

Le bilan social 2002

P. Heuse
P. Stinglhamber
Ph. Delhez

Introduction

Introduit dès l'exercice 1996, le bilan social contient un ensemble cohérent de données portant sur divers aspects de l'emploi dans les entreprises. Le présent article expose les résultats provisoires du bilan social 2002, obtenus par la clôture anticipée de la période de réception des comptes annuels au 1^{er} septembre 2003. Lorsque c'est possible et opportun, ces résultats provisoires sont mis en parallèle avec les résultats définitifs obtenus pour les exercices 1997 à 2001. Les données relatives à cette période concernent la population totale des entreprises qui, au 31 décembre, avaient clôturé un exercice d'une longueur standard de 12 mois et dont les bilans sociaux individuels respectent des critères d'homogénéité, de qualité et de cohérence définis dans l'annexe 1. Ceci signifie que les résultats qui figurent dans cet article diffèrent des données globalisées publiées par la Centrale des bilans. Cette dernière source utilise en effet tous les comptes annuels clôturés au cours d'une année civile, quelles que soient la date de clôture et la longueur de l'exercice.

Les variations observées entre 2001 et 2002 sont calculées à partir d'une population réduite d'entreprises, identique pour les deux exercices, et dont les modalités de constitution sont aussi détaillées dans l'annexe 1. Les entreprises considérées doivent avoir déposé un bilan social satisfaisant aux mêmes critères de qualité que la population totale, tant pour l'exercice 2001 que pour l'exercice 2002. L'utilisation d'une population constante permet d'analyser l'évolution d'une série de variables entre les exercices 2001 et 2002, alors qu'une comparaison avec les données complètes relatives à l'exercice 2001, qui recouvrent une population beaucoup plus étendue, induirait un biais tel que les conclusions seraient indubitablement erronées.

Le recours à une population constante n'est cependant pas non plus exempt de limitations quant à l'interprétation des évolutions observées. En effet, par définition, les entreprises qui figurent dans cette population doivent avoir déposé des bilans sociaux d'une durée de 12 mois et clôturés au 31 décembre pour les deux exercices successifs. Sont donc d'office exclues du champ de l'analyse les sociétés nouvelles et les sociétés faillies, ce qui peut évidemment induire un certain décalage entre les variations observées dans la population réduite et dans la population totale. Le délai trop important nécessaire pour disposer des informations pour l'ensemble des entreprises et les garanties offertes par la représentativité de la population réduite justifient cependant que l'on adopte une telle démarche.

La première partie de cet article est consacrée à l'analyse de l'évolution de l'emploi, entre 2001 et 2002, dans les entreprises de la population réduite. L'évolution des coûts salariaux est abordée dans la deuxième partie. Enfin, les efforts de formation engagés par les entreprises en faveur de leur personnel sont mis en évidence dans la troisième et dernière partie. Comme les autres années, les données détaillées par branche d'activité figurent dans les tableaux des annexes 3 à 9.

L'analyse est également abordée sous l'angle de la taille de l'effectif de l'entreprise. Ce critère permet de classer les 36.518 entreprises de la population réduite en trois catégories, auxquelles un intérêt particulier sera prêté : petites entreprises (jusqu'à 50 équivalents temps plein ou ETP), moyennes (plus de 50 jusqu'à 250 ETP) et grandes (plus de 250 ETP). Bien que les entreprises comptant tout au plus 50 ETP représentent 91,1 p.c. de la population réduite, elles n'occupent que 24,9 p.c. du personnel de la

TABLEAU 1 CARACTÉRISTIQUES DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2002 : VENTILATION SELON LA TAILLE ⁽¹⁾ DE L'ENTREPRISE (ETP ⁽²⁾)

	Nombre d'entreprises		Effectif moyen	Effectif total	
		(pourcentage)			(pourcentage)
Petites entreprises	33.286	(91,1)	9	307.491	(24,9)
Moyennes entreprises	2.578	(7,1)	104	268.225	(21,8)
Grandes entreprises	654	(1,8)	1.005	657.051	(53,3)
Total	36.518	(100,0)	34	1.232.768	(100,0)

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) La taille d'une entreprise se mesurant à son effectif exprimé en ETP, c'est ce concept d'emploi qui est ici utilisé.

(2) Entre parenthèses, pourcentages respectivement du nombre d'entreprises et de l'effectif total.

population réduite exprimé en ETP. A contrario, 53,3 p.c. de cet effectif est concentré dans les entreprises occupant plus de 250 ETP qui, au nombre de 654, ne représentent pourtant que 1,8 p.c. des employeurs de la population réduite.

1. Emploi

1.1 Caractéristiques générales de l'évolution entre 2001 et 2002

L'année 2002 a été caractérisée par une interruption dans la création nette d'emplois, consécutive au ralentissement de l'activité économique qui s'est poursuivi tout au long de l'année précédente. Si, selon les bilans sociaux, le nombre de salariés occupés dans le secteur privé a encore augmenté en moyenne en 2002, il n'en est en effet pas de

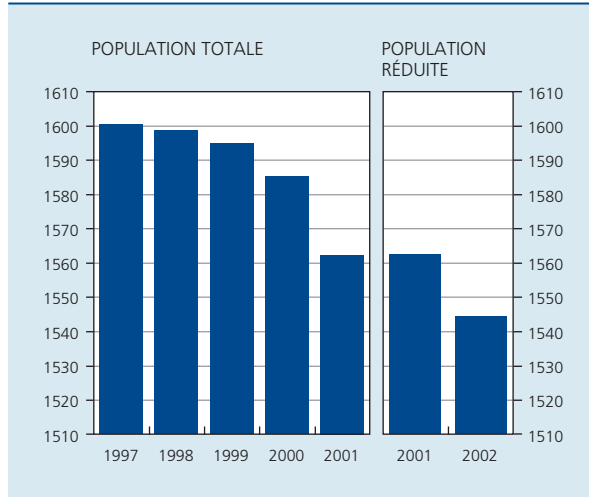
même pour les données en fin d'année, qui affichent au contraire une baisse de 0,6 p.c. de cet effectif entre décembre 2001 et décembre 2002. Ces évolutions ne reflètent toutefois que la variation du nombre de travailleurs occupés dans la population réduite d'entreprises construite sur le principe d'un échantillon constant. Il ne s'agit par conséquent pas d'une image globale de la situation telle que celle donnée par la comptabilité nationale pour l'ensemble des salariés. Par définition, les travailleurs occupés dans des entreprises créées au cours des années 2001 et 2002 ne sont en effet pas repris dans la population réduite puisque ces sociétés n'ont pas complété de bilan social pour les deux exercices consécutifs. Symétriquement, les pertes d'emplois ayant résulté de la disparition d'entreprises au cours de la même période n'ont pu être prises en compte. Entre 2001 et 2002, les comptes nationaux ont pour leur part enregistré une détérioration plus marquée de l'emploi, de l'ordre de 0,8 p.c. en moyenne annuelle et de 0,9 p.c. en fin de période.

TABLEAU 2 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2001 ET 2002 (population réduite)

	Personnes occupées			ETP	Heures prestées
	À temps plein	À temps partiel	Total		
Moyenne annuelle					
unités	-11.030	14.535	3.505	74	-
pourcentages	-1,0	5,4	0,3	0,0	-1,2
Au 31 décembre					
unités	-23.067	15.451	-7.616	-12.921	-
pourcentages	-2,2	5,8	-0,6	-1,0	-

Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 1 DURÉE MOYENNE DU TRAVAIL D'UN ETP
(heures par an)



Source : BNB (bilans sociaux).

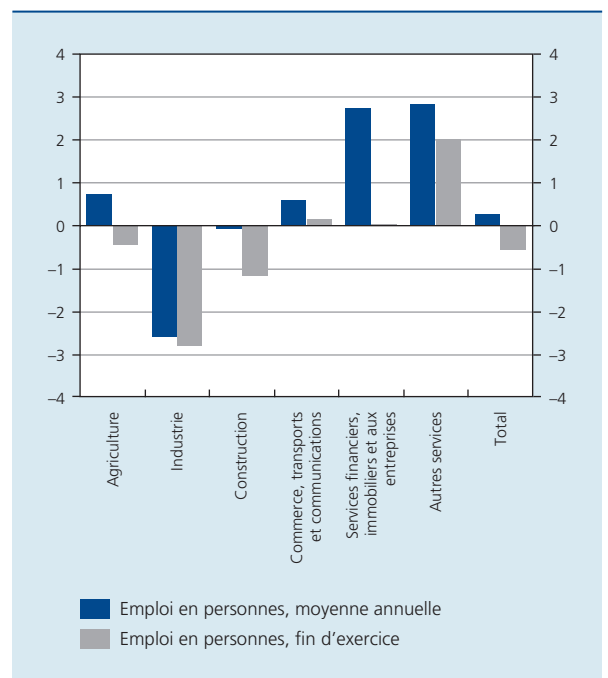
Le nombre de travailleurs à temps partiel a continué de progresser (+15.451 en fin d'exercice), pendant que les emplois à plein temps s'inscrivaient en net recul (-23.067 en fin d'exercice). Aussi le taux de travail à temps partiel a-t-il très sensiblement augmenté, passant de 20 p.c. à 21,3 p.c. entre 2001 et 2002. Exprimé en ETP, le niveau de l'emploi est demeuré inchangé en moyenne annuelle, tandis qu'il affichait au 31 décembre un repli de 1 p.c. sur un an.

L'évolution du nombre d'heures prestées par les travailleurs des entreprises de la population réduite donne une indication plus précise encore du volume de travail fourni. Entre 2001 et 2002, le nombre total des heures ouvrées a ainsi diminué de 1,2 p.c. La décreue du volume de travail exprimé en heures se traduit par une réduction de la durée moyenne du travail. Cette contraction reflète notamment, comme en 2001, la nécessité conjoncturelle d'ajuster le volume de travail au niveau de l'activité économique, ajustement qui s'opère plus aisément, à court terme, par l'adaptation du temps de travail que via des mouvements de personnel. La durée annuelle moyenne de travail est ainsi passée de 1.563 à 1.544 heures par ETP entre 2001 et 2002, soit une baisse de 1,2 p.c. identique au repli du volume de travail étant donné que l'emploi en ETP est demeuré stable en moyenne. Ce nouveau recul prolonge également la tendance à la réduction du temps de travail observée depuis 1998 en dépit de la croissance plus vive de l'activité à la fin des années nonante. En 1997, la durée de travail s'élevait encore à 1.600 heures par ETP en moyenne dans l'ensemble

des entreprises. Le niveau observé en 2002 dans les entreprises de la population réduite lui est inférieur de 3,5 p.c., ce qui correspond à une contraction de l'ordre de 56 heures de travail, soit 7 à 8 jours de travail en moins en cinq années de temps.

Si l'emploi salarié privé ne s'est pas détérioré davantage en 2002, c'est avant tout grâce aux postes de travail créés dans le secteur tertiaire : le nombre de personnes occupées dans les diverses branches d'activité des services s'est accru en moyenne de 1,8 p.c., soit l'équivalent de 14.500 travailleurs. Dans le même temps en effet, l'emploi diminuait très nettement dans l'industrie (-2,6 p.c.) et stagnait dans la construction (-0,1 p.c.). Au cours de l'année, l'évolution de l'emploi s'est détériorée dans la plupart des secteurs, mais plus encore dans les branches des services. Aussi, en fin d'année, le nombre d'emplois qui y ont été créés s'est considérablement atténué (+0,6 p.c.), ne suffisant plus à compenser les réductions de personnel enregistrées dans les secteurs primaire (-0,5 p.c.) et secondaire (-2,5 p.c.). L'emploi des femmes a de nouveau progressé : au 31 décembre 2002, elles représentaient 37,1 p.c. des personnes occupées, contre 36,6 p.c. un an auparavant. Ce mouvement n'est pas le fruit du hasard. En effet, les femmes sont

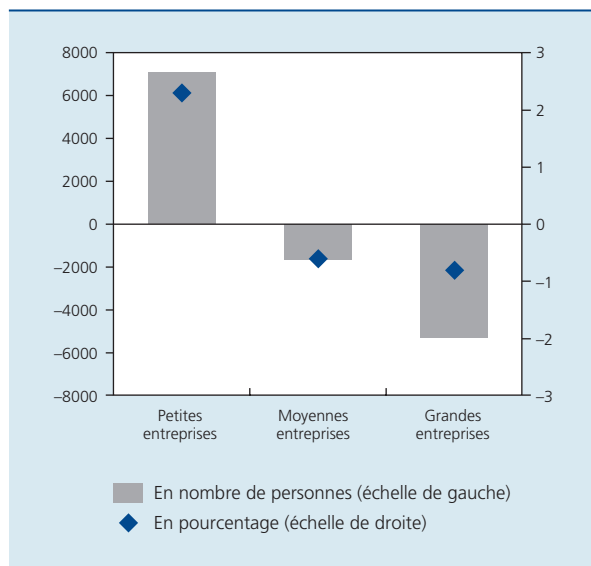
GRAPHIQUE 2 ÉVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 2001 ET 2002 :
VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages de variation, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 3 VARIATION DU NOMBRE D'ETP INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL ENTRE LES 31 DÉCEMBRE 2001 ET 2002 : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES

(population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

proportionnellement les mieux représentées dans les branches des services, où elles constituent près de 50 p.c. de la main-d'œuvre.

Seules les petites entreprises ont enregistré une création nette d'emplois en 2002 : dans cette catégorie, le nombre d'ETP s'est accru de 7.059 unités, soit 2,3 p.c., par rapport au 31 décembre 2001. Les entreprises de taille supérieure ont en revanche globalement réduit le niveau de leurs effectifs. Dans les entreprises de taille moyenne, le repli de 1.673 unités représente une diminution de 0,6 p.c. de l'emploi ETP. Un taux de réduction similaire (-0,8 p.c.) est

observé pour les grandes entreprises, où la diminution du personnel a atteint 5.312 ETP.

Les petites entreprises sont aussi celles dont la valeur ajoutée⁽¹⁾ a augmenté le plus (2,8 p.c.) entre 2001 et 2002. Une progression de moindre ampleur a été enregistrée dans les grandes entreprises (1,8 p.c.), tandis que la valeur ajoutée des entreprises de taille moyenne a régressé (-0,8 p.c.). Dans les grandes entreprises, les réductions de personnel ont conduit à des gains de productivité par tête de 3,2 p.c. Au sein des petites entreprises, la poursuite des créations d'emplois, alliée à une croissance forte de la valeur ajoutée, s'est soldée par une augmentation de 0,6 p.c. de la productivité apparente du travail. Enfin, dans la catégorie des entreprises de taille moyenne, une valeur ajoutée par personne occupée en baisse de 0,1 p.c. a été enregistrée. Compte tenu des ajustements apportés au volume de travail, la productivité horaire a progressé dans toutes les classes d'entreprises. Les gains de productivité par heure prestée sont tout de même plus marqués au sein des grandes entreprises (4,1 p.c.), dont la marge de manœuvre plus importante a favorisé la mise en œuvre de politiques de restructuration.

Faute d'une ventilation du stock de l'emploi selon le niveau d'études, l'analyse des mouvements nets de personnel en fonction de la qualification doit demeurer prudente, d'autant qu'elle n'est possible que pour les entreprises déposant un schéma complet. Il est toutefois indéniable qu'en 2002 a eu lieu, au niveau macroéconomique en tout cas, une substitution de travail peu et moyennement qualifié par du travail plus qualifié : l'emploi de travailleurs disposant au mieux du certificat de l'enseignement primaire ou secondaire a diminué (-17.500), tandis que celui des diplômés de

(1) Le concept de valeur ajoutée utilisé ici correspond à la marge brute d'exploitation, c'est-à-dire à la différence entre les ventes et prestations (rubrique 70/74) et les approvisionnements, marchandises, services et biens divers (rubriques 60 et 61).

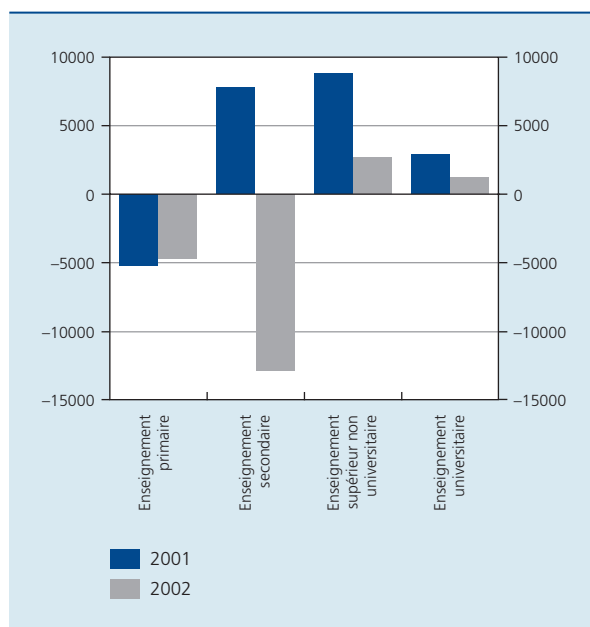
TABEAU 3 ÉVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTÉE ENTRE 2001 ET 2002 : VENTILATION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (pourcentages de variation, population réduite⁽¹⁾)

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises	Total
Valeur ajoutée	2,8	-0,8	1,8	1,5
Valeur ajoutée par personne	0,6	-0,1	3,2	1,6
Valeur ajoutée horaire	1,2	1,2	4,1	2,6

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Seules les entreprises déposant un bilan social et des comptes annuels sont ici prises en considération.

GRAPHIQUE 4 MOUVEMENTS EXTERNES NETS DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET : VENTILATION PAR NIVEAU D'ÉTUDES (personnes, population réduite)



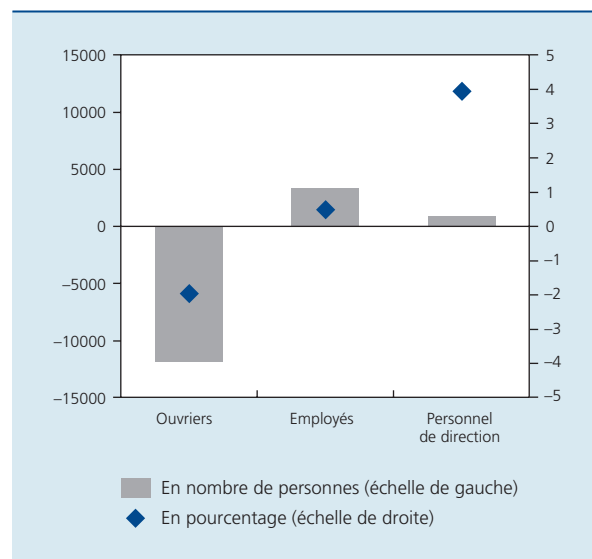
Source : BNB (bilans sociaux).

l'enseignement supérieur, universitaire ou non, s'est inscrit en hausse (+4.000).

Le bilan social fournit en revanche, quel que soit le schéma imposé, une ventilation de l'emploi selon la catégorie professionnelle. Il ressort du traitement de ces données que ce sont les ouvriers qui ont payé le plus lourd tribut à la faiblesse de la conjoncture, laquelle a durement touché l'emploi dans l'industrie : au terme de l'année 2002, ils étaient près de 12.000 ou 2 p.c. de moins qu'un an plus tôt. Dans le même temps, le nombre d'employés a progressé de 0,5 p.c., représentant environ 3.000 travailleurs de plus. Une hausse assez spectaculaire du niveau de l'emploi a même été observée chez les membres du personnel de direction, dont l'effectif s'est accru de 3,9 p.c. ; cette progression ne concerne toutefois que 1.000 personnes à peine. Ces résultats sont compatibles avec les évolutions observées selon le niveau d'études.

Les entreprises déposant un schéma complet du bilan social fournissent également des précisions quant aux motifs des sorties de leur registre du personnel. En 2002, dans les entreprises de la population réduite tenues à cette obligation, les départs à la pension et à la prépension représentaient respectivement 2 et 3,9 p.c. des quelque 259.000 sorties des registres du personnel.

GRAPHIQUE 5 VARIATION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL ENTRE LES 31 DÉCEMBRE 2001 ET 2002 : VENTILATION PAR CATÉGORIE PROFESSIONNELLE (population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

Les licenciements ont été à l'origine de près de 18 p.c. des départs. Dans quelque 46 p.c. des cas, c'est l'expiration d'un contrat temporaire (à durée déterminée, de remplacement ou pour l'exécution d'un travail nettement défini) qui constitue le motif des sorties. Peu d'évolutions sont survenues entre 2001 et 2002 : un certain glissement

TABLEAU 4 SORTIES BRUTES DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHÉMA COMPLET : VENTILATION PAR MOTIF (population réduite)

	Pourcentages du total		Unités 2002
	2001	2002	
Pension	1,6	2,0	5.196
Prépension	2,6	3,9	10.064
Licenciement	17,9	17,9	46.428
Fin d'un contrat temporaire	46,9	45,9	118.749
Autre motif	31,0	30,3	78.359
Total	100,0	100,0	258.796

Source : BNB (bilans sociaux).

semble s'être opéré de la proportion de sorties pour fin de contrat ou autre motif vers les départs à la pension et en prépension, ces dernières étant encore fréquemment utilisées lors de restructurations. La part des licenciements s'est par ailleurs stabilisée.

1.2 Forte progression du travail à temps partiel

La hausse du travail à temps partiel, observée d'année en année, s'est, comme on l'a vu dans la section précédente, encore renforcée entre 2001 et 2002 ; cette progression a été enregistrée dans tous les groupes de taille d'entreprises et dans la plupart des branches d'activité.

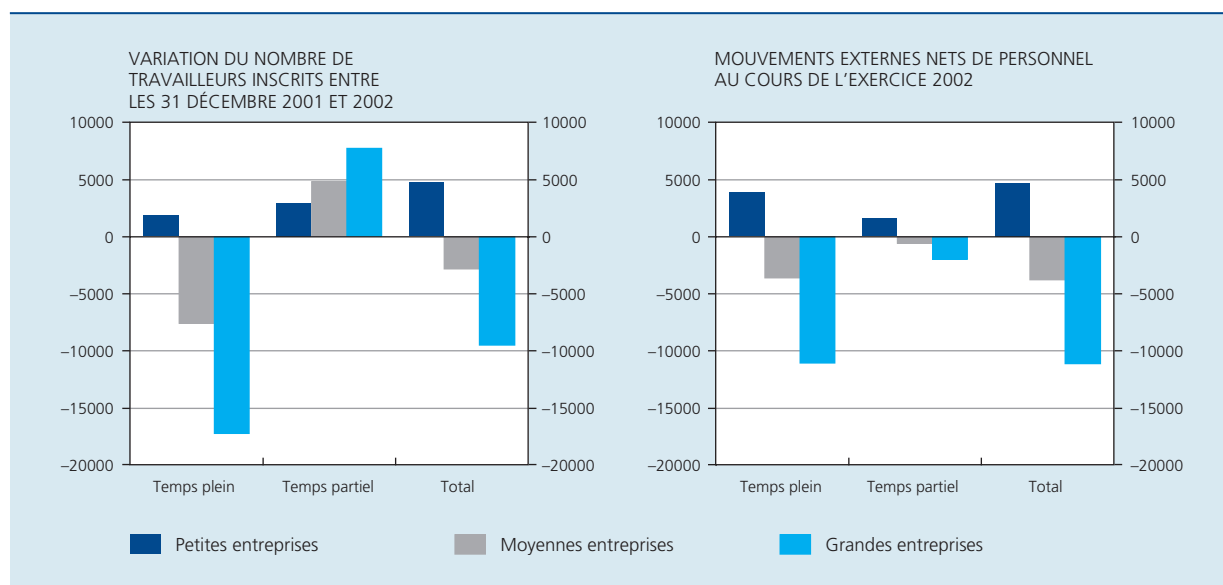
Dans les sociétés de plus de 250 ETP, comme dans celles de taille moyenne, la progression du nombre de travailleurs à temps partiel, de 7.700 et 4.800 personnes respectivement, a permis d'atténuer les effets de la baisse de l'effectif à temps plein, de sorte que, au total, le personnel inscrit a diminué de quelque 9.500 personnes dans les grandes entreprises et 2.900 personnes dans les entreprises moyennes. En revanche, dans les sociétés comptant moins de 50 ETP, une hausse du nombre de travailleurs à temps plein a renforcé la progression du travail à temps partiel. Au total, le personnel occupé s'y est accru de près de 5.000 personnes.

Ces variations témoignent des changements dans la structure de l'effectif en fin d'exercice. Ils résultent aussi bien du passage d'un régime à temps plein à un régime à temps partiel à l'intérieur de l'entreprise, que des entrées et des sorties de travailleurs. Celles-ci peuvent être appréhendées à l'aide du tableau des mouvements externes de personnel, qui dresse le profil des travailleurs engagés ou dont le contrat a pris fin au cours de l'exercice, à l'exclusion des modifications de contrat de travail qui peuvent avoir lieu entre la mise au travail et la fin du contrat.

Les engagements de travailleurs à temps plein continuent à représenter la majeure partie des entrées de personnel, puisqu'ils constituent près de 70 p.c. des 352.000 nouveaux engagés, cette proportion étant respectivement de 71 p.c. dans les petites entreprises et dans celles de taille de moyenne et de 63 p.c. dans les grandes entreprises. Les sorties de travailleurs à temps plein (soit 250.000 personnes) ont cependant été supérieures aux entrées (239.000 unités), de sorte que la part des personnes occupées à temps complet dans le total est en diminution. Le nombre de travailleurs à temps partiel rayés des registres des entreprises au cours de l'exercice 2002 (soit quelques 114.000 unités) a également été supérieur, quoique de façon plus limitée, aux engagements de personnes à temps partiel (soit 113.000 unités).

GRAPHIQUE 6 MOUVEMENTS DE PERSONNEL AU COURS DE L'EXERCICE 2002 : VENTILATION SELON LE RÉGIME DE TRAVAIL ET LA TAILLE DES ENTREPRISES

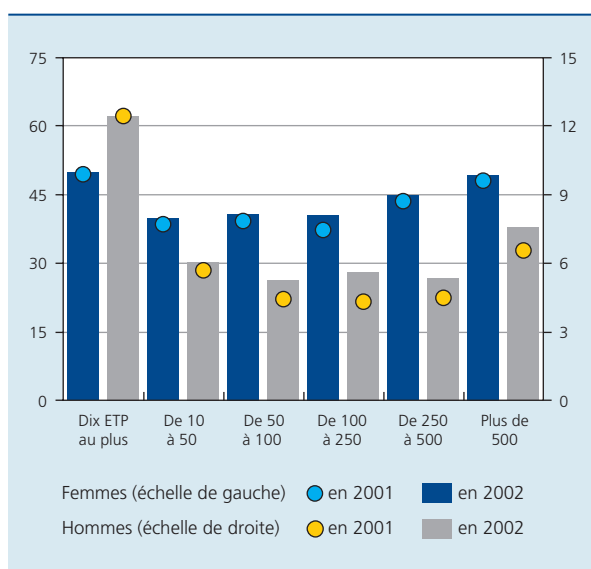
(personnes, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 7 TAUX DE TRAVAIL À TEMPS PARTIEL MASCULIN ET FÉMININ : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES

(pourcentages, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

Des sorties nettes de travailleurs à temps partiel ont été enregistrées dans les grandes entreprises et dans celles de taille moyenne, à concurrence respectivement de 2.025 et 604 unités, tandis que dans les petites entreprises, environ 1.600 travailleurs à temps partiel supplémentaires ont été engagés.

La faible ampleur des mouvements externes nets de l'effectif à temps réduit montre que la modification de la structure de l'emploi en faveur du travail à temps partiel résulte surtout de mouvements internes au sein des entreprises, initiés soit à l'initiative du travailleur, qui souhaite mieux concilier sa vie professionnelle et sa vie privée, soit du fait de l'employeur, qui, dans un contexte économique déprimé, ajuste ainsi le volume de travail aux variations de l'activité en limitant les licenciements.

S'il est difficile de connaître la politique des employeurs en la matière, la ventilation du taux de travail à temps partiel en fonction de la taille des entreprises montre que les très petites sociétés, comptant moins de 10 ETP, recourent davantage que les autres au travail à temps partiel, en particulier à du personnel masculin occupé à temps réduit. Cette particularité découle sans doute des difficultés d'ajustement du volume de l'emploi aux variations du volume de l'activité dans les petites structures. L'accroissement de l'activité nécessaire pour permettre la création d'un emploi à temps plein est en effet proportionnellement beaucoup plus important dans les petites entreprises que dans les plus grandes.

Dans les entreprises de 10 à 250 ETP, les taux de temps partiel sont homogènes pour les hommes comme pour les femmes : ils atteignent respectivement 5,5 p.c. environ pour les hommes et quelque 40 p.c. pour les femmes. Dans les très grandes entreprises, le taux de temps partiel est à nouveau plus élevé, tant pour les hommes que pour les femmes. La durée effective de travail des personnes occupées à temps partiel y est également plus longue que

TABLEAU 5 LE TRAVAIL À TEMPS PARTIEL EN 2002 : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES

(pourcentages, population réduite)

	Taux de travail à temps partiel en fin d'exercice	Durée effective moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein ⁽¹⁾	Durée contractuelle moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein ⁽²⁾	Emplois supplémentaires créés du fait du travail à temps partiel ⁽³⁾
Petites entreprises	20,1	56,0	54,7	9,9
Moyennes entreprises	18,3	59,3	59,1	7,9
Grandes entreprises	23,1	65,1	63,2	9,1
Total	21,3	61,7	60,4	9,0
<i>p.m. En 2001</i>	20,0	61,5	59,6	8,8

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Calculée à partir des rubriques 100 « nombre moyen de travailleurs ».

(2) Calculée à partir des rubriques 101 « nombre effectif d'heures prestées ».

(3) Différence, en pourcents, entre le nombre réel d'emplois (somme des emplois à temps plein et à temps partiel) et le nombre d'emplois qui auraient été nécessaires pour atteindre le même volume de travail uniquement avec des travailleurs à temps plein.

dans les petites et moyennes entreprises, ce qui pourrait davantage refléter une réduction choisie du temps de travail qu'une baisse imposée. Une enquête de 1998 de la Fondation de Dublin sur les préférences en matière de temps de travail⁽¹⁾ a en effet montré qu'en Belgique, comme dans la plupart des pays européens, une grande partie des travailleurs aspirait à réduire, de manière plus ou moins prononcée, leur temps de travail. Dans cette étude, une nette préférence se dessine pour des horaires de 30 à 35 heures par semaine, surtout dans le cas des femmes. Ces aspirations sont sans doute plus aisément rencontrées dans les grandes entreprises, où le volume de travail est réparti sur un plus grand nombre de personnes et où les ajustements du temps de travail individuel pèsent moins sur la collectivité.

Réponse aux aspirations des travailleurs (lorsqu'il est choisi) et des employeurs, le recours au temps partiel soutient aussi un objectif d'intégration sur le marché du travail et peut, à ce titre, être considéré comme un instrument de cohésion sociale. En 2002, le recours au travail à temps partiel permettait en effet, dans les entreprises de la population réduite, d'élargir le nombre de travailleurs occupés de 9 p.c. par rapport à une situation où le travail à temps plein serait le seul régime autorisé.

1.3 Les différents types de contrats de travail : instruments de gestion du personnel

Le type de contrat de travail sous lequel est embauché le personnel constitue un instrument important de la gestion des ressources humaines des entreprises. Le contrat à durée indéterminée privilégie en principe la stabilité de la relation entre les deux parties; il constitue encore le modèle largement dominant. Pour répondre avec davantage de souplesse aux besoins de l'entreprise, ou pour amorcer une relation de travail plus durable, les contrats à durée déterminée offrent d'autres possibilités d'organisation tout en maintenant un lien direct entre l'employeur et le salarié. En revanche, le recours au travail intérimaire rompt cette relation entre le travailleur et l'entreprise pour laquelle il réalise des prestations. Les bilans sociaux permettent d'analyser de manière structurée ces différentes formes de contrats de travail et de caractériser leur évolution selon les branches d'activité et les tailles d'entreprises.

1.3.1 Les travailleurs inscrits au registre du personnel

Le recul de l'effectif occupé dans les entreprises de l'échantillon entre les 31 décembre 2001 et 2002 a affecté toutes les catégories de contrats de travail, qu'il s'agisse de ceux à durée indéterminée ou prévoyant explicitement ou implicitement une limitation dans le temps. Ainsi, le nombre de contrats à durée indéterminée a reculé de 4.460 unités, soit une réduction de 0,4 p.c. de cet effectif, et le nombre de travailleurs sous contrat à durée déterminée a diminué de 575 unités, soit une baisse de 0,9 p.c. Les contrats destinés à couvrir un remplacement ou conclus pour effectuer un travail déterminé, qui sont nettement moins fréquents, ont reculé encore plus significativement, la baisse ayant atteint respectivement 14 et 9 p.c. La fin du régime des interruptions de carrière, qui prévoyait explicitement le remplacement du travailleur, explique sans doute en partie le repli des contrats de remplacement.

Ces mouvements restent cependant marginaux au regard des proportions relatives de ces différents contrats, de sorte que la ventilation du personnel par type de contrat est restée quasiment inchangée entre 2001 et 2002 : les travailleurs sous contrats à durée indéterminée continuent à représenter une écrasante majorité de l'effectif, soit 94,2 p.c. du total, contre 94 p.c. un an auparavant. La part des contrats à durée déterminée n'a que très légèrement reculé, de 4,6 p.c. à 4,5 p.c., de même que celle des contrats de remplacement, de 1,3 à 1,1 p.c., tandis que la proportion de contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail défini restait inchangée à 0,2 p.c.

TABLEAU 6 TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL : VENTILATION SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL (population réduite)

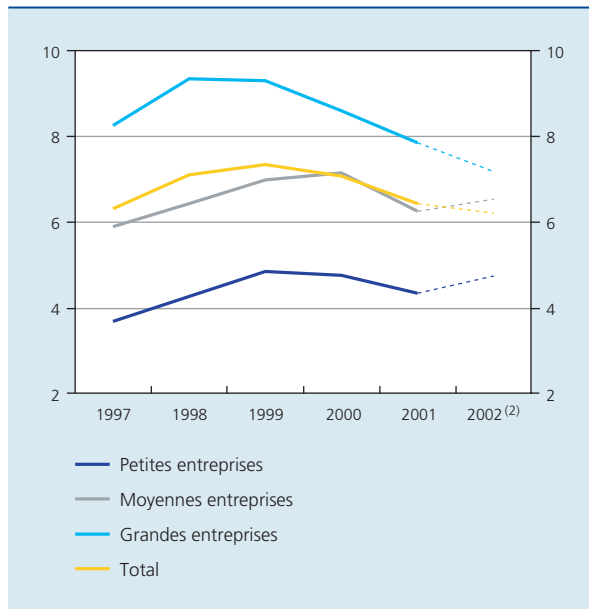
	Pourcentages du total		Unités, variations entre les 31 décembre 2001 et 2002
	2001	2002	
Contrats à durée indéterminée	94,0	94,2	-4.460
Contrats à durée déterminée	4,6	4,5	-575
Contrats de remplacement	1,3	1,1	-2.368
Contrats pour l'exécution d'un travail défini	0,2	0,2	-213
Total	100,0	100,0	-7.616

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) European foundation for the improvement of living and working conditions, *Working-time preferences and work-life balance in the EU: some policy considerations for enhancing the quality of life*, Dublin, 2003.

GRAPHIQUE 8 PART DES CONTRATS DE TRAVAIL PRÉVOYANT EXPLICITEMENT OU IMPLICITEMENT UNE DURÉE LIMITÉE⁽¹⁾ : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES

(pourcentages du total)



Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Il s'agit des contrats à durée déterminée, des contrats de remplacement et des contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail nettement défini.

(2) Part estimée en appliquant aux valeurs enregistrées dans la population totale en 2001 les variations observées entre 2001 et 2002 dans la population réduite.

Cette relative stabilité d'ensemble masque en réalité des évolutions divergentes selon la taille des entreprises. La part des contrats prévoyant explicitement ou implicitement une durée limitée a reculé sensiblement dans les sociétés de plus de 250 ETP, poursuivant le mouvement baissier enregistré depuis 1999. En revanche, dans les petites et moyennes entreprises, cette part s'est accrue de 0,3 point de pourcentage, interrompant ainsi la baisse amorcée en 2001.

Dans les petites sociétés, l'accroissement de 1,4 p.c. du nombre de personnes occupées au cours de l'exercice sous revue, soit 4.758 unités au total, a concerné tant les salariés engagés à durée déterminée, qu'à durée indéterminée. En revanche, dans les entreprises de taille moyenne, en dépit de la progression des contrats à durée déterminée, le recul prononcé des contrats à durée indéterminée a entraîné une baisse de l'effectif total. Dans les grandes entreprises, enfin, toutes les catégories de contrat de travail ont enregistré d'importantes pertes nettes de personnel. La baisse des contrats de remplacement, de quelque 2.000 unités, s'explique sans doute en partie par l'introduction, depuis janvier 2002, du régime du crédit-temps en remplacement de l'interruption de

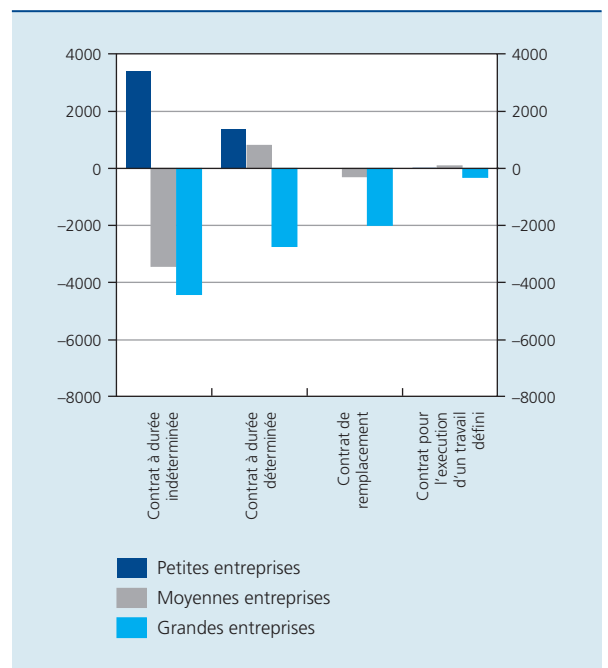
carrière. Contrairement à cette dernière, le crédit-temps n'oblige plus les employeurs à remplacer les travailleurs faisant usage de leur droit à interrompre complètement ou partiellement leur carrière.

L'évolution de la part des contrats à durée déterminée a également été contrastée dans les différentes branches d'activité. Elle a augmenté dans les branches où elle était la plus faible, soit la construction, les transports et communications et les services immobiliers et aux entreprises, de même que dans celles où elle était la plus importante, sauf dans la branche de la santé et de l'action sociale où elle a sensiblement reculé. Les baisses les plus prononcées ont été enregistrées dans les branches de l'agriculture et des services financiers et d'assurance.

Le taux de rotation des contrats à durée indéterminée ne peut être calculé que pour les entreprises déposant un schéma complet. Il met en rapport les sorties de personnel sous contrat à durée indéterminée au cours d'un exercice donné et l'effectif enregistré au début de cet exercice, et permet de mesurer la vitesse de renouvellement du personnel engagé pour une durée indéterminée. Dans les grandes entreprises, ce taux de rotation s'est légèrement accru entre 2001 et 2002, passant de

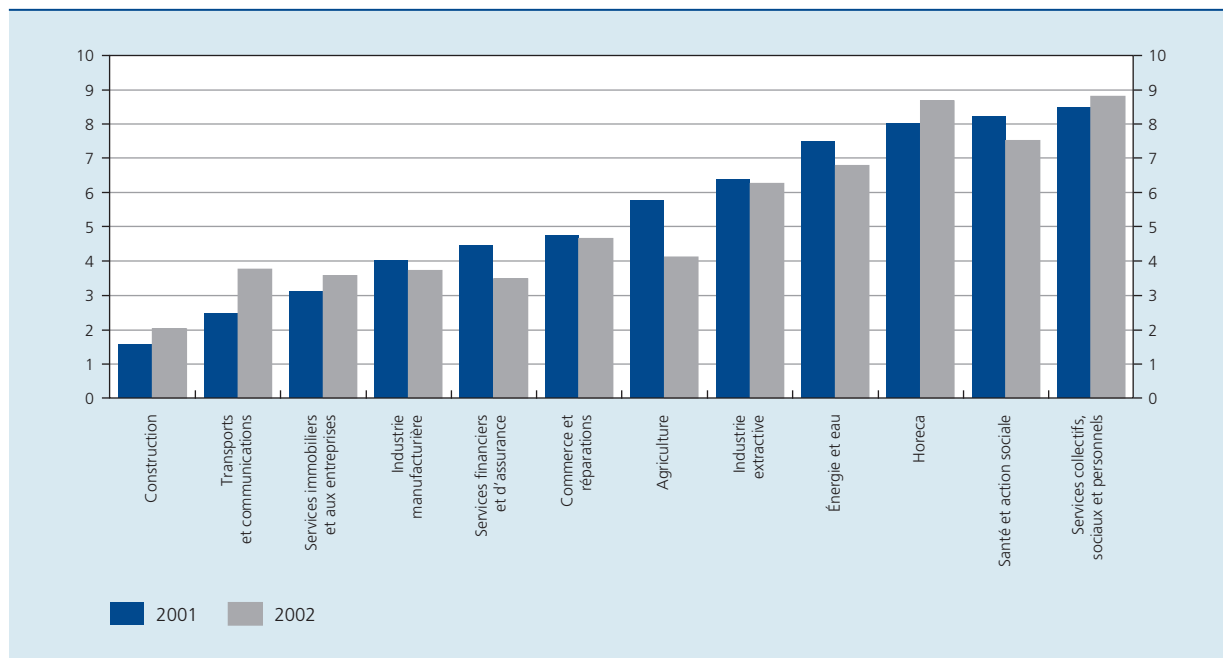
GRAPHIQUE 9 VARIATION DU NOMBRE DE TRAVAILLEURS INSCRITS ENTRE LES 31 DÉCEMBRE 2001 ET 2002 : VENTILATION SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ET DE LA TAILLE DES ENTREPRISES

(personnes, population réduite)



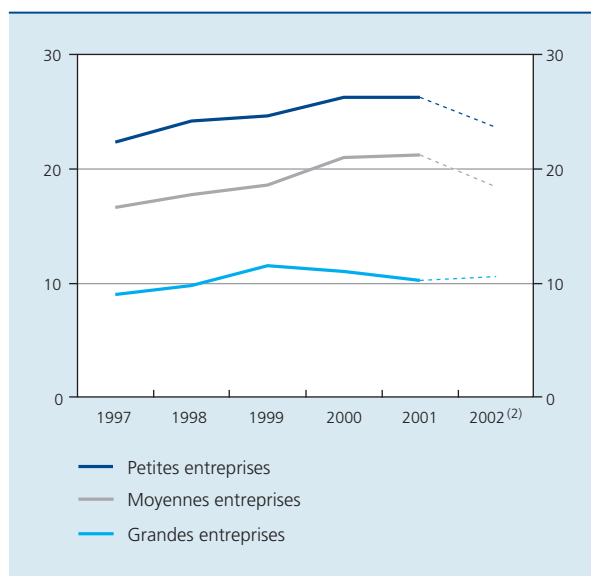
Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 10 PART DES TRAVAILLEURS SOUS CONTRAT À DURÉE DÉTERMINÉE : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages du total, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 11 TAUX DE ROTATION⁽¹⁾ DES TRAVAILLEURS SOUS CONTRAT À DURÉE INDÉTERMINÉE DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES
(pourcentages, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

- (1) Le taux de rotation est défini comme le rapport entre le nombre de sorties enregistrées en 2002 et l'effectif à la fin de l'exercice 2002 diminué des entrées et augmenté des sorties enregistrées au cours de l'exercice 2002.
(2) Part estimée en appliquant aux valeurs enregistrées dans la population totale en 2001 les variations observées entre 2001 et 2002 dans la population réduite.

10 à 10,4 p.c. En revanche, il a diminué en proportion importante dans les petites sociétés et dans celles de taille moyenne déposant un bilan social complet, pour atteindre respectivement 23,7 et 18,4 p.c. Les différences de vitesse de renouvellement de l'effectif observées entre les PME et les grandes entreprises, qui s'étaient accrues en 2000 et 2001, semblent ainsi à nouveau s'atténuer.

1.3.2 Le travail intérimaire dans les entreprises déposant un schéma complet

Le bilan social ne prévoit la récolte d'informations sur le recours au travail intérimaire que dans les entreprises déposant un schéma complet, de sorte que l'information reste parcellaire dans les sociétés dont l'effectif est restreint. Les petites entreprises déposant un schéma complet sont en effet relativement rares. En 2002, elles ne représentaient que 8 p.c. des sociétés de moins de 10 ETP et moins de 40 p.c. des firmes occupant de 10 à 50 ETP. Les résultats suivants doivent donc être interprétés avec prudence, sachant que l'on ne dispose pas d'une information complète pour les petites entreprises. Au total, les informations relatives à la population réduite couvraient cependant, en 2002, environ 40 p.c. du volume de travail presté par les travailleurs intérimaires tel qu'il ressort des statistiques de Federgon, la fédération des entreprises de

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

	2001	2002
En pourcentage du total		
Nombre d'ETP	2,7	2,6
Heures prestées	3,2	3,1
Frais de personnel	2,3	2,2
En unités		
Nombre d'ETP	29.003	27.341
Heures prestées (milliers)	54.082	51.209
Heures prestées par ETP	1.865	1.873
Frais de personnel par heure prestée (en euros)	20,75	21,62
En pourcentage de l'emploi intérimaire enregistré par Federgon		
Nombre d'ETP	42,5	41,5
Heures prestées	40,4	39,6

Sources : Federgon, BNB (bilans sociaux).

travail intérimaire, que ce volume de travail soit exprimé en ETP ou en heures de travail. Elles demeurent par conséquent suffisamment représentatives pour en tirer un enseignement.

Le taux de pénétration du travail intérimaire, qui représente la part de l'emploi intérimaire exprimé en ETP par rapport à l'emploi salarié total, également exprimé en ETP, est passé de 2,4 p.c. en 1997 à 3 p.c. en 2000. Il s'est ensuite replié en 2001, pour ne plus représenter que 2,7 p.c. de l'emploi salarié total. Les résultats issus de la population réduite montrent un nouveau léger recul de ce taux de pénétration entre 2001 et 2002, de 2,7 à 2,6 p.c. Cette baisse répétée s'explique sans doute par la persistance d'un climat conjoncturel morose, le volume de travail intérimaire étant un des premiers indicateurs à se redresser lorsque la demande augmente, en raison de sa souplesse d'utilisation.

