthodes ont été envisagées.

1. La méthode « **rental equivalence** », ou loyer imputé, qui consiste à tenir compte d'un loyer fictif sur la base des caractéristiques du logement. Cette méthode n'a pas été retenue, principalement parce qu'elle repose sur des valeurs imputées/fictives, ce qui n'est pas compatible avec le concept de dépense monétaire sur lequel repose l'IPCH (cf. annexe – point 1). De plus, le marché locatif est, dans certains pays, très restreint, ce qui limite sa représentativité, d'autant plus qu'il n'a pas la même structure (davantage d'appartements et de petites maisons) que le marché des biens immobiliers à vendre. Enfin, une autre objection est que le marché locatif est très différent du marché des logements occupés par leurs propriétaires et qu'il ne pourrait donc pas être utilisé comme proxy car on constate en pratique une faible corrélation entre les loyers et les prix immobiliers.
2. L'**approche de l'intérêt hypothécaire**, selon laquelle le coût du logement est déterminé par l'intérêt sur le prêt hypothécaire. Pour ce faire, il faut suivre les prêts hypothécaires non encore remboursés sur une longue période, en tenant compte de l'évolution des prix immobiliers, ainsi que du taux d'intérêt, de la répartition entre taux fixe et taux variable, etc. Le principal désavantage de cette méthode est que le montant des prêts est influencé par les prix immobiliers et que l'impact de ceux-ci sur l'indice se fera ressentir durant une longue période.
3. La « **net acquisitions approach** », qui consiste dans la prise en compte de toutes les transactions liées à la consommation du logement, mais uniquement entre le secteur des ménages et les autres secteurs. Les transactions entre ménages ne sont donc intégrées ni au calcul de l'indice ni à l'attribution des pondérations. Les transactions prises en considération sont l'acquisition du logement, les charges additionnelles relatives à l'achat et à la propriété d'un logement (droits d'enregistrement, TVA sur les nouvelles constructions, frais de notaire, etc.), ainsi que les grosses réparations et l'entretien.

Cette approche nette est conforme à la réglementation de l'IPCH et en constitue d'ailleurs la norme, même si, pour la plupart des autres catégories, la différence entre les dépenses brutes et nettes est mineure. Cette méthode se justifie par le fait que lorsqu'un bien est vendu par un ménage à un autre ménage, il s'agit d'une dépense pour l'un mais d'un revenu pour l'autre, si bien que le résultat net est nul. Par ailleurs, le prix du terrain est également exclu de cet indice, le terrain étant considéré comme la partie « actif »/investissement, tandis que le logement lui-même est la partie consommée. Les difficultés inhérentes à cette approche sont davantage liées à sa mise en œuvre, étant donné que, dans la pratique, il est très complexe de séparer le prix du logement de celui du terrain (y compris en ce qui concerne les charges additionnelles), de même qu'il n'est pas aisé de distinguer les transactions « intra-ménages » des transactions « hors ménages ».

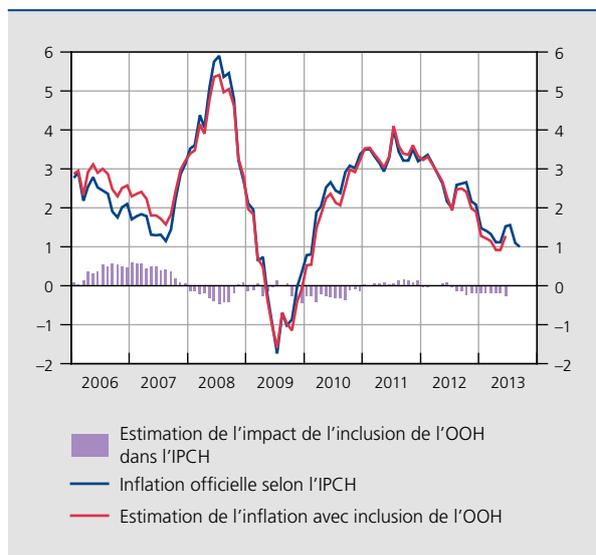
la base de laquelle il est possible de simuler l'impact d'une telle décision.

Ainsi, selon notre simulation, l'inflation de la Belgique selon l'IPCH aurait été supérieure de respectivement 0,3 et 0,4 point de pourcentage en 2006 et en 2007, alors qu'elle aurait au contraire été plus faible de 0,2 point en 2008, lors de la flambée des prix des matières premières. L'inclusion des dépenses liées au logement

des propriétaires aurait donc eu pour effet, selon cette simulation, d'atténuer quelque peu l'inflation très élevée observée durant cet épisode. Ces dernières années, l'impact aurait à nouveau été négatif en 2010, tandis qu'il aurait été négligeable en 2011, malgré la hausse à nouveau sensible des prix des matières premières. En 2012, l'inflation aurait atteint 2,6 % s'il avait été tenu compte de l'indice OOH, soit le même rythme que selon l'IPCH officiel.

GRAPHIQUE 9 SIMULATION DE L'IMPACT DE L'INCLUSION DE L'INDICE OOH DANS L'IPCH

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



Sources : DGSIE, CE, BNB.

Conclusions

Étant donné l'utilisation de l'IPCH dans le cadre de la politique monétaire de la zone euro et le rôle de l'IPCN dans l'indexation des salaires et d'autres prix, la mesure de l'inflation n'est pas qu'une question de méthodologie ; elle a également et surtout des implications économiques, notamment en termes de politique monétaire et de compétitivité. Dans ce contexte, la mesure de l'inflation à l'aide de l'indice des prix se doit d'être la plus fidèle possible, et il est indispensable qu'elle soit crédible.

Aussi bien dans un but de protection du pouvoir d'achat que dans une optique de politique monétaire, la mesure de l'inflation se doit d'être la plus correcte possible, en satisfaisant aux standards méthodologiques les plus exigeants. Il n'y a pas de contradiction entre les deux objectifs, la perte de valeur de la monnaie (l'érosion du pouvoir d'achat) se situant au cœur de toute politique monétaire axée sur la stabilité des prix.

Les divergences méthodologiques significatives qui subsistent entre les différentes mesures, si elles donnent lieu à des profils d'inflation divergents, peuvent entraîner une perte de crédibilité de la mesure de l'inflation aux yeux du grand public. La réforme de l'indice national de 2014 offre dans ce contexte une opportunité d'harmoniser davantage les deux indices, de préférence dans le sens d'un rapprochement de l'indice national de l'IPCH, et non l'inverse. Ainsi, parmi les réformes de l'IPCN à encourager, on retiendra

tout d'abord le passage à un indice chaîné, qui permettrait une mise à jour plus fréquente (annuelle) des pondérations, afin de mieux refléter les évolutions dans les habitudes de consommation des ménages. Par ailleurs, une meilleure prise en compte des changements de qualité est souhaitable, de même qu'une représentation plus fidèle de l'effet de substitution, par le passage à la moyenne géométrique au niveau d'agrégation élémentaire. Ces modifications, grâce auxquelles l'indice des prix à la consommation national traduirait plus rapidement et mieux les habitudes de consommation, doivent être stimulées, notamment afin d'éviter une éventuelle surestimation des hausses des prix à la consommation.

D'autres changements sont à recommander, aussi bien pour l'IPCN que pour l'IPCH. Ils concernent en premier lieu le passage aux *scanner data*, quand cela est possible, et l'utilisation de ces données, non seulement pour remplacer les relevés de prix, mais également pour mieux représenter les fluctuations des parts de marché des différents types de distributeur et types de marque, même si cela ne peut se faire que de manière implicite. Il est également important de prévoir une méthode adéquate de mise à jour de l'échantillon. Cela permettra d'ailleurs aussi d'être préparé pour intégrer des changements futurs, comme la probable croissance du commerce par internet. Par ailleurs, il sera bénéfique d'appliquer la méthode utilisée pour le gaz et l'électricité à d'autres produits, tels les abonnements GSM, afin là aussi de refléter les évolutions des parts de marché et l'effet de substitution. Enfin, dans l'attente d'une décision quant à l'intégration ou non des coûts du logement du propriétaire, des améliorations peuvent d'ores et déjà être apportées à l'indice des loyers réels, afin que celui-ci traduise plus fidèlement les dynamiques du marché locatif.

Les changements apportés en 2013 à l'IPCH (moyenne géométrique, « bridged overlap ») devraient, selon nos estimations, avoir un impact à la baisse sur l'inflation selon l'IPCN s'ils devaient être adoptés en 2014. Cet effet accentuerait donc celui qu'a déjà enregistré l'IPCN en 2013 à la suite de l'introduction de l'effet des soldes. Il pourrait par ailleurs être renforcé par l'utilisation des *scanner data* (comme suggéré par l'exemple des Pays-Bas) et de la nouvelle méthodologie appliquée aux télécommunications. Cependant, d'autres changements méthodologiques pourraient atténuer cet impact, notamment l'inclusion d'un nouvel indice destiné à mieux tenir compte des hausses de loyers lors des signatures de nouveaux baux. Enfin, il est important de souligner que l'incidence sur l'inflation de toutes ces adaptations méthodologiques dépendra également des modalités d'introduction du nouvel indice. Ainsi, tout comme en 2006, la Commission de l'indice devra déterminer quel sera le coefficient de conversion permettant de passer de l'ancien au nouvel indice, ce qui influencera la variation de ce dernier à un an d'écart en 2014.

Annexe – Principales différences méthodologiques entre les deux indices des prix à la consommation en Belgique

1. Le concept de dépense monétaire de consommation finale des ménages

Le concept retenu pour la couverture de l'IPCH est celui de « dépense monétaire de consommation finale des ménages » (DMCFM). C'est le même principe qui est d'application pour l'IPCN depuis 1998. Les DMCFM sont des « dépenses consacrées à l'acquisition de biens et de services en vue de la satisfaction directe des besoins individuels des ménages » (règlement (CE) n°1687/98 du Conseil). Dans la DMCFM, la notion de « monétaire » mérite une attention particulière. « Une opération monétaire est un flux économique, à savoir une interaction entre unités institutionnelles agissant de commun accord par lequel les unités concernées effectuent ou reçoivent des paiements » (règlement (CE) n°1687/98 du Conseil). L'exigence qu'une opération monétaire soit effectuée pour inclure un produit dans l'IPCH est conforme à l'idée selon laquelle l'inflation est un phénomène monétaire, en tout cas à long terme.

Initialement, en l'absence de pratiques identiques dans les pays membres, les produits pour lesquels le consommateur ne réglait pas la totalité du prix n'étaient pas inclus dans l'IPCH, alors qu'ils étaient déjà intégrés à l'IPCN. Par la suite, il a été convenu que, conformément au concept monétaire, les prix enregistrés dans l'IPCH devraient refléter les montants effectivement payés par les ménages, déduction faite des remboursements éventuels (ticket modérateur, par exemple). Ce concept de prix net est également appliqué pour l'IPCN.

À l'heure actuelle, les coûts de l'hébergement des propriétaires occupants ne sont pas inclus dans l'IPCH ; seuls les loyers effectivement payés y sont inclus, si bien que ce dernier diffère sensiblement du concept de la comptabilité nationale, qui intègre à la fois les loyers d'habitation réels et les loyers d'habitation imputés. Cette divergence importante découle principalement du fait que le concept retenu pour la couverture de l'IPCH est celui de « dépense monétaire de consommation finale », alors que les loyers imputés ont, de manière générale, un caractère non monétaire. Les coûts de l'hébergement des propriétaires occupants ne sont pas non plus repris dans l'IPCN. Cette possibilité est néanmoins à l'étude (cf. section 3).

2. La couverture géographique

La couverture géographique de l'IPCH belge, comme celle de celui de tous les États membres et, dès lors, de l'agrégat de la zone euro, fait référence à la consommation sur le territoire intérieur des États membres respectifs et de la zone euro (règlement (CE) n°1688/98 du Conseil). Cela signifie que la structure des poids de l'IPCH est influencée par les achats des consommateurs étrangers (essentiellement des touristes) dans les pays de la zone euro, alors que les dépenses consenties par les résidents à l'étranger n'ont pas d'incidence sur celle-ci. L'utilisation de ce concept permet d'éviter les doubles comptages ou les omissions au moment d'agrèger les IPCH des États membres individuels.

Par contre, l'IPCN adopte quant à lui un concept « hybride » qui, comme l'IPCH exclut les dépenses des résidents réalisées à l'étranger (dépenses en monnaie locale faites à l'étranger à l'occasion d'un séjour de vacances), mais exclut également les dépenses des non-résidents sur le territoire belge.

3. La couverture démographique

Les deux indices reposent sur le concept de ménage représentatif « moyen ». Cependant, les dépenses des individus vivant en collectivité (en maison de retraite, par exemple) sont couvertes par l'IPCH (règlement (CE) n°1688/98 du Conseil), alors qu'elles ne sont pas reprises dans l'IPCN. Le concept de ménage « moyen », au contraire du ménage « médian », implique que les ménages à haut revenu, et dépensant donc davantage, pèsent plus que les ménages modestes dans la détermination du panier de biens représentatif.

4. La couverture par type de commerce de détail

Bien que la réglementation européenne ne soit pas explicite à ce sujet, la couverture des relevés de prix par type de commerce de détail doit être représentative. Lors de l'introduction de l'IPCH et de l'IPCN en base 1996, celle-ci a été mise en adéquation avec les résultats d'une étude sur la structure et les formes de distribution datant de 1995. Cependant, les détails de la répartition par type de magasin restent confidentiels. En l'absence d'une nouvelle étude sur le sujet, la répartition par type de point de vente n'a pas été revue explicitement, ni pour l'établissement de l'IPCH ni pour le nouvel IPCN.

Néanmoins, des adaptations pragmatiques ont lieu au fur et à mesure que se renouvellent ou disparaissent les points de vente visités. Ainsi, ces dernières années, les relevés de prix ont été effectués de telle manière que les parts de marché grandissantes des *hard discounters* tels que Lidl et Aldi ont été prises en compte et sont donc censées se refléter dans l'indice des prix. De même, les relevés de prix dans les magasins spécialisés de petite taille ont diminué à mesure qu'ils s'effacent au profit des grandes chaînes de supermarchés présentes sur l'ensemble du territoire.

Il s'agit donc d'un aspect pour lequel des améliorations sont possibles, et pour lequel le SPF prépare un important changement méthodologique dans le cadre de la réforme de 2014. En effet, à l'avenir, l'utilisation des *scanner data* des supermarchés devrait permettre de tenir compte plus fidèlement des évolutions des parts de marché des différents types de magasin et de marque, réduisant ainsi le risque d'un « outlet substitution bias » (cf. section 2.1).

5. Les ajustements pour les changements de qualité

L'IPCH est censé mesurer l'évolution « pure » du prix d'un panier de biens et de services dont la qualité reste constante. Toutes les variations de prix liées à des améliorations de la qualité doivent dès lors être corrigées, c'est-à-dire que les statisticiens doivent déterminer quels pourcentages de la variation totale du prix d'un produit – sujet à des changements de qualité – correspondent respectivement à un changement de qualité et à une modification effective de son prix. Un changement de qualité se produit lorsque l'amélioration des caractéristiques d'un produit ou le remplacement de ce dernier par un nouveau modèle entraîne une différence significative d'utilité pour les consommateurs.

Pour l'IPCH, la Commission européenne (Eurostat) définit un certain nombre de normes minimales qui doivent être respectées par les pays membres de l'UE. Ainsi, « lorsqu'un changement de qualité se produit, les États Membres doivent calculer un indice de prix en prenant en compte ces changements de façon adéquate, sur la base d'estimations explicites de la valeur du changement de qualité ». Par ailleurs, la Commission spécifie qu'« en aucun cas, un changement de qualité ne doit être estimé comme étant égal à la totalité de la différence de prix entre les deux articles, sauf si ce choix peut être dûment justifié » (règlement (CE) n°1749/96 de la Commission).

La méthode dite implicite de « bridged overlap » consiste, lorsque deux produits ne sont plus comparables d'un mois à l'autre, à estimer un prix imputé pour le mois précédent, sur la base de l'évolution des prix de produits similaires qui le sont encore. Les changements de qualité peuvent en outre également être estimés à partir de trois méthodes dites explicites (a) la méthode économétrique (régressions hédoniques), (b) la méthode qui estime la valeur de la modification de qualité à partir des prix des options (certaines caractéristiques d'un nouveau modèle ayant souvent d'abord été commercialisées « en option »), et (c) la méthode basée sur le jugement d'expert. Le choix de la méthode dépend entre autres de la structure du marché du produit concerné. En effet, la méthode implicite n'est en principe fiable que si le marché est transparent, flexible et compétitif. Ces caractéristiques assurent normalement que plus un modèle va rester longtemps sur le marché, plus son prix va diminuer, à la suite de l'arrivée de nouveaux modèles plus performants. Les différences de prix ainsi observées servent d'indicateurs de la valeur que les consommateurs attribuent aux changements de qualité. Cependant, la méthode implicite reste très sensible à la taille et à la structure de l'échantillon, et la préférence est dès lors le plus souvent donnée aux méthodes explicites. Ces dernières ont de plus l'avantage de ne pas dépendre des spécificités du marché. Si la méthode économétrique est sans doute la plus fiable, surtout pour les évolutions à court terme, elle est également la plus complexe et la plus onéreuse, si bien que la méthode basée sur le prix des options, très fiable pour les évolutions à long terme, est généralement considérée comme la plus efficace par rapport à son coût.

En Belgique, une estimation explicite des changements de qualité pour les PC a été introduite dans l'IPCH en 2002. Ces estimations sont basées sur les prix des options. Depuis 2006, une estimation explicite pour les PC est également pratiquée dans l'IPCN, mais seul 50 % de l'ajustement est appliqué. Depuis 2006, l'IPCH comme l'IPCN intègrent aussi une estimation explicite des changements de qualité pour le prix des voitures, mais à nouveau réduit à hauteur de 50 % dans le cas de l'IPCN.

Par ailleurs, depuis 2013, on utilise la technique du « bridged overlap » dans l'IPCH, alors que, dans l'IPCN, on recourt toujours au principe du « link to show no price change », selon lequel l'intégralité de la différence de prix est neutralisée par une modification du prix de base quand deux produits ne sont plus comparables, ce qui peut entraîner un biais.

6. L'agrégation élémentaire

Concernant l'agrégation élémentaire, le règlement de la Commission laisse, en principe, le choix entre deux formules de calcul des indices d'agrégats élémentaires. On peut appliquer soit le rapport des moyennes arithmétiques des prix, soit le rapport des moyennes géométriques. En Belgique, seule la première formule était jusqu'à récemment utilisée pour la plupart des produits, aussi bien dans l'IPCH que dans l'IPCN. La seule exception concernait les prix des voitures, des PC et des tickets d'avion, pour lesquels une moyenne géométrique était calculée aussi bien pour l'IPCH que pour l'IPCN.

La moyenne géométrique présente deux avantages non négligeables par rapport à la moyenne arithmétique. D'une part, elle n'accorde pas plus d'importance aux prix élevés; en d'autres termes, l'évolution relative d'un prix aura le même impact sur l'évolution de la moyenne géométrique, quel que soit le niveau de ce prix. D'autre part, l'indice de Jevons suppose une élasticité de substitution égale à 1. Cela signifie que cet indice fait implicitement l'hypothèse que les quantités consommées fluctuent proportionnellement aux variations des prix, ce qui, d'un point de vue économique, est plus justifié que l'hypothèse d'une élasticité de substitution nulle. Depuis 2013, elle est utilisée dans l'IPCH pour l'agrégation des prix de toute une série de produits, dont les produits relevés en magasin, ainsi que pour les catégories « abonnement à la télédistribution » (bouquets thématiques) et « spécialités pharmaceutiques ». Ainsi, la moyenne géométrique est maintenant utilisée pour environ 70 % du panier de l'IPCH. Pour la plupart des services, l'agrégation élémentaire des prix se fait toujours à l'aide d'une moyenne arithmétique. Le passage à la moyenne géométrique pour l'IPCN est l'une des principaux changements envisagés dans le cadre de la réforme de 2014.

7. L'actualisation de l'indice

Dans le cas de l'IPCH, l'indice est actualisé chaque année, aussi bien en ce qui concerne la liste des produits qui composent le panier que pour les pondérations de ceux-ci.

L'actualisation est obligatoire pour les nouveaux produits qui représentent au moins un pour mille des dépenses finales. Elle est également impérative dans le cas des pondérations, dans la mesure où il est strictement interdit d'en utiliser qui sont vieilles de plus de sept ans ou qui, si elles étaient modifiées, seraient susceptibles d'affecter l'inflation à hauteur de plus de 0,1 point de pourcentage. Le nouveau schéma de pondération de janvier 2013 accorde un poids plus élevé à la tendance sous-jacente (notamment aux dépenses de soins en hôpitaux et de protection sociale), alors que celui des produits énergétiques dans le panier de consommation moyen des ménages diminue à nouveau, abstraction faite de l'évolution des prix relatifs. En conséquence, le poids plus faible de l'énergie dans l'IPCH par rapport à l'IPCN, combiné à la baisse des prix énergétiques en 2013, a contribué à un différentiel négatif entre l'indice national et l'IPCH, même si celui-ci a été atténué par le passage à l'approche « paiement » pour le mazout de chauffage dans l'IPCN.

S'agissant de l'IPCN, une réforme complète a lieu tous les huit ans, mais des mini-réformes ont eu lieu en 2008 et en 2010 pour l'introduction de nouveaux produits et pour les adaptations des pondérations, sous réserve que les pondérations des douze grandes catégories n'en soient pas affectées. En 2012, il a été décidé de ne pas procéder à cette mini-réforme, laquelle n'a en effet pas été jugée opportune étant donné la réforme complète à venir. L'une des modifications envisagées dans le cadre de la réforme complète de 2014 concerne le passage à un indice chaîné assorti d'une révision annuelle du schéma de pondération, à l'instar de ce qui se fait pour l'IPCH.

8. Les transactions entre ménages

L'approche des acquisitions nettes, suivie pour l'IPCH, exclut les transactions entre ménages car il s'agit d'un revenu pour l'un et d'une dépense pour l'autre. C'est la raison pour laquelle le poids des dépenses liées aux voitures d'occasion est plus faible dans l'IPCH que dans l'IPCN. Ainsi, la catégorie « achat de véhicules », qui comprend les acquisitions de voitures d'occasion, pèse 42 pour mille dans l'IPCH, contre 63 pour mille dans l'IPCN.

9. Le traitement des produits saisonniers

Depuis 2013, il n'y a plus de correction de l'effet saisonnier pour les voyages à l'étranger dans l'IPCH, conformément à la réglementation d'Eurostat. Les données de l'IPCH officiel ont été révisées dans ce sens à dater de janvier 2011. Il a également été décidé d'utiliser une « all seasonal estimation » pour les produits saisonniers. L'IPCH étant un indice en chaîne mensuel (assorti d'une comparaison mensuelle de chaque relevé de prix), il convient, pour le traitement des prix des produits saisonniers, de poser une hypothèse lors du traitement du premier mois de relevé, à savoir que, pour le mois précédent celui au cours duquel un produit devient disponible, un prix imputé est estimé sur la base de l'évolution des prix des autres produits du même groupe. Ainsi par exemple, pour le prix des asperges relevé entre avril et juin, un prix doit être estimé en avril pour mars (indice en chaîne mensuel); ce prix est calculé en fonction de l'évolution du prix des légumes frais au cours de la période comprise entre les mois de juin et de mars qui précèdent.

Par ailleurs, pour l'IPCH également, on est passé en 2010 d'une méthode où les pondérations des produits alimentaires non transformés pouvaient varier en fonction de la saison à une méthode où elles sont fixes quelle que soit la période de l'année – pour autant que les prix puissent être recensés. Ceci est conforme au règlement (CE) n°330/2009 de la Commission, contraignant à partir de 2011. Par contre, dans l'IPCN, les pondérations des produits varient au cours de l'année, selon les saisons et leur disponibilité.

Ce que l'évolution de l'inflation nous apprend sur la courbe de Phillips : implications pour la politique monétaire

A. Stevens^(*)

Introduction

En octobre 2013, l'inflation est tombée à 0,7 % dans la zone euro, un niveau nettement inférieur à la définition quantitative de la stabilité des prix du Conseil des gouverneurs de la Banque centrale européenne (BCE). Au cours de sa réunion de novembre 2013, ce dernier a dès lors décidé d'abaisser de 0,5 à 0,25 % le taux des opérations principales de refinancement. En dépit de cette récente baisse de l'inflation, il apparaît toutefois que le niveau de l'inflation est demeuré étonnamment stable dans le sillage de la crise économique et financière qui a émergé en 2008. S'il est vrai qu'elle a diminué quelque peu, l'inflation n'est pas tombée à des niveaux exceptionnellement faibles, abstraction faite des taux d'inflation négatifs relevés pour l'inflation totale dans la foulée de l'effondrement des prix des matières premières à l'automne de 2008. Depuis 2009, l'inflation totale s'élève en moyenne à 1,7 %, contre quelque 2,2 % en moyenne au cours des dix premières années de la troisième phase de l'Union économique et monétaire (UEM). En outre, en dépit de la récente diminution de l'inflation, la BCE s'attend, selon ses projections macroéconomiques de septembre 2013, à ce que, avec une moyenne de 1,3 %, le taux d'inflation reste supérieur à 1 % également l'année prochaine. Cette évolution relativement stable de l'inflation est remarquable compte tenu de l'ampleur considérable – sur le plan tant de la gravité que de la durée – de la récente crise économique et financière. En effet, les théories économiques traditionnelles et les observations historiques révèlent qu'une forte contraction

de l'activité économique comprime sensiblement l'inflation. Les récents développements montrent donc que cette évolution cyclique traditionnelle de l'inflation paraît moins prononcée aujourd'hui.

La moindre sensibilité de l'inflation aux fluctuations conjoncturelles semble indiquer que les déterminants de l'inflation ont varié au fil du temps, ce qui peut par exemple résulter de changements structurels dans l'économie ou de changements dans la conduite de la politique monétaire. Déceler les modifications subies par le processus d'inflation est d'une importance capitale pour les responsables de la politique monétaire, en particulier pour l'Eurosystème, dont l'objectif premier est en effet le maintien de la stabilité des prix. Dans ce contexte, le présent article s'attelle à identifier les facteurs à l'origine du recul de la cyclicité de la dynamique de l'inflation. Pour ce faire, une courbe de Phillips en économie ouverte à paramètres variables dans le temps est estimée pour la zone euro sur la période 1980-2013.

La suite du présent article s'articule comme suit. La première partie retrace succinctement l'évolution plus lente mais – étonnamment ? – stable de l'inflation dans la zone euro depuis la crise et illustre la baisse de sa cyclicité. La deuxième partie analyse la variation de la dynamique de l'inflation au moyen d'une courbe de Phillips à paramètres variables dans le temps. Plus précisément, elle décrit comment l'importance relative des différents déterminants de l'inflation – anticipations d'inflation, taux d'inflation antérieurs, conjoncture et chocs externes sur les prix – a évolué dans le temps. Quelques pistes susceptibles d'expliquer les variations de la dynamique de

^(*) L'auteur remercie L. Aucremanne, J. Boeckx et M. Dosche pour leur contribution.

l'inflation sont en outre avancées, ce qui permet d'examiner, dans la troisième partie, les implications de ces changements pour la conduite de la politique monétaire.

1. L'évolution de l'inflation dans la zone euro durant la crise économique et financière

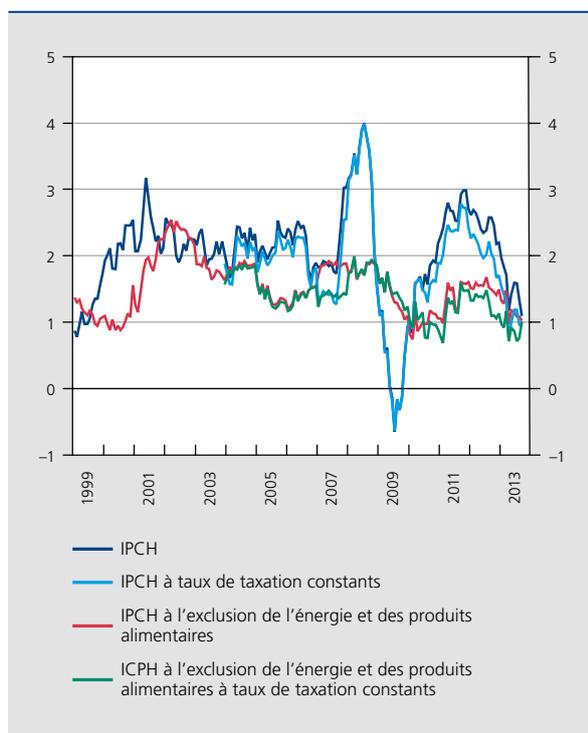
L'inflation totale, mesurée au moyen de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), a affiché une évolution erratique depuis l'émergence de la grande récession, a fortiori si on la compare à celle observée au cours des dix années précédentes. Alors qu'elle culminait encore à 4 % à la mi-2008, soit à la veille de la crise, l'inflation est devenue négative en l'espace d'un an, tombant à -0,5 %. Elle s'est à nouveau accélérée en 2010 et en 2011 avant de repartir à la baisse à partir de la fin de 2011. En moyenne, l'inflation totale s'élève à 1,7 % environ depuis 2009, contre 2,2 % sur la période 1999-2008. À l'aune de l'IPCH total, le taux d'inflation est donc demeuré relativement élevé.

La volatilité des prix de l'énergie et des produits alimentaires est toutefois largement responsable des fortes fluctuations de l'inflation totale. L'inflation sous-jacente, qui correspond à l'inflation IPCH à l'exclusion des produits alimentaires et de l'énergie, présente une image moins volatile de l'évolution de la pression inflationniste intérieure. Contrairement à l'inflation totale, l'inflation sous-jacente a affiché une évolution plus stable au cours de ces quatre dernières années, bien qu'un profil cyclique ait également été observé. Avec une inflation moyenne de 1,3 % depuis 2009, l'inflation sous-jacente est inférieure au taux de quelque 1,7 % relevé durant les dix années précédentes. Toutefois, oscillant entre 0,7 et 2 %, elle n'a pas non plus été exceptionnellement faible, et l'on a évité l'inflation négative et a fortiori la déflation⁽¹⁾. Compte tenu de la grande ampleur et de la persistance de la contraction de l'activité économique, l'on peut même affirmer que l'inflation sous-jacente est restée à un niveau étonnamment élevé. Cette situation contraste par exemple avec les expériences vécues par le Japon, où l'éclatement d'une crise économique et financière a donné naissance à des pressions déflationnistes qui persistent depuis maintenant plus de deux décennies.

La crise de la dette souveraine en Europe a, ces dernières années, forcé les différents pouvoirs publics au sein de la zone euro à consentir d'importants efforts de consolidation budgétaire. En particulier, les augmentations des impôts indirects découlant de ces efforts de consolidation exercent un effet mécanique haussier sur l'inflation. Si l'on analyse l'évolution de l'inflation corrigée de l'incidence mécanique des variations des impôts indirects, l'on peut

GRAPHIQUE 1 INFLATION DANS LA ZONE EURO DEPUIS 1999

(pourcentage de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



Source : Eurostat.

en effet remarquer que l'évolution moyenne de l'inflation depuis 2009 est légèrement plus faible, à hauteur de quelque 0,24 et 0,11 point de pourcentage respectivement pour l'inflation totale et l'inflation sous-jacente. Cela dit, l'évolution de l'inflation à taux de taxation constants demeure elle aussi encore relativement élevée compte tenu des importantes surcapacités dans l'économie⁽²⁾.

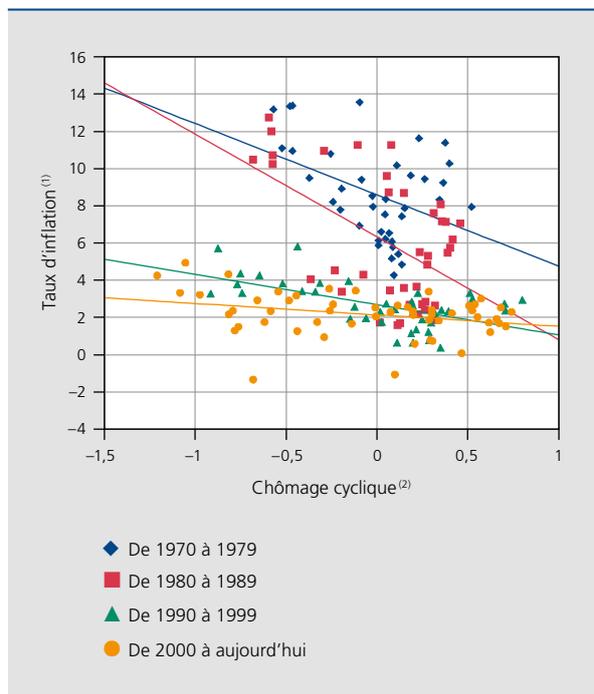
Comme exposé ci-avant, l'évolution de l'inflation dans la zone euro au cours de la crise économique et financière laisse à penser que la dynamique actuelle de l'inflation est moins soumise aux fluctuations conjoncturelles que celle observée au cours des périodes antérieures. Le graphique 2, qui décrit la relation entre le taux d'inflation et le chômage cyclique sur les quatre dernières décennies, étaye cette supposition. Alors que dans les années 1970 et 1980, une hausse du chômage s'accompagnait d'une forte diminution de l'inflation, cette relation a été nettement moins attestée durant les décennies plus récentes. C'est surtout dans les années 2000 que la corrélation négative entre les deux variables semble pratiquement

(1) Les défis posés par la déflation sont décrits plus en détail dans Ide et al. (2009).

(2) Dans ses Perspectives de l'économie mondiale d'octobre 2013, le FMI (2013a) fait état d'un écart de production de -2,7 % en 2013. Cet écart ne devrait en outre se résorber qu'en 2018.

GRAPHIQUE 2 INFLATION ET CHÔMAGE CYCLIQUE DANS LA ZONE EURO

(pourcentages, données trimestrielles)



Sources : Fagan et al. (2001), Datastream et calculs propres.

- (1) Le taux d'inflation est la variation trimestrielle annualisée de l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) corrigé des variations saisonnières.
- (2) Le chômage cyclique correspond à la différence entre le chômage et son évolution tendancielle, calculée au moyen d'un filtre Hodrick Prescott.

absente. L'on peut dès lors affirmer qu'au fil des années, l'évolution cyclique traditionnelle de l'inflation s'est affaiblie.

Expliquer cette variation de la cyclicité de l'inflation nécessite une analyse structurale de l'évolution dans le temps des différents déterminants de l'inflation. Pour ce faire, nous formulons et estimons dans la partie suivante une courbe de Phillips à paramètres variables dans le temps.

2. Une courbe de Phillips à paramètres variables dans le temps

2.1 Modèle

L'évolution de l'inflation est traditionnellement modélisée par une courbe dite de Phillips, du nom de l'économiste néo-zélandais William Phillips qui a été le premier à postuler en 1958 une relation entre les salaires nominaux et le chômage (Phillips, 1958). Tenant compte de l'hypothèse

selon laquelle les prix sont fixés sur la base des salaires, cette relation a été réinterprétée plus tard par Samuelson et Solow (1960) comme un lien explicite entre l'inflation et le chômage. Dans ses variantes modernes simples, la courbe de Phillips intègre une mesure de l'activité économique ou, plus précisément, de l'ampleur dans laquelle celle-ci s'écarte de son niveau potentiel, mais elle confère également un rôle aux anticipations relatives à l'inflation future (cf. par exemple Clarida et al., 1999). Ces anticipations d'inflation reposent, dans une large mesure, sur la crédibilité qu'accordent les agents économiques à l'objectif d'inflation – implicite ou explicite – poursuivi par les autorités monétaires.

Des études empiriques ont montré qu'en plus de l'écart de production et des anticipations d'inflation, l'inflation est aussi largement influencée par deux autres facteurs. Tout d'abord, l'évolution historique de l'inflation présente un degré élevé de persistance, ce qui signifie qu'après un choc, l'inflation ne converge que lentement vers sa valeur de long terme. Cette persistance implique que le taux d'inflation actuel est également fonction de ses valeurs antérieures. Ensuite, dans le contexte de la mondialisation, la courbe de Phillips traditionnelle peut aussi comporter une dimension internationale. Comme l'indiquent Borio et Filardo (2007), l'intégration croissante de l'économie mondiale peut rendre la dynamique de l'inflation relativement plus sensible à des facteurs mondiaux (tels que l'écart de production mondial ou l'évolution des prix à l'importation) qu'à des facteurs intérieurs (cf. également à cet égard les contributions de Benigno et Faia (2010) ainsi que de Guerrieri et al. (2010), qui démontrent qu'une augmentation du degré d'ouverture de l'économie accroît l'incidence des prix à l'importation sur l'inflation).