Le volume total des heures prestées par les intérimaires et leur coût se sont eux aussi inscrits en recul. Le premier représentait 3,1 p.c. du total des heures prestées dans les entreprises déposant un schéma complet en 2002 et le second 2,2 p.c. des coûts salariaux globaux, contre respectivement 3,2 et 2,3 p.c. en 2001. En revanche, le nombre moyen d'heures prestées par an par un travailleur intérimaire a légèrement augmenté, de 0,4 p.c., pour atteindre 1.873 heures. Les coûts horaires liés à

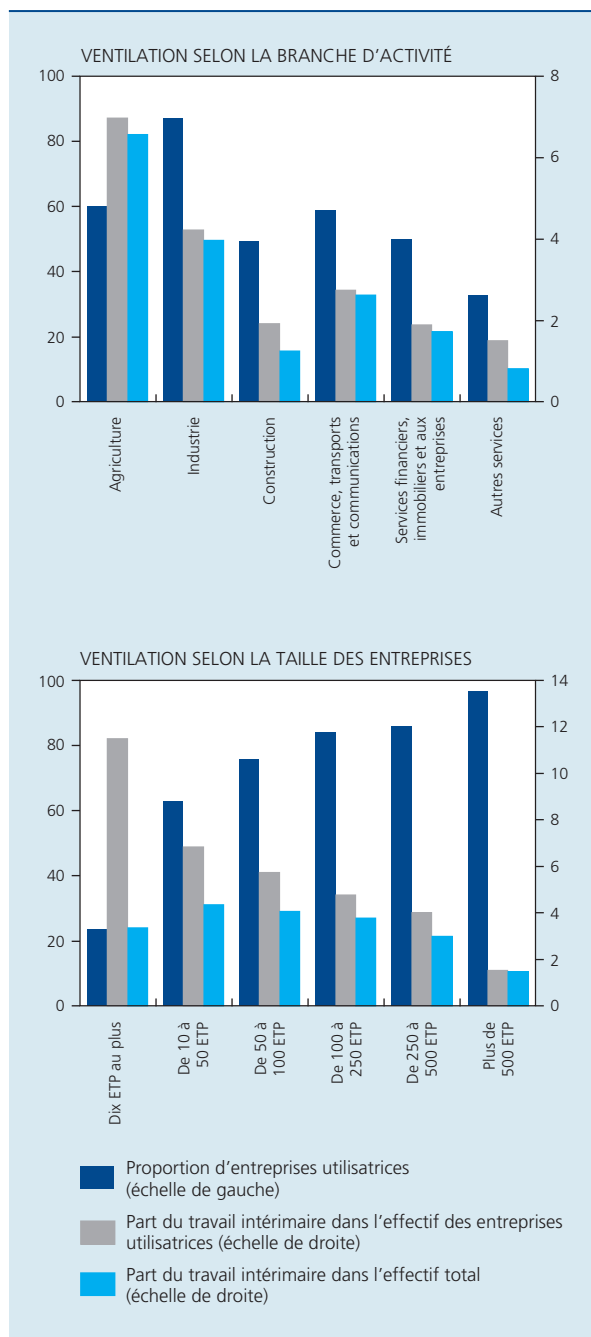
l'emploi de ces travailleurs ont eux aussi augmenté, de 4,2 p.c., soit un rythme légèrement inférieur à celui enregistré pour les travailleurs inscrits (4,9 p.c.), pour atteindre 21,62 euros.

Un recul du taux de pénétration du travail intérimaire a été enregistré dans toutes les branches d'activité, à l'exception de l'agriculture (mais la représentativité des résultats ne peut être garantie pour cette branche), l'industrie extractive et les transports et communications. Il a été particulièrement prononcé dans le secteur financier, l'Horeca et la construction. Le taux de pénétration du travail intérimaire est en effet passé de 1,5 à 1,3 p.c. dans cette dernière branche, en dépit de la levée, depuis janvier 2002, de l'interdiction de recours à ces travailleurs sur les chantiers. Il a également reculé dans les grandes entreprises (-0,1 point de pourcentage) dans celles de taille moyenne (-0,3 point de pourcentage), tandis qu'il augmentait très légèrement dans les sociétés de moins de 50 ETP.

Si l'on fait exception de la branche de l'agriculture, les entreprises de l'industrie sont de loin les plus grandes utilisatrices de travailleurs intérimaires. En 2002, 87 p.c. des firmes de cette branche avaient fait appel à des travailleurs intérimaires, qui représentaient 4,2 p.c. de l'effectif des entreprises utilisatrices et 4 p.c. de l'effectif total de la branche. Dans le secteur du commerce, des transports et communications, près de 60 p.c. des entreprises recourent au travail intérimaire, de même que la moitié des sociétés de la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises et de la construction. En revanche, dans la branche des services collectifs, sociaux et personnels, un tiers seulement des entreprises utilisent des travailleurs intérimaires.

Le recours au travail intérimaire tend à s'étendre lorsque la taille des entreprises augmente. Alors que 25 p.c. seulement des sociétés de moins de 10 ETP qui déposent un schéma complet, font appel aux travailleurs intérimaires, dans les firmes de plus de 500 travailleurs ETP, l'emploi d'intérimaires est quasiment généralisé. En revanche, les travailleurs intérimaires représentent moins de 1,5 p.c. de l'effectif total de ces très grandes sociétés, alors qu'il est deux fois plus élevé dans les petites structures. Les travailleurs intérimaires représentent en effet plus de 10 p.c. des salariés dans les entreprises de moins de 10 ETP qui font appel à l'intérim.

GRAPHIQUE 12 TRAVAIL INTÉRIMAIRE, EN 2002, DANS LES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET
(pourcentages, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

1.4 Les mesures d'aide à l'emploi

L'état III du bilan social relatif aux mesures en faveur de l'emploi n'a été que rarement exploité au cours des dernières années. Cette situation découlait de l'absence de mise à jour de la liste des mesures de soutien de l'emploi figurant dans le bilan social, alors que, dans le

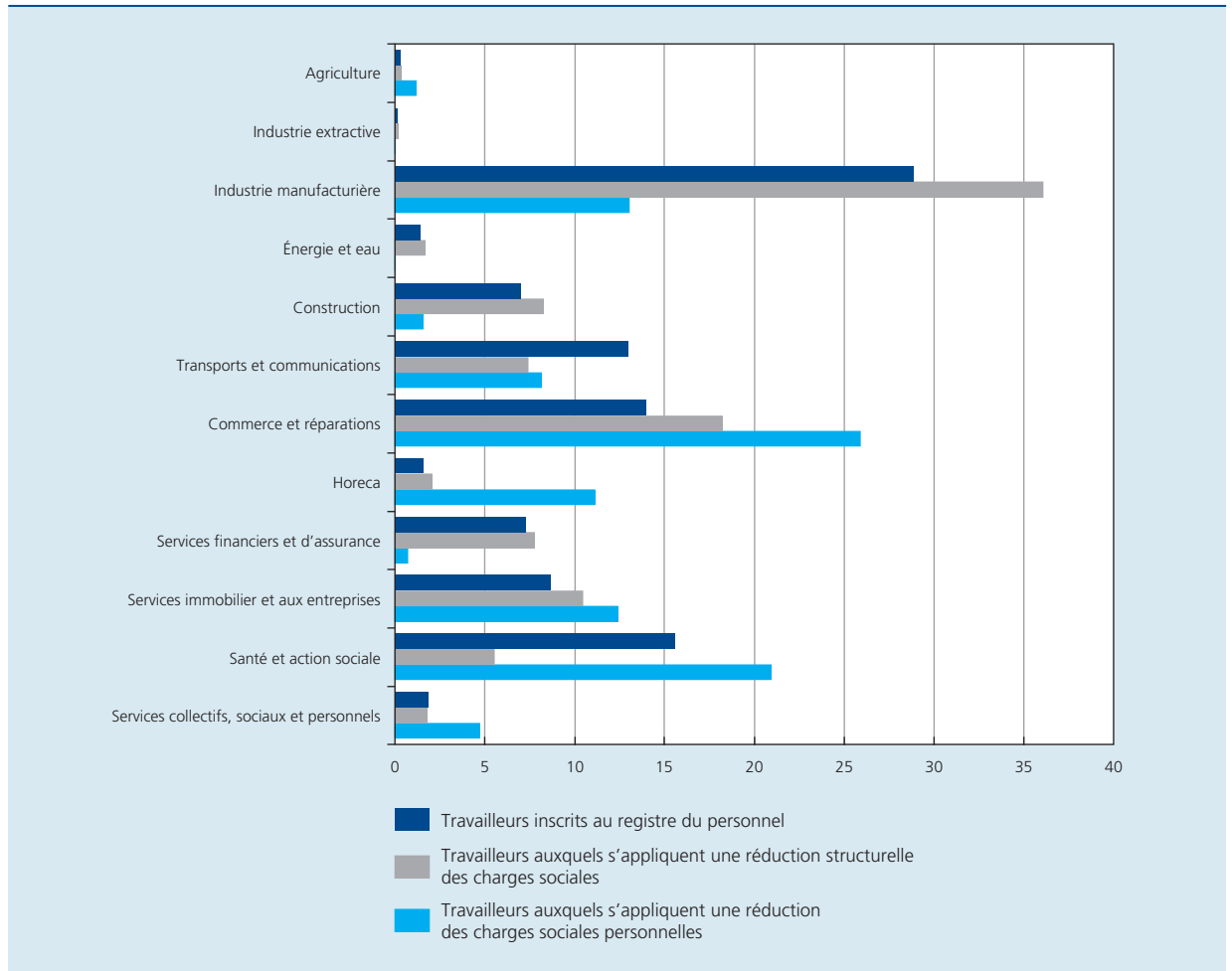
même temps, la politique d'aide à l'emploi était profondément remaniée. Bien que complété par l'arrêté royal du 2 avril 2001, le tableau tel qu'il existe à l'heure actuelle (voir annexe 2) n'est pas encore tout à fait à jour. Par exemple, pour l'exercice 2002, il prévoit encore de préciser l'usage de l'interruption complète ou partielle de carrière, alors que ces régimes ont été remplacés, depuis le 1^{er} janvier 2002, par le système du crédit-temps.

Quoi qu'il en soit, l'examen de l'usage des différentes mesures mentionnées dans le tableau de l'état III montre que la plupart d'entre elles concernent moins de 1 p.c. des travailleurs de la population réduite. Seules les mesures de soutien général de l'emploi recueillent apparemment les faveurs des employeurs. Ainsi, le Maribel social, qui prévoit une réduction des cotisations patronales de sécurité sociale pour les employeurs du secteur non marchand public et privé (et couvre des activités telles que la santé, l'accueil et la mise au travail des personnes handicapées, la protection de la jeunesse, l'accueil des enfants, le sport et la culture), touchait 3 p.c. des travailleurs en 2002. Ceux-ci relevaient en majeure partie de la branche de l'industrie manufacturière (43 p.c. du total des travailleurs concernés), dans laquelle les entreprises de travail adapté sont nombreuses, de la santé et de l'action sociale (41 p.c.), de la construction (9 p.c.) et du commerce (3 p.c.).

La réduction structurelle des cotisations sociales des employeurs et la réduction des cotisations personnelles des travailleurs à bas salaires concernent davantage de personnes. La première, qui consiste en une diminution forfaitaire variable selon le salaire du travailleur et son régime de travail, s'applique de façon homogène aux employeurs assujettis à l'ensemble des régimes de la sécurité sociale. En 2002, 68 p.c. des travailleurs de la population réduite étaient concernés par cette mesure. La seconde mesure s'applique aux travailleurs dont le salaire est inférieur à un certain plafond, qui peuvent bénéficier d'une réduction forfaitaire des cotisations personnelles normales (13,7 p.c.); cette réduction diminue progressivement à mesure que le salaire augmente. En 2002, 12 p.c. des travailleurs de la population réduite avaient bénéficié d'un tel abaissement. Ces pourcentages sont inférieurs à ceux de l'Office national de sécurité sociale, ce qui pourrait signifier qu'une partie des employeurs soumis à l'obligation de dépôt du bilan social ne communiquent pas les informations relatives aux mesures d'aide à l'emploi.

La ventilation des travailleurs concernés par les réductions structurelles de charges sociales par branche d'activité est relativement proche de celle de l'ensemble des travailleurs inscrits. Néanmoins, étant donné qu'elle n'est pas d'application pour certains salariés bénéficiant déjà du Maribel social (notamment ceux occupés dans les hôpitaux), elle

GRAPHIQUE 13 VENTILATION, EN 2002, DE L'FFECTIF TOTAL ET DES TRAVAILLEURS CONCERNÉS PAR CERTAINES MESURES DE RÉDUCTION DES COTISATIONS SOCIALES : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages du total, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

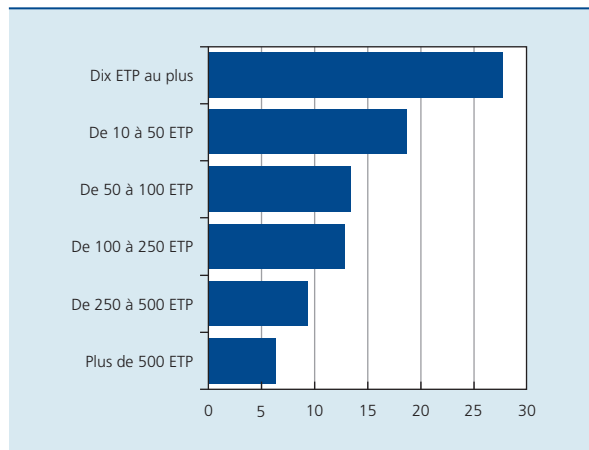
est nettement inférieure à la part relative de l'ensemble des travailleurs dans la branche de la santé. C'est également le cas dans celle des transports et communications. Cela s'expliquerait par le fait que les travailleurs statutaires occupés dans les entreprises publiques sont exclus du bénéfice de cette réduction. Par ailleurs, celle-ci n'est pas cumulable avec certains plans de soutien de l'emploi, comme les plans plus-un, plus-deux, plus-trois, le plan d'embauche et la convention de premier emploi, ce qui peut être à l'origine d'une partie des différences restantes, sans que le bilan social ne permette d'explorer plus avant les raisons de ces divergences.

Enfin, la réduction des cotisations personnelles de sécurité sociale s'applique en plus grande proportion dans les branches où les salaires sont traditionnellement plus faibles, soit l'Horeca (81 p.c. des travailleurs de cette branche

bénéficiant de cette mesure), l'agriculture (48 p.c.), les services collectifs, sociaux et personnels (30 p.c.), de même que dans les branches du commerce, des services immobiliers et aux entreprises et de la santé (respectivement 22, 17 et 16 p.c. des travailleurs concernés).

Par ailleurs, c'est dans les petites structures que les travailleurs bénéficiant de cette mesure sont les plus nombreux : 28 p.c. des personnes occupées dans les entreprises de moins de 10 ETP sont concernées par cette réduction. Cette proportion passe à 19 p.c. dans les entreprises occupant de 10 à 50 ETP. Dans les entreprises de taille moyenne, environ 13 p.c. du personnel en bénéficie, tandis que dans les grandes entreprises, ce pourcentage est encore plus réduit, s'élevant respectivement à 9 p.c. dans les entreprises comptant 250 à 500 ETP et à 6 p.c. dans celles de plus de 500 ETP.

GRAPHIQUE 14 TRAVAILLEURS AYANT BÉNÉFICIÉ, EN 2002, D'UNE RÉDUCTION DES COTISATIONS PERSONNELLES DE SÉCURITÉ SOCIALE : VENTILATION SELON LA TAILLE DES ENTREPRISES (pourcentages du total, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

2. Frais de personnel

Les informations qui figurent dans le bilan social ne sont pas parfaitement comparables avec celles issues des comptes nationaux en ce qui concerne les frais de personnel. En effet, certains éléments de coûts qui sont comptabilisés dans la masse salariale des comptes nationaux sont exclus du bilan social. C'est notamment le cas des versements effectués par les entreprises au personnel retraité, mais aussi de certains frais de restructuration clairement liés au personnel. Par ailleurs, les résultats de la

présente analyse se rapportent à une population réduite d'entreprises, qui exclut les sociétés créées ou disparues au cours des exercices 2001 et 2002, contrairement aux comptes nationaux qui sont exhaustifs.

Les frais de personnel afférents à l'ensemble des travailleurs inscrits au registre du personnel des entreprises de la population réduite ont augmenté de 3,5 p.c. entre 2001 et 2002. Étant donné que l'emploi exprimé en ETP est resté inchangé, cette augmentation reflète entièrement l'accroissement du coût annuel moyen par travailleur, qui est passé de 44.118 euros en 2001 à 45.681 euros en 2002. La hausse des coûts salariaux observée dans la population réduite est nettement plus prononcée pour les travailleurs à temps partiel, mais il semble que des évolutions inexplicables relevées pour quelques grandes entreprises puissent être partiellement à l'origine de cette différence.

Même si l'emploi est resté stable, le volume de travail s'est réduit de 1,2 p.c. entre 2001 et 2002, de sorte que les frais de personnel par heure prestée ont augmenté plus rapidement que les frais par personne occupée. En moyenne, le coût d'une heure de travail s'est élevé à 29,58 euros en 2002 dans les entreprises de la population réduite, contre 28,23 euros en 2001, soit une progression de 4,8 p.c.

Les bilans sociaux indiquent que les coûts salariaux horaires sont très variables selon la branche d'activité (voir annexe 8), mais aussi selon la taille des entreprises. En moyenne, les frais horaires dans les petites sociétés, soit 24,06 euros, représentaient 73 p.c. du niveau enregistré dans les grandes entreprises en 2002, soit 32,75 euros.

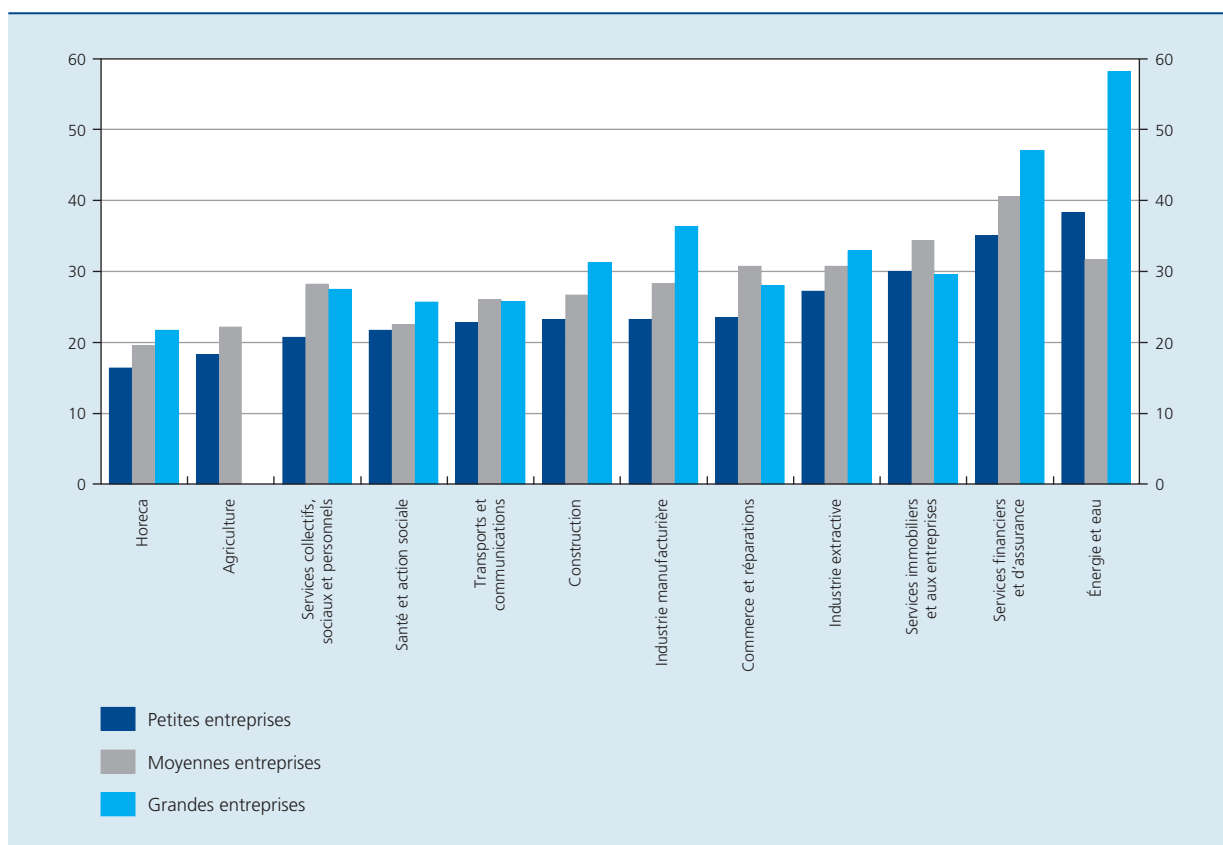
TABEAU 8 FRAIS DE PERSONNEL LIÉS AUX TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL

	Population totale					Population réduite		
	1997	1998	1999	2000	2001	2001	2002	Pourcentages de variation entre 2001 et 2002
Par ETP, en euros	38.282	39.714	40.666	41.365	42.757	44.118	45.681	3,5
Par heure prestée, en euros								
par travailleur à temps plein	24,36	25,39	26,14	26,72	28,09	28,88	30,17	4,5
par travailleur à temps partiel	20,48	20,93	21,26	21,97	22,94	24,01	25,97	8,2
en moyenne	23,92	24,84	25,50	26,10	27,37	28,23	29,58	4,8
Coût horaire d'un temps partiel en p.c. d'un temps complet	84,1	82,4	81,3	82,2	81,7	83,1	86,1	-

Source : BNB (bilans sociaux).

GRAPHIQUE 15 FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTÉE EN 2002 : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ ET LA TAILLE DES ENTREPRISES

(euros, moyennes annuelles, population réduite)



Source : BNB (bilans sociaux).

Dans le cas des firmes de taille moyenne, cette proportion était de 87 p.c. La branche de l'Horeca se caractérise par les coûts horaires les plus réduits de l'économie, et ce quelle que soit la taille des entreprises, suivie de près par l'agriculture. En règle générale, les frais horaires augmentent avec la taille de l'entreprise, mais ce n'est pas systématique. Dans la branche de l'énergie, par exemple, où les coûts horaires moyens sont les plus élevés, les sociétés de taille moyenne se démarquent par des frais plus faibles que dans les petites entreprises. Dans les branches du commerce et des services immobiliers et aux entreprises, les frais dans les firmes de taille moyenne sont supérieurs à ceux enregistrés dans les grandes entreprises. Il en est de même, bien que dans une moindre mesure, dans les services collectifs, sociaux et personnels et les transports et communications.

Partant de niveaux différents, les évolutions des frais de personnel ont aussi été dissemblables. La hausse a été un peu plus rapide dans les petites entreprises (5,4 p.c.), que dans les entreprises de taille moyenne (5 p.c.) et dans les grandes (4,8 p.c.). Dans les différentes branches

d'activité, c'est dans l'énergie et les services financiers et d'assurance, où le niveau des frais horaires est déjà le plus élevé, que la hausse a été la plus prononcée, soit respectivement 9,1 et 6,2 p.c. La croissance des coûts horaires a également été supérieure à la moyenne dans la santé, les transports et communications et les services collectifs, sociaux et personnels. En revanche, elle a à peine dépassé 4 p.c. dans la branche de l'industrie extractive et dans celle de l'agriculture.

L'année 2002 était la seconde année de la période de deux ans couverte par l'accord interprofessionnel 2001-2002. Pour mesurer l'évolution enregistrée entre 2000 et 2002 dans les entreprises déposant un bilan social, une population constante d'entreprises légèrement différente de celle utilisée pour le reste de l'analyse a été construite. Ont été prises en compte les sociétés présentes dans la population réduite 2001-2002 et qui avaient également déposé un bilan social pour l'année 2000. Il s'agit par conséquent d'une population constante d'entreprises ayant déposé, chacune de ces trois années, un bilan

social satisfaisant aux critères de qualité habituels (voir annexe 1). Cette méthode de travail introduit inévitablement un biais de sélection en raison de l'absence des sociétés créées ou faillies au cours de cette période de trois ans. Au total, cette population ad hoc 2000-2002 regroupe 32.656 entreprises, occupant ensemble, en 2002, 1.256.000 travailleurs, soit quelque 93 p.c. de l'effectif utilisé pour le reste de l'analyse.

Les bilans sociaux de plus de 60 p.c. des entreprises de cette nouvelle population, occupant 70 p.c. de l'effectif total, témoignent d'une augmentation des frais horaires de personnel supérieure à 7 p.c. entre 2000 et 2002. Pour un cinquième des entreprises, qui emploient environ 22 p.c. des travailleurs de la population constante, la progression des frais horaires est restée inférieure à ce niveau. Dans 60 p.c. des cas, la hausse enregistrée a été plus réduite que l'indexation cumulée calculée au niveau macroéconomique pour ces deux années, soit 4,8 p.c. Dans les autres entreprises, les frais horaires ont reculé, parfois sensiblement, la baisse atteignant en moyenne quelque 10 p.c.

C'est dans les groupes d'entreprises où les frais horaires ont reculé que l'emploi exprimé en ETP a le plus augmenté, sans que l'on puisse isoler formellement les raisons de la baisse des coûts horaires. Cette dernière peut en effet résulter de l'usage plus grand, par ces entreprises, de plans d'aide à l'emploi leur permettant de bénéficier de réductions parfois substantielles des charges sociales, mais aussi du remplacement de travailleurs expérimentés ou plus âgés par de nouvelles recrues moins coûteuses, voire encore par une hausse du volume de travail non compensée par une hausse salariale équivalente. Dans les entreprises, souvent de taille réduite, où les frais de personnel horaires ont diminué, l'effectif exprimé en ETP a augmenté de plus de 12 p.c. au cours de la période sous revue. Cette augmentation a été répartie pour deux tiers sur l'année 2001 et pour un tiers sur l'année 2002, alors que la baisse des frais horaires de personnel s'est presque exclusivement concentrée sur l'année 2001. Dans les entreprises où la progression des frais horaires est restée inférieure à 7 p.c., la hausse du personnel enregistrée au cours de la période 2001-2002 a varié entre 1,9 et 2,7 p.c., la croissance de l'emploi enregistrée en 2001 ayant été suivie d'un très léger recul en 2002. Enfin, l'emploi n'a progressé que de 1,3 p.c. au cours des deux années étudiées dans les entreprises dont la hausse des coûts horaires a été supérieure à 7 p.c., la baisse de l'emploi de 0,8 p.c. enregistrée en 2002 ayant en partie gommé l'accroissement observé au cours de l'exercice précédent. Au total, la progression du nombre d'ETP occupés a été de 2,3 p.c. dans la population constante 2000-2002.

TABLEAU 9 VENTILATION, EN 2002, DES ENTREPRISES ET DES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL SELON LA HAUSSE DES FRAIS HORAIRES DE PERSONNEL ENREGISTRÉE ENTRE 2000 ET 2002

(pourcentages du total, population constante 2000-2002)

Évolution des frais horaires	Nombre d'entreprises	Nombre de travailleurs occupés (moyennes annuelles) ⁽¹⁾
Négative ou égale à 0	16,1	7,8
Comprise entre 0 et 2,5 p.c. inclus	5,5	4,4
Comprise entre 2,5 et 5 p.c. inclus	8,0	8,8
Comprise entre 5 et 7 p.c. inclus	8,3	8,9
Supérieure à 7 p.c.	62,1	70,1
Total	100,0	100,0
<i>p.m. Unités</i>	32.656	1.255.778

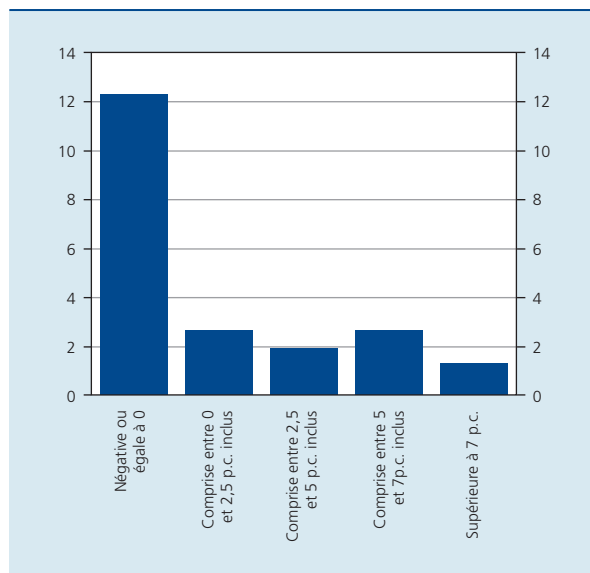
Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1001 + rubrique 1002.

La hausse totale des coûts salariaux horaires enregistrée au cours de la période dans les entreprises de la population réduite a atteint en moyenne 9,9 p.c., répartie de façon égale entre les deux années soit légèrement plus que les 9,4 p.c. enregistrés par la comptabilité nationale pour le secteur privé. La croissance a été d'ampleur similaire dans les petites entreprises, dans celles de taille moyenne et dans les grandes. Cette apparente homogénéité cache cependant des réalités très différentes si l'on s'intéresse à chacune des deux années séparément ou aux différentes branches d'activité. Ainsi, dans les petites entreprises, la hausse a été plus modérée au cours de la première année de l'accord, tandis que dans les grandes, la situation inverse était observée. Dans la branche des services financiers, immobiliers et aux entreprises, qui est celle où la hausse globale est restée la plus modérée, soit 7,2 p.c., ce sont surtout les grandes entreprises qui ont contribué à cette évolution mesurée. Une situation analogue s'observe dans la branche des autres services. En revanche, dans le commerce et la construction, la hausse a été plus vive dans les grandes entreprises que dans les petites ou celles de taille moyenne. Dans l'industrie, la progression observée dans les grandes firmes était d'ampleur semblable à celle enregistrée dans celles de taille moyenne, et légèrement plus vive que dans les petites.

GRAPHIQUE 16 ÉVOLUTION DU NOMBRE MOYEN D'ETP ENTRE 2000 ET 2002 : VENTILATION DES ENTREPRISES SELON LA HAUSSE DES FRAIS HORAIRES DE PERSONNEL ENREGISTRÉE ENTRE 2000 ET 2002

(pourcentages de variation, population constante 2000-2002)



Source : BNB (bilans sociaux).

Si les accords interprofessionnels stipulent une norme salariale au niveau macroéconomique, le mécanisme de formation des salaires prévoit cependant une marge de liberté assez importante quant à sa mise en œuvre au niveau des commissions paritaires sectorielles ou

d'entreprises elles-mêmes. Les conventions sont multiples et peuvent prévoir des modes opératoires différents, notamment dans la répercussion de la hausse des prix à la consommation ou dans le phasage et l'ampleur des augmentations conventionnelles. Ainsi, même si la hausse des coûts salariaux résultant de l'indexation des salaires a été, au niveau macroéconomique, de même ampleur en 2001 et en 2002, soit respectivement 2,5 et 2,3 p.c. et si les réductions des charges sociales versées par les employeurs n'ont que marginalement influencé la hausse globale des coûts salariaux au cours de chacune de ces deux années, la répartition dans le temps des variations des frais horaires de personnel a varié considérablement selon les secteurs. La hausse a été particulièrement vive en 2001 dans les branches des transports et communications et dans l'industrie extractive, de même que, dans une moindre mesure, dans l'agriculture et dans l'Horeca. En revanche, la progression a surtout concerné l'année 2002 dans le secteur financier, celui de l'énergie, la branche des services collectifs, sociaux et personnels, de même que celle des services immobiliers et aux entreprises, et de la santé et l'action sociale.

3. Formation

En théorie, seule la formation formelle doit être rapportée dans le bilan social. Il est toutefois possible que certaines entreprises y incluent également les efforts consentis en formation informelle (tutorat, autoformation, etc.), pourtant très difficiles à évaluer. À l'inverse, il n'est pas certain que les entreprises considèrent leurs cotisations

TABLEAU 10 VARIATION DES FRAIS HORAIRES DE PERSONNEL ENTRE 2000 ET 2002: VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ ET LA TAILLE DES ENTREPRISES

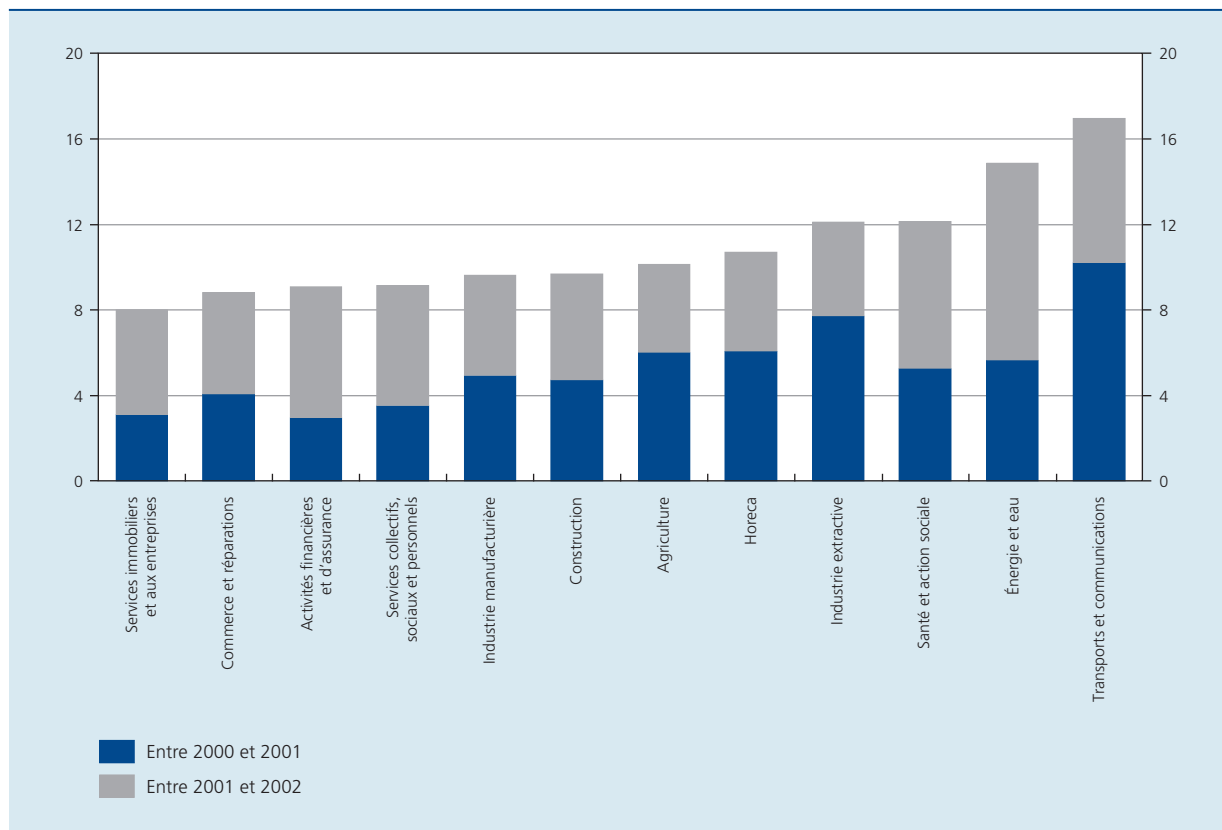
(pourcentages de variation, population constante 2000-2002)

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises	Total ⁽¹⁾
Total	10,5	10,3	10,4	9,9
<i>p.m. Entre 2000 et 2001</i>	4,6	4,9	5,5	4,9
<i>p.m. Entre 2001 et 2002</i>	5,6	5,2	4,7	4,8
Agriculture	10,7	8,0	–	10,1
Industrie	9,1	10,8	10,6	9,7
Construction	8,2	8,7	13,8	9,7
Commerce, transports et communications	9,8	8,8	16,4	12,8
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	12,4	10,0	6,4	7,2
Autres services	12,3	12,8	11,4	11,7

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) L'accroissement moyen observé pour l'ensemble de l'économie ne résulte pas de la moyenne des accroissements des différentes composantes, mais de la hausse des frais horaires moyens observée entre 2000 et 2002. Il peut donc se situer en dehors de l'intervalle résultant de l'observation des différentes composantes.

GRAPHIQUE 17 VARIATION DES FRAIS HORAIRES DE PERSONNEL ENTRE 2000 ET 2002 : VENTILATION SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages de variation, population constante 2000-2002)



Source : BNB (bilans sociaux).

aux fonds sectoriels comme des initiatives de formation. Le bilan social n'en demeure pas moins une source précieuse pour appréhender l'ampleur de la formation dans les entreprises.

Pour l'exercice 2002, un peu moins de 4.000 d'entre elles, représentant 10,9 p.c. de la population réduite, ont complété les rubriques du bilan social portant sur la formation des travailleurs. L'année précédente, elles n'étaient que 10,6 p.c. à proposer des formations. Par ailleurs, dans cette population réduite d'entreprises, 39,9 p.c. des salariés ont participé à une formation (contre 39,8 p.c. en 2001) qui a coûté en moyenne 1.424 euros par travailleur formé, pour une période de temps de près de 32 heures par bénéficiaire, soit environ 4 jours de formation par an. Au total, on observe que les autres indicateurs relatifs à la formation s'inscrivent plutôt en baisse par rapport à l'année précédente. Les coûts de formation, qui atteignaient 1,40 p.c. de la masse salariale en 2001, se sont repliés à 1,36 p.c. des frais de personnel. Le nombre d'heures de formation, exprimé en pourcentage du nombre d'heures prestées, s'est établi à 0,90 p.c., contre 0,93 p.c. un an

auparavant. Ces évolutions sont compatibles avec les tendances observées dès 2001, qui révélaient le caractère conjoncturel des efforts de formation.

Les moyens consacrés à la formation professionnelle continue sont proportionnels à la taille de l'entreprise. Ceci s'est de nouveau vérifié en 2002. La part d'entreprises formatrices est en effet très réduite parmi les petites firmes (5,9 p.c.) et augmente régulièrement avec la taille de l'entreprise pour atteindre 86,7 p.c. dans celles de plus de 250 ETP. Le ratio de participation à une formation s'accroît également avec la taille de l'entreprise, passant de sept chances sur cent dans les plus petites à près de soixante dans les grandes. De même, le budget alloué à la formation représente en moyenne moins de 0,3 p.c. de l'ensemble des frais de personnel des entreprises comptant moins de 50 ETP, tandis qu'il atteint presque 2 p.c. dans les plus grandes. Enfin, la part des heures de formation dans le volume horaire total augmente également avec la taille de l'entreprise.

TABLEAU 11 INDICATEURS DE FORMATION: VENTILATION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE
(pourcentages, population réduite)

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises	Total
Entreprises formatrices (en p.c. du total des entreprises)				
2001	5,7	55,1	85,6	10,6
2002	5,9	55,6	86,7	10,9
Personnes concernées par une formation (en p.c. de l'effectif)				
2001	6,0	31,1	58,7	39,8
2002	7,0	32,0	58,7	39,9
Coût de la formation (en p.c. des frais de personnel)				
2001	0,20	0,85	2,01	1,40
2002	0,25	0,77	1,97	1,36
Heures de formation (en p.c. du total des heures prestées)				
2001	0,13	0,65	1,43	0,93
2002	0,15	0,62	1,38	0,90

Source : BNB (bilans sociaux).

Les écarts considérables en matière d'efforts de formation observés selon la taille de l'entreprise se sont pourtant réduits entre 2001 et 2002. En effet, au sein des petites entreprises, l'ensemble des indicateurs de formation ont affiché une progression substantielle. Il faut dire que, l'année précédente, ces mêmes entreprises avaient enregistré un repli important des efforts de formation. D'autre part, les entreprises moyennes et grandes ont été, certes, de plus en plus nombreuses à proposer des formations, et enregistrent des taux de participation en hausse, mais le budget et le volume horaire qu'elles allouent à la formation sont en recul.

Comme les années précédentes, certaines branches d'activité ont mené une politique de formation plus dynamique que d'autres (voir annexe 9), ce que révèle la disparité des taux de participation et des budgets consacrés à la formation. L'agriculture, la construction et l'Horeca regroupent des entreprises où le taux de participation reste faible (inférieur à 20 p.c.), à l'image des montants qu'elles allouent à la formation (moins de 1 p.c. des frais de personnel). En revanche, la formation trouve un écho nettement plus favorable dans les branches de l'industrie, de l'énergie, du transport et des communications, ainsi que dans les activités financières, qui affichent un taux de participation proche de ou supérieur à 50 p.c. et un effort en termes budgétaires largement supérieur à 1 p.c. de la masse salariale.

Dans l'AIP signé en 1998, les partenaires sociaux avaient formulé un objectif quantitatif pour la formation professionnelle des travailleurs, destiné à stimuler les initiatives dans ce domaine. Pour mémoire, selon cet accord, les efforts de formation déployés par les entreprises devront atteindre, en 2004 et en termes de moyens budgétaires, 1,9 p.c. de la masse salariale. Cet objectif vient d'être réaffirmé dans les conclusions de la Conférence pour l'emploi⁽¹⁾. Toutefois, les engagements des partenaires sociaux ne portent pas uniquement sur des indicateurs budgétaires. Ils ambitionnent aussi de relever le taux de participation à une formation: au plus tard en 2010, un travailleur sur deux devra bénéficier d'une formation au cours de l'année. Par ailleurs, une répartition plus équitable des efforts en la matière devrait être rendue possible par l'affectation des 0,10 p.c. de la masse salariale dévolus à la formation des groupes à risque au profit des travailleurs âgés, des peu qualifiés, des personnes handicapées et des allochtones.

Une nouvelle section a été introduite dans le bilan social à dater de l'exercice comptable 2002: il s'agit d'appréhender l'ampleur des activités de formation, d'accompagnement ou de tutorat dispensées en vertu de la loi du 5 septembre 2001 visant à améliorer le taux d'emploi des travailleurs. En effet, une disposition autorise tout travailleur

(1) La Conférence pour l'emploi a réuni, en septembre et octobre 2003, les partenaires sociaux fédéraux, le gouvernement fédéral et les gouvernements des entités fédérées. Les conclusions de leurs discussions visent à faire de l'emploi la priorité absolue en cours des prochaines années, de façon à éliminer le retard structurel de la Belgique par rapport à l'Europe en matière de création d'emplois.

âgé de 50 ans au moins, bénéficiant d'allocations pour avoir réduit de moitié son temps de travail, à exercer des activités formatrices à l'intention de nouveaux engagés occupés chez un employeur de la même branche d'activité. L'objectif de cette mesure est d'inciter les travailleurs âgés à poursuivre, au moins à temps partiel, leurs activités professionnelles tout en transmettant aux jeunes recrues leur savoir-faire issu de nombreuses années d'expérience. En 2002, le bilan social a recensé 4.850 formateurs de ce type au sein des entreprises de la population réduite. Chacun a, en moyenne, consacré 144 heures à la formation, à l'accompagnement ou au tutorat. Au total, 21.465 nouveaux travailleurs ont bénéficié de ces activités, représentant 1,6 p.c. de l'effectif total des salariés de la population réduite. Pour autant qu'elles aient été données en dehors du lieu de travail, on considère que ces prestations relèvent de la formation formelle, auquel cas elles sont également reprises dans la section du bilan social relative à la formation, sans que l'on puisse toutefois les isoler.

Conclusion

Introduit dès 1996, le bilan social contient un ensemble cohérent de données relatives à divers aspects de l'emploi dans les entreprises : le statut contractuel des salariés, leur sexe, leur niveau d'études, le nombre d'heures prestées, les frais de personnel, la politique de formation, etc. Cet article a exposé les résultats provisoires extraits de l'analyse des bilans sociaux de l'année 2002. Les données n'étant pas encore disponibles pour l'ensemble des entreprises tenues de remplir un bilan social, l'étude porte sur une population réduite d'entre elles, construite selon le principe d'un échantillon constant.

En ce qui concerne l'emploi, on relève que si le nombre de salariés occupés dans le secteur privé a encore légèrement augmenté, en moyenne, en 2002, les effectifs enregistrés en fin d'année, de même que le total des heures prestées se sont inscrits en recul. Ceci témoigne du fait que les entreprises ont dû procéder à des ajustements importants de personnel en cours d'année en réponse aux incertitudes persistant sur le plan conjoncturel. Cette évolution n'a pas été uniforme. Ainsi, le personnel occupé dans les branches d'activité des services s'est accru, alors que l'emploi diminuait très nettement dans l'industrie et stagnait dans la construction. Dans les entreprises déposant un schéma complet, la substitution du travail peu et moyennement qualifié par du travail plus qualifié a été particulièrement marquée en 2002 : l'emploi de travailleurs disposant au mieux du certificat de l'enseignement primaire ou secondaire a diminué, tandis que celui des diplômés de l'enseignement supérieur, universitaire

ou non, s'est inscrit en hausse. Il s'avère d'ailleurs que ce sont les ouvriers qui ont payé le plus lourd tribut à la faiblesse de la conjoncture, laquelle a durement touché l'emploi dans l'industrie.

Analysées sur la base du critère de la taille des entreprises, les données du bilan social font également état de ce que seules les petites entreprises ont enregistré une création nette d'emplois en moyenne en 2002. Par ailleurs, la hausse du taux de travail à temps partiel s'est poursuivie. Cette progression, observée dans les petites entreprises comme dans celles de taille moyenne et dans les grandes, résulte en grande partie de mouvements internes, c'est-à-dire du passage d'emplois à temps plein à des emplois à temps réduit, en particulier dans les grandes entreprises, où les aspirations des travailleurs en matière de réduction du temps de travail sont sans doute plus faciles à prendre en considération.

Dans la population réduite d'entreprises considérée dans l'article, les frais de personnel ont augmenté de 3,5 p.c. entre 2001 et 2002. Étant donné le recul du volume de travail, les coûts horaires ont crû davantage, en l'occurrence de 4,8 p.c. La hausse a été un peu plus rapide dans les petites entreprises, que dans les moyennes et les grandes. À titre d'indication, pour les années 2001 et 2002, période correspondant à celle couverte par l'accord interprofessionnel de décembre 2000, la hausse des coûts horaires évaluée pour une population d'entreprises ayant déposé un bilan social pour les exercices 2000, 2001 et 2002 a atteint près de 10 p.c. L'ampleur des hausses et leur répartition entre les deux années couvertes par l'accord diffèrent sensiblement selon les branches d'activité et les catégories d'entreprises.

Les bilans sociaux sont la seule source d'information annuelle permettant d'évaluer les investissements des entreprises dans la formation de leur personnel. En 2002, selon les résultats enregistrés pour la population réduite d'entreprises, 39,9 p.c. des salariés en moyenne ont participé à une formation. Le coût moyen de celle-ci s'est élevé à plus de 1.400 euros par bénéficiaire, pour une durée moyenne de près de 32 heures. Au total, le budget consacré à la formation se montait à 1,36 p.c. des coûts salariaux des entreprises en 2002. Ces indicateurs relatifs à la formation ont présenté des évolutions diverses au cours de l'année sous revue. Si la part des entreprises formatrices est en hausse, tout comme d'ailleurs le taux de participation, les moyens et le temps consacrés à la formation (mesurés, respectivement, par rapport au total des frais de personnel et à l'ensemble des heures prestées) sont en revanche en diminution. Ces évolutions prolongent les tendances observées dès 2001, qui révélaient le caractère conjoncturel des efforts de formation.

Annexe 1 : Méthodologie utilisée pour la constitution des populations d'entreprises pour les exercices 1997 à 2002 et caractéristiques de la population réduite utilisée pour l'analyse 2002

Les populations d'entreprises à partir desquelles sont calculés les résultats qui apparaissent dans les tableaux et graphiques du présent article sont composées d'entreprises dont les bilans sociaux doivent avoir satisfait à certains contrôles d'homogénéité, de cohérence et de qualité. Les principes méthodologiques qui président à l'inclusion ou à l'exclusion des entreprises sont identiques, tant pour les exercices pour lesquels a eu lieu la clôture définitive (soit les exercices 1997, 1998, 1999, 2000 et 2001), que pour l'exercice 2002 qui a fait l'objet d'une clôture anticipée le 1^{er} septembre 2003.

1. Méthodologie utilisée pour la constitution des populations d'entreprises destinées à l'analyse

1.1 Durée et date de clôture de l'exercice

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

1.2 Suppression de certaines catégories d'entreprises ou d'activités

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

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

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

1.3 Cohérence entre comptes annuels et bilan social

Pour permettre une comparaison entre les comptes annuels et le bilan social des entreprises soumises à l'obligation de dépôt de ces deux documents, seules les entreprises pour lesquelles ces deux documents portent sur une population salariée identique sont prises en considération, ce qui revient à exclure les entreprises dont une partie des travailleurs est occupée à l'étranger ou ne figurent pas au registre du personnel (personnel statutaire). Dans la pratique, ceci signifie que les rubriques comptabilisant les travailleurs occupés, soit 1003 dans le bilan social et 9087 dans les comptes annuels, doivent être égales. Un léger écart, de moins de 0,5 ETP, est néanmoins toléré.

1.4 Seuils critiques pour certains ratios

De nombreuses entreprises présentent, pour l'une ou l'autre année, des valeurs aberrantes en matière de frais de personnel horaire ou d'heures prestées par ETP. C'est la raison pour laquelle des valeurs critiques ont été déterminées pour ces ratios. Dans certains cas, les seuils ont été assouplis pour tenir compte de spécificités sectorielles. Les entreprises

présentant, pour une année déterminée, des résultats non compris dans l'intervalle défini par les valeurs critiques pour ces ratios ont été exclues de la population de cette année. Une entreprise peut donc être exclue pour une année déterminée et conservée pour les autres.