Compte tenu de ce qui précède et conformément aux études récentes de Matheson et Stavrev (2013) et du FMI (2013b), l'on postule la spécification suivante de la courbe de Phillips d'une économie ouverte :

$$\pi_t = (1 - \theta_t)\pi_{t-1} + \theta_t\pi_t^e - \kappa_t U_t^{GAP} + \gamma_t \pi_t^m + \varepsilon_t \quad (1)$$

où π_t représente l'inflation actuelle, π_{t-1} l'inflation observée au cours de la période précédente, π_t^e les anticipations d'inflation à long terme, U_t^{GAP} le niveau du chômage cyclique (comme mesure du degré d'utilisation des capacités de production dans l'économie) et π_t^m le taux d'inflation du prix relatif des biens et services importés (comme écart par rapport à sa moyenne). Non seulement le dernier facteur représente la dimension internationale de la courbe de Phillips, mais il revêt également une importance empirique. En effet, la courbe de Phillips semble être la plus appropriée pour modéliser l'inflation sous-jacente. Celle-ci n'est toutefois pas disponible sur une longue période pour

la zone euro. La grande majorité des matières premières brutes étant importées, le terme des prix à l'importation π_t^m corrige pour la différence entre la variable du modèle et la variable des données. Enfin, le terme d'erreur ε_t intègre les variations de l'inflation qui ne s'expliquent pas par la spécification en (1). Les chocs internes sur les coûts sont notamment compris dans ce terme. Nous supposons que ces chocs ont une variance constante et fluctuent autour d'une valeur moyenne égale à zéro.

La suite du présent article évalue l'importance de chacun des quatre déterminants de l'inflation π_{t-1} , π_t^e , U_t^{GAP} et π_t^m . À cet égard, il est essentiel que les paramètres associés à ces variables puissent varier dans le temps. Cela permet de vérifier si la dynamique de l'inflation diffère aujourd'hui de celle relevée dans le passé. Une augmentation du paramètre θ_t signifierait que les anticipations d'inflation jouent un rôle accru dans la détermination de l'inflation actuelle ainsi que la persistance de l'inflation est plus faible. La variation de la tendance de γ_t permet de déterminer si l'inflation est récemment devenue plus sensible aux développements internationaux en raison de la mondialisation, par exemple. Enfin, la variation dans le temps de κ_t (la « pente » de la courbe de Phillips) permet d'examiner l'évolution de la sensibilité de l'inflation à la position cyclique intérieure au cours des dernières décennies.

2.2 Analyse empirique et résultats

Pour estimer les paramètres de la courbe de Phillips dans l'équation (1), on les réécrit comme les termes d'un modèle dit « d'espace d'états », dans lequel les paramètres sont considérés comme des variables non observées qui suivent un processus simple de série temporelle. L'on estime ensuite l'évolution dans le temps de ces variables inconnues à l'aide d'un filtre Kalman et de techniques bayésiennes. L'encadré 1 décrit plus en détail l'analyse économétrique.

L'estimation se fait sur la base de données trimestrielles pour la zone euro. L'échantillon couvre la période entre le premier trimestre de 1971 et le deuxième trimestre de 2013, où les dix premières années constituent un échantillon d'apprentissage dans la procédure d'estimation. Les chiffres de l'inflation IPCH, du chômage et des prix relatifs à l'importation sont tirés de la banque de données du modèle relatif à l'ensemble de la zone euro, ou Area Wide Model (T1 1971-T4 2011), et sont complétés par des chiffres d'Eurostat (T1 2012-T2 2013). Toutes ces séries ont été corrigées des effets saisonniers. Les chiffres de l'inflation sont des variations de pourcentage trimestrielles annualisées et sont corrigés de l'incidence des variations des impôts indirects, mais

seulement à partir du premier trimestre de 2003 (en raison de la disponibilité limitée des données). Le chômage conjoncturel est calculé comme la différence entre le taux de chômage et son évolution tendancielle, calculée à l'aide d'un filtre Hodrick-Prescott (HP). Il y a lieu de remarquer que pour les périodes les plus récentes, cette estimation est sujette à des erreurs de mesure. En effet, en bout d'échantillon le filtre HP accorde un poids supérieur à l'évolution de la tendance en comparaison de la composante cyclique d'une série temporelle. De cette manière, la composante cyclique de la hausse du taux de chômage durant la récente crise économique et financière a pu être sous-estimée. L'inflation des prix à l'importation est la variation de pourcentage trimestrielle annualisée du déflateur des prix à l'importation par rapport au déflateur du PIB. Les données relatives aux anticipations d'inflation à long terme pour la zone euro sont issues de Consensus Economics (inflation attendue pour la période de cinq ans qui commence dans cinq ans) à partir du T1 de 1990⁽¹⁾. Pour les années 70 et 80, ces attentes à long terme sont estimées sur la base de la tendance observée de l'inflation, calculées à l'aide d'un filtre HP.

Le graphique 3 montre l'évolution estimée des différents paramètres de la courbe de Phillips, résumée par la médiane et par l'intervalle de probabilité de 68 % de la distribution a posteriori⁽²⁾. En accord avec FMI (2013b), l'on peut procéder à quelques constatations. Tout d'abord, au cours des trois dernières décennies, l'inflation a, dans une plus grande mesure, été influencée par ses anticipations de long terme. Le quadrant de gauche du graphique 3 montre que θ_t a lentement mais sûrement progressé depuis le début des années 80, passant d'une valeur d'environ 0,72 à 0,81 en 2013. Inversement, cette évolution implique que la persistance de l'inflation a diminué, amenant les écarts de l'inflation par rapport à leur tendance de long terme à être aujourd'hui moins persistants que dans les années 80 et 90. Ces constats peuvent être associés à une politique monétaire qui, après la stagflation des années 70, s'est axée de plus en plus sur le maintien de la stabilité des prix. Ainsi, l'objectif principal de l'Eurosystème consiste à maintenir la stabilité des prix. Celle-ci a été définie comme une croissance annuelle de l'IPCH pour la zone euro inférieure à, mais proche de, 2 % sur le moyen terme. Le taux d'inflation

(1) Jusque 2003 les anticipations pour la zone euro sont estimées sur la base de la somme pondérée par le PIB des anticipations pour les pays pour lesquels des données sont disponibles.

(2) Ces résultats résistent à différentes mesures. Ainsi, ils ne varient pas significativement si l'on remplace, pour l'utilisation des capacités de production, le chômage conjoncturel par l'écart en pourcentage entre le PIB et son évolution tendancielle (mesurée à l'aide d'un filtre HP). De même, lorsque l'inflation n'est pas corrigée des modifications opérées dans les impôts indirects, les résultats restent valables, même si l'on observe dans ce cas une augmentation moins prononcée de la pente de la courbe de Phillips au cours de la période récente. En effet, comme cela a été évoqué dans la deuxième partie, l'inflation non corrigée se contracte de manière moins prononcée, de sorte qu'une augmentation identique du chômage conjoncturel s'accompagne d'une diminution plus contenue de l'inflation.

Encadré 1 – Détails de l'analyse économétrique

La représentation en espace d'états de la courbe de Phillips avec des paramètres variables dans le temps (1) peut s'écrire comme suit en notation matricielle :

$$\beta_t = I_3 \beta_{t-1} + v_t, \quad v_t \sim N(0, Q), \quad (2)$$

$$y_t = x_t' \beta_t + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \quad (3)$$

où,

$$y_t = (\pi_t - \pi_{t-1}), \quad x_t = \begin{pmatrix} \pi_t^e - \pi_{t-1} \\ U_t^{GAP} \\ \pi_t^m \end{pmatrix}, \quad \beta_t = \begin{pmatrix} \theta_t \\ \kappa_t \\ \gamma_t \end{pmatrix}, \quad v_t = \begin{pmatrix} v_t^1 \\ v_t^2 \\ v_t^3 \end{pmatrix}.$$

La représentation ci-dessus en espace d'états de la courbe de Phillips modélise la variation dans le temps indirectement observée dans le vecteur de paramètre β à l'aide d'une description mathématique des éléments suivants : (i) l'évolution dynamique des paramètres (l'équation d'état (2)), et (ii) la manière dont cette dynamique non directement observée s'exprime dans les variables directement observées (l'équation d'observation (3)). L'on suppose que l'évolution dynamique des paramètres suit une marche aléatoire. C'est pourquoi le terme autorégressif dans l'équation d'état (2) est représenté par la matrice identité I_3 .

L'évolution temporelle sur T trimestres des paramètres de la courbe de Phillips est appréhendée de la manière suivante : $\beta^T = [\beta_1', \dots, \beta_T']$. Outre β^T la matrice variance-covariance Q des termes d'erreur dans le processus de marche aléatoire (2) et la variance σ_ε^2 des chocs sur les coûts en (3) sont également des inconnues dont il y a lieu de faire l'estimation. Le modèle est estimé à l'aide de techniques bayésiennes. En résumé, la méthode bayésienne formule une distribution stochastique pour les paramètres inconnus (une distribution a posteriori) en combinant les informations contenues dans les données (la vraisemblance) avec les hypothèses de départ quant à la distribution des paramètres inconnus (exprimées à l'aide de distributions a priori). Comme il est impossible de définir une expression mathématique pour les distributions a posteriori, l'on utilise des procédures d'échantillonnage de Gibbs pour évaluer de manière numérique cette distribution de probabilité par prélèvement d'échantillons. L'on utilise à cet effet la technique du filtre Kalman et du Simulation Smoother de Carter et Kohn (1994).

Suivant en cela Primiceri (2005), nous déterminons les hypothèses a priori à l'aide d'un échantillon préparatoire (en l'occurrence les 36 premières observations, de T1 1971 à T4 1979). Ainsi, la moyenne et la variance de l'a priori de β sont choisies sur la base de l'estimateur ponctuel $\hat{\beta}_{OLS}$ et de sa variance $V(\hat{\beta}_{OLS})$, qui résultent de l'estimation de la version fixe dans le temps de la courbe de Phillips (1) sur l'échantillon préparatoire. Plus spécifiquement, le β a priori suit la distribution normale suivante :

$$\beta_0 \sim N(\hat{\beta}_{OLS}, 4.V(\hat{\beta}_{OLS})). \quad (4)$$

Les a priori de Q et σ_ε^2 suivent une distribution de Wishart inversée,

$$Q \sim IW(k_Q^2 \cdot T^{tr} \cdot V(\hat{\beta}_{OLS}), (D_Q + 1)), \quad (5)$$

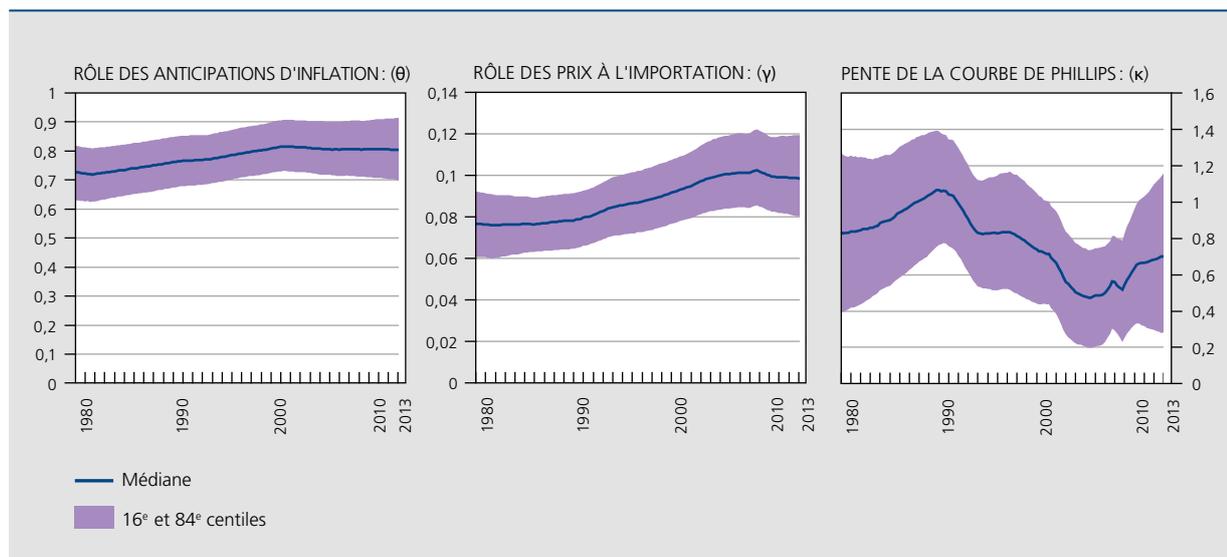
$$\sigma_\varepsilon^2 \sim IW(k_W^2 \cdot (D_\sigma + 1) \cdot I_{D_\sigma}, (D_\sigma + 1)), \quad (6)$$

où,

$k_Q = k_W = 0.01$, $D_Q \equiv$ nombre de rangées de Q (=3), $D_\sigma \equiv$ nombre de rangées de σ_ε^2 (=1), $T^{tr} \equiv$ nombre de périodes dans l'échantillon préparatoire (=36).

GRAPHIQUE 3 CHANGEMENTS DANS LA DYNAMIQUE DE L'INFLATION

Médiane et intervalle de probabilité de 68 % de la distribution a posteriori)



Source : calculs propres.

moyen d'environ 2 % qui a été atteint depuis 1999 renforce la crédibilité d'une politique monétaire orientée vers la stabilité des prix, laquelle a deux implications importantes pour la dynamique inflationniste. D'une part, cette crédibilité participe au bon ancrage des anticipations d'inflation. Il apparaît clairement sur le graphique 4 que les anticipations d'inflation ont diminué depuis la mise en place de l'UEM en 1990 et que depuis la troisième phase de l'UEM elles se situent à un niveau proche de la définition de la stabilité des prix de l'Eurosystème. D'autre part, la crédibilité d'une politique monétaire orientée vers la stabilité des prix amène les agents économiques à accorder davantage de poids aux anticipations d'inflation à long terme dans la détermination de l'inflation actuelle, comme cela ressort de la hausse de θ_t . Les deux effets conduisent au final à un meilleur ancrage de l'inflation observée à l'objectif d'inflation, ce qui renforce encore la crédibilité de la banque centrale.

Deuxièmement, la sensibilité de l'inflation dans la zone euro aux prix à l'importation présente une tendance à la hausse ; le cadran central du graphique 3 montre que γ_t augmente de manière significative au cours de la période considérée, à savoir de 1980 à 2013. Cette tendance peut s'expliquer notamment par l'ouverture accrue de l'économie de la zone euro. Ainsi, les importations en provenance de l'extérieur de la zone euro sont passées, en pourcentage du PIB, d'une moyenne de 27 % dans les années 80 à une moyenne de 37 % depuis 1999. Par conséquent,

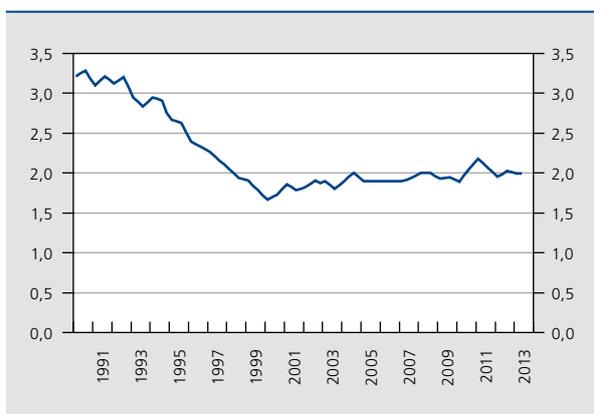
l'augmentation de γ_t confirme l'hypothèse selon laquelle la mondialisation a déclenché une dynamique de l'inflation plus sensible à des facteurs mondiaux tels que les fluctuations des prix à l'importation. Il convient de remarquer que le corollaire de ce constat est que les mouvements des prix des matières premières échangées sur les marchés internationaux se reflètent plus largement dans l'évolution des prix à la consommation.

Enfin, comme le montre l'évolution descendante de la pente κ_t de la courbe de Phillips dans le cadran de droite du graphique 3, l'incidence immédiate du chômage cyclique sur le niveau de l'inflation diminue à mesure que l'on examine des périodes plus récentes. Il convient toutefois de souligner qu'en raison de la récente crise économique et financière, la courbe de Phillips semble s'être à nouveau redressée. Ce revirement peut s'expliquer par la mesure utilisée pour déterminer le chômage cyclique. En effet, les variations des séries temporelles à la fin de l'échantillon sont traditionnellement attribuées par le filtre HP à l'évolution tendancielle de ces séries. Il en résulte une surestimation de la pente de la courbe de Phillips, car la mesure utilisée sous-estime le recul réel de la demande au cours de la crise économique et financière actuelle.

Un aplatissement de la courbe de Phillips reflète essentiellement des variations dans la fixation des prix et des salaires. La littérature économique récente avance certaines hypothèses susceptibles d'expliquer

GRAPHIQUE 4 ATTENTES D'INFLATION À LONG TERME DANS LA ZONE EURO DEPUIS 1990⁽¹⁾

(pourcentages, données trimestrielles, attentes d'inflation à cinq ans dans cinq ans)



Source : Consensus Economics.

(1) Les données pour la zone euro sont disponibles à partir de 2003. Pour la période 1990-2002, les anticipations relatives à la zone euro sont calculées sur la base de la somme pondérée par le PIB des données des pays pour lesquels des anticipations sont disponibles.

ces changements de comportement – ainsi que la baisse de la pente de la courbe de Phillips. Certains attribuent l'aplatissement de la courbe de Phillips à la politique monétaire axée sur la stabilité des prix qui a été menée au cours de ces deux dernières décennies. D'une part, une politique crédible de stabilité des prix engendre un meilleur ancrage des anticipations d'inflation et, in fine, une stabilisation de l'évolution de l'inflation. Bayoumi et Sgheri (2004) affirment que cette baisse de la volatilité de l'inflation et les coûts d'ajustement de la fixation des prix (comme les « coûts de menu ») incitent les entreprises à adapter moins rapidement leurs prix à la situation conjoncturelle. D'autre part, une diminution du niveau moyen de l'inflation peut également entraîner un aplatissement de la courbe de Phillips. D'après Ball et al. (1989), dans un environnement caractérisé par une inflation plus basse, les entreprises prêtent davantage attention aux coûts de menu et revoient moins fréquemment leurs prix. D'autres chercheurs (comme Coenen, 2003 ; Meier, 2010 ; Benigno et Ricci, 2011 et Yellen, 2012) estiment qu'en cas d'inflation tendancielle faible, les rigidités nominales à la baisse des prix et des salaires deviennent plus pertinentes. Celles-ci impliquent par exemple que les travailleurs n'acceptent pas ou difficilement une baisse du salaire nominal. Lorsque l'inflation est faible et qu'une récession exerce une pression à la baisse sur les salaires, ceux-ci ne diminueront donc pas ou peu en cas de rigidités nominales à la baisse, de sorte que le repli de l'inflation sera relativement moindre que quand un même recul de la demande se manifeste alors que l'inflation est plus élevée.

Selon une étude du FMI (2006), l'aplatissement de la courbe de Phillips est un phénomène mondial. Partant de ce constat, l'aplatissement de la courbe de Phillips est également souvent imputé à la mondialisation (cf. par exemple FMI, 2006 et Borio et Filardo, 2007). En effet, dans une économie intégrée au niveau mondial, la concurrence étrangère pèse sur le pouvoir de marché des entreprises nationales. En réaction, et avec pour objectif de préserver leurs parts de marché, les entreprises feront davantage correspondre leurs prix à la moyenne du marché, ce qui implique une rigidité (réelle) des prix plus importante.

Il est à noter que l'analyse empirique examinée dans cette partie était ces deux explications de l'aplatissement de la courbe de Phillips. En effet, la hausse de θ_t confirme la crédibilité accrue de la politique monétaire, tandis que la hausse de γ_t montre que la mondialisation influence le processus de l'inflation. À cet égard, il se peut donc que les principales causes des changements survenus dans les paramètres de la courbe de Phillips soient fortement corrélées.

3. Implications pour la politique monétaire

Cette dernière partie a pour objet de vérifier quelles sont les éventuelles implications pour la politique monétaire des changements abordés plus haut dans la dynamique de l'inflation.

La constatation d'un meilleur ancrage de l'inflation à la définition de la stabilité des prix adoptée par la banque centrale – conséquence d'une plus grande sensibilité de l'inflation aux anticipations d'inflation, qui pour leur part se situent à un niveau proche de 2 % depuis 1999 – suggère que l'efficacité de la politique monétaire à travers le canal traditionnel du taux d'intérêt s'est accrue au cours des dernières décennies. En effet, dans un environnement caractérisé par une faible volatilité de l'inflation et des anticipations d'inflation, la banque centrale peut orienter les taux d'intérêt réels de manière plus contrôlée par l'intermédiaire de son taux directeur (nominal). Ce contrôle amélioré sur les taux d'intérêt réels se montre surtout avantageux en cas de marasme économique – comme la grande récession –, lorsque les taux directeurs s'approchent de leur plancher. Si, en pareilles situations, l'inflation décroissante génère des attentes de nouvelles baisses de l'inflation, les taux d'intérêt réels augmenteront effectivement. Cette hausse ne peut dès lors pas être compensée par un nouvel abaissement des taux directeurs, ceux-ci ayant atteint leur plancher. Cela peut donc mener à une déflation associée à de

nouvelles pressions à la hausse sur les taux d'intérêt réels, permettant ainsi l'apparition d'une spirale déflationniste.

Cette observation positive relative à l'ancrage de l'inflation ne peut toutefois engendrer un sentiment d'auto-satisfaction. En effet, elles apparaissent comme étant le résultat – et, partant, dépendent – de la politique menée qui vise clairement à préserver la stabilité des prix. À cet égard, il importe que l'Eurosystème continue à respecter cet engagement et veille à ce que sa politique aborde cet objectif principal de manière cohérente et symétrique. Dans le cas contraire, la crédibilité de la banque centrale et le bon ancrage de l'inflation (et des anticipations la concernant) à la cible d'inflation risquent d'être ébranlés. En outre, Svensson (2013) suggère qu'un écart à la baisse de longue durée de l'inflation observée par rapport à la définition de la stabilité des prix peut également avoir des conséquences macroéconomiques négatives en cas d'anticipations d'inflation solidement ancrées. D'après Svensson, les taux d'intérêt et les salaires réels élevés – sous-optimaux ex post – qui en découlent entraînent une sous-utilisation des capacités de production et, partant, un chômage cyclique.

Avec sa politique d'orientations prospectives (forward guidance), l'Eurosystème semble d'ores et déjà consolider son engagement en faveur de la préservation de la stabilité des prix – ce qui, dans la situation actuelle, revient à éviter un écart à la baisse de la cible d'inflation. Cette politique a été confirmée en novembre et renforcée par un abaissement du taux d'intérêt des opérations principales de refinancement et de celui de la facilité de prêt marginal à respectivement 0,25 et 0,75 %. Cette orientation accommodante de la politique monétaire est effectivement censée soutenir le redressement de l'économie afin de retrouver à moyen terme des taux d'inflation compatibles avec la définition de la stabilité des prix.

L'importance que les banques centrales (y compris l'Eurosystème) accordent au maintien de la stabilité des prix repose sur la conviction que celui-ci est la meilleure contribution que la politique monétaire puisse fournir à une macroéconomie stable⁽¹⁾. Les observations théoriques, comme le principe de divine coïncidence formulé par Blanchard et Gali (2007), semblent le confirmer. Selon ce principe, la stabilisation de l'inflation implique également la stabilisation de l'écart de production. Autrement dit, la banque centrale n'est pas confrontée à un arbitrage de court terme entre la stabilisation de l'inflation et

l'activité économique. Comme le reconnaissent Blanchard et Gali (2007), dans la pratique, cette divine coïncidence s'avère être d'une pertinence limitée puisqu'elle ne se vérifie que dans un modèle très simple. Dans un modèle plus réaliste, les chocs d'offre, comme les chocs sur les coûts dans la courbe de Phillips décrite plus haut (1), impliquent un arbitrage de court terme entre la stabilisation de l'inflation et l'activité économique. C'est pourquoi la définition de la stabilité des prix utilisée par l'Eurosystème contient dès lors une orientation explicite vers le moyen terme, ce qui entrave toute réaction rapide à des évolutions à court terme de l'inflation résultant de chocs d'offre. Le délai exact de réaction de la banque centrale aux variations de l'inflation dépend donc de sa perception de ces fluctuations (dictées par l'offre ou la demande). Un choix politique bien pensé exige donc une analyse approfondie des facteurs qui sont à la base des cycles conjoncturels observés. L'aplatissement de la courbe de Phillips rend cette analyse d'autant plus pertinente.

S'agissant des chocs de demande, l'aplatissement de la courbe de Phillips semble réduire la valeur informative des variations de l'inflation. En effet, en pareille situation, de faibles écarts de l'inflation par rapport à la cible peuvent dissimuler d'importants déséquilibres réels – c'est-à-dire des écarts de production considérables. D'autre part, l'aplatissement de la courbe de Phillips accroît l'arbitrage en cas de chocs d'offre. Ramener l'inflation autour de la cible après un choc d'offre requiert ainsi une variation accrue de l'écart de production. Par conséquent, en cas d'aplatissement de la courbe de Phillips, il est impératif de réagir rapidement et efficacement aux fluctuations de l'inflation dues aux chocs de demande, mais également de réagir prudemment aux variations de l'inflation dues aux chocs d'offre. Ceci souligne l'importance d'une analyse approfondie soutenant les décisions de politique monétaire et d'une stratégie orientée sur le moyen terme (cf. également FMI, 2013b). Il faut remarquer que le plus fort ancrage de l'inflation, qui réduit la volatilité de cette dernière, autorise aussi la banque centrale à réagir de manière plus graduelle à des chocs d'offre.

Enfin, il convient de noter que l'aplatissement de la courbe de Phillips ne peut consister en un plaidoyer visant à stimuler l'activité économique au-delà de son niveau potentiel – aux dépens d'un niveau d'inflation apparemment à peine plus élevé. En effet, comme évoqué dans la partie précédente, l'aplatissement de la courbe de Phillips n'est pas nécessairement une donnée structurelle, mais peut-être précisément la conséquence de – et est conditionnée à – une politique monétaire crédible axée sur la stabilité des prix. Par conséquent, le changement en faveur d'une politique monétaire qui prêterait moins

(1) Pour une discussion des implications de la crise financière sur le mandat des banques centrales – et, en particulier, sur la question de savoir si elles doivent également intégrer la stabilité financière dans leur mandat –, voir Smets (2013). Ces considérations sortent toutefois du cadre du présent article.

attention à la stabilité des prix ne risquerait pas seulement de conduire à une érosion de l'ancrage d'inflation, mais aussi à un nouveau raidissement de la courbe de Phillips.

Bien que la discussion développée plus haut offre un aperçu des implications pour la politique monétaire de la variation observée de la dynamique de l'inflation, celle-ci expose également la nécessité d'une analyse structurelle approfondie des causes de la variation de la dynamique de l'inflation. C'est principalement la question de savoir si l'aplatissement de la courbe de Phillips est la conséquence de l'orientation changeante de la politique monétaire plutôt que de facteurs structurels comme la mondialisation qui requiert à cet égard un examen plus approfondi. La confrontation des résultats avec une mesure de l'écart de production estimée à travers le modèle devrait aussi donner lieu à de plus amples recherches.

Bibliografie

- Ball L.M., N.G. Mankiw et D. Romer (1989), *The New Keynesian Economics and the Output-Inflation Trade-off*, NBER, Working Paper 1111.
- Bayoumi T. et S. Sgherri (2004), *Deconstructing the Art of Central Banking*, IMF, Working Paper 195.
- Benigno P. et E. Faia (2010), *Globalization, Pass-Through and Inflation Dynamics*, NBER, Working Paper 15842.
- Benigno, P. en L.A. Ricci (2011), « The Inflation-Output Trade-Off with Downward Wage Rigidities », *American Economic Review*, 101 (4), 1436–1466.
- Blanchard O. et J. Gali (2007), « Real Wage Rigidities and the New Keynesian Model », *Journal of Money, Credit and Banking*, 39 (1), 35-65.
- Borio C. et A. Filardo (2007), *Globalization and Inflation: New Cross-Country Evidence on the Global Determinants of Domestic Inflation*, BIS, Working Paper 227.
- Carter C.K. et R. Kohn (1994), « On Gibbs Sampling for State Space Models », *Biometrika*, 81 (3), 541-553.
- Clarida R., J. Gali et M. Gertler (1999) « The Science of Monetary Policy: a New-Keynesian Perspective », *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1661-1707.
- Coenen G. (2003), *Downward nominal wage rigidity and the long-run Phillips Curve: simulation-based evidence for the euro area*, ECB, Working Paper 270.
- Fagan G., J. Henry et R. Mestre (2001), *An area-wide model (AWM) for the euro area*, ECB, Working Paper 42.
- FMI (2006), « Quelle influence la mondialisation a-t-elle eue sur l'inflation ? », *Perspectives de l'économie mondiale*, Chapitre III, avril.
- FMI (2013a), « Perspectives nationales et régionales », *Perspectives de l'économie mondiale*, Chapitre II, octobre.
- FMI (2013b), « Telle l'histoire du chien qui n'a pas aboyé: l'inflation a-t-elle été muselée, ou s'est-elle simplement assoupie ? », *Perspectives de l'économie mondiale*, Chapitre III, avril.
- Guerrieri L., C. Gust et J. D. Lopez-Salido (2010), « International Competition and Inflation: A New Keynesian Perspective », *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2 (4), 247-280.
- Ide S., J. Boeckx et D. Cornille (2009), « Déflation, démon d'un lointain passé ou réel danger pour le présent ? », *BNB, Revue économique*, septembre.
- Matheson T. et E. Stavrev (2013), « The Great Recession and the Inflation Puzzle », *Economics Letters*, 120 (3), 468-472.
- Meier A. (2010), *Still Minding the Gap – Inflation Dynamics during Episodes of Persistent Large Output Gaps*, IMF, Working Paper 189.
- Phillips W. (1958), « The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861-1957 », *Economica*, 25 (100), 283-299.
- Primiceri G. E. (2005), « Time Varying Structural Vector Autoregressions and Monetary Policy », *The Review of Economic Studies*, 72 (3), 821-852.

Samuelson P.A. et R.M. Solow (1960), « Analytical aspects of anti-inflation policy », *American Economic Review*, 50 (2), 177–194.

Smets F. (2013), *Financial stability and monetary policy: How closely interlinked*, discours présenté à la conférence de la Banque royale de Suède sur le thème « 20 Years of Inflation Targeting: Lessons and Challenges », Stockholm, 30 May.

Svensson, L.E.O. (2013), *The Possible Unemployment Cost of Average Inflation below a Credible Target*, NBER, Working Paper 19442.

Yellen J. L. (2012), *Perspectives on Monetary Policy*, discours au Boston Economic Club, US, 6 June.

Résultats et situation financière des entreprises en 2012

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 ce dernier peuvent donc être généralisées de manière relativement fiable à l'ensemble de la population.

L'échantillon de cette année a été tiré le 13 septembre 2013. Il compte 241 092 sociétés, soit 71,9% des comptes annuels déposés pour l'exercice comptable 2011. Le taux de représentativité mesuré en termes de valeur ajoutée est nettement supérieur, puisqu'il atteint 86,8%.

Le présent article comporte trois parties. La première partie propose une extrapolation des principaux postes du compte d'exploitation pour l'exercice comptable 2012. Les extrapolations portent essentiellement 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 deuxième partie évalue la position financière des entreprises en termes de rentabilité et de solvabilité. Enfin, la troisième partie analyse les tendances récentes en matière d'impôt des sociétés. L'accent est mis sur le concept de taux d'imposition implicite, qui est la mesure statistique la plus adéquate pour évaluer la pression fiscale.

Depuis l'année passée, la population étudiée correspond à l'ensemble des sociétés non financières tel que défini par

la Centrale des bilans, à l'exclusion des activités de sièges sociaux (NACE-BEL 70.100). Cette branche, qui regroupait auparavant les centres de coordination, contient aujourd'hui quelques centaines de sociétés assurant généralement la fonction de banquier interne ou de gestionnaire de trésorerie au sein de groupes d'entreprises. Au cours des dernières années, elle a enregistré d'importants apports en capitaux, à la suite de l'instauration de la déduction fiscale pour capital à risque (« intérêts notionnels»). En 2010, la branche des activités de sièges sociaux représentait ainsi plus d'un tiers des capitaux propres des sociétés déposantes, mais guère plus de 1% de la valeur ajoutée et de l'emploi. Elle pèse donc lourdement sur certaines agrégations financières tout en ayant un impact économique réel très limité. C'est pourquoi elle a été exclue des statistiques présentées dans cet article.

L'annexe 1 détaille les codes NACE-BEL des branches d'activité couvertes. Les regroupements sectoriels sont basés sur la nomenclature NACE-BEL 2008. À des fins de présentation et d'interprétation, la structure utilisée ici 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.

Dans le 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 à ces critères, 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.

1. Évolution des composantes du compte d'exploitation

1.1 Contexte conjoncturel

En Belgique, le ralentissement progressif de l'activité amorcé au deuxième trimestre de 2011 s'est poursuivi en 2012. L'incertitude élevée et persistante générée par la crise dans la zone euro et les récessions profondes dans les pays en ajustement ont peu à peu étendu leurs effets, pesant sur la demande intérieure des économies du centre de la zone, y compris la Belgique. Le PIB du pays a reculé de 0,3 % en moyenne sur l'ensemble de 2012.

Ce recul résulte principalement de la contraction de la demande intérieure, essentiellement sous l'effet du tassement en volume des dépenses des ménages. Le mouvement de baisse de la consommation privée qui s'était amorcé dès le début de 2011 s'est poursuivi en 2012, abstraction faite d'un regain très limité au troisième trimestre. Une évolution négative de la consommation des ménages sur une si longue période n'avait plus été observée depuis le début des années 1980. Cette situation s'explique en grande partie par les évolutions récentes du revenu disponible réel des ménages, qui s'est inscrit en baisse en 2010 et en 2011, avant de stagner en 2012. Parallèlement à la faiblesse des dépenses de consommation, les investissements en logements ont eux aussi présenté une tendance baissière pour la deuxième année consécutive: ils ont reculé de 2,8 % en 2012, après avoir déjà chuté de 5,3 % en 2011.

Les conditions économiques ont également affecté les investissements des entreprises. Après avoir rebondi de plus de 8 % en 2011, ceux-ci ont quasiment stagné en 2012 (+0,1 %). La contribution de la variation des stocks a quant à elle été négative en 2012, alors que, l'année

(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).

TABLEAU 1 PIB ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES

(données en volume corrigées des variations saisonnières et des effets de calendrier; pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, sauf mention contraire)

	2008	2009	2010	2011	2012
Consommation finale privée ⁽¹⁾	2,0	0,6	2,7	0,2	-0,3
Consommation finale des administrations publiques	2,7	1,9	0,6	1,1	0,4
Formation brute de capital fixe totale	2,0	-8,4	-1,2	4,2	-0,6
Entreprises	4,2	-10,2	-3,2	8,6	0,1
Logements	-2,7	-8,6	3,1	-5,3	-2,8
Administrations publiques	0,3	9,8	-1,2	5,9	0,9
Variation des stocks ⁽²⁾	-0,1	-1,1	0,3	0,7	-0,2
Exportations nettes de biens et de services ⁽²⁾	-0,9	-0,6	0,7	-0,1	0,2
Exportations de biens et de services	2,1	-11,1	9,6	5,5	0,7
Importations de biens et de services	3,4	-10,6	8,9	5,7	0,5
PIB	1,0	-2,8	2,4	1,9	-0,3

Source: ICN.

(1) Dépenses de consommation finale des ménages et des institutions sans but lucratif (ISBL).

(2) Contribution à la variation du PIB.

précédente, elle avait largement participé à la progression encore relativement soutenue du PIB. Lorsque les premiers signes d'une nouvelle dégradation conjoncturelle se sont fait jour au printemps 2012, l'accumulation des stocks a en effet été considérablement freinée, et les stocks existants ont été réduits, avec comme corollaire une contribution négative à la croissance du PIB sur l'ensemble de 2012.

En revanche, les exportations nettes ont apporté une contribution positive de 0,2 point de pourcentage à la croissance, en dépit du fort ralentissement des exportations à la suite de l'affaiblissement généralisé de la demande en Europe. L'atonie de la demande intérieure s'est également reflétée dans l'évolution des importations, celles-ci ayant décéléré plus encore que les exportations, entraînant une amélioration du solde des échanges extérieurs de biens et de services de la Belgique.

Enfin, la consolidation budgétaire a bridé les dépenses finales des administrations publiques, qui ont elles aussi été peu vigoureuses en 2012 (+0,4 %).

Les évolutions macroéconomiques des dernières années se sont répercutées sur la vulnérabilité des entreprises belges, telle qu'elle ressort des faillites déclarées par les tribunaux de commerce auprès de la Banque-Carrefour

des Entreprises (cf. graphique 1). Pour en déterminer la tendance, ces données doivent être lissées, car elles sont affectées par un haut degré de volatilité et de saisonnalité. Après avoir atteint un pic au cœur la récession de 2008-2009, la progression du nombre de faillites avait nettement reflué jusqu'au début de 2011, sous l'effet de l'embellie conjoncturelle. Depuis lors, parallèlement à la dégradation puis à l'érosion de l'activité économique, la croissance du nombre de faillites s'est progressivement intensifiée pour atteindre en 2013 son plus haut niveau des quatre dernières années. Si toutes les branches d'activité ont été concernées par ce regain de vulnérabilité, c'est la branche de la construction qui a été la plus touchée (augmentation de 19 % du nombre de faillites en l'espace de deux ans), devant l'horeca (+17 %), les services aux entreprises (+15 %), le commerce (+13 %) et l'industrie manufacturière (+9 %).