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

Le *nombre d'heures prestées par ETP par an*, obtenu en divisant la rubrique 1013 par la rubrique 1003, ne peut être inférieur à 800 (sauf dans la construction d'ouvrages de bâtiment et de génie civil, où ce seuil a été ramené à 600 heures), ni supérieur à 2200 (sauf dans le transport routier de marchandises où ce dernier seuil a été relevé à 3000 heures).

1.5 Corrections des rubriques de formation

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

Or, des anomalies importantes sont relevées chaque année, et parfois de façon récurrente, dans les rubriques relatives à la formation (nombre de travailleurs formés, heures et coûts de formation). Pour éliminer ces anomalies sans perdre la totalité des bilans sociaux des entreprises où elles avaient été constatées, les rubriques relatives à la formation ont été amenées à zéro pour ces sociétés, tandis que le reste du bilan social était conservé dans son intégralité. La détection des anomalies porte sur deux ratios : le nombre d'heures de formation par travailleur formé ne peut dépasser 15 p.c. du nombre d'heures prestées en moyenne en un an par ETP, tandis que les coûts horaires moyens de formation ne peuvent être plus de cinq fois supérieurs aux frais de personnel horaires moyens. En revanche, aucun mécanisme correctif n'a été appliqué aux rubriques relatives au tutorat introduites à partir de l'exercice 2002.

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

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

En dépit de l'élimination d'un certain nombre d'entreprises, justifiée par le souci de pouvoir s'appuyer sur des données historiques fiables, cohérentes et stables dans le temps, les populations d'entreprises prises en considération pour les années 1997 à 2001 restent largement représentatives du total tant en ce qui concerne le nombre des entreprises qu'en ce qui concerne le nombre de travailleurs occupés. Les résultats obtenus pour ces exercices peuvent dès lors être considérés comme représentatifs de la population salariée dans son ensemble. Il arrive néanmoins que les données agrégées soient altérées par des événements ponctuels ou des modifications juridiques survenus dans certaines grandes entreprises. Ces anomalies n'ont pas été corrigées.

(1) Pour ce faire, le répertoire des entreprises élaboré par l'INS pour 2001 (qui contient une série d'informations administratives relatives aux entreprises actives au cours d'une année) a été choisi comme référence. Cela signifie qu'une entreprise garde le même code d'activité tout au long des six années de l'analyse, pour autant qu'elle soit présente dans le répertoire élaboré par l'INS pour 2001. Si tel n'est pas le cas, l'entreprise conserve, pour les années où elle est présente, le code d'activité attribué par la Centrale des bilans.

1.6 Constitution d'une population stable pour l'analyse 2001-2002

L'évolution entre 2001 et 2002 est mesurée à partir d'une population réduite constante. Le recours à une population réduite découle du nombre restreint d'entreprises qui peuvent être prises en considération pour l'analyse lors de la clôture anticipée. Le recours à une population constante est quant à lui nécessaire pour pouvoir mesurer l'évolution de certaines variables. Comparer les résultats obtenus à partir d'une population réduite à ceux calculés sur la base de la population exhaustive risque en effet d'induire des biais et de porter préjudice à l'analyse. Les résultats observés reflètent par conséquent les évolutions enregistrées au sein d'une population stable et peuvent différer de l'évolution qui sera observée à partir de la population complète issue de la clôture définitive. Cette façon de procéder implique en effet qu'on perde les informations relatives aux entreprises qui n'ont pas déposé de bilan social soit en 2001 (entreprises nouvellement créées ou ayant engagé un premier travailleur), soit en 2002 (dépôt ou traitement tardif du bilan social, faillite, fusion, absorption, scission). Par ailleurs, étant donné que les comptes annuels des grandes entreprises sont traités par priorité par la Centrale des bilans, les résultats basés sur la population réduite pour l'année 2002 présentent un biais certain en faveur des grandes entreprises.

Pour l'analyse des résultats 2002, la population réduite est composée des sociétés qui avaient déposé, au 1^{er} septembre 2003, un bilan social à la fois pour l'année 2001 et pour l'année 2002, bilans qui avaient par ailleurs satisfait aux critères de qualité imposés à toutes les entreprises (voir points 1.1 à 1.5). En outre, les entreprises affectées par des modifications juridiques (fusion, absorption, scission) ont été écartées lorsqu'elles présentaient des incohérences dans les mouvements de personnel enregistrés ou lorsque des évolutions jugées anormales étaient observées en matière de frais de personnel horaire moyen ou de volume de travail annuel moyen par ETP, signes d'un enregistrement erroné des implications de ces mouvements juridiques.

À la fin du processus de sélection, la population réduite comptabilisait 36.518 entreprises qui, ensemble, occupaient 1.344.310 travailleurs salariés en 2002 (voir tableau 2 de l'annexe 1).

En raison du statut différent des populations d'entreprises relatives aux années 1997 à 2001 et à l'année 2002, les tableaux des annexes 3 à 9 ne présentent de données historiques que pour les années 1997 à 2001. Les résultats présentés pour 2002 apparaissent essentiellement en variation et reflètent l'évolution observée entre 2001 et 2002 dans les entreprises de la population réduite. Dans certains cas cependant, les résultats en niveau issus de la population réduite sont présentés pour les années 2001 et 2002, ce qui permet d'attirer l'attention sur les écarts pouvant exister entre les résultats de la population totale et ceux de la population réduite.

2. Caractéristiques de la population réduite utilisée pour l'analyse des bilans sociaux de l'exercice 2002

2.1 Représentativité

Les travailleurs salariés inscrits au registre des entreprises retenues dans la population réduite représentaient, en 2001, 51,1 p.c. de l'emploi salarié privé tel qu'il est défini par la comptabilité nationale⁽¹⁾ et 73,6 p.c. des personnes occupées dans le total des entreprises ayant déposé un bilan social en 2001, bien que le nombre des entreprises reprises dans la population réduite ne représente que 51,6 p.c. de la population totale des entreprises retenues en 2001.

La représentativité selon le critère de l'emploi varie selon les branches d'activité. Exprimée en pourcentage des travailleurs occupés dans les entreprises de la population totale relative à l'exercice 2001, elle est la plus faible dans les branches où les entreprises de petite taille, qui déposent généralement leurs comptes annuels plus tardivement, sont prédominantes. C'est notamment le cas dans l'agriculture et l'Horeca.

(1) Exception faite des personnes occupées dans les branches L « administration publique », M « enseignement » et P « services domestiques ».

TABLEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2001

	Nombre de personnes occupées			Représentativité de la population réduite	
	Dans les comptes nationaux ⁽¹⁾	Dans le bilan social des entreprises de la population totale ⁽²⁾	Dans le bilan social des entreprises de la population réduite ⁽²⁾	En p.c. de l'emploi salarié privé	En p.c. de la population totale
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) : (1)	(5) = (3) : (2)
Selon le critère de l'emploi					
Agriculture	28.142	7.967	4.024	14,3	50,5
Industrie	658.541	514.760	421.561	64,0	81,9
Industrie extractive	3.220	2.989	2.408	74,8	80,6
Industrie manufacturière	628.523	490.779	398.652	63,4	81,2
Énergie et eau	26.798	20.993	20.500	76,5	97,7
Construction	191.383	136.851	94.789	49,5	69,3
Commerce, transports et communications	806.052	556.524	382.586	47,5	68,7
Transports et communications	263.930	222.057	173.358	65,7	78,1
Commerce et réparations	443.437	285.433	186.730	42,1	65,4
Horeca	98.685	49.034	22.498	22,8	45,9
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	489.710	285.627	209.670	42,8	73,4
Activités financières et d'assurance	133.762	115.429	96.453	72,1	83,6
Services immobiliers et aux entreprises	355.948	170.198	113.216	31,8	66,5
Autres services	450.603	320.161	228.176	50,6	71,3
Santé et action sociale	346.369	280.454	202.961	58,6	72,4
Services collectifs, sociaux et personnels	104.234	39.708	25.215	24,2	63,5
Total	2.624.431	1.821.891	1.340.805	51,1	73,6
Selon le critère du nombre d'entreprises	n.	70.713	36.518	n.	51,6

Sources : ICN, BNB.

(1) Emploi salarié dans le secteur privé, exception faite des personnes occupées dans les branches L « administration publique », M « enseignement » et P « services domestiques ».

(2) Rubrique 1001 + rubrique 1002.

2.2 Caractéristiques de la population réduite en 2002

Parmi les 36.518 entreprises appartenant à la population utilisée pour l'analyse de la situation 2002, 1.030 entreprises, appartenant principalement aux branches de la santé et de l'action sociale et des services financiers et occupant ensemble environ 303.000 travailleurs avaient déposé un bilan social isolé. Par ailleurs, les 28.111 entreprises ayant déposé un schéma abrégé employaient quant à elles 232.674 travailleurs salariés, ce qui équivaut à une taille moyenne de 8,3 salariés par entreprises, contre 132,2 salariés en moyenne dans les 8.407 entreprises ayant déposé un schéma complet. Les entreprises qui déposent un schéma complet représentent par conséquent 23 p.c. des bilans sociaux et 82,7 p.c. du total des travailleurs occupés.

Pour les besoins de l'analyse, les entreprises ayant déposé un bilan social ont été réparties par branche d'activité et selon l'importance du nombre moyen de travailleurs ETP occupés.

L'industrie manufacturière occupe 30 p.c. des travailleurs de la population réduite et le secteur de la santé et de l'action sociale un peu moins de 16 p.c. La branche du commerce et celle des transports et communication emploient respectivement 14 et 13 p.c. de l'effectif pris en considération dans cette étude. La branche des services immobiliers et aux entreprises et celle des services financiers et d'assurance et celle de la construction occupent chacune de

TABLEAU 2 CARACTÉRISTIQUES DE LA POPULATION RÉDUITE EN 2002

	Nombre d'entreprises		Nombre de travailleurs occupés ⁽¹⁾ (moyenne annuelle)	
	Unités	p.c. du total	Unités	p.c. du total
Entreprises qui ont déposé un bilan social	36.518	100,0	1.344.310	100,0
dont :				
Entreprises qui ont déposé un bilan social isolé	1.030	2,8	303.178	22,6
Entreprises qui ont déposé un bilan social annexé aux comptes annuels	35.488	97,2	1.041.132	77,4
dont :				
Entreprises qui ont déposé un schéma abrégé	28.111	77,0	232.674	17,3
Entreprises qui ont déposé un schéma complet	8.407	23,0	1.111.636	82,7
Ventilation par branche d'activité				
Agriculture	485	1,3	4.053	0,3
Industrie	6.527	17,9	410.578	30,5
Industrie extractive	64	0,2	2.390	0,2
Industrie manufacturière	6.432	17,6	388.652	28,9
Énergie et eau	31	0,1	19.536	1,5
Construction	5.457	14,9	94.711	7,0
Commerce, transports et communications	15.407	42,2	384.898	28,6
Transports et communications	2.444	6,7	174.363	13,0
Commerce et réparations	11.481	31,4	188.531	14,0
Horeca	1.482	4,1	22.003	1,6
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	6.404	17,5	215.419	16,0
Activités financières et d'assurance	1.138	3,1	98.012	7,3
Services immobiliers et aux entreprises	5.266	14,4	117.407	8,7
Autres services	2.238	6,1	234.653	17,5
Santé et action sociale	1.317	3,6	209.168	15,6
Services collectifs, sociaux et personnels	921	2,5	25.486	1,9
Ventilation selon la taille de l'entreprise⁽²⁾				
Dix ETP au plus	23.985	65,7	105.152	7,8
Plus de 10 à 50 ETP	9.301	25,5	232.778	17,3
Plus de 50 à 100 ETP	1.550	4,2	117.883	8,8
Plus de 100 à 250 ETP	1.028	2,8	171.632	12,8
Plus de 250 à 500 ETP	358	1,0	134.094	10,0
Plus de 500 ETP	296	0,8	582.771	43,4

Source : BNB (bilans sociaux).

(1) Rubrique 1001 + rubrique 1002.

(2) Déterminée en fonction du nombre d'ETP (rubrique 1003) en 2001.

7 à 9 p.c. des travailleurs. Les autres branches ont une importance relativement réduite, représentant au plus 2 p.c. de la population.

Le classement des entreprises en fonction de l'importance de l'effectif occupé est basé sur le nombre moyen d'ETP⁽¹⁾ enregistrés au cours de l'exercice 2001. Les entreprises de 10 ETP au plus, soit 66 p.c. du total, occupaient un peu moins de 8 p.c. de l'effectif de la population réduite. Les entreprises comptant de 10 à 50 ETP, qui représentent un quart des entreprises de la population réduite, employaient 17 p.c. des travailleurs. Pour les besoins de l'analyse et selon une définition couramment admise, ces deux groupes d'entreprises sont quelquefois regroupés sous le vocable de « petites entreprises ». Le concept de « moyennes entreprises » regroupe les sociétés occupant de 50 à 250 ETP. Cette catégorie comprend au total 2.578 entreprises, et près de 290.000 ETP, soit plus de 20 p.c. du total. Les entreprises de plus de 250 ETP sont considérées comme de « grandes entreprises » : au nombre de 654, elles employaient 717.000 ETP en 2002, dont plus de 80 p.c. étaient occupés dans les entreprises comptant plus de 500 ETP.

(1) Rubrique 1003 du bilan social.

Annexe 2

TVA

C 24.

III. ETAT CONCERNANT L'USAGE, AU COURS DE L'EXERCICE, DES MESURES EN FAVEUR DE L'EMPLOI

MESURES EN FAVEUR DE L'EMPLOI

1. Mesures comportant un avantage financier *

- 1.1. Plan avantage à l'embauche (pour la promotion du recrutement de demandeurs d'emploi appartenant à des groupes à risque)
- 1.2. Prépension conventionnelle à mi-temps
- 1.3. Interruption complète de la carrière professionnelle
- 1.4. Réduction des prestations de travail (interruption de carrière à temps partiel)
- 1.5. Maribel social
- 1.6. Réduction structurelle des cotisations de sécurité sociale
- 1.7. Programmes de transition professionnelle
- 1.8. Emplois services
- 1.9. Convention emploi-formation
- 1.10. Contrat d'apprentissage
- 1.11. Convention de premier emploi

2. Autres mesures

- 2.1. Stage des jeunes
- 2.2. Contrats de travail successifs conclus pour une durée déterminée
- 2.3. Prépension conventionnelle
- 2.4. Réduction des cotisations personnelles de sécurité sociale des travailleurs à bas salaires

Nombre de travailleurs concernés par une ou plusieurs mesures en faveur de l'emploi :

- total pour l'exercice
- total pour l'exercice précédent

Codes	Nombre de travailleurs concernés		3. Montant de l'avantage financier
	1. Nombre	2. Equivalents temps plein	
414			
411			
412			
413			
415			
416			
417			
418			
503			
504			
419			
502			
505			
506			
507			

550		
560		

IV. RENSEIGNEMENTS SUR LES FORMATIONS POUR LES TRAVAILLEURS AU COURS DE L'EXERCICE

Total des initiatives en matière de formation des travailleurs à charge de l'employeur

1. Nombre de travailleurs concernés
2. Nombre d'heures de formation suivies
3. Coût pour l'entreprise

Codes	Hommes	Codes	Femmes
5801		5811	
5802		5812	
5803		5813	

V. RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIVITES DE FORMATION, D'ACCOMPAGNEMENT OU DE TUTORAT DISPENSEES EN VERTU DE LA LOI DU 5 SEPTEMBRE 2001 VISANT A AMELIORER LE TAUX D'EMPLOI DES TRAVAILLEURS

Activités de formation, d'accompagnement ou de tutorat

1. Nombre de travailleurs qui ont exercé ces activités
2. Nombre d'heures consacrées à ces activités
3. Nombre de travailleurs qui ont bénéficié de ces activités

Codes	Hommes	Codes	Femmes
5804		5814	
5805		5815	
5806		5816	

* Avantage financier pour l'employeur concernant le titulaire ou son remplaçant.

Annexe 3 : Évolution de l'emploi entre 2001 et 2002 dans les entreprises de la population réduite

	En équivalents temps plein			En nombre de personnes						
	Emploi moyen		Emploi à la fin de l'exercice (p.c.)	Emploi moyen						Emploi à la fin de l'exercice (p.c.)
	(unités)	(p.c.)		À temps plein		À temps partiel		Total		
			(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(p.c.)	
Agriculture	26	0,7	0,2	51	1,8	-21	-1,7	29	0,7	-0,5
Industrie	-11.438	-2,8	-3,1	-13.986	-3,6	3.003	10,5	-10.983	-2,6	-2,8
Industrie extractive	-18	-0,7	-1,5	-25	-1,1	7	8,3	-18	-0,8	-1,4
Industrie manufacturière	-10.445	-2,7	-3,2	-12.971	-3,5	2.970	10,8	-10.001	-2,5	-2,9
Énergie et eau	-976	-4,8	-1,9	-990	-5,1	26	2,6	-964	-4,7	-2,0
Construction	-183	-0,2	-1,3	-512	-0,6	433	14,7	-79	-0,1	-1,2
Commerce, transports et communications	3.500	1,0	0,2	436	0,1	1.876	2,3	2.312	0,6	0,1
Transports et communications	2.246	1,4	0,5	370	0,2	635	2,8	1.005	0,6	0,2
Commerce et réparations	1.605	1,0	0,2	251	0,2	1.551	3,3	1.802	1,0	0,3
Horeca	-351	-2,1	-2,7	-185	-1,6	-310	-2,8	-495	-2,2	-2,1
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	3.852	1,5	-1,8	1.135	0,7	4.614	10,1	5.749	2,7	0,0
Activités financières et d'assurance	1.089	1,2	-1,2	140	0,2	1.418	8,7	1.559	1,6	-0,4
Services immobiliers et aux entreprises	1.762	1,8	-2,3	995	1,2	3.196	10,8	4.190	3,7	0,4
Autres services	5.318	2,9	1,9	1.846	1,5	4.631	4,3	6.477	2,8	2,0
Santé et action sociale	5.076	3,1	2,1	1.791	1,8	4.416	4,3	6.207	3,1	2,3
Services collectifs, sociaux et personnels	242	1,1	0,4	55	0,3	215	3,4	270	1,1	-0,1
Total	74	0,0	-1,0	-11.030	-1,0	14.535	5,4	3.505	0,3	-0,6

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 4: Heures prestées par les travailleurs inscrits au registre du personnel

	Unités, par an (population totale)							Pourcentages de variation entre 2001 et 2002 (population réduite)		
	1997	1998	1999	2000	2001			Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel
	Par équivalent temps plein				Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel			
Agriculture	1.576	1.552	1.572	1.576	1.549	1.545	896	0,8	-0,2	3,2
Industrie	1.537	1.546	1.537	1.534	1.513	1.512	989	-1,1	-1,1	2,1
Industrie extractive	1.519	1.505	1.513	1.514	1.493	1.490	892	0,5	0,6	2,9
Industrie manufacturière	1.538	1.548	1.539	1.540	1.518	1.517	989	-1,1	-1,1	2,1
Énergie et eau	1.497	1.498	1.501	1.417	1.413	1.417	991	-1,5	-1,6	1,0
Construction	1.436	1.430	1.470	1.462	1.468	1.465	927	-1,4	-1,4	3,7
Commerce, transports et communications	1.727	1.711	1.707	1.674	1.647	1.640	976	-0,6	-0,3	2,1
Transports et communications	1.824	1.791	1.804	1.728	1.673	1.656	1.080	-0,7	0,0	2,2
Commerce et réparations	1.664	1.662	1.650	1.633	1.627	1.627	983	-0,6	-0,7	1,4
Horeca	1.636	1.634	1.619	1.623	1.583	1.580	735	1,3	0,0	3,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	1.616	1.628	1.612	1.602	1.584	1.577	973	-3,0	-2,5	-9,3
Activités financières et d'assurance	1.556	1.573	1.534	1.528	1.498	1.494	1.059	-5,6	-4,3	-14,4
Services immobiliers et aux entreprises	1.680	1.677	1.675	1.656	1.664	1.658	926	-0,9	-1,0	-6,0
Autres services	1.579	1.572	1.563	1.562	1.541	1.531	927	-0,8	-0,8	0,2
Santé et action sociale	1.576	1.563	1.555	1.553	1.532	1.519	933	-0,9	-1,0	0,1
Services collectifs, sociaux et personnels	1.611	1.636	1.623	1.619	1.603	1.594	833	-0,1	0,1	1,0
Total	1.601	1.599	1.595	1.585	1.563	1.556	956	-1,2	-1,0	-0,7

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 5 : Ventilation de l'emploi salarié selon le contrat de travail et le genre

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

	1997	1998	1999	2000	2001	2001	2002
	(population totale)				(population réduite)		
Selon le contrat de travail							
Contrat à durée indéterminée	93,7	92,9	92,7	92,9	93,6	94,0	94,2
Contrat à durée déterminée	4,9	5,4	5,6	5,5	4,9	4,6	4,5
Agriculture	5,4	6,3	8,8	7,5	7,6	5,8	4,1
Industrie	4,1	4,7	4,6	5,2	4,2	4,2	3,9
Industrie extractive	2,9	3,4	4,4	6,1	5,6	6,4	6,3
Industrie manufacturière	4,1	4,5	4,5	5,1	4,0	4,0	3,7
Énergie et eau	–	8,4	8,7	8,0	7,4	7,5	6,8
Construction	2,6	3,0	3,2	3,1	2,2	1,6	2,0
Commerce, transports et communications ...	4,2	4,9	5,1	4,6	4,7	3,9	4,5
Transports et communications	4,3	5,0	4,8	2,8	2,5	2,5	3,8
Commerce et réparations	3,8	4,5	4,8	5,2	5,7	4,8	4,7
Horeca	6,2	7,2	8,0	9,8	9,0	8,0	8,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	4,7	4,5	5,0	4,7	4,1	3,7	3,5
Activités financières et d'assurance	4,1	4,3	4,9	4,7	4,4	4,4	3,5
Services immobiliers et aux entreprises	5,2	4,7	5,0	4,7	3,9	3,1	3,6
Autres services	8,6	9,0	9,7	9,4	8,3	8,3	7,6
Santé et action sociale	8,9	9,4	10,0	9,6	8,3	8,2	7,5
Services collectifs, sociaux et personnels ...	6,3	6,2	7,5	8,0	8,5	8,5	8,8
Contrat de remplacement	1,2	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3	1,1
Contrat pour l'exécution d'un travail bien défini	0,2	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Selon le sexe							
Hommes	63,7	62,9	62,4	63,2	61,9	63,4	62,9
Femmes	36,3	37,1	37,6	36,8	38,1	36,6	37,1

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 6 : Ventilation de l'emploi selon le statut des travailleurs dans les entreprises déposant un schéma complet

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000	2001	2001	2002
	(population totale)				(population réduite)		
Travailleurs inscrits au registre du personnel	96,8	96,4	96,5	96,3	96,6	96,6	96,8
Personnel intérimaire	2,4	2,7	2,7	3,0	2,7	2,7	2,6
Agriculture	3,5	3,0	4,0	3,7	4,2	4,3	6,6
Industrie	3,9	4,3	4,2	4,8	4,2	4,1	4,0
Industrie extractive	2,8	2,9	2,9	4,1	3,3	2,8	3,2
Industrie manufacturière	4,0	4,5	4,4	5,0	4,4	4,3	4,1
Énergie et eau	1,6	0,7	0,8	1,2	0,9	0,9	0,8
Construction	1,3	1,4	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3
Commerce, transports et communications . . .	2,2	2,7	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6
Transports et communications	1,5	1,9	2,1	1,8	1,8	1,8	1,9
Commerce et réparations	2,8	3,3	3,2	3,6	3,4	3,5	3,4
Horeca	3,0	3,8	4,3	6,0	5,0	5,4	4,4
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	1,3	1,6	1,9	2,1	2,0	2,0	1,7
Activités financières et d'assurance	0,5	0,8	1,1	1,2	1,2	1,2	0,9
Services immobiliers et aux entreprises	2,4	2,5	2,7	2,9	2,8	3,0	2,6
Autres services	0,8	0,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8
Santé et action sociale	0,5	0,4	0,4	0,6	0,4	0,5	0,5
Services collectifs, sociaux et personnels . . .	4,8	3,9	5,0	4,7	4,9	4,0	3,8
Personnes mises à la disposition de l'entreprise ⁽¹⁾	0,8	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6

Source : BNB (bilans sociaux).

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

Annexe 7 : Frais de personnel par travailleur inscrit au registre du personnel

	Euros, par an, en 2001 (population totale)			Pourcentages de variation entre 2001 et 2002 (population réduite)		
	Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel	Par équivalent temps plein	Par travailleur à temps plein	Par travailleur à temps partiel
Agriculture	26.956	27.646	12.417	5,0	4,7	3,6
Industrie	46.542	46.665	27.154	3,6	3,4	10,0
Industrie extractive	41.839	41.913	20.197	4,6	4,8	6,8
Industrie manufacturière	45.375	45.471	26.654	3,3	3,2	9,1
Énergie et eau	74.014	74.494	45.942	7,4	6,8	28,7
Construction	34.738	34.742	18.953	3,3	3,1	14,2
Commerce, transports et communications	38.726	39.975	17.153	4,5	4,4	11,3
Transports et communications	39.887	39.958	22.280	5,2	5,2	17,1
Commerce et réparations	39.475	41.319	18.330	3,7	3,5	7,8
Horeca	25.054	26.376	9.095	5,9	4,6	8,7
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	55.199	56.706	25.640	1,7	1,5	0,2
Activités financières et d'assurance	63.959	63.998	43.596	0,2	0,2	-0,1
Services immobiliers et aux entreprises	48.663	51.015	18.199	3,6	3,2	1,5
Autres services	35.429	35.474	20.720	5,4	5,4	6,6
Santé et action sociale	35.332	35.149	21.223	5,5	5,5	6,5
Services collectifs, sociaux et personnels	36.077	37.087	14.565	5,1	5,2	8,2
Total	42.757	43.713	20.891	3,5	3,4	7,4

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 8 : Frais de personnel par heure prestée

	Euros (population totale)								Pourcentages de variation entre 2001 et 2002 (population réduite)		
	1997	1998	1999	2000	2001				Moyenne	Par travail- leur à temps plein	Par travail- leur à temps partiel
	Moyenne				Moyenne	Par travail- leur à temps plein	Par travail- leur à temps partiel	p.m. Coût horaire d'un temps partiel en pourcentage d'un temps plein			
Agriculture	15,81	16,25	16,74	16,89	17,52	18,05	15,15	83,9	4,2	5,0	0,4
Industrie	26,45	27,88	28,77	29,33	30,65	30,75	28,59	93,0	4,7	4,6	7,7
Industrie extractive	25,08	25,46	25,74	26,36	28,29	28,39	23,63	83,2	4,1	4,1	3,8
Industrie manufacturière	26,35	26,86	27,82	28,49	29,79	29,87	28,09	94,0	4,4	4,3	6,9
Énergie et eau	42,09	53,30	51,83	49,76	52,30	52,50	46,67	88,9	9,1	8,5	27,5
Construction	21,39	21,89	22,41	23,03	24,09	24,16	21,12	87,4	4,7	4,6	10,1
Commerce, transports et communications	19,89	20,74	21,50	22,30	23,64	24,48	18,84	77,0	5,1	4,7	9,0
Transports et communications	18,66	19,84	21,04	22,29	24,03	24,29	21,15	87,1	6,0	5,3	14,6
Commerce et réparations	21,56	22,17	22,67	23,21	24,25	25,40	19,07	75,1	4,3	4,2	6,3
Horeca	14,31	14,59	15,09	15,23	15,86	16,77	14,28	85,2	4,6	4,6	4,8
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	31,16	31,74	32,65	33,50	34,77	35,80	28,79	80,4	4,9	4,1	10,5
Activités financières et d'assurance	37,43	37,56	40,09	40,98	42,63	42,74	41,85	97,9	6,2	4,7	16,7
Services immobiliers et aux entreprises	25,46	26,93	27,21	28,34	29,44	30,89	21,98	71,2	4,6	4,2	8,0
Autres services	21,04	21,31	21,61	21,98	23,01	23,16	22,72	98,1	6,3	6,3	6,4
Santé et action sociale	21,30	21,41	21,66	22,04	23,09	23,14	23,00	99,4	6,5	6,5	6,4
Services collectifs, sociaux et personnels	18,92	20,65	21,28	21,59	22,50	23,26	18,68	80,3	5,2	5,0	7,1
Total	23,92	24,84	25,50	26,10	27,37	28,09	22,94	81,7	4,8	4,5	8,2

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 9 : Formation, en 2002, dans les entreprises de la population réduite

	Nombre de personnes concernées par une formation			(en p.c. du nombre d'heures prestées)	Heures de formation			(en p.c. des frais de personnel)	Coût de la formation		
	(en p.c. de l'effectif au 31 décembre)				(moyenne par bénéficiaire, unités)				(moyenne par bénéficiaire, en euros)		
	Total	Hommes	Femmes		Total	Hommes	Femmes		Total	Hommes	Femmes
Agriculture	8,9	6,6	13,5	0,24	38,2	47,3	29,2	0,56	1.735,1	2.433,2	1.041,0
Industrie	46,5	48,3	39,8	1,00	32,0	32,6	29,1	1,39	1.461,5	1.501,0	1.282,8
Industrie extractive	26,4	25,1	40,3	0,43	23,9	25,1	16,1	0,73	1.257,6	1.271,1	1.168,7
Industrie manufacturière	45,7	47,6	38,8	0,97	31,7	32,2	29,2	1,32	1.365,7	1.397,8	1.221,2
Énergie et eau	64,5	64,8	63,2	1,72	36,7	38,5	28,1	2,31	2.803,6	2.923,5	2.211,8
Construction	15,2	15,3	14,1	0,25	24,0	23,7	28,4	0,33	811,8	797,8	1.045,0
Commerce, transports et communications	35,6	38,3	30,4	1,02	43,1	47,7	31,5	1,50	1.606,9	1.817,1	1.085,0
Transports et communications	51,3	51,2	51,7	1,62	50,1	53,9	36,2	2,46	1.933,6	2.078,7	1.393,0
Commerce et réparations	24,0	24,5	23,4	0,50	30,5	32,4	27,9	0,64	1.023,2	1.175,0	817,2
Horeca	11,9	11,9	11,9	0,20	19,8	22,0	17,5	0,32	580,8	598,0	562,6
Services financiers, immobiliers et aux entreprises	43,1	44,6	41,3	0,96	31,3	32,9	29,3	1,87	2.283,0	2.380,3	2.157,8
Activités financières et d'assurance	58,4	59,7	56,9	1,36	31,5	32,0	30,8	2,68	2.818,3	2.895,0	2.727,7
Services immobiliers et aux entreprises	30,1	32,4	27,4	0,64	31,0	34,2	26,3	0,94	1.408,0	1.616,5	1.099,5
Autres services	45,5	36,5	48,5	0,68	18,5	21,6	17,7	0,70	469,6	604,2	436,1
Santé et action sociale	48,1	39,1	50,5	0,72	18,1	20,8	17,5	0,74	458,8	589,3	431,5
Services collectifs, sociaux et personnels	24,0	27,9	19,3	0,41	24,5	25,1	23,4	0,43	651,3	672,3	614,2
Total	40,3	40,3	40,4	0,90	31,8	36,0	24,7	1,36	1.423,8	1.641,7	1.055,0

Source : BNB (bilans sociaux).

Annexe 10: Liste des sections et divisions de la nomenclature d'activités NACE-Bel utilisées pour l'analyse

	Section	Division
Agriculture	A-B	01-05
Industrie		
Industrie extractive	C	10-14
Industrie manufacturière	D	15-37
Énergie et eau	E	40-41
Construction	F	45
Commerce, transports et communications		
Commerce et réparations	G	50-52
Horeca	H	55
Transports et communications	I	60-64
Services financiers, immobiliers et aux entreprises		
Activités financières et d'assurance	J	65-67
Services immobiliers et aux entreprises ⁽¹⁾	K	70-74
Autres services		
Santé et action sociale	N	85
Services collectifs, sociaux et personnels	O	90-93

(1) À l'exclusion des entreprises de travail intérimaire (code NACE-Bel 74.502).

Un solde de financement positif persistant : une caractéristique structurelle de l'économie belge

Bruno Eugène
Wim Melyn

Depuis plusieurs années, l'économie belge dégage systématiquement un surplus notable des échanges de biens et services, des flux de revenus et des transferts avec le reste du monde. Les données publiées récemment par la Banque et par l'ICN indiquent que le solde des opérations courantes et des transferts en capitaux a de nouveau été largement excédentaire en 2002. Considérés globalement, les différents secteurs de l'économie – particuliers, sociétés et pouvoirs publics – ont en effet dégagé une capacité nette de financement de 4,9 p.c. du PIB, proche du niveau moyen de quelque 5 p.c. observé depuis la seconde moitié des années nonante.

Cette situation semble constituer une caractéristique structurelle de l'économie belge : au cours des cinquante dernières années, hormis la période allant de 1975 à 1984, le solde de financement a presque systématiquement été positif. Cette particularité suscite des questions de différentes natures. Elles portent d'abord sur l'importance économique du solde de financement, et sur l'interprétation de son niveau ou de son évolution en termes de politique économique. Ensuite, on peut s'interroger sur la contribution à ce solde des différents types d'opérations avec le reste du monde. Enfin, au-delà des résultats observés de manière comptable dans les statistiques de la balance des paiements ou des comptes nationaux, il convient de rechercher les déterminants fondamentaux du comportement des agents économiques à l'origine de ces résultats.

Cet article est structuré selon cette division en trois points. La première partie examine la signification du solde de financement, en distinguant la situation d'une économie déterminant de manière indépendante sa politique monétaire et de change et celle d'une économie intégrée dans une union monétaire. Dans la deuxième partie, l'évolution du solde de financement de la Belgique est décrite dans une perspective de long terme. Les résultats sont comparés à ceux d'autres économies, et les principales catégories d'opérations sont analysées séparément. Enfin, la troisième partie présente une analyse du comportement d'épargne et d'investissement des différents secteurs de l'économie, la différence entre ces grandeurs étant équivalente au solde de financement. Certains déterminants susceptibles d'en expliquer l'évolution y sont mis en exergue.

La statistique des comptes nationaux a été privilégiée dans le cadre de cet article. Elle permet en effet de disposer de données couvrant une période de près de cinquante ans pour le solde de financement, et de plus de trente ans pour les principales composantes, sans perturbations majeures dues à des modifications méthodologiques. En outre, elle porte de manière intégrée sur les opérations avec le reste du monde et sur celles des secteurs intérieurs. La statistique de la balance de paiements ne recouvre que les échanges extérieurs et n'offre pas le même recul, puisqu'elle n'est établie pour les opérations courantes de la Belgique seule que depuis 1995. Antérieurement, la balance des paiements était établie de manière consolidée pour la Belgique et le Luxembourg, les deux pays formant une union douanière et une association monétaire.

Les deux statistiques sont largement compatibles et présentent des résultats comparables. Le contenu des deux concepts les plus largement utilisés dans ce contexte, à savoir le solde des opérations courantes de la balance des paiements et la capacité ou le besoin de financement de l'économie dans les comptes nationaux, est pratiquement identique, la seule différence résidant dans la prise en compte des transferts en capitaux et des acquisitions nettes d'actifs non financiers non produits, telles par exemple les achats de brevets, dans le solde de financement des comptes nationaux. Les montants en cause sont toutefois généralement de faible ampleur et n'affectent pas les évolutions structurelles analysées dans cet article.

1. Signification économique du solde de financement

Dans le cadre comptable de la balance des paiements ou de la comptabilité nationale, le solde courant, ou le solde de financement de l'économie, est obtenu comme le résultat net d'un grand nombre d'opérations diverses. Du point de vue de l'analyse, il permet de signaler d'éventuels déséquilibres globaux, à la fois sur le plan externe et sur le plan interne; il constitue dès lors un instrument important d'appréciation de la situation économique. À ce titre, il est suivi avec intérêt par le FMI ou par les agences chargées de la notation des risques souverains; il fait également partie, à titre secondaire, des critères définis par le traité de Maastricht pour la participation à l'union économique et monétaire.

Du point de vue externe, le solde courant reflète la demande ou l'offre excédentaire de monnaie nationale par rapport aux monnaies étrangères qui résulte des échanges internationaux de biens ou services, des flux de revenus, ou des transferts. Il peut dès lors servir d'objectif intermédiaire pour la politique monétaire et de change. Selon le régime de change en vigueur et le degré de libéralisation des marchés des capitaux, il doit être compensé par des transactions financières, qui proviennent soit des forces du marché, soit d'une intervention de la banque centrale. Une variation du solde des biens et services peut également mettre en évidence une modification de la position compétitive de l'économie vis-à-vis des partenaires commerciaux, susceptible d'affecter tant les exportations que les importations. Une telle évolution pourrait nécessiter une réaction des politiques économiques, par exemple au niveau de la parité de la monnaie, de la formation des coûts des entreprises, ou, de manière plus structurelle, des caractéristiques de la production. Sur le plan interne, un déséquilibre du solde de financement de l'économie revient à observer un déséquilibre entre l'épargne et

l'investissement de l'ensemble des secteurs intérieurs; s'il est persistant, il peut peser sur la solvabilité.

Au-delà de la constatation d'un déséquilibre, il convient d'en étudier les causes initiales. En effet, un solde positif ne peut pas a priori être qualifié de bon, ni un déficit de mauvais, sans que soient analysés les éléments qui leurs sont sous-jacents, afin d'apprécier si un déséquilibre du solde de financement constitue un risque pour la croissance et l'emploi ou pour la stabilité des prix. Ainsi, il peut être souhaitable d'avoir un besoin de financement si, par exemple, les capitaux nets qui entrent dans le pays sont investis et favorisent la croissance future du pays. Inversement, une capacité de financement largement excédentaire peut indiquer que l'économie investit trop peu dans son ensemble et hypothèque la croissance future. La littérature en la matière s'intéresse plus souvent aux problèmes liés aux besoins de financement structurels qu'aux capacités de financement. Elle pose que le besoin de financement d'une économie est soutenable aussi longtemps que celle-ci a les moyens et la volonté de le rembourser et aussi longtemps qu'une contrepartie étrangère est prête à le financer⁽¹⁾.

La participation à une zone monétaire modifie de manière importante la signification du solde de financement. En effet, la mise en œuvre de la politique monétaire s'effectue dans ce cadre au niveau de l'ensemble de la zone. Les pays qui la composent deviennent ainsi l'équivalent de

TABEAU 1 SIGNIFICATION ÉCONOMIQUE DU SOLDE DE FINANCEMENT

Usages traditionnels	Changements du fait de l'union monétaire
Politiques économiques	
– Politiques monétaire et de change	– Effet direct disparaît
– Indicateur de compétitivité	– Inchangé, mais l'instrument de taux de change disparaît
– Structure de l'économie	– Inchangé
– Financement des secteurs	– Inchangé
Sources statistiques	
– Établissement de la balance des paiements de la Belgique	– Contribution des flux extra-européens à la balance des paiements de la zone
– Établissement des comptes nationaux de la Belgique	– Inchangé

(1) Voir par exemple O'Malley, J. (2002) « National balance of payments in a euro area context », *Quarterly Bulletin*, Central Bank of Ireland, n° 1, pp. 97-111.

régions de la zone monétaire, et seules les transactions de l'ensemble de la zone avec le reste du monde sont encore pertinentes en ce qui concerne la politique monétaire et de change.

Dans ce cadre, considérés séparément, d'éventuels déséquilibres du solde de financement des participants n'exercent plus d'effets directs sur les taux de change. Ils peuvent toutefois, s'ils deviennent significatifs et ne sont pas compensés par des excédents des autres entités de la zone, peser sur le solde global de la zone. C'est notamment pour cette raison que le traité de Maastricht et le pacte de stabilité et de croissance instaurent une certaine coordination en matière de finances publiques.

Par contre, même dans le nouveau cadre institutionnel, le solde de financement conserve un rôle important d'indicateur sur le plan interne, en matière de compétitivité ou de position financière des différents secteurs intérieurs. Puisque les participants ne disposent plus d'autonomie en matière de taux de change – ils ne peuvent dès lors plus procéder à des dévaluations compétitives – et que par ailleurs ce cadre renforce l'intégration des marchés de biens et services et des marchés financiers – et donc la concurrence entre les agents – les déséquilibres macro-économiques appellent des réponses au moyen de la politique des revenus ou de la politique structurelle, de préférence de manière préventive, dans la mesure où ces politiques n'exercent leurs effets que de manière progressive.

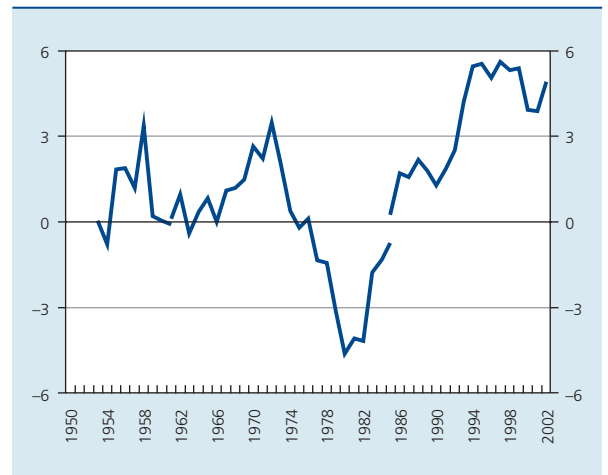
Du point de vue de l'établissement des statistiques, on peut noter que si seules les transactions réelles et financières de l'ensemble de la zone euro avec le reste du monde sont encore pertinentes dans le cadre de la politique monétaire et de change, les États participants conservent la responsabilité d'établir la balance des paiements vis-à-vis des économies tierces, et c'est l'agrégation par la BCE qui permet d'établir celle de la zone euro.

2. Évolution du solde de financement de la Belgique et de ses principales composantes

2.1 Le solde de financement

Depuis 1953, à l'exception de la seconde moitié des années septante et du début des années quatre-vingt, la Belgique a la plupart du temps dégagé une capacité de financement; celle-ci s'est élevée en moyenne à 1,3 p.c. du PIB. Globalement sur ces cinquante dernières années, la Belgique a donc mis des moyens financiers à disposition

GRAPHIQUE 1 BESOIN NET (-) OU CAPACITÉ NETTE DE FINANCEMENT DE LA BELGIQUE ⁽¹⁾
(pourcentages du PIB)



Sources : INS, ICN.

(1) Données des comptes nationaux. La série est affectée de ruptures en 1960 et en 1985, à la suite de la mise en œuvre des méthodologies du SEC 79 et du SEC 95.

du reste du monde, et a ainsi accumulé des avoirs financiers nets.

Différentes périodes ont marqué l'évolution du solde de financement de la Belgique depuis 1953. Au cours des vingt premières années, le solde a été légèrement positif, variant généralement entre l'équilibre et un excédent maximum de 3,5 p.c. du PIB, qui a été atteint en 1972. À partir de 1973, la capacité n'a pratiquement pas cessé de diminuer et s'est muée en un besoin de financement à partir de 1975. Celui-ci a atteint un point bas en 1980, à 4,6 p.c. du PIB. Une amélioration progressive du solde s'est alors produite, ramenant celui-ci à l'équilibre en 1985, avant une stabilisation à un excédent de quelque 2 p.c. du PIB entre 1986 et 1992. En 1995, la capacité de financement a atteint le niveau record de 5,6 p.c. du PIB. Elle a fluctué depuis dans une fourchette allant de 3,9 à 5,6 p.c. du PIB. En 2002, elle s'est élevée à 4,9 p.c.

La capacité de financement de la Belgique, de l'ordre de 5 p.c. du PIB entre 1998 et 2002, figure parmi les plus élevées de la zone euro. Globalement, celle-ci a dégagé un solde limité de 0,9 p.c. du PIB, mais de grandes différences existent entre les partenaires qui la composent. En tête, la Finlande a affiché une capacité de financement de 6,6 p.c. du PIB, tandis qu'en queue de peloton le Portugal a emprunté au reste du monde l'équivalent de 6,7 p.c. du PIB. Des différences sont également observables en termes absolus. La France a mis le plus de moyens financiers à disposition du reste du monde, à concurrence de

TABLEAU 2 CAPACITÉ NETTE OU BESOIN NET (-) DE FINANCEMENT
(moyennes 1998-2002)

	Pourcentages du PIB	Milliards d'euros
Suisse ⁽¹⁾	11,7	28,8
Norvège	9,9	18,4
Finlande	6,6	8,5
Belgique	4,7	11,4
Suède	3,8	9,3
Pays-Bas	3,3	13,1
Japon	2,4	103,4
Canada ⁽²⁾	1,9	10,9
Danemark	1,8	3,2
France	1,8	25,4
Zone euro	0,9	52,8
Italie	0,7	8,0
Irlande	0,6	0,5
Allemagne	0,4	9,6
Espagne	-1,4	-9,0
Royaume-Uni	-1,6	-24,1
Autriche	-2,1	-4,1
Grèce	-3,2	-4,1
États-Unis	-3,6	-360,7
Portugal	-6,7	-7,8

Sources : CE, ICN.

(1) Moyenne 1998-2000.

(2) Moyenne 1998-2001.

25,4 milliards d'euros annuellement, tandis que l'Espagne en a absorbé à hauteur de 9 milliards d'euros.

Au sein des pays de l'OCDE, la Belgique apparaît au quatrième rang en fonction de l'importance du solde de financement en pourcentage du PIB, derrière la Suisse, la Norvège et la Finlande ⁽¹⁾. Les ordres de grandeurs sont par contre d'une autre échelle en termes absolus pour ce qui est des deux plus grandes économies du monde : la capacité de financement dégagée par le Japon s'est élevée à 103,4 milliards d'euros, alors que le besoin des États-Unis a atteint 360,7 milliards d'euros, la moyenne des dernières années cachant dans ce dernier cas une évolution récente encore plus défavorable.

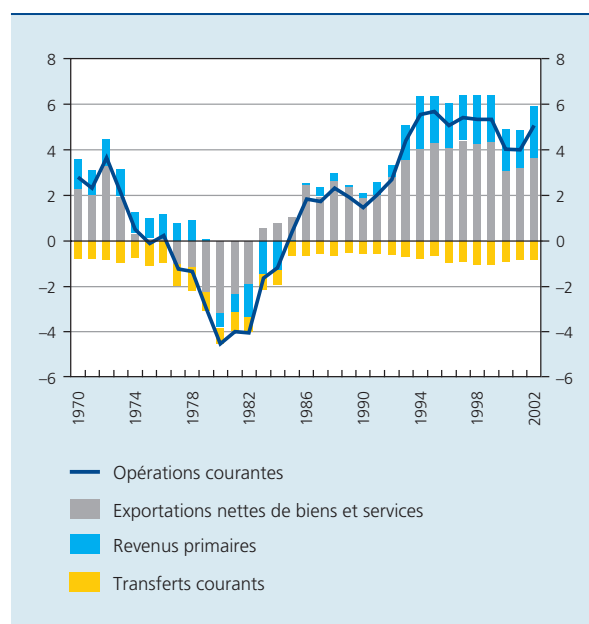
(1) Les données sur le Luxembourg ne sont pas disponibles. On peut supposer, au vu de la structure de son économie, que la capacité de financement compte parmi les plus importantes en proportion du PIB.

(2) Actifs d'origine naturelle ou brevets, contrats cessibles et fonds commerciaux, par exemple.

Parmi les composantes de la capacité nette de financement, les transferts nets en capital et les acquisitions nettes d'actifs non financiers non produits ⁽²⁾ sont d'une ampleur relativement limitée, et ne contribuent que marginalement aux évolutions du solde de financement de la Belgique. C'est la raison pour laquelle cette partie de l'article s'attache à l'évolution du solde des opérations courantes avec l'extérieur et à ses composantes. Le solde des opérations courantes a affiché un surplus moyen de 1,7 p.c. du PIB pour l'ensemble de la période commençant en 1970 – date à partir de laquelle les données sont disponibles de manière détaillée pour les composantes principales de ce solde – contre 1,6 p.c. pour ce qui est de la capacité nette de financement.

Le solde des transactions courantes de la Belgique avec le reste du monde est lui-même influencé en premier lieu par l'évolution des exportations nettes de biens et services, à savoir la différence entre la valeur des exportations et celle des importations. À l'instar du total des opérations courantes, le solde des exportations nettes s'est détérioré sans discontinuer de 1973 à 1980, passant d'un excédent de 3,3 p.c. du PIB en 1972 à un déficit de 3,2 p.c. Il s'est ensuite redressé en deux étapes, d'abord jusqu'à un excédent d'environ 2 p.c. de 1986 à 1992, puis au-delà de 4 p.c. à partir de 1994. Il est toutefois revenu sous ce niveau depuis 2000 et a atteint 3,6 p.c. du PIB en 2002.

GRAPHIQUE 2 COMPOSANTES PRINCIPALES DU SOLDE DES OPÉRATIONS COURANTES DE LA BELGIQUE
(pourcentages du PIB)



Source : ICN.

Le solde des revenus primaires a enregistré une évolution moins marquée. Néanmoins, il a renforcé le mouvement des exportations nettes, en reculant progressivement d'un excédent de près de 1 p.c. jusqu'en 1978 à un déficit de 1,5 p.c. en 1982 et 1983. À nouveau excédentaire depuis 1986, il s'est stabilisé autour de 2 p.c. du PIB depuis 1994. Le déficit des transferts courants se situe quant à lui structurellement à environ 1 p.c. du PIB.

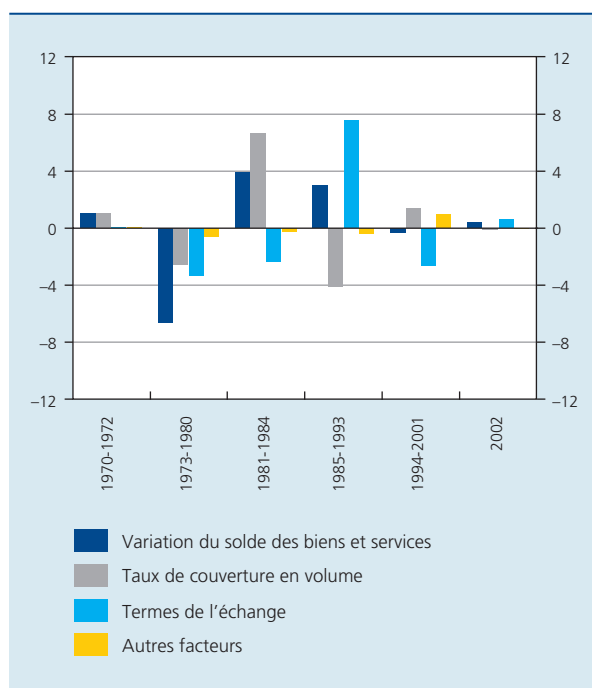
2.2 Exportations nettes de biens et services

Les mouvements du solde des échanges extérieurs de biens et services peuvent être décrits en isolant, à des fins analytiques, les développements en volume et en prix. Dans une analyse en termes de solde, cette décomposition nécessite de distinguer l'évolution du taux de couverture en volume, c'est-à-dire le rapport entre les exportations et les importations à prix constants, d'une part, et celle des termes de l'échange, à savoir le rapport entre les prix des exportations et des importations, d'autre part. Un facteur statistique résiduel couvre notamment l'effet de niveau⁽¹⁾ et l'effet composé du volume et des prix.

Une telle décomposition fait abstraction des interactions existant entre les différents facteurs. En effet, les variations de prix influencent la position de l'économie en termes de compétitivité, et peuvent donc aussi infléchir les développements en volume. Ainsi, une amélioration des prix à l'exportation joue, d'une part, favorablement sur les termes de l'échange et donc sur la valeur des exportations nettes, mais, d'autre part, peut provoquer des pertes de parts de marché et, dès lors, une diminution des volumes exportés. Même si cette incidence sur les volumes se manifeste généralement avec un certain décalage, il convient de ne pas considérer qu'une appréciation des termes de l'échange est systématiquement favorable pour les exportations nettes en valeur.

L'importance relative des différents facteurs varie selon le contexte économique, de sorte que cinq phases de durées variables peuvent être mises en évidence. Au début des années septante, l'accroissement du surplus commercial, de 1 point de PIB, était allé de pair avec une amélioration du taux de couverture en volume. Ensuite, entre 1973 et 1980, le solde de la balance des biens et services a reculé de 6,6 points de PIB, en conséquence de l'effet cumulé de la détérioration du taux de couverture en volume et de celle des termes de l'échange. La progression soutenue du solde des échanges de biens et services, de 3,9 points de PIB de 1980 à 1984, s'explique par la forte amélioration du taux de couverture en volume, seulement partiellement neutralisée par la détérioration des termes de l'échange. L'accroissement s'est poursuivi sur la période allant de 1985 à 1993, à raison de 3 points, mais les contributions des volumes et des prix se sont inversées. De 1994 à 2001, le solde des biens et services a légèrement diminué; les contributions positives du taux de couverture en volume et des « autres facteurs », en particulier en raison de l'effet de niveau, ont été plus que compensées par la contribution négative due à l'évolution des prix. En 2002, enfin, la progression du solde, de 0,4 point de PIB, a été principalement la conséquence de l'amélioration des termes de l'échange.

GRAPHIQUE 3 CONTRIBUTIONS À LA VARIATION DU SOLDE DES BIENS ET SERVICES
(pourcentages du PIB)



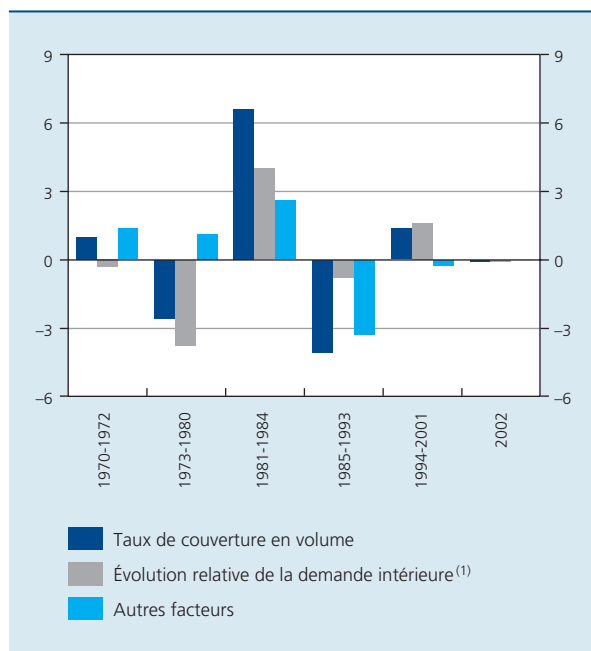
Source : ICN.

CONTRIBUTION DES ÉVOLUTIONS EN VOLUME

La demande intérieure belge joue un rôle déterminant dans l'évolution du volume des importations, tandis que la demande intérieure des principaux partenaires économiques de la Belgique détermine l'évolution du volume de ses exportations. La différence entre les évolutions de ces deux demandes permet de mieux comprendre l'évolution

(1) L'effet de niveau désigne l'accroissement autonome du surplus (ou du déficit) qui résulte d'une progression à un même rythme des exportations et des importations, lorsque le niveau de départ des premières est supérieur (ou inférieur) à celui des secondes.

GRAPHIQUE 4 CONTRIBUTIONS À LA VARIATION DU TAUX DE COUVERTURE EN VOLUME
(pourcentages du PIB)



Sources : CE, ICN.

(1) Un signe positif (ou négatif) indique que la croissance de la demande intérieure a été, en moyenne sur la période, plus faible (ou plus forte) en Belgique que chez ses principaux partenaires.

du taux de couverture en volume. Ainsi, une demande intérieure plus vive en Belgique que chez ses partenaires commerciaux tend à détériorer le taux de couverture, et inversement. Ce facteur n'est cependant pas le seul à jouer, puisque la structure de production et des importations de l'économie ou l'évolution de la compétitivité, par exemple, influencent également l'évolution des volumes exportés et importés.

Les demandes intérieures relatives contribuent à expliquer les mouvements des exportations nettes en volume, mais ne sont pas suffisantes pour comprendre l'évolution des flux bruts d'exportations et d'importations. Sous l'influence grandissante de l'internationalisation des processus de production, ceux-ci sont de plus en plus largement corrélés.

La comparaison des évolutions de la demande intérieure agrégée des vingt principaux partenaires commerciaux⁽¹⁾ et de la demande intérieure belge, montre que l'écart de taux de croissance permet d'expliquer d'une part la dégradation du taux de couverture en volume dans la période de 1973 à 1980 et, d'autre part, sa progression entre 1981 et 1984 et entre 1994 et 2001. En particulier, la croissance du volume de la demande intérieure a été

nettement plus dynamique en Belgique que chez ses partenaires lors du premier choc pétrolier, en 1973 et 1974, générant un accroissement des importations plus rapide que celui des exportations. Entre 1981 et 1983, cet effet s'est inversé à la suite de la dévaluation et des mesures de modération des salaires qui l'avaient accompagnée et qui ont fortement pesé sur les dépenses intérieures belges. Pendant la période 1985-1993, les demandes intérieures en Belgique et dans les pays partenaires ont évolué de concert, en moyenne, et l'effet sur le taux de couverture en volume a dès lors été négligeable. La faiblesse relative de la demande intérieure en Belgique peut par contre expliquer une part importante de la croissance du volume des exportations nettes pour la période 1994-2001.

Les autres facteurs qui influencent les volumes des exportations et importations, parmi lesquels on retrouve les effets de spécialisation et de parts de marché, ont exercé un effet positif entre 1970 et 1985, qui a été particulièrement prononcé entre 1981 et 1984. Les mesures de restauration de la compétitivité mises en œuvre à cette époque avaient alors permis à la Belgique de regagner des parts de marché. Ces autres facteurs ont, au contraire, pesé sur le volume des exportations nettes entre 1985 et 1993, pour être relativement neutres en moyenne par la suite.

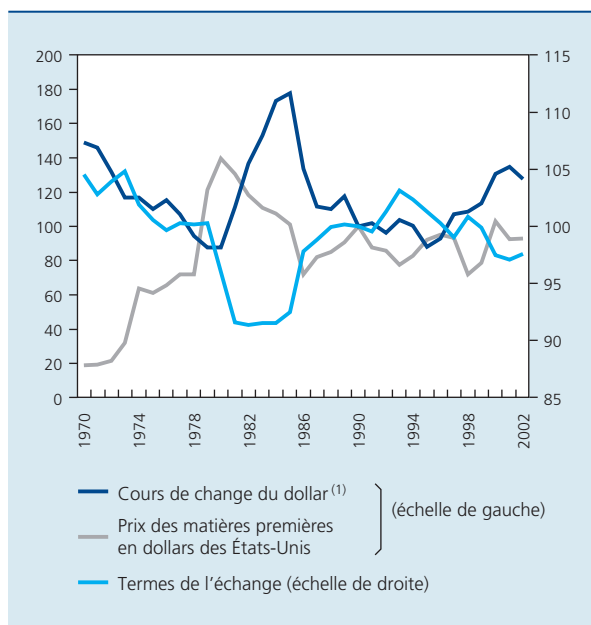
CONTRIBUTIONS DES ÉVOLUTIONS DES PRIX

Les termes de l'échange n'ont pratiquement pas cessé de se détériorer entre le début des années septante et le milieu des années quatre-vingt, d'abord en conséquence de la hausse des prix des matières énergétiques, qui représentent une part plus importante des importations que des exportations, puis à la suite de la forte appréciation du dollar, partiellement due à la dévaluation du franc belge en 1982. Au contraire, entre 1985 et 1993, tant la baisse du dollar que le recul des prix des matières premières ont permis une forte amélioration des termes de l'échange. Le redressement du dollar, surtout marqué en 1999 et 2000, a ensuite à nouveau pesé sur les termes de l'échange pour l'ensemble de la période 1994-2001. En 2002, les prix à l'importation ont baissé de 1,7 p.c. et les prix à l'exportation de 0,9 p.c. Ceci s'est traduit par une amélioration des termes de l'échange de 0,8 p.c. et par une contribution à la croissance de la valeur des exportations nettes à hauteur de 0,6 point de PIB. Cette évolution est la conséquence de l'appréciation de l'euro par rapport au dollar et de la quasi-stabilisation des prix du pétrole en moyenne annuelle.

(1) Les demandes intérieures ont été agrégées selon le poids de ces pays dans les exportations belges. Au total, elles représentent environ 85 p.c. des exportations belges.

GRAPHIQUE 5 TERMES DE L'ÉCHANGE, PRIX DES MATIÈRES PREMIÈRES ET COURS DE CHANGE

(indices 1990 = 100)



Sources : BCE, HWWA, ICN, BNB.

(1) Jusqu'en 1998 le cours de change du dollar est calculé vis-à-vis du franc belge ; ensuite vis-à-vis de l'euro.

est lié au fait que le nombre de résidents travaillant à l'étranger et dans les institutions internationales établies en Belgique – particulièrement les institutions de l'Union européenne – est supérieur au nombre de non-résidents travaillant en Belgique. Si le solde est resté pratiquement inchangé, tant les revenus reçus que les revenus versés à ces travailleurs ont toutefois augmenté de près de 0,5 point de PIB entre 1970 et 2002.

Les revenus nets de la propriété ont été au plus bas en 1983, atteignant un déficit de 2 p.c. du PIB. Ils sont devenus positifs à partir de 1993 et fluctuent autour de 1,5 p.c. du PIB depuis 1994, la hausse des avoirs nets sur l'étranger observée depuis le milieu des années quatre-vingt étant à l'origine de cette croissance. À cet égard, un effet de boule de neige tend à se développer, puisque l'excédent des revenus de la propriété accroît le surplus courant, et que celui-ci donne lieu à une accumulation d'avoirs nets sur l'étranger⁽¹⁾. À son tour, cette augmentation élargit la base sur laquelle les revenus sont générés. D'autres facteurs, tels les variations des rendements ou des cours de change, influencent également le solde des revenus. Ainsi, la baisse générale des rendements nominaux au cours des dix dernières années a partiellement neutralisé l'effet de l'accroissement de la position extérieure.

2.3 Autres composantes des opérations courantes

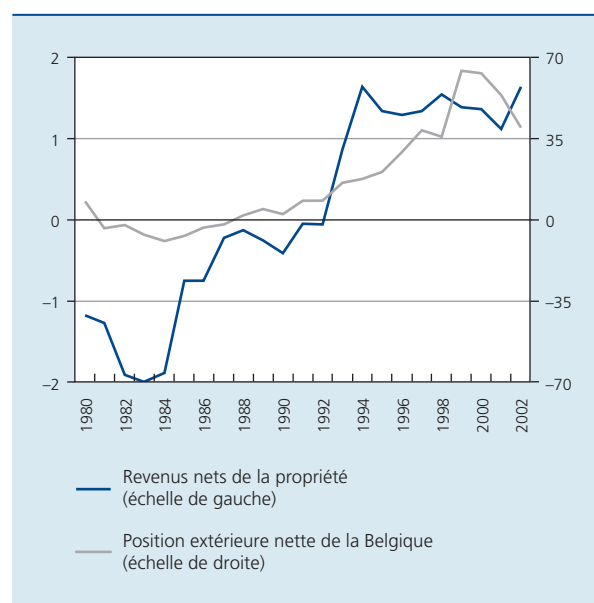
Si les échanges internationaux de biens et services déterminent en grande partie le niveau et l'évolution du solde courant, les autres types de transactions non financières y contribuent également. Elles comprennent d'une part les flux de revenus et, d'autre part, les transferts courants sans contrepartie entre la Belgique et le reste du monde. À cet égard, la présentation de la statistique de la balance des paiements diffère légèrement de celle des comptes nationaux, la première intégrant les impôts sur la production et les importations nets des subventions dans les transferts, la seconde dans les revenus primaires.

Considéré dans l'optique des comptes nationaux, le solde de la rubrique des revenus primaires est largement positif depuis 1994 et s'établit autour de 2 p.c. du PIB. Il se compose des revenus du travail, des revenus de la propriété et d'autres revenus primaires.

Les flux de revenus du travail entre la Belgique et le reste du monde dégagent systématiquement un solde positif en Belgique, à hauteur d'environ 1,2 p.c. du PIB. Ce surplus

GRAPHIQUE 6 POSITION EXTÉRIÈRE NETTE ET REVENUS NETS DE LA PROPRIÉTÉ

(pourcentages du PIB)



Sources : ICN, BNB.

(1) Les variations des prix des actifs nets détenus influencent également la valeur des actifs extérieurs. Cet élément a fortement pesé sur la position extérieure nette en 2001 et 2002.

Les autres revenus primaires se composent des impôts sur la production et les importations nets des subventions. Les premiers comprennent principalement la part de la TVA et des droits d'entrée transférée au budget de l'Union européenne. Les subventions, quant à elles, proviennent surtout des transferts reçus de l'Union dans le cadre de la politique agricole commune. Les uns comme les autres sont en diminution depuis le début des années nonante en pourcentage du PIB, mais le solde de ces revenus est globalement stable et négatif à environ 0,6 p.c. du PIB.

Enfin, les transferts courants présentent de manière structurelle un déficit. Celui-ci a atteint environ 0,6 p.c. du PIB jusqu'au milieu des années nonante, et s'est ensuite élargi jusqu'à environ 1 p.c. depuis lors. Il résulte principalement de la quatrième ressource, c'est-à-dire de la contribution versée par les États membres à l'Union européenne qui est calculée en proportion de leur PIB.

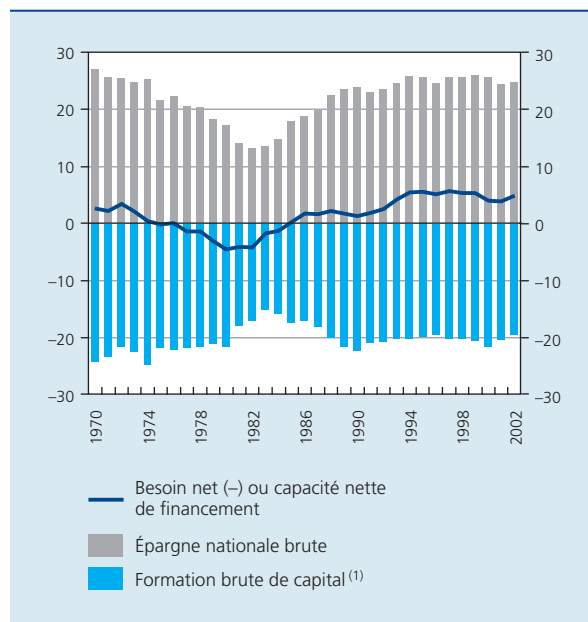
3. Épargne et investissement des secteurs intérieurs : des facteurs explicatifs de la capacité persistante de financement

En complément de l'analyse traditionnelle du solde du compte courant basée sur l'explication des exportations et des importations, en fonction notamment de la demande intérieure en Belgique et chez les partenaires et des prix relatifs, il est utile d'envisager celui-ci également sous l'angle de la différence entre l'épargne et l'investissement de l'économie. L'encadré développe l'égalité comptable entre le solde courant, d'une part, et la différence entre l'épargne et l'investissement, d'autre part. Cette deuxième approche est particulièrement appropriée dans le cadre d'une étude des évolutions à moyen et long termes, les décisions d'épargne et d'investissement des agents économiques étant arrêtées dans un contexte d'optimisation intertemporelle. Cette partie en présente les évolutions depuis 1970; certains facteurs explicatifs sont également mis en évidence.

3.1 Épargne et investissement des différents secteurs en Belgique

Depuis 1970, l'importance tant de l'épargne que des investissements s'est d'abord graduellement réduite jusqu'au début des années quatre-vingt. Un accroissement s'est ensuite produit pour les deux variables, jusqu'au début des années nonante. Depuis, les niveaux ont peu varié, pour se situer à environ 25 p.c. du PIB pour l'épargne et environ 20 p.c. pour l'investissement.

GRAPHIQUE 7 BESOIN NET (-) OU CAPACITÉ NETTE DE FINANCEMENT DE L'ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE ET COMPOSANTES
(pourcentages du PIB)



Source : ICN.
(1) Signe inversé.

Ces tendances générales communes n'empêchent pas des différences dans l'amplitude des mouvements et dans le moment précis des retournements, qui se traduisent par des variations du solde de financement du pays. Ainsi, durant la première phase, le recul a été plus prononcé pour l'épargne que pour l'investissement et il a pris fin respectivement en 1982 et 1983. Par la suite, le redressement du taux d'épargne a été tel qu'il est revenu, depuis 1993, à un niveau proche de celui du début des années septante et supérieur à sa moyenne de long terme. Le redressement du taux d'investissement, suivi d'une stabilisation pendant les années nonante, n'a pas permis de revenir aux niveaux du début de la période ni aux investissements de dépasser significativement leur niveau de long terme. La différence entre l'épargne et l'investissement, positive à concurrence de 3,5 p.c. du PIB en 1972, a dès lors diminué de 8 points jusqu'en 1980. Elle s'est ensuite redressée, jusqu'à atteindre un excédent de l'ordre de 5 p.c. à partir de 1994.

Il ressort des comparaisons internationales que la Belgique affichait, au début des années septante, une capacité nette de financement plus importante que les pays voisins et la zone euro. La rapide détérioration jusqu'au début des années quatre-vingt a conduit le solde à des niveaux particulièrement bas. Seule la France,

Encadré – Égalité comptable entre la capacité nette de financement et l'épargne nette

Les équations issues de la comptabilité nationale permettent de démontrer l'égalité entre la capacité nette de financement d'une économie et son excédent d'épargne par rapport aux investissements. En effet, le PIB est composé de la consommation privée et publique (C), des investissements des différents secteurs (I)⁽¹⁾ et des exportations (X), moins les importations (M) :

$$\text{PIB} = C + I + X - M$$

Le revenu national brut (RNB) est égal au PIB, augmenté des revenus primaires nets versés par le reste du monde (RPN) :

$$\text{RNB} = \text{PIB} + \text{RPN}$$

Enfin, le revenu national disponible (RND) est égal au RNB, augmenté des transferts courants nets en provenance de l'étranger (TCN) :

$$\text{RND} = \text{RNB} + \text{TCN}$$

ou, en remplaçant les termes du RNB,

$$\text{RND} = C + I + X - M + \text{RPN} + \text{TCN}$$

Or, les quatre derniers termes de cette équation ($X - M + \text{RPN} + \text{TCN}$) représentent le solde des opérations courantes avec le reste du monde (SC), qui peut donc être écrit comme suit :

$$\text{SC} = \text{RND} - C - I$$

Enfin, puisque l'épargne (S) est définie comme la différence entre le revenu disponible et la consommation, il en découle que

$$\text{SC} = S - I$$

Pour obtenir le solde de financement de l'économie (SdF), il suffit d'y ajouter les transferts nets en capital et les acquisitions nettes d'actifs non financiers non produits (TNK) :

$$\text{SdF} = \text{SC} + \text{TNK} = S - I + \text{TNK}$$

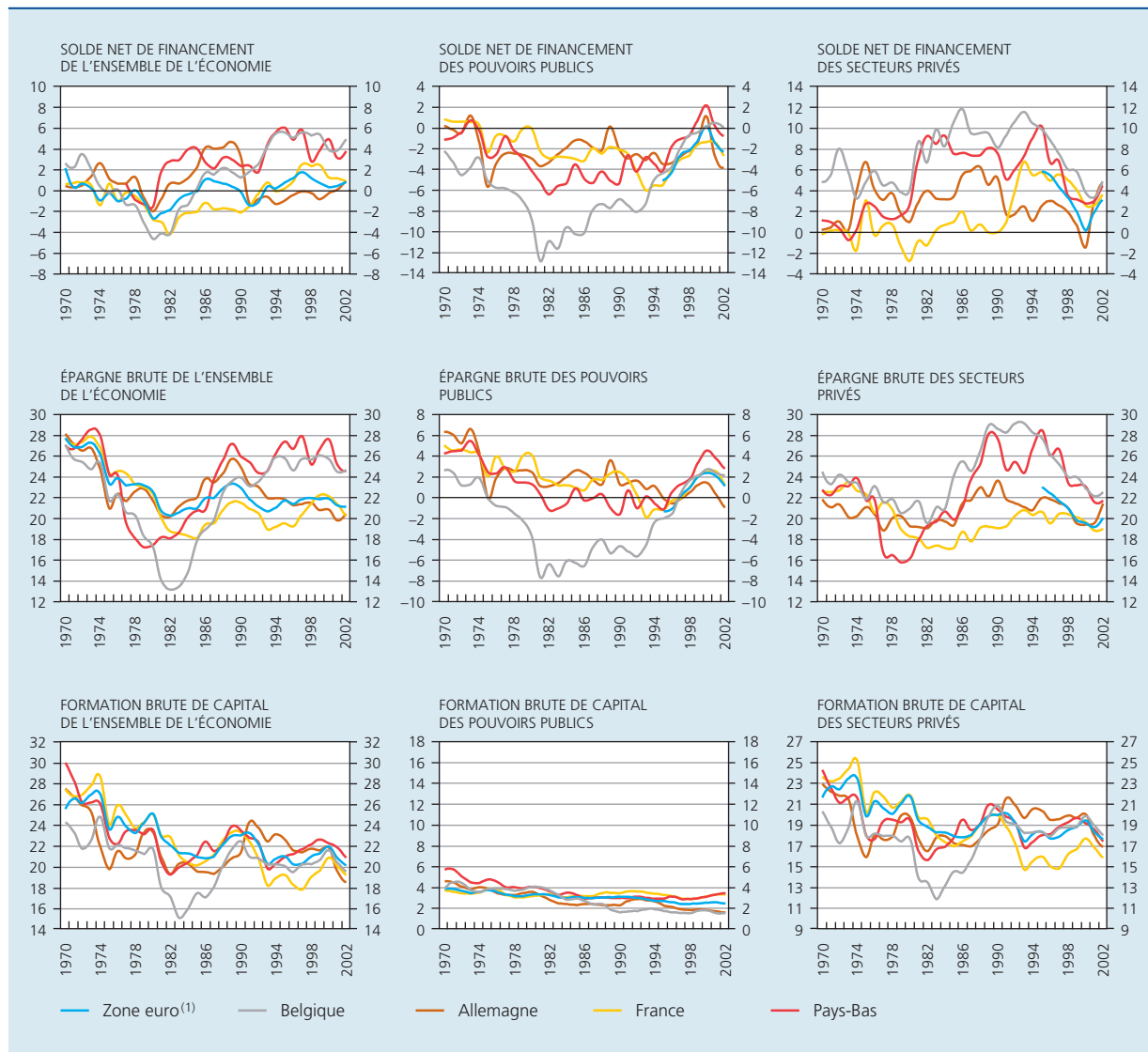
Comme les TNK sont pratiquement négligeables pour la Belgique, l'analyse du solde de financement de l'économie peut se faire sur la base de l'étude des comportements d'épargne et d'investissements relatifs.

(1) Les investissements comprennent également les variations de stocks. Toutefois, le rôle de ces dernières est quasiment neutre à moyen terme.

parmi les partenaires proches, a connu un besoin de financement d'une ampleur presque comparable. Un redressement rapide a, dans un premier temps, ramené le solde de financement de la Belgique au niveau de la moyenne de la zone euro à partir de 1985, puis à un niveau nettement supérieur à celui-ci depuis le début des années nonante.

La différence d'évolution de la capacité nette de financement de l'ensemble de l'économie s'explique en partie par les divergences qui existent au niveau du solde net de financement des pouvoirs publics. En Belgique, le besoin de financement de ce secteur n'avait cessé de croître entre 1975 et 1981, jusqu'à 12,8 p.c. du PIB, avant de progressivement se résorber, de sorte que les pouvoirs publics présentent une capacité nette de financement depuis 2000. Pour ce secteur, tant l'ampleur du déficit jusqu'au

GRAPHIQUE 8 SOLDE NET DE FINANCEMENT, ÉPARGNE ET INVESTISSEMENT DES GRANDS SECTEURS DE L'ÉCONOMIE
(pourcentages du PIB)



Sources : CE, ICN.

(1) À l'exception du Luxembourg et, avant 1990, de l'est de l'Allemagne.

milieu des années nonante que le maintien actuel de la capacité de financement à un niveau proche de zéro singularisent la Belgique par rapport à ses partenaires.

Le solde de financement des secteurs privés – particuliers et sociétés confondus – a, quant à lui, été supérieur à celui des pays voisins pendant pratiquement toute la période sous revue. Depuis 2001, cette différence s'est toutefois estompée. L'évolution pour l'ensemble du secteur privé recouvre des développements différents pour les deux principales composantes. Ainsi, les particuliers ont dégagé une capacité de financement qui a fluctué entre 5 et 10 p.c. du PIB pendant tout le début de la

période; celle-ci a ensuite diminué à partir de 1993, pour atteindre le niveau le plus bas en 2000, à 3,1 p.c. Malgré un redressement en 2001 et 2002, la capacité nette de financement des particuliers est restée largement au-dessous de sa moyenne de long terme, mais est revenue à un niveau proche de la moyenne européenne. L'évolution du solde net de financement des sociétés peut, quant à elle, se décomposer en trois grandes périodes. Durant les années septante, les sociétés présentaient un besoin net de financement variant entre 1 et 5 p.c. du PIB. Ensuite, ce solde s'est fortement redressé durant les années quatre-vingt, pour devenir positif à partir de 1983. Enfin, les années nonante ont été marquées par une lente

diminution, de sorte que la capacité nette de financement des sociétés est actuellement proche de zéro, sa moyenne de long terme, et de la moyenne des principaux partenaires de la Belgique.

Le recul plus prononcé du solde de financement en Belgique jusqu'au début des années quatre-vingt, puis le redressement pendant cette décennie, résulte en partie de l'amplitude des mouvements de l'épargne. En effet, une diminution du taux d'épargne de l'ensemble des secteurs intérieurs au cours des années septante, puis une augmentation dans les années quatre-vingt, est observable à la fois en Belgique et dans l'ensemble de la zone euro; elles ont toutefois été moins fortes dans celle-ci. Par contre, alors que l'épargne a encore quelque peu progressé en Belgique au début des années nonante, elle s'est tassée légèrement dans la zone euro. En 2002, la Belgique se situait dans le haut de la fourchette en termes d'épargne totale, en compagnie des Pays-Bas.

La relative faiblesse de l'épargne par rapport aux principaux partenaires entre 1980 et 1985 est à mettre au compte de la forte dégradation de l'épargne des pouvoirs publics. En effet, l'épargne qu'ils dégageaient encore jusqu'en 1974 s'est ensuite muée en désépargne pour atteindre un niveau particulièrement important, compris entre 6 et 8 p.c. du PIB, pendant la première partie des années quatre-vingt. Cette faiblesse était propre à la Belgique puisque les pouvoirs publics des pays voisins n'ont enregistré des situations de désépargne que d'ampleur limitée et pour de courtes périodes. Par la suite, le redressement des finances publiques en Belgique a d'abord été mesuré, puis plus rapide à partir de 1992, de sorte que l'épargne brute des pouvoirs publics est de nouveau positive et légèrement supérieure à la moyenne européenne depuis 1997.

L'épargne privée, quant à elle, a également diminué, revenant d'environ 24 p.c. du PIB au début des années septante jusqu'à devenir légèrement inférieure à 20 p.c. du PIB en 1982, un niveau pourtant proche de celui des pays voisins. Elle est ensuite rapidement remontée jusqu'en 1989, au début grâce aux entreprises, et s'est stabilisée à près de 30 p.c. du PIB jusqu'en 1993 grâce au relais pris par l'épargne des particuliers. Durant toute la première moitié des années nonante, l'épargne privée a donc été particulièrement élevée en Belgique par rapport aux pays partenaires. Depuis lors, elle est revenue à environ 23 p.c. du PIB, soit un niveau proche du début de la période étudiée mais toujours supérieur d'environ 3 points à la moyenne européenne.

Les investissements totaux de la Belgique, pour leur part, ont été inférieurs à ceux de l'ensemble de la zone euro jusqu'à la fin des années quatre-vingt, atteignant un creux à 15,2 p.c. du PIB en 1983. Au cours des années nonante, par contre, leur niveau s'est fortement rapproché de la moyenne de la zone euro et a régulièrement atteint plus de 20 p.c. du PIB. Tant l'affaiblissement des investissements, particulièrement marqué au début des années quatre-vingt, que leur forte reprise par la suite sont à mettre principalement à l'actif des secteurs privés, plus particulièrement des sociétés. Les investissements privés ont d'ailleurs été en Belgique inférieurs à la moyenne européenne entre le début de la période étudiée et 1988, mais sont légèrement supérieurs depuis 1993. Les investissements publics, par contre, qui atteignaient environ 4 p.c. du PIB pendant les années septante, n'ont pratiquement pas cessé de diminuer au cours des années quatre-vingt pour revenir à moins de 2 p.c. du PIB et ne se sont plus redressés depuis lors. Depuis le milieu des années quatre-vingt, ils sont nettement inférieurs aux investissements publics du reste de la zone euro. En 2002, ils n'atteignaient plus que 1,6 p.c. du PIB.

En résumé, il apparaît que le niveau élevé, de plus de 4 points de PIB en 2002, de la capacité de financement de la Belgique par rapport à la zone euro s'explique à concurrence de 0,9 point de PIB par un niveau d'investissement des pouvoirs publics particulièrement faible, et pour 1 point par une épargne importante de ce secteur. Les investissements des secteurs privés semblent par contre en ligne avec la moyenne européenne, mais leur épargne contribue pour plus de 2 points de PIB à l'écart de niveau de la capacité de financement.

3.2 Déterminants de l'épargne et des investissements de l'ensemble de l'économie

Parmi les éléments théoriques qui déterminent l'épargne et les investissements, certains semblent être particulièrement pertinents pour expliquer l'excès persistant de l'épargne sur l'investissement, et donc la capacité structurelle de financement de la Belgique. Ainsi en va-t-il de la démographie, du degré de développement et de la situation des finances publiques.

DÉMOGRAPHIE

La théorie du cycle de vie établit un lien entre l'âge et l'épargne des individus. Ainsi, selon cette théorie, les particuliers tendent à s'endetter au début de leur vie active. Ensuite vient une assez longue période d'accumulation d'épargne jusqu'à la fin de leur vie active. Au terme de celle-ci, les individus consomment une partie de cette

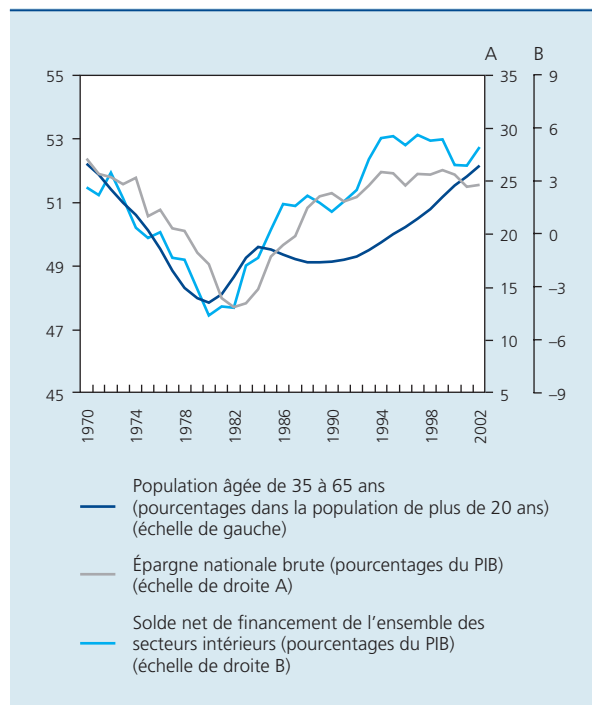
richesse accumulée, afin de maintenir leur niveau de vie, ce qui en fait une période de désépargne.

L'évolution démographique peut influencer de la même manière l'évolution de l'épargne de l'ensemble de l'économie : si une partie de la population, telle que celle issue du « baby boom » de l'après-guerre, est statistiquement importante, son influence sur l'évolution de l'épargne globale peut être déterminante. Dans ce cadre, il convient d'examiner l'épargne de l'ensemble de l'économie. En effet, l'épargne des particuliers est également influencée par le niveau d'épargne des autres secteurs. Ainsi, si les finances publiques et le système de pension en vigueur garantissent des revenus suffisants après le retrait de la vie active, les individus éprouvent moins le besoin d'épargner et c'est l'État qui épargne pour eux. De même, l'épargne des sociétés se reflétera dans la valeur des actions, et donc dans les avoirs des détenteurs, sans que ceux-ci n'aient à épargner de manière directe. La démographie détermine donc davantage l'épargne de l'ensemble des secteurs que celle des particuliers uniquement.

Le lien entre la démographie et l'épargne en Belgique est nettement perceptible au cours des trois dernières décennies : la part de la population âgée de 35 à 65 ans dans la population de plus de 20 ans évolue globalement de concert avec l'épargne brute nationale exprimée en pourcentage du PIB. Pendant les années septante, les cohortes issues du « baby boom » n'étaient pas encore en âge d'épargner. Elles gonflaient la part de la population âgée de 20 à 35 ans ; la part de la population en âge d'épargner s'inscrivait dès lors en recul, tout comme l'épargne nationale brute. À partir du début des années quatre-vingt, cette génération a progressivement atteint la tranche d'âge pendant laquelle l'épargne s'accroît, et, parallèlement, l'épargne nationale s'est redressée. En 2002, l'épargne et la part de la population de 35 à 65 ans étaient revenues à des niveaux proches de ce qu'elles étaient au début des années septante.

Ce mouvement de l'épargne s'est également manifesté dans le niveau du solde net de financement. Le facteur démographique permet d'expliquer en partie l'évolution de la capacité nette de financement de la Belgique ; il ne permet pourtant pas d'expliquer l'écart par rapport aux autres économies européennes, qui ont, à des degrés divers, également subi l'influence du « baby boom ».

GRAPHIQUE 9 DÉMOGRAPHIE ET ÉPARGNE EN BELGIQUE



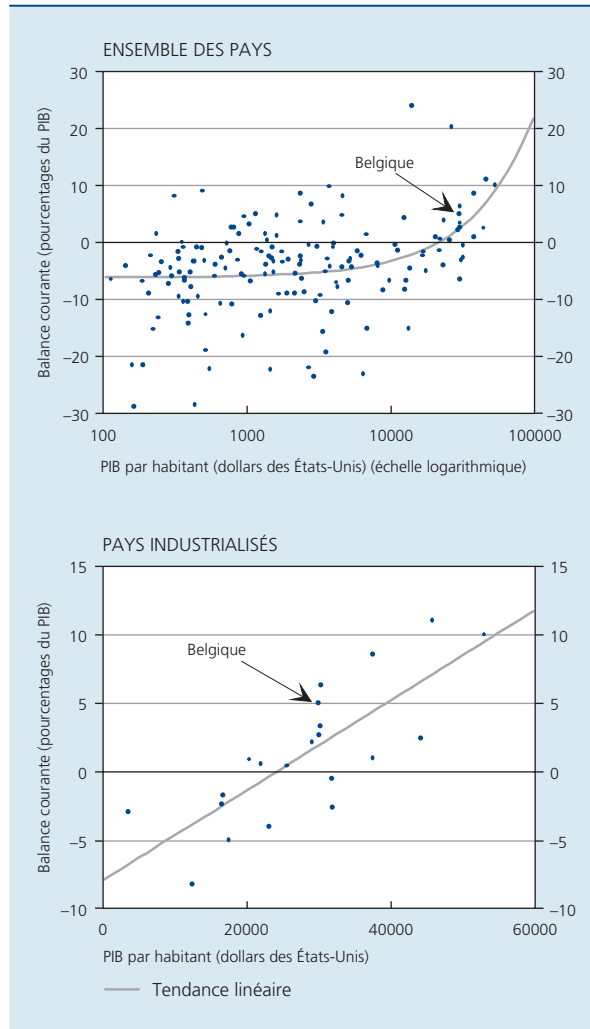
Sources : CE, ICN.

NIVEAU DE DÉVELOPPEMENT DU PAYS

Dans les pays moins développés, le stock de capital est généralement moins important. La rentabilité marginale des investissements y est dès lors, au moins en théorie, plus élevée que dans les pays industrialisés. Pour autant que la mobilité du capital soit suffisante, il découle de l'objectif de maximisation des rendements sur investissement qu'une partie de l'épargne des pays industrialisés doit être investie dans les pays moins développés. Les premiers tendraient alors à afficher un solde net de financement positif aussi longtemps que la rentabilité marginale des investissements dans les pays moins développés n'a pas atteint le niveau des pays développés.

Considérant que le PIB par habitant permet d'approcher le degré de développement d'un pays, il apparaît graphiquement que les pays les moins développés affichent en effet en moyenne un besoin net de financement relativement important. Dans le même temps, les pays industrialisés mettent à leur disposition des capacités de financement ou, du moins, présentent un besoin moins élevé en moyenne. Ce constat reste valable au sein même des pays industrialisés. Le degré de développement relatif élevé de la Belgique est donc une autre explication partielle de sa capacité de financement structurellement élevée.

GRAPHIQUE 10 NIVEAU DE DÉVELOPPEMENT ET BALANCE COURANTE



Source : Banque mondiale.

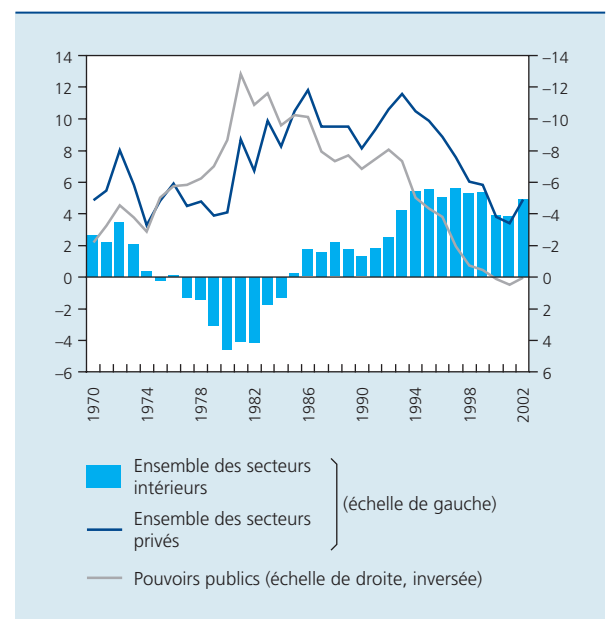
SITUATION DES FINANCES PUBLIQUES

Le lien entre le solde net de financement des pouvoirs publics et celui de l'ensemble de la nation est particulièrement marqué. Ainsi, le déficit public s'est dégradé de 10 points de PIB entre 1974 et 1981, passant de 2,9 p.c. à 12,8 p.c. Le redressement ultérieur a d'abord été progressif, jusqu'en 1990, puis marqué et systématique année après année à partir de 1993. Depuis 2000, le solde de financement des pouvoirs publics est de nouveau en équilibre, ou légèrement positif. L'évolution du solde de financement de l'ensemble de l'économie a globalement suivi les mêmes phases, à savoir une détérioration importante après la première crise pétrolière jusqu'au début des années quatre-vingt, à laquelle a succédé un redressement.

Les mouvements du solde de financement du secteur public n'expliquent toutefois pas la totalité de l'évolution de celui de l'ensemble de l'économie, puisque, au total, le recul de ce dernier dans les années septante, et son redressement par la suite, ont été d'une ampleur légèrement moindre. En effet, le solde de financement du secteur privé a, durant certaines périodes, évolué en sens opposé de celui des pouvoirs publics. Ces mouvements contraires, qui se traduisent par une stabilisation du solde de l'ensemble de l'économie, s'observent notamment dans la première moitié des années quatre-vingt et depuis 1993, périodes pour lesquelles la trajectoire des finances publiques est accentuée.

Ce phénomène résulte du fait que les ménages qui adoptent un comportement rationnel et qui ne sont pas soumis à des contraintes de financement fondent leurs décisions de consommation en tenant compte de l'ensemble de leurs revenus futurs. Dans ce contexte, ils prennent en considération la contrainte budgétaire des pouvoirs publics : lorsque le déficit public augmente, ils réalisent que la dette supplémentaire qu'il implique sera la source d'impôts supplémentaires à venir et, en conséquence, revoient immédiatement leur épargne de précaution à la hausse. Il semble d'ailleurs que l'économie serait d'autant plus sujette à cette « équivalence ricardienne » que le niveau de la dette est élevé, la

GRAPHIQUE 11 CAPACITÉ NETTE OU BESOIN NET (-) DE FINANCEMENT DES POUVOIRS PUBLICS ET DES SECTEURS PRIVÉS.
(pourcentages du PIB)



Source : ICN.

problématique budgétaire et ses conséquences sur les revenus futurs étant perçues de façon plus aiguë⁽¹⁾. Le même principe peut s'appliquer aux entreprises, les risques de pression fiscale accrue pesant également sur leurs investissements, ce qui, mécaniquement, favorise leur capacité de financement.

4. Conclusion

Au cours des cinquante dernières années, à l'exclusion de la période 1975-1985, la Belgique a dégagé de manière structurelle, année après année, un solde net de financement positif. Depuis 1994, la capacité de financement de l'économie atteint quelque 5 p.c. du PIB, soit l'un des niveaux les plus élevés de la zone euro.

De manière générale, la position du solde net de financement d'un pays doit être appréciée en tenant compte de la situation économique générale: un déficit n'est pas nécessairement un inconvénient pour l'économie, comme un surplus n'est pas a priori un avantage. Il faut plutôt déterminer si le niveau du solde net de financement n'indique pas des déséquilibres dans la situation de l'économie en question, par exemple en matière de position concurrentielle ou de capacité de financer de manière durable un déficit.

Dans une union monétaire, la persistance d'une capacité nette de financement de l'ordre de celle observée en Belgique ne pose pas de problèmes particuliers. Les capacités de financement dégagées par la Belgique et d'autres pays répondent globalement aux besoins de financement des autres pays de la zone. Au niveau national, ce solde positif n'indique pas de détérioration de la position concurrentielle de l'économie. La compétitivité des entreprises doit cependant être appréciée à l'aune de nombreux autres indicateurs. Enfin, la capacité nette de financement indique que, globalement, les secteurs intérieurs ne font pas face à une détérioration de leur endettement ou de leur solvabilité.

Considérée sous l'angle des principales catégories de transactions avec le reste du monde, l'évolution du solde courant est principalement déterminée par les exportations nettes de biens et services. Celles-ci sont en grande partie à l'origine de la détérioration du solde de financement entre 1973 et 1980, et de son amélioration depuis 1981. L'excédent dégagé par les échanges extérieurs de biens et services est renforcé, de manière stable depuis 1995, par le surplus des revenus primaires, à concurrence de

quelque 2 p.c. du PIB. Les transferts courants nets présentent un déficit de l'ordre de 1 p.c.

Pour tenter d'expliquer le solde de financement positif persistant et important, il est utile d'envisager la capacité de financement de l'ensemble de l'économie comme la différence entre l'épargne et l'investissement des secteurs intérieurs. Par comparaison avec les pays voisins, l'excédent de l'épargne sur les investissements des secteurs intérieurs résulte d'une épargne brute élevée, en particulier des secteurs privés, plutôt que d'investissements faibles. Ces derniers sont toutefois marqués par le faible taux d'investissement des pouvoirs publics.

En outre, différentes caractéristiques de l'économie belge sont susceptibles de contribuer à dégager un solde net de financement positif: la part de la population en âge de constituer une épargne importante est croissante, la rentabilité marginale du capital pourrait être moins élevée en Belgique que dans les économies dont le degré de développement est actuellement plus faible et la situation des finances publiques s'améliore. Cette amélioration, qui se marque notamment par une diminution de la dette en proportion du PIB depuis 1993, n'aurait à ce stade donné lieu qu'à un ajustement partiel de l'épargne des secteurs privés par rapport à l'accroissement de celle du secteur public.