1.2 Évolutions globales du compte d'exploitation

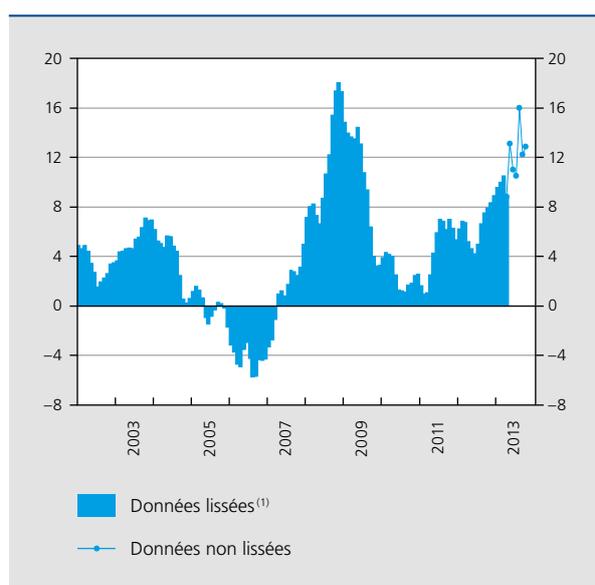
Sur l'ensemble de l'année 2012, la valeur ajoutée totale créée par les sociétés non financières, c'est-à-dire la différence entre le produit des ventes et le coût des biens et des services fournis par des tiers, a progressé de 1,4 % à prix courants (cf. tableau 2). Le ralentissement observé en 2011 s'est donc poursuivi en 2012, sous l'effet de la nette détérioration de la conjoncture économique. Dans l'ensemble, sur fond d'un essoufflement généralisé de la demande, les sociétés n'ont en pas été en mesure de répercuter intégralement la hausse de leurs coûts sur leurs prix de vente.

La valeur ajoutée créée par une entreprise lui permet de couvrir ses charges d'exploitation et, pour l'excédent, de dégager un résultat net d'exploitation. Ce dernier reflète l'efficacité commerciale courante de l'entreprise, indépendamment de sa politique de financement et d'éventuels éléments exceptionnels.

Les frais de personnel constituent habituellement la majeure partie des charges d'exploitation. Après le vif rebond observé en 2011, leur croissance s'est poursuivie à un rythme soutenu en 2012 (+3,7 %). Cette évolution de la masse salariale a surtout été influencée par la nouvelle hausse des coûts salariaux horaires dans le secteur privé (+3,5 %), qui elle-même a largement résulté du mécanisme d'indexation des salaires. L'emploi n'a pour sa part que très légèrement augmenté sur l'ensemble de l'année sous revue (+0,6 % en équivalents temps plein). Au total, pour la quatrième fois au cours des cinq dernières années, les frais de personnel ont progressé plus rapidement que la valeur ajoutée.

GRAPHIQUE 1 ÉVOLUTION DU NOMBRE DE FAILLITES D'ENTREPRISES EN BELGIQUE

(pourcentage de variation du nombre de faillites par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



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

(1) Données lissées par une moyenne mobile centrée sur douze mois.

TABLEAU 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
	2008	2009	2010	2011	2012 e		
Valeur ajoutée	2,6	-3,6	5,5	3,7	1,4	176 400	100,0
Frais de personnel	5,0	-0,3	0,6	5,3	3,7	102 687	58,2
Amortissements et réductions de valeur ⁽¹⁾ ... (-)	6,4	6,1	2,1	4,0	2,6	32 730	18,6
Autres charges d'exploitation	11,1	-5,2	3,0	4,7	-0,4	10 713	6,1
<i>Total des charges d'exploitation</i>	5,8	0,7	1,1	5,0	3,2	146 130	82,8
Résultat net d'exploitation	-8,6	-21,1	28,6	-1,7	-6,3	30 270	17,2

Source : BNB.

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

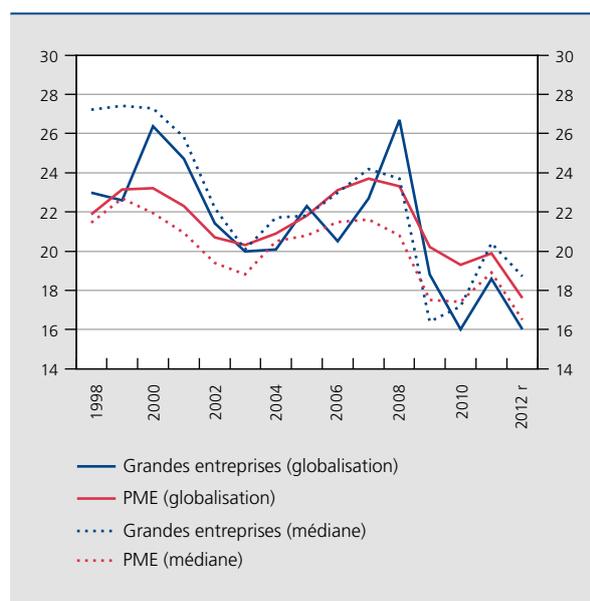
Après les frais de personnel, les charges d'exploitation les plus importantes sont constituées par la rubrique 630 des comptes annuels, à savoir les amortissements et les réductions de valeur sur immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et frais d'établissement. En 2012, leur croissance a été à nouveau relativement faible (+2,6%). Dans l'ensemble, la progression limitée des amortissements au cours des dernières années reflète une politique d'investissement devenue nettement plus conservatrice après l'éclatement de la crise financière.

Dans les comptes annuels, l'effort d'investissement consenti par les entreprises peut être étudié au moyen du taux de renouvellement des immobilisations corporelles. Ce ratio divise les acquisitions d'immobilisations corporelles réalisées au cours de l'exercice par le stock d'immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent. Quelle que soit la mesure utilisée, le ratio s'est très nettement contracté à la suite de la récession de 2008-2009, pour s'établir depuis lors à des niveaux nettement inférieurs à sa moyenne de long terme (graphique 2). En 2012, le ratio a souffert de l'atonie de la demande et de la morosité des perspectives de croissance, dans un environnement très incertain. L'évolution de l'utilisation des capacités de production dans l'industrie manufacturière, qui n'a cessé de s'infléchir tout au long de l'année, a également découragé les nouveaux investissements.

Largement déterminé par les frais de personnel et les amortissements, le total des charges d'exploitation s'est accru de 3,2 % en 2012. Il s'agit, comme en 2011, d'un rythme de progression plus rapide que celui de la

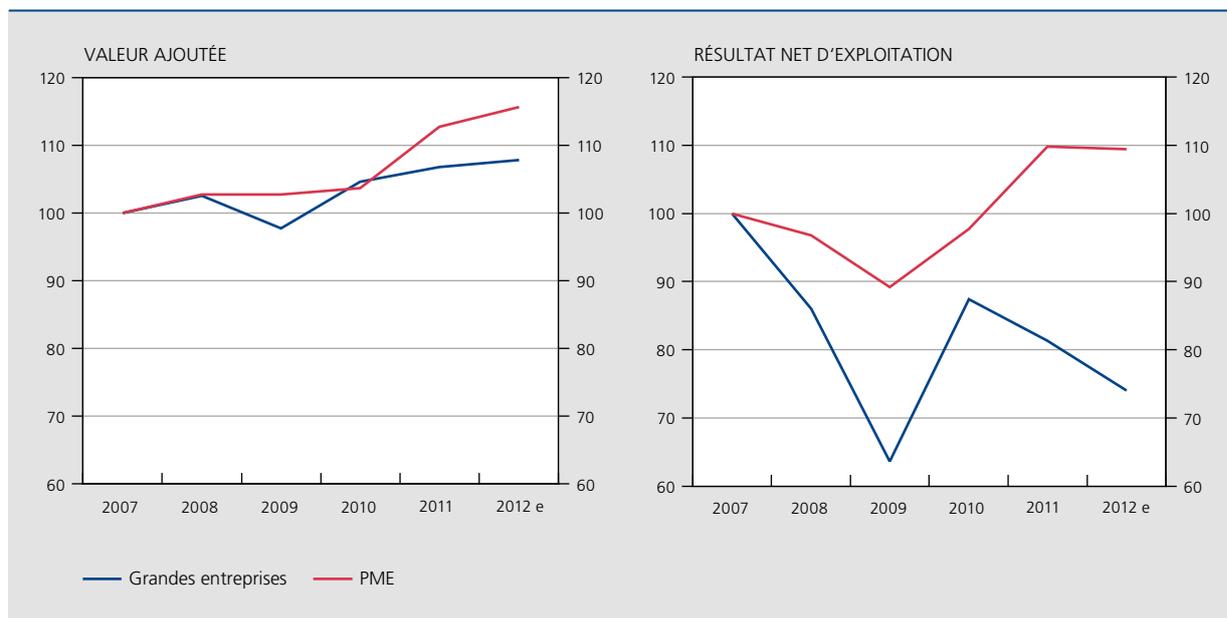
valeur ajoutée. Cette conjugaison de hausse des coûts et de conjoncture défavorable s'est concrétisée par une nouvelle érosion du résultat net d'exploitation (-6,3%), qui s'est établi à 30,3 milliards d'euros en 2012. S'il reste donc toujours inférieur au sommet atteint avant la récession de 2008-2009 (35,5 milliards d'euros), il faut rappeler que le résultat d'exploitation avait plus que doublé entre 2001 et 2007.

GRAPHIQUE 2 TAUX DE RENOUVELLEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES
(pourcentages)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 3 ÉVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION, EN FONCTION DE LA TAILLE DES ENTREPRISES
(indices 2007=100)



Source : BNB.

Sur le long terme, l'accroissement du résultat d'exploitation a d'ailleurs été nettement plus vigoureux que celui des autres agrégats : depuis le milieu des années nonante, il a en effet progressé de 137 %, contre 86 % pour la valeur ajoutée, 77 % pour les frais de personnel et 82 % pour les amortissements et réductions de valeur. C'est surtout au cours des années qui ont suivi le repli conjoncturel de 2001-2002 que le résultat d'exploitation s'est dissocié des autres composantes. Après avoir culminé en 2007, l'écart s'est réduit au cours des dernières années, indiquant que la détérioration conjoncturelle récente a eu des effets durables sur la capacité des entreprises à générer des bénéfices. Cela est d'ailleurs confirmé par l'évolution des ratios de rentabilité (cf. paragraphe 2.1).

L'analyse en fonction de la taille des entreprises montre que les évolutions des dernières années ont été nettement plus favorables aux PME (graphique 3). Depuis 2007, la valeur ajoutée de celles-ci s'est en effet accrue de 16 %, contre 8 % pour les grandes entreprises. Le résultat d'exploitation des PME a également beaucoup mieux résisté : après avoir subi une érosion en 2008 et en 2009, il s'est ensuite nettement redressé, pour s'établir en 2012 largement au-dessus du niveau qu'il avait atteint avant l'éclatement de la crise financière. Les performances commerciales des grandes entreprises ont par contre nettement plus souffert du climat conjoncturel défavorable des dernières années, y compris en 2011 et en 2012.

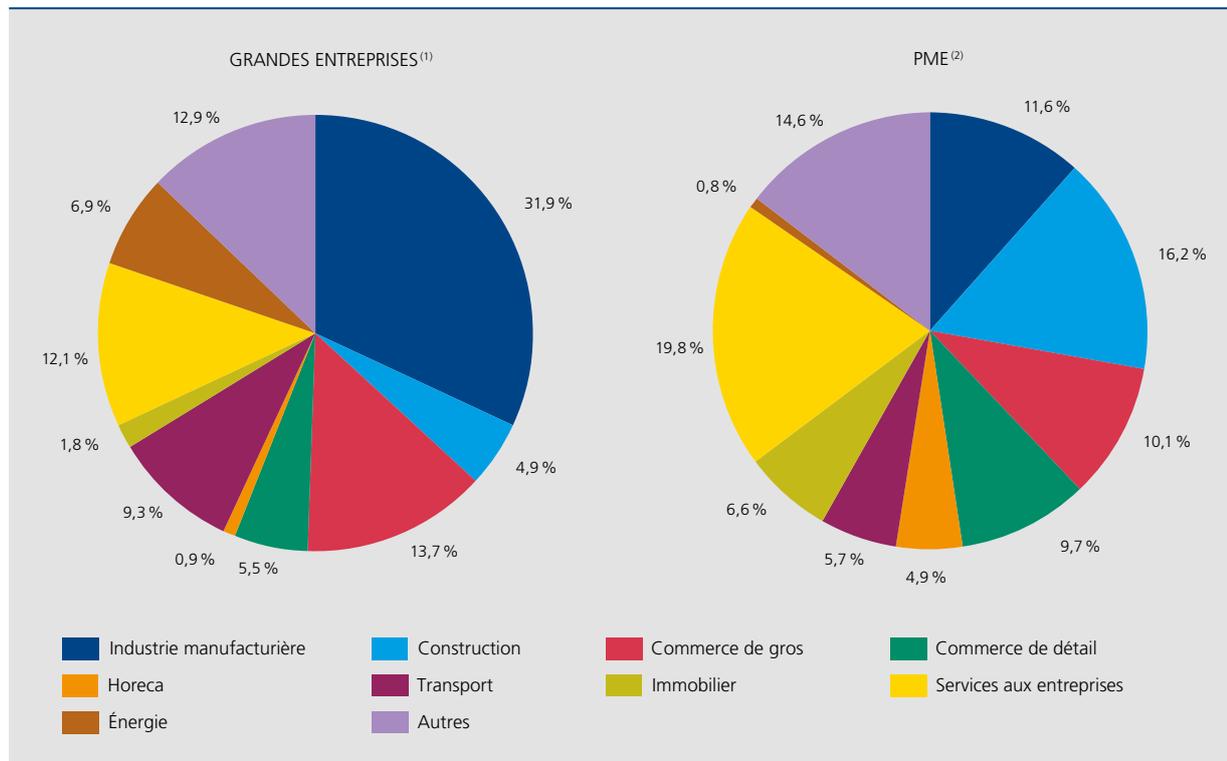
De manière générale, les grandes entreprises sont plus sensibles aux cycles économiques, en raison de leur plus forte orientation vers les activités industrielles et le commerce international. Pour mémoire, 31,9 % de la valeur ajoutée des grandes entreprises provient de l'industrie manufacturière, contre 11,6 % de celle des PME. Ces dernières sont par contre plus impliquées dans les branches exposées à la demande intérieure, dont la construction, le commerce de détail, l'horeca, l'immobilier et les services aux entreprises (cf. graphique 4). De ce fait, les PME ont été plus abritées des fluctuations conjoncturelles des dernières années, car celles-ci ont surtout été déterminées par l'environnement international.

1.3 Évolutions par branche d'activité

En 2011, c'étaient principalement les branches manufacturières qui avaient contribué au ralentissement de l'activité, sous l'effet du moindre dynamisme des échanges commerciaux et du renchérissement des matières premières. La poursuite du ralentissement en 2012 a par contre trouvé l'essentiel de sa source dans les branches orientées vers la demande intérieure, parmi lesquelles la plupart des branches non manufacturières (cf. tableau 3).

Le commerce de détail a ainsi particulièrement souffert de l'atonie de la consommation des ménages depuis le début

GRAPHIQUE 4 VENTILATION DE LA VALEUR AJOUTÉE PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages)



Source : BNB.

(1) Valeur ajoutée totale des grandes entreprises en 2012 : 130,2 milliards d'euros. (2) Valeur ajoutée totale des PME en 2012 : 46,2 milliards d'euros.

de 2011 : la valeur ajoutée et le résultat d'exploitation de cette branche ont enregistré en 2012 leur évolution la moins favorable depuis plus de quinze ans. Le commerce de véhicules automobiles a quant à lui été plus spécialement impacté par la propension des ménages à reporter leurs achats de biens durables, ainsi que par la suppression de certains subsides accordés par les pouvoirs publics lors de l'achat de véhicules écologiques. Dans la construction, l'activité a également été tributaire de l'atonie de la demande intérieure, et plus particulièrement de la faiblesse des investissements en logements des ménages ainsi que de l'essoufflement des investissements des entreprises. Enfin, la branche de l'énergie a été confrontée à une contraction des volumes vendus (notamment dans le segment des entreprises) et à une baisse des marges liée, entre autres, à la concurrence et aux mesures réglementaires.

Dans les branches manufacturières, les évolutions ont largement dépendu des conditions spécifiques des marchés sur lesquels les entreprises opèrent. L'industrie pharmaceutique a ainsi enregistré des performances très favorables en 2012, après avoir subi en 2011 le contrecoup d'une année 2010 marquée par d'importantes recettes. D'une manière générale, en raison de son caractère

innovant et de son taux élevé de valeur ajoutée, l'industrie pharmaceutique a été moins impactée par la crise financière que les autres branches industrielles. A l'opposé, la métallurgie a continué de subir les retombées d'un environnement international peu porteur marqué, entre autres, par la mise à l'arrêt voire la fermeture d'unités de production. Les entreprises de l'industrie chimique ont quant à elles fait face à une réduction sensible de leurs marges en 2012, en raison notamment des fluctuations du prix de certaines matières premières industrielles et des produits énergétiques.

2. Évolution de la situation financière des sociétés

Les éléments d'analyse financière qui suivent s'appuient sur la théorie d'interprétation des comptes annuels, à laquelle plusieurs ratios sont empruntés. La définition de ces derniers est détaillée à l'annexe 2.

Les ratios financiers sont présentés sous la forme de globalisations et de médianes. La globalisation d'un ratio divise la somme des numérateurs de toutes les sociétés par la

TABEAU 3 VALEUR AJOUTÉE ET RÉSULTAT D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	Valeur ajoutée		Résultat net d'exploitation		p.m. Importance, en pourcentage, des branches dans la valeur ajoutée totale en 2012 e
	2011	2012 e	2011	2012 e	
Industrie manufacturière	-0,4	0,6	-6,9	-10,0	26,6
dont:					
Industries agricoles et alimentaires	0,0	3,7	-8,9	8,9	4,1
Textiles, vêtements et chaussures	-1,7	0,6	-18,5	12,8	0,8
Bois, papier et imprimerie	1,7	0,4	4,7	-4,9	1,8
Industrie chimique	2,3	-5,4	-1,0	-24,7	3,7
Industrie pharmaceutique	-13,8	7,3	-38,6	40,1	2,9
Métallurgie et travail des métaux	2,8	-4,9	-16,3	-84,2	3,7
Fabrications métalliques	1,0	1,4	16,3	-1,7	5,4
Branches non manufacturières	5,3	1,7	0,3	-5,1	73,4
dont:					
Commerce de véhicules automobiles	12,2	-4,9	29,1	-25,1	2,5
Commerce de gros ⁽¹⁾	2,0	1,1	-7,4	-4,8	12,8
Commerce de détail ⁽¹⁾	5,8	1,2	3,7	-7,4	6,6
Transport et entreposage	0,4	2,2	n.s.	n.s.	8,4
Hébergement et restauration	9,5	2,1	16,8	-30,0	2,0
Information et communication	2,7	1,6	1,2	-7,3	7,0
Activités immobilières	6,9	7,8	4,1	7,4	3,1
Services aux entreprises	9,2	4,1	11,5	1,2	14,2
Énergie, eau et déchets	4,9	-8,4	2,8	-30,0	5,3
Construction	8,2	4,1	3,4	6,1	7,9
Total	3,7	1,4	-1,7	-6,3	100,0

Source: BNB.

(1) Hors commerce de véhicules automobiles.

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 observation au numérateur et au dénominateur, la globalisation indique surtout la situation des plus grandes entreprises. La médiane reflète au contraire l'évolution de l'ensemble de la distribution, car elle est influencée de manière égale par chaque entreprise, quelle que soit sa taille.

(1) Pour les grandes entreprises, le chiffre d'affaires est majoré des autres produits d'exploitation et diminué des subsides d'exploitation.

2.1 Rentabilité

Dans le cadre de cet article, la rentabilité est évaluée au moyen de quatre ratios: la marge nette sur ventes, la rentabilité des actifs d'exploitation, la rentabilité des capitaux propres et la rentabilité de l'actif total.

La marge nette sur ventes est égale au rapport entre le résultat net d'exploitation et le chiffre d'affaires⁽¹⁾. Elle exprime la performance commerciale pour une unité d'activité, indépendamment des éléments financiers, exceptionnels et fiscaux. Pour les PME, le ratio ne peut être calculé que si le chiffre d'affaires est renseigné dans les comptes annuels.

La rentabilité nette des actifs d'exploitation est le rapport entre le résultat net d'exploitation et les actifs d'exploitation. Ces derniers sont définis comme la somme des immobilisations non financières, des stocks, des créances à un an au plus et des comptes de régularisation⁽¹⁾. 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 donc pas au dénominateur. Le ratio exprime ainsi la performance commerciale par rapport aux éléments du bilan directement affectés à l'exploitation.

La rentabilité nette des capitaux propres, également connue sous le terme de *return on equity*, divise le résultat net après impôts par les capitaux propres. Elle exprime le rendement dont bénéficient les actionnaires après déduction de tous les frais et impôts. Dans une optique strictement financière, elle constitue donc la mesure ultime de la rentabilité.

Enfin, la rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges financières mesure la rentabilité de l'entreprise par rapport à l'ensemble de ses moyens d'action. Le bénéfice est considéré avant impôts et charges financières pour être indépendant de la fiscalité et de la politique de financement. Le ratio est de ce fait parfois appelé « rentabilité économique ».

(1) Il s'agit de la définition proposée dans Ooghe et Van Wymeersch (2006), *Traité d'analyse financière*, Intersentia, Anvers-Oxford.

GRAPHIQUE 5 ÉVOLUTION DE LA RENTABILITÉ
(pourcentages)



Le graphique 5 présente l'évolution des quatre ratios ainsi définis. En 2012, quelle que soit la mesure considérée, la rentabilité s'est repliée tant pour les grandes entreprises que pour les PME. Dans certains cas, dont plus particulièrement la rentabilité globalisée des grandes entreprises, le recul avait déjà débuté en 2011. À la fin de 2012, la plupart des ratios étudiés s'établissaient à des niveaux parmi les plus bas des dix, voire des quinze dernières années. Dans l'ensemble, la profitabilité des entreprises a donc été nettement affectée par la conjoncture récente.

Le tableau 4 détaille l'évolution de la marge nette sur ventes par branche d'activité, en termes globalisés. On peut constater que, depuis 2007, la contraction des marges a concerné la grande majorité des branches étudiées, dans des mesures toutefois assez variables. Seules l'industrie pharmaceutique et certaines industries technologiques (dans les fabrications métalliques) ont enregistré une hausse sur la période.

En 2012, les branches présentant les marges les plus élevées étaient les activités immobilières (22,6 %), l'industrie pharmaceutique (12,7 %) et les télécommunications (10,0 %). Les marges importantes de l'immobilier doivent être relativisées par les autres mesures de rentabilité: on constate en effet que, exprimée par rapport aux capitaux propres et à l'actif total, la rentabilité de la branche est nettement inférieure à la moyenne générale (cf. annexes 3 et 4).

Enfin, le graphique 6 décrit l'évolution de la distribution de la marge, pour une sélection de branches manufacturières. Il apparaît que tant les strates les plus rentables que les strates les moins rentables sont affectées par le cycle économique: généralement, les périodes de conjoncture favorable coïncident avec un déplacement de la distribution vers le haut, tandis que les périodes défavorables coïncident avec un déplacement vers le bas.

TABLEAU 4 MARGE NETTE SUR VENTES DES GRANDES ENTREPRISES, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(globalisation, pourcentages)

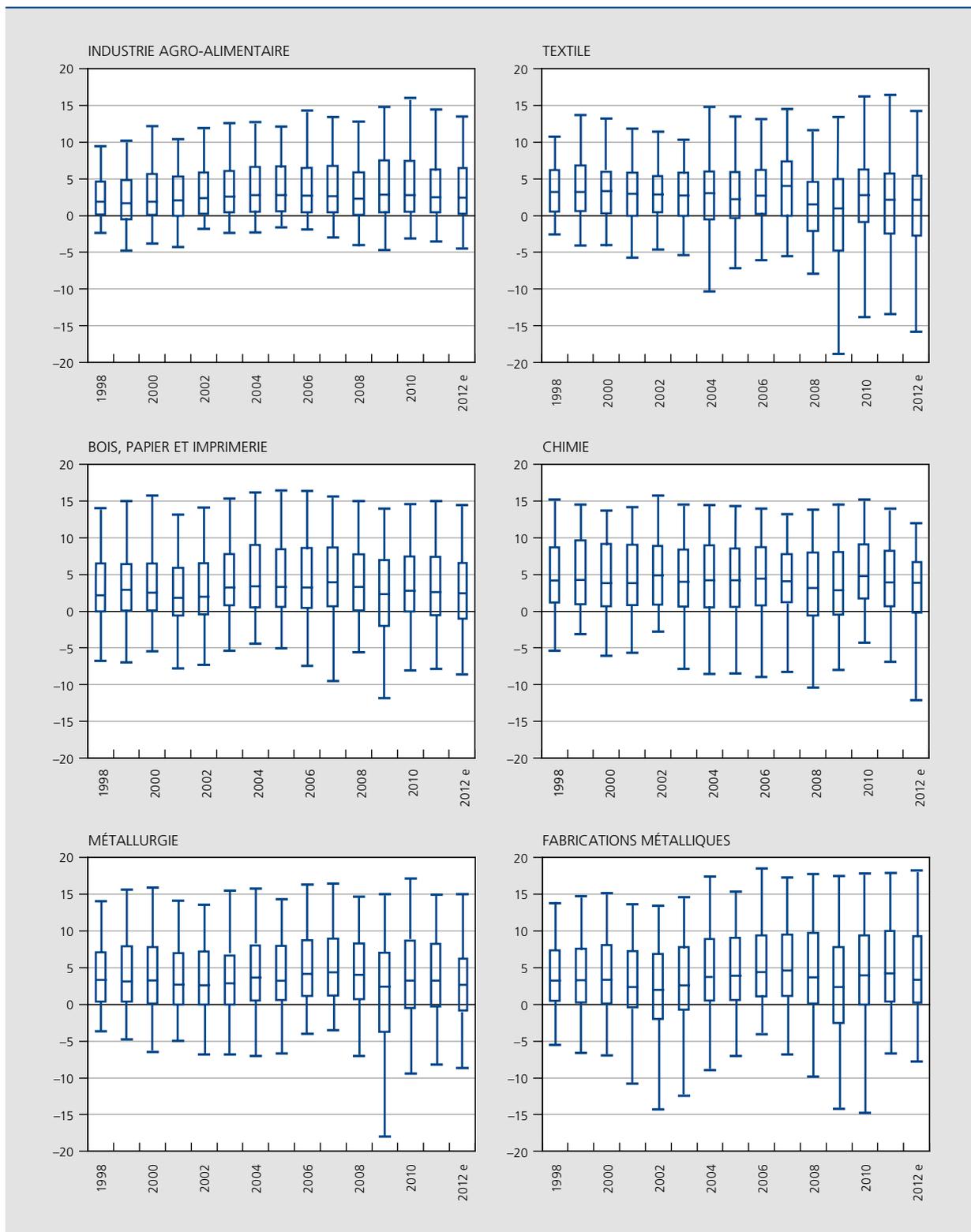
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 e	Δ 2007-2012
Industrie manufacturière	4,8	3,4	3,2	4,5	3,6	3,2	-1,6
dont:							
Industries agricoles et alimentaires	3,8	3,4	4,6	4,0	3,2	3,4	-0,4
Textiles, vêtements et chaussures	4,1	1,3	2,0	3,9	2,8	3,1	-1,0
Bois, papier et imprimerie	6,0	4,4	4,0	4,7	4,5	4,3	-1,7
Industrie chimique	5,2	2,5	3,2	5,5	5,2	3,8	-1,4
Industrie pharmaceutique	10,7	10,4	15,4	14,0	8,8	12,7	+2,0
Métallurgie et travail des métaux	5,4	2,9	-0,6	2,8	1,7	-0,1	-5,5
Fabrications métalliques	4,5	3,6	2,7	5,1	5,3	5,2	+0,7
Branches non manufacturières	4,6	4,3	4,0	4,1	3,6	3,4	-1,2
dont:							
Commerce de véhicules automobiles	2,2	1,1	0,6	1,5	2,0	1,6	-0,6
Commerce de gros ⁽²⁾	2,8	2,2	1,3	2,2	1,7	1,6	-1,2
Commerce de détail ⁽²⁾	3,4	3,1	3,3	3,6	3,5	3,2	-0,3
Transport et entreposage	5,8	6,5	7,4	4,7	2,7	3,5	-2,3
Hébergement et restauration	4,8	4,4	1,3	2,2	2,4	1,5	-3,2
Information et communication	12,1	12,2	11,5	11,2	11,0	10,0	-2,2
Activités immobilières	27,0	43,2	28,9	23,1	22,4	22,6	-4,4
Services aux entreprises	4,9	4,9	3,8	4,9	4,5	4,5	-0,4
Énergie, eau et déchets	6,2	5,6	6,5	6,5	6,5	5,1	-1,1
Construction	4,9	4,6	3,9	4,3	3,6	3,9	-1,0
Total	4,7	4,0	3,8	4,2	3,6	3,3	-1,4

Source: BNB.

(1) Hors commerce de véhicules automobiles.

GRAPHIQUE 6 DISTRIBUTION DE LA MARGE NETTE SUR VENTES DES GRANDES ENTREPRISES DANS UNE SÉLECTION DE BRANCHES MANUFACTURIÈRES ⁽¹⁾⁽²⁾

(pourcentages)



Source : BNB.

(1) Nombre de sociétés étudiées (2011) : 608 dans l'industrie agro-alimentaire, 223 dans le textile, 350 dans le regroupement « bois, papier et imprimerie », 271 dans la chimie, 536 dans la métallurgie et 539 dans les fabrications métalliques.

(2) Les box plots se lisent comme suit. Les extrémités inférieure et supérieure de la boîte correspondent respectivement au 1^{er} et au 3^e quartile. La ligne à l'intérieur de la boîte correspond à la médiane. Les extrémités des moustaches inférieure et supérieure correspondent respectivement au 1^{er} et au 9^e décile.

Il apparaît également que les mouvements sont souvent plus prononcés à l'extrémité inférieure de la distribution. Ceci indique que la proportion d'entreprises peu rentables est plus sensible aux fluctuations conjoncturelles que la proportion d'entreprises très rentables.

On constate en outre que chaque branche présente des caractéristiques propres. Ainsi, l'agro-alimentaire se distingue par une faible dispersion et par une sensibilité limitée à la conjoncture. A l'opposé, la distribution des fabrications métalliques est plus étendue et est aussi nettement plus affectée par le cycle économique, en particulier en son extrémité inférieure.

2.2 Solvabilité

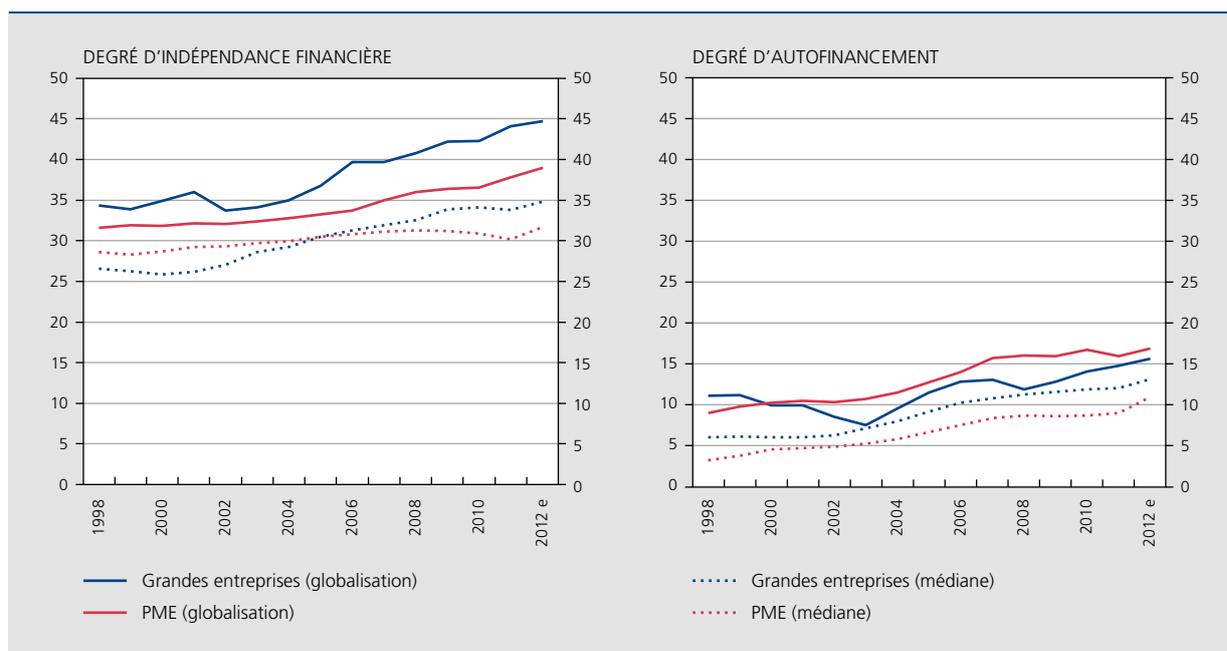
La solvabilité traduit la capacité des entreprises à honorer leurs engagements à court et à long termes. Ce critère est fondamental dans le diagnostic financier d'une société. Il occupe d'ailleurs une place prépondérante dans le modèle de santé financière développé par la Banque.

La principale mesure de la solvabilité est le degré d'indépendance financière. Il s'agit du 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, si nécessaire, de nouvelles dettes peuvent être contractées facilement et dans de bonnes conditions. Le degré d'indépendance financière peut également être interprété comme une mesure du risque financier encouru par une entreprise, la rémunération des tiers étant fixe, contrairement aux résultats de l'entreprise, qui fluctuent dans le temps.

En 2012, le ratio globalisé a gagné 0,7 points pour les grandes entreprises et 1,2 point pour les PME, s'établissant à respectivement 44,7 % et 39 % (graphique 7). Le mouvement ascendant a de nouveau traversé l'ensemble de la population: le ratio médian des grandes entreprises a progressé de 1 point, celui des PME de 1,5 point. Bien que ces évolutions reflètent l'image d'une solvabilité en permanente amélioration, l'examen de l'ensemble de la distribution amène à nuancer cette conclusion. Il apparaît en particulier que la hausse a surtout profité aux strates les plus solvables de la population, et que de nombreuses sociétés ont évolué à contre-courant du mouvement haussier majoritaire. On constate notamment une augmentation régulière du pourcentage de sociétés présentant des capitaux propres négatifs: celui-ci est passé de 14,9 % à 17,3 % au cours des quinze dernières années. Il s'agit généralement de (très) petites entreprises, dont une part importante disparaît à plus ou moins brève échéance.

GRAPHIQUE 7 INDÉPENDANCE FINANCIÈRE ET DEGRÉ D'AUTOFINANCEMENT
(pourcentages)



Source : BNB.

Une autre mesure de la solvabilité est donnée par le degré d'autofinancement: il s'agit de la division de la somme du résultat reporté et des réserves par le total du passif. Ce ratio est lui aussi très souvent présent dans les modèles de prévision des défaillances, car il traduit la rentabilité passée d'une entreprise, sa politique de dividende et, indirectement, son ancienneté. Une entreprise établie de longue date, ayant accumulé des bénéfices et pratiquant une politique de dividendes conservatrice est moins risquée qu'une jeune entreprise qui n'a pas encore pu constituer de réserves. Comme il ressort du graphique 7, ce ratio a lui aussi connu une tendance haussière au cours des quinze dernières années, en termes tant globalisés que médians. Comme dans le cas du degré d'indépendance financière, il faut toutefois souligner que l'extrémité inférieure de la distribution s'est inscrite en baisse sur la même période.

Les charges d'intérêts moyennes des dettes financières permettent quant à elles d'évaluer le coût du recours au financement externe. Le ratio divise les charges des dettes par la somme des dettes financières à court et long termes. Le ratio n'est pas calculé pour les PME, car leur compte de résultats ne permet pas d'isoler parfaitement les charges des dettes⁽¹⁾.