L'évolution attendue en tenant compte de ces facteurs, notamment le vieillissement de la population et la réduction de la dette publique, pourrait contribuer à réduire l'épargne du secteur privé, alors que celle du secteur public ne montrerait plus d'accroissement aussi important que celui réalisé durant les dix dernières années, même si, comme l'a indiqué le Conseil supérieur des finances, une augmentation reste nécessaire pour faire face aux conséquences du vieillissement. Ces éléments pourraient, à terme, peser sur l'excédent des opérations courantes de la Belgique avec le reste du monde. À l'inverse, l'accroissement des avoirs extérieurs nets de l'économie, et des revenus qu'ils génèrent, le soutiendraient, en particulier si les taux de rendement s'élevaient.

(1) Voir aussi Banque nationale de Belgique (2002) « L'évolution du taux d'épargne en Belgique », Revue économique 2002-III, 8^e année.

L'adaptation des prix au passage à l'euro : une mise en perspective

D. Cornille *

Introduction

En vue d'analyser l'incidence sur les prix de l'introduction, en janvier 2002, des pièces et des billets en euro, la Banque a réalisé plusieurs études⁽¹⁾. Celles-ci ont exploité tant les réponses des enquêtes « euro » que la Banque a menées en 2001 et au début de 2002, que le relevé détaillé des prix réalisé tous les mois par le Service public fédéral Économie, PME, Classes moyennes et Énergie afin d'établir l'indice des prix à la consommation nationale.

Si des augmentations de prix liées à l'introduction de l'euro ont bien été relevées pour certains produits, en particulier dans les services, ces études ont toutefois mis en évidence que l'incidence sur l'inflation en Belgique aurait été limitée à 0,2 point de pourcentage. Cet ordre de grandeur est similaire à l'estimation actualisée publiée par Eurostat en juin 2003 pour la zone euro dans son ensemble. Toutefois, au dernier trimestre de l'année 2002, compte tenu des données alors disponibles, force était de conclure que l'adaptation des prix en Belgique, bien que déjà avancée, était toujours en cours. L'objet du présent article est de poursuivre l'analyse des modalités de l'adaptation des prix et de l'étendre grâce aux enseignements des relevés de prix détaillés les plus récents.

Dans un premier temps, l'attention est portée au ralentissement de l'adaptation des prix. Ensuite l'ampleur de l'éventuel regroupement des changements de prix autour de la période de l'introduction de l'euro est mise en perspective.

1. Poursuite et ralentissement de l'adaptation des prix

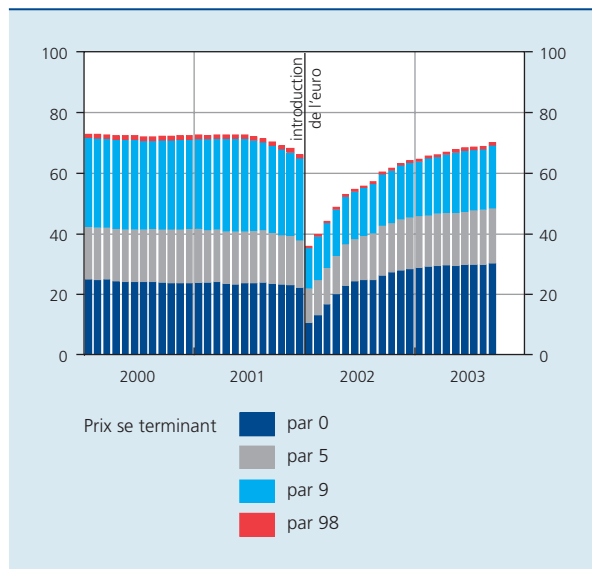
L'adaptation des prix à la suite de l'introduction de l'euro peut être illustrée par l'évolution de la fréquence du dernier chiffre des prix observés dans la base de données utilisée. Celle-ci est constituée de plus de 100.000 relevés de prix mensuels, couvrant environ 70 p.c. des produits repris dans l'indice des prix à la consommation, et représente un échantillon significatif des prix pratiqués dans l'économie. Il a été empiriquement constaté, non seulement en Belgique mais également en Europe et ailleurs, que certains chiffres sont plus souvent utilisés que d'autres en dernière position. Il s'agit en particulier de 0, de 5, et de 9. Comme, avec le passage à l'euro, les prix convertis ne conservent pas le même dernier chiffre qu'en franc, il est logique de s'attendre à ce que ces prix soient adaptés progressivement, de sorte que 0, 5 ou 9 se trouvent à nouveau en dernière position. En conséquence, l'évolution de la fréquence des derniers chiffres parmi les prix observés procure une mesure de l'avancement de l'adaptation des prix à la nouvelle échelle.

L'utilisation fort répandue de ces chiffres s'explique habituellement par deux raisons. La première est qu'elle faciliterait les transactions, grâce à des montants ronds, s'additionnant facilement, et permettant, le cas échéant, un rendu aisé de la monnaie. Ce sont généralement des prix se terminant par 0 ou par 5. La deuxième raison souvent mentionnée a trait à la psychologie des acheteurs qui, étant inattentifs au(x) dernier(s) chiffre(s), inciteraient indirectement les vendeurs maximisant leur profit à utiliser des prix se terminant par le chiffre 9 ou par 99. Dans la pratique, les prix se terminant par 98 sont également réputés être des prix psychologiques.

* Avec les précieux conseils de L. Aucremanne.

(1) Banque nationale de Belgique, *Effets du passage à l'euro fiduciaire sur l'inflation*, Revue économique 2^e trimestre 2002 ; et Banque nationale de Belgique, *L'adaptation des prix au passage à l'euro*, Revue économique 4^e trimestre 2002.

GRAPHIQUE 1 PROPORTION DE PRIX ATTRACTIFS PAR TYPE⁽¹⁾
(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie ; BNB.

(1) À l'exclusion des prix avec décimales en franc belge et des prix avec plus de deux décimales en euro, chiffres non pondérés.

Considérés globalement, les prix se terminant par 0, 5 ou 9 – auxquels il faut ajouter les prix se terminant par 98 – sont aussi appelés prix attractifs, définition qui est utilisée dans la suite de l'article⁽¹⁾.

Au vu de l'évolution de la proportion des prix attractifs en franc belge parmi les 100.000 relevés de prix mensuels sous-jacents à l'indice des prix, il semble probable que l'adaptation à l'euro ait déjà débuté à la mi-2001. En effet, et cela a déjà été souligné par le passé, on observe que la part des prix attractifs en franc a décliné progressivement entre juin et décembre 2001. Certains prix attractifs en franc ont sans doute graduellement été fixés en euro, probablement sous la forme de prix attractifs dans cette nouvelle monnaie. Cependant, la part des prix adaptés de la sorte est restée relativement limitée, puisqu'en janvier 2002 la proportion de prix exprimés en euro et ayant 0, 5 ou 9 comme deuxième décimale ne dépassait pas 36 p.c., contre 73 p.c. des prix en franc belge pour l'année 2000 en moyenne. En 2002 et au cours des neuf premiers mois de 2003, l'adaptation s'est ensuite poursuivie. D'abord rapide pendant les cinq

premiers mois de 2002, lorsque la part des prix attractifs a augmenté en moyenne de 4 points de pourcentage par mois, l'adaptation s'est ensuite ralentie, excepté de légers sursauts en septembre 2002 et 2003. Ceux-ci pourraient résulter de l'introduction des nouvelles collections. En septembre 2003, c'est-à-dire vingt et un mois après l'introduction de l'euro fiduciaire, la part des prix attractifs atteignait tout juste 70 p.c. des prix observés.

Cependant, on relève que le type de prix dont la part a le plus progressé correspond aux prix se terminant par 0, où se retrouvent, entre autres, les prix sans décimales qui sont souvent utilisés pour les prix « élevés ». Les prix se terminant par 5 sont seulement marginalement plus fréquents en septembre 2003 que la moyenne observée pour l'année 2000. Par contre, la part des prix se terminant par 9 a augmenté à un rythme plus lent, et reste en deçà de la proportion observée pour les prix en franc. Il en va de même pour les prix se terminant par 98.

Il faut cependant éviter de prendre la situation prévalant pour les prix en franc avant 2002 comme point de référence pour l'évolution des prix attractifs après l'introduction de l'euro fiduciaire. En effet, aucun élément ne permet d'extrapoler à partir de la situation prévalant en franc quelle devrait être la proportion de prix attractifs en euro. Par exemple, la définition retenue pour les prix attractifs recouvre probablement des pratiques de fixation des prix en partie différentes en franc et en euro, en particulier en raison de l'utilisation de décimales en euro. De plus, il y a de fortes présomptions quant à l'endogénéité des pratiques de fixation des prix en fonction de la devise utilisée (cf. aussi l'encadré). En effet, les prix sont adaptés en fonction des caractéristiques propres à une monnaie, comme les billets et les pièces disponibles – en particulier les pièces de la valeur la plus faible – qui déterminent le nombre de prix possibles dans une fourchette de valeur donnée; ou de la « valeur » de la monnaie, qui va de pair avec le nombre de chiffres nécessaires pour exprimer un prix. Il en résulte que des différences significatives dans les pratiques de fixation des prix peuvent voir le jour à contexte économique réel inchangé, par exemple en matière de concurrence ou d'inflation, deux facteurs importants pour la fixation des prix.

En outre, l'endogénéité des pratiques de prix en fonction de la devise implique que les différences en matière de fixation des prix qui existaient entre les pays de la zone euro devraient diminuer. Les caractéristiques de la devise utilisée ne sont cependant pas les seuls déterminants des pratiques de fixation des prix. Des habitudes nationales, la répartition de la richesse, le degré de concurrence, des obligations légales, sont des exemples de déterminants spécifiques qui peuvent jouer à la marge en faveur de différences locales ou nationales dans la zone euro.

(1) Les prix comportant trois ou quatre décimales sont exclus de l'analyse parce qu'ils sont considérés comme peu sensibles aux pratiques de prix attractifs. En effet, ils correspondent généralement aux prix comprenant une ou deux décimales en franc. Dans la majorité des cas il s'agit des prix des carburants et du mazout de chauffage, produits pour lesquels le contrat de programme stipule que les prix en euro doivent être exprimés, respectivement, avec trois et quatre décimales.

Encadré – La faible utilisation de prix psychologiques en euro et la théorie de l'inattention rationnelle

L'utilisation de prix se terminant par 9 a intéressé de nombreux auteurs, surtout dans la littérature liée au marketing, mais aussi de plus en plus en économie, où l'intérêt pour les fondements microéconomiques des phénomènes macroéconomiques ne cesse de croître. Ainsi, Blinder et al. (1998)⁽¹⁾ ont classé l'utilisation de prix psychologiques parmi les théories qui pouvaient expliquer la rigidité nominale des prix. Par ailleurs, une théorie explicative de l'utilisation des prix psychologiques, basée sur le principe de l'inattention rationnelle a récemment été proposée par Bergen, Chen et Levy (2003)⁽²⁾ dans un article largement documenté encore à paraître.

L'idée est que l'utilisation de 9 comme dernier chiffre résulte de la réaction rationnelle des entreprises à l'inattention rationnelle des consommateurs. Étant donné l'existence de coûts pour l'acquisition, l'analyse et la mémorisation de l'information, il peut être rationnel pour un consommateur d'être inattentif à certaines informations véhiculées par les prix, en particulier le dernier chiffre d'un prix. C'est le cas lorsque le consommateur a beaucoup d'information à traiter et qu'il subit des contraintes en termes de temps, de ressources ou de capacité de traitement de l'information. L'entreprise, sachant que ses clients sont rationnellement inattentifs au dernier chiffre des prix, fixera celui-ci à 9, de façon à maximiser son profit.

La théorie proposée pourrait également s'appliquer directement aux conséquences de l'introduction de l'euro et illustrer l'endogénéité des résultats en matière d'utilisation de prix psychologiques. Comme un eurocent a moins de valeur qu'un franc belge, l'inattention au dernier chiffre devrait être plus forte en euro, et donc le nombre de prix se terminant par 9 devrait être supérieur à ce qu'il était en franc. L'observation contredit cependant ce raisonnement. Effectivement, l'inattention peut être affaiblie – et donc l'attention renforcée – parce que le changement de régime accompagnant l'introduction de l'euro a lui-même accentué l'attention portée aux prix, un peu de la même manière que ce changement a pu être perçu – à tort – comme inflationniste. Cet effet semble dominer le premier.

Pour certains prix qui reflètent une valeur élevée, le dernier chiffre significatif utilisé peut être l'unité plutôt que la deuxième ou la première décimale. Ceci offre une autre explication plausible de l'utilisation moins répandue de 9 comme deuxième décimale dans les prix en euro : pour les prix reflétant une valeur élevée, un prix psychologique se terminerait plutôt par 9,00, ce que la part importante de prix se terminant par 0 illustre en partie.

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

(2) Bergen M., Chen H. A. and Levy D. (2003), *Making sense of ignoring cents: another implication of rational inattention*, mimeo.

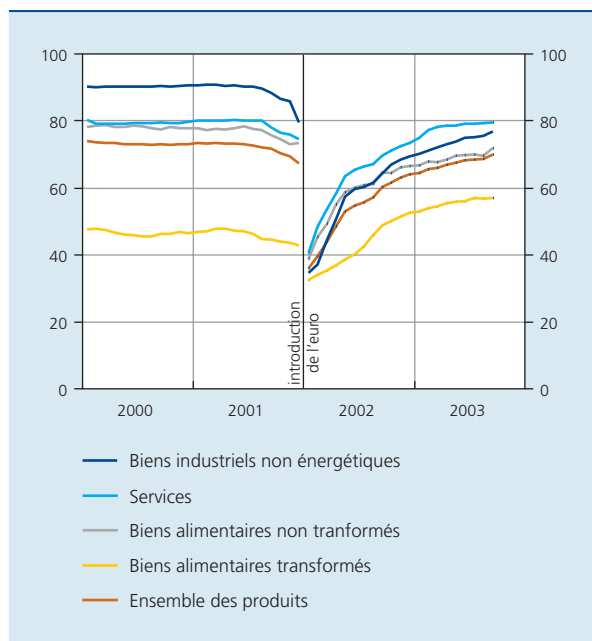
Les différences des pratiques de prix avant et après l'introduction de l'euro en Belgique peuvent aussi s'illustrer par l'analyse des prix attractifs par catégorie de produits. En franc belge déjà, chaque catégorie de produits présentait une sensibilité différente aux prix attractifs, laissant présager des différences d'adaptation.

Ainsi, les biens alimentaires non transformés sont caractérisés par une adaptation lente des prix attractifs, alors que le rythme de changement de prix pour ces produits est relativement élevé (cf. infra). Par ailleurs, l'adaptation des prix des biens industriels non énergétiques est encore plus lente, ce qui s'explique en partie par un rythme de changement de prix parmi les plus bas, malgré une

accélération significative pendant la période du basculement à l'euro (cf. infra).

Par contre, pour les services et les produits alimentaires transformés, l'adaptation semble avoir été plus rapide. Dans les services, en septembre 2003, la part des prix attractifs est comparable à la situation précédant l'introduction de l'euro fiduciaire. Dans le cas des biens alimentaires transformés, la proportion de prix attractifs est supérieure à ce qu'elle était avant l'introduction de l'euro, ce qui apporte un argument en faveur de l'existence de différences de pratiques de prix entre les deux régimes monétaires. Une des explications de la proportion plus élevée de prix attractifs en euro pour les biens alimentaires

GRAPHIQUE 2 PROPORTION DE PRIX ATTRACTIFS PAR PRODUITS⁽¹⁾
(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

(1) À l'exclusion des prix avec décimales en franc belge et des prix avec plus de deux décimales en euro, chiffres non pondérés.

transformés est la plus grande disponibilité de prix attractifs en euro. En effet, en euro, il y a pour une même fourchette de valeurs plus de prix, et plus de prix attractifs, qu'en franc belge. Ainsi, entre 1 et 40 francs belges il y a 40 prix possibles, dont 11 prix attractifs, alors qu'en euro il y a 100 prix possibles, dont 39 prix attractifs.

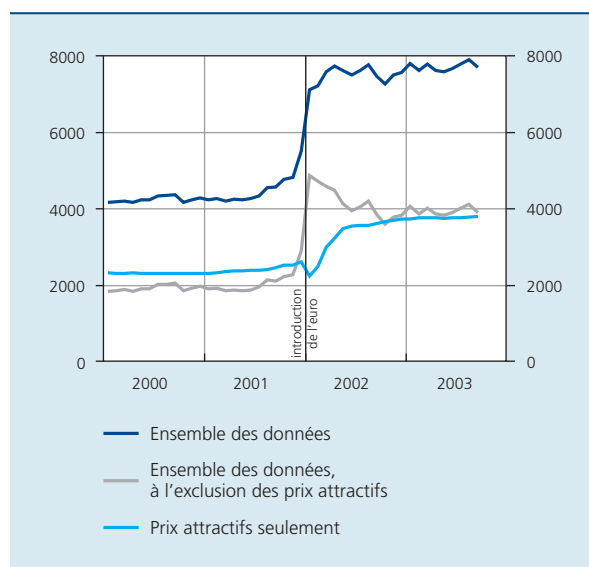
Ce phénomène est sans doute important dans la catégorie des biens alimentaires transformés, qui comporte beaucoup de prix reflétant une valeur assez faible, mais il pourrait toucher aussi d'autres catégories. En effet, l'augmentation du nombre de prix attractifs disponibles réduit la distance entre deux prix attractifs qui se suivent, permettant un choix plus fin du prix adéquat dans le cas de produits pour lesquels une différence de quelques centimes est proportionnellement importante.

Par ailleurs, les différences de pratiques de prix sont effectivement aussi influencées par le degré d'utilisation de la gamme des prix disponibles. De l'analyse du nombre de prix distincts observés dans la base de données, sans tenir compte des produits auxquels ceux-ci correspondent, il est possible d'inférer certaines conclusions quant à l'utilisation de la gamme des prix. Le nombre de prix distincts est passé d'environ 4.200 en 2000 à environ 7.500 à

partir de 2002, c'est-à-dire que près de 1,8 fois plus de prix distincts ont été observés dans la base de données à partir de 2002. C'est cependant inférieur à l'augmentation du nombre de prix possibles, qui a été multiplié par environ 2,5 avec le passage à l'euro (40 prix possibles en franc belge contre 100 en euro entre 0,01 et 1,00 euro). On peut donc en déduire que le degré d'utilisation de la gamme des prix disponibles est inférieur en euro à ce qu'il était en franc. De même, en ce qui concerne les prix attractifs distincts, on constate que leur nombre est passé d'environ 2.300 en 2000 à 3.300 en 2002, soit environ 1,6 fois plus. Ceci signifie qu'un plus grand nombre de prix définis comme attractifs ne sont en fait pas utilisés, puisque le nombre de prix attractifs théoriquement utilisables est également 2,5 fois plus élevé qu'en franc. Autrement dit, la moindre précision des prix en franc poussait les entreprises à une utilisation plus intense de la gamme des prix.

L'évolution du nombre de prix distincts offre également plusieurs enseignements sur l'adaptation des prix à la suite de l'introduction de l'euro. Le nombre de prix distincts présente en effet une évolution remarquable : à partir de juillet 2001 une hausse progressive est observée, suivie en janvier 2002 d'un saut important, qui illustre parfaitement le changement de régime que constitue le passage à l'euro. À un niveau plus détaillé, on remarque

GRAPHIQUE 3 NOMBRE DE PRIX DISTINCTS OBSERVÉS DANS LA BASE DE DONNÉES⁽¹⁾
(prix en franc jusque 2001 et en euro à partir de 2002)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

(1) Le nombre de prix distincts est calculé sur la base des 100.000 prix relevés mensuellement considérés globalement, sans tenir compte des produits auxquels ils correspondent.

que la hausse amorcée en 2001 est, jusqu'en janvier 2002, attribuable en priorité à la hausse du nombre de prix distincts non attractifs : il s'agit en 2001 des premiers prix fixés en euro mais encore exprimés en franc dans la base de données, et en janvier 2002, des prix encore fixés en franc, mais convertis en euro. Par la suite, la hausse du nombre de prix attractifs distincts compense la baisse du nombre de prix non attractifs distincts, au fur et à mesure que la fixation des prix est adaptée au nouvel environnement que représente l'euro.

Après le dernier trimestre 2002 peu de changements du nombre de prix distincts et du nombre de prix attractifs distincts sont observés, ce qui pourrait être interprété – sans doute à tort – comme la fin de l'adaptation des prix. Pourtant, l'évolution de la proportion des prix attractifs suggère que l'adaptation s'est poursuivie jusques et y compris septembre 2003, la dernière période observée. La relative stabilité du nombre de prix distincts depuis la fin de 2002 serait plutôt le signe que les nouveaux outils de base pour la fixation des prix – les palettes des prix parmi lesquelles effectuer un choix – dans le nouveau régime sont en place, bien que les prix de tous les produits ne soient pas encore durablement adaptés à ces nouvelles palettes.

2. Évolution des fréquences de changements de prix

L'étude de la fréquence des changements de prix permet d'apporter un éclairage supplémentaire à l'analyse de l'adaptation des prix convertis en euro. En particulier, elle permet de vérifier l'hypothèse d'un regroupement des changements de prix découlant de la théorie des coûts de menu⁽¹⁾ (*menu costs*). Étant donné l'existence de coûts fixes liés aux changements de prix, le passage à l'euro, qui contraint toutes les entreprises à changer leurs prix, devrait entraîner un regroupement de changements de prix qui ne sont pas nécessairement liés à l'introduction de l'euro. De la sorte, les entreprises minimiseraient les coûts de modification des prix. L'absence d'une telle concentration pourrait être interprétée comme une réfutation des modèles de coûts de menu.

Afin d'obtenir une image cohérente de la fréquence des changements de prix, il est nécessaire de ne considérer que des produits strictement comparables. En conséquence ont été retenus les produits X observés dans un magasin Y, dont ni l'adresse ni l'enseigne n'a changé entre deux périodes de comparaison. Un changement de

prix est comptabilisé comme tel si une différence de prix est observée pour un produit entre ces deux périodes. Cette définition, qui exclut les observations où le produit n'est pas strictement identique, conduit certes à une perte de données, mais celle-ci reste relativement faible. Par ailleurs, le cas échéant, la comparaison des prix en euro avec les prix en franc belge a été effectuée en euro, compte tenu des règles de conversion officielles du franc belge en euro.

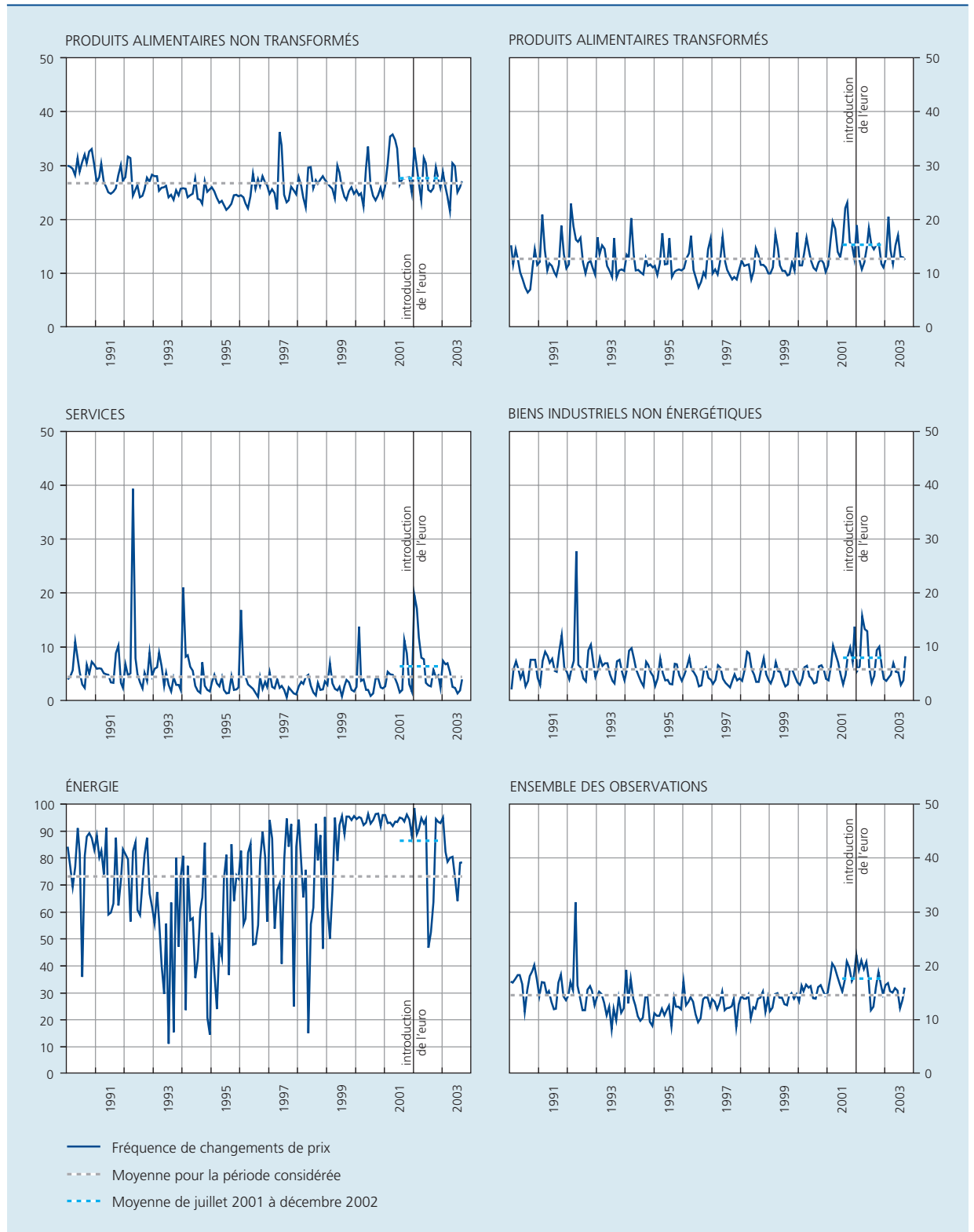
Deux approches ont été retenues. La première reprend les fréquences de changements de prix mensuelles, soit la proportion de prix qui changent par rapport au mois précédent, alors que la seconde reprend les fréquences de changement de prix annuelles, soit la part des prix modifiés par rapport au mois correspondant de l'année précédente. Cette deuxième approche conduit à une perte plus importante de données puisque la définition impose qu'un produit X dans un magasin Y soit encore observé douze mois plus tard. Par contre, elle présente l'avantage d'exclure l'effet des promotions temporaires, de même que d'autres facteurs temporaires qui semblent brouiller quelque peu l'analyse en introduisant un bruit statistique important.

Pour ce qui est des produits alimentaires non transformés et des produits énergétiques, le nombre de changements de prix observés en janvier 2002 ne diffère guère des observations historiques, surtout si l'on prend en compte le fait que ce nombre a, par le passé aussi, fortement varié d'un mois à l'autre dans ces catégories.

La fréquence élevée et, par ailleurs, très fluctuante des changements de prix de ces produits est en soi compatible avec la théorie des coûts de menu. Ces produits subissent en effet fréquemment de substantiels chocs sur les prix consécutifs à des variations de l'offre et, dans ce cas, l'avantage résultant d'une adaptation des prix est plus important que les coûts (de menu) résultant de celle-ci. Ainsi, un très grand nombre de changements de prix ont certes été observés pour les produits alimentaires non transformés en janvier 2002, mais cette évolution semble essentiellement imputable à la forte augmentation des prix des légumes, qu'ils aient été cultivés en Belgique ou importés, à la suite des mauvaises conditions climatiques qui sévissaient à l'époque sur l'ensemble de l'Europe. Le nombre important de changement de prix observé de février à juin 2001 résulte également en partie de mauvaises conditions climatiques, mais surtout de la crise dans le secteur de la viande.

(1) Par analogie à l'adaptation nécessaire des menus dans les restaurants.

GRAPHIQUE 4 PROPORTION DES PRIX MODIFIÉS PAR RAPPORT AU MOIS PRÉCÉDENT
(pourcentages)



Sources: SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie; BNB.

La fréquence des adaptations de prix est traditionnellement inférieure pour les produits alimentaires transformés, les services et les biens industriels non énergétiques que pour les produits alimentaires non transformés et les produits énergétiques. Toutefois, le nombre de hausses de prix observées en janvier 2002 a été nettement plus élevé que la moyenne enregistrée durant la période allant de janvier 1990 à septembre 2003 pour les services et les biens non énergétiques. Ce fut moins le cas pour les produits alimentaires transformés. Dans le contexte de la théorie des coûts de menu, il convient cependant d'apporter deux nuances importantes à cette concentration des changements de prix en janvier 2002.

Premièrement, il est remarquable qu'elle n'est pas tout à fait en rapport avec l'événement majeur que représente pour l'ensemble de l'économie l'introduction de l'euro en janvier 2002. C'est particulièrement vrai en comparaison de l'évolution des changements de prix lors de réformes de la TVA, comme en avril 1992, et dans une moindre mesure en janvier 1994 et 1996 ou en février 2000 dans les services⁽¹⁾.

Deuxièmement, le nombre d'adaptations de prix n'a pas seulement progressé en janvier 2002, mais aussi, généralement, pendant les mois qui ont précédé le passage à la monnaie unique et ceux qui ont suivi. Il apparaît en effet, pour chacune de ces trois catégories de produit, que le nombre moyen de changements de prix a été supérieur durant la période allant de juillet 2001 à décembre 2002 (et pas seulement en janvier 2002) à la moyenne calculée sur une plus longue période.

L'absence de concentration massive de changements de prix en janvier 2002 pourrait conduire à réfuter l'adéquation des modèles dits de coûts de menu. Toutefois, étant donné l'application progressive du double affichage dès 2001 et son abandon progressif après janvier 2002, les changements d'étiquettes n'ont pas été concentrés exclusivement au moment du passage à l'euro, mais ils ont également été étalés sur les mois qui ont précédé et suivi le basculement. Dès lors, l'étalement dans le temps des changements de prix reste compatible avec les théories de coûts de menu, bien qu'il puisse exister d'autres frictions dans la formation des prix pouvant également expliquer un tel phénomène, notamment la difficulté qu'il peut y avoir à fixer un prix dans une nouvelle monnaie. En effet, le coût le plus élevé lors de la fixation des prix en général, et dans le cas de l'introduction de l'euro en particulier, pourrait ne pas être celui du changement des étiquettes, mais plutôt celui qui est associé au calcul des nouveaux prix et à l'acquisition et la gestion de l'information nécessaire à ce calcul⁽²⁾.

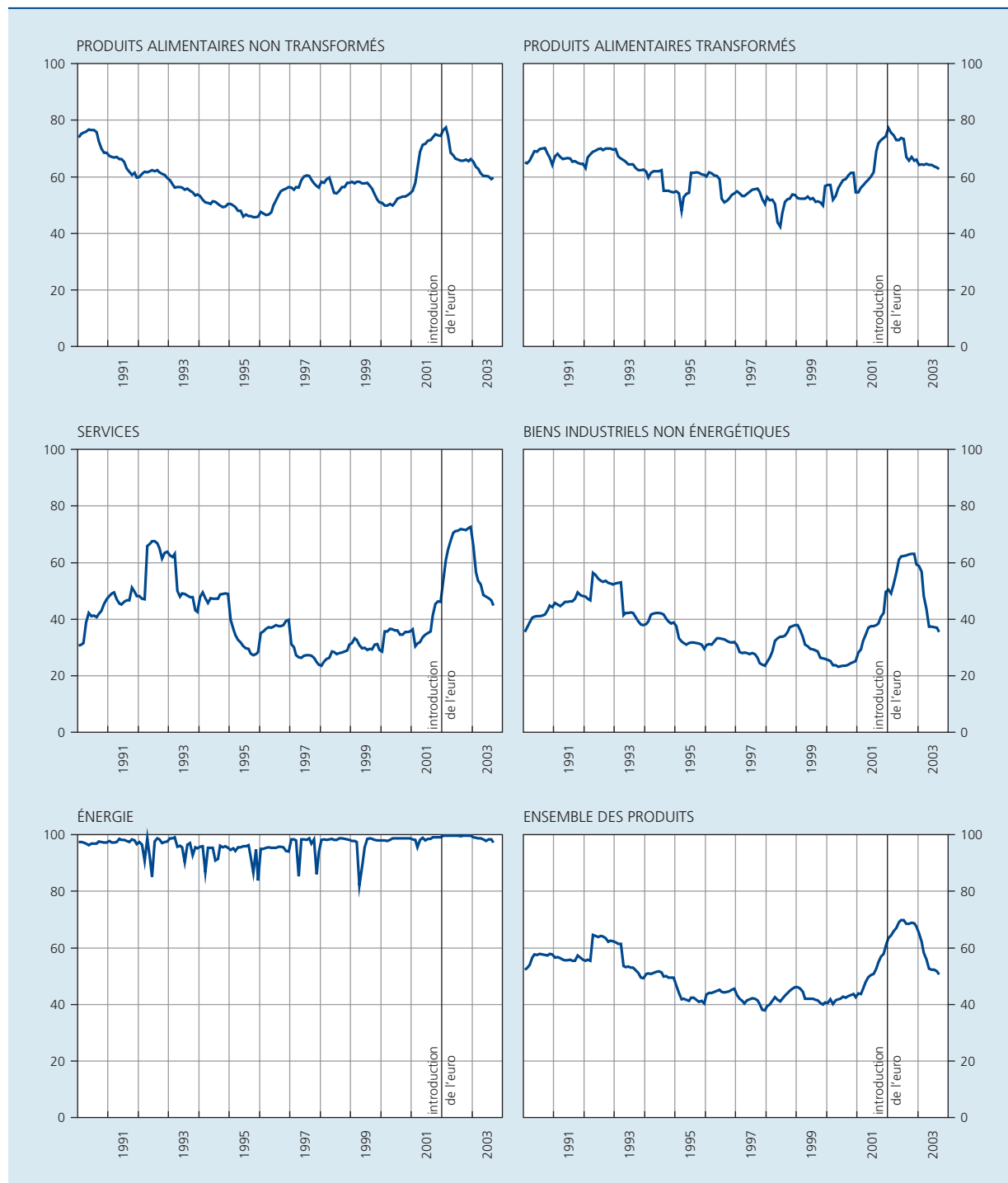
Une seconde approche pour l'analyse de l'évolution de la fréquence des changements des prix est de considérer les prix qui changent à un an d'écart. Vue sur cette période plus longue, qui n'est pas influencée par des phénomènes temporaires, l'incidence de l'introduction de l'euro sur l'adaptation des prix semble mieux mise en évidence. Cette approche confirme que le nombre de changements de prix des produits énergétiques n'a rien de particulier. En revanche, la progression du nombre de changements à un an d'écart est, à l'occasion du passage à la monnaie unique, marquée dans le cas des produits alimentaires transformés et, plus encore, dans celui des biens industriels non énergétiques et des services. Dans le cas des produits alimentaires non transformés, la hausse observée du nombre de changement de prix précède l'introduction de l'euro et, comme mentionné plus haut, est imputable aux chocs d'offre qui ont affecté le prix de ces produits – de la viande en particulier – au début de 2001.

Les différences décrites plus haut, en matière de concentration des changements de prix, entre le passage à l'euro, d'une part, et les modifications des taxes indirectes, d'autre part, apparaissent aussi clairement dans cette approche. Alors qu'une modification des taxes indirectes influence le nombre de variations annuelles enregistrées presque exclusivement pendant une période d'un an exactement, les répercussions du passage à la monnaie unique sur le nombre de changements de prix sont, ici aussi, étalées sur un laps de temps nettement plus long, qui commence dès la mi-2001. Comme les variations à un an d'écart présentent, par définition, la particularité de prendre en compte toutes les variations de prix observées durant une période de douze mois, quel que soit le mois où elles se sont produites, elles conviennent mieux pour illustrer l'étendue d'un processus progressif d'ajustement. Il n'est donc pas étonnant que cette approche montre des différences nettes par rapport au régime normal et même par rapport à des périodes caractérisées par des modifications des taxes indirectes.

(1) La réforme d'avril 1992 s'inscrivait dans le processus d'harmonisation européenne et comprenait aussi bien des hausses de TVA (par exemple, de 17 à 19,5 p.c. pour certains produits) que des baisses de TVA (par exemple, de 25 à 19,5 p.c. pour d'autres produits). Au terme de cette réforme qui a eu une incidence pour de nombreux produits, il restait trois taux différents : 6, 12 et 19,5 p.c. Les réformes de 1994 et 1996 ont consisté en une augmentation du taux de 19,5 p.c. qui est ainsi passé à 20,5 p.c. puis à 21 p.c. Le changement de TVA de février 2000 ne concernait que les services intensifs en main-d'œuvre, où certains taux ont été ramenés à 6 p.c.

(2) Pour une comparaison des incidences macroéconomiques des imperfections du processus décisionnel avec les incidences des imperfections des variations de prix proprement dites, on se référera à Mankiw, N.G. and Reis R. (2002), *Sticky decisions versus sticky prices: A proposal to replace the Neo Keynesian Phillips Curve*, Quarterly Journal of Economics 117 (4), pp. 1295-1328.

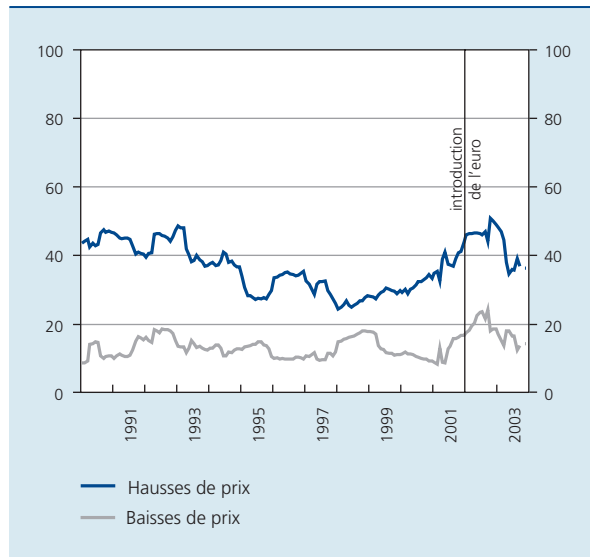
GRAPHIQUE 5 PROPORTION DES PRIX MODIFIÉS PAR RAPPORT AU MOIS CORRESPONDANT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie ; BNB.

GRAPHIQUE 6 FRÉQUENCE DES HAUSSES ET DES BAISSSES DE PRIX PAR RAPPORT AU MOIS CORRESPONDANT DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE : ENSEMBLE DES PRODUITS

(pourcentages)



Sources : SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie ; BNB.

Par ailleurs, on constate que les changements de prix ne correspondent pas uniquement à des hausses de prix. Au contraire, la fréquence des baisses de prix sur douze mois s'élève à 13,5 p.c. en moyenne. Bien qu'au cours des années nonante les hausses et les baisses de prix semblent se compenser, ce n'est plus le cas pendant la période avant et après le basculement à l'euro.

La période qui précède l'introduction de l'euro, à partir de la seconde moitié de 2001, est en effet caractérisée par une augmentation des hausses et des baisses de prix, traduisant l'adaptation progressive des prix en franc vers les prix en euro. L'accentuation concomitante du nombre de hausses et de baisses de prix témoigne également que, lors du basculement à l'euro, les prix n'ont pas uniquement été adaptés à la hausse. Le maintien de fréquences élevées de changements de prix après le mois de janvier 2002 traduit, quant à lui, le processus de recherche de nouveaux prix attractifs en euro par les entreprises. La réduction des fréquences de changements de prix observée à la fin de la période semble indiquer un retour à une situation plus normale.

Conclusion

Le passage à l'euro fiduciaire et l'abandon progressif de la monnaie nationale semblent conduire à des politiques en matière de fixation des prix par les entreprises différentes de celles qui existaient auparavant. C'est ce qui ressort de l'analyse de la proportion des prix attractifs et de l'augmentation du nombre de prix distincts, qui va de pair avec une moindre utilisation de la gamme des prix disponibles.

En ce qui concerne le regroupement des changements de prix lors de l'introduction de l'euro, l'étalement dans le temps de ceux-ci n'est qu'à première vue en contradiction avec les théories de coûts de menu. L'étalement des changements de prix pourrait en effet résulter de l'échelonnement des changements d'étiquettes liés à l'application progressive, puis à l'abandon progressif, du double affichage. Toutefois d'autres frictions dans la formation des prix, comme les coûts liés au calcul et au choix des prix, qui incorporent par exemple d'importants coûts d'information demandant un temps d'assimilation, peuvent également expliquer ce phénomène.

Finalement, il semble que le processus d'adaptation des prix n'est peut-être pas encore tout à fait achevé après vingt et un mois, bien que la majeure partie de l'adaptation ait effectivement été réalisée.

Résultats des sociétés non financières en 2002

A. Hermesse *

La Revue économique du 4^{ème} trimestre étudie traditionnellement l'évolution des résultats des sociétés non financières en Belgique. Au moment où l'étude a été réalisée, la Centrale des bilans disposait d'un échantillon suffisamment représentatif des états comptables pour 2002. Une présentation fiable des résultats peut déjà être proposée.

Les sociétés non financières qui font l'objet de cette analyse constituent une population hétérogène au sein de laquelle on constate des évolutions divergentes. Une classification de ces sociétés s'impose, selon le secteur auquel elles appartiennent, et selon leur taille.

Cet article est organisé en deux parties. La première est consacrée aux caractéristiques et à la représentativité des données utilisées. La seconde partie quant à elle présente d'abord l'évolution des principaux postes du compte de résultats, laquelle est mise en relation avec le contexte conjoncturel qui a prévalu en 2002. Cette évolution est détaillée selon les branches d'activité et la taille des entreprises (petites ou grandes). Ensuite, une analyse de l'évolution et de la distribution de quelques ratios financiers pour l'ensemble des sociétés non financières ainsi que pour chaque secteur est fournie. Enfin, la santé financière des principales branches d'activité est illustrée au moyen d'octogones de positionnement.

Le bilan social, que les entreprises sont tenues de publier dans leurs comptes annuels depuis l'exercice 1996, fait l'objet d'un article distinct dans ce numéro de la Revue économique.

1. Caractéristiques et représentativité des données utilisées

1.1 Échantillon constant

Selon le code des sociétés, les gérants ou les administrateurs des sociétés sont tenus de soumettre les comptes annuels pour approbation à l'assemblée générale dans les six mois suivant la date de clôture de l'année comptable. Ces comptes annuels approuvés doivent ensuite être déposés auprès de la Centrale des bilans, dans les trente jours qui suivent l'approbation des comptes.

Une fois les comptes annuels déposés, la Centrale effectue des contrôles arithmétiques et logiques, et apporte, le cas échéant, des corrections afin de satisfaire aux normes de qualité retenues. Une première analyse des chiffres de 2002 a dès lors été possible dès la fin de l'été 2003. À ce moment-là, tous les comptes relatifs à l'exercice comptable de l'année antérieure n'étaient pas encore déposés. Un échantillon constant d'entreprises est pour cette raison nécessaire pour l'analyse des résultats de 2002. Celui-ci inclut les entreprises non financières dont les comptes clôturés en 2001 et en 2002 ont été déposés et introduits dans la base de données au plus tard le 31 août 2003⁽¹⁾.

* L'auteur remercie V. Hendrichs, J.M. Troch et G. van Gastel pour leurs commentaires.

(1) Les entreprises qui ont changé de catégorie de taille (voir infra) entre 2001 et 2002 ne figurent pas dans l'échantillon constant. Il en va de même pour les entreprises qui n'ont pas publié des comptes relatifs à un exercice de douze mois ou qui n'ont pas satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires effectués par la Centrale de bilans.

Les amendes administratives⁽¹⁾ prévues en cas de dépôt tardif des comptes annuels ont été introduites par la loi-programme du 8 avril 2003. Leur entrée en vigueur pour la première fois pour les comptes annuels clôturés le 31 décembre 2002 a eu un effet bénéfique sur la rapidité du dépôt de ces comptes. L'échantillon constant utilisé pour cet article est donc nettement plus important que lors des études précédentes.

1.2 Regroupements par secteur

Une première distinction peut être établie suivant le secteur dans lequel les sociétés non financières exercent leur activité principale. La nomenclature NACE-BEL, dans laquelle les activités sont codifiées par deux chiffres, permet d'identifier 21 secteurs. Ceux-ci sont présentés à l'annexe 1.

Un certain défaut de représentativité est inévitable lors de l'attribution d'un code NACE à une entreprise, car elle ne peut faire partie que d'une seule branche, même si elle exerce plusieurs activités correspondant à des codes NACE-BEL différents. Cependant, ce défaut de représentativité est limité, car les entreprises sont systématiquement classées dans le secteur se rapprochant le plus de leur activité principale.

1.3 Regroupements selon la taille des sociétés

Une seconde distinction peut être opérée parmi les entreprises suivant qu'elles sont considérées comme petites ou grandes.

L'article 15 du code des sociétés offre aux entreprises la possibilité de déposer un schéma abrégé de leurs comptes annuels au lieu d'un schéma complet, pour autant qu'elles ne dépassent pas plus d'un des critères qui suivent :

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

sauf si :

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

Le type de schéma déposé ne permet pas d'établir une distinction stricte entre les grandes et les petites entreprises, parce que :

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

En 2001, année pour laquelle la population est très large (214.629 entreprises non financières⁽⁴⁾), 14.935 entreprises ont déposé un schéma complet et 199.694 un schéma abrégé. Sur les 14.935 entreprises non financières ayant déposé un schéma complet, 6.655 entreprises (soit 44,6 p.c.) ne dépassaient pas les critères de l'article 15 du code des sociétés. Sur les 199.694 entreprises ayant déposé un schéma abrégé, 295 (0,15 p.c.) dépassaient les critères. Ce dernier pourcentage est selon toute vraisemblance sous-estimé puisque le critère du chiffre d'affaires n'a pas pu être vérifié pour toutes les entreprises dans la mesure où la mention de celui-ci est facultative dans les comptes abrégés.

En termes relatifs⁽⁵⁾, ce sont surtout les petites entreprises des secteurs de l'immobilier, des services aux entreprises et aux particuliers et des industries extractives qui ont eu tendance à déposer, en 2001, un schéma complet plutôt qu'un schéma abrégé.

(1) Le montant de l'amende s'élève à 200 euros par mois de retard, tout mois commencé étant compté comme entier, avec un maximum de 1.200 euros. Le montant de l'amende est toutefois réduit à 60 euros par mois de retard, avec un maximum de 360 euros pour les entreprises qui déposent un schéma abrégé.

(2) Le nombre moyen annuel de travailleurs est la moyenne du nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel à la fin de chaque mois de l'exercice comptable considéré, exprimé en équivalents temps plein.

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

(4) Soit les entreprises ayant publié un exercice comptable de douze mois (afin de vérifier le critère de chiffre d'affaires annuel) et ayant satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires effectués par la Centrale des bilans.

(5) Voir annexe 2.

Dès lors, dans le cadre de cet article, la distinction entre grandes et petites entreprises n'est pas établie sur la base du type de schéma déposé. Opérer de la sorte entraînerait des difficultés d'interprétation des distributions des ratios financiers. Pour cette raison, les petites entreprises ayant déposé un schéma complet ont été classées dans le groupe des petites entreprises, dans la mesure où près de 44,6 p.c. des schémas complets déposés en 2001 sont, en réalité, relatifs à des petites entreprises. Par ailleurs, puisque les grandes entreprises déposant un schéma abrégé ne sont pas nombreuses et ne représentent en définitive que des cas limites de dépassement des critères de taille, il a été décidé de laisser ces « grandes entreprises » au sein du groupe des petites entreprises.

1.4 Représentativité de l'échantillon constant

L'échantillon utilisé pour estimer les résultats de 2002⁽¹⁾ comprend 126.836 entreprises, soit 55,4 p.c. du nombre total des comptes annuels déposés en 2001⁽²⁾. Le taux de représentativité mesuré par rapport au total bilantaire s'élève à 89,3 p.c.

(1) Figurent dans l'échantillon constant les entreprises qui ont clôturé, en 2001 et en 2002, un exercice comptable de douze mois, pour autant que :

- les deux exercices comptables satisfassent aux contrôles de qualité supplémentaires de la Centrale des bilans;
- les comptes aient été déposés et introduits dans la base de données au plus tard le 31 août 2003;
- les deux dépôts concernent une même taille d'entreprise.

(2) C'est-à-dire le nombre de sociétés non financières dont les comptes ont été clôturés en 2001 et qui ont satisfait aux contrôles de qualité supplémentaires de la Centrale des bilans (quelle que soit la durée de l'exercice). Le recours aux comptes clôturés en 2001 s'explique par le fait qu'au moment de l'analyse, il n'était pas encore possible de connaître avec précision le nombre de comptes clôturés en 2002.

TABLEAU 1 REPRÉSENTATIVITÉ DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT

	Ensemble des sociétés non financières en 2001			Sociétés de l'échantillon en 2002			Représentativité, en p.c., de l'échantillon utilisé pour l'analyse des résultats de 2002
	Total	Grandes entreprises	Petites entreprises	Total	Grandes entreprises	Petites entreprises	
Nombre d'entreprises (unités)	229.005	8.608	220.397	126.836	6.628	120.208	55,4
Nombre d'entreprises (p.c.)					77,0	54,5	
dont							
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture	4.847	51	4.796	2.691	34	2.657	55,5
Industries extractives	217	32	185	135	26	109	62,2
Industries alimentaires et du tabac	3.306	429	2.877	1.858	335	1.523	56,2
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure	1.954	271	1.683	1.187	215	972	60,7
Bois	1.074	69	1.005	646	54	592	60,1
Papier et imprimerie	3.725	261	3.464	2.150	214	1.936	57,7
Chimie	1.435	439	996	935	365	570	65,2
Métal	5.014	550	4.464	3.053	440	2.613	60,9
Équipements électriques et électroniques	1.405	167	1.238	850	140	710	60,5
Matériel de transport	561	104	457	349	85	264	62,2
Autres industries manufacturières	3.302	365	2.937	2.003	300	1.703	60,7
Énergie et eau	138	66	72	99	58	41	71,7
Construction	24.540	570	23.970	13.021	474	12.547	53,1
Commerce de détail	38.056	710	37.346	19.567	540	19.027	51,4
Commerce de gros	32.468	2.256	30.212	18.692	1.690	17.002	57,6
Horeca	13.100	86	13.014	5.543	69	5.474	42,3
Transports	9.326	563	8.763	5.294	434	4.860	56,8
Postes et télécommunications	757	64	693	307	46	261	40,6
Activités immobilières	24.718	245	24.473	16.011	176	15.835	64,8
Services aux entreprises	50.695	1.219	49.476	28.274	865	27.409	55,8
Services aux particuliers	8.367	91	8.276	4.171	68	4.103	49,9
Total du bilan (millions d'euros)	779.709	634.900	144.809	696.225	602.210	94.015	89,3

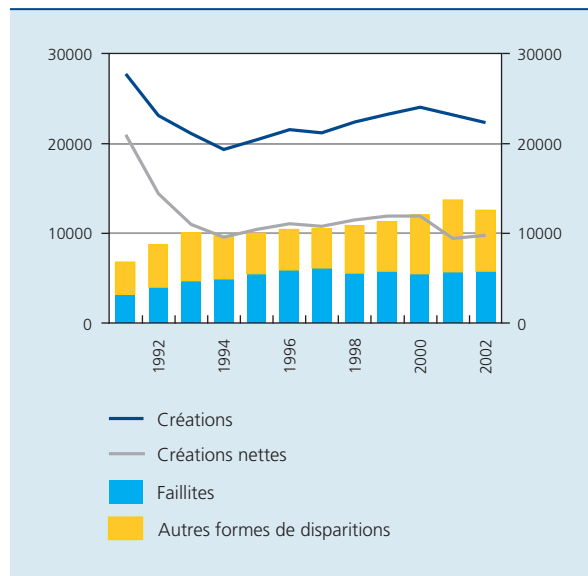
Le tableau 1 montre également que les grandes entreprises sont, en termes relatifs, mieux représentées dans l'échantillon constant que les petites entreprises (77 p.c. des grandes, contre 54,5 p.c. des petites entreprises). Le biais dû à l'utilisation d'un échantillon pour l'extrapolation pourrait dès lors être plus important pour les petites entreprises, qui sont moins bien représentées. De tous les secteurs, celui de l'énergie et de l'eau reste le seul à comprendre davantage de grandes entreprises que de petites entreprises dans son échantillon.

L'extrapolation à partir d'un échantillon constant peut comporter un certain biais dans la mesure où la méthode ne prend en considération que les sociétés qui ont remis des comptes annuels portant sur des exercices de douze mois, excluant par exemple les sociétés créées au cours de 2001 ou en 2002, ou celles qui ont disparu avant la fin de l'année 2002.

Selon les statistiques de la Centrale des bilans, quelque 22.363 entreprises⁽¹⁾ ont été créées en 2002, soit 3,6 p.c. de moins qu'en 2001. En revanche, 12.548 entreprises ont disparu dont 5.789 à la suite d'une faillite. Le nombre de disparitions en 2002 a reculé par rapport à l'année antérieure de 8,8 p.c. Le nombre de faillites quant à lui est en progression de 2,7 p.c. Au total, le nombre de sociétés a donc crû de 9.805 en 2002. Si l'on suppose que l'augmentation nette du nombre d'entreprises est un indicateur de l'évolution de l'activité, cela signifie que les extrapolations réalisées à partir d'un échantillon constant pourraient sous-estimer quelque peu l'évolution de la valeur ajoutée.

(1) Ces résultats concernent l'ensemble des sociétés non financières ainsi que les sociétés n'ayant pu être attribuées à un secteur d'activité en raison de l'absence de code NACE, quelle que soit leur forme juridique.

GRAPHIQUE 1 CRÉATIONS, DISPARITIONS ET CRÉATIONS NETTES D'ENTREPRISES



Source : BNB.

1.5 Efficacité d'un échantillon constant

Une comparaison d'une année à l'autre entre, d'une part, le taux de croissance estimé sur la base de l'échantillon constant et, d'autre part, le taux de croissance finalement observé pour l'ensemble des sociétés non financières permet d'estimer l'efficacité de l'échantillon constant clôturé le 31 août de chaque année.

Le tableau 2 indique que la valeur ajoutée a été surestimée par l'échantillon constant en 2001 (0,7 p.c.), alors qu'au cours des années antérieures, elle a eu tendance à être sous-estimée. Cet écart entre le taux de croissance estimé sur la base de l'échantillon constant et le taux de croissance effectif peut paraître élevé, particulièrement si l'on prend en considération la valeur atteinte en définitive par le taux de croissance effectif (1,9 p.c.). La surestimation de la croissance en 2001 est attribuable à une sous-estimation de 0,56 p.c. de la valeur ajoutée de 2000. En revanche, la valeur ajoutée de 2001 n'a été surestimée que de 0,08 p.c. Sur la période 1998-2001, les résultats nets d'exploitation ont été plus stables que les résultats financiers, ce qui est assez logique, puisque ces derniers concernent des montants inférieurs aux résultats nets d'exploitation. Quant aux résultats exceptionnels, ils n'ont pas été représentés dans le tableau 2, car ils sont généralement concentrés sur un petit nombre d'entreprises et se composent de charges et de produits non récurrents, dont les mouvements d'une année à l'autre

TABEAU 2 DIFFÉRENCE ENTRE LE TAUX DE CROISSANCE ESTIMÉ SUR LA BASE DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT ET DU TAUX DE CROISSANCE EFFECTIF
(pourcentages)

	1998	1999	2000	2001
Valeur ajoutée	-0,4	-0,4	-0,3	0,7
Résultat net d'exploitation	1,4	-0,3	2,4	-1,5
Résultat financier	-12,3	-7,1	9,8	20,3
Résultat courant avant impôts	0,4	-1,0	3,7	3,8
Résultat net avant impôts	-2,3	-4,8	3,4	4,4
Résultat net après impôts	-3,6	4,9	4,5	5,2

Source : BNB.

peuvent être irréguliers. La présence ou l'absence d'une entreprise dans l'échantillon constant peut influencer significativement l'extrapolation des résultats exceptionnels. Cette dernière est dès lors hasardeuse. Pour cette raison, il a été décidé de ne pas l'effectuer et d'ajouter simplement au résultat courant avant impôts, les résultats exceptionnels déjà enregistrés à la date de clôture de l'échantillon.

2. Résultats des sociétés non financières en 2002

2.1 Principales composantes des résultats des sociétés non financières et contexte conjoncturel

Comme 2001, l'année 2002 a été décevante sur le plan économique. La situation économique dans le monde, en Europe et en Belgique a été caractérisée en 2002 par une incertitude exceptionnellement élevée, consécutive notamment à la suite de la correction boursière et à la perspective d'une guerre en Irak, autant d'événements qui ont continué à peser sur la confiance des entrepreneurs et des consommateurs.

Le tableau 3 indique que l'activité économique n'a crû que de 0,7 p.c. en 2002, bien loin du taux de 3,7 p.c. enregistré en 2000. Cette croissance modeste du PIB n'a pas dépassé celle de 2001. Tant la demande externe que la demande interne ont été touchées. Les investissements des entreprises ont nettement reculé et la croissance des exportations de biens et de services s'est à nouveau affaiblie en 2002.

L'inflation, mesurée par l'indice des prix à la consommation harmonisé, s'est, quant à elle, établie à 1,6 p.c. en moyenne sur l'année, contre 2,4 p.c. en 2001⁽¹⁾. Le taux de chômage, qui avait fortement baissé depuis 1998, s'est remis à progresser en 2002, pour atteindre 7,3 p.c. de la population active.

Dans ce contexte, la valeur ajoutée totale créée par les sociétés non financières et estimée sur la base des comptes annuels a atteint 125,5 milliards d'euros en 2002⁽²⁾, soit une hausse nominale de 1,8 p.c., contre 1,9 p.c. en 2001, très en deçà de la croissance de 7,6 p.c. enregistrée en 2000.

La valeur ajoutée créée par les entreprises se compose du résultat net d'exploitation, des frais de personnel, des autres charges d'exploitation (notamment les impôts et taxes sur l'exercice d'exploitation, les coûts de restructuration), ainsi que des amortissements et des provisions. Les frais de personnel en constituent traditionnellement le poste principal. En 2002, ils ont représenté 61,1 p.c. de la valeur ajoutée. Par rapport à 2001, ils sont en augmentation de 4,2 p.c. Par ailleurs, les autres charges d'exploitation ont reculé de 2,5 p.c. alors que les amortissements, les réductions de valeur et les provisions ont baissé de 0,9 p.c. Les coûts totaux liés à l'activité ont ainsi progressé de 2,5 p.c. et ont donc crû davantage que la valeur ajoutée.

(1) Source : Eurostat.

(2) Voir tableau 4.

TABLEAU 3 PIB ET PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES, AUX PRIX DE 2000

(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente, données corrigées des variations saisonnières et des effets calendaires)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Dépenses de consommation finale des particuliers	2,0	3,1	2,3	3,4	0,9	0,4 ⁽²⁾
Dépenses de consommation finale des administrations publiques	0,4	1,1	3,5	2,7	2,5	1,9 ⁽²⁾
Formation intérieure brute de capital	7,5	5,7	1,8	4,3	-2,6	1,6
Formation brute de capital fixe	8,0	3,6	4,6	3,5	0,5	-2,2
Entreprises, indépendants et ISBL	7,9	5,2	2,5	4,6	2,5	-2,2
Logements	10,4	0,2	5,7	0,9	-0,6	-3,3
Administrations publiques	1,7	0,0	19,4	2,0	-12,4	1,6
Variation des stocks ⁽¹⁾	-0,1	0,5	-0,6	0,2	-0,7	0,8
Exportations nettes de biens et services ⁽¹⁾	1,0	-1,0	0,8	0,4	0,2	-0,3
Exportations totales	6,1	5,7	5,4	8,6	1,3	0,8
Importations totales	4,9	7,3	4,5	8,4	1,1	1,1
PIB au prix du marché	3,7	2,1	3,2	3,7	0,7	0,7 ⁽²⁾

Source : ICN.

(1) Le pourcentage indiqué correspond à la contribution à la variation du PIB.

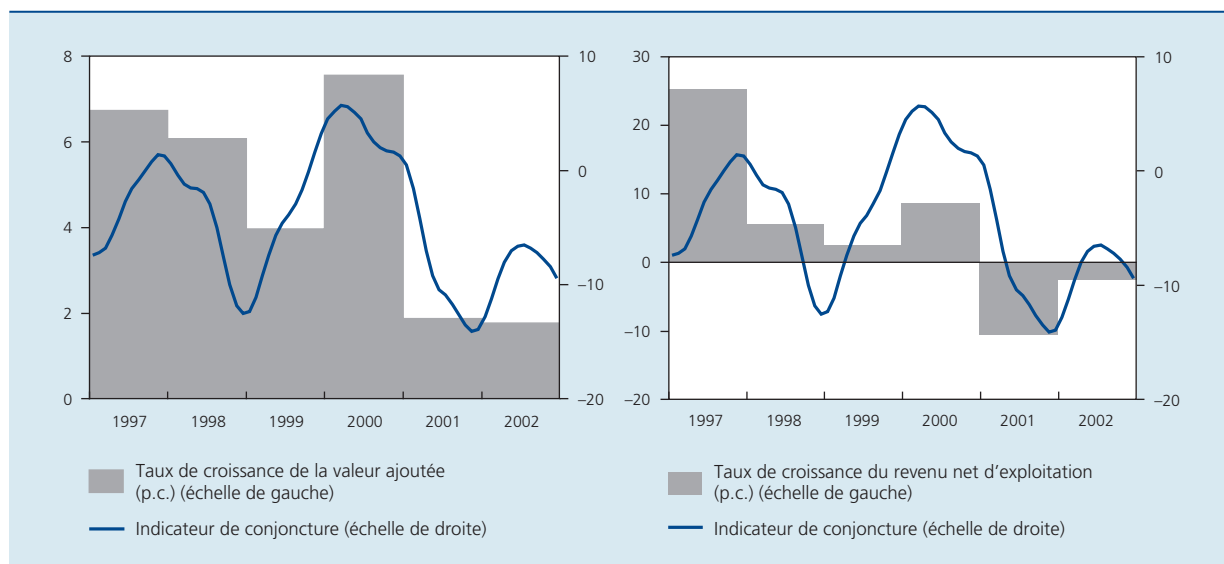
(2) Ces chiffres sont influencés par la reclassification en 2002 des entreprises publiques de radiotélévision du secteur des sociétés non financières vers celui des administrations publiques.

TABLEAU 4 PRINCIPALES COMPOSANTES DU COMPTE DE RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES

	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée	
	1998	1999	2000	2001	2002 e	2002 e	2002 e	
Valeur ajoutée	6,1	4,0	7,6	1,9	1,8	125.537	100,0	
Frais de personnel	(-)	5,1	5,1	6,0	3,7	4,2	76.674	61,1
Autres charges d'exploitation	(-)	19,8	-2,5	11,4	7,5	-2,5	6.774	5,4
Amortissements, réductions de valeur et provisions	(-)	6,0	3,6	10,2	5,0	-0,9	25.429	20,3
Total des charges d'exploitation		6,2	4,3	7,3	4,2	2,5	108.877	86,7
Résultat net d'exploitation		5,5	2,5	8,7	-10,7	-2,7	16.660	13,3
Produits financiers	(+)	-6,8	11,1	38,6	5,3	41,3	53.152	42,3
Charges financières	(-)	-10,4	7,2	33,1	4,4	44,7	44.728	35,6
Résultat financier		42,7	44,4	73,7	9,7	25,9	8.424	6,7
Résultat courant		9,0	7,7	19,5	-5,8	5,3	25.084	20
Résultat exceptionnel ⁽¹⁾		-	-	-	-	-	-1.778	-1,4
Résultat net avant impôts		9,2	19,6	4,3	-10,0	-7,9	23.306	18,6
Impôts sur le résultat	(-)	8,1	10,1	11,5	-0,4	-5,6	6.102	4,9
Résultat net après impôts		9,6	22,5	2,3	-12,8	-8,7	17.204	13,7

Source : BNB.

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

GRAPHIQUE 2 RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE CONJONCTURE ET TAUX DE CROISSANCE DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DU RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION

Source : BNB.

La différence entre la valeur ajoutée et les charges d'exploitation totales correspond au résultat net d'exploitation. Celui-ci traduit en général le mieux les performances que les entreprises ont réalisées dans l'exercice de leur activité de base. Le résultat net d'exploitation a atteint 16,66 milliards d'euros en 2002. Ce montant est en recul de 2,7 p.c. par rapport à 2001. Le contexte conjoncturel défavorable de 2002 s'est ainsi répercuté sur le résultat net d'exploitation des sociétés non financières.

De son côté, le résultat courant a augmenté de 5,3 p.c., grâce aux résultats financiers, en progrès de 25,9 p.c. en 2002.

Les impôts sur les résultats des sociétés non financières ont baissé de 5,6 p.c. en 2002. Ce recul est plus important que celui du résultat net d'exploitation, qui constitue de loin la principale composante du revenu imposable des sociétés.

Compte tenu des résultats exceptionnels et des impôts, les sociétés non financières ont enregistré en fin de compte un bénéfice net après impôts de 17.204 millions d'euros en 2002, soit une diminution de 8,7 p.c. par rapport à 2001. Exprimé en pourcentage de la valeur ajoutée, le résultat net après impôts a atteint 13,7 p.c.

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

Il ressort du graphique 2 que, en 2002, l'indicateur de conjoncture⁽¹⁾ a progressé jusqu'au mois de juillet, avant de reculer jusqu'à la fin de l'année. Par ailleurs, tant la croissance de la valeur ajoutée que celle du revenu net d'exploitation exprimées à prix courants semblent suivre, d'une année à l'autre, la même orientation que celle de l'indicateur de conjoncture.

2.2 Résultats par branche d'activité et par taille des entreprises

Les sociétés non financières forment une population hétérogène au sein de laquelle des évolutions parfois très divergentes peuvent être enregistrées. Les tendances observées lors de l'analyse des résultats de l'ensemble des sociétés non financières doivent être affinées suivant, d'une part, la branche d'activité, et d'autre part, la taille des entreprises.

(1) L'indicateur de conjoncture illustré au graphique 2 correspond à l'indicateur synthétique lissé de la Banque nationale.

2.2.1 Résultats par branche d'activité

Le tableau 5 indique l'évolution de la valeur ajoutée et du résultat net d'exploitation des branches d'activité.

Puisque les évolutions conjoncturelles spécifiques auxquelles sont soumises les différentes branches se reflètent généralement dans l'évolution de leur résultat net d'exploitation, une distinction doit être opérée entre les secteurs suivant le signe positif ou négatif de l'évolution du résultat net d'exploitation en 2002. Étant donné le climat économique défavorable qui a prévalu, les secteurs en recul ont été plus nombreux que ceux en expansion.

2.2.1.1 Les secteurs en recul en 2002

Comme l'indique le tableau 5, de nombreux secteurs en recul en 2002 enregistraient déjà une variation négative de leur résultat net d'exploitation un an plus tôt, comme le matériel de transport, l'énergie et l'eau, le commerce de détail et le commerce de gros, et les services aux particuliers :

- Le secteur du matériel de transport a été fortement déprimé en 2002. La valeur ajoutée y a reculé de 4 p.c. et le résultat net d'exploitation s'est contracté de 37,5 p.c. Ce mauvais résultat est imputable, en partie, à deux grandes entreprises. D'une part, Van Hool, dont la valeur ajoutée a baissé de 70 millions d'euros, à la suite d'une diminution de 120 millions d'euros du chiffre d'affaires, compensée légèrement par une augmentation de 35 millions d'euros des encours de fabrication, des produits finis et des commandes en

TABLEAU 5 VALEUR AJOUTÉE ET RÉSULTAT NET D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITÉ
(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)

	Valeur ajoutée		Résultat net d'exploitation		p.m. Importance, en p.c., des branches dans la valeur ajoutée totale en 2002
	2001	2002 e	2001	2002 e	
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture	9,6	-1,1	18,1	-40,5	0,5
Industries extractives	-3,4	6,9	-10,4	6,4	0,3
Industries alimentaires et du tabac	3,7	7,8	-21,5	46,5	4,5
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure	-0,4	3,2	-0,3	4,2	1,9
Bois	2,7	0,5	47,8	-17,4	0,6
Papier et imprimerie	-1,2	2,5	-28,3	6,4	2,7
Chimie	2,7	5,5	-22,9	26,4	10,3
Métal	-6,8	2,0	-50,8	1,3	6,6
Équipements électriques et électroniques	-7,1	0,8	-109,3	313,3	2,9
Matériel de transport	1,6	-4,0	-42,4	-37,5	2,5
Autres industries manufacturières	0,6	-0,7	-6,5	-13,4	2,7
Énergie et eau	2,0	-5,5	-0,3	-8,7	4,6
Construction	3,7	1,7	2,1	-7,5	6,4
Commerce de détail	3,5	2,9	-3,7	-4,7	7,6
Commerce de gros	1,9	-4,0	-1,8	-31,4	12,0
Horeca	1,0	4,1	-21,2	0,3	1,7
Transports	3,0	2,6	3,1	-84,8	7,5
Postes et télécommunications	-1,4	2,5	75,2	42,9	5,1
Activités immobilières	4,9	4,3	13,7	-8,2	3,0
Services aux entreprises	6,7	4,3	-2,4	15,3	15,1
Services aux particuliers	1,3	2,1	-3,6	-19,2	1,5
Ensemble des sociétés non financières	1,9	1,8	-10,7	-2,7	100,0

Source : BNB.

cours d'exécution. La diminution du résultat net d'exploitation de cette entreprise a été moins importante que celle de sa valeur ajoutée (32 millions d'euros), grâce à des reprises de provisions pour risques et charges totalisant 41 millions d'euros. D'autre part, Sabena Technics, dont la valeur ajoutée a diminué également de 70 millions d'euros, étant donné une diminution importante du chiffre d'affaires. L'entreprise a été fortement touchée par les faillites de la Sabena et de City Bird. Des difficultés opérationnelles sont alors survenues dans l'entreprise, en raison de craintes que la faillite de la Sabena n'entraîne automatiquement celle de ses filiales. Contrairement à ces deux entreprises, Opel Belgium a pu, en 2002, accroître sensiblement sa valeur ajoutée (30 millions d'euros) grâce à de meilleures ventes de voitures et de pièces détachées, et aux revenus provenant des activités d'assemblage.

- Malgré une baisse des frais d'exploitation, le résultat net d'exploitation du secteur de l'énergie et de l'eau a reculé de 8,7 p.c. en 2002. Ce recul est dû à une diminution de la valeur ajoutée de 5,5 p.c. Ces variations sont à replacer dans le contexte de libéralisation des marchés de l'électricité et du gaz. Cette libéralisation a entraîné des modifications relativement importantes dans le secteur, principalement à la suite de la transposition en droit belge de la directive européenne qui impose la séparation des activités de production des activités de transport d'énergie. Les sociétés existantes ont dû transférer une partie de leurs actifs à de nouvelles sociétés qui ne sont pas encore toutes incluses dans l'échantillon constant. L'année 2001 a été marquée par de grands bouleversements dans les comptes. L'année 2002 a été moins touchée par des fluctuations exceptionnelles mais les transferts d'actifs ont encore généré des mouvements importants dans les comptes de résultats et les bilans. En outre, des modifications dans la structure des entreprises ont encore provoqué des transferts de personnel. La comparaison des chiffres d'une année à l'autre reste dès lors difficile. Le recul de la valeur ajoutée de la branche est selon toute vraisemblance surestimé, car l'échantillon constant ne comprend pas certaines sociétés importantes. C'est le cas de la société Elia System Operator, le gestionnaire du réseau de transport d'électricité qui a commencé ses activités le 1er janvier 2002. Sa valeur ajoutée a atteint 206 millions d'euros lors de son premier exercice. Il en va de même pour Elia Asset, qui a été créée en juin 2001, et dont l'exercice 2001 ne comporte dès lors pas douze mois. Sa valeur ajoutée a atteint 252 millions d'euros en 2002. Au sein de l'échantillon constant, quelques variations importantes méritent toutefois d'être signalées. Chez CPTTE tout d'abord, le résultat net d'exploitation a progressé de 16 millions d'euros en raison de la suppression des frais de

personnel (le personnel ayant été transféré à Elia) et à la reprise d'une provision constituée en 2001 pour le retraitement des combustibles. En revanche, chez Electrabel, le résultat net d'exploitation a baissé de 162 millions d'euros, à la suite de la réorganisation du secteur.

- La progression de 2,9 p.c. de la valeur ajoutée du commerce de détail en 2002 n'a pas suffi à compenser l'augmentation des frais d'exploitation, de sorte que le résultat net d'exploitation a diminué de 4,7 p.c. La valeur ajoutée des trois leaders de la grande distribution (Carrefour, Colruyt et Delhaize) a augmenté en 2002. En revanche, celle de l'entreprise Avnet Europe, qui appartient à un autre segment de marché (commerce de détail d'ordinateurs), a chuté de 109 millions d'euros, en raison de la diminution du chiffre d'affaires de sa division EMG.
- Dans le commerce de gros, la baisse de 31,4 p.c. du résultat net d'exploitation en 2002 est attribuable à une diminution de la valeur ajoutée de 4 p.c. (624 millions d'euros) et à une augmentation de 450 millions d'euros des frais de personnel. L'origine se trouve chez Petrofina, dont la valeur ajoutée a baissé de 301 millions d'euros en 2002, en raison d'une part, d'une diminution de la marge de raffinage en Europe, qui est passée de 15,4 dollars/tonne en 2001 à 8 dollars/tonne en 2002, et d'autre part, d'un recul de la demande de produits pétroliers, étant donné la faible croissance économique et la douceur du climat en 2002.

Les autres secteurs en recul en 2002 étaient encore en croissance un an auparavant. Il s'agit de l'agriculture, du bois, de la construction, des transports et des activités immobilières :

- La construction, qui est un secteur plutôt composé de petites et moyennes entreprises, se trouve en récession depuis le début de la phase de ralentissement économique. La confiance manque et les activités des entreprises du secteur reculent de manière ininterrompue depuis mi-2001⁽¹⁾. Le résultat net d'exploitation de la branche a diminué de 7,5 p.c. en 2002 à la suite d'une progression des frais de personnel supérieure à celle de la valeur ajoutée.
- Dans les transports, le résultat net d'exploitation a fortement chuté en 2002, à savoir de 84,8 p.c. Ce secteur, où la concentration est forte⁽²⁾, est largement influencé par le comportement de quelques entreprises. Ainsi, en augmentant son effectif de 678 personnes en 2002, la SNCB a entraîné une importante

(1) Selon la monographie sectorielle de la construction publiée en 2003 par l'Union Wallonne des Entreprises.

(2) Les cinq plus grosses entreprises représentent à elles seules 45 p.c. du secteur.

progression des frais de personnel⁽¹⁾. L'effectif a également fortement augmenté chez DAT (697 équivalents temps plein), à la suite du démarrage de son activité comme compagnie aérienne autonome après la faillite de la Sabena, et à la Vlaamse Vervoermaatschappij (316 équivalents temps plein), afin de pouvoir répondre à la croissance de 20 p.c. des passagers de De Lijn.

- Malgré une hausse de 4,3 p.c. de la valeur ajoutée en 2002, le secteur de l'immobilier a vu son résultat net d'exploitation baisser de 8,2 p.c. en raison des amortissements et des réductions de valeur, qui se sont accrus de 224 millions d'euros. Cette augmentation ne provient pas des grandes entreprises du secteur.

2.2.1.2 Les secteurs en progrès en 2002

Les autres secteurs ont pu, malgré le contexte défavorable, enregistrer en 2002 une progression de leur résultat net d'exploitation. Le tableau 5 indique que la plupart d'entre eux ont même enregistré une croissance plus importante qu'en 2001. Il s'agit des industries extractives, des industries alimentaires et du tabac, des industries du textile et de l'habillement, du papier et de l'imprimerie, de la chimie et du métal, des équipements électriques et électroniques, de l'Horeca, et des services aux entreprises :

- Les industries alimentaires et du tabac ont affiché une progression de 7,8 p.c. de leur valeur ajoutée en 2002. C'est le secteur qui s'est porté, de loin, le mieux dans le climat conjoncturel incertain. Les industries alimentaires demeurent un pôle de résistance en périodes de crise. Les exportations ont continué à progresser, bien que moins rapidement que par le passé et que les importations. La croissance de la valeur ajoutée du secteur combinée à une relative maîtrise des coûts a permis une progression de 46,5 p.c. du résultat net d'exploitation. Chez Interbrew, le résultat net d'exploitation a progressé de 93 millions d'euros, grâce notamment à une reprise de provisions pour risques et charges de 3 millions d'euros en 2002 (en 2001, une dotation de 28 millions d'euros avait été actée). Le résultat net d'exploitation a également progressé chez Amylum Europe (17 millions d'euros) et chez Unilever (10 millions d'euros), grâce à une réorganisation des activités vers les marques et les marchés les plus rentables.
- De son côté, la chimie a pu enregistrer une croissance de 5,5 p.c. de la valeur ajoutée en 2002. Cette croissance s'explique principalement par l'absorption par une société du secteur (Exxon Mobil Petroleum & Chemical) de deux sociétés, dont l'une se trouvait précédemment dans le secteur des services aux entreprises, et par une diminution importante des coûts des matières premières chez Agfa Gevaert, qui a compensé

largement la diminution du chiffre d'affaires. La progression de 26,4 p.c. du résultat net d'exploitation trouve dès lors son origine dans l'augmentation exceptionnelle de la valeur ajoutée et dans la réduction des charges. Les réductions de valeur, provisions et autres charges d'exploitation importantes qui avaient eu lieu chez Agfa Gevaert en 2001, ne se sont pas renouvelées en 2002.

- Le résultat net d'exploitation du secteur du métal a légèrement progressé en 2002, grâce, notamment, à deux entreprises: d'une part, Sidmar (108 millions d'euros), où les volumes vendus ont été plus importants en 2002 qu'en 2001, et d'autre part, UGINE & ALZ Belgium, où l'amélioration du résultat net d'exploitation est attribuable à une augmentation du stock des encours de fabrication, des produits finis et des commandes en cours d'exécution, ainsi qu'à une progression du chiffre d'affaires, liée à l'augmentation des prix et des volumes.
- La croissance du résultat net d'exploitation des équipements électriques et électroniques a atteint 313,3 p.c. en 2002, grâce essentiellement à une diminution de 147 millions d'euros des amortissements et des réductions de valeur d'Alcatel Bell, à la suite de reprises de provisions et de réductions de valeur. La valeur ajoutée du secteur a atteint 3,6 milliards d'euros en 2002. Un peu plus de la moitié de ce montant concerne l'industrie des technologies de l'information et des communications, dont le poste principal est la fabrication d'équipements de radio, de télévision et de communication.
- La progression du secteur des services aux entreprises s'est un peu ralentie en 2002 (4,3 p.c., contre 6,7 p.c. en 2001). C'est au sein de KBC Asset Management que l'avancée a été la plus importante. Les services aux entreprises ont vu leur résultat net d'exploitation augmenter de 15,3 p.c. en 2002, malgré la baisse d'activité enregistrée dans l'interim. Cette augmentation a été rendue possible par une progression des frais moins rapide que celle de la valeur ajoutée.
- Parmi les secteurs en progression en 2002, celui des postes et télécommunications est le seul à avoir enregistré une croissance du résultat net d'exploitation plus faible qu'en 2001 (42,9 p.c., contre 75,2 p.c.). La valeur ajoutée de la branche s'est élevée à 6,4 milliards d'euros en 2002, dont 4,6 milliards pour les télécommunications uniquement, en progrès de 10,6 p.c.

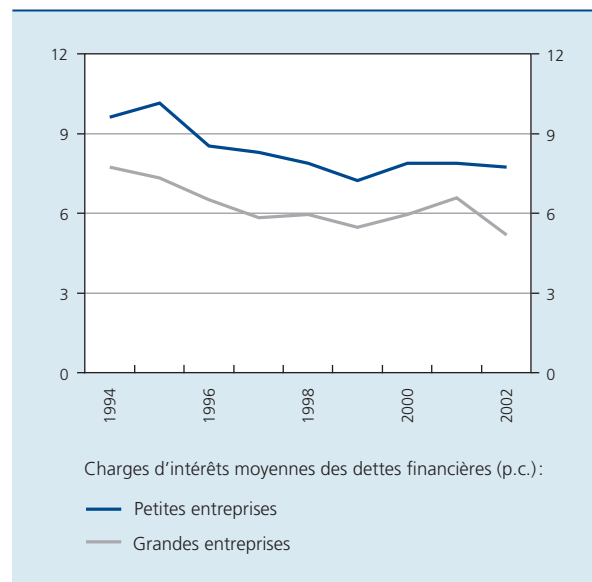
(1) Vu la présence de la SNCB dans l'échantillon, l'extrapolation a probablement gonflé exagérément l'augmentation des frais de personnel dans le secteur, ainsi que la diminution du résultat net d'exploitation.

2.2.2 Résultats suivant la taille des entreprises

Il est également intéressant d'analyser les résultats des sociétés non financières suivant leur taille, car les grandes entreprises et les petites entreprises présentent des différences importantes au niveau de la structure de leurs comptes de résultats financiers.

La comparaison entre les comptes de résultats des deux groupes ne montre pas de différence significative au niveau du résultat d'exploitation. En effet, celui-ci a représenté 13,1 p.c. de la valeur ajoutée des grandes entreprises et 13,7 p.c. de celle des petites entreprises. En revanche, le résultat financier a été positif pour les grandes entreprises alors qu'il a été négatif pour les petites, s'établissant respectivement à 12,1 p.c. et -5,3 p.c. de la valeur ajoutée. Cette différence structurelle trouve son origine tant dans les charges que dans les produits financiers. D'une part, les immobilisations financières occupent une place proportionnellement plus importante à l'actif des grandes entreprises, ce qui génère des revenus de participations plus élevés. D'autre part, les charges des dettes sont relativement plus lourdes dans le cas des petites sociétés, qui ont en effet davantage recours à des formes de crédit plus coûteuses. En outre, à source de financement identique, elles doivent généralement payer un intérêt plus élevé du fait du risque plus important qu'elles représentent pour les prêteurs et des montants plus faibles empruntés. Ainsi, comme l'indique le graphique 3, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières⁽¹⁾ ont atteint, en 2002, 7,7 p.c. pour les petites entreprises et 5,2 p.c. pour les grandes entreprises.

GRAPHIQUE 3 ÉVOLUTION DES CHARGES D'INTÉRÊTS MOYENNES DES DETTES FINANCIÈRES



Source : BNB.

(1) Pour les schémas complets, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières correspondent au rapport entre d'une part, les charges des dettes, et d'autre part, la somme des dettes financières à plus d'un an, des dettes à un an au plus échéant dans l'année, et des dettes financières à un an au plus. Pour les schémas abrégés, le ratio diffère légèrement, car le numérateur reprend le montant total des charges financières, duquel sont soustraits les subsides en capital et en intérêts accordés par les pouvoirs publics et imputés au compte de résultats.

TABLEAU 6 COMPARAISON DE LA STRUCTURE DES COMPTES DE RÉSULTATS DES GRANDES ENTREPRISES ET DES PETITES ENTREPRISES

	Millions d'euros		Pourcentages de la valeur ajoutée	
	Grandes entreprises	Petites entreprises	Grandes entreprises	Petites entreprises
Valeur ajoutée	93.139	32.398	100,0	100,0
Charges d'exploitation	80.924	27.953	86,9	86,3
Résultat net d'exploitation	12.214	4.445	13,1	13,7
Résultat financier	11.250	-1.707	12,1	-5,3
Résultat courant	23.464	2.738	25,2	8,5
Résultat exceptionnel	-787	-991	-0,8	-3,1
Impôts	-4.080	-2.021	-4,4	-6,2
Résultat après impôts	18.596	-274	20,0	-0,8

Source : BNB.

La différence observée entre les grandes et les petites entreprises en matière de résultats financiers se marque également dans le résultat courant, puisqu'en 2002 ce dernier représentait 25,2 p.c. de la valeur ajoutée dans les grandes entreprises, contre seulement 8,5 p.c. dans les petites entreprises.

2.3 Analyse de la santé financière des sociétés non financières

La santé d'une entreprise peut être évaluée en ayant recours à des ratios financiers. Ceux-ci mettent en rapport certaines rubriques du bilan et du compte de résultats. La méthode offre l'avantage de permettre la comparaison de l'évolution des entreprises et des branches d'activité.

2.3.1 Méthodologie

La Centrale des bilans distingue quatre grands groupes de ratios, selon qu'ils ont trait à la valeur ajoutée, à la rentabilité, à la structure financière (liquidité et solvabilité) ou aux investissements. Dans cet article, seuls quelques ratios sont présentés⁽¹⁾⁽²⁾ au moyen de graphiques. Chaque graphique indique d'une part, l'évolution de la médiane des ratios et, d'autre part, celle de la moyenne calculée sur la base des données globalisées. Pour chaque ratio, la médiane divise les sociétés non financières en deux groupes, contenant chacun la moitié des entreprises. Ainsi, 50 p.c. des sociétés ont un ratio inférieur à la médiane et, partant, 50 p.c. des sociétés ont un ratio supérieur ou égal à cette médiane.

Le recours conjoint à la médiane et à la globalisation se justifie pour trois raisons principales :

- les deux mesures n'aboutissent pas exactement aux mêmes conclusions ;
- la globalisation ne caractérise pas nécessairement la plupart des entreprises, car elle peut être largement déterminée par quelques entités dont le poids est prépondérant dans les globalisations, alors que la médiane n'est pas influencée par ces cas extrêmes ;
- la globalisation est souvent une approche plus adéquate que la médiane dans le cas où le secteur comprend un petit nombre d'entreprises dont seules quelques entités dictent la conduite.

2.3.2 Évolution de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée est un concept fréquemment utilisé lors de l'étude de l'efficacité industrielle et commerciale des sociétés non financières. Elle mesure globalement la création de valeur par les entreprises, du fait de leur activité, et ne prend pas en considération leurs résultats financiers

et exceptionnels. Elle trouve dès lors son origine dans la différence entre la valeur des biens et/ou services vendus et la valeur des biens et/ou services acquis de tiers.

Le ratio rapportant la valeur ajoutée brute à l'effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein est illustré au graphique 4. La valeur ajoutée brute n'est pas mentionnée explicitement dans les schémas complets, mais elle peut cependant être facilement dégagée à partir des rubriques existantes : il suffit de soustraire des ventes et prestations, les subsides d'exploitation et les montants compensatoires obtenus des pouvoirs publics, les approvisionnements et les marchandises, et enfin les services et biens divers. Pour les schémas abrégés, en revanche, la valeur ajoutée brute correspond simplement à la marge brute d'exploitation. Seules les entreprises dont l'exercice comptable est de douze mois et dont l'effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein diffère de zéro⁽³⁾ ont été retenues, dans un souci d'efficacité.

Au cours de la période 1994-2002, la médiane de la valeur ajoutée par travailleur des grandes entreprises a constamment dépassé celle des petites entreprises, ce qui est le signe d'une meilleure productivité dans les grandes entreprises. Elle a par ailleurs crû régulièrement, tant au niveau des grandes entreprises qu'au niveau des petites entreprises. Deux raisons principales expliquent cette évolution : d'une part, les cycles de production qui sont de plus en plus intensifs en capital, et d'autre part, la présence, au numérateur du ratio, de la valeur ajoutée à prix courants. La forte augmentation du ratio enregistrée en 1996 (principalement pour les petites entreprises) s'explique par l'introduction du bilan social par l'arrêté royal du 4 août 1996. Depuis lors, seuls les travailleurs liés par un contrat de travail sont considérés comme membres du personnel de l'entreprise. Les administrateurs, les gérants et les associés actifs indépendants sont donc exclus du poste des effectifs⁽⁴⁾⁽⁵⁾. En 2002, la valeur médiane du ratio a atteint 64.355 euros pour les grandes entreprises, soit une progression de 1,9 p.c. par rapport à 2001, et 49.936 euros pour les petites entreprises, soit une nette augmentation de 6,3 p.c. par rapport à l'année antérieure.

(1) Leur définition détaillée est exposée à l'annexe 3.

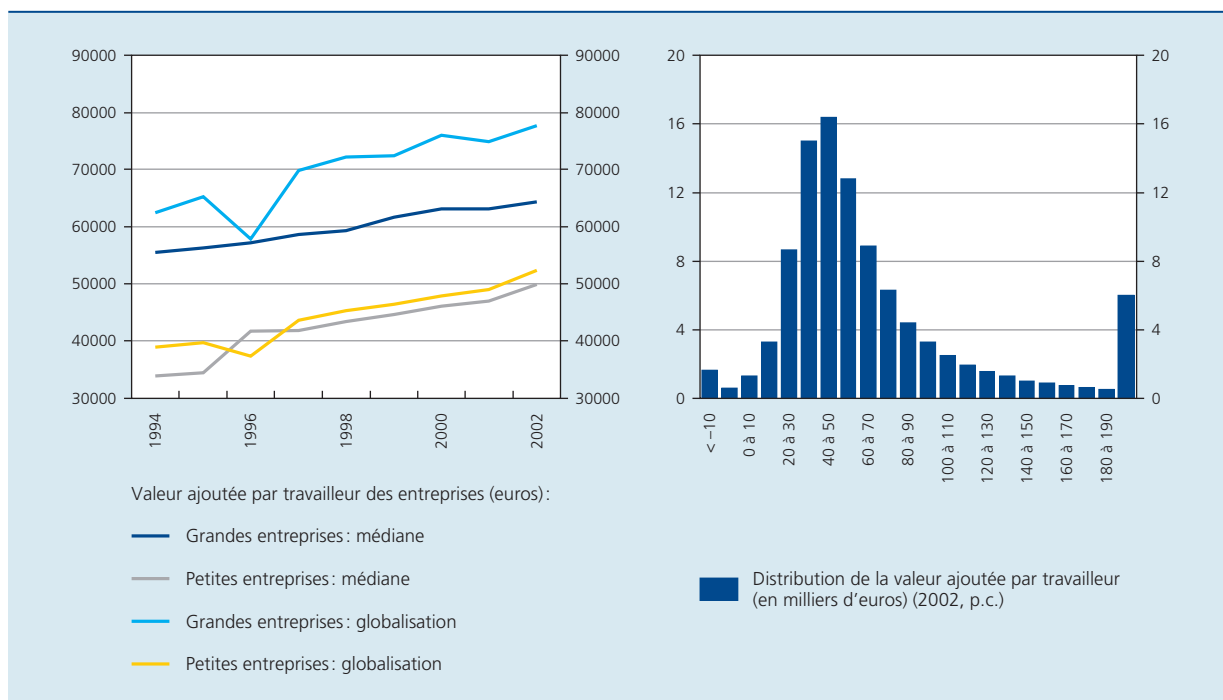
(2) Il y a lieu de préciser que les ratios sont calculés sur la base de l'ensemble des comptes annuels déposés avant le 31 août 2003 et non sur la base de l'échantillon constant.

(3) Cette dernière condition n'est pas respectée pour le ratio calculé à partir des montants globalisés.

(4) Il en va de même pour le personnel intérimaire et le personnel mis à la disposition de l'entreprise.

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

GRAPHIQUE 4 VALEUR AJOUTÉE PAR TRAVAILLEUR DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

Le ratio moyen calculé sur la base des données globalisées a généralement suivi la même évolution que le ratio médian, mais lui a souvent été supérieur. Ainsi, en 2002, il a atteint respectivement 77.684 et 52.380 euros pour les grandes et les petites entreprises. La différence entre les deux méthodes de calcul s'explique, entre autres, par le fait que les entreprises qui ne mentionnent pas d'effectifs dans leur registre du personnel ne sont pas prises en considération lors du calcul de la médiane, alors qu'elles le sont dans le cadre de la globalisation.

La distribution de la valeur ajoutée indique qu'en 2002, 2,3 p.c. des sociétés non financières n'ont pas pu réaliser une valeur ajoutée positive, et 53 p.c. d'entre elles ont atteint une valeur ajoutée par travailleur supérieure à 50.000 euros.

2.3.3 Évolution de la rentabilité

La rentabilité d'une entreprise représente la capacité de celle-ci à générer un bénéfice. Elle peut être évaluée notamment en rapportant le résultat net de l'exercice aux capitaux propres. Ce ratio illustre le rendement dont bénéficient les actionnaires ou les associés, quelle que soit l'affectation du résultat. Afin de conserver le caractère

significatif des résultats obtenus, certaines sociétés non financières ont été écartées du calcul, à savoir :

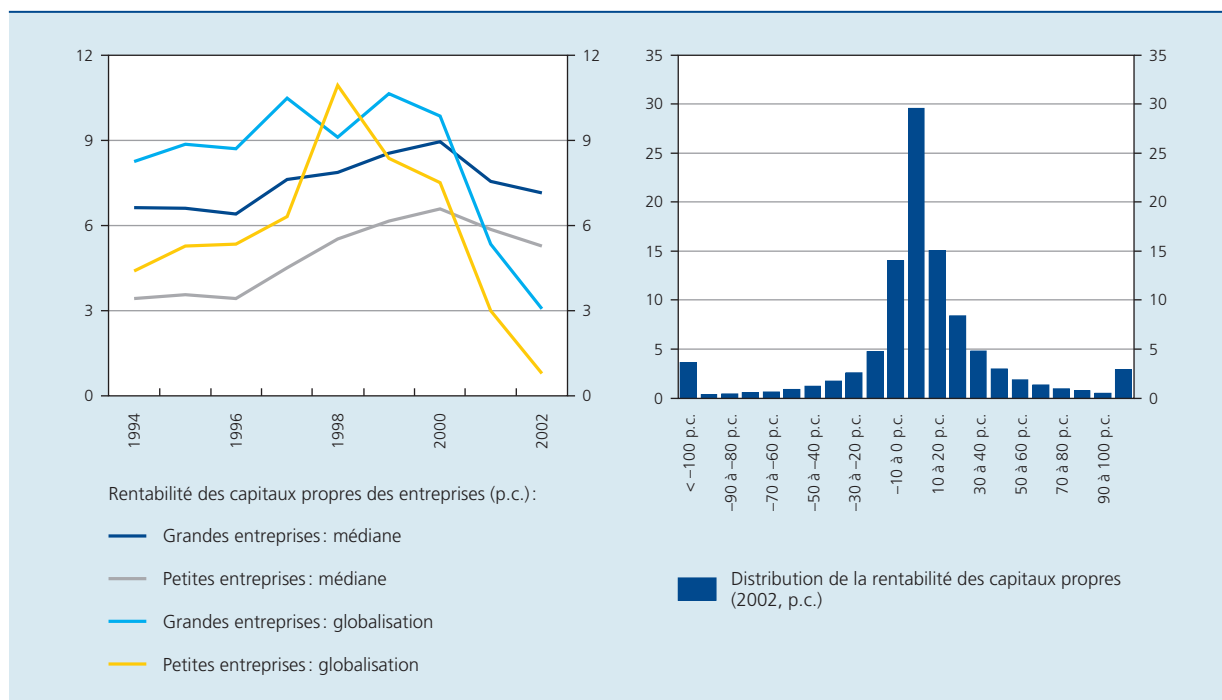
- les sociétés dont le montant des capitaux propres est négatif⁽¹⁾. En effet, on obtiendrait dans ce cas un rendement positif pour une entreprise qui a clôturé l'exercice en perte ;
- les sociétés dont l'exercice comptable est différent de douze mois, puisque le ratio établit un rapport entre un flux et un élément du bilan.

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

La récession de 1993 a fait place à une amélioration progressive de la rentabilité, tant des grandes que des petites entreprises jusqu'à l'an 2000. Ainsi, d'une valeur médiane de 3,6 p.c. en 1994 pour l'ensemble des sociétés non financières, le rendement est passé à 6,7 p.c. en 2000. Par la suite, tant en 2001 qu'en 2002, la croissance du ratio entamée dès 1997 s'est ralentie. En effet, le ratio médian a diminué pour les grandes entreprises, pour

(1) Cette élimination n'est pas effectuée pour le ratio calculé à partir des montants globalisés.