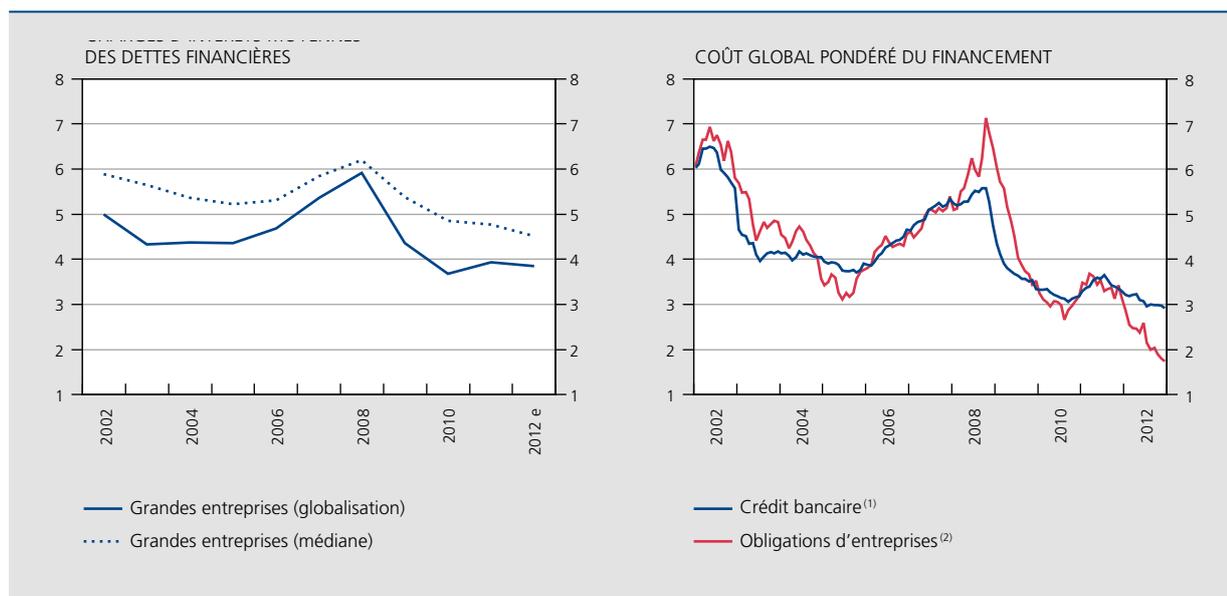
Après avoir nettement reculé en 2009 et en 2010, parallèlement à l'assouplissement de la politique monétaire dans la zone euro, le ratio globalisé des grandes entreprises

s'est depuis lors stabilisé légèrement en-dessous de 4 %, ne fluctuant que très peu tant en 2011 qu'en 2012 (première partie du graphique 8). Le ratio médian a connu une tendance similaire, bien que moins prononcée. Au cours des deux dernières années sous revue, le coût des dettes financières est ainsi demeuré à un niveau historiquement bas. C'est ce qui ressort également des statistiques basées sur les enquêtes MIR⁽²⁾ et sur le rendement des obligations d'entreprises (deuxième partie du graphique 8).

Enfin, il est à souligner que, depuis l'éclatement de la crise financière, les entreprises ont accru leur recours aux sources de financement non bancaire, dont plus particulièrement les obligations d'entreprise. Entre 2008 et 2012, la part des dettes bancaires dans les dettes financières est en effet revenue de 44,7 % à 35,3 %, tandis que la part des emprunts obligataires est passée de 5,1 % à 11,1 % (graphique 9). Ce glissement de la structure de financement a été suscité, entre autres, par un resserrement des conditions d'octroi du crédit bancaire ainsi que par les rendements relativement faibles associés aux obligations d'entreprise. La part des emprunts intra-groupe, qui constituent la majeure partie de la rubrique « autres

(1) Dans les schémas abrégés, les charges des dettes sont en effet englobées dans la rubrique « charges financières » (rubrique 65).
 (2) Les enquêtes MIR (Monetary financial institutions interest rates) sont des enquêtes harmonisées au sein de la zone euro. Elles portent sur les taux appliqués par les institutions financières monétaires aux dépôts et aux emprunts des sociétés non financières et des ménages.

GRAPHIQUE 8 COÛTS DE FINANCEMENT
 (pourcentages)



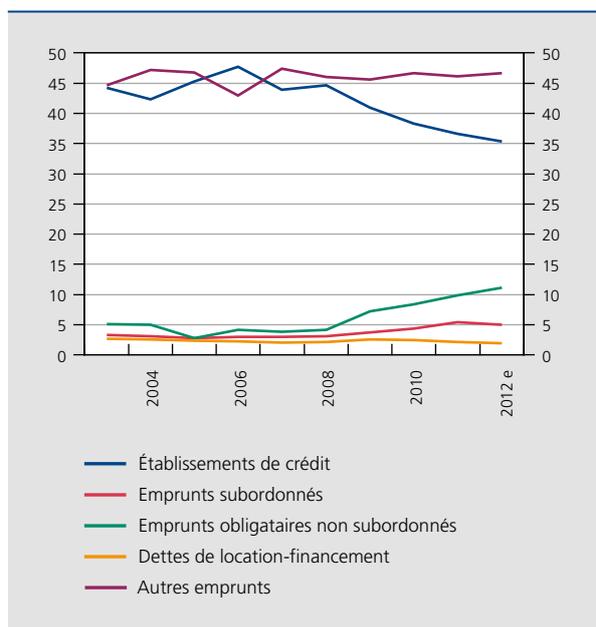
Sources: BNB, Thomson Reuters Datastream.

(1) Taux moyen pondéré appliqué par les banques belges aux crédits aux nouveaux crédits aux entreprises. La pondération est basée sur les encours des différents types de crédits.

(2) Rendement d'un indice d'obligations libellées en euros émises par des sociétés non financières de la zone euro, toutes maturités confondues, indice pondéré par les encours.

GRAPHIQUE 9 ÉVOLUTION DE LA VENTILATION DES DETTES FINANCIÈRES

(pourcentages, grandes entreprises)



Source : BNB.

emprunts», est quant à elle restée particulièrement stable au cours de la dernière décennie, oscillant entre 43 % et 47 %. Enfin, le recours aux emprunts subordonnés, qui eux aussi concernent généralement des crédits interentreprises, s'est quelque peu accru au cours des dernières années, tout en restant relativement marginal.

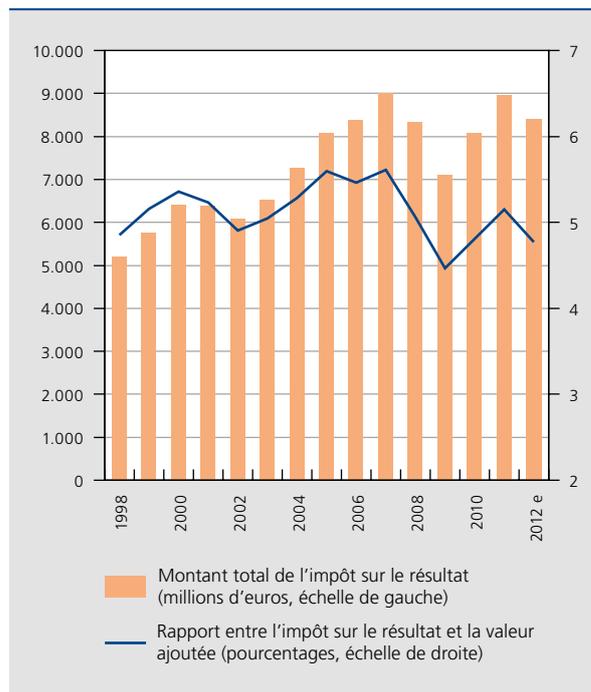
3. Tendances récentes en matière d'impôt des sociétés

3.1 Introduction

Ce paragraphe présente les tendances récentes en matière d'imposition des sociétés, telles qu'elles ressortent des comptes annuels déposés à la Centrale des bilans.

L'impôt payé par les sociétés peut être évalué au moyen de la rubrique « Impôts sur le résultat » (rubrique 67/77 des comptes annuels). Cette rubrique concerne d'abord les charges fiscales relatives au résultat de l'exercice, soit essentiellement les impôts et précomptes dus ou versés, les suppléments, les provisions comptabilisées en cas de litige fiscal et les impôts étrangers. La rubrique concerne également les suppléments relatifs aux résultats antérieurs, ainsi que les régularisations d'impôts et les reprises de provisions fiscales⁽¹⁾.

GRAPHIQUE 10 ÉVOLUTION DE L'IMPÔT SUR LE RÉSULTAT DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

Le montant total renseigné dans la rubrique a connu une tendance nettement haussière entre 1998 et 2007, passant progressivement de 5,2 milliards d'euros à 9 milliards d'euros (graphique 10). Il a depuis lors fluctué en fonction de la conjoncture économique, pour s'établir à 8,4 milliards en 2012. Sur la même période, le rapport entre l'impôt sur le résultat et la valeur ajoutée a varié dans une fourchette comprise entre 4,5 et 5,6 %. Bien qu'il soit régulièrement utilisé, ce ratio ne permet pas d'évaluer la pression fiscale qui pèse sur les sociétés, car la valeur ajoutée ne correspond pas à la base taxable et n'évolue pas comme celle-ci. C'est pourquoi le présent paragraphe se concentre sur le concept de taux d'imposition implicite, qui est la mesure statistique la plus appropriée.

3.2 Concept de taux d'imposition implicite

On distingue généralement trois mesures de la pression fiscale exercée sur les bénéfices des sociétés : le taux nominal, le taux effectif et le taux implicite. Le taux nominal est la mesure la plus directe : il correspond au taux standard appliqué à la base imposable. Ce taux ne donne toutefois qu'une image partielle de la pression fiscale, car

(1) Pour une description détaillée du contenu de la rubrique, voir l'article 96 de l'Arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés.

la base imposable peut fortement varier en raison des abattements fiscaux, des méthodes d'amortissement ou de l'existence de régimes préférentiels. Le taux effectif est une mesure calculée pour des situations spécifiques, en tenant compte de différents paramètres tels que le taux nominal, les méthodes d'amortissement et les déductions. Enfin, le taux implicite, qui est étudié ici, est une estimation statistique obtenue en divisant le produit de l'impôt par un agrégat représentatif des revenus d'une société.

Le taux d'imposition implicite des sociétés peut être calculé de multiples manières et au départ de trois sources : les comptes nationaux, les statistiques fiscales et les comptes annuels. Chaque source présente des avantages et des inconvénients. Les données de la Centrale des bilans permettent d'isoler les sociétés bénéficiaires et de ne calculer un taux que pour elles seules. Elles permettent aussi de calculer des mesures de dispersion au départ des données individuelles. Les comptes annuels n'autorisent par contre qu'une approximation des concepts fiscaux utilisés pour l'imposition.

Comme le souligne néanmoins Valenduc (2004), le dénominateur du taux implicite doit correspondre à un agrégat proche de la notion économique de revenu, et non à l'agrégat le plus proche de la base imposable. En effet, l'idée sous-jacente au taux d'imposition implicite n'est pas de copier un taux moyen d'imposition obtenu sur la base des données fiscales, mais d'obtenir indirectement un indicateur économique de la charge fiscale effective. Ainsi, lorsqu'une partie du revenu est exonérée, cela doit se traduire par un écart entre le taux d'imposition implicite et le taux d'imposition nominal correspondant⁽¹⁾. Corollairement, c'est d'abord l'évolution de l'indicateur, plutôt que son niveau, qui doit être analysée. Des études comparatives montrent d'ailleurs la diversité des résultats obtenus en fonction de la source et de la méthode utilisées⁽²⁾. En d'autres termes, il n'existe pas de définition univoque du taux d'imposition implicite. C'est pourquoi plusieurs tests ont été menés, au terme desquels les mesures les plus pertinentes ont été retenues.

Les résultats sont présentés au graphique 11, en termes globalisés et médians. Un taux globalisé additionnel incluant les activités de sièges sociaux (NACE-BEL 70100) est également calculé. Cette branche, qui regroupait autrefois les centres de coordination, contient aujourd'hui de nombreuses sociétés de financement intra-groupe caractérisées, entre autres, par un recours intensif à la déduction fiscale pour capital à risque (« intérêts notionnels »).

Enfin, à titre indicatif, le taux implicite calculé par Eurostat au départ des comptes nationaux est également présenté⁽³⁾. Ce taux global concerne l'ensemble des sociétés

privées, y compris les sociétés financières. Si cette population diffère donc quelque peu de celle qui est étudiée ici, les résultats obtenus n'en sont pas moins similaires.

3.3 Méthode de calcul

Après analyse, deux mesures du taux d'imposition implicite ont été retenues. Celles-ci se différencient par le traitement au dénominateur des plus-values, réductions de valeur et moins-values sur actions et parts. Dans le premier taux, ces opérations sont considérées comme faisant partie du bénéfice des sociétés. Dans le second, elles en sont déduites au même titre que les revenus définitivement taxés (RDT). Les deux taux ont par contre le même numérateur, à savoir à la rubrique « impôt sur le résultat » des comptes annuels (cf. ci-dessus).

Le dénominateur du premier taux correspond au bénéfice avant impôt tel qu'il ressort des comptes annuels (rubrique 9903), dont on soustrait une estimation des RDT. Cette correction, uniquement possible pour les grandes entreprises (c'est-à-dire les sociétés déposant un schéma complet), est obtenue en multipliant les produits des immobilisations financières (rubrique 750) par la part des participations dans les immobilisations financières inscrites à l'actif du bilan. Applicable sous certaines conditions, le régime des RDT vise à éviter de taxer plusieurs fois les mêmes bénéfices lorsqu'ils sont transférés d'une filiale à la société-mère, selon le principe *non bis in idem*.

Outre son évolution baissière, le premier taux se caractérise par une volatilité prononcée dans le cas du ratio globalisé (cf. graphique 11). Cette volatilité s'explique, pour l'essentiel, par quelques plus-values, réductions de valeur et moins-values de grande ampleur sur actions et parts⁽⁴⁾. Jusqu'à très récemment, en vertu également du principe *non bis in idem*, les plus-values sur réalisation d'actions étaient immunisées dans la grande majorité des cas, la plus-value étant censée représenter un accroissement de valeur déjà soumis à l'impôt via les bénéfices placés en réserves par la filiale⁽⁵⁾. Ce point de vue est régulièrement débattu, attendu que l'augmentation ou la diminution

(1) Valenduc (2004), « Les taux d'imposition implicite du travail, du capital, de la consommation et des transferts sociaux », *Bulletin de documentation du SPF Finances*.

(2) Voir par exemple Conseil Central de l'économie (2012), « Méthodologies utilisées pour le calcul des taux d'imposition implicite », note documentaire CCE 2012-0224.

(3) Voir Eurostat (2013), *Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway*, Luxembourg, Publication Office of the European Union.

(4) À titre d'exemple, les fluctuations du premier taux entre 2002 et 2004 s'expliquent en grande partie par une plus-value sur actions réalisée en 2003 par la société Belgacom, pour un montant de près de 6 milliards d'euros. Cette plus-value exonérée a eu pour effet de gonfler le dénominateur du ratio, induisant une diminution du taux implicite en 2003 suivie d'un rebond en 2004.

(5) Les plus-values réalisées sur actions et parts étaient totalement immunisées à condition que les revenus éventuels de ces actions soient susceptibles d'être déduits au titre de RDT. Quant aux réductions de valeur et aux moins-values sur actions et parts, elles étaient généralement non déductibles.

de valeur d'une action dépend d'autres facteurs, tels que les perspectives de croissance, la position concurrentielle et l'offre sur le marché⁽¹⁾. En 2012, le régime de taxation des plus-values a connu deux modifications, qui entreront en vigueur à partir de l'exercice d'imposition 2014. D'une part, les plus-values sur actions et parts détenues depuis moins d'un an seront soumises au taux distinct de 25,75 %. D'autre part, une cotisation spécifique de 0,412 % sera appliquée aux plus-values exonérées réalisées par les grandes sociétés⁽²⁾.

Dans les comptes annuels, les opérations sur actions et parts ne peuvent pas être parfaitement isolées, car elles sont englobées avec d'autres écritures exceptionnelles au sein des rubriques 763 (« Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés »), 663 (« Moins-values sur réalisation d'actifs immobilisés »), 661 (« Réductions de valeur sur immobilisations financières ») et 761 (« Reprises de réductions de valeur sur immobilisations financières »). Un sondage parmi une cinquantaine de comptes annuels a toutefois montré que la majeure partie des montants

inscrits dans ces rubriques se rapporte à des opérations sur actions jusqu'à présent exonérées ou non déductibles, qui sont d'ailleurs généralement renseignées dans l'annexe comme source de disparités entre le bénéfice comptable et le bénéfice taxable.

Sur la base de ces considérations, et eu égard au débat relatif à l'exonération des plus-values sur actions et parts, un deuxième taux a été calculé. Le dénominateur de ce dernier est obtenu en corrigeant le dénominateur du premier taux pour les montants renseignés dans les rubriques 761, 763, 661 et 663. Cette correction n'est possible que pour les grandes entreprises, car les comptes annuels des PME ne détaillent pas les éléments du résultat exceptionnel. Elle impacte essentiellement le taux globalisé: celui-ci devient beaucoup moins volatile et atteint un niveau sensiblement supérieur, car la correction la plus importante concerne les plus-values exonérées (qui sont donc soustraites du dénominateur).

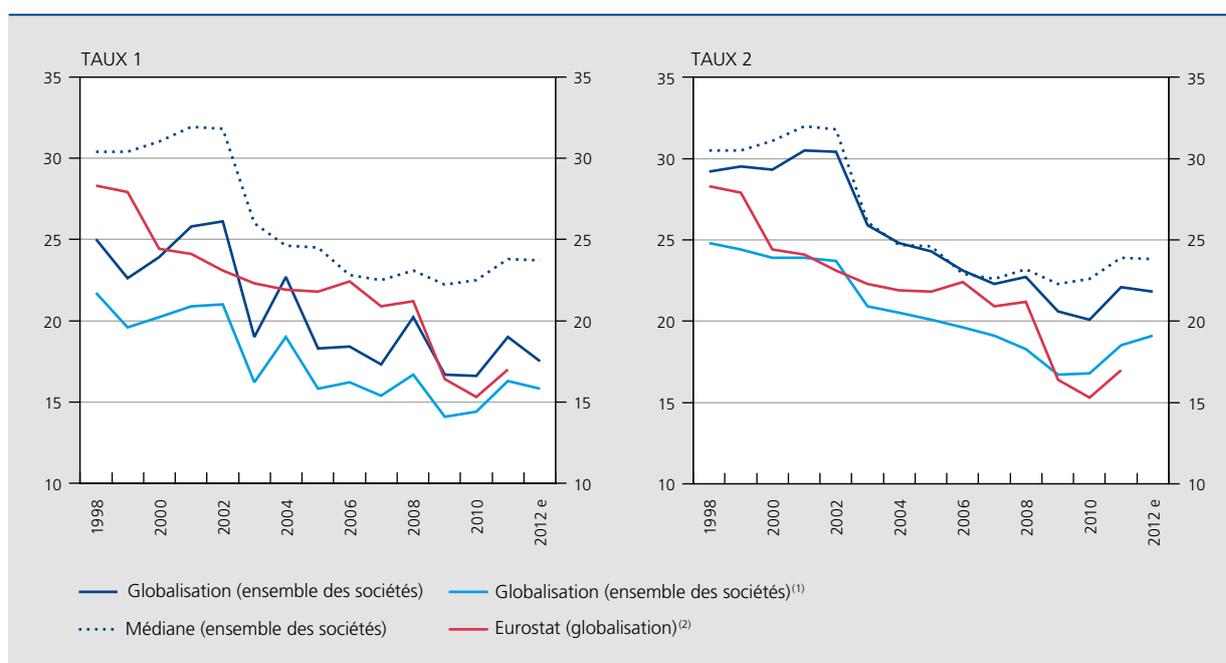
3.4 Commentaire

Les résultats obtenus sont décrits au graphique 11 et au tableau 5. L'ensemble des données chiffrées sont détaillées à l'annexe 5. En termes globalisés, le premier

(1) Voir à cet égard la proposition de loi modifiant l'article 192 du Code des impôts sur les revenus en ce qui concerne l'exonération des plus-values sur actions dans l'impôt des sociétés, déposée par M. John Crombez en 2009 (document législatif n°4-1476/1).

(2) Les réductions de valeur et moins-values sur actions et parts resteront par contre non déductibles.

GRAPHIQUE 11 TAUX D'IMPOSITION IMPLICITE DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES
(pourcentages)



Source : BNB.

(1) Y compris les activités de sièges sociaux (NACE-BEL 70.100).

(2) Ensemble des sociétés privées, y compris les sociétés financières, toutes tailles confondues. Données disponibles jusqu'en 2011.

TABLEAU 5 ÉVOLUTION DU TAUX D'IMPOSITION IMPLICITE DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES DEPUIS 1998
(pourcentages)

	1998	2005	2012 e	Δ 1998-2012	Δ 2005-2012
Taux 1					
Globalisation (ensemble des sociétés)	25,0	18,3	17,5	-7,4	-0,8
Globalisation (ensemble des sociétés) ⁽¹⁾	21,7	15,8	15,8	-5,9	0,0
Médiane (ensemble des sociétés)	30,4	24,5	23,7	-6,7	-0,9
Taux 2					
Globalisation (ensemble des sociétés)	29,2	24,3	21,8	-7,4	-2,5
Globalisation (ensemble des sociétés) ⁽¹⁾	24,8	20,1	19,1	-5,7	-1,0
Médiane (ensemble des sociétés)	30,5	24,6	23,7	-6,8	-0,9

Source: BNB.

(1) Y compris les activités de sièges sociaux (NACE-BEL 70100).

taux s'est établi à 17,5 % en 2012, contre 21,8 % pour le second taux. En termes médians, les deux mesures atteignent un niveau identique (23,7 % en 2012), ce qui témoigne du fait que la correction pour les opérations sur actions et parts concerne une minorité d'entreprises. Par ailleurs, on constate que l'élargissement de la population aux activités de sièges sociaux implique une baisse des taux globalisés. Cette branche se caractérise en effet par un taux d'imposition nettement inférieur à la moyenne, en raison principalement de son recours intensif aux intérêts notionnels.

Au cours des quinze dernières années, les deux taux d'imposition étudiés se sont contractés significativement : selon la mesure considérée, la baisse a atteint entre 5,7 et 7,4 points de pourcentage. La tendance baissière s'est nettement essoufflée sur la période récente, en raison notamment d'un léger redressement depuis quelques années.

Dans l'ensemble, ces évolutions traduisent l'impact des modifications apportées à l'impôt des sociétés depuis quinze ans.

Une première réforme, instaurée par la loi du 24 décembre 2002 et entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003, a nettement diminué les taux d'imposition nominaux. Le taux normal est passé de 40,17 % à 33,99 % (y compris la contribution complémentaire de crise de 3 %), et les taux réduits pour les bénéfices imposables inférieurs à 322 500 euros ont également été diminués⁽¹⁾. Pour les PME, cette réforme a de plus prévu une exonération des bénéfices réservés pour investissement, ainsi qu'une exonération de majoration d'impôt en cas d'absence ou d'insuffisance de versements

anticipés durant les trois premiers exercices comptables. Dans un but de neutralité budgétaire, plusieurs mesures compensatoires ont par ailleurs été adoptées, dont un durcissement des conditions d'application du système des RDT, une modification des règles d'amortissement pour les sociétés ne bénéficiant pas des taux réduits⁽²⁾, et l'application d'un précompte de 10 % sur les boni de liquidation.

La deuxième réforme a été instaurée par la loi du 22 juin 2005 et concerne la déduction fiscale pour capital à risque, plus communément désignée par l'expression « intérêts notionnels ». Cette mesure a pris effet à partir de l'exercice d'imposition 2007. Elle permet aux sociétés de déduire de leur base imposable un montant d'intérêts fictifs (« notionnels ») calculés sur leurs fonds propres « corrigés ». L'objectif de la mesure est de réduire la différence de traitement fiscal entre le financement par endettement et le financement par fonds propres, et d'offrir une alternative à la fin du régime des centres de coordination⁽³⁾. Les intérêts notionnels déductibles sont calculés en appliquant aux fonds propres corrigés un taux basé sur le rendement des obligations linéaires (OLO) à

(1) Les taux réduits s'appliquent sous certaines conditions (cf. article 295 du Code des impôts sur les revenus). La loi du 24 décembre 2002 les a fixés comme suit, par tranche de base imposable :

– sur la tranche de 0 à 25 000 euros : 24,98 % (y compris la contribution complémentaire)

– sur la tranche de 25 000 à 90 000 euros : 31,93 %

– sur la tranche de 90 000 à 322 500 euros : 35,54 %.

Pour mémoire, ils étaient fixés comme suit avant la réforme :

– sur la tranche de 0 à 25 000 euros : 28,84 %

– sur la tranche de 25 000 à 89 500 euros : 37,08 %

– sur la tranche de 89 500 à 323 750 euros : 42,23 %

(2) D'une part, les annuités d'amortissement doivent être prises en compte pro rata temporis. D'autre part, les frais accessoires au prix d'achat doivent être amortis au même rythme que le bien acquis, et non plus en une seule fois au cours de l'année d'acquisition.

(3) Pour rappel, le régime des centres de coordination s'appliquait aux sociétés ayant pour objet la gestion des flux financiers au sein d'un groupe multinational.

TABLEAU 6 TAUX D'INTÉRÊT EFFECTIVEMENT APPLICABLE DANS LE CADRE DE LA DÉDUCTION FISCALE POUR CAPITAL À RISQUE (pourcentages)

Exercice d'imposition	Taux de base	Taux majoré pour les PME
2007	3,442	3,942
2008	3,781	4,281
2009	4,307	4,807
2010	4,473	4,973
2011	3,800	4,300
2012	3,425	3,925
2013	3,000	3,500
2014	2,742	3,242

Source : BNB.

10 ans émises par l'État belge. Pour les PME, le taux est majoré de 0,5 point de pourcentage. La correction sur les fonds propres vise essentiellement à éviter les déductions en cascade et à prévenir les abus⁽¹⁾.

La loi du 22 juin 2005 a également supprimé le droit d'enregistrement de 0,5 % sur les apports en société. Elle contient en outre plusieurs mesures visant à assurer la neutralité budgétaire⁽²⁾. D'après les estimations présentées lors des travaux parlementaires, la principale disposition compensatoire concerne l'exonération des plus-values réalisées, dont seul le montant net (c'est-à-dire hors frais afférents à la réalisation) est dorénavant exonéré.

Au cours des dernières années, diverses dispositions légales ont progressivement restreint l'ampleur de la déduction. L'ensemble de ces restrictions constitue la principale cause du léger redressement du taux d'imposition implicite depuis 2010. Le taux de base utilisé pour la déduction a ainsi été plafonné à 3,8 % (exercices d'imposition 2011 et 2012), puis à 3 % (à partir de l'exercice d'imposition 2013). Comme il ressort du tableau 6, les taux applicables ont augmenté jusqu'en 2010, en conséquence de la hausse progressive du rendement des OLO. Ils ont depuis lors baissé significativement, à la suite du plafonnement puis de la baisse du rendement des obligations d'État. Outre la baisse

(1) Les capitaux propres sont notamment diminués de la valeur fiscale nette des actions et parts propres ou ayant la nature d'immobilisations financières. Pour une description plus complète des modalités d'application de la déduction fiscale pour capital à risque, voir par exemple Vivet D. (2012), « Résultats et situation financière des entreprises en 2011 », BNB, *Revue économique*, décembre.

(2) Les autres mesures compensatoires sont la suppression de la déduction pour investissement (à l'exception principalement des investissements respectueux de l'environnement) et la suppression du crédit d'impôt pour les nouveaux fonds propres.

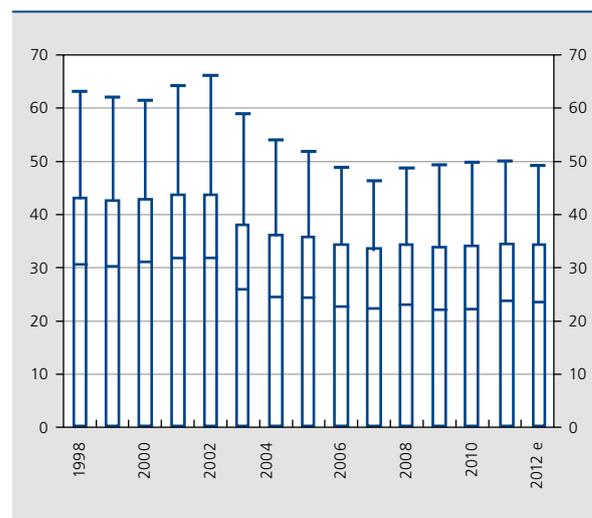
(3) Auparavant, les intérêts non déduits pouvaient être reportés pendant sept ans.

des taux, la possibilité de report à un exercice ultérieur des intérêts dont le montant dépasse la base imposable a été supprimée à partir de l'exercice d'imposition 2013⁽³⁾. En ce qui concerne le stock d'intérêts qui n'avaient pas encore été déduits avant l'exercice 2013, le report restera possible pendant sept ans mais selon des règles plus strictes.

Enfin, l'analyse au départ des comptes individuels permet de calculer la distribution complète du taux d'imposition implicite (graphique 12). Comme les mesures médianes et globalisées, l'ensemble de la distribution s'est déplacée vers le bas après la réforme de 2002, avant de se redresser légèrement au cours des dernières années.

La distribution se caractérise par une dispersion importante. D'une part, le taux implicite de nombreuses sociétés est très faible. On constate en particulier que, chaque année, un quart des sociétés présentent un taux implicite égal à zéro. Cette situation s'explique généralement par la déduction de pertes fiscales antérieures, ainsi que par la déduction pour intérêts notionnels. D'autre part, à l'autre extrémité, la distribution se caractérise par une proportion non négligeable de sociétés dont le taux implicite dépasse nettement le taux d'imposition nominal. Ainsi, en 2012, 10 % des sociétés présentaient un taux supérieur à 49 %. Dans de très nombreux cas, il s'agit d'entreprises ayant comptabilisé soit des suppléments d'impôts sur les exercices antérieurs, soit des dépenses fiscalement non admises.

GRAPHIQUE 12 DISTRIBUTION DU TAUX D'IMPOSITION IMPLICITE DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES (TAUX 2)⁽¹⁾ (pourcentages)



Source : BNB.

(1) Les box plots se lisent comme suit. Les extrémités inférieure et supérieure de la boîte correspondent respectivement au 1^{er} et au 3^e quartile. La ligne à l'intérieur de la boîte correspond à la médiane. Les extrémités des moustaches inférieure et supérieure correspondent respectivement au 1^{er} et au 9^e décile.

Conclusion

En 2012, le résultat net d'exploitation des sociétés non financières a poursuivi son érosion (-6,3 %), pour s'établir à 30,3 milliards d'euros. Ce nouveau recul reflète une conjoncture défavorable marquée, entre autres, par les tensions financières et l'atonie de la demande dans la zone euro. Dans l'ensemble, les sociétés n'ont pas été en mesure de répercuter intégralement la hausse de leurs coûts sur leurs prix de vente. Si le résultat d'exploitation reste toujours inférieur au sommet atteint avant la récession de 2008-2009 (35,5 milliards d'euros), il faut rappeler qu'il avait plus que doublé entre 2001 et 2007.

L'analyse en fonction de la taille des entreprises montre que les évolutions récentes du compte d'exploitation ont été nettement plus favorables aux PME. De manière générale, les grandes entreprises sont plus sensibles aux cycles économiques, car elles sont plus orientées vers les activités industrielles et le commerce international. On constate notamment que 31,9 % de la valeur ajoutée des grandes entreprises provient de l'industrie manufacturière, contre 11,6 % de celle des PME. Ces dernières sont par contre plus impliquées dans les branches exposées à la demande intérieure, dont la construction, le commerce de détail, l'horeca, l'immobilier et les services aux entreprises. De ce fait, les PME ont été plus abritées des fluctuations conjoncturelles des dernières années, car celles-ci ont surtout été déterminées par l'environnement international.

En 2011, c'étaient principalement les branches manufacturières qui avaient contribué au ralentissement de l'activité, sous l'effet du moindre dynamisme des échanges commerciaux et du renchérissement des matières premières. La poursuite du ralentissement en 2012 a par contre trouvé l'essentiel de sa source dans les branches orientées vers la demande intérieure. Le commerce de détail a ainsi particulièrement souffert de l'atonie de la consommation des ménages depuis le début de 2011 : la valeur ajoutée et le résultat d'exploitation de cette branche ont enregistré en 2012 leur évolution la moins favorable depuis plus de quinze ans. Le commerce de véhicules automobiles a quant à lui été plus spécialement impacté par la propension des ménages à reporter leurs achats de biens durables, ainsi que par suppression de certains subsides accordés par les pouvoirs publics lors de l'achat de véhicules écologiques. Dans la construction, l'activité a également été tributaire de l'atonie de la demande intérieure, et plus particulièrement de la faiblesse des investissements en logements des ménages ainsi que de l'essoufflement des investissements des entreprises.

L'analyse de la rentabilité montre notamment que, depuis 2007, la contraction des marges a concerné la grande majorité des branches étudiées, dans des mesures toutefois assez variables. Seules l'industrie pharmaceutique et certaines industries technologiques ont enregistré une hausse sur la période. Aujourd'hui, les branches présentant les marges les plus élevées sont les activités immobilières, l'industrie pharmaceutique et les télécommunications. Les marges importantes de l'immobilier doivent être relativisées par les autres mesures de rentabilité : on constate en effet que, exprimée par rapport aux capitaux propres et à l'actif total, la rentabilité de la branche est nettement inférieure à la moyenne générale.

La dernière partie de l'article analyse les tendances récentes en matière d'imposition des sociétés. Cette analyse est basée sur le concept de taux d'imposition implicite, qui se définit comme le rapport entre le produit de l'impôt et un agrégat représentatif des revenus d'une société. Deux mesures du taux d'imposition implicite ont été retenues. Celles-ci se différencient par le traitement au dénominateur des plus-values, réductions de valeur et moins-values sur actions et parts. Dans le premier taux, ces opérations sont considérées comme faisant partie du bénéfice des sociétés. Dans le second, elles en sont déduites au même titre que les revenus définitivement taxés.

En termes globalisés, le premier taux d'imposition implicite s'est établi à 17,5 % en 2012, contre 21,8 % pour le second taux. En termes médians, les deux mesures atteignent par contre un niveau identique (23,7 % en 2012), ce qui témoigne du fait que la correction pour les opérations sur actions et parts concerne une minorité d'entreprises. Par ailleurs, on constate que l'élargissement de la population aux activités de sièges sociaux implique une baisse des taux globalisés. Cette branche se caractérise en effet par un taux d'imposition nettement inférieur à la moyenne, en raison principalement de son recours intensif aux intérêts notionnels.

Au cours des quinze dernières années, les deux taux d'imposition étudiés se sont contractés significativement : selon la mesure considérée, la baisse a atteint entre 5,7 et 7,4 points de pourcentage. Dans l'ensemble, cette évolution traduit l'impact des réformes apportées à l'impôt des sociétés depuis quinze ans. Il faut toutefois noter que la tendance baissière s'est nettement essoufflée sur la période récente. Les taux se sont même légèrement redressés au cours des dernières années, à la suite essentiellement des restrictions imposées au régime des intérêts notionnels.

Annexe 1

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
Industrie chimique	20
Industrie pharmaceutique	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 de véhicules automobiles	45
Commerce de gros ⁽²⁾	46
Commerce de détail ⁽²⁾	47
Transport et entreposage	49-53
Hébergement et restauration	55-56
Information et communication	58-63
Activités immobilières	68
Services aux entreprises ⁽³⁾	69-82
Énergie, eau et déchets	35-39
Construction	41-43

(1) Excepté 64, 65, 70100, 75, 94, 98 et 99.

(2) À l'exclusion des véhicules automobiles et des motocycles.

(3) À l'exclusion des activités de sièges sociaux (70100).

Annexe 2

DÉFINITION DES RATIOS

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet	abrégé
1. Taux de renouvellement des immobilisations corporelles		
Numérateur (N)	8169 + 8229 – 8299	8169 + 8229 – 8299
Dénominateur (D)	8199P + 8259P – 8329P	8199P + 8259P – 8329P
Ratio = N/D × 100		
Conditions de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
8169 + 8229 – 8299 > 0 ⁽¹⁾		
2. Marge nette sur ventes		
Numérateur (N)	9901 + 9125	9901 + 9125
Dénominateur (D)	70 + 74 – 740	70
Ratio = N/D × 100		
Condition de calcul du ratio:		
Schémas abrégés: 70 > 0		
3. 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 × 100		
Conditions de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
20 + 21 + 22/27 + 3 + 40/41 + 490/1 > 0 ⁽¹⁾		
4. Rentabilité nette des capitaux propres, hors résultat exceptionnel		
Numérateur (N)	9904 – 76 + 66	9904 – 76 + 66
Dénominateur (D)	10/15	10/15
Ratio = N/D × 100		
Conditions de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
10/15 > 0 ⁽¹⁾		
5. Rentabilité nette de l'actif total avant impôts et charges des dettes, hors résultat exceptionnel		
Numérateur (N)	9904 + 650 + 653 – 9126 + 9134 – 76 + 66	9904 + 65 – 9126 + 67/77 – 76 + 66
Dénominateur (D)	20/58	20/58
Ratio = N/D × 100		
Condition de calcul du ratio:		
Exercice comptable de 12 mois		
6. Degré d'indépendance financière		
Numérateur (N)	10/15	10/15
Dénominateur (D)	10/49	10/49
Ratio = N/D × 100		

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

DÉFINITION DES RATIOS (suite)

	Rubriques attribuées dans le schéma	
	complet	abrégé
7. Degré d'autofinancement		
Numérateur (N)	13 + 14	13 + 14
Dénominateur (D)	10/49	10/49
Ratio = N/D × 100		
8. Charges d'intérêts moyennes des dettes financières		
Numérateur (N)	650	
Dénominateur (D)	170/4 + 42 + 43	
Ratio = N/D × 100		
Condition de calcul du ratio :		
Exercice comptable de 12 mois		

Annexe 3

RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES APRÈS IMPÔTS⁽¹⁾, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(globalisation, pourcentages)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012 e	Δ 2007-2012
Industrie manufacturière	11,3	9,4	9,6	9,8	7,5	6,3	-5,0
dont:							
Industries agricoles et alimentaires	19,0	8,8	13,9	8,0	8,3	6,1	-12,9
Textiles, vêtements et chaussures	5,8	-2,8	1,5	4,5	3,1	4,3	-1,5
Bois, papier et imprimerie	5,7	5,2	1,7	3,6	4,3	4,0	-1,7
Industrie chimique	6,8	4,0	5,9	7,8	5,5	5,4	-1,4
Industrie pharmaceutique	4,3	5,1	6,5	6,3	4,4	5,8	+1,5
Métallurgie et travail des métaux	15,6	4,8	1,1	5,8	4,5	-1,4	-17,0
Fabrications métalliques	9,9	6,7	4,4	7,4	9,6	9,3	-0,6
Branches non manufacturières	8,2	6,7	5,0	5,9	5,9	5,2	-3,0
dont:							
Commerce de véhicules automobiles	12,0	2,6	1,8	6,3	8,8	5,6	-6,4
Commerce de gros ⁽²⁾	8,5	6,8	4,2	7,5	5,7	5,0	-3,6
Commerce de détail ⁽²⁾	10,8	8,2	8,0	9,3	10,0	9,6	-1,2
Transport et entreposage	7,6	6,6	2,6	3,1	1,5	2,6	-5,1
Hébergement et restauration	0,2	0,5	-1,7	1,5	1,6	0,4	+0,2
Information et communication	9,3	11,8	10,6	10,0	13,2	9,7	+0,3
Activités immobilières	3,5	3,5	1,5	1,5	2,5	2,4	-1,1
Services aux entreprises	9,2	7,1	5,1	7,2	6,8	5,9	-3,2
Énergie, eau et déchets	6,4	4,8	5,8	5,4	5,5	4,3	-2,1
Construction	11,1	8,9	7,8	7,9	8,2	7,3	-3,8
Total	9,2	7,5	6,4	7,1	6,4	5,5	-3,7

Source: BNB.