GRAPHIQUE 5 RENTABILITÉ DES CAPITAUX PROPRES DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

revenir à respectivement 9, 7,6 et 7,2 p.c. en 2000, 2001 et 2002 et pour les petites entreprises, pour lesquelles il est revenu respectivement à 6,6, 5,9 et 5,3 p.c. En 1994, l'écart entre la rentabilité des capitaux propres des grandes entreprises et celle des petites entreprises s'élevait à 3,2 p.c. En 2002, il n'était plus que de 1,9 p.c.

Une comparaison entre l'évolution du ratio médian et celle du ratio moyen calculé sur la base des montants globalisés semble indiquer que la médiane est la mesure la plus appropriée pour étudier la rentabilité des capitaux propres. Lors du calcul de la médiane, les entreprises dont les capitaux propres sont négatifs ne sont pas prises en considération, ce qui évite d'attribuer un rendement positif à une entreprise qui a clôturé l'exercice en perte. Par ailleurs, la médiane ne se laisse pas influencer par des cas extrêmes, contrairement au ratio globalisé des petites entreprises, qui n'a atteint que 0,8 p.c. en 2002, à cause de quelques sociétés seulement.

En 2002, 30,8 p.c. des sociétés non financières ont enregistré un rendement des capitaux propres négatif et 29,6 p.c. un rendement situé entre 0 et 10 p.c.

2.3.4 Évolution de la liquidité

L'analyse de la composition des actifs et des passifs peut être envisagée sous deux angles différents : d'une part, la liquidité des entreprises, et d'autre part, la solvabilité⁽¹⁾.

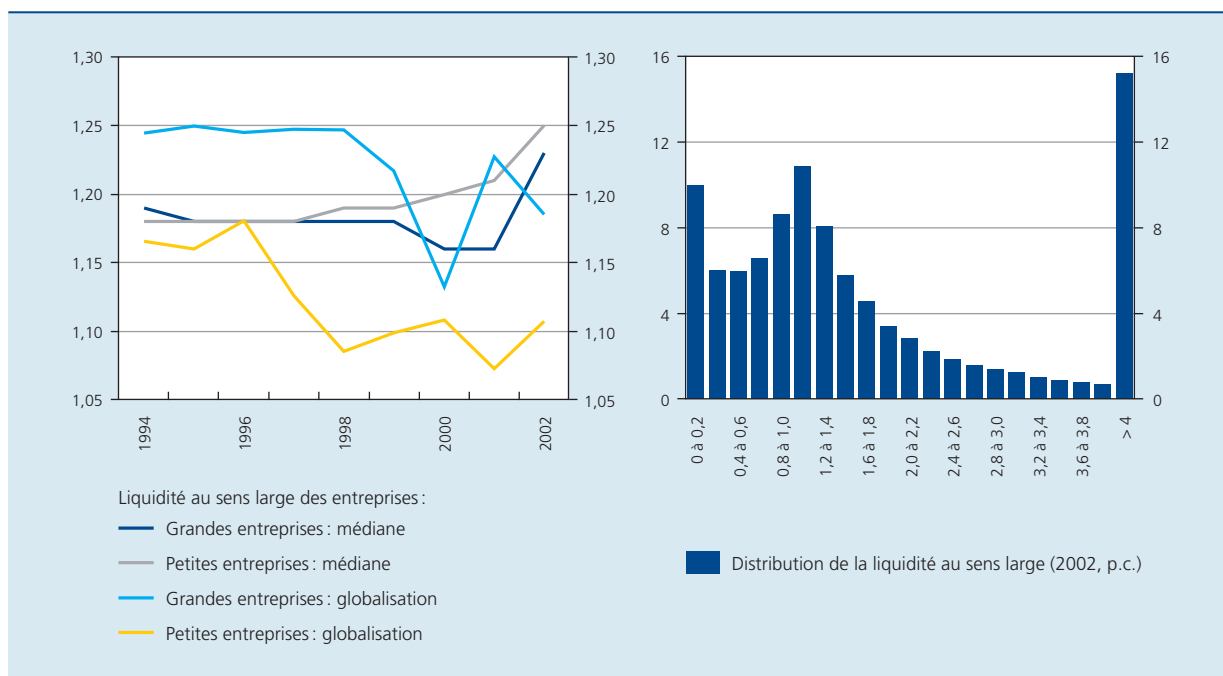
La liquidité indique la capacité des entreprises à mobiliser, dans les délais requis, des moyens de trésorerie leur permettant de faire face à leurs engagements à court terme. Elle peut être approchée par différents ratios.

2.3.4.1 La liquidité au sens large

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

(1) Pour la solvabilité, voir la suivante section.

GRAPHIQUE 6 LIQUIDITÉ AU SENS LARGE DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

Sur la période 1994-2002, la valeur médiane du ratio de liquidité au sens large a constamment été supérieure à l'unité, tant pour les grandes entreprises que pour les petites entreprises. En 2002, le ratio atteint une valeur médiane de 1,19 pour les grandes entreprises et de 1,25 pour les petites entreprises.

Une comparaison entre l'évolution de la médiane et celle du ratio moyen calculé à partir des montants globalisés est malaisée. Ainsi, en 2002, si l'on se base sur la médiane du ratio, les petites entreprises enregistrent une meilleure liquidité que les grandes. Inversement, si le ratio moyen est pris en considération, ce sont les grandes entreprises qui ont la meilleure liquidité en 2002. S'il ne fallait retenir qu'une seule mesure, ce serait selon toute vraisemblance la médiane car elle est beaucoup plus stable et ne change que très peu en cas de variation accidentelle d'un petit nombre d'entreprises. Au contraire, la globalisation tient compte de la totalité des entreprises, et modifie par conséquent exagérément la liquidité de l'ensemble des sociétés, du simple fait de la présence d'un petit nombre d'entreprises présentant des valeurs extrêmes.

En 2002, 37,3 p.c. des sociétés non financières ont enregistré un ratio de liquidité au sens large inférieur à l'unité et, par conséquent, un fonds de roulement net négatif, leurs actifs immobilisés élargis étant supérieurs à leurs

capitaux permanents. Un fonds de roulement net négatif ne signifie pas nécessairement une trésorerie nette négative, et donc une mauvaise liquidité. En effet, l'exploitation même de l'entreprise engendre spontanément un volume de crédit (dettes à court terme non financières : fournisseurs, acomptes reçus, dettes fiscales, salariales et sociales) qui permet de financer plus ou moins complètement les actifs circulants d'exploitation (stocks et créances à court terme). Autrement dit, la trésorerie nette, qui représente la liquidité, évolue également en fonction du besoin en fonds de roulement net, qui correspond à la différence entre les actifs circulants d'exploitation et les dettes à court terme non financières. Ce n'est que lorsque le fonds de roulement net excède le besoin en fonds de roulement net que l'entreprise présente une trésorerie nette positive.

Étant donné que le ratio de liquidité au sens large dérivé du fonds de roulement net n'explique qu'imparfaitement l'évolution de la liquidité de l'entreprise, il a été complété par trois ratios spécifiques permettant d'étudier les principales composantes du besoin en fonds de roulement net : les stocks, les créances et les dettes commerciales à court terme.

2.3.4.2 La rotation des stocks

Le ratio de rotation des stocks d'approvisionnements et marchandises permet d'apprécier la liquidité des stocks. En rapportant le coût de revient des ventes aux stocks et commandes en cours d'exécution, le ratio mesure la fréquence de renouvellement des stocks sur la durée de l'exercice⁽¹⁾. Une rotation élevée indique donc que les stocks ne restent pas dans l'entreprise et possèdent dès lors une liquidité élevée.

Le graphique 7 montre que les grandes entreprises ont généralement une meilleure liquidité des stocks que les petites entreprises, que ce soit dans l'approche médiane ou dans l'approche globale. En outre, le ratio médian a été relativement stable au cours de la période 1994-2002, contrairement au ratio globalisé, qui est en forte augmentation pour les grandes entreprises depuis 2001, et en diminution assez nette pour les petites entreprises.

Par ailleurs, la distribution de la rotation des stocks indique que 55,4 p.c. des sociétés non financières ont renouvelé moins de dix fois leurs stocks au cours de l'année 2002, et que pour 74,7 p.c. d'entre elles, la fréquence de renouvellement était inférieure à vingt.

2.3.4.3 La durée du crédit consenti

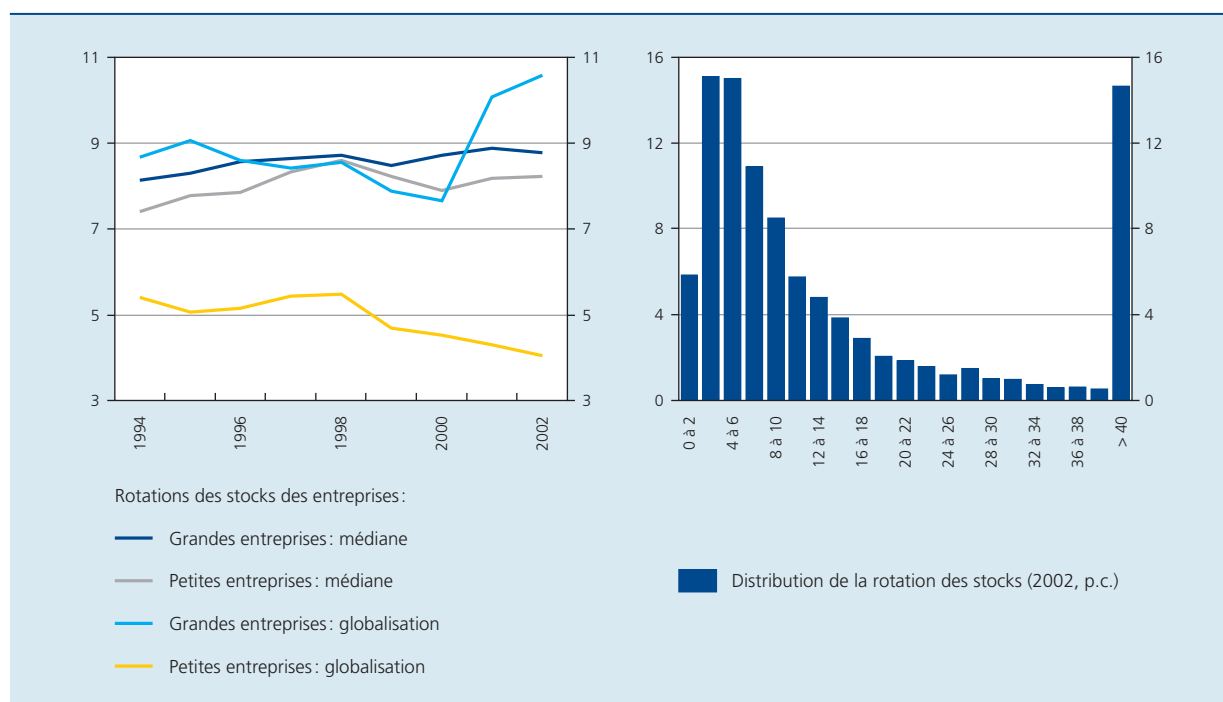
La durée du crédit consenti constitue un second ratio de liquidité fondé sur la définition du besoin en fonds de roulement net. Il mesure le nombre moyen de jours qui séparent l'enregistrement des créances commerciales de leur paiement par les débiteurs, soit le nombre de jours de crédit clients. Il s'agit là d'un bon indicateur de la liquidité des créances commerciales. Cependant, il doit être interprété avec prudence⁽²⁾, particulièrement lorsqu'il est calculé pour un groupe aussi hétérogène que l'ensemble des sociétés non financières.

(1) Il y a lieu de remarquer que le ratio ne peut être obtenu qu'à partir des données du schéma complet. Par conséquent, les courbes illustrant l'évolution de la rotation des stocks des petites entreprises se basent uniquement sur les schémas complets déposés par les petites entreprises.

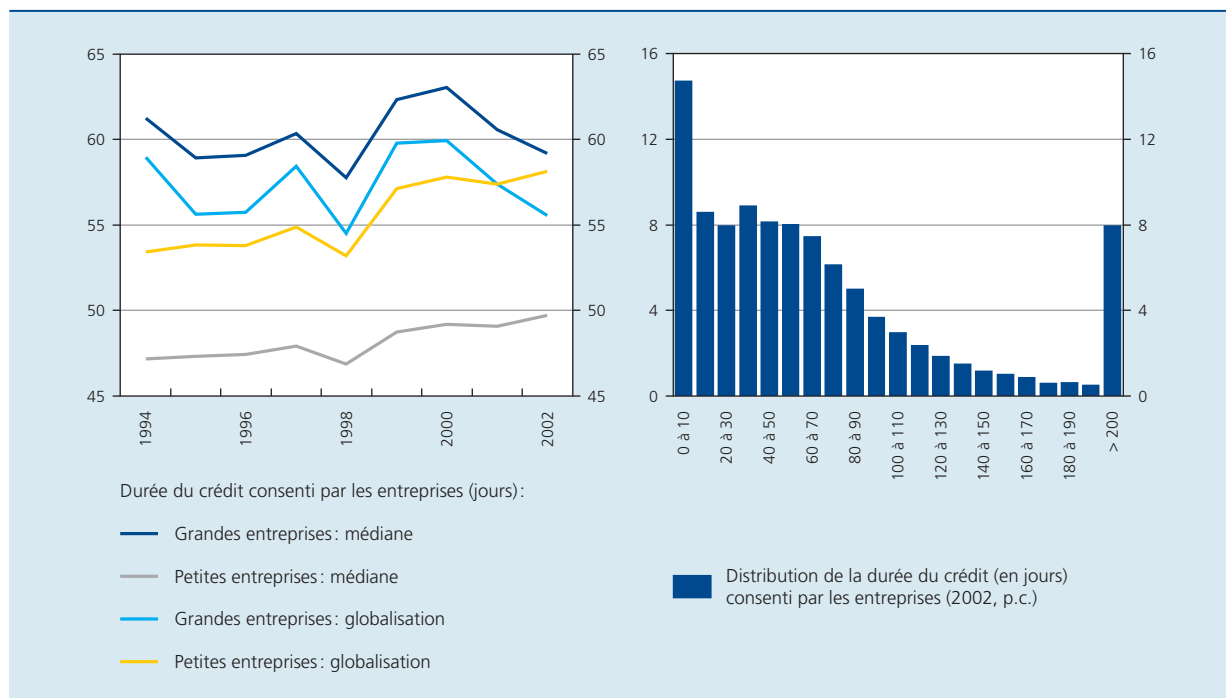
(2) En effet, quelques remarques relatives à ce ratio méritent d'être précisées :

- une distorsion peut résulter du fait que les créances commerciales à plus d'un an ne figurent pas au numérateur du ratio alors même que les ventes dont le délai de paiement est supérieur à un an y figurent au dénominateur ;
- les acomptes versés aux fournisseurs peuvent figurer improprement au numérateur du ratio au titre de créances commerciales ;
- l'influence des comptes de régularisation sur les produits d'exploitation peut sensiblement affecter les ventes, au dénominateur du ratio.

GRAPHIQUE 7 ROTATION DES STOCKS DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



GRAPHIQUE 8 DURÉE DU CRÉDIT CONSENTI PAR LES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

Le graphique 8 indique que la durée du crédit consenti est généralement plus courte chez les petites entreprises que chez les grandes, quelle que soit l'approche utilisée. En 2002, la durée du crédit consenti a atteint une valeur médiane de 59,2 jours dans les grandes entreprises et 49,7 jours dans les petites entreprises. La moyenne calculée sur la base d'une globalisation s'est élevée quant à elle à 55,6 jours dans les grandes entreprises et à 58,1 jours dans les petites (il s'agit du seul cas au cours de la période où la valeur est supérieure pour les petites entreprises). L'écart entre les grandes et les petites entreprises a donc été plus important dans l'approche médiane (9,5 jours) que dans l'approche globale (2,6 jours).

La distribution de la durée du crédit consenti par les sociétés non financières indique que 31,3 p.c. d'entre elles ont consenti en 2002 un crédit d'une durée inférieure à un mois, et que pour 43,7 p.c. des sociétés, cette durée était d'au moins deux mois.

Idéalement, cette durée du crédit consenti par les sociétés doit être comparée au délai de paiement qu'elles obtiennent de leurs fournisseurs, étant entendu que leurs valeurs relatives conditionnent, avec le niveau des stocks, l'évolution de leur besoin en fonds de roulement net et, dès lors, de leur trésorerie nette.

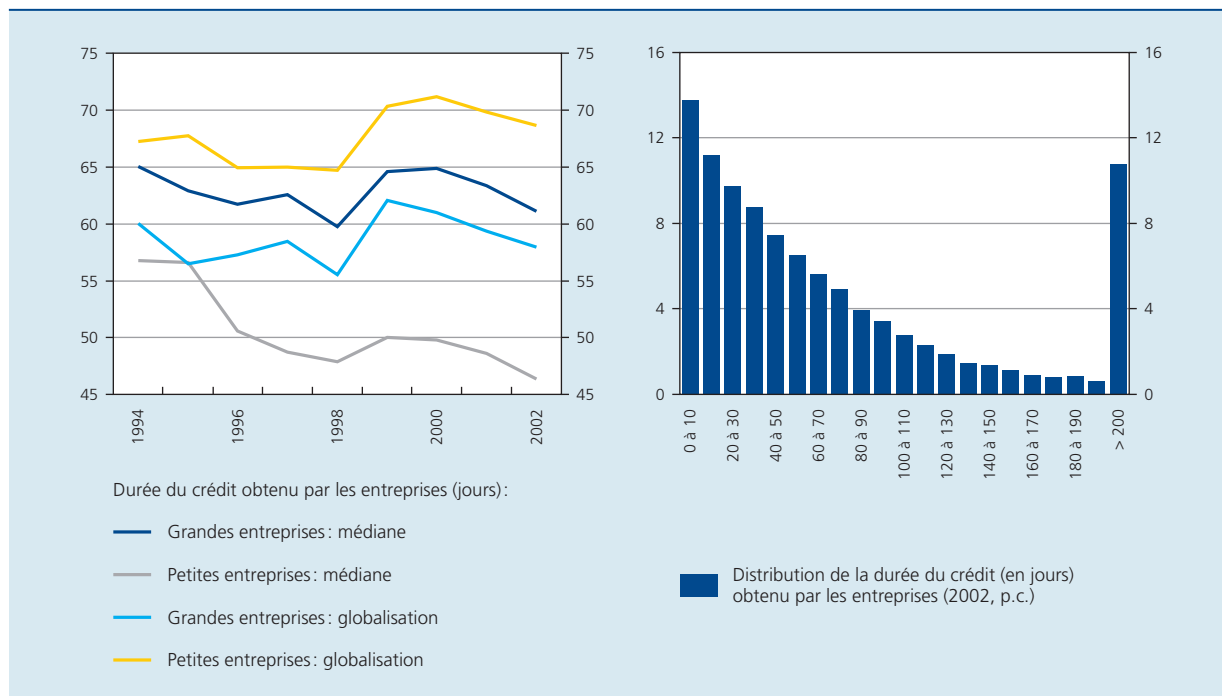
2.3.4.4 La durée du crédit obtenu

Le ratio mesurant la liquidité des dettes commerciales à un an au plus indique le nombre moyen de jours qui s'écoulent entre l'enregistrement des dettes commerciales et leur règlement.

Selon l'approche médiane, la durée du crédit obtenue par les grandes entreprises est supérieure à celle qu'ont obtenue les petites entreprises. Ainsi, en 2002, cette durée s'élevait à 61,1 jours pour les grandes entreprises, contre 46,4 jours pour les petites entreprises. La globalisation donne une image inverse, puisque selon cette approche, ce sont les petites entreprises qui ont bénéficié en 2002 de plus grandes facilités de paiement (68,6 jours, contre 58 jours pour les grandes entreprises).

La distribution de la durée du crédit obtenu indique que 34,7 p.c. des sociétés non financières ont obtenu en 2002 une durée de crédit inférieure à 30 jours, tandis que 42,6 p.c. d'entre elles ont bénéficié d'une durée de crédit supérieure à deux mois.

GRAPHIQUE 9 DURÉE DU CRÉDIT OBTENU PAR LES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

2.3.5 Évolution de la solvabilité

La composition des actifs et des passifs peut également être envisagée sous l'angle de la solvabilité des entreprises. Celle-ci reflète la capacité des entreprises à faire face à l'ensemble de leurs engagements financiers : remboursement des dettes aux échéances prévues, paiement régulier des intérêts et paiements résultant d'engagements « hors bilan ».

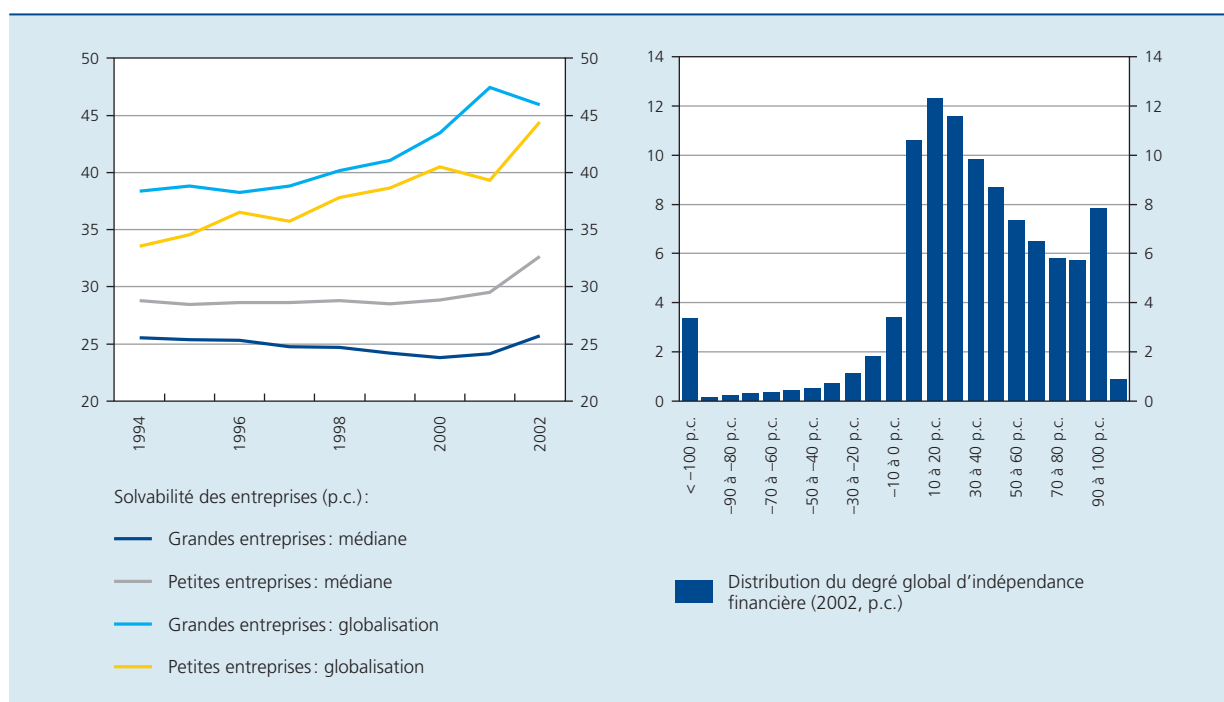
Le ratio de solvabilité utilisé ici rapporte les capitaux propres au total du bilan et indique dès lors le degré d'indépendance des entreprises. Plus il est élevé, moins les entreprises dépendent des fonds fournis par les tiers. Aussi, un degré global d'endettement plus faible signifie un moindre risque financier pour les entreprises, la rémunération des capitaux de tiers étant fixe, contrairement aux résultats et à la liquidité des entreprises, qui sont variables.

L'approche médiane indique que, depuis l'an 2000, le degré global d'indépendance financière s'est accru tant dans les grandes que dans les petites entreprises, après des années de stagnation, voire de diminution. En 2002, le ratio de solvabilité s'est élevé à 25,7 p.c. dans les grandes entreprises et à 32,6 p.c. dans les petites entreprises. Cette évolution est à rapprocher de celle des taux d'intérêts, qui sont restés à un bas niveau en 2002.

Au niveau des grandes entreprises, le ratio moyen calculé sur la base des montants globalisés n'a pas suivi la même tendance que la médiane. En effet, selon l'approche globale, la solvabilité des grandes entreprises s'est détériorée en 2002 et n'a atteint que 45,9 p.c., contre 47,4 p.c. en 2001. On notera également que, d'une année à l'autre, la globalisation a constamment été supérieure à la médiane, particulièrement pour les grandes entreprises. Ce fossé important entre les deux approches s'explique, une nouvelle fois, par le fait que la moyenne, à la différence de la médiane, est largement influencée par quelques entreprises dont le poids est prépondérant dans la globalisation.

La distribution du ratio de solvabilité en 2002 indique que pas moins de 12,7 p.c. des sociétés non financières se trouvent dans une situation dans laquelle les pertes cumulées reportées excèdent le capital, débouchant ainsi sur une valeur négative du degré global d'indépendance financière. Une part significative de ce résultat est attribuable à l'existence d'un large groupe de sociétés en veilleuse ou d'entreprises marginales. Par ailleurs, 34,5 p.c. des sociétés non financières ont enregistré en 2002 un ratio positif et inférieur à 30 p.c.

GRAPHIQUE 10 SOLVABILITÉ DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

2.3.6 Évolution de l'investissement

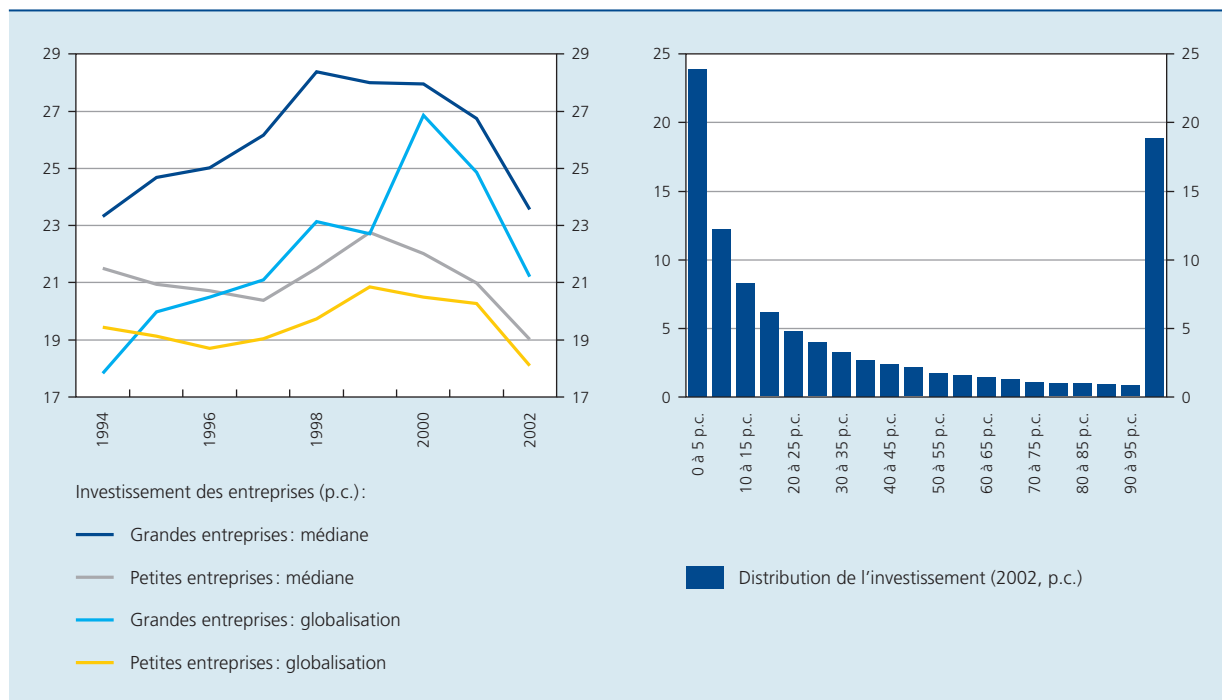
Divers ratios permettent de mesurer l'effort d'investissement réalisé par les entreprises au cours de l'exercice comptable. Parmi ceux-ci figure le ratio mesurant l'importance relative des acquisitions d'immobilisations corporelles par rapport à l'immobilisé corporel au terme de l'exercice précédent.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

Il ressort du graphique 11 relatif à l'évolution du taux d'investissement des grandes et petites entreprises que depuis plusieurs années, la valeur médiane du ratio d'investissement ne cesse de régresser dans les grandes entreprises comme dans les petites. Ainsi, les grandes entreprises sont passées d'une valeur médiane du ratio d'investissement de 28,4 p.c. en 1998 à 23,6 p.c. en 2002, soit une diminution de 4,8 points de pourcentage. De leur côté, les investissements des petites entreprises ont baissé de 3,8 points de pourcentage entre 1999 et 2002, passant de 22,8 p.c. en 1999 à 19 p.c. en 2002. Tout comme en 2001, les entreprises ont reporté leurs investissements, dans l'attente de conditions économiques plus favorables. Elles ont par conséquent sollicité moins de crédits, malgré le faible niveau des taux d'intérêt.

L'évolution du ratio moyen calculé à partir des montants globalisés n'a pas présenté en 2002 de différence significative par rapport à celle de la médiane. En 2002, le ratio moyen a atteint 21,2 p.c. dans les grandes entreprises et 18,1 p.c. dans les petites entreprises.

En 2002, le ratio d'investissement n'a pas dépassé 10 p.c. pour 36,1 p.c. des sociétés non financières.

GRAPHIQUE 11 INVESTISSEMENT DES SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES



Source : BNB.

2.4 Analyse de la santé financière des branches d'activité

Les sections précédentes ont analysé l'évolution et la distribution des principaux ratios financiers pour l'ensemble des sociétés non financières. Une comparaison des résultats des différentes branches en 2002 avec l'ensemble des sociétés non financières est également instructive, car chaque secteur est soumis à un contexte conjoncturel et à un régime juridique qui lui sont spécifiques.

2.4.1 Analyse par ratio de la santé financière des branches d'activité

Pour chaque branche d'activité, la distribution des ratios en quartiles a été illustrée. 75 p.c. des entreprises ont un ratio supérieur ou égal au premier quartile Q1 et 25 p.c. des entreprises ont un ratio supérieur ou égal au troisième quartile Q3. Naturellement, le second quartile Q2 correspond à la médiane du ratio.

2.4.1.1 Analyse de la valeur ajoutée

Le graphique 12 illustre la distribution de la valeur ajoutée par travailleur au sein des différentes branches d'activité. Le secteur de l'énergie et de l'eau n'a pas été représenté car ses intercommunales emploient du

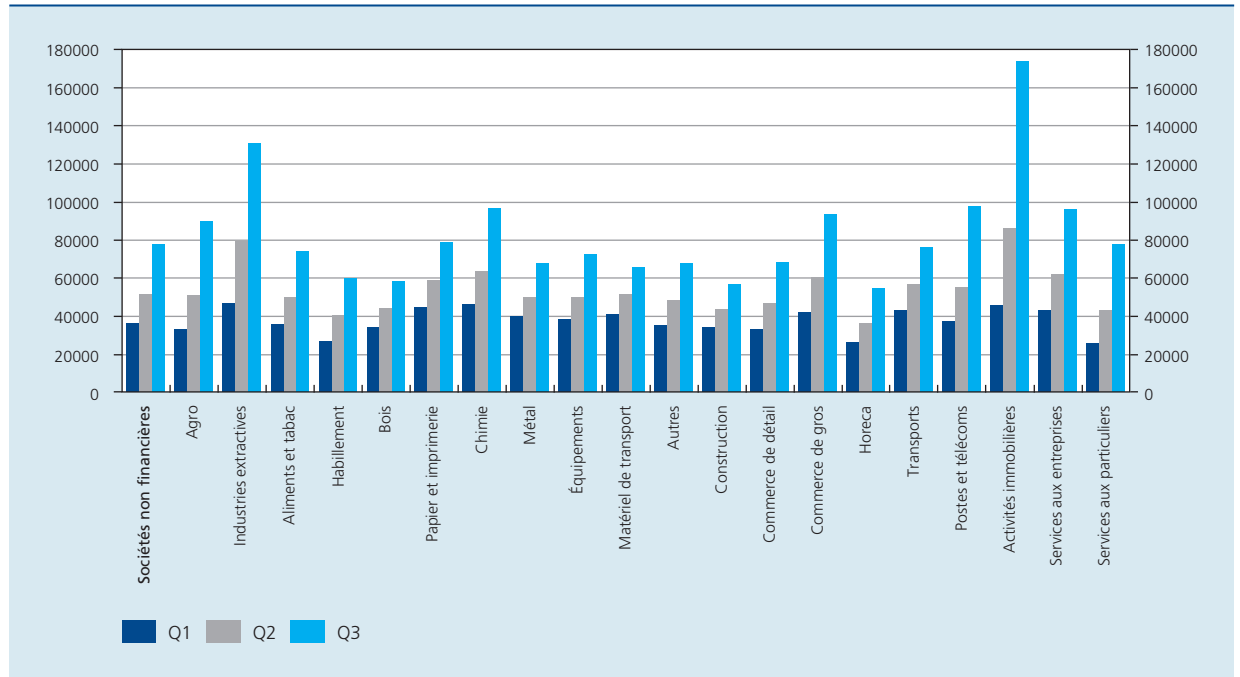
personnel mis à leur disposition par les pouvoirs publics subordonnés.

En 2002, l'immobilier est le secteur qui a enregistré la médiane du ratio de valeur ajoutée la plus élevée (86.139 euros, contre 77.068 euros en 2001). Les 25 p.c. d'entreprises les plus performantes du secteur (troisième quartile) ont enregistré une valeur ajoutée par travailleur supérieure ou égale à 173.785 euros. D'autres secteurs ont également créé une importante valeur ajoutée, notamment les industries extractives, dont la valeur ajoutée par membre du personnel a progressé en 2002 de 9,6 p.c. et a atteint une valeur médiane de 79.212 euros. Inversement, la forte concurrence au sein de l'Horeca semble être à l'origine de la faiblesse de la valeur médiane de son ratio de valeur ajoutée (36.337 euros).

2.4.1.2 Analyse de la rentabilité

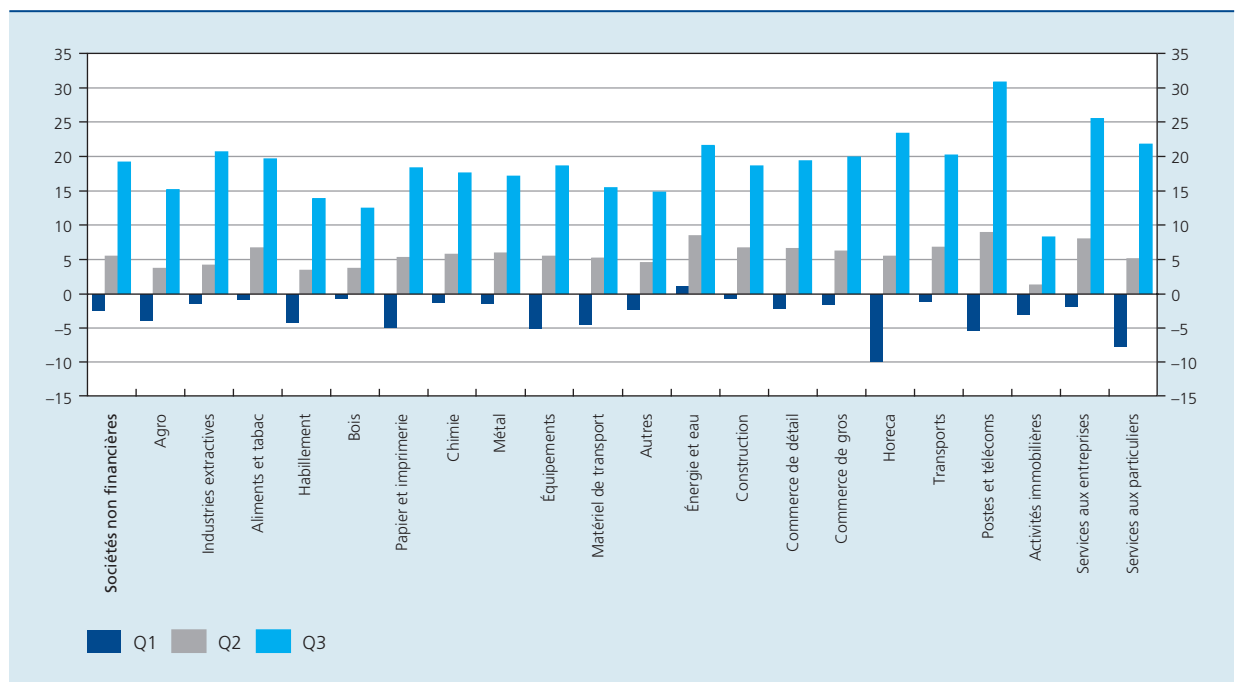
Selon le graphique 13, le secteur des postes et des télécommunications est celui qui a réalisé la plus haute valeur médiane de la rentabilité nette des capitaux propres en 2002 (8,8 p.c.). Cette rentabilité est toutefois en net recul par rapport à 2001 (9,3 p.c.) et surtout, par rapport à 2000 (13,1 p.c.). Le secteur des postes et des télécommunications est suivi de près par celui de l'énergie et de l'eau (8,4 p.c.) et celui des services aux

GRAPHIQUE 12 DISTRIBUTION DE LA VALEUR AJOUTÉE PAR TRAVAILLEUR SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ
(euros)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 13 DISTRIBUTION DE LA RENTABILITÉ DES CAPITAUX PROPRES SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ
(pourcentages)



Source : BNB.

entreprises (8 p.c.). En revanche, la branche des activités immobilières présente la plus faible rentabilité, la valeur médiane du ratio s'élevant à peine à 1,2 p.c.

2.4.1.3 Analyse de la liquidité

2.4.1.3.1 LA LIQUIDITÉ AU SENS LARGE

Le graphique 14 indique que, en 2002, la valeur médiane du ratio de liquidité au sens large n'a été inférieure à l'unité que dans deux secteurs : l'Horeca (0,78) et les activités immobilières (0,87). Tel a toujours été le cas au cours de la période 1994-2002. Les dettes à court terme de ces deux branches d'activité ont excédé leurs actifs circulants restreints. Leur fonds de roulement net a donc été négatif. Puisque la liquidité dépend également des composantes du besoin en fonds de roulement net, il est intéressant de voir comment celles-ci se sont comportées particulièrement pour ces deux branches⁽¹⁾.

D'autres secteurs n'ont dépassé que légèrement le seuil de l'unité en 2002. Il s'agit essentiellement des services aux particuliers (1,05 p.c.), de l'agriculture (1,10) et de l'énergie et de l'eau (1,12 p.c.). Enfin, seules quatre branches d'activité ont atteint en 2002 un premier quartile supérieur à l'unité : le métal, les équipements électriques et électroniques, le bois et la construction.

2.4.1.3.2 LA ROTATION DES STOCKS

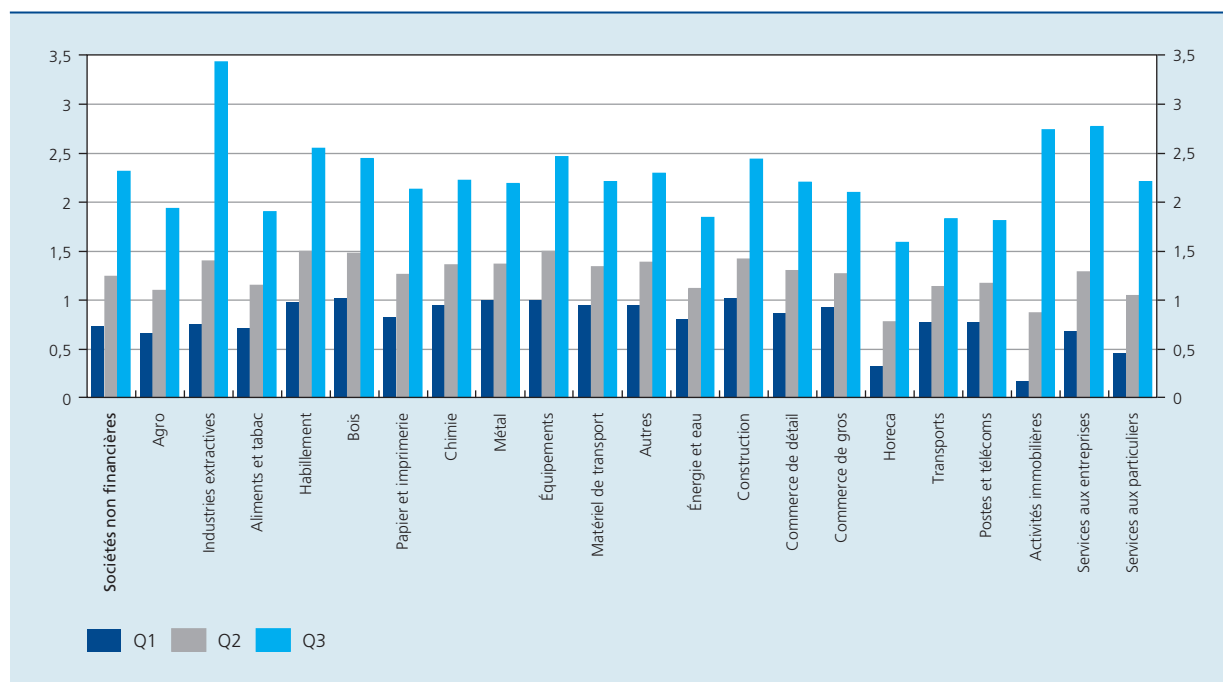
Le ratio de la rotation des stocks tel qu'illustré dans le graphique 15 permet d'apprécier l'efficacité de la gestion des stocks au sein des regroupements sectoriels homogènes. La valeur du ratio est étroitement liée à la nature des biens produits et/ou vendus, et, partant, au secteur économique dont il s'agit⁽²⁾.

Comme en 2001, c'est le secteur de la construction qui a enregistré en 2002 la valeur médiane la plus élevée (29,6). Toutefois, dans ce secteur, la valeur comptable de tous les « immeubles destinés à la vente » est enregistrée dans une rubrique spécifique des stocks (code 35) et aucune distinction ne peut dès lors être établie entre les immeubles acquis et ceux qui ont été produits par l'entreprise. On a fait l'hypothèse, d'une part, que dans ce secteur, les montants cités en regard de la rubrique représentaient essentiellement des immeubles produits par les entreprises et, d'autre part, que dans tous les autres secteurs, il s'agissait d'immeubles acquis en vue de leur revente. Par conséquent, la rubrique 35 n'a pas été retenue au dénominateur du ratio pour la construction.

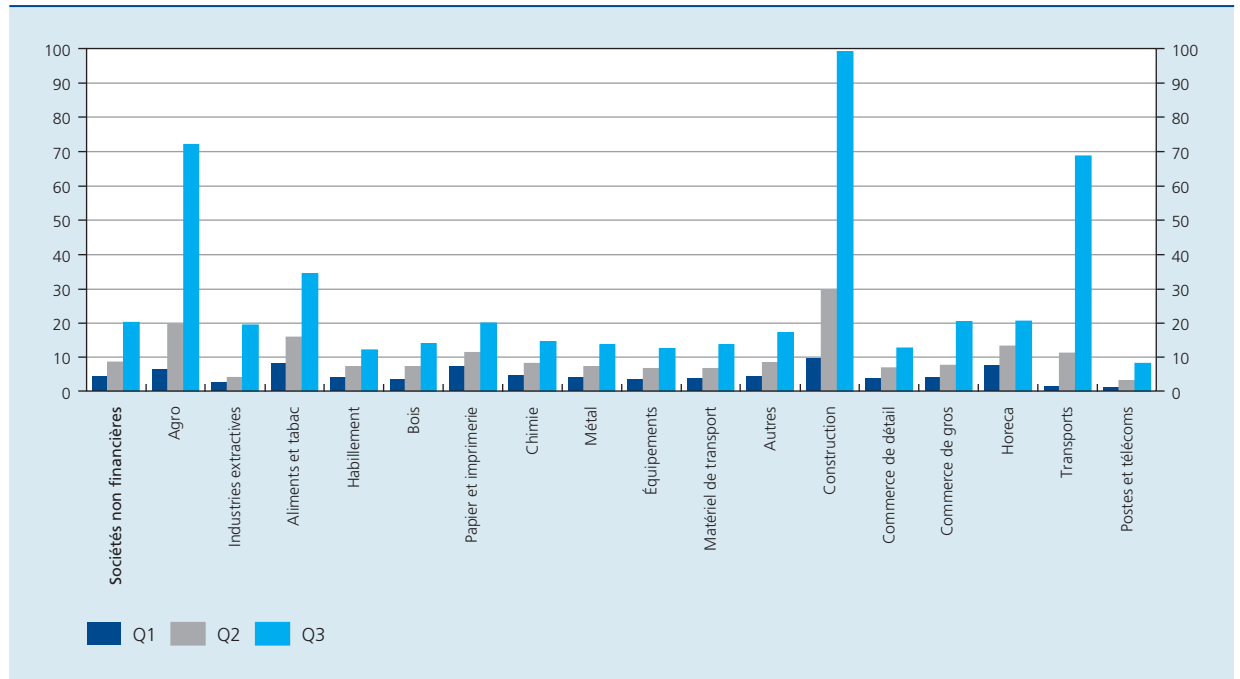
(1) Voir infra.

(2) Le ratio de la rotation des stocks d'approvisionnements et marchandises est sans signification pour les activités immobilières et les sociétés de services aux entreprises et aux particuliers.

GRAPHIQUE 14 DISTRIBUTION DE LA LIQUIDITÉ AU SENS LARGE SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ

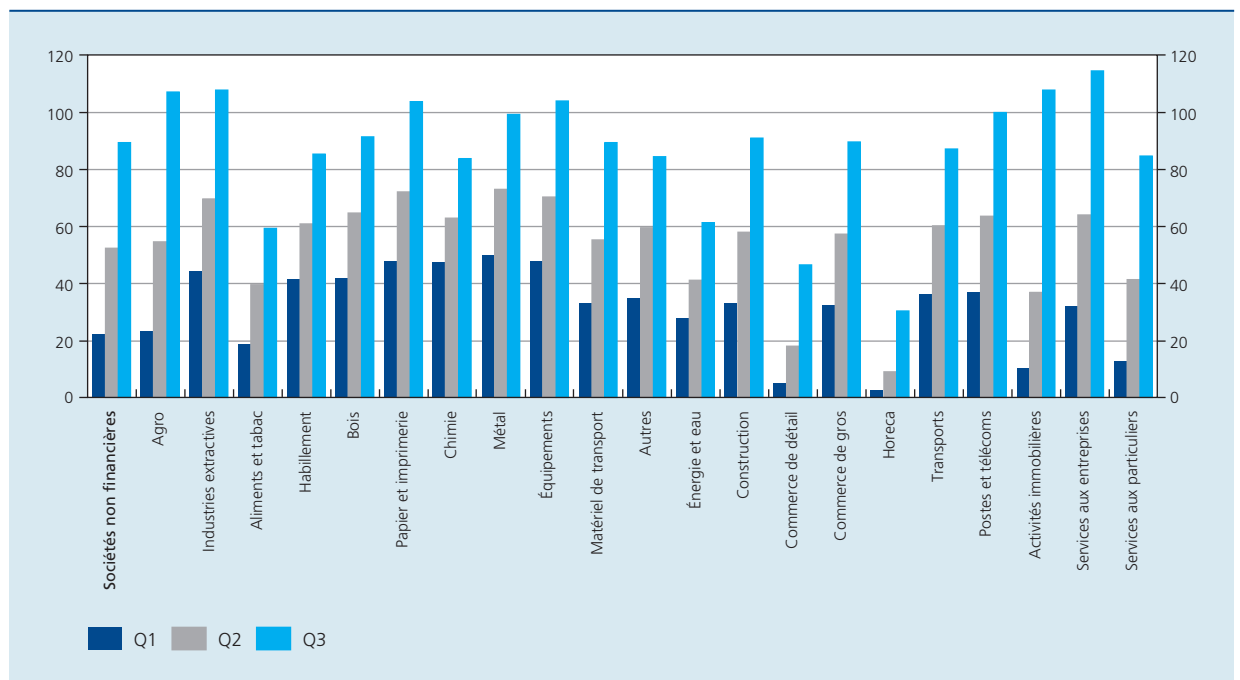


GRAPHIQUE 15 DISTRIBUTION DE LA ROTATION DES STOCKS SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ



Source : BNB.