(1) Hors résultat exceptionnel.

(2) Hors commerce de véhicules automobiles.

Annexe 4

RENTABILITÉ NETTE DE L'ACTIF TOTAL AVANT IMPÔTS ET CHARGES FINANCIÈRES ⁽¹⁾, PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ

(globalisation, pourcentages)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012 e	Δ 2007-2012
Industrie manufacturière	7,5	6,7	6,4	6,2	5,4	4,9	-2,6
dont :							
Industries agricoles et alimentaires	9,0	5,9	7,9	5,3	5,6	4,4	-4,6
Textiles, vêtements et chaussures	5,6	2,1	3,2	4,3	4,1	4,8	-0,8
Bois, papier et imprimerie	5,7	5,4	3,4	4,0	4,1	3,9	-1,9
Industrie chimique	5,5	4,5	4,7	5,4	4,7	4,7	-0,8
Industrie pharmaceutique	5,1	5,4	5,6	5,8	4,1	5,0	-0,1
Métallurgie et travail des métaux	8,9	4,6	2,4	3,8	3,8	1,6	-7,3
Fabrications métalliques	7,1	5,7	3,9	5,1	6,4	6,3	-0,9
Branches non manufacturières	5,9	5,6	4,3	4,6	4,7	4,3	-1,6
dont :							
Commerce de véhicules automobiles	6,8	3,9	2,9	4,3	5,4	4,0	-2,8
Commerce de gros ⁽²⁾	6,3	5,9	4,0	5,2	4,5	4,4	-2,0
Commerce de détail ⁽²⁾	7,4	6,5	6,2	6,4	6,6	6,5	-0,9
Transport et entreposage	5,1	4,9	2,8	3,1	2,5	2,9	-2,2
Hébergement et restauration	3,8	3,5	2,2	3,2	3,3	2,3	-1,5
Information et communication	7,1	8,0	6,6	6,6	8,0	6,6	-0,5
Activités immobilières	4,0	4,5	3,1	2,8	3,3	3,0	-0,9
Services aux entreprises	6,8	6,3	5,0	5,9	5,7	5,1	-1,7
Énergie, eau et déchets	4,2	3,9	3,8	3,6	4,0	3,3	-1,0
Construction	7,0	6,4	5,7	5,6	5,6	5,3	-1,7
Total	6,4	5,9	4,9	5,0	4,9	4,5	-1,9

Source: BNB.

(1) Hors résultat exceptionnel.

(2) Hors commerce de véhicules automobiles.

TAUX D'IMPOSITION IMPLICITE DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES

(pourcentages)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 e
Taux 1															
Globalisation (ensemble des sociétés)	25,0	22,6	23,9	25,8	26,1	19,0	22,7	18,3	18,4	17,3	20,2	16,7	16,6	19,0	17,5
Globalisation (ensemble des sociétés) ⁽¹⁾	21,7	19,6	20,2	20,9	21,0	16,2	19,0	15,8	16,2	15,4	16,7	14,1	14,4	16,3	15,8
Médiane (ensemble des sociétés)	30,4	30,4	31,0	31,9	31,8	26,0	24,6	24,5	22,8	22,5	23,1	22,2	22,5	23,8	23,7
Taux 2															
Globalisation (ensemble des sociétés)	29,2	29,5	29,3	30,5	30,4	25,9	24,8	24,3	23,1	22,3	22,7	20,6	20,1	22,1	21,8
Globalisation (ensemble des sociétés) ⁽¹⁾	24,8	24,4	23,9	23,9	23,7	20,9	20,5	20,1	19,6	19,1	18,3	16,7	16,8	18,5	19,1
Médiane (ensemble des sociétés)	30,5	30,5	31,1	32,0	31,8	26,1	24,7	24,6	22,9	22,6	23,2	22,3	22,6	23,9	23,7

Source : BNB.

(1) Y compris les activités de sièges sociaux (NACE-BEL 70100).

Le bilan social 2012

P. Heuse

Introduction

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

L'introduction, en 2012, d'un nouveau formulaire applicable aux entreprises et aux associations qui déposent un schéma complet a ouvert la voie à une analyse d'un genre nouveau : la situation des femmes occupées dans ces entreprises a en effet pu être différenciée de celle des hommes. Cette étude, qui fait l'objet du premier chapitre de cet article, a notamment permis de mettre en évidence un écart entre les frais de personnel encourus pour le personnel féminin et ceux liés à la main-d'œuvre masculine, en dépit d'un niveau de qualification en moyenne supérieur pour les femmes. Les résultats qui figurent dans ce chapitre reposent sur une population de 8 862 firmes qui occupaient conjointement 1 095 616 salariés en 2012⁽¹⁾. Les spécificités de cette population, dite « provisoire » car tous les schémas complets relatifs à l'exercice considéré n'étaient pas encore disponibles lors de l'extraction des données, sont décrites dans la section 1.1 du présent article.

Les résultats commentés aux deuxième et troisième chapitres de l'article sont en revanche calculés à partir d'une population dite « réduite »⁽²⁾. Le deuxième chapitre décrit l'évolution de l'emploi entre 2011 et 2012, d'abord dans l'ensemble des entreprises de cette population, puis dans celles tenues de déposer un schéma complet, plus détaillé. Le troisième examine les renseignements fournis par les firmes en matière de formation. La population réduite, dont les caractéristiques sont décrites à la section 1.2 de l'annexe 1, compte 48 385 entreprises, qui employaient 1 606 021 travailleurs en 2012. Il s'agit de sociétés qui ont déposé un bilan social tant pour 2012 que pour 2011, ce

qui permet de mesurer l'évolution d'une série de variables entre ces deux exercices. L'utilisation d'un échantillon constant présente néanmoins certaines limites. Les sociétés nouvelles et celles qui ont disparu sont exclues, ce qui peut biaiser les variations observées. Le long délai nécessaire pour disposer des informations pour la totalité des entreprises et les garanties offertes par la représentativité de l'échantillon en termes d'emplois justifient cependant que l'on adopte une telle démarche. Les personnes occupées par les firmes de cette population réduite représentaient en effet 79 % des effectifs de la population totale en 2011.

1. Hommes et femmes en emploi : quelles différences sur la base des données disponibles dans les bilans sociaux ?

Bien que les comportements discriminatoires soient interdits sur le marché du travail, il n'en demeure pas moins qu'il subsiste des divergences sensibles entre les situations respectives des femmes et des hommes en emploi. Le bilan social permet de faire la lumière sur une partie de ces différences puisqu'une série des informations demandées aux entreprises sont ventilées en fonction du genre des travailleurs.

Le bilan social a été modifié à plusieurs reprises depuis son entrée en vigueur en 1996. Dès le départ, le nombre

(1) 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) ; elle figure à l'annexe 2. Les intitulés officiels ont été abrégés dans le corps du texte pour en faciliter la lecture. Les annexes 3 à 10 reprennent une série d'indicateurs détaillés par branche d'activité. Les annexes 11 à 13 ventilent une série d'indicateurs selon l'appartenance régionale des entreprises.

(2) Étant donné le délai dont disposent les entreprises pour remplir leurs obligations comptables et le temps nécessaire au contrôle des comptes annuels, tous les bilans sociaux clôturés au 31 décembre 2012 n'étaient pas disponibles le 16 septembre 2013, date à laquelle les données nécessaires à l'analyse ont été extraites.

de travailleurs à temps plein et à temps partiel enregistrés en fin d'exercice, de même que les renseignements relatifs à la formation, ont été demandés séparément pour les hommes et pour les femmes. Le formulaire introduit pour les bilans sociaux clôturés à partir du 1^{er} décembre 2008, et qui ventilait les efforts de formation entre activités formelles, informelles et initiales, a conservé une répartition par genre pour chacun des types de formation. Il prévoyait par ailleurs une répartition du personnel en activité à la fin de l'exercice par genre et par niveau d'études. Enfin, la version du bilan social actuellement applicable aux entreprises et ASBL déposant un schéma complet pour les exercices approuvés par l'assemblée générale des actionnaires à partir du 7 septembre 2012 demande en outre une ventilation du nombre moyen de travailleurs, des heures ouvrées et des frais de personnel par genre, dans le but de mieux appréhender l'écart salarial entre les hommes et les femmes.

L'ensemble des informations disponibles permet de jeter un éclairage particulier sur la situation des hommes et des femmes travaillant dans les grandes entreprises actives en Belgique, soit celles pour lesquelles les renseignements récoltés par genre sont les plus complets.

1.1 Population d'analyse

Pour des raisons de disponibilité des données, ce chapitre se limitera à l'analyse, pour l'exercice 2012, des informations rassemblées pour un groupe d'entreprises qui, au 4 septembre 2013, avaient déposé un bilan social selon le schéma complet et qui remplissaient les critères de qualité requis⁽¹⁾. La population ainsi constituée – dite « provisoire », car tous les comptes relatifs à l'exercice 2012 n'étaient pas encore disponibles au moment de l'extraction – comprend 1 095 616 travailleurs. Ce nombre est nettement moins important que celui enregistré pour la population totale, qui, en 2011, comptait quelque 2 025 000 travailleurs (dont 1 462 000 pour les seuls schémas complets) et que celui figurant dans les comptes nationaux, qui, en 2012, tous secteurs institutionnels et toutes branches d'activité confondus, répertoriaient un peu plus de 3 810 000 salariés. Les observations qui découlent de ce chapitre doivent par conséquent être interprétées avec précaution.

L'introduction d'une nouvelle statistique (ou de nouvelles rubriques dans une statistique existante, comme c'est le cas ici) implique la mise en place d'outils de collecte adéquats. Les entreprises tardant à faire le nécessaire ou ignorant que leurs obligations statistiques ont changé, des défauts de reporting sont souvent observés dans un premier temps.

Pour les rubriques introduites en 2012, on a par ailleurs constaté qu'un certain nombre de données étaient manquantes. Cela tient à une interprétation erronée de leurs obligations statistiques par certaines firmes: les entreprises qui comptent trois personnes de même sexe ou moins dans leurs effectifs sont en effet légalement dispensées de remplir les rubriques relatives aux frais de personnel encourus pour ces travailleurs, dans un souci de respect de la vie privée de ces derniers. Cette possibilité offerte par la loi a, dans certains cas, été interprétée avec laxisme, de sorte que des sociétés n'ont ventilé aucune des rubriques relatives aux frais de personnel par genre dès lors que l'effectif masculin ou féminin était inférieur ou égal à trois travailleurs, même si le nombre de salariés de l'autre sexe dépassaient ce quota; certaines se sont même abstenues de répartir les heures ouvrées par genre.

Enfin, les renseignements communiqués par quelques firmes ayant fourni les informations demandées se sont avérés inexploitables, en raison d'erreurs qui rendaient les résultats individuels incohérents et donc inutilisables.

Après élimination de ces anomalies, la population d'analyse provisoire comptait, pour l'exercice 2012, 8 862 entreprises ayant occupé en moyenne 1 095 616 travailleurs, dont 42,9 % étaient des femmes. Ces dernières ont presté 37,7 % du volume de travail total enregistré dans ces sociétés et perçu 34,4 % des frais de personnel comptabilisés.

Les grandes entreprises, qui comptent plus de 250 ETP, s'arrogeaient 62,9 % du total des salariés, tandis que celles de taille moyenne (plus de 50 à 250 ETP) employaient 27 % des effectifs et les petites (50 ETP au plus) 10,1 %. On dénombre proportionnellement davantage de femmes dans les grandes firmes (45,7 % des travailleurs) que dans les petites (34,2 %). Cette caractéristique découle en partie de la concentration de la population féminine dans certaines branches d'activité où l'emploi est regroupé au sein d'un petit nombre de sociétés de grande taille. C'est particulièrement le cas dans la branche de la santé et de l'action sociale, qui rassemble à elle seule 42,5 % des femmes actives dans les entreprises de la population d'analyse. Au total, 86,6 % des femmes sont occupées dans une des branches des services, tandis que les travailleurs masculins sont répartis plus également entre les branches industrielles (45,5 % du total) et celles des services (54,3 %).

(1) Les principes méthodologiques utilisés pour construire les populations d'analyse détaillées à l'annexe 1 s'appliquent aussi à la population provisoire sur laquelle reposent les résultats présentés dans ce chapitre.

TABLEAU 1 CARACTÉRISTIQUES DE LA POPULATION PROVISoire EN 2012

	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs	Part des femmes	Répartition des effectifs		Part du travail à temps partiel	
				Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
				Pourcentages du total		Pourcentages	
	Unités		Pourcentages				
Ventilation selon la taille de l'entreprise							
Petites entreprises	5 696	111 060	34,2	11,7	8,1	8,1	40,4
Moyennes entreprises	2 485	295 459	39,7	28,5	24,9	10,4	51,3
Grandes entreprises	681	689 097	45,7	59,8	67,0	13,2	56,9
Ventilation selon la branche d'activité							
Agriculture	34	1 259	47,3	0,1	0,1	13,8	59,1
Industrie	1 901	292 727	19,5	37,7	12,1	7,7	31,4
Construction	635	53 456	8,1	7,9	0,9	4,8	33,7
Commerce et transport	3 346	251 363	36,8	25,4	19,7	14,2	51,1
Information et communication	442	50 744	32,1	5,5	3,5	10,2	32,7
Finance et assurance	427	81 612	50,5	6,5	8,8	10,5	41,0
Immobilier	167	4 229	44,3	0,4	0,4	14,5	40,5
Services aux entreprises	1 024	97 073	50,5	7,7	10,4	16,5	59,5
Santé et action sociale	751	249 847	80,0	8,0	42,5	26,9	66,2
Autres services	135	13 306	56,1	0,9	1,6	20,5	43,9
Total	8 862	1 095 616	42,9	100,0	100,0	11,8	54,2

Source : BNB (bilans sociaux).

1.2 Écart salarial entre les personnels féminin et masculin

1.2.1 Contexte législatif

L'écart qui existe entre les salaires respectifs des femmes et des hommes reste une problématique sensible dans notre pays. Il tient en partie à des différences structurelles, comme par exemple le fait que les femmes choisissent plus souvent des branches d'activité où les salaires sont inférieurs à la moyenne, ou qu'elles optent plus volontiers pour un régime de travail à temps partiel, ce qui peut ralentir leur progression salariale et leur accès à des fonctions supérieures. D'autres facteurs entrent en ligne de compte, tels l'ancienneté, le niveau de qualification et la fonction exercée. Notons cependant que même si elle était disponible, une ventilation par fonction ne permettrait pas de lever toutes les discriminations à l'égard des femmes, étant donné que la définition de celles-ci (et des barèmes associés) peut elle-même ne pas être neutre, raison pour laquelle différents instruments destinés à aider les employeurs et les travailleurs à repérer les éventuelles

discriminations qui apparaissent dans le système de classification des fonctions ont été développés depuis quelques années.

La loi du 22 avril 2012 visant à réduire l'écart salarial instaure à cet égard un contrôle à plusieurs échelons. Au niveau interprofessionnel, la loi stipule que des mesures doivent être prises pour rendre les systèmes de classification des fonctions neutres sur le plan du genre. La loi instaure aussi l'obligation, pour les commissions paritaires, de soumettre les CCT incluant des systèmes de classification des fonctions à l'avis de la Direction générale des Relations collectives de travail du SPF ETCS, qui en étudiera le caractère neutre ou non vis-à-vis du genre. Enfin, sur le plan individuel, diverses contraintes sont imposées aux entreprises, notamment celle de ventiler certaines rubriques du bilan social par genre pour les schémas complets, ou encore celle, pour les entreprises de plus de 50 travailleurs, de mettre en œuvre une politique de rémunération neutre dont elles doivent rendre compte tous les deux ans dans un rapport relatif à la structure de rémunération. Ce rapport, plus détaillé que les bilans

sociaux, reprend différentes composantes des coûts salariaux, croisant le genre avec le statut, la fonction, l'ancienneté et le niveau de qualification.

1.2.2 Écart salarial dans les bilans sociaux

Conséquence de la loi du 22 avril 2012, les bilans sociaux établis selon le schéma complet et approuvés après le 7 septembre 2012 présentent désormais une ventilation par genre des rubriques relatives au nombre moyen de travailleurs, au nombre d'heures effectivement ouvrées et aux frais de personnel. Celle-ci s'ajoute à la répartition par régime de travail déjà existante, ce qui signifie que ces trois variables sont disponibles séparément pour les hommes et les femmes occupés à temps plein et à temps partiel.

La rubrique du bilan social qui porte sur les frais de personnel (rubrique 1023 du formulaire) regroupe aussi bien les rémunérations et les avantages sociaux directs versés (comme les chèques-repas) que les cotisations patronales d'assurance sociale, les primes patronales en matière d'assurance extralégale (assurance-groupe, assurance hospitalisation, etc.), les autres frais de personnel (notamment les frais vestimentaires et ceux relatifs aux repas, aux cadeaux ou aux fêtes du personnel) et les versements des employeurs en matière de pensions de retraite et de survie, de même que de pensions extralégales⁽¹⁾. Cette variable englobe donc bien davantage que les salaires bruts versés au personnel, à partir desquels est traditionnellement mesuré l'écart salarial. Or, le rapport de l'Institut pour l'égalité des hommes et des femmes (2013) montre que les avantages extralégaux sont une composante importante de la différenciation des revenus des travailleurs masculins et féminins. Les femmes sont en effet proportionnellement moins nombreuses à percevoir de tels avantages et, lorsqu'elles en bénéficient, leur montant est généralement plus faible.

1.2.2.1 Écarts moyens

Les employeurs de la population d'analyse ont dépensé en moyenne 43 716 euros par travailleuse occupée en 2012. Pour leurs homologues masculins, les coûts ont atteint 62 587 euros. L'écart salarial s'est par conséquent élevé à 30 %, ce qui signifie que le salaire annuel moyen du personnel féminin a été inférieur de 30 % à celui du personnel masculin. Mesuré de la sorte, cet écart est par essence imparfait, puisqu'il ne tient pas compte du régime de travail. Or, plus de la moitié des femmes de la population provisoire travaillent à temps partiel, contre moins de 12 % des hommes. Le même indicateur, calculé séparément pour les travailleurs à temps plein et à temps partiel, montre que l'écart salarial s'est établi à respectivement 14 % pour premiers et 20 % pour les seconds.

TABLEAU 2 COÛT ET DURÉE DU TRAVAIL EN 2012 : VENTILATION SELON LE GENRE

(population provisoire)

	Femmes	Hommes	Écart ⁽¹⁾
Frais de personnel, par an et par travailleur (euros)			
Travailleurs à temps plein	56 265	65 429	14
Travailleurs à temps partiel . . .	33 090	41 388	20
Total	43 716	62 587	30
Durée de travail, par an et par travailleur (heures)			
Travailleurs à temps plein	1 433	1 516	5
Travailleurs à temps partiel . . .	948	1 016	7
Total	1 171	1 457	20
Frais de personnel, par heure ouvrée (euros)			
Travailleurs à temps plein	39,3	43,2	9
Travailleurs à temps partiel . . .	34,9	40,7	14
Total	37,3	43,0	13

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) L'écart, exprimé en pourcentage, est calculé selon la formule suivante : $100 - (\text{grandeur observée pour les femmes} / \text{grandeur observée pour les hommes}) \times 100$. Un écart positif indique que la grandeur observée pour les femmes est inférieure à celle observée pour les hommes.

Outre le régime de travail, la durée effective de travail constitue elle aussi un important facteur de différenciation de la rémunération. Le volume des heures ouvrées varie en fonction des CCT (qui fixent notamment la durée de travail hebdomadaire maximale et le régime des congés) et de la charge de travail (heures supplémentaires en cas de surcharge ou, au contraire, chômage économique en cas de baisse de l'activité). Cette variabilité est encore plus grande pour les salariés à temps partiel, vu l'éventail des possibilités de réduction des horaires (journalière, hebdomadaire, ou même annuelle, par exemple au travers de jours de congé supplémentaires). En moyenne, un homme occupé à temps plein a presté 1 516 heures en 2012, tandis que les femmes occupées sous le même régime en ont totalisé 1 433, soit 5 % de moins⁽²⁾. Cet écart est légèrement plus prononcé (7 %) pour les personnes à

(1) Les avantages versés en sus du salaire, qui sont regroupés sous la rubrique 1033 et sont également ventilés selon le genre mais pas selon le régime de travail, ne sont pas pris en considération dans le cadre de cette analyse. Il s'agit d'avantages sociaux alloués dans un but social évident ou afin d'améliorer les rapports entre les membres du personnel ou de renforcer leurs liens avec l'entreprise. Figurent notamment parmi ces avantages, les cadeaux de mariage et de naissance, les services rendus par une crèche ou une installation sportive ou culturelle d'entreprise, un centre médical ou une centrale d'achat.

(2) Il convient de noter que la durée annuelle moyenne de travail est influencée par la présence, au numérateur, de travailleurs qui, bien qu'inscrits, ne contribuent pas à l'augmentation du volume de travail. Ainsi, les personnes malades ou en interruption de carrière figurent au numérateur, tandis qu'au dénominateur, leurs prestations ne sont enregistrées qu'à concurrence de leur présence effective dans l'entreprise au cours de l'exercice écoulé. Pour des raisons de maternité, les femmes sont plus souvent et plus longuement absentes que les hommes.

temps partiel, dont la durée de travail est de respectivement 948 heures par an pour les femmes et 1 016 pour les hommes.

L'écart salarial calculé au départ des frais de personnel par heure ouvrée permet d'éliminer l'influence des disparités en matière de durée des prestations. Ainsi calculé, il s'est élevé à respectivement 13 % pour l'ensemble des travailleurs, 14 % pour ceux occupés à temps partiel et 9 % pour ceux à temps plein en 2012. La différence entre les hommes et les femmes reste donc sensible, même sur la base de ce dernier indicateur, et elle est loin d'être homogène selon la taille et la branche d'activité des entreprises.

Le salaire horaire augmente avec la taille de l'entreprise, mais le différentiel est nettement plus marqué pour les hommes que pour les femmes, de sorte que l'écart salarial est beaucoup plus important dans les grandes entreprises que dans celles de taille moyenne ou dans les petites. Dans les grandes firmes, il s'établit à 12 % pour les travailleurs à temps plein et à 16 % pour ceux à temps partiel. Dans les sociétés occupant moins de 50 ETP, il est en revanche quasiment inexistant pour le personnel à temps complet et limité à 5 % pour les salariés à horaire réduit.

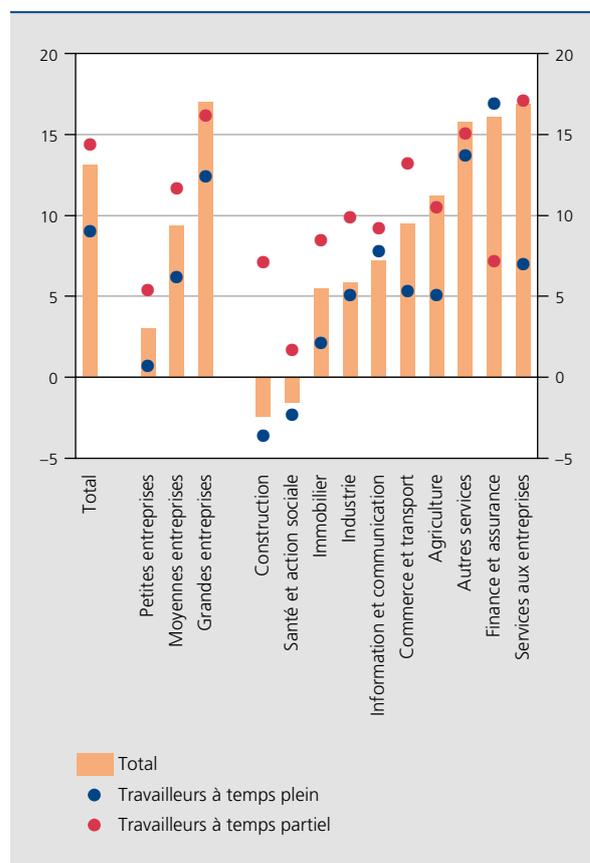
Le salaire horaire moyen des femmes est inférieur à celui des hommes dans toutes les branches d'activité, sauf dans la construction et dans la santé et l'action sociale. Dans ces branches, les femmes occupées à temps plein gagnent plus que leurs homologues masculins (respectivement 4 et 2 %); la situation est cependant inversée pour les travailleurs à temps partiel. La construction est sans nul doute une branche où la répartition des tâches diffère substantiellement entre les hommes et les femmes, en particulier pour les emplois les moins qualifiés. Le travail sur chantier, notamment, est essentiellement masculin. Les femmes, peu nombreuses (à peine 8 % des effectifs), exercent quant à elles plutôt des fonctions administratives.

Dans l'ensemble des branches d'activité, à l'exception notable de la finance et de l'assurance, l'écart observé pour les travailleurs à temps partiel est plus important (et parfois très sensiblement) que pour les salariés à temps plein.

Le niveau de l'écart salarial varie entre 7 et 10 % pour les personnes occupées à temps réduit, sauf dans la santé et l'action sociale, où il ne dépasse pas 1,7 %, et dans les branches des services aux entreprises et des autres services, où il est proche de ou supérieur à 15 %. Ces deux dernières branches incluent certaines activités où les frais de personnel moyens sont particulièrement bas. Il s'agit, dans le premier cas, des services relatifs aux bâtiments (nettoyage et entretien) et, dans le second, des autres services personnels (les services de blanchisserie

GRAPHIQUE 1 ÉCART SALARIAL CALCULÉ AU DÉPART DES FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE OUVRÉE EN 2012 : VENTILATION SELON LE RÉGIME DE TRAVAIL

(pourcentages, population provisoire)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) L'écart, exprimé en pourcentage, est calculé selon la formule suivante : $100 - (\text{grandeur observée pour les femmes} / \text{grandeur observée pour les hommes}) \times 100$. Un écart positif indique que la grandeur observée pour les femmes est inférieure à celle observée pour les hommes.

et de teinturerie, notamment, repassage compris), dont une partie sont financés par le biais du système des titres-services. Les femmes, et particulièrement les salariées à temps partiel, représentent une part substantielle des effectifs de ces entreprises.

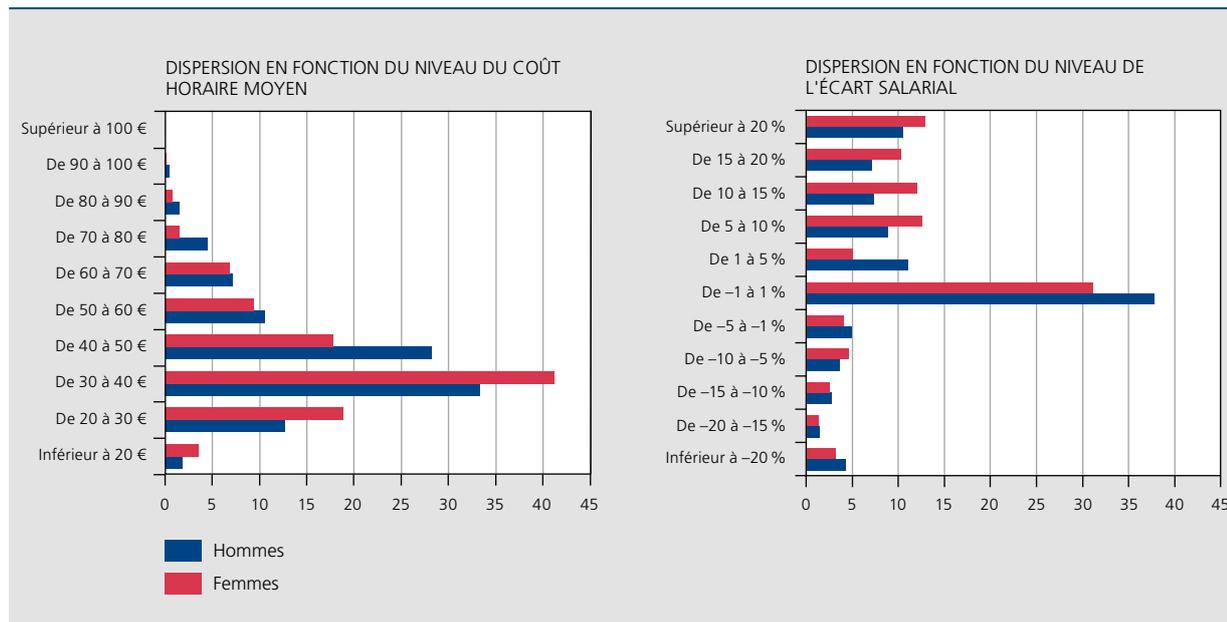
Pour les travailleurs à temps plein, l'écart salarial va de 2 % dans l'immobilier à 8 % dans l'information et la communication, mais il atteint près de 14 % dans les autres services, et même près de 17 % dans la finance et l'assurance.

1.2.2 Écarts individuels

Les résultats qui ont été exploités dans la section précédente reposent sur les données agrégées soit au niveau de la totalité des entreprises de la population provisoire, soit au niveau de groupes de firmes composés d'entités de taille ou d'activité homogène. Il est néanmoins possible

GRAPHIQUE 2 DISPERSION DES EFFECTIFS MASCULINS ET FÉMININS OCCUPÉS À TEMPS PLEIN EN 2012

(pourcentages du total, population provisoire)



Source : BNB (bilans sociaux).

de se fonder sur les résultats obtenus par entreprise. À défaut de connaître les salaires individuels des travailleurs, on sait quels sont les frais encourus par chaque employeur pour l'ensemble de ses personnels masculin et féminin. Cette information est disponible séparément pour les salariés à temps plein et à temps partiel, mais l'analyse qui suit s'est concentrée sur les données relatives aux salariés à temps plein.

Si on regroupe les femmes et les hommes occupés à temps plein en fonction du coût horaire moyen par genre observé dans l'entreprise qui les emploie, force est de constater que les effectifs féminins sont proportionnellement plus nombreux dans les strates où les frais moyens sont faibles. Ainsi, 63 % des femmes travaillent dans des sociétés où le coût moyen par heure ouvrée est inférieur à 40 euros, alors que, pour les hommes, ce pourcentage est d'à peine 47 %. Par ailleurs, 18 % des femmes sont actives dans des firmes où les effectifs féminins coûtent en moyenne entre 40 et 50 euros par heure ouvrée, soit un taux 10 points de pourcentage en deçà de celui enregistré pour les hommes. Les différences sont peu marquées pour les catégories de salaire les plus élevées, sauf pour la strate où le coût horaire moyen est compris entre 70 et 80 euros.

La répartition des effectifs selon le niveau de l'écart salarial observé dans les entreprises pour ces mêmes travailleurs à temps plein montre que plus de la moitié

des effectifs féminins sont employés dans des sociétés où le salaire horaire des hommes est en moyenne supérieur à celui des femmes; pour 91 % des travailleuses dans cette situation, la différence excède 5 %. À l'inverse, près de 16 % des femmes travaillent dans des sociétés où le salaire moyen des hommes est inférieur à celui des femmes; cette proportion est à peine plus élevée pour les effectifs masculins (17 %). Un peu moins d'une femme sur trois est active dans une firme où l'écart entre les frais encourus pour une heure de travail ouvrée par les hommes et par les femmes est très faible, compris entre -1 et 1 %. Cette proportion atteint 37,8 % pour les hommes, soit près de 7 points de pourcentage de plus.

1.3 Niveau de qualification des personnels masculin et féminin

Selon le Rapport du Conseil supérieur de l'emploi (CSE, 2013) consacré aux personnes faiblement qualifiées, une meilleure qualification est synonyme non seulement d'une participation accrue au marché du travail, mais également d'une rémunération plus élevée. Une augmentation des salaires parallèlement au niveau de qualification est en effet observée en Belgique comme dans les autres États de l'UE.

Au sein de la population provisoire, 37,8 % des femmes étaient diplômées de l'enseignement supérieur en 2012, alors que ce pourcentage n'était que de 30,6 % pour

les hommes. Les femmes hautement qualifiées sont comparativement plus nombreuses que les hommes quel que soit le régime de travail. Près de la moitié des femmes occupées à temps plein ont d'ailleurs terminé des études supérieures, contre à peine 32 % de leurs homologues masculins.

Parmi les salariés hautement qualifiés, tous régimes confondus, on comptait proportionnellement plus de diplômés de l'enseignement supérieur non universitaire parmi les femmes (28,2 % de la main d'œuvre féminine) que parmi les hommes (19,5 % du total correspondant). En revanche, les hommes titulaires d'un diplôme universitaire (11,2 %) étaient comparativement un peu plus nombreux que les femmes (9,6 %).

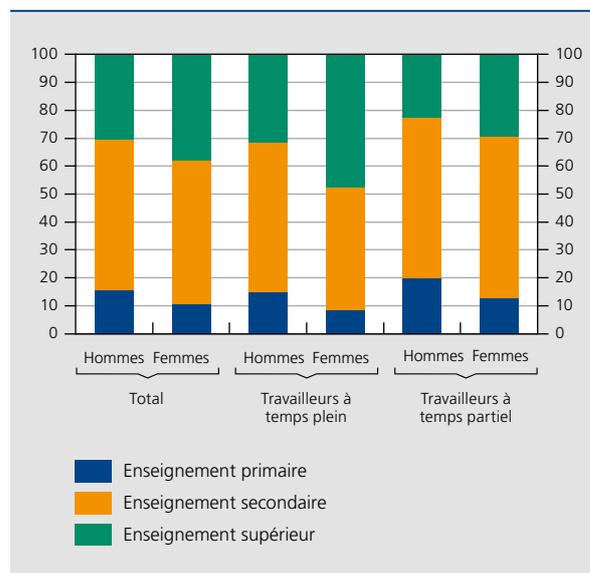
Au sein de la main-d'œuvre masculine, les travailleurs possédant au mieux un certificat de l'enseignement primaire représentaient 15,7 % du personnel, soit un taux nettement supérieur à celui enregistré pour les femmes (10,7 %). Ceux disposant d'un certificat de l'enseignement secondaire composaient 53,7 % des effectifs masculins, soit 2,2 points de pourcentage de plus que pour le personnel féminin.

Alors qu'au total, la main-d'œuvre comprenait 42,9 % de femmes, cette part était de 48,4 % pour les hautement qualifiés, et même de 52,4 % pour les seuls diplômés de l'enseignement supérieur non universitaire. En revanche, les femmes ne constituaient que 34,3 % des faiblement qualifiés et 42,2 % des moyennement qualifiés.

En dépit d'un niveau d'éducation moyen supérieur à celui des hommes, les femmes restent davantage confinées parmi les strates salariales plus faibles, comme on l'a vu à la section précédente. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation. Les femmes sont arrivées sur le marché du travail bien après les hommes, de sorte que le taux d'emploi des premières, bien qu'en forte hausse, n'égale pas encore celui des seconds. Depuis 1992, le taux d'emploi des femmes de 20 à 64 ans a augmenté de plus de 13 points de pourcentage, atteignant 61,7 % en 2012 ; dans le même temps, le taux d'emploi des hommes a quelque peu diminué, de 1,7 point de pourcentage, mais, à 72,7 %, il reste encore supérieur de 11 points de pourcentage à celui des femmes. Étant donné leur entrée plus tardive dans la population active, l'ancienneté des femmes est en moyenne plus courte que celle des hommes. Leur progression salariale a par ailleurs pu être freinée par une disponibilité moindre, étant donné que l'essentiel des tâches ménagères et familiales leur a longtemps incombé. Par ailleurs, la répartition de l'emploi féminin reste très différente de celle de l'emploi masculin, même si le développement d'une économie de plus en plus axée sur les services – qui s'est largement appuyé sur un

GRAPHIQUE 3 NIVEAU DE QUALIFICATION DES EFFECTIFS EN 2012 : VENTILATION SELON LE GENRE ET LE RÉGIME DE TRAVAIL

(pourcentages du total, population provisoire)



Source : BNB (bilans sociaux).

réservoir de main-d'œuvre féminine abondant et de plus en plus qualifié étant donné l'allongement de la scolarité et la démocratisation de l'accès à l'enseignement supérieur – s'est récemment accompagné de pertes d'emplois – essentiellement masculins et peu qualifiés – dans l'industrie, suite aux restructurations qui ont découlé de la crise de 2008.

1.4 Accès à la formation des personnels masculin et féminin

Un niveau de qualification initial élevé, s'il ouvre la voie à une intégration plus aisée sur le marché du travail doublée d'un niveau de rémunération supérieur et d'une progression salariale potentiellement plus importante, s'accompagne aussi d'un meilleur accès à la formation continue. Le Rapport du CSE (2013) a en effet montré que le taux de participation des travailleurs à la formation augmentait parallèlement au niveau de qualification.

Les résultats issus des bilans sociaux indiquent néanmoins qu'en dépit d'un niveau de qualification en moyenne supérieur à celui des hommes, le taux d'accès des femmes aux activités de formation formelle⁽¹⁾ était, en 2012,

(1) La formation formelle recouvre les cours et stages conçus par des formateurs dans des locaux distincts de ceux du lieu de travail. La formation informelle reprend les autres activités d'apprentissage planifiées en fonction des besoins propres de l'apprenant, y compris la formation en milieu de travail.

TABLEAU 3 INDICATEURS DE FORMATION EN 2012:
VENTILATION SELON LE GENRE ET
LE TYPE DE FORMATION
(population provisoire)

	Femmes	Hommes	Différence
Participation (pourcentages de l'emploi au 31 décembre, sauf mention contraire)			
Formation formelle	52,2	52,8	-0,6 ⁽¹⁾
Formation informelle	32,2	27,2	5,0 ⁽¹⁾
Durée de formation par participant (heures)			
Formation formelle	24,4	30,8	-6,4
Formation informelle	20,2	32,9	-12,8
Coûts nets⁽²⁾ par participant (euros)			
Formation formelle	1 169	1 881	-712
Formation informelle	718	1 346	-628

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Points de pourcentage.

(2) Il s'agit de coûts nets, 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.

du même ordre de grandeur que celui des hommes, soit proche de 52 %. Cette observation est néanmoins largement influencée par la situation qui prévaut dans la branche de la santé et de l'action sociale, où les femmes représentent 80 % des effectifs et où le taux de participation féminin à la formation est considérable. Si on exclut cette branche, la part des femmes ayant bénéficié d'une formation formelle retombe à 47,4 %, tandis que celle des hommes passe à 53,5 %. En ce qui concerne la formation informelle, le taux de participation féminin s'établissait à 32,2 % en 2012 pour l'ensemble des branches d'activité, soit un niveau supérieur de 5 points de pourcentage à celui enregistré pour les travailleurs masculins. Sans la santé et l'action sociale, le taux de participation avoisinait 27 %, tant pour les femmes que pour les hommes.

La présence massive des femmes dans la branche de la santé et de l'action sociale, où les temps et les dépenses de formation sont particulièrement faibles, pénalise le personnel féminin, qui a dès lors en moyenne accès à des modules plus courts et moins coûteux que ceux suivis par la main-d'œuvre masculine. En 2012, les femmes qui ont participé à des formations formelles y ont consacré en moyenne 24,4 heures, alors que les hommes ont bénéficié de près de 31 heures de formation. L'écart en matière de formation informelle est encore plus sensible :

cette durée s'est établie à 20,2 heures pour les femmes et à 32,9 heures pour les hommes. C'est néanmoins en matière de coûts que l'écart est le plus flagrant, en partie parce que les coûts de formation incluent les rémunérations du personnel qui les suit, qui sont en moyenne plus faibles pour les femmes. En 2012, la dépense moyenne par femme s'est élevée à 1 169 euros pour la formation formelle et à 718 euros pour la formation informelle, soit des niveaux inférieurs de respectivement près de 40 et 50 % à ceux recensés pour les hommes.

2. Évolution de l'emploi

Mesurer l'évolution de l'emploi entre deux exercices consécutifs alors que l'ensemble des bilans sociaux relatifs à l'un de ces exercices n'ont pas encore été déposés auprès de ou validés par la Centrale des bilans n'est pas possible. C'est la raison pour laquelle les résultats qui figurent dans ce chapitre et dans le suivant ont été calculés au départ d'une population d'entreprises ayant déposé un bilan social pour 2011 et pour 2012. Il en découle que ni les sociétés nouvelles ni celles qui ont disparu au cours d'un de ces deux exercices ne sont prises en compte. Les évolutions observées dans cette population réduite constante peuvent dès lors se démarquer de celles enregistrées dans la population totale ou, plus largement encore, dans les comptes nationaux, où le relevé des salariés est exhaustif.

2.1 Dans l'ensemble des entreprises

Dans un contexte caractérisé par une contraction du volume de l'activité, l'emploi salarié, qui réagit habituellement avec un certain décalage aux fluctuations du PIB, est demeuré stable en 2012 selon les comptes nationaux.

Dans les entreprises de la population réduite, le nombre de travailleurs s'est néanmoins encore accru de 0,9 % en moyenne en 2012. Le nombre de personnes occupées à temps plein comme à temps partiel a augmenté de respectivement 0,6 et 1,4 %. En raison d'un environnement économique déprimé, les entreprises ont toutefois ralenti le rythme des embauches nettes en cours d'année, de sorte qu'au 31 décembre 2012, les bilans sociaux faisaient état d'une stabilisation de l'emploi par rapport à la fin de l'exercice précédent, la croissance – moins vive – du nombre de travailleurs à temps partiel ayant à peine contrecarré le tassement des effectifs à temps plein.

Le recul du nombre d'emplois à temps plein est exclusivement imputable aux hommes : leurs effectifs se sont repliés de 0,7 % (soit 5 493 unités), tandis que

TABLEAU 4 VARIATION DE L'EMPLOI ENTRE 2011 ET 2012
(population réduite)

	Travailleurs à temps plein		Travailleurs à temps partiel		Total	
	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages	Unités	Pourcentages
Moyenne annuelle	6 834	0,6	7 045	1,4	13 878	0,9
Au 31 décembre	-4 588	-0,4	4 747	1,0	159	0,0
Hommes	-5 493	-0,7	-653	-0,6	-6 146	-0,7
Femmes	905	0,3	5 400	1,4	6 305	0,9

Source : BNB (bilans sociaux).

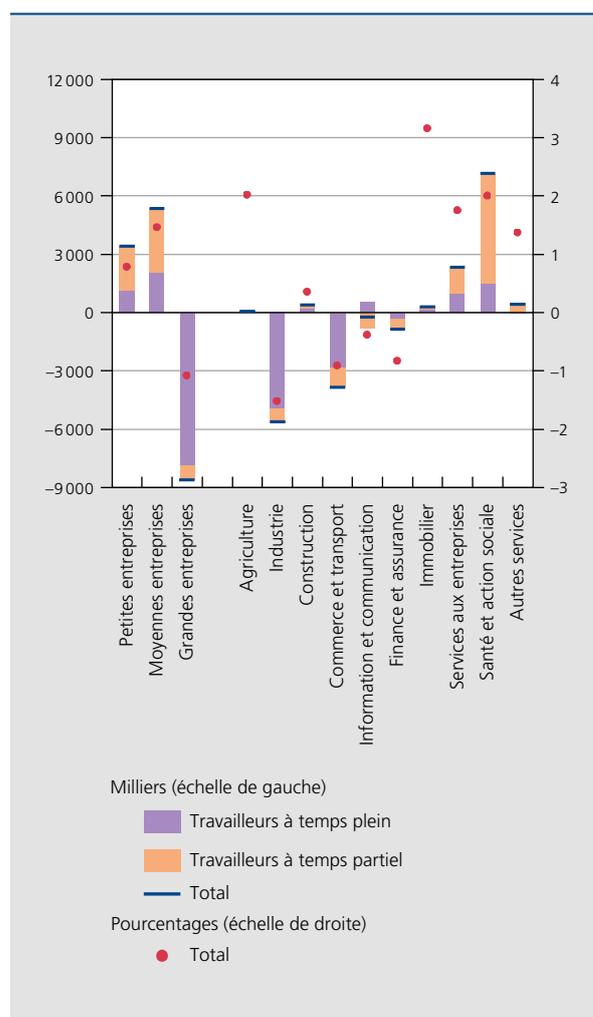
le nombre de femmes occupées à temps complet a encore grimpé de 0,3 % entre la fin de 2011 et la fin de 2012. La hausse des effectifs à temps partiel est en revanche strictement féminine. Le nombre de travailleuses à temps réduit a augmenté de 1,4 % (ou 5 400 unités), tandis que le nombre d'hommes ayant opté pour ce régime de travail a baissé de 0,6 %.

Ces évolutions contrastées ont permis une progression de la part des femmes dans le total des effectifs, de l'ordre de 0,4 point de pourcentage par rapport à l'année précédente, de sorte qu'à la fin de 2012, elles représentaient 44,1 % des salariés. Leur part relative s'est raffermie dans toutes les branches d'activité, y compris dans celles où le nombre absolu de femmes occupées a diminué. La part relative du travail à temps partiel s'est également élargie, de 0,3 point de pourcentage, pour s'établir à 31,2% du total. La proportion d'hommes ayant adopté un horaire réduit est restée stable, à 12,3 %, tandis que celle des femmes s'est accrue de 0,3 point de pourcentage, pour atteindre 55,1 % des effectifs à la fin de l'exercice.

Ce sont les entreprises comptant plus de 250 ETP – qui concentrent plus de la moitié des travailleurs – qui sont à l'origine du tassement de l'emploi observé entre la fin de 2011 et la fin de 2012. Le nombre de salariés y a diminué de 1,1 %. Bien que les pertes d'emplois aient principalement concerné des postes à temps plein, le nombre d'emplois à temps partiel a également régressé. En revanche, le nombre de travailleurs occupés a continué de s'accroître dans les plus petites structures. Dans les firmes de 50 ETP au plus, il a augmenté de 0,8 %, et dans celles employant plus de 50 à 250 ETP, la croissance s'est établie à 1,5 %. Les deux régimes de travail ont vu leurs effectifs gonfler dans les PME, mais la progression a été plus marquée pour le travail à temps partiel.

GRAPHIQUE 4 VARIATION DE L'EMPLOI ENTRE LA FIN DE 2011 ET LA FIN DE 2012 : VENTILATION SELON LA TAILLE ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ

(unités, données au 31 décembre, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

TABEAU 5 VARIATION DE L'EMPLOI ENTRE LA FIN DE 2011 ET LA FIN DE 2012: VENTILATION SELON LA RÉGION⁽¹⁾

(données au 31 décembre, population réduite)

	Entreprises unirégionales	Entreprises multirégionales	Total des entreprises	
	Unités		Unités	Pourcentages
Bruxelles	2 380	-2 213	167	0,1
Flandre	2 621	-2 592	29	0,0
Wallonie	1 379	-1 734	-355	-0,1
Total	6 380	-6 221	159	0,0

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Les entreprises unirégionales sont celles dont le siège social et le(s) siège(s) d'exploitation sont installés dans une seule région. Elles représentaient 98 % des entreprises de la population réduite en 2012, soit 47 524 firmes. Les 861 entreprises restantes, dites multirégionales, sont implantées dans plus d'une région. Leurs effectifs au 31 décembre ont été partagés entre les trois régions en fonction d'une clé de répartition basée sur les données par établissement collectées par l'ONSS, lesquelles permettent à l'ICN de ventiler l'emploi selon les arrondissements où une firme a son siège social et son (ses) siège(s) d'exploitation. À la fin de 2012, 61,3 % des travailleurs issus de la population réduite d'entreprises étaient occupés en Flandre, 23,5 % en Wallonie et 15,2 % à Bruxelles.

Dans la plupart des branches d'activité, le nombre de travailleurs n'a que peu varié. On a ainsi observé une hausse modérée des effectifs dans les autres services, l'immobilier et la construction, tandis que l'emploi a faiblement reculé dans l'information et la communication, ainsi que dans la finance et l'assurance. Le repli a en revanche été marqué dans l'industrie et dans le commerce et le transport, où l'emploi s'est contracté de respectivement 1,5 et 0,9 %, soit de 9 441 personnes au total. Dans plus des trois quarts des cas, les pertes d'emplois ont touché des travailleurs à temps plein. Dans la branche de la santé et de l'action sociale et dans celle des services aux entreprises, un mouvement inverse s'est produit : l'emploi a sensiblement progressé, de respectivement 2 et 1,8 %, soit de 9 507 personnes au total, principalement en raison d'une augmentation du nombre de travailleurs à temps partiel.

La stabilisation du nombre de travailleurs recensés au niveau du total des entreprises de la population réduite transparait dans chacune des trois régions du pays⁽¹⁾. L'emploi s'est très légèrement dégradé en Wallonie, a stagné en Flandre et a marginalement augmenté à Bruxelles. Ces observations masquent néanmoins des évolutions extrêmement différenciées selon que l'on s'intéresse aux entreprises unirégionales ou à celles qui opèrent dans plusieurs régions. Les premières, qui représentent 98 % de la totalité des firmes et occupent 70 % de l'ensemble des travailleurs, sont généralement de taille réduite : deux tiers d'entre elles comptent moins de 250 ETP. Les trois quarts des travailleurs qu'elles emploient sont actifs dans la santé et l'action sociale (30,1 % du total en 2011), l'industrie (25,7 %) ou le commerce et le transport (20,5 %). Dans ces entreprises unirégionales, l'emploi a augmenté. La hausse exprimée en pourcentage de variation a été

particulièrement prononcée à Bruxelles (2,1 %), contre respectivement 0,5 et 0,4 % en Wallonie et en Flandre.

Ces évolutions positives ont néanmoins été gommées par le recul de l'emploi dans les entreprises actives dans plusieurs régions. Celles-ci sont essentiellement des firmes de grande taille – 90 % d'entre elles comptent plus de 250 ETP – dont les travailleurs sont principalement occupés dans le commerce et le transport (35,4 % du total), l'industrie (18,5 %) ou la finance et l'assurance (15,4 %), trois branches où l'emploi s'est contracté dans des proportions diverses. La région bruxelloise a été particulièrement affectée par les pertes de postes de travail enregistrées dans le commerce et le transport et dans la finance et l'assurance. Dans les deux autres régions, le repli de l'emploi dans l'industrie a également contribué à la baisse des effectifs.

Au cours de l'exercice 2012, le nombre de travailleurs sous contrat permanent s'est accru de 0,3 %, ce qui correspond à 4 799 personnes supplémentaires, portant la part de ces salariés dans le total des effectifs à 93,9 %. Le nombre de travailleurs temporaires – c'est-à-dire occupés sous contrat à durée déterminée, de remplacement ou pour l'exécution d'un travail défini – s'est quant à lui réduit de 4,6 %, soit de 4 640 personnes.

Une ventilation des résultats en fonction de la catégorie professionnelle du personnel montre que ce sont les ouvriers qui ont payé le plus lourd tribut à la dégradation conjoncturelle, qui renforce le mouvement de réorganisation structurelle du tissu économique à l'œuvre depuis

(1) La méthode de régionalisation de l'emploi et les caractéristiques des entreprises unirégionales et multirégionales figurent à l'annexe 1, section 2.

TABLEAU 6 VENTILATION DE L'EMPLOI SELON LE TYPE DE CONTRAT ET LA CATÉGORIE PROFESSIONNELLE
(données au 31 décembre, population réduite)

	Variations entre 2011 et 2012		Niveaux en 2012	
	Pourcentages	Unités	Pourcentages du total	Unités
Ventilation selon le type de contrat				
Personnel permanent	0,3	4 799	93,9	1 500 241
Personnel temporaire ⁽¹⁾	-4,6	-4 640	6,1	96 721
Ventilation selon la catégorie professionnelle				
Ouvriers	-1,1	-7 033	39,1	624 285
Employés	0,8	7 573	58,8	939 409
Personnel de direction	1,3	304	1,5	23 612
Autres ⁽²⁾	-6,6	-685	0,6	9 656
Total	0,0	159	100,0	1 596 692

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Contrats à durée déterminée, contrats de remplacement et contrats pour l'exécution d'un travail défini.

(2) Catégorie résiduaire, comprenant entre autre les stagiaires et les apprentis.

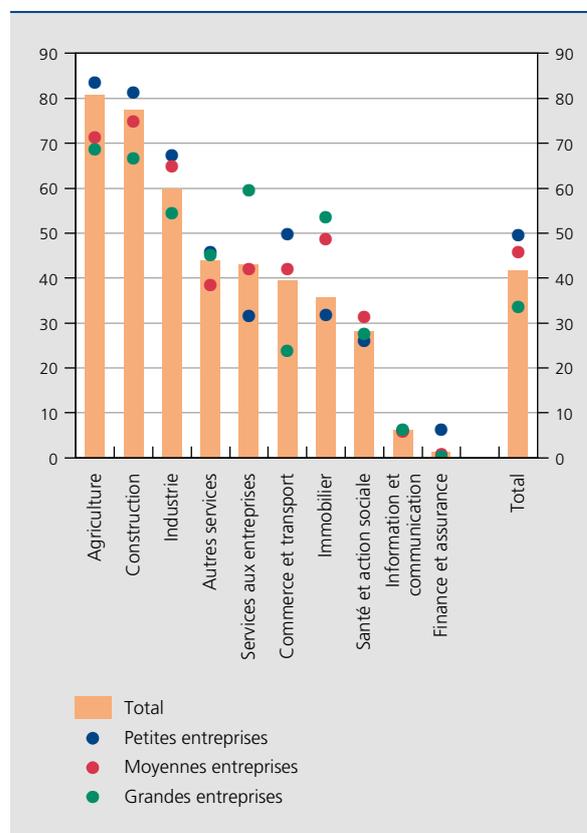
de nombreuses années. Leurs effectifs se sont infléchis de 1,1 %, soit une perte de 7 033 emplois. En revanche, le nombre d'employés a progressé de 0,8 %, ou de 7 573 personnes. Le nombre de postes de direction a crû à un rythme légèrement plus soutenu (1,3 %), mais au départ d'un contingent plus petit. La catégorie « autres » représente un groupe résiduel, qui comprend notamment les stagiaires et les apprentis. Le personnel repris sous cette rubrique s'est contracté de 6,6 %.

À la suite du compromis signé entre les partenaires sociaux et la ministre fédérale de l'Emploi le 5 juillet 2013, la distinction entre ouvriers et employés est en passe d'être supprimée en Belgique. À partir du 1^{er} janvier 2014, la législation sociale devra être adaptée pour tenir compte du contenu de cet accord, qui prévoit notamment la mise en place d'un régime de licenciement unique et la suppression du jour de carence en vigueur pour le personnel ouvrier. Ces changements, qui font suite à des décennies de discussions tant le sujet était sensible, ne seront pas sans influence sur la gestion des ressources humaines des entreprises, surtout de celles qui faisaient jusqu'à présent largement appel à de la main-d'œuvre ouvrière.

Au sein des 86 248 firmes qui avaient déposé un bilan social clôturé au 31 décembre pour l'exercice 2011 (soit le dernier pour lequel on dispose d'une population complète), 41,6 % des 2 025 068 travailleurs étaient des ouvriers. Cette proportion est loin d'être homogène dans les différentes branches d'activité. Ainsi, dans l'agriculture, certes marginale, la part des ouvriers avoisinait les 80 %.

GRAPHIQUE 5 PART RELATIVE DES OUVRIERS DANS L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES EN 2011: VENTILATION SELON LA TAILLE ET LA BRANCHE D'ACTIVITÉ

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



Source: BNB (bilans sociaux).

TABLEAU 7 ENTRÉES ET SORTIES DE PERSONNEL
(unités, population réduite)

	Entrées		Sorties		Entrées nettes	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Travailleurs à temps plein	453 621	414 473	417 572	407 746	36 049	6 727
Travailleurs à temps partiel	314 934	308 485	308 631	314 249	6 303	-5 764
Total	768 555	722 958	726 203	721 995	42 352	963

Source : BNB (bilans sociaux).

Elle était à peine inférieure dans la construction (77,4 %) et, dans l'industrie, elle s'élevait à 59,9 %. Dans chacune de ces trois branches, le pourcentage d'ouvriers est plus important encore dans les petites sociétés ; dans l'industrie, c'est aussi le cas pour celles de taille moyenne. Les ouvriers composent entre 28 et 44 % de la main-d'œuvre dans les autres branches, à l'exception de l'information et de la communication et de la finance et de l'assurance, où ils ne représentent qu'une part mineure des effectifs ; il n'est pas rare que la proportion d'ouvriers dans les entreprises de grande taille y soit supérieure à la moyenne. Néanmoins, ce sont les PME qui seront globalement les plus affectées par ce changement législatif : au total, la moitié des travailleurs des entreprises de 50 ETP au plus sont des ouvriers, et cette part atteint encore 45,7 % dans les firmes comptant de 50 à 250 ETP. Dans les grandes, en revanche, les ouvriers ne constituent qu'un tiers de la main-d'œuvre.

La faible variation des effectifs au 31 décembre observée dans les entreprises de la population réduite masque l'ampleur des mouvements de personnel au cours de l'exercice 2012, lesquels sont mesurés par les entrées et sorties brutes de personnel en cours d'année. Ces mouvements sous-jacents se sont révélés nettement plus limités en 2012 qu'en 2011. Les entrées de personnel se sont contractées de près de 6 %, pour ne plus représenter que 722 958 travailleurs en 2012, soit 45 597 de moins que l'année précédente. C'est essentiellement le volume des engagements de travailleurs à temps plein, qui alimentent les entrées de personnel à hauteur de 57 % du total, qui a diminué. Le nombre de salariés ayant quitté les entreprises s'est également tassé, mais dans une mesure nettement moindre que les engagements puisque le recul a été d'à peine 0,6 %. Au total, les entrées sont néanmoins restées légèrement supérieures aux sorties, de sorte qu'on a enregistré des entrées nettes correspondant à 963 travailleurs supplémentaires en 2012⁽¹⁾, ce qui contraste avec le niveau des engagements nets de 2011 (42 352 personnes). La ventilation des mouvements

par régime de travail suggère que, à l'instar des années précédentes, des salariés à temps plein ont glissé vers un régime à horaire réduit en cours d'année. En effet, on constate une hausse des entrées nettes de personnel à temps plein en 2012 (+6 727 unités), alors que les variations recensées entre les 31 décembre 2011 et 2012 font état d'une baisse ; dans le même temps, on note une progression du nombre de travailleurs occupés à temps partiel au 31 décembre qui tranche avec les sorties nettes observées pour ce régime de travail sur la base des flux de personnel (-5 764 unités).

2.2 Dans les entreprises déposant un schéma complet

Les renseignements fournis par les entreprises tenues de déposer un schéma complet permettent d'affiner les caractéristiques de la main-d'œuvre occupée et de mesurer l'évolution de cette dernière. En particulier, les bilans sociaux complets comportent des informations sur le recours à des travailleurs externes – qu'il s'agisse de personnel intérimaire ou mis à disposition par une autre société – et des données plus détaillées sur la nature des entrées et sorties de salariés au cours de l'exercice.

2.2.1 Travailleurs inscrits, travailleurs externes

Dans les firmes de la population réduite déposant un schéma complet, le nombre moyen de travailleurs inscrits exprimé en ETP a augmenté de 0,7 % en 2012, ce qui correspond à 7 903 ETP supplémentaires. Cette évolution contraste avec la baisse sensible du nombre d'intérimaires et de travailleurs mis à la disposition des entreprises, dont les effectifs ont diminué de respectivement 7,2 %

(1) En raison d'erreurs dans les bilans sociaux déposés, les variations à un an d'écart du personnel occupé au 31 décembre (qui apparaissent au tableau 4) ne sont pas toujours égales aux soldes des entrées et des sorties de personnel (qui sont mentionnés au tableau 7).

TABLEAU 8 EMPLOI, EXPRIMÉ EN ETP, DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET
(moyennes annuelles, population réduite)

	Variations entre 2011 et 2012		Niveaux en 2012	
	Pourcentages	Unités	Pourcentages du total	Unités
Personnel inscrit ⁽¹⁾	0,7	7 903	95,6	1 153 698
Personnel intérimaire	-7,2	-3 128	3,3	40 180
Personnel mis à disposition	-13,2	-1 897	1,0	12 422
Total	0,2	2 878	100,0	1 206 300

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(-3 128 ETP) et 13,2 % (-1 897 ETP). Au total, l'emploi s'est accru de 2 878 ETP en 2012 (+0,2 %). Le personnel inscrit représentait 95,6 % du total de l'emploi exprimé en ETP, tandis que les parts relatives du personnel intérimaire et de celui mis à disposition s'élevaient à respectivement 3,3 et 1 %.

Parmi les 10 979 sociétés de la population réduite qui ont déposé un schéma complet, 57 % ont recouru à de la main-d'œuvre intérimaire en 2012. L'industrie comptait plus de 80 % d'entreprises utilisatrices, soit la proportion la plus élevée de toutes les branches d'activité, et le commerce et le transport quelque 58 %. Ces deux branches concentraient à elles seules 80 % des effectifs intérimaires occupés par les firmes de la population d'analyse au cours de cet exercice. La part relative du travail intérimaire s'y établissait à respectivement 5,3 et 4,6 % du volume de l'emploi exprimé en ETP. Dans les autres branches, elle allait de 0,4 % du total dans la santé et l'action sociale à plus de 6 % dans l'agriculture, une branche il est vrai très marginale et où le nombre absolu de travailleurs intérimaires est faible. En dehors de la santé et de l'action sociale, le recours à l'intérim reste également peu répandu dans la finance et l'assurance, de même que dans l'immobilier : moins d'un tiers des entreprises y font appel, un taux qui reste largement inférieur à la moyenne. Même si la proportion d'entreprises utilisatrices est relativement élevée dans la construction (57 %), la part du personnel intérimaire y reste limitée, puisqu'il ne constitue que 2 % du volume de l'emploi exprimé en ETP. C'est cependant une des rares branches où l'effectif intérimaire s'est maintenu entre 2011 et 2012. Dans l'industrie, le nombre d'intérimaires a baissé de plus de 10 %, soit de 2 113 ETP, et dans le commerce et le transport, le recul a atteint près de 5 % et concerné 742 ETP. Des taux de croissance négatifs, parfois plus prononcés encore car calculés au départ d'effectifs plus réduits, ont

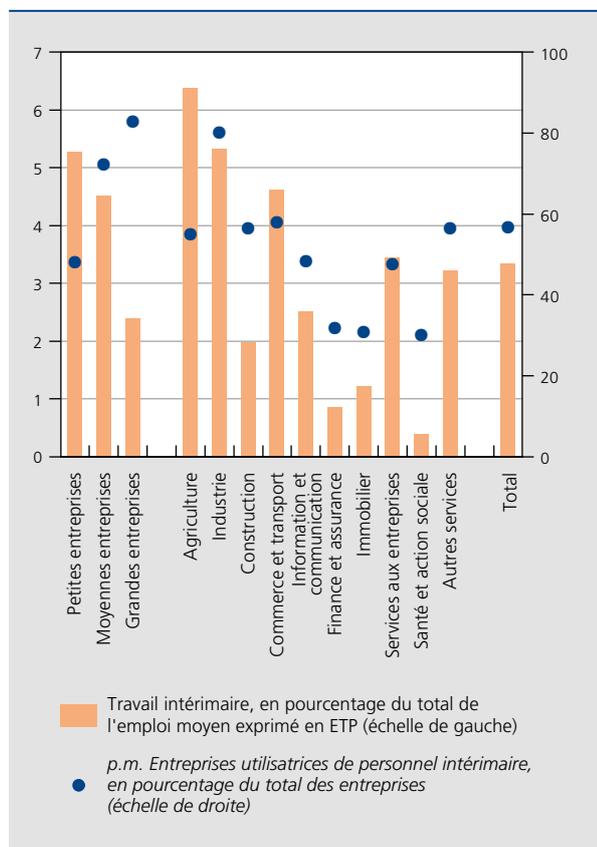
été enregistrés partout ailleurs, sauf dans l'agriculture, les services aux entreprises et la finance et l'assurance, où la hausse cumulée du nombre d'intérimaires n'a toutefois pas excédé une cinquantaine d'ETP.

La réglementation qui s'applique au travail intérimaire a été mise à jour ces derniers mois. Ainsi, la loi du 24 juillet 1987, qui régit le travail temporaire, le travail intérimaire et la mise à disposition de personnel, a été adaptée au cours de l'été de 2012 afin de la rendre conforme à la directive européenne 2008/104/CE relative au travail intérimaire. Elle a par ailleurs été modernisée en 2013⁽¹⁾ pour tenir compte des développements récents au niveau du travail intérimaire. Depuis le 1^{er} septembre 2013, les entreprises peuvent officiellement recourir au travail intérimaire pour pourvoir un emploi vacant, le but étant que l'utilisateur engage le travailleur intérimaire à titre permanent à l'issue de la période de mise à disposition. Ce mécanisme d'insertion, déjà largement utilisé dans les faits par de multiples entreprises, figure à présent dans la loi, aux côtés des autres motifs justifiant l'embauche de travailleurs temporaires, à savoir le remplacement d'un travailleur permanent dont le contrat a pris fin ou est suspendu, le surcroît temporaire de travail et l'exécution d'un travail exceptionnel. La nouvelle loi précise par ailleurs que les contrats journaliers successifs, source d'insécurité et de litige, ne seront autorisés que dans la mesure où un tel besoin de flexibilité peut être prouvé par la firme utilisatrice.

Seule une faible proportion des entreprises déposant un schéma complet signalent qu'elles ont fait appel à du personnel mis à disposition. En 2012, elles étaient 481 dans cette situation, soit à peine 4,4 % du total.

(1) La loi du 26 juin 2013 (publiée au Moniteur belge le 16 juillet), qui apporte des modifications importantes à la législation relative au travail intérimaire, a été complétée par la CCT 108 adoptée le 16 juillet 2013 par le Conseil national du travail. Ces deux textes sont entrés en vigueur le 1^{er} septembre 2013.

GRAPHIQUE 6 TRAVAIL INTÉrimAIRE DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

Cette pratique est par ailleurs concentrée dans un petit nombre de branches d'activité, à savoir le commerce et le transport (51 % des travailleurs mis à disposition en 2012) et la santé et l'action sociale (29 %). Dans ces branches, le personnel mis à disposition représente respectivement 2 et 1,5 % du volume de l'emploi exprimé en ETP. Le recul très sensible du nombre de travailleurs concernés par ce régime de travail entre 2011 et 2012 est presque entièrement attribuable à une seule entreprise, active dans l'entreposage et les services auxiliaires de transport, où le recours à ce type de main-d'œuvre est revenu de 1 967 ETP en 2011 à 206 en 2012, soit 93 % de la baisse totale enregistrée.

2.2.2 Mouvements de personnel

Le rythme de progression de l'emploi s'est ralenti en cours d'année dans les entreprises qui déposent un schéma complet, cédant la place, à la fin de l'exercice 2012, à un recul des effectifs, dont l'ampleur a cependant été très réduite. Le solde des mouvements d'entrées et de sorties

de personnel fait apparaître une légère contraction des effectifs, à concurrence de 91 personnes. Cette quasi-stabilisation de l'emploi masque des évolutions en sens inverse pour les personnels permanent et temporaire. Les sorties de travailleurs permanents sont devenues supérieures aux entrées, en raison de la baisse très marquée (-18,5 %) de ces dernières, de sorte que le personnel occupé sous contrat à durée indéterminée a diminué de 12 639 unités. En revanche, pour les travailleurs temporaires (engagés dans le cadre d'un contrat à durée déterminée, de remplacement ou pour l'exécution d'un travail défini), des entrées nettes correspondant à 12 548 engagements supplémentaires ont été enregistrées. Cet accroissement est néanmoins plus faible que celui qui avait été constaté en 2011 dans les mêmes sociétés.

Bien que les entrées et sorties de travailleurs temporaires représentent plus de 60 % du total des mouvements de wpersonnel, l'importance relative de ces contrats de travail reste limitée à 5,5 % du personnel des entreprises déposant un schéma complet. On observe en effet un large renouvellement des effectifs temporaires. Certains postes de travail concernant un travail défini disparaissent dès lors que la tâche à accomplir a été exécutée, tandis que d'autres sont en revanche prolongés au fur et

TABLEAU 9 ENTRÉES ET SORTIES DE PERSONNEL INSCRIT⁽¹⁾ DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET
(données au 31 décembre, population réduite)

	2011	2012
Entrées (unités)		
Total	449 522	420 900
dont: Personnel permanent . .	186 476	151 984
Sorties (unités)		
Total	420 258	420 991
dont: Personnel permanent . .	175 884	164 623
Entrées nettes (unités)		
Total	29 264	-91
dont: Personnel permanent . .	10 592	-12 639
Taux de rotation⁽²⁾ (pourcentages du total)		
Total	33,5	32,8
dont: Personnel permanent . .	14,7	13,4

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(2) Rapport entre le nombre de sorties de travailleurs enregistrées au cours de l'exercice et les effectifs en début d'exercice.

TABLEAU 10 SORTIES DE PERSONNEL INSCRIT⁽¹⁾ DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET : VENTILATION SELON LE MOTIF
(population réduite)

	Variations entre 2011 et 2012		Niveaux en 2012	
	Pourcentages	Unités	Pourcentages du total	Unités
Pension	7,9	909	3,0	12 434
Chômage avec complément d'entreprise ⁽²⁾	-7,3	-519	1,6	6 621
Licenciement	-3,2	-1 242	8,9	37 519
Fin d'un contrat temporaire	4,9	11 994	60,9	256 368
Autres motifs ⁽³⁾	-8,8	-10 409	25,7	108 049
Total	0,2	733	100,0	420 991

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(2) Le 1^{er} janvier 2012, le régime de la prépension est devenu le régime du chômage avec complément d'entreprise. Cette nouvelle dénomination a été introduite dans les nouveaux formulaires de bilan social applicables aux comptes approuvés à partir du 7 septembre 2012, soit en pratique ceux clôturés à partir de mars 2012.

(3) Départs spontanés, décès en fonction.

à mesure que les budgets sont reconduits, de sorte qu'ils sont occupés par des travailleurs temporaires successifs.

Les travailleurs permanents ne sont cependant pas non plus épargnés par de tels mouvements de personnel et sont amenés à quitter leur entreprise à la suite d'un licenciement, d'une fin de carrière ou pour des raisons personnelles. Le taux de rotation des travailleurs permanents s'est établi à 13,4 % en 2012, ce qui correspond à un repli de 1,3 point de pourcentage par rapport au niveau observé un an plus tôt. Une telle régression n'est pas rare dans un contexte d'activité déprimée. De fait, les travailleurs sous contrat à durée indéterminée sont moins prompts à changer d'employeur lorsque les perspectives d'embauche sont orientées à la baisse et que les conditions de travail offertes ne suffisent plus à compenser le risque lié à une telle décision. C'est en effet ce qui a été observé en 2012.

Bien que le nombre total de travailleurs ayant quitté les firmes déposant un schéma complet ait à peine varié entre 2011 et 2012 – un accroissement de 0,2 %, équivalant à 733 sorties supplémentaires, a été enregistré –, on observe des évolutions divergentes selon les motifs évoqués. Les départs spontanés, qui constituent l'essentiel de la rubrique « autres motifs », ont ainsi été nettement moins fréquents qu'en 2011 : la baisse a atteint 8,8 %, ce qui correspond à 10 409 personnes. En 2012, ces retraits de personnel ont concerné 25,7 % des sorties, contre 28,2 % l'année précédente. En dépit du contexte conjoncturel déprimé, le nombre de licenciements a également diminué, de 3,2 %, de même que celui des

bénéficiaires du régime de chômage avec complément d'entreprise (anciennement prépension), qui s'est contracté de 7,3 %. Les départs consécutifs à l'échéance d'un contrat de travail temporaire ont en revanche progressé de 4,9 %, soit de près de 12 000 personnes. La part de ces motifs de sorties dans le total est dès lors passée à 60,9 %, soit 2,8 points de pourcentage de plus qu'en 2011. Partant d'un niveau beaucoup plus bas, les départs à la pension ont également augmenté, de 7,9 %. En 2012, ils représentaient 3 % du volume total des sorties.

3. Formation

À la demande du Gouvernement, les efforts de formation des entreprises ont bénéficié d'une attention particulière en 2013. La première section de ce chapitre fait le point sur les travaux du groupe d'experts « Compétitivité et emploi » (GECE), qui a consacré une partie de son analyse à cette problématique. La seconde commente les évolutions des indicateurs de formation observées entre les exercices 2011 et 2012 au sein des firmes de la population réduite.

3.1 Objectifs du secteur privé en matière de formation

En Belgique, 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 est prévu qu'un travailleur

sur deux ait accès à la formation. S'agissant des coûts, les dépenses doivent représenter 1,9 % de la masse salariale, faute de quoi les sociétés dont les efforts se révèlent insuffisants sont passibles d'une amende sous la forme d'une cotisation supplémentaire destinée à financer le système du congé-éducation payé. Ce mécanisme de sanction est mis en œuvre dès lors que l'objectif en termes financiers n'est pas atteint collectivement par les firmes du secteur privé.

Le groupe d'experts « Compétitivité et emploi », constitué à l'initiative du Gouvernement au début de janvier 2013 et chargé de remettre, dans les six mois, une analyse et un avis sur plusieurs thèmes⁽¹⁾, s'est notamment intéressé à la problématique de la mesure des efforts financiers des sociétés en faveur de la formation. Le cadre légal se prête en effet à diverses interprétations qui ne permettent pas de trancher quant à la réalisation ou non de l'objectif de 1,9 %. Les experts se sont attelés à définir précisément le champ d'application de cet objectif financier et à comparer les résultats disponibles en matière de mesure des dépenses de formation, à savoir ceux qui sont tirés de l'enquête européenne sur la formation professionnelle continue (CVTS) et ceux qui reposent sur les bilans sociaux. La comparaison a porté tant sur le niveau des indicateurs calculés que sur la méthodologie utilisée.

Les experts ont mis en évidence que, dans son état actuel, le cadre législatif qui impose une obligation de formation aux entreprises soumises à la loi du 5 décembre 1968 sur les commissions paritaires et les conventions collectives de travail est inapproprié. D'une part, ce champ d'application ne peut être défini de façon certaine, étant donné qu'une liste exhaustive des sociétés qui y échappent ne peut être dressée. D'autre part, il diffère des champs d'application des outils statistiques qui ont servi à élaborer l'objectif (à savoir l'enquête CVTS) ou à mesurer les progrès annuels accomplis (à savoir les bilans sociaux).

Sur la base des données globalisées extraites des bilans sociaux relatifs à l'exercice 2011 publiées par la Centrale des bilans – qui portent sur l'ensemble des bilans sociaux déposés pour cet exercice, quelles qu'en soient la longueur et la date de clôture et indépendamment de la taille et de l'activité de l'entreprise –, les dépenses de formation ont représenté 1,52 % des frais de personnel, tous types de formation confondus. Pour la seule formation formelle, ce ratio s'est élevé à 1,05 %. Selon la dernière enquête CVTS disponible⁽²⁾, les coûts liés aux cours externes et internes (un concept qui correspond à celui de formation formelle) se sont chiffrés à 2,4 % de la masse salariale en 2010. Les deux sources statistiques procurent donc des résultats très dissemblables, même s'ils sont basés sur des concepts

identiques. Le groupe d'experts s'est penché sur les raisons de ces différences.

Un premier facteur de divergence découle des populations étudiées. L'enquête CVTS s'applique aux entreprises de plus de dix travailleurs qui opèrent dans les branches d'activité B à N et R à S de la nomenclature NACE-BEL, alors que les globalisations établies à partir des bilans sociaux sont quasiment exhaustives⁽³⁾. Les experts ont par ailleurs mis en évidence que certaines grandeurs étaient manifestement sous-évaluées dans les bilans sociaux, notamment les coûts directs (en raison de l'omission, par de nombreuses sociétés, de tout ou partie de la composante liée aux rémunérations du personnel en formation) et les cotisations et versements à des fonds collectifs (qui sont manquantes pour un grand nombre de firmes en dépit du fait qu'ils soient obligatoires). Ils ont aussi avancé qu'une confusion entre les formations formelle et informelle était possible dans le chef des employeurs, étant donné que la formulation utilisée pour désigner les activités de formation n'est pas la même dans les deux sources, même si les définitions qui figurent dans la notice méthodologique du bilan social sont calquées sur celles appliquées au niveau européen pour l'enquête CVTS.

3.2 Résultats issus des bilans sociaux

Les résultats qui figurent dans cette section diffèrent de ceux mentionnés dans le rapport du GECE au Gouvernement, étant donné que la population d'analyse sur laquelle elle repose reprend les bilans sociaux des firmes qui répondent à une série de critères (notamment un exercice de douze mois clôturé au 31 décembre et le dépôt d'un bilan social pour les exercices 2011 et 2012) qui en réduisent l'importance. Si les niveaux des indicateurs calculés au départ de cette population ne peuvent être comparés à ceux obtenus sur la base des globalisations de la Centrale des bilans – étant donné la prédominance, dans la population réduite, d'entreprises de grande taille qui, d'une part, investissent en moyenne davantage dans la formation de leurs collaborateurs et, d'autre part, sont proportionnellement plus nombreuses à rapporter leurs initiatives de formation –, les évolutions qui y sont observées constituent néanmoins de bonnes approximations de celles attendues pour l'ensemble des firmes. À noter également qu'aucune correction n'est

(1) Cf. GECE, 2013. En dehors de l'analyse de l'objectif de formation, le groupe devait aussi se prononcer sur l'impact des subventions qui allègent les charges salariales en Belgique et dans les pays voisins et sur les différences en termes de coûts salariaux et de productivité par branche d'activité observées entre la Belgique et les pays voisins.

(2) L'enquête CVTS est mise en œuvre sur une base quinquennale. Des résultats sont disponibles pour les années 1993, 1999, 2005 et 2010.

(3) Parmi les sociétés, seules les ASBL, fondations et autres personnes de droit privé qui occupent moins de 20 ETP sont dispensées de l'obligation de remplir un bilan social.

appliquée aux chiffres figurant dans les bilans sociaux pour tenir compte de données manquantes ou manifestement sous-évaluées.

3.2.1 Entreprises formatrices⁽¹⁾

Le nombre de firmes ayant complété l'un des trois volets relatifs à la formation en entreprise⁽²⁾, en constante augmentation depuis l'introduction des nouvelles rubriques de formation en 2008, s'est encore sensiblement accru dans la population réduite: il est passé de 11 067 en 2011 à 12 485 en 2012. Parmi ces firmes, 8 975 étaient formatrices pour les deux exercices consécutifs, les autres n'ayant mentionné des travailleurs en formation que pour 2011 ou pour 2012. Il en résulte que les grandeurs relatives à la formation varient à la fois en raison de modifications dans la politique de formation des sociétés et de changements dans la population des entreprises formatrices.

La part des entreprises formatrices a atteint 25,8 % du total des firmes en 2012, ce qui représente une progression de 2,9 points de pourcentage. La hausse a été particulièrement soutenue pour les sociétés qui déclarent de la formation formelle: cela a été le cas de 19 % des firmes de la population réduite en 2012, contre 16,7 % l'année précédente. Le nombre de sociétés ayant rapporté de la formation informelle s'est établi à 11,3 % du total des firmes. Pour la formation initiale, ce ratio était de 5,7 %. Il convient de noter que plus d'un tiers des entreprises formatrices combinent différents types de formation.

Alors que 98 % des grandes entreprises sont formatrices, ce ratio retombe à 83 % pour les firmes de taille moyenne et à seulement 20 % pour celles de petite taille. La part des sociétés formatrices s'est néanmoins sensiblement élargie entre 2011 et 2012 parmi les PME. On dénombre plus de 1 400 entreprises formatrices supplémentaires au sein de ce groupe (pour l'essentiel des firmes comptant moins de 50 ETP), contre à peine onze parmi les grandes.

3.2.2 Indicateurs de formation dans l'ensemble des entreprises

En 2012, 43,5 % des travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite ont pris part à une ou plusieurs activités de formation formelle. Dans le même temps, 26,3 % des salariés ont bénéficié d'une formation informelle, tandis que 1,3 % des effectifs ont reçu une formation initiale destinée à compléter leur apprentissage en milieu scolaire. Ces taux sont en progression par rapport à 2011. La hausse a été la plus marquée pour la formation informelle, atteignant 2,9 points de pourcentage. Il convient de noter que les données disponibles dans

les bilans sociaux ne permettent pas de calculer un taux de participation agrégé, les travailleurs qui, au cours du même exercice, ont suivi différents types de formation étant comptabilisés dans chacun des tableaux ad hoc.

Respectivement 61,8 et 37,4 % des travailleurs des grandes entreprises ont participé à des activités de formation formelle et informelle en 2012; dans les sociétés de taille moyenne, ces taux étaient de respectivement 39,4 et 23,8 %. En revanche, à peine 13,8 % des salariés des petites entreprises ont suivi une formation formelle et 8,2 % une formation informelle. La formation initiale est en revanche plus répandue dans les PME que dans les grandes firmes: 70 % des travailleurs qui participent à ce type d'enseignement combinant apprentissage en établissement scolaire et en milieu de travail effectuent leur stage dans une société occupant moins de 250 ETP; ils y représentent environ 1,8 % du total des travailleurs. Le taux de participation à la formation initiale dans les grandes entreprises ne dépasse pas 0,8 %.

En 2012, les dépenses liées à la formation rapportées dans les bilans sociaux des entreprises de la population réduite totalisaient 1,84 % des frais de personnel, soit 0,06 point de pourcentage de plus qu'en 2011. Cette progression est surtout imputable à la formation informelle; les moyens qui lui ont été dévolus ont en effet gonflé de 12,5 % entre 2011 et 2012, alors que les frais de personnel ont augmenté d'à peine 2,3 %; au total, les dépenses de formation informelle ont représenté 0,51 % des frais de personnel en 2012, contre 0,47 % un an plus tôt. Le budget de formation formelle, qui a crû de 4,3 %, s'est établi à 1,25 % de la masse salariale en 2012, et celui relatif à la formation initiale, en hausse de 8,8 % par rapport à l'année précédente, à 0,08 %.

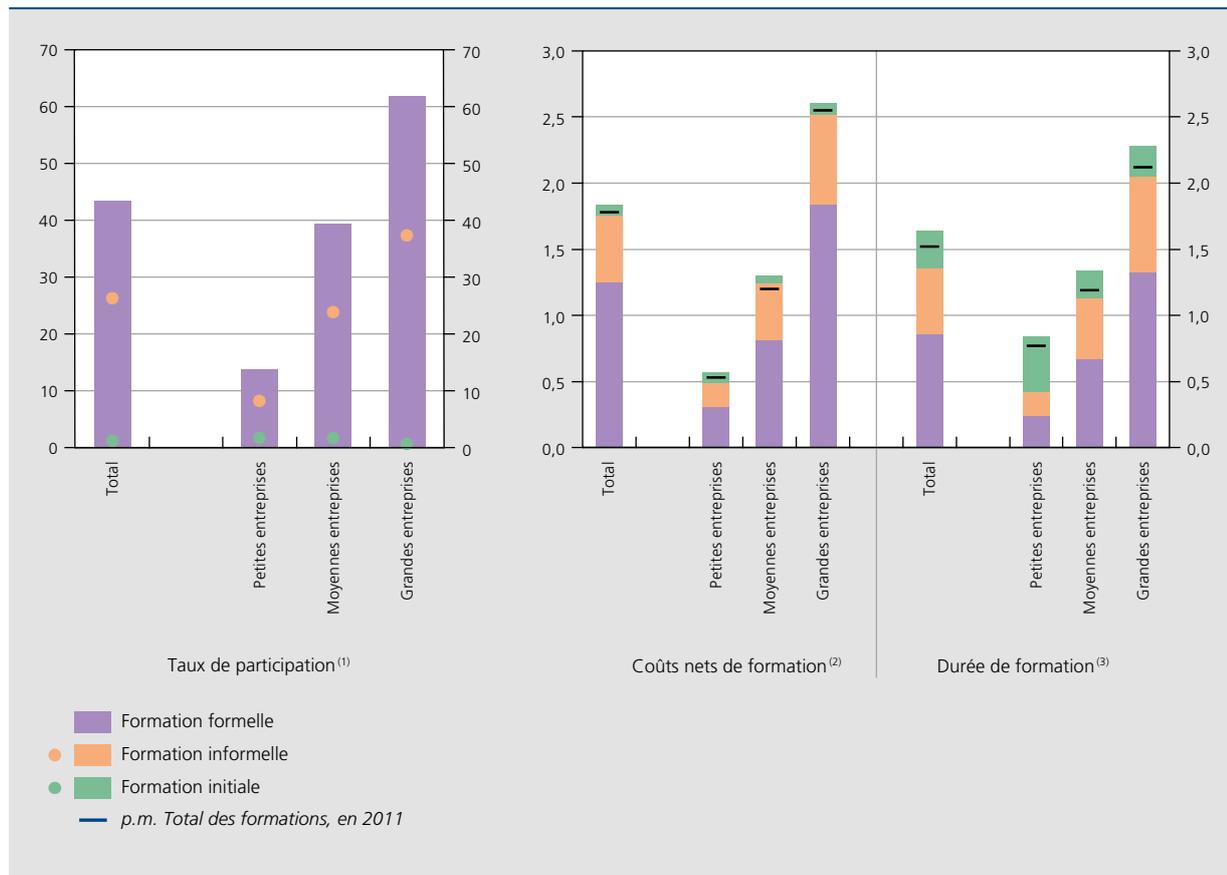
Les dépenses de formation recensées dans le bilan social sont des coûts nets: pour chacun des types de formation, les subventions et autres avantages reçus sont portés en déduction des coûts bruts, qui comprennent les coûts directs liés à la formation et la rémunération des travailleurs en formation. En ce qui concerne la formation formelle, les coûts nets incluent aussi les cotisations sociales et les versements aux fonds collectifs effectués en vertu des obligations légales ou paritaires. En 2012, ces dépenses étaient en moyenne égales à 0,07 % des

(1) Une entreprise est formatrice dès lors que le nombre de bénéficiaires d'une activité de formation formelle, informelle ou initiale est positif. Les entreprises qui rapportent des coûts de formation positifs (en raison du paiement de cotisations liées à la formation ou de versements à des fonds collectifs) sans que des travailleurs n'aient été formés ne sont donc pas comptabilisées parmi les entreprises formatrices.

(2) La formation formelle recouvre les cours et stages conçus par des formateurs dans des locaux distincts du lieu de travail. La formation informelle reprend les autres activités d'apprentissage planifiées en fonction des besoins propres de l'apprenant, y compris la formation en milieu de travail. La formation initiale est destinée aux personnes occupées dans des systèmes alternant formation et travail en entreprise en vue de l'acquisition d'un diplôme.

GRAPHIQUE 7 INDICATEURS DE FORMATION DANS L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES EN 2012: VENTILATION SELON LA TAILLE

(population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) En pourcentage de l'emploi moyen.

(2) En pourcentage des frais de personnel. Les coûts de formation sont des coûts nets, 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.

(3) En pourcentage des heures ouvrées.

frais de personnel déclarés. Elles doivent être mentionnées même si aucun travailleur de l'entreprise n'a bénéficié d'une formation. Un grand nombre de sociétés ne rapportent cependant aucun montant dans la rubrique adéquate⁽¹⁾, et la variabilité du taux de cotisation est par ailleurs importante parmi celles qui la remplissent : pour les quelque 7 700 firmes qui se sont acquittées de leurs obligations statistiques en cette matière, le taux moyen de cotisation s'est élevé à 0,17 % de la masse salariale ; pour un quart des sociétés, ce taux de cotisation a été inférieur à 0,03 % et, pour un autre quart, il a été supérieur à 0,23 %. Le grand nombre d'entreprises pour lesquelles les données sont manquantes justifie que des contrôles plus systématiques soient menés à l'avenir, pour éviter de devoir corriger les informations brutes communiquées par les firmes. Les subventions liées aux activités

de formation formelle ont quant à elles représenté 0,08 % des frais de personnel en 2012 ; elles ont permis de couvrir en moyenne 6,1 % des coûts bruts correspondants.

Le temps de travail dégagé pour permettre aux travailleurs de se former est passé de 1,52 à 1,64 % des heures ouvrées entre 2011 et 2012 dans les entreprises de la population réduite. La hausse de 0,12 point de pourcentage est partagée de manière égale entre les trois types de formation. En 2012, les heures de travail consacrées à la formation formelle ont représenté 0,86 % du volume de travail total, tandis que la formation informelle et la formation initiale se sont approprié respectivement 0,50 et 0,28 % des heures ouvrées.

Les différences observées au niveau des indicateurs de coûts comme de ceux de durée calculés pour les groupes d'entreprises classées par taille confirment que les PME consacrent proportionnellement moins

(1) L'absence de versements est justifiée dans le cas des entreprises publiques, parmi lesquelles la SNCB, Bpost et Belgacom, dont les travailleurs ne sont pas rattachés à une convention paritaire, et qui échappent dès lors à cette obligation.

d'argent et de temps à la formation que les grandes. On observe ainsi que les sociétés de plus de 250 ETP dépensent un montant équivalant à 2,61 % des frais de personnel pour la formation de leurs collaborateurs, soit deux fois plus que celles de taille moyenne et plus de quatre fois plus que les petites. Les divergences sont un peu moins marquées pour les heures de formation, mais néanmoins sensibles, puisque les grandes firmes affectent au total 2,28 % du temps de travail à la formation, soit 2,7 fois plus que les petites, pour lesquelles ce ratio s'établit à 0,83 %.

Il convient de souligner que la répartition du budget comme du temps de formation entre les divers types de formation varie fortement en fonction de la taille des entreprises. Dans les grandes, la formation formelle s'arroge 71 % des dépenses et 58 % du temps de formation, alors que la formation initiale, avec des parts de respectivement 3 et 10 %, apparaît comme le parent pauvre en la matière. Dans les petites sociétés, en revanche, 13 % des ressources financières et 50 % du temps de formation sont dévolus à ce type de formation, filière d'apprentissage

par excellence de certains métiers, notamment dans la construction, le commerce ou la restauration.

3.2.3 Autres indicateurs de formation dans les entreprises formatrices

En moyenne, les participants à la formation formelle se sont vu dispenser 26,4 heures d'apprentissage en 2012, soit un nombre identique à celui observé l'année précédente, et à peine supérieur à celui enregistré pour la formation informelle (25,6 heures). Les frais générés par la formation formelle – qui comprennent, outre les salaires des personnes qui dispensent la formation et ceux des travailleurs qui la suivent, le coût des locaux et du matériel mis à disposition, de même que, le cas échéant, les frais de déplacement et de séjour des personnes formées – sont néanmoins beaucoup plus lourds que ceux liés à la formation informelle. En 2012, une heure de formation formelle a coûté 55,6 euros en moyenne, contre 38,6 euros pour une heure de formation informelle. La dépense moyenne par travailleur formé s'est élevée à 1 388 euros pour la formation formelle et à 988 euros pour la formation informelle.

Les montants enregistrés pour la formation initiale se démarquent sensiblement de ceux recensés pour la formation continue. En moyenne, les stagiaires et apprentis ont suivi près de 300 heures de formation au cours de l'exercice 2012, soit onze fois plus que les bénéficiaires d'un autre type de formation. Le coût horaire de formation est en revanche nettement plus réduit, puisqu'il est inférieur à onze euros par heure. Au total, le budget annuel par apprenant a atteint 3 218 euros en 2012.

Conclusions

L'introduction d'un nouveau formulaire de bilan social, applicable aux entreprises déposant un schéma complet pour les comptes approuvés par l'assemblée générale des actionnaires à partir du 7 septembre 2012, a permis de mettre en lumière une série de différences entre les situations respectives des femmes et des hommes en emploi en 2012. Cette analyse s'est fondée sur une population provisoire de 8 862 entreprises occupant 1 095 616 travailleurs, parmi lesquels 42,9 % étaient des femmes. Pour ces firmes, il est apparu que les coûts de personnel supportés en moyenne par les employeurs pour l'occupation d'une femme étaient inférieurs de 30 % à ceux observés pour un homme. L'écart salarial calculé au départ des frais horaires – un indicateur qui permet de tenir compte des inégalités dans la durée de travail – est plus réduit, à 13 %. Il y a toutefois encore une disparité entre les travailleurs à temps plein (pour lesquels l'écart est de 9 %) et ceux à temps réduit (14 %). Or, plus de la

TABLEAU 11 COÛTS ET DURÉE DES ACTIVITÉS DE FORMATION DANS LES ENTREPRISES FORMATRICES (population réduite)

	Formelle	Informelle	Initiale
Coûts nets par participant⁽¹⁾ (euros, sauf mention contraire)			
2011	1 417	998	3 261
2012	1 388	988	3 218
Variation (pourcentages)	-2,0	-1,0	-1,3
Coûts nets par heure de formation⁽¹⁾ (euros, sauf mention contraire)			
2011	56,5	37,4	11,7
2012	55,6	38,6	10,8
Variation (pourcentages)	-1,5	3,4	-7,8
Durée de formation par participant (heures, sauf mention contraire)			
2011	26,4	26,7	277,7
2012	26,4	25,6	297,2
Variation (pourcentages)	0,3	-4,3	7,0

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Il s'agit de coûts nets, 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.

moitié des femmes de cette population provisoire travaillaient à temps partiel, contre moins de 12 % des hommes.

La répartition des effectifs occupés à temps plein en fonction du coût salarial moyen par heure de travail enregistré au niveau de la firme montre que les femmes sont proportionnellement plus nombreuses dans les strates où ces coûts sont plus faibles : 63% des travailleuses sont occupées dans des firmes où les salaires horaires moyens féminins sont inférieurs à 40 euros, contre à peine 47% des hommes. Par ailleurs, plus de la moitié des femmes sont actives dans des entreprises où le salaire moyen des hommes est supérieur à celui des femmes. À l'inverse, à peine 17% des effectifs masculins travaillent dans des firmes où le salaire horaire moyen des femmes est supérieur à celui des hommes. Plus de 30% des femmes (contre près de 38% des hommes) sont employées dans des sociétés où ces salaires sont très proches.

Les femmes ont pourtant un niveau de qualification en moyenne plus élevé que les hommes. Au sein de la population provisoire, 37,8% des femmes étaient diplômées de l'enseignement supérieur en 2012 – un ratio qui approche même les 50% dans le cas des travailleuses à temps plein –, alors que cette proportion n'était que de 30,6% pour les hommes. Le différentiel est surtout marqué pour les diplômés non universitaires. En ce qui concerne la formation continue, à première vue, l'accès des femmes est presque identique à celui des hommes pour la formation formelle, tandis qu'il est meilleur pour la formation informelle. Ces résultats sont toutefois moins favorables aux femmes si on exclut la branche de la santé et de l'action sociale, où les femmes sont majoritaires et où le taux de participation à la formation est supérieur à la moyenne. En outre, les femmes ont en moyenne accès à des formations plus courtes et moins coûteuses que celles dont bénéficient les hommes.

Pour étudier l'évolution de l'emploi au départ des bilans sociaux disponibles au moment de la rédaction de cet article, une population réduite et constante de 48 385 entreprises, qui employaient ensemble 1 606 021 personnes en 2012, a été utilisée. Au sein de ces sociétés, les effectifs ont progressé de 0,9% par rapport à l'année précédente en moyenne annuelle. Dans un contexte de tassement de l'activité, le rythme de croissance de l'emploi s'est néanmoins ralenti en cours d'année, de sorte qu'entre la fin de 2011 et la fin de 2012, le nombre de travailleurs occupés n'a que peu varié. L'emploi s'est stabilisé dans chacune des trois régions du pays.

En revanche, les résultats sont contrastés selon la taille et la branche d'activité : l'emploi s'est contracté dans les grandes firmes et a continué de croître dans les PME. Des pertes d'emplois ont été enregistrées dans l'industrie et dans le commerce et le transport, tandis que le nombre

de travailleurs a augmenté dans la santé et l'action sociale et dans les services aux entreprises.

La stabilisation du niveau de l'emploi masque par ailleurs un changement dans le profil des effectifs. La diminution du nombre d'hommes occupés à temps plein a en effet été compensée par une expansion du personnel féminin travaillant à temps réduit. À la fin de 2012, les femmes constituaient dès lors 44,1% des salariés. Le taux de travail à temps partiel a également augmenté, atteignant 31,3%. Le nombre de travailleurs sous contrat permanent s'est accru – jusqu'à représenter 93,9% du personnel à la fin de l'exercice sous revue – au détriment des effectifs temporaires. La répartition du personnel par catégorie professionnelle montre que les ouvriers ont payé un lourd tribut à la baisse de l'activité ; en revanche, le nombre d'employés et, dans une moindre mesure, de cadres de direction a continué de grimper.

Dans les entreprises qui déposent un schéma complet, les effectifs inscrits ont continué de gonfler en moyenne annuelle, tandis que le recours au personnel intérimaire et mis à disposition s'est sensiblement replié. Le nombre d'intérimaires occupés a reculé de plus de 10% dans l'industrie et de près de 5% dans le commerce et le transport, deux branches d'activité qui concentrent 80% des intérimaires enregistrés dans les bilans sociaux. La part relative de ces derniers s'y est établie à respectivement 5,3 et 4,6% de l'emploi total exprimé en ETP en 2012, contre 3,3% pour l'ensemble des entreprises.

Au cours de l'exercice sous revue, les sorties de personnel enregistrées dans les firmes qui déposent un schéma complet ont été légèrement supérieures aux entrées, et ce en raison de la forte contraction de ces dernières. Bien que le nombre de sorties ait peu varié, les départs spontanés ont été moins nombreux en 2012, étant donné le climat conjoncturel morose ; en revanche, les fins de contrats temporaires ont sensiblement progressé. Ces deux motifs ont constitué respectivement 60,9 et 25,7% des départs recensés.

En 2012, 43,5% des travailleurs ont bénéficié d'une formation formelle et 26,3% ont participé à une formation informelle, soit des ratios en hausse par rapport à l'année précédente. Par contre, le taux de participation à la formation initiale a peu varié, à 1,3%. Les dépenses liées à la formation se sont chiffrées au total à 1,84% des frais de personnel. L'accroissement, de 0,06 point de pourcentage par rapport à l'année précédente, est surtout imputable à la formation informelle, dont le budget a augmenté de 12,5%. Le temps de travail dégagé pour se former est passé de 1,52 à 1,64% des heures ouvrées entre 2011 et 2012. La hausse, de 0,12 point de pourcentage, s'est répartie de manière égale entre les trois types de formation.

Bibliographie

CNC (1997), « Questions et réponses relatives au bilan social », *Bulletin de la Commission des normes comptables*, numéro 39, avril.

CSE (2013), *Rapport 2013 - Les personnes faiblement qualifiées sur le marché du travail*.

Delhez Ph. et P. Heuse (2006), « Le bilan social 2005 », BNB, *Revue économique*, décembre, 57-88.

Federgon (2013), *Newsletter*, septembre (<http://archive.constantcontact.com/fs164/1101103487944/archive/1114990144090.html>)

GECE (2013), *Coûts salariaux, subventions salariales, productivité du travail et efforts de formation des entreprises*, Rapport au Gouvernement, juillet.

Institut pour l'égalité des femmes et des hommes (2013), *L'écart salarial entre les femmes et les hommes en Belgique – Rapport 2013*.

Annexe 1 – Annexe méthodologique

1. Constitution des populations d'entreprises

1.1 Principes méthodologiques

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 2011 comptait 86 298 entreprises qui occupaient en moyenne 2 025 068 travailleurs salariés.

L'analyse des résultats des bilans sociaux déposés pour 2012 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 2011 et 2012 et peuvent donc différer de celles qui seront observées, après la clôture définitive, pour l'ensemble des entreprises ayant déposé un bilan social⁽⁷⁾.

1.2 Caractéristiques de la population réduite

La population réduite constante compte 48 385 sociétés qui, ensemble, employaient en moyenne 1 592 143 salariés en 2011, ce qui correspond à 79% des effectifs de la population totale, même si le nombre d'entreprises retenues dans la population réduite ne représente que 56% de la population totale. Le nombre de travailleurs occupés dans les entreprises de la population réduite s'élève par ailleurs à 60% de l'emploi salarié privé correspondant 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, la sylviculture et la pêche et dans l'hébergement et la restauration.

(1) L'emploi dans le secteur privé est défini comme l'emploi enregistré dans l'économie totale (S1), duquel on soustrait l'emploi dans le secteur public (S13) et dans le secteur des ménages (S14). De ce concept, sont également exclues les entreprises relevant des 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 2012 n'étaient pas disponibles le 16 septembre 2013, 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.

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, la sylviculture et la pêche, l'hébergement et la restauration, les arts, spectacles et activités récréatives, et les autres activités de services.

TABLEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2011

	Nombre de travailleurs occupés			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	2 665 140	2 025 068	1 592 143	59,7	78,6
Agriculture, sylviculture et pêche	13 073	6 638	3 605	27,6	54,3
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	555 817	441 794	368 506	66,3	83,4
Industries extractives	2 913	2 659	2 229	76,5	83,8
Industrie manufacturière	507 400	397 039	327 783	64,6	82,6
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	20 773	21 091	20 700	99,6	98,1
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	24 731	21 005	17 795	72,0	84,7
Construction	208 996	153 879	107 386	51,4	69,8
Commerce, transports, hébergement et restauration	776 055	550 652	421 735	54,3	76,6
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	483 194	314 852	239 929	49,7	76,2
Transports et entreposage	194 871	171 100	147 357	75,6	86,1
Hébergement et restauration	97 990	64 700	34 449	35,2	53,2
Information et communication	89 405	71 538	62 488	69,9	87,3
Activités financières et d'assurance	128 596	113 708	100 754	78,3	88,6
Activités immobilières	17 045	12 273	8 788	51,6	71,6
Services aux entreprises	309 019	192 562	131 932	42,7	68,5
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	138 356	88 829	63 503	45,9	71,5
Activités de services administratifs et de soutien ⁽³⁾	170 663	103 733	68 429	40,1	66,0
Santé humaine et action sociale	470 806	435 126	354 421	75,3	81,5
Culture, loisirs et autres services	96 328	46 900	32 527	33,8	69,4
Arts, spectacles et activités récréatives	28 915	14 889	9 907	34,3	66,5
Autres activités de services	67 413	32 011	22 621	33,6	70,7
Selon le critère du nombre d'entreprises	n.	86 298	48 385	n.	56,1

Sources: ICN, BNB (bilans sociaux).

(1) Emploi salarié dans le secteur privé, soit l'emploi salarié enregistré dans l'économie totale (S1), duquel on soustrait l'emploi salarié dans le secteur public (S13) et dans le secteur des ménages (S14). 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.

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. Pour faciliter la lecture, les intitulés des branches ont été simplifiés.

Au total, les travailleurs de la branche commerce et transport représentent 26 % du personnel de la population réduite et ceux de l'industrie 23 %. La santé et l'action sociale occupent 22 % des salariés. Les autres branches ont une importance relative plus réduite, à savoir 8 % pour les services aux entreprises, 7 % pour la construction, 6 % pour la branche finance et assurance, 4 % pour l'information et la communication et 2 % pour les autres services. Les branches de l'immobilier et de 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 2011. Les petites entreprises, comptant 50 ETP au plus, soit 92 % des sociétés de la population réduite, emploient 27 % 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 1,5 point de pourcentage de plus que la proportion observée pour la population totale. Les grandes entreprises, comptant plus de 250 ETP, emploient la moitié des travailleurs de la population réduite, contre 45 % 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 2011
(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⁾
p.m. Unités	86 298	2 025 068	48 385	1 592 143
Ventilation selon la branche d'activité				
Agriculture	1,0	0,3	0,8	0,2
Industrie	11,6	21,8	13,0	23,1
Construction	15,7	7,6	14,7	6,7
Commerce et transport	39,6	27,2	38,0	26,5
Information et communication	2,8	3,5	3,0	3,9
Finance et assurance	4,7	5,6	4,9	6,3
Immobilier	1,9	0,6	1,9	0,6
Services aux entreprises ⁽²⁾	13,5	9,5	13,6	8,3
Santé et action sociale	5,2	21,5	6,2	22,3
Autres services	4,1	2,3	4,0	2,0
Ventilation selon la taille de l'entreprise⁽³⁾				
Petites entreprises (50 ETP au plus)	94,6	34,2	91,9	27,3
Moyennes entreprises (plus de 50 à 250 ETP)	4,4	21,3	6,5	22,8
Grandes entreprises (plus de 250 ETP)	1,0	44,5	1,5	50,0

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 2011.

2. 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 2011, 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 2012 n'étant pas encore disponible, c'est celle relative à 2011 qui a été utilisée pour régionaliser la population réduite, tant pour l'exercice 2011 que pour l'exercice 2012.

Les entreprises unirégionales sont celles dont le siège social et le (ou les) siège(s) d'exploitation se situent dans une seule région. En 2011, la population réduite comptait 47 524 entreprises unirégionales, soit 98 % des firmes. Ces sociétés sont généralement de taille assez réduite: elles occupaient en moyenne 24 travailleurs. Les 861 entreprises restantes, dites multirégionales, étaient implantées dans plus d'une région. Elles employaient en moyenne 549 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

TABLEAU 3 STRUCTURE RÉGIONALE DE L'EMPLOI EN 2011⁽¹⁾
(pourcentages du total, sauf mention contraire, population réduite)

	Entreprises unirégionales				Entreprises multirégionales	Total
	Bruxelles	Flandre	Wallonie	Total		
Nombre d'entreprises (unités)	4 852	30 905	11 767	47 524	861	48 385
Nombre de travailleurs occupés (unités)	112 692	736 072	270 835	1 119 600	472 543	1 592 143
Nombre moyen de travailleurs par entreprise (unités)	23,2	23,8	23,0	23,6	548,8	32,9
Ventilation selon la branche d'activité						
Agriculture	0,0	0,4	0,3	0,3	0,0	0,2
Industrie	7,3	27,3	25,7	24,9	18,5	22,9
Construction	4,4	8,6	10,1	8,5	2,4	6,7
Commerce et transport	23,0	22,8	20,5	22,3	35,4	26,2
Information et communication	7,7	2,9	1,7	3,1	5,8	3,9
Finance et assurance	8,9	1,5	1,6	2,3	15,4	6,3
Immobilier	1,8	0,6	1,0	0,8	5,6	2,3
Services aux entreprises ⁽²⁾	15,8	7,3	6,8	8,0	10,6	8,8
Santé et action sociale	24,8	26,8	30,1	27,4	2,8	20,0
Autres services	6,3	1,8	2,4	2,4	3,5	2,7
Ventilation selon la taille de l'entreprise⁽³⁾						
Petites entreprises	40,9	36,6	40,6	38,0	1,9	27,3
Moyennes entreprises	33,0	28,6	27,9	28,9	8,2	22,8
Grandes entreprises	26,1	34,8	31,4	33,1	89,9	50,0

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Calculé au départ du 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 2011.

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 du site, 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 entreprises 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 entreprises multirégionales occupent proportionnellement plus de travailleurs dans les branches commerce et transport et finance et assurance que les entreprises unirégionales, tandis que les branches de l'industrie et de la santé et de l'action sociale 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 2011, 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 2012. Les entreprises qui ne figurent pas dans le répertoire 2011 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⁽¹⁾ ENTRE 2011 ET 2012 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	%	%	
Agriculture, sylviculture et pêche	81	2,5	2,0	75	3,0	0	0,0	75	2,1	2,0
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	-1 497	-0,4	-1,5	-1 513	-0,5	-60	-0,1	-1 573	-0,4	-1,5
Industries extractives	16	0,7	-0,5	19	0,9	-1	-0,7	18	0,8	-0,5
Industrie manufacturière	-1 644	-0,5	-1,7	-1 713	-0,6	-210	-0,5	-1 924	-0,6	-1,7
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	-100	-0,5	-1,4	9	0,0	84	4,5	93	0,4	-1,3
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	232	1,4	1,6	173	1,1	68	3,1	240	1,4	1,6
Construction	1 195	1,1	0,3	1 089	1,1	176	2,2	1 265	1,2	0,4
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	1 334	0,4	-0,8	1 162	0,4	488	0,4	1 649	0,4	-0,9
Commerce ; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	2 196	1,0	0,3	1 513	0,9	1 500	1,9	3 013	1,3	-0,2
Transports et entreposage . . .	-1 331	-1,0	-0,2	-663	-0,6	-1 182	-3,7	-1 846	-1,3	-2,3
Hébergement et restauration . .	469	1,9	-1,9	312	1,9	170	0,9	482	1,4	0,1
Information et communication . .	543	0,9	0,4	837	1,6	-793	-7,1	44	0,1	-0,4
Activités financières et d'assurance	-339	-0,4	-0,5	-231	-0,3	-204	-0,7	-435	-0,4	-0,8
Activités immobilières	297	3,8	2,7	190	3,0	44	1,8	235	2,7	3,2
Services aux entreprises	3 892	3,4	1,5	3 111	3,8	893	1,8	4 004	3,0	1,8
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	2 208	3,8	2,5	1 996	4,0	173	1,2	2 169	3,4	2,4
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾ . .	1 684	3,1	0,6	1 115	3,4	720	2,0	1 834	2,7	1,1
Santé humaine et action sociale	7 351	2,7	2,1	2 043	1,4	6 070	2,9	8 113	2,3	2,0
Culture, loisirs et autres services	383	1,4	0,8	71	0,4	431	3,5	502	1,5	1,4
Arts, spectacles et activités récréatives	73	0,9	-0,2	-5	-0,1	86	2,6	82	0,8	-0,2
Autres activités de services . . .	310	1,6	1,2	76	0,6	345	3,8	421	1,9	2,0
Total	13 240	0,9	0,0	6 834	0,6	7 045	1,4	13 878	0,9	0,0

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(2) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 4

HEURES OUVRÉES ⁽¹⁾

	Unités, par an (population totale)									Pourcentages de variation entre 2011 et 2012 (population réduite)		
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011			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	1 536	1 613	1 602	1 628	1 613	1 642	1 668	1 667	961	-1,5	-1,5	-0,9
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	1 516	1 520	1 524	1 514	1 447	1 492	1 499	1 501	1 012	-0,4	-0,4	-0,1
Industries extractives	1 464	1 479	1 499	1 509	1 447	1 437	1 485	1 483	1 076	-2,3	-2,3	-3,7
Industrie manufacturière	1 518	1 522	1 524	1 513	1 440	1 491	1 498	1 500	1 007	-0,5	-0,4	-0,2
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	1 368	1 400	1 460	1 465	1 466	1 485	1 472	1 474	1 108	1,2	0,2	1,3
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	1 625	1 596	1 568	1 560	1 547	1 541	1 539	1 541	1 039	-0,5	-0,4	-0,8
Construction	1 448	1 450	1 452	1 467	1 433	1 420	1 468	1 464	998	-2,2	-2,3	-0,6
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	1 582	1 579	1 577	1 576	1 555	1 559	1 558	1 565	920	-0,1	0,0	-0,6
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	1 599	1 590	1 589	1 591	1 575	1 579	1 578	1 585	983	-0,6	-0,3	-1,8
Transports et entreposage . . .	1 559	1 565	1 560	1 554	1 528	1 530	1 528	1 543	955	0,7	0,5	2,3
Hébergement et restauration . .	1 562	1 567	1 557	1 556	1 531	1 538	1 539	1 522	717	-0,5	-0,5	0,3
Information et communication . .	1 610	1 605	1 601	1 604	1 599	1 600	1 592	1 601	998	0,6	0,6	3,8
Activités financières et d'assurance	1 429	1 426	1 441	1 442	1 430	1 446	1 447	1 464	960	0,5	0,0	2,6
Activités immobilières	1 599	1 590	1 586	1 597	1 567	1 561	1 562	1 556	939	-0,7	-0,7	4,6
Services aux entreprises	1 589	1 585	1 589	1 600	1 567	1 568	1 568	1 585	939	0,0	-0,1	0,8
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	1 641	1 638	1 641	1 649	1 626	1 627	1 623	1 626	1 047	0,1	0,1	0,8
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾ . .	1 536	1 530	1 533	1 548	1 506	1 510	1 512	1 528	899	-0,2	-0,5	0,9
Santé humaine et action sociale	1 498	1 532	1 464	1 487	1 462	1 469	1 458	1 450	910	-0,4	-0,3	0,5
Culture, loisirs et autres services	1 569	1 562	1 575	1 571	1 561	1 563	1 557	1 557	861	-0,1	0,1	0,0
Arts, spectacles et activités récréatives	1 619	1 617	1 615	1 606	1 605	1 591	1 601	1 590	783	0,1	0,4	1,1
Autres activités de services . . .	1 546	1 536	1 554	1 554	1 540	1 549	1 537	1 541	893	-0,2	0,0	-0,4
Total	1 532	1 537	1 529	1 530	1 497	1 511	1 513	1 519	930	-0,3	-0,3	0,3

Source: BNB (bilans sociaux).

(1) Par les travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(2) À l'exception des activités liées à l'emploi (NACE-BEL 78), qui contiennent notamment les agences de travail temporaire.

Annexe 5

VENTILATION DES TRAVAILLEURS⁽¹⁾ SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET LE GENRE

(pourcentages du total de l'emploi au 31 décembre)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011	2012
	(population totale)						(population réduite)		
Selon le contrat de travail									
Contrat à durée indéterminée	93,9	94,2	93,7	93,5	93,8	93,5	93,1	93,7	93,9
Contrat à durée déterminée	5,0	5,0	5,2	5,4	5,1	5,4	5,7	5,2	4,9
Agriculture, sylviculture et pêche	6,5	6,4	12,8	11,2	10,9	10,7	8,8	6,1	8,6
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	3,9	4,4	4,6	4,4	2,9	3,6	4,2	3,9	3,4
Industries extractives	6,2	8,2	7,0	6,1	4,5	4,9	5,2	4,7	4,3
Industrie manufacturière	3,7	4,3	4,7	4,4	2,8	3,6	4,2	4,0	3,5
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	7,2	7,3	5,2	6,0	5,3	4,7	4,3	4,3	3,5
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	3,0	3,8	3,0	2,9	2,1	2,4	2,9	2,5	2,3
Construction	2,9	3,2	3,3	3,5	3,7	3,6	3,8	2,9	2,9
Commerce, transports, hébergement et restauration	6,2	6,0	6,0	6,5	6,6	6,7	7,3	6,3	6,0
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	6,1	5,8	5,9	6,6	6,5	7,5	8,1	7,6	7,0
Transports et entreposage	3,4	3,2	3,3	3,3	3,3	2,5	2,8	2,4	2,2
Hébergement et restauration	15,1	15,8	14,9	15,9	15,9	14,9	15,9	13,2	14,5
Information et communication	3,7	3,9	3,1	3,0	2,5	2,4	3,4	3,4	2,0
Activités financières et d'assurance	2,8	2,8	2,5	2,0	2,0	1,9	1,8	1,6	1,5
Activités immobilières	4,1	4,2	5,0	5,1	5,4	5,4	5,3	1,6	1,5
Services aux entreprises	4,3	4,2	4,5	3,8	3,8	4,1	3,9	3,2	3,4
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5	3,8	3,4	3,0	3,1
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾	5,1	4,9	5,6	4,3	4,2	4,3	4,3	3,5	3,7
Santé humaine et action sociale	7,4	7,5	7,2	7,7	7,4	7,6	7,6	7,6	7,3
Culture, loisirs et autres services	7,6	7,2	8,2	9,0	10,1	10,7	10,5	9,4	9,2
Arts, spectacles et activités récréatives	10,4	9,3	9,4	11,3	13,0	13,7	12,8	11,0	10,1
Autres activités de services	6,3	6,3	7,6	7,8	8,8	9,3	9,4	8,8	8,9
Contrat de remplacement	1,0	0,6	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Contrat pour l'exécution d'un travail défini	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
Selon le genre									
Hommes	60,9	63,9	59,5	58,1	57,2	56,4	56,1	56,3	55,9
Femmes	39,1	36,1	40,5	41,9	42,8	43,6	43,9	43,7	44,1

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel.

(2) 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)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011	2012
	(population totale)						(population réduite)		
Travailleurs pour lesquels l'entreprise a introduit une déclaration DIMONA ou qui sont inscrits au registre général du personnel	95,6	93,3	93,4	93,8	96,3	95,6	95,3	95,2	95,6
Personnel intérimaire	3,3	4,1	4,0	3,7	2,8	3,3	3,6	3,6	3,3
Agriculture, sylviculture et pêche	4,7	8,7	7,8	8,4	8,6	5,1	4,5	4,8	6,4
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	5,2	6,1	6,4	5,8	4,1	5,5	5,9	5,9	5,3
Industries extractives	2,5	2,8	3,2	3,4	2,2	2,7	3,5	3,7	2,8
Industrie manufacturière	5,4	6,3	6,5	6,0	4,2	5,7	6,2	6,3	5,7
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	2,5	1,5	2,3	1,4	1,6	1,7	1,1	1,1	1,1
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	5,5	6,4	6,7	6,3	5,5	6,2	5,8	4,9	4,7
Construction	1,6	2,0	2,2	2,0	1,8	1,8	2,0	2,0	2,0
Commerce, transports, hébergement et restauration	3,8	4,2	4,5	4,7	3,9	4,3	4,8	4,8	4,6
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	3,9	4,3	4,5	4,4	3,8	4,2	4,5	4,6	4,3
Transports et entreposage	3,7	4,0	4,4	4,8	3,8	4,2	5,0	4,9	4,9
Hébergement et restauration	4,3	6,0	7,1	7,1	5,5	6,7	7,0	6,9	5,8
Information et communication	2,5	2,8	3,1	3,1	2,5	2,5	2,6	2,7	2,5
Activités financières et d'assurance	0,8	1,0	1,0	1,0	0,6	0,8	0,9	0,8	0,9
Activités immobilières	1,6	1,7	2,0	2,1	1,6	1,9	1,6	1,4	1,2
Services aux entreprises	3,3	4,1	4,2	3,8	2,9	3,3	3,7	3,5	3,4
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	3,3	3,9	3,7	3,9	3,0	3,5	3,4	3,3	3,2
Activités de services administratifs et de soutien ⁽¹⁾	3,2	4,4	4,7	3,6	2,7	3,1	3,9	3,7	3,7
Santé humaine et action sociale	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4
Culture, loisirs et autres services	3,5	4,9	3,9	4,4	4,0	4,2	4,0	4,0	3,2
Arts, spectacles et activités récréatives	4,2	3,4	4,0	4,0	3,5	3,5	3,7	3,0	3,2
Autres activités de services	3,2	5,6	3,9	4,5	4,2	4,5	0,0	4,3	3,2
Personnel mis à la disposition de l'entreprise⁽²⁾	1,1	2,6	2,6	2,5	0,9	1,0	1,1	1,2	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.

(2) Les travailleurs liés à une entreprise et qui sont mis à la disposition d'une autre société 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 2011 et 2012 (population réduite)
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Agriculture, sylviculture et pêche	31 769	30 664	30 715	31 640	32 517	33 207	33 685	2,4
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	52 214	54 010	55 139	57 818	57 144	59 945	62 582	1,8
Industries extractives	46 716	48 001	50 672	52 480	52 776	53 527	57 423	0,9
Industrie manufacturière	51 054	52 856	54 677	56 461	55 635	58 630	60 579	2,9
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	86 430	89 640	88 055	97 968	92 629	93 484	105 904	-7,3
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	48 198	48 088	48 887	51 210	52 850	53 306	56 600	0,7
Construction	38 200	39 392	40 471	42 526	43 074	43 126	45 584	2,2
Commerce, transports, hébergement et restauration	42 845	44 174	45 360	47 359	48 708	48 844	49 982	2,7
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	43 574	44 888	46 380	48 275	49 657	49 723	50 900	2,8
Transports et entreposage	44 775	46 169	47 183	49 585	50 860	51 166	52 579	2,8
Hébergement et restauration	28 714	29 389	30 070	31 706	33 400	34 267	34 951	2,6
Information et communication	59 945	61 814	63 500	66 194	68 105	68 784	70 803	1,7
Activités financières et d'assurance	69 274	70 072	73 246	77 305	78 134	77 943	80 355	4,1
Activités immobilières	41 806	43 303	43 818	45 952	47 266	47 877	49 673	2,4
Services aux entreprises	48 078	48 740	49 928	52 693	52 928	52 441	53 395	2,9
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	57 136	58 736	59 859	63 491	64 232	64 289	65 344	2,8
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾	38 910	38 298	39 262	40 943	41 158	40 528	41 478	2,8
Santé humaine et action sociale	39 932	44 487	39 666	43 043	43 757	44 860	46 032	2,7
Culture, loisirs et autres services	35 600	33 282	40 485	41 613	43 801	44 159	44 609	3,2
Arts, spectacles et activités récréatives	37 883	39 630	43 087	43 655	47 083	45 875	47 016	4,6
Autres activités de services	34 582	30 276	39 183	40 614	42 208	43 332	43 510	2,6
Total	47 520	49 445	49 501	51 890	52 226	53 004	54 543	2,4

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 2011 et 2012 (population réduite)
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Agriculture, sylviculture et pêche	20,7	19,0	19,2	19,4	20,2	20,2	20,2	4,0
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	34,4	35,5	36,2	38,2	39,5	40,2	41,8	2,2
Industries extractives	31,9	32,5	33,8	34,8	36,5	37,2	38,7	3,3
Industrie manufacturière	33,6	34,7	35,9	37,3	38,6	39,3	40,4	3,4
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	63,2	64,0	60,3	66,9	63,2	63,0	71,9	-8,4
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	29,7	30,1	31,2	32,8	34,2	34,6	36,8	1,2
Construction	26,4	27,2	27,9	29,0	30,1	30,4	31,0	4,5
Commerce, transports, hébergement et restauration	27,1	28,0	28,8	30,1	31,3	31,3	32,1	2,8
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	27,3	28,2	29,2	30,3	31,5	31,5	32,3	3,4
Transports et entreposage	28,7	29,5	30,2	31,9	33,3	33,4	34,4	2,1
Hébergement et restauration	18,4	18,8	19,3	20,4	21,8	22,3	22,7	3,2
Information et communication	37,2	38,5	39,7	41,3	42,6	43,0	44,5	1,1
Activités financières et d'assurance	48,5	49,1	50,8	53,6	54,6	53,9	55,5	3,6
Activités immobilières	26,1	27,2	27,6	28,8	30,2	30,7	31,8	3,1
Services aux entreprises	30,3	30,7	31,4	32,9	33,8	33,4	34,1	2,9
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	34,8	35,9	36,5	38,5	39,5	39,5	40,3	2,8
Activités de services administratifs et de soutien ⁽²⁾	25,3	25,0	25,6	26,5	27,3	26,8	27,4	3,0
Santé humaine et action sociale	26,7	29,0	27,1	29,0	29,9	30,5	31,6	3,1
Culture, loisirs et autres services	22,7	21,3	25,7	26,5	28,1	28,3	28,7	3,3
Arts, spectacles et activités récréatives	23,4	24,5	26,7	27,2	29,3	28,8	29,4	4,4
Autres activités de services	22,4	19,7	25,2	26,1	27,4	28,0	28,3	2,8
Total	31,0	32,2	32,4	33,9	34,9	35,1	36,0	2,7

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 2012, 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	12,4	8,8	1,1	0,2	0,2	0,3	0,7	0,21	0,31	0,07	0,58
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	47,8	30,6	1,4	0,9	0,8	0,2	1,9	1,46	0,78	0,07	2,32
Industries extractives	51,7	26,6	0,8	0,7	1,1	0,0	1,8	0,95	1,17	0,02	2,14
Industrie manufacturière	45,4	31,0	1,5	0,8	0,8	0,2	1,8	1,20	0,81	0,08	2,09
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	74,0	36,7	0,1	2,2	0,8	0,0	3,0	4,17	0,75	0,00	4,92
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution . . .	61,5	17,3	0,9	0,9	0,4	0,0	1,3	1,32	0,34	0,02	1,68
Construction	26,1	13,5	2,0	0,4	0,3	0,8	1,5	0,52	0,32	0,13	0,97
Commerce, transports, hébergement et restauration . . .	37,0	20,4	1,2	0,8	0,4	0,3	1,5	1,21	0,37	0,05	1,64
Commerce; réparation de véhicules automobiles et de motocycles	31,1	18,2	1,5	0,5	0,4	0,5	1,4	0,75	0,42	0,07	1,24
Transports et entreposage	52,3	26,9	0,5	1,4	0,3	0,0	1,7	2,05	0,31	0,01	2,37
Hébergement et restauration . . .	13,6	8,7	1,9	0,3	0,3	0,5	1,0	0,34	0,26	0,14	0,73
Information et communication . . .	57,4	18,6	1,7	1,1	0,3	0,1	1,5	1,61	0,27	0,06	1,94
Activités financières et d'assurance	65,6	47,5	0,2	1,3	1,0	0,0	2,3	2,08	0,67	0,01	2,76
Activités immobilières	17,0	9,1	2,1	0,3	0,2	0,4	0,8	0,29	0,17	0,11	0,57
Services aux entreprises	28,9	17,4	0,9	0,6	0,3	0,2	1,0	0,79	0,33	0,04	1,16
Activités spécialisées, scientifiques et techniques . . .	32,2	18,5	1,3	0,6	0,3	0,2	1,1	0,74	0,31	0,04	1,08
Activités de services administratifs et de soutien ⁽⁶⁾ . . .	25,8	16,5	0,6	0,6	0,2	0,2	1,0	0,88	0,35	0,05	1,29
Santé humaine et action sociale	51,8	33,1	1,2	1,1	0,4	0,3	1,8	0,98	0,43	0,18	1,58
Culture, loisirs et autres services	21,1	12,1	1,4	0,4	0,2	0,5	1,1	0,58	0,19	0,06	0,82
Arts, spectacles et activités récréatives	13,0	8,1	1,4	0,2	0,1	0,2	0,5	0,20	0,10	0,04	0,34
Autres activités de services	24,5	13,8	1,3	0,4	0,3	0,6	1,3	0,75	0,23	0,08	1,05
Total	43,5	26,3	1,3	0,9	0,5	0,3	1,6	1,25	0,51	0,08	1,84

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 2012, 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 heure de formation, en euros)		
	Formelle ⁽²⁾	Informelle ⁽³⁾	Initiale ⁽⁴⁾	Formelle ⁽²⁾	Informelle ⁽³⁾	Initiale ⁽⁴⁾
Agriculture, sylviculture et pêche	23	33	409	25,0	35,5	5,3
Extraction, industrie, énergie, eau et gestion des déchets	26	39	194	72,5	41,3	16,4
Industries extractives	18	57	60	57,8	44,8	25,2
Industrie manufacturière	25	39	200	64,2	40,3	16,3
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	43	31	50	123,7	62,5	53,6
Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	20	35	57	59,2	31,5	24,8
Construction	22	33	527	43,8	34,6	5,7
Commerce, transports, hébergement et restauration	30	24	350	51,3	36,0	5,9
Commerce; réparations de véhicules automobiles et de motocycles	23	32	410	49,8	34,8	5,5
Transports et entreposage	38	14	101	53,0	41,6	11,9
Hébergement et restauration	24	35	282	29,3	23,4	7,1
Information et communication	29	24	112	66,3	41,5	19,9
Activités financières et d'assurance	27	27	185	91,6	40,2	12,2
Activités immobilières	22	24	257	37,1	37,3	9,8
Services aux entreprises	27	23	243	50,5	40,4	9,0
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	26	27	208	55,2	39,2	8,5
Activités de services administratifs et de soutien ⁽⁵⁾	27	18	314	45,2	42,2	9,6
Santé humaine et action sociale	24	14	289	29,3	34,4	18,6
Culture, loisirs et autres services	23	24	454	50,1	26,1	4,2
Arts, spectacles et activités récréatives	20	24	193	34,5	22,2	6,1
Autres activités de services	23	24	575	53,2	27,1	4,0
Total	26	26	297	55,6	38,6	10,8

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

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Pourcentages de variation entre 2011 et 2012
	(population totale)							(population réduite)
Travail à temps partiel (pourcentages de l'emploi au 31 décembre)								
Entreprises unirégionales	25,2	23,0	26,6	27,8	29,9	30,6	30,9	1,3
Bruxelles	22,7	21,9	24,0	25,5	27,9	29,8	30,5	1,6
Flandre	25,6	23,1	26,8	28,0	30,0	30,7	30,7	1,4
Wallonie	25,1	23,3	27,0	28,1	30,3	30,8	31,3	1,3
Entreprises multirégionales	28,2	26,6	30,3	30,5	31,8	32,5	32,7	0,2
Total	26,0	24,0	27,5	28,5	30,3	31,1	31,3	1,0
Travail temporaire⁽¹⁾ (pourcentages de l'emploi au 31 décembre)								
Entreprises unirégionales	6,3	6,1	6,7	6,9	6,6	7,0	7,4	-4,4
Bruxelles	5,8	5,4	6,6	6,6	6,9	7,5	7,4	-0,6
Flandre	5,3	5,0	5,5	5,5	5,1	5,5	5,7	-4,6
Wallonie	9,0	8,9	9,6	10,6	10,2	10,5	11,1	-5,4
Entreprises multirégionales	5,7	5,0	5,4	5,4	5,0	5,0	5,4	-5,4
Total	6,1	5,8	6,3	6,5	6,2	6,5	6,9	-4,6
Travail intérimaire dans les entreprises déposant un schéma complet (pourcentages de l'emploi ETP moyen)								
Entreprises unirégionales	3,8	5,0	4,8	4,2	3,2	3,7	4,0	-7,2
Bruxelles	2,6	3,0	3,2	2,5	2,6	3,2	3,3	-10,1
Flandre	4,1	5,4	5,1	4,5	3,2	3,8	4,2	-5,6
Wallonie	3,8	5,0	4,7	4,4	3,2	3,8	3,7	-10,9
Entreprises multirégionales	2,3	2,6	2,7	2,6	2,1	2,5	2,9	-8,8
Total	3,3	4,1	4,0	3,7	2,8	3,3	3,6	-7,4

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

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Pourcentages de variation entre 2011 et 2012
	(population totale)							(population réduite)
Heures ouvrées par ETP (unités, par an)								
Entreprises unirégionales	1 549	1 557	1 544	1 546	1 508	1 522	1 527	-0,5
Bruxelles	1 578	1 581	1 581	1 588	1 563	1 575	1 562	0,1
Flandre	1 554	1 566	1 548	1 547	1 508	1 525	1 529	-0,4
Wallonie	1 525	1 524	1 521	1 524	1 484	1 494	1 506	-0,9
Entreprises multirégionales	1 485	1 485	1 486	1 487	1 466	1 478	1 475	0,0
Total	1 532	1 537	1 529	1 530	1 497	1 511	1 513	-0,3
Frais de personnel par ETP (euros, par an)								
Entreprises unirégionales	45 039	46 754	47 056	49 131	49 309	50 022	51 454	2,6
Bruxelles	53 607	55 042	55 641	58 804	58 444	58 599	58 315	2,9
Flandre	45 044	46 977	47 357	49 295	49 432	50 260	51 909	2,7
Wallonie	41 166	42 739	42 835	44 719	45 212	45 967	47 589	2,2
Entreprises multirégionales	54 437	56 702	56 411	59 739	60 574	61 505	63 585	2,2
Total	47 520	49 445	49 501	51 890	52 226	53 004	54 543	2,4
Frais de personnel par heure ouvrée (euros)								
Entreprises unirégionales	29,1	30,0	30,5	31,8	32,7	32,9	33,7	3,1
Bruxelles	34,0	34,8	35,2	37,0	37,4	37,2	37,3	2,8
Flandre	29,0	30,0	30,6	31,9	32,8	33,0	33,9	3,1
Wallonie	27,0	28,0	28,2	29,3	30,5	30,8	31,6	3,1
Entreprises multirégionales	36,7	38,2	38,0	40,2	41,3	41,6	43,1	2,2
Total	31,0	32,2	32,4	33,9	34,9	35,1	36,0	2,7

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 13

FORMATION FORMELLE DANS LES ENTREPRISES SELON LES RÉGIONS ⁽¹⁾

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Pourcentages de variation entre 2011 et 2012
	(population totale)							(population réduite)
Participants à une activité de formation (pourcentages de l'emploi moyen)								
Entreprises unirégionales	27,5	24,9	26,0	26,6	27,8	29,1	29,8	5,8
Bruxelles	27,7	26,7	24,9	25,9	27,1	27,4	27,3	2,4
Flandre	29,5	26,0	27,9	27,7	28,9	30,2	31,2	8,1
Wallonie	22,1	21,4	21,8	24,2	25,7	27,1	27,4	0,1
Entreprises multirégionales	61,1	61,3	61,5	54,6	56,3	58,5	58,0	3,9
Total	36,3	34,7	35,2	33,8	35,1	36,6	36,9	4,7
Heures consacrées aux activités de formation (pourcentages des heures ouvrées)								
Entreprises unirégionales	0,54	0,52	0,55	0,50	0,53	0,55	0,55	8,2
Bruxelles	0,55	0,57	0,54	0,50	0,52	0,53	0,54	2,0
Flandre	0,58	0,56	0,57	0,53	0,55	0,57	0,58	7,4
Wallonie	0,44	0,42	0,50	0,42	0,46	0,52	0,48	13,9
Entreprises multirégionales	1,30	1,45	1,55	1,42	1,38	1,27	1,25	2,5
Total	0,73	0,77	0,80	0,73	0,74	0,73	0,72	5,3
Coûts nets liés aux activités de formation ⁽²⁾ (pourcentages des frais de personnel)								
Entreprises unirégionales	0,73	0,71	0,71	0,71	0,66	0,72	0,76	6,7
Bruxelles	0,71	0,71	0,73	0,67	0,62	0,76	0,76	2,1
Flandre	0,77	0,74	0,73	0,73	0,67	0,69	0,77	8,3
Wallonie	0,60	0,62	0,66	0,66	0,68	0,78	0,73	3,9
Entreprises multirégionales	2,07	2,34	2,36	2,18	1,99	2,01	1,98	-2,6
Total	1,13	1,21	1,20	1,15	1,06	1,11	1,12	0,9
Entreprises formatrices (pourcentages du total des entreprises)								
Entreprises unirégionales	6,1	5,6	6,5	12,8	14,0	15,6	18,6	13,3
Bruxelles	6,6	6,2	7,1	12,5	14,1	15,7	16,7	6,1
Flandre	6,8	6,1	7,1	12,7	13,8	15,1	19,5	17,5
Wallonie	4,3	4,1	4,9	13,1	14,5	16,6	17,4	6,3
Entreprises multirégionales	44,9	42,9	41,9	51,1	54,1	58,4	61,4	2,7
Total	6,6	6,1	7,0	13,3	14,6	16,2	19,1	12,7

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 engendre une rupture de série entre les données relatives aux exercices 2008 et suivants et celles relatives aux exercices antérieurs.

(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 2013

The article presents the Bank's new macroeconomic projections for 2013 and 2014. They were produced in a context of deceleration of growth in the emerging economies and a hesitant revival of activity in the advanced countries. According to the Eurosystem's projections, real GDP is likely to be down by 0.4% in the euro area at the end of 2013, and growth is predicted at 1.1% in 2014. Inflation in the euro area is set to remain weak, rising by 1.4% in 2013 and by 1.3% in 2014, against a backdrop of import price moderation, and control over domestic costs, namely wage costs.

In Belgium, following a lengthy period of stagnating activity, the recovery emerged in the second quarter of 2013 and should continue, in line with the expectations for the euro area. The volume of GDP is forecast to grow by 0.2% this year and 1.1% in 2014. Given the weakness of foreign markets, Belgium's exports will have produced hardly any growth in 2013, while imports are actually estimated to have fallen slightly, so that foreign demand will make a positive contribution to growth. Belgian exports are likely to regain some momentum in 2014, on the back of world trade. The improvement in confidence and the rise in households' purchasing power promoted by the fall in inflation are the reasons for the increase in household consumption expenditure in 2013, following an unusually long period of expenditure restraint. Private consumption is expected to progress at the same rate as household disposable income next year, implying a more or less stable savings ratio. Business investment also began a hesitant recovery in the spring of this year. However, it is likely to be down again year-on-year in 2013 before a clearer revival in 2014, supported by the improvement in the outlook for sales and the steady rise in capacity utilisation rates. Finally, public spending is set to continue making a positive contribution to GDP growth in 2013 and 2014, though it will be moderate.

Despite the fragile signs of recovery in the Belgian economy, the labour market situation is unlikely to improve in the immediate future. The revival will first be conveyed by firms stepping up their working hours and restoring their level of productivity before taking on new recruits. Following a decline of around 17 000 units in 2013, domestic employment will record only a very small rise in 2014, of barely 2 500 units. The unemployment rate will continue to rise, reaching 9.1% of the labour force in 2014.

Inflation, which is down sharply in Belgium, too, is put at 1.2% in 2013 and is only forecast to edge up to 1.3% in 2014. That is due partly to the downward trend in energy prices – owing to the expected fall in the oil price and changes taking place on the Belgian gas and electricity markets – and partly to the low level of underlying inflation, influenced by labour costs' moderation.

Given the assumptions relating to fiscal measures, in accordance with the rules applicable to the Eurosystem's forecasting exercises, public finances are expected to end the year 2013 with a deficit of 2.8 % of GDP and remain at that level in 2014.

JEL codes: E17, E25, E37, E66

Key words: Belgium, macroeconomic projections, Eurosystem

Trends in tax systems in the EU

In 2013, the total tax burden in the euro area was almost back to the level prevailing at the beginning of the century. The financial and economic crisis had initially led to a reduction in the tax burden, but fiscal consolidation has generated a rise in revenue. However, there is no general trend observable in labour taxation or indirect taxation. The transfer of part of the burden from labour to consumption, as regularly recommended by international economic organisations, has taken place in a limited amount of countries. Corporation tax alone fell simultaneously in the euro area countries, as a result of tax competition. Following these developments, Belgium remains notable for its heavy taxes on labour and capital, while indirect taxes, particularly excise duties, are relatively low.

JEL codes: H20, H23, H24, H25, H27

Key words: tax system, income tax, consumption tax, corporation tax, capital taxation, VAT, excise duties

Measuring inflation: the stakes and the state of play

The major overhaul of the national consumer prices index (NCPI), upon which the health index is based, is an opportunity to adjust the methodology to make inflation measurement more accurate and ensure that the index is representative. The new index will enter into force in January 2014.

In addition to the changes made in January 2013 at the government's behest relating to the effect of seasonal sales and to heating oil prices, certain other changes are to be recommended. They include switching to a chain index, which allows for weightings to be adjusted more frequently (annually), taking better account of quality changes and substitution effects, switching to scanner data for products sold in supermarkets, and more accurately reflecting trends in the telecoms market. Lastly, pending a decision on whether or not to include owner-occupied housing costs in the harmonised index of consumer prices (HICP), some improvements can already be made to the current index of real rents in order to more accurately reflect rental market swings.

Some of the changes being considered for the NCPI were made in 2013 to the HICP, which means that in certain cases it is possible to estimate their impact on NCPI inflation, were they to be adopted in 2014. However, the overall effect will also depend on how the new index is introduced. As in 2006, the Index Commission will have to set the conversion coefficient enabling the transition from the old to the new index.

JEL codes: E31, E64

Key words: Consumer Price index, HICP, inflation

What inflation developments reveal about the Phillips curve: Implications for monetary policy

Average inflation in the euro area has remained relatively stable since the onset of the current economic and financial crisis. Given the extent and length of the crisis, this observation might seem surprising in that it suggests that the traditional cyclical behaviour of inflation has weakened over time. The article seeks to determine the factors that explain this apparent change in inflation dynamics. To this end, the authors estimate a Phillips curve with time-varying parameters for the euro area using Bayesian techniques. The estimation results suggest that the observed stability of inflation is due to a combination of a flattening of the Phillips curve and increasing sensitivity of inflation to long-run inflation expectations, which have appeared firmly anchored in the euro area. These developments may have implications for the conduct of monetary policy. For instance, the better anchoring of current inflation to long-term expectations suggests that the traditional interest rate channel of monetary policy has become more effective. Furthermore, the findings of the article have implications for the inflationary effects of demand and supply shocks hitting the economy, thereby underscoring the need for an in-depth analysis in order to make appropriate monetary policy decisions.

JEL codes: C11, C22, E31, E37

Key words: Inflation, Phillips curve, Bayesian time-varying coefficient model, monetary policy implications

Financial structure and results of firms in 2012

This article looks at the financial situation of non-financial corporations in Belgium over the period from 1 January to 31 December 2012. After briefly describing the methodology and the population studied, it presents an extrapolation of the main operating result items for 2012, with a sectoral and size breakdown. It shows that operating results deteriorated, but more for big companies than for SMEs. The article assesses then the financial situation of companies as regards profitability and solvency. The last section presents an analysis of the corporate tax burden, according to the concept of implicit tax rate. There is a clear trend to the erosion of this rate, but a light revival is observed in the recent years mainly due to the restrictions applied to the notional interest deduction regime.

JEL codes: G30, G33, L60, L80, K34

Key words: firms' results, financial structure, sectoral analysis, regional analysis, corporate tax.

2012 social balance sheet

A new form introduced in 2012 for firms and associations filing full-format accounts paved the way for a new kind of analysis, such that a distinction could be made between the situations of women and men employed by these firms. A population of 8 862 firms formed the basis for assessing the gender pay gap in the light of a) the staff costs per employee and b) the costs per hour of work, in order to factor in the differences in working hours. Undertaken separately for employees working full-time or those working reduced hours, the second indicator pointed to a sizeable pay gap within this population (9% and 14% for full-time and part-time employees respectively). There are also proportionally more women in the lowest pay grades and in companies where male staff costs are higher on average than women's wages, notwithstanding a higher average qualification level for women.

Employment trends between 2011 and 2012 were analysed on the basis of a constant population of 48 385 firms. Against the background of output contraction, the slower employment growth rate during the year resulted in a stabilisation of staff levels between late 2011 and late 2012, affecting the whole population of firms and each of the country's three Regions. However, contrasting patterns were reported depending on size and the fields of activity of enterprises and depending on the staff profile.

Within this same constant population, there was an upturn in the number of companies providing training, while the percentage of employees receiving formal or informal training rose to 43.5% and 26.3% respectively. Conversely, the rate of participation in initial training, which is only marginal, showed little change. On an upward path owing to a sharp increase in the informal training budget, training-related expenditure accounted for 1.84 % of overall staff costs.

JEL codes: J20, J22, J24, J31, J63, J71, M53, M51

Key words: agency worker, blue collar worker, employment, employment contract, firing, full time, gender gap, gender discrimination, hiring, part time, social balance sheet, temporary worker, training, turnover, vocational training, wage, wage gap, women

Abstracts from the Working Papers series

243. The fragility of two monetary regimes: The European Monetary System and the Eurozone, by P. De Grauwe, Y. Ji, October 2013

The authors analyze the similarities and the differences in the fragility of the European Monetary System (EMS) and the Eurozone. They test the hypothesis that in the EMS the fragility arose from the absence of a credible lender of last resort in the foreign exchange markets while in the Eurozone it was the absence of a lender of last resort in the long-term government bond markets that caused the fragility. They conclude that in the EMS the national central banks were weak and fragile, and the national governments were insulated from this weakness by the fact that they kept their own national currencies. In the Eurozone the roles were reversed. The national central banks that became part of the Eurosystem were strengthened.

244. Funding liquidity, market liquidity and TED spread: A two-regime model, by K. Boudt, E. C.S. Paulus, D. W.R. Rosenthal, November 2013

The authors investigate the effect of market liquidity on equity-collateralized funding accounting for endogeneity. Theory suggests market liquidity can affect funding liquidity in stabilizing and destabilizing manners. Using the average fee on stock loans as a proxy for equity-collateralized funding liquidity, they confirm the existence of these two regimes over the period of July 2006 – May 2011. Furthermore, they show that we can separate the two regimes using the yield spread of Eurodollars over T-bills (TED spread) and that a regime switch seems to occur near a TED spread of 48 basis points.

245. Robustifying optimal monetary policy using simple rules as cross-checks, by P. Ilbas, Ø. Røisland, T. Sveen, November 2013

There are two main approaches to modelling monetary policy; simple instrument rules and optimal policy. The authors propose an alternative that combines the two by extending the loss function with a term penalizing deviations from a simple rule. They analyze the properties of the modified loss function by considering three different models for the US economy. The choice of the weight on the simple rule determines the trade-off between optimality and robustness. They show that placing some weight on a simple Taylor-type rule in the loss function, one can prevent disastrous outcomes if the model is not a correct representation of the underlying economy.

246. Household and firm leverage, capital flows and monetary policy in a small open economy, by M. Pirovano, November 2013

The paper outlines a framework for analysing the interaction between financial frictions at the household and firm level, liability dollarization and optimal monetary policy in a small, open economy subject to productivity and capital inflow shocks. It is found that, first, for the shocks under review, the extent of co-movement of financial variables pertaining to entrepreneurs and homeowners crucially depends on the degree of exchange rate flexibility. Second, for a central bank not concerned with financial stability, reacting to inflation and output is considered optimal. Third, including financial stability in the central bank's objectives results in an optimal monetary policy rule reacting to exchange rate depreciation, but not to credit growth, even in the case of large capital inflow shocks. In fact, reacting to credit growth reinforces the initial shock, increasing financial imbalances.

Signes conventionnels

e estimation de la Banque
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
DK	Danemark
SE	Suède
UK	Royaume-Uni
UE27	Union européenne, à l'exclusion de la Croatie

Autres

ASBL	Association sans but lucratif
BCE	Banque centrale européenne
BNB	Banque nationale de Belgique
CCT	Convention collective de travail
CE	Communauté européenne

CNC	Commission des normes comptables
CO ₂	Dioxyde de carbone
CREG	Commission de régulation de l'électricité et du gaz
CSE	Conseil supérieur de l'emploi
CVTS	Continuing Vocational Training Survey (enquête harmonisée au niveau européen sur la formation professionnelle continue)
DGSIE	Direction générale Statistique et Information économique
DIMONA	Déclaration immédiate/Onmiddellijke aangifte (message électronique par lequel l'employeur communique toute entrée ou sortie de service d'un travailleur à l'ONSS ou à l'ONSSAPL)
DLU	Déclaration libératoire unique
DMCFM	Dépense monétaire de consommation finale des ménages
EBM	Enquête sur le budget des ménages
EDF	Électricité de France
EDP	Procédure concernant les déficits publics excessifs
ETP	Équivalent temps plein
FATCA	Foreign Account Tax Compliance Act
FESF	Fonds européen de stabilité financière
FMI	Fonds monétaire international
GECE	Groupe d'experts « Compétitivité et Emploi »
GSM	Global System for Mobile
HP	Hodrick-Prescott
HTVA	Hors taxe sur la valeur ajoutée
ICN	Institut des comptes nationaux
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
IPCN	Indice des prix à la consommation national
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
IRS	Internal Revenue Service
ISBL	Institution sans but lucratif
LPG	Liquefied petroleum gas
MES	Mécanisme européen de stabilité
MIR	Monetary financial institutions interest rates
MSCI	Morgan Stanley Capital International
NACE-Bel	Nomenclature des activités économiques de la Communauté européenne, version belge
NO _x	Oxyde d'azote
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OLO	Obligations linéaires
ONEM	Office national de l'emploi
ONSS	Office national de sécurité sociale
OOH	Owner-occupied housing
OPC	Organisme de placement collectif
PC	Personal computer

PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
PMI	Purchasing Manager Index
RDT	Revenus définitivement taxés
SEBC	Système européen de banques centrales
SNCB	Société nationale des chemins de fer belges
SPF	Service public fédéral
SPF ETCS	Service public fédéral Emploi, Travail et Concertation sociale
TTF	Taxe sur les transactions financières
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

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 2013