GRAPHIQUE 16 DISTRIBUTION DE LA DURÉE DU CRÉDIT CONSENTI PAR LES ENTREPRISES, SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ (jours)



Source : BNB.

Dans le secteur agricole, la fréquence de renouvellement des stocks (19,7) est également élevée, même si elle est en léger recul par rapport à 2001 (21,9). En revanche les stocks des postes et télécommunications sont ceux qui ont été renouvelés le moins fréquemment en 2002 (valeur médiane de 3,1).

2.4.1.3.3 LA DURÉE DU CRÉDIT CONSENTI

Le nombre moyen de jours séparant l'enregistrement des créances commerciales et leur paiement par les débiteurs a atteint en 2002 une valeur médiane de 52,3 jours pour l'ensemble des sociétés non financières (graphique 16). Cette durée est largement supérieure à celles de l'Horeca (9,3 jours) et du commerce de détail (18,2 jours), où les paiements se font souvent au comptant.

En revanche, 50 p.c. des entreprises du secteur du métal ont enregistré en 2002 un nombre de jours crédit clients supérieur ou égal à 73 jours. Le métal n'est pas la seule branche pour laquelle la valeur médiane du ratio est relativement élevée. C'est le cas également du papier et de l'imprimerie (72,2 jours), des équipements électriques et électroniques (70,4 jours) et des industries extractives (69,8 jours).

Les durées du crédit consenti par ces sociétés doivent alors être comparées aux délais consentis par leurs fournisseurs.

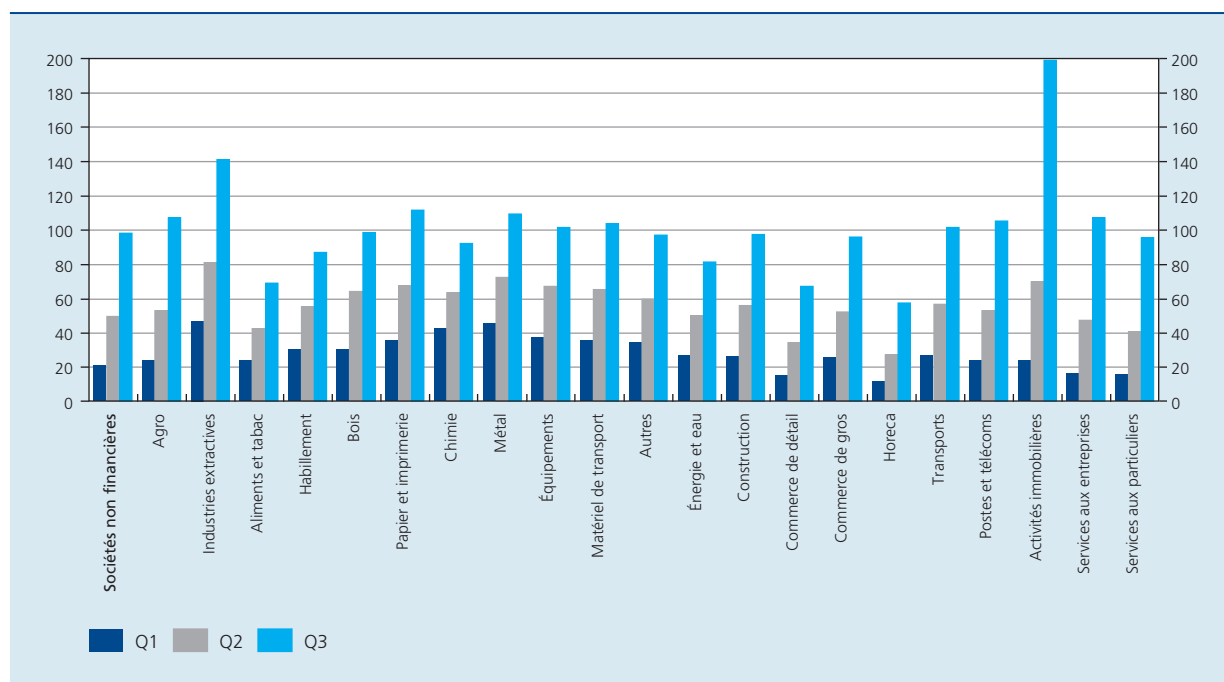
2.4.1.3.4 LA DURÉE DU CRÉDIT OBTENU

Le graphique 17 illustre la distribution de la durée du crédit obtenu par les entreprises des différentes branches d'activités. La comparaison de cette durée avec le délai consenti est effectuée au graphique 18.

Parmi les 21 secteurs que comprend l'ensemble des sociétés non financières, douze ont enregistré en 2002 un délai moyen de paiement de leurs clients supérieur au nombre de jours moyen que leurs fournisseurs leur accordent pour leurs achats. Parmi ces douze secteurs, on retrouve notamment les services aux entreprises, pour lesquels l'écart entre les deux types de délai s'est élevé à 16,8 jours, mais également les postes et télécommunications (écart de 10,9 jours), les industries du textile et de l'habillement (écart de 5,5 jours), et enfin, le commerce de gros (écart de 5,1 jours).

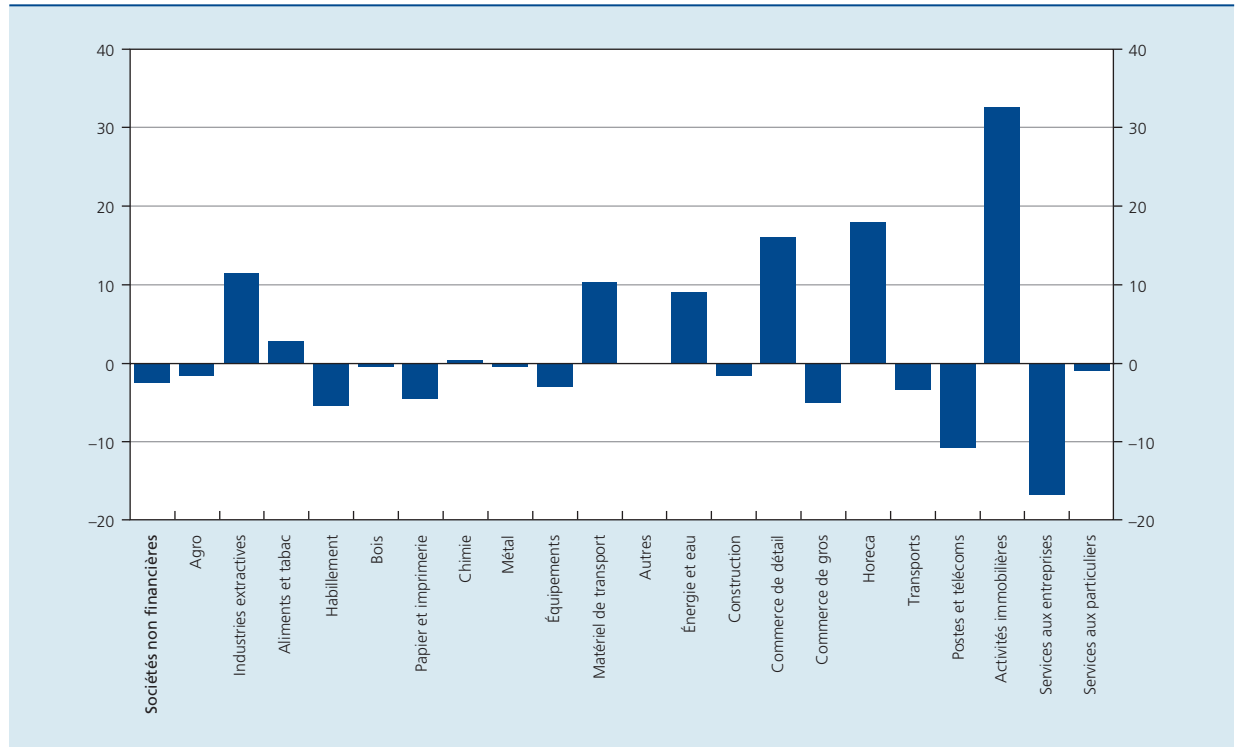
En outre, en 2002, 25 p.c. des sociétés de l'immobilier ont obtenu un délai moyen de paiement d'au moins 199 jours, soit plus de six mois.

GRAPHIQUE 17 DISTRIBUTION DE LA DURÉE DU CRÉDIT OBTENU PAR LES ENTREPRISES, SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ (jours)



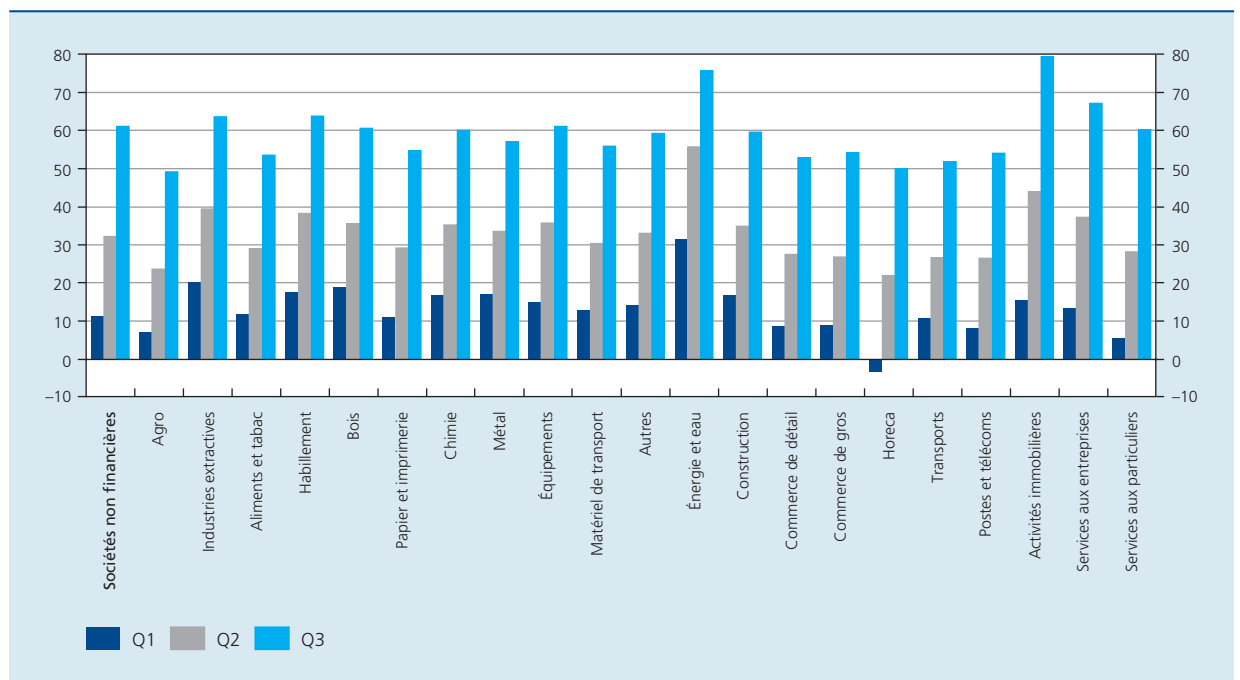
Source : BNB.

GRAPHIQUE 18 ÉCART ENTRE LA DURÉE DU CRÉDIT OBTENU ET LA DURÉE DU CRÉDIT CONSENTI, SELON LA BRANCHE D'ACTIVITÉ (jours)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 19 DISTRIBUTION DU DEGRÉ GLOBAL D'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ (pourcentages)



Source : BNB.

2.4.1.4 Analyse de la solvabilité

Les sociétés non financières belges sont financées par des capitaux propres à concurrence de 32,1 p.c. (graphique 19). Il s'agit là de la valeur médiane du degré global d'indépendance financière. De grandes différences existent entre les branches d'activité. Le secteur de l'énergie et de l'eau se distingue largement des autres secteurs par son haut degré d'indépendance financière (55,7 p.c.). Ceci découle de la nature même du secteur, qui remplit une mission d'intérêt général. Les entreprises de la branche des activités immobilières enregistrent également un degré relativement élevé d'indépendance financière (44 p.c.).

À l'opposé, l'Horeca enregistre clairement le plus bas niveau de degré d'indépendance financière (22 p.c.), ce qui s'explique principalement par le nombre élevé de sociétés en pertes dans ce secteur. Il est suivi de près par le secteur agricole, pour lequel la valeur médiane du ratio n'est pas non plus très élevée (23,7 p.c. en 2002). Enfin, l'Horeca est la seule branche d'activité dans laquelle le premier quartile du ratio est négatif (-3,5 p.c.). Au moins un quart des entreprises de l'Horeca ont donc des capitaux propres négatifs à cause d'importantes pertes reportées.

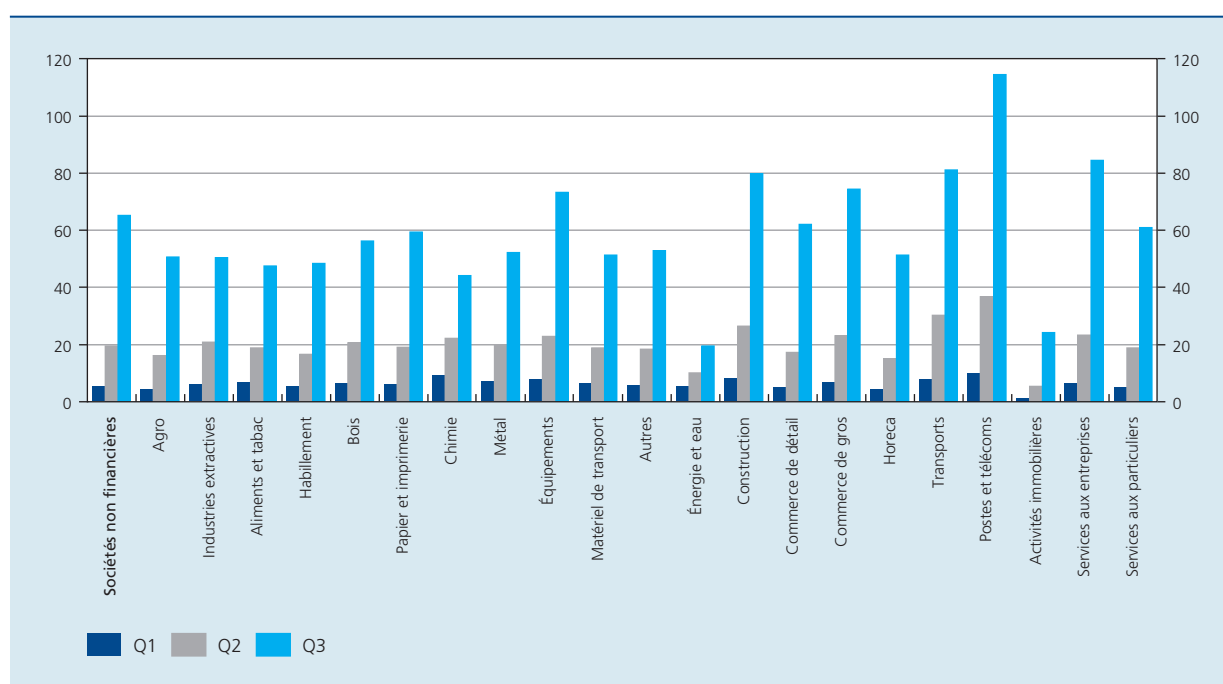
2.4.1.5 Analyse de l'investissement

En 2002, les sociétés non financières ont enregistré un ratio d'investissement médian de 19,4 p.c., soit deux points de pourcentage de moins qu'en 2001 (graphique 20). Les secteurs ayant investi le plus en termes relatifs sont : les postes et les télécommunications (36,8 p.c.) et les transports (30,2 p.c.). Dans ces deux secteurs toutefois, les investissements ont été nettement plus faibles en 2002 qu'en 2001, revenant de 49,8 p.c. et 36,4 p.c. respectivement. Inversement, les investissements ont atteint une proportion beaucoup plus faible dans les secteurs de l'immobilier (5,4 p.c.) et de l'énergie et de l'eau (10,3 p.c.).

2.4.2 Approche multidimensionnelle de la santé financière des principales branches d'activité

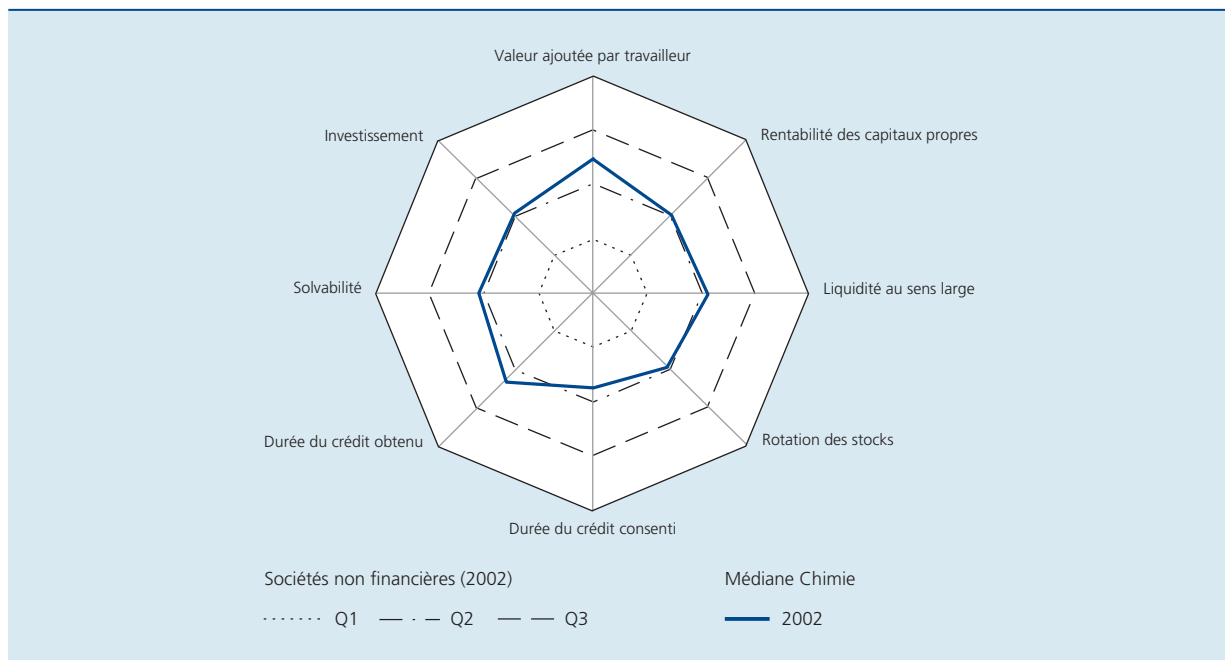
En guise de conclusion, un polygone à huit branches a été dessiné pour chaque secteur dont la valeur ajoutée s'est élevée en 2002 à au moins 5 p.c. de celle de l'ensemble des sociétés non financières, soit huit branches sur les vingt et une identifiées et commentées dans l'article. Chaque polygone compare la situation financière des entreprises de la branche à celle de l'ensemble des sociétés non

GRAPHIQUE 20 DISTRIBUTION DE L'INVESTISSEMENT SUIVANT LES BRANCHES D'ACTIVITÉ (pourcentages)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 21 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DE LA CHIMIE



financières, ce groupe de référence étant représenté par quatre octogones concentriques partagés par huit lignes. Chaque ligne correspond à un des huit ratios étudiés. Le point central des octogones constitue la valeur atteinte par le cinquième percentile de l'ensemble des sociétés non financières, alors que l'octogone extérieur représente la valeur du ratio réalisée par le 95ème percentile⁽¹⁾. Les trois quartiles Q1, Q2 et Q3 des ratios calculés pour les sociétés non financières figurent aux autres points d'intersection entre les octogones et les lignes. Ainsi, l'octogone de plus faible périmètre correspond au premier quartile, celui du milieu à la médiane, et le troisième octogone se réfère au troisième quartile. Pour chaque branche d'activité, le polygone est obtenu en reliant entre elles les valeurs médianes des ratios atteintes en 2002. Ces figures à huit branches permettent alors de se faire rapidement une idée sur la situation financière du secteur: plus le polygone obtenu s'écarte du centre, meilleure est la situation financière du secteur⁽²⁾. Pour que cette règle soit valable en toute circonstance, la direction de l'axe a dû être inversée pour le ratio de liquidité des créances commerciales (durée du crédit

consenti). En effet, un délai moyen de paiement des clients court est naturellement plus intéressant pour les entreprises qu'un délai moyen de paiement long.

2.4.2.1 La chimie

Comparativement à la société non financière médiane belge, les entreprises de la chimie ont offert une valeur ajoutée par personne employée très élevée (63.689 euros, contre 51.457 euros), comme l'indique le graphique 21. Elle est d'ailleurs en nette progression (10 p.c.) par rapport à 2001. Sur la période 1994-2002, la médiane du ratio de valeur ajoutée des entreprises chimiques a toujours été supérieure à celle des sociétés non financières. Il en va de même pour la rentabilité des capitaux propres, excepté en 2001. Cependant, l'écart de rentabilité entre les entreprises chimiques et les sociétés non financières n'est pas aussi important. C'est en raison des frais de personnel élevés de la branche, qui emploie une main-d'œuvre très qualifiée, et donc plus onéreuse. Les ratios de liquidité de la branche ne donnent pas une image univoque. Ainsi, d'un côté, la liquidité au sens large de la chimie a été légèrement supérieure à celle des sociétés non financières en 2002 (1,36 contre 1,24). En revanche, la rotation des stocks et surtout la liquidité des créances commerciales ont été meilleures auprès des sociétés non financières.

(1) Il aurait été plus logique de placer au centre de la figure, la valeur minimale et sur l'octogone extérieur, la valeur maximale. Afin de faciliter la représentation graphique, les percentiles P5 et P95 ont été utilisés plutôt que ces deux valeurs extrêmes, qui sont respectivement très éloignées de Q1 et de Q3.

(2) Ainsi, par exemple, une valeur plus élevée de la rotation des stocks indique que le secteur renouvelle fréquemment ses stocks au cours de l'exercice. Les stocks sont donc liquides et ne restent dès lors pas dans les entreprises. Il est à noter cependant qu'une réduction inadaptée des stocks entraîne un risque accru de rupture de stocks.

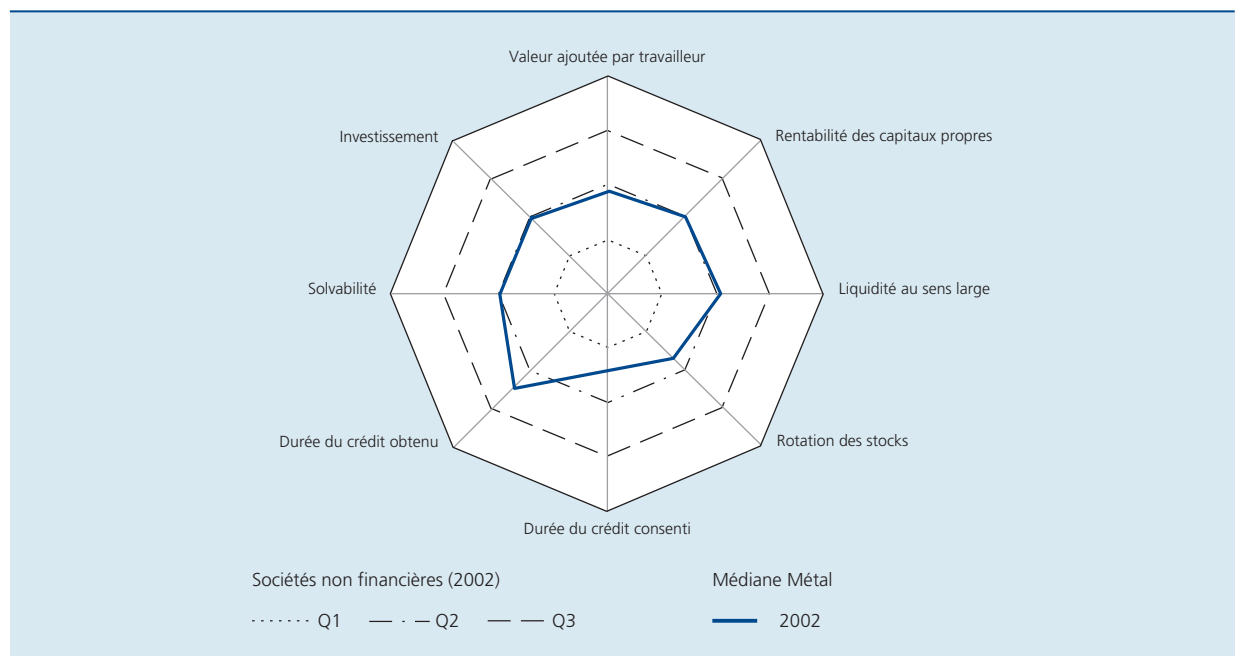
2.4.2.2 Le métal

En 2002, la situation du secteur du métal a été moins favorable que celle des sociétés non financières pour trois des huit ratios étudiés (graphique 22). Le nombre de jours crédit clients du secteur du métal a été beaucoup plus élevé que celui des sociétés non financières (73 jours contre 52,3 jours). Cet écart défavorable important a toutefois été largement compensé par la durée du crédit obtenu des fournisseurs. Ainsi, les entreprises du secteur du métal ont enregistré en 2002 un nombre de jours de crédit fournisseurs de 72,4 jours contre 49,7 jours pour l'ensemble des sociétés non financières. Par ailleurs, la rotation des stocks constitue un autre ratio pour lequel la valeur médiane atteinte en 2002 a été inférieure à celle de l'ensemble des sociétés non financières. Bien que supérieure à la rentabilité de l'ensemble des sociétés non financières (valeur médiane de 5,4 p.c.), la rentabilité des entreprises du secteur du métal (5,9 p.c.) a été la plus faible des sept dernières années. Il en va de même pour les investissements (20 p.c.), qui s'élevaient encore à 27,6 p.c. en 2000.

2.4.2.3 La construction

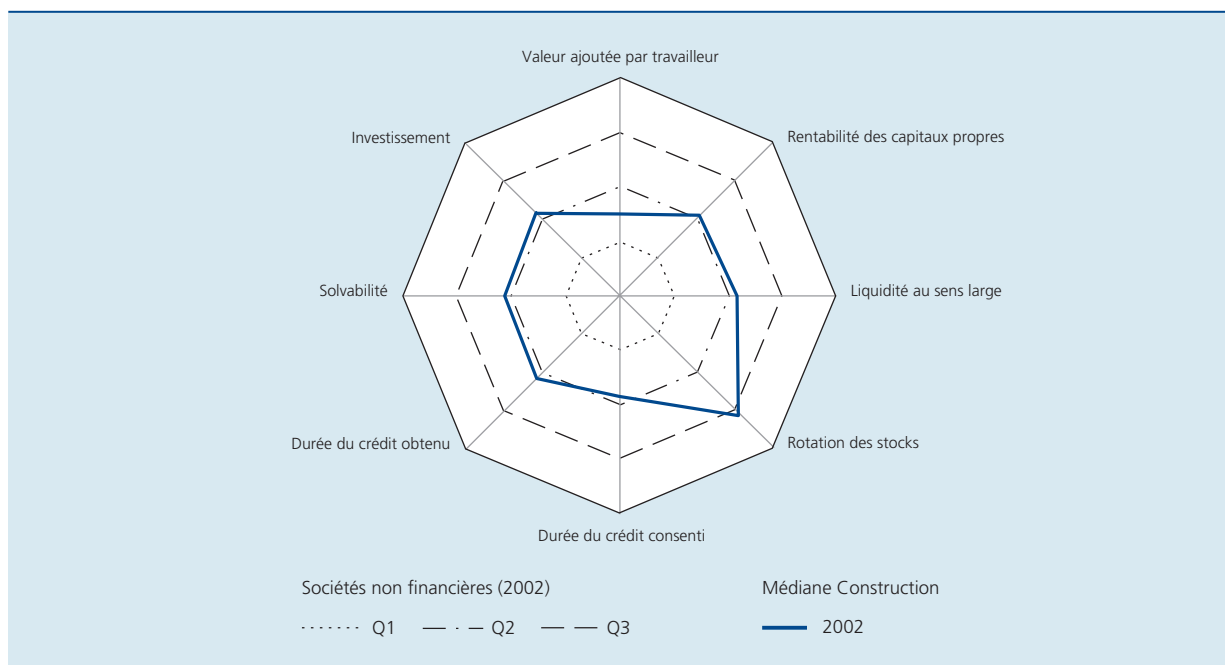
Le graphique 23 indique que, malgré une valeur ajoutée par travailleur extrêmement faible en comparaison de celle réalisée par l'ensemble des sociétés non financières (43.673 euros contre 51.457 euros), la rentabilité du secteur de la construction a été satisfaisante en 2002 (6,7 p.c.), bien qu'en recul par rapport à 2001 (diminution de 0,5 point de pourcentage). Il en va de même pour la solvabilité du secteur (34,9 p.c.), qui n'avait jamais été aussi élevée durant la période 1994-2002. L'entreprise médiane de la construction a donc été davantage financée par des capitaux propres que celle de l'ensemble des sociétés non financières. La liquidité est plus difficile à interpréter dans ce secteur. En effet, alors que la rotation des stocks a été très élevée pour les raisons évoquées à la section 2.4.1.3.2, tant la liquidité au sens large que la durée des crédits obtenus et consentis ont été supérieures aux valeurs enregistrées pour l'ensemble des sociétés non financières.

GRAPHIQUE 22 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DU MÉTAL



Source : BNB.

GRAPHIQUE 23 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DE LA CONSTRUCTION



Source : BNB.

2.4.2.4 Le commerce de détail

Les sommets du polygone du commerce de détail sont pour la plupart des ratios compris entre les premier et deuxième quartiles des sociétés non financières, ce qui donne au graphique 24 une allure recroquevillée et reflète une situation financière plutôt faible. Seule la durée du crédit consenti fait figure d'exception. Elle est en effet extrêmement réduite pour le commerce de détail (valeur médiane de 18,8 jours, contre 52,3 jours pour l'ensemble des sociétés non financières), ce qui s'explique par le fait que les ventes sont souvent effectuées au comptant dans ce secteur.

2.4.2.5 Le commerce de gros

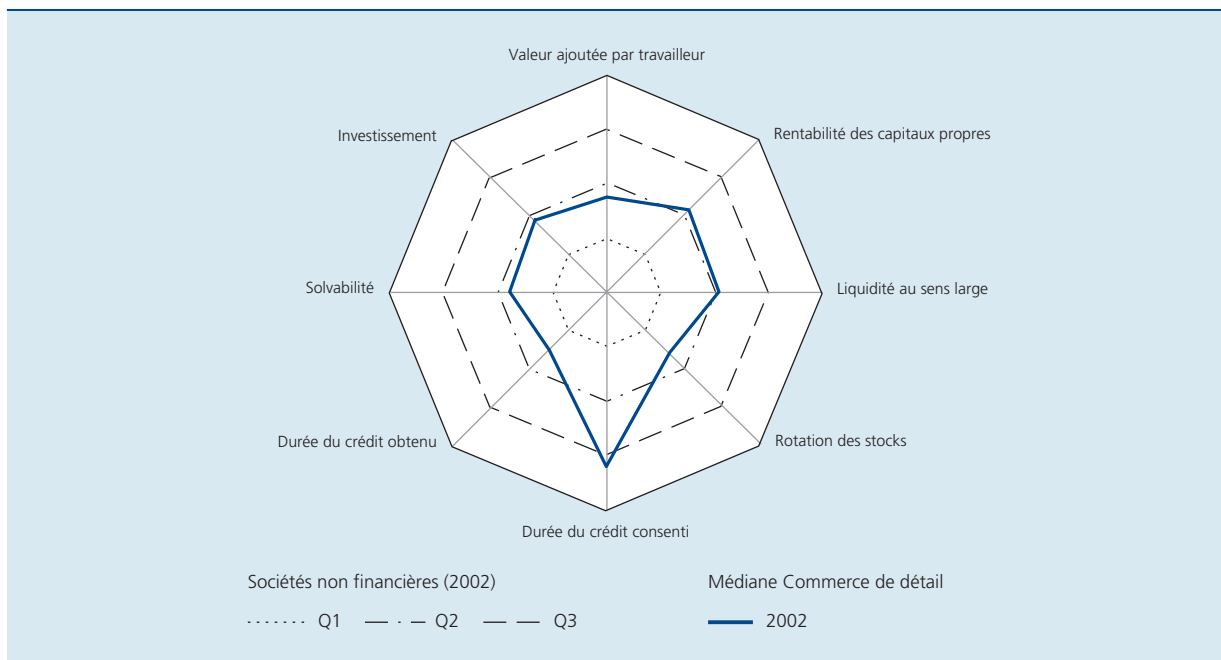
Contrairement au commerce de détail, le commerce de gros a réalisé en 2002 une valeur médiane du ratio de valeur ajoutée supérieure à celle des sociétés non financières prises dans leur ensemble (60.456 euros contre 51.457 euros). La rentabilité des capitaux propres a été légèrement supérieure à celle de l'ensemble des sociétés non financières (6,2 p.c. contre 5,4 p.c.). Sur le plan de la liquidité, les résultats obtenus sont plus difficiles à interpréter : d'un côté, la liquidité au sens large ainsi que le nombre de jours crédit fournisseurs ont légèrement dépassé les valeurs médianes atteintes par les sociétés non financières dans leur ensemble. D'un autre côté, la liquidité

des créances commerciales et la rotation des stocks y ont été plus faibles. La valeur médiane du degré d'indépendance financière a été plutôt faible en 2002 (26,9 p.c.), contrairement à celle du taux d'investissement, qui a atteint un niveau satisfaisant (23,1 p.c., contre 19,4 p.c. pour l'ensemble des sociétés non financières).

2.4.2.6 Les transports

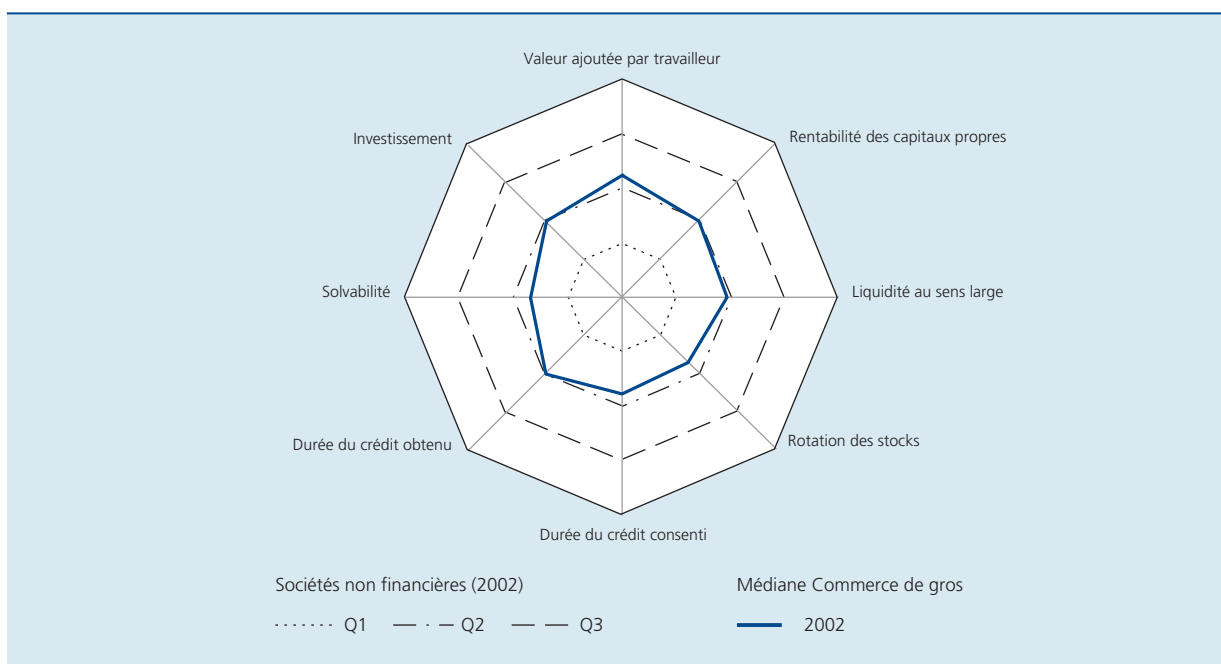
Le secteur des transports a enregistré en 2002 une valeur médiane du ratio de valeur ajoutée par travailleur sensiblement supérieure à la médiane de l'ensemble des sociétés non financières. Cette supériorité s'est reflétée dans la rentabilité de ses capitaux propres qui a atteint 6,8 p.c. contre 5,4 p.c. pour l'ensemble des sociétés non financières. Sur le plan de la liquidité, la durée moyenne du crédit consenti relativement élevée (60,2 jours) a été compensée par une durée moyenne du crédit obtenu plus longue que celle de l'entreprise médiane. La solvabilité du secteur, en progrès de 2,5 points de pourcentage par rapport à 2001, a été très proche de celle qui est observée dans le commerce de gros (26,7 p.c.). Quant aux investissements, on notera qu'ils ont été assez élevés, avec un taux d'investissement largement supérieur à la médiane des sociétés non financières (30,2 p.c. contre 19,4 p.c.).

GRAPHIQUE 24 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DU COMMERCE DE DÉTAIL



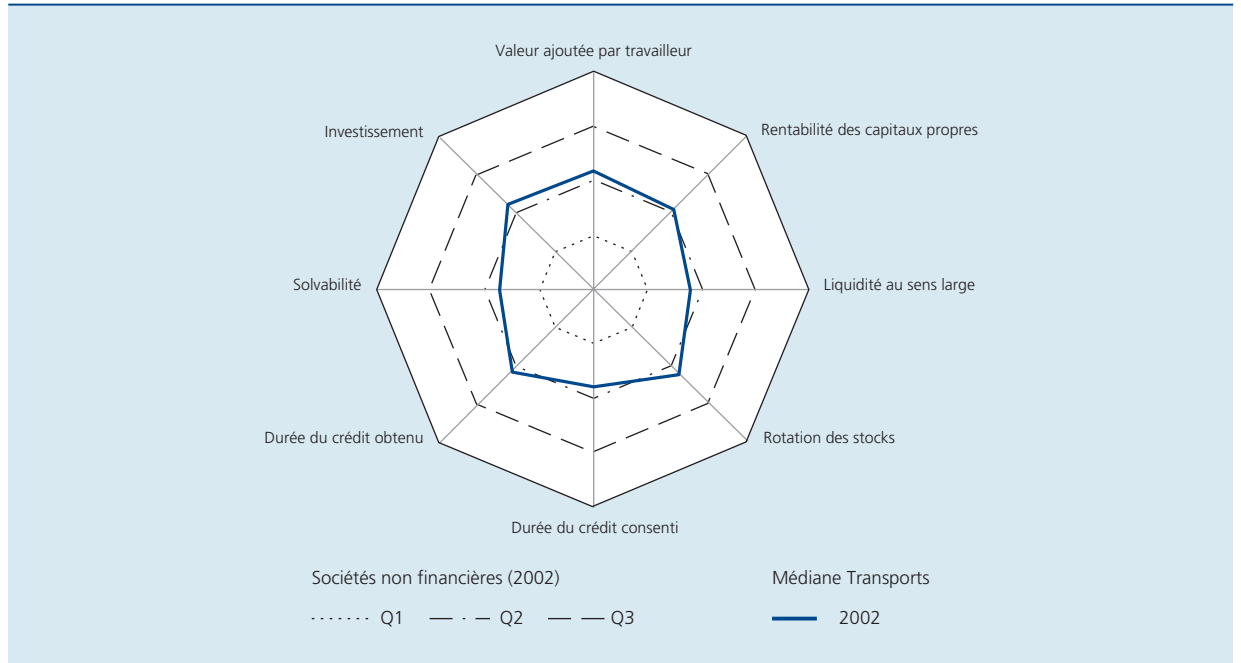
Source : BNB.

GRAPHIQUE 25 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DU COMMERCE DE GROS



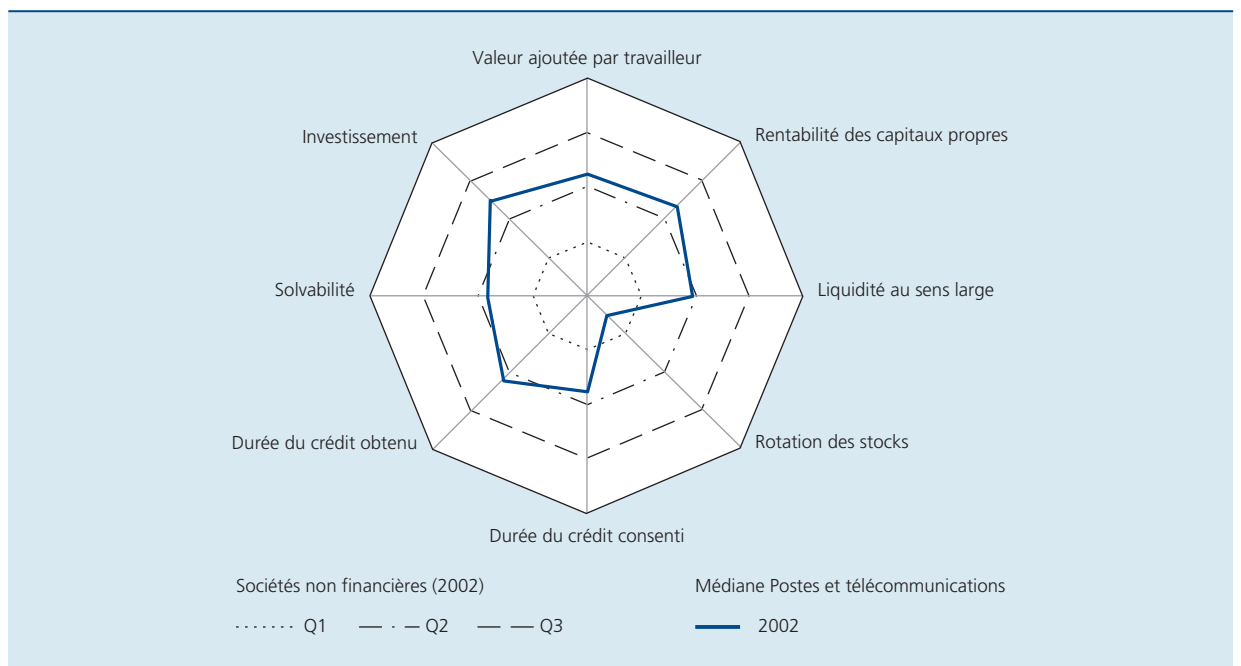
Source : BNB.

GRAPHIQUE 26 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DES TRANSPORTS



Source : BNB.

GRAPHIQUE 27 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DES POSTES ET TÉLÉCOMMUNICATIONS



Source : BNB.

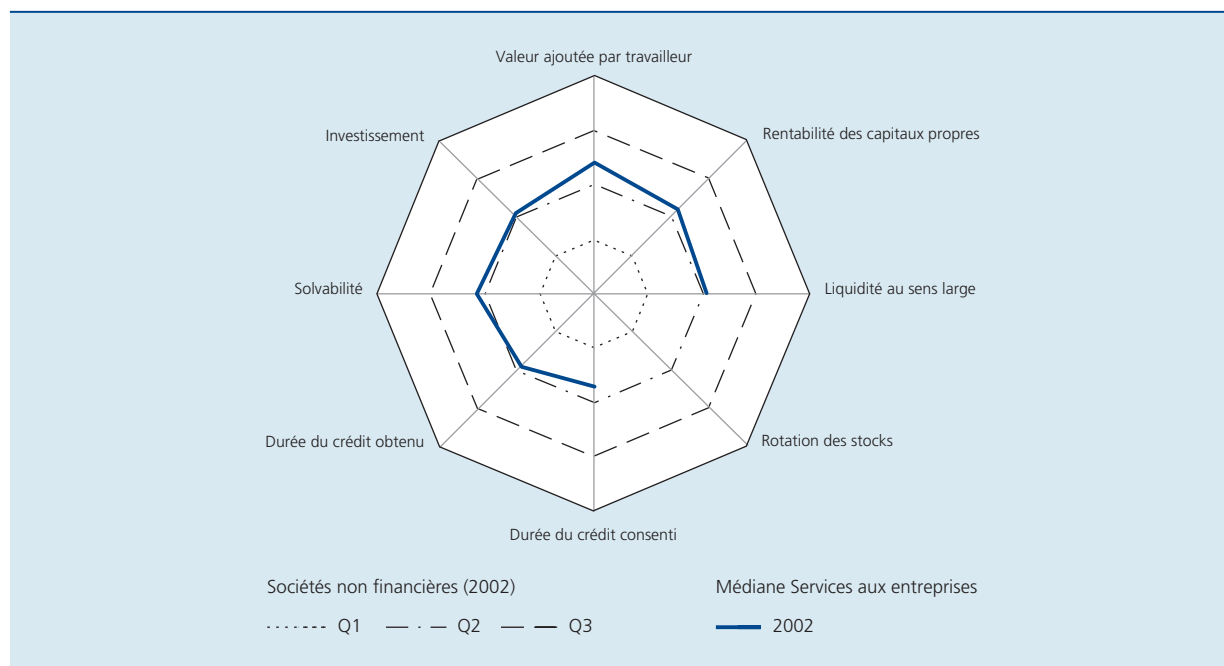
2.4.2.7 Les postes et télécommunications

Il ressort du graphique 27 qu'en 2002, la valeur ajoutée par travailleur du secteur des postes et télécommunications a été supérieure à la médiane de l'ensemble des sociétés non financières (55.328 euros contre 51.457 euros). Cette valeur ajoutée a d'ailleurs été en forte croissance cette année-là (25,2 p.c.). La supériorité évoquée ci-dessus s'est également reflétée dans la rentabilité des capitaux propres (8,8 p.c.). Sur le plan de la liquidité, on notera surtout la très faible valeur de la rotation des stocks (3,1 contre 8,6 pour les sociétés non financières), qui place le secteur au-dessous du premier quartile de ces mêmes sociétés. Par ailleurs, les investissements ont été très importants en 2002 (36,8 p.c.), bien qu'en net recul par rapport aux cinq années précédentes au cours desquelles ils ont oscillé systématiquement entre 48,4 p.c. (1997) et 52,2 p.c. (1999).

2.4.2.8 Les services aux entreprises

Le graphique 28 relatif aux services aux entreprises a une forme plutôt élargie, ce qui sous-entend une situation financière favorable. Ainsi, en 2002, la valeur ajoutée par travailleur s'est élevée à 62.250 euros et la rentabilité a atteint 8 p.c. Le seul point défavorable concerne la durée assez élevée du crédit consenti (64 jours contre 52,3 jours seulement pour l'ensemble des sociétés non financières), durée qui n'est pas compensée par un nombre de jours crédit fournisseurs plus élevé qu'ailleurs (47,3 jours pour le secteur, contre 49,7 jours pour l'ensemble des sociétés non financières). Ces durées de 64 et de 47,3 jours sont les plus faibles enregistrées par le secteur sur la période 1994-2002.

GRAPHIQUE 28 POLYGONE DE POSITIONNEMENT DES SERVICES AUX ENTREPRISES



Source : BNB.

Annexe 1 : Regroupements par secteur

	Codes NACE-BEL
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture	1, 2, 5
Industries extractives	10, 11, 12, 13, 14
Industries alimentaires et du tabac	15, 16
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure	17, 18, 19
Bois	20
Papier et imprimerie	21, 22
Chimie	23, 24, 25
Métal	27, 28, 29
Équipements électriques et électroniques	30, 31, 32, 33
Matériel de transport	34, 35
Autres industries manufacturières	26, 36, 37
Énergie et eau	40, 41
Construction	45
Commerce de détail	50, 52
Commerce de gros	51
Horeca	55
Transports	60, 61, 62, 63
Postes et télécommunications	64
Activités immobilières	70
Services aux entreprises	67, 71, 72, 73, 74 ⁽¹⁾ , 90
Services aux particuliers	80.4, 92, 93, 95

(1) Sauf 74151 (gestion de holdings).

Annexe 2 : Distinction par secteur entre grandes et petites entreprises

	Schémas complets					Schémas abrégés				
	Total	Critères non dépassés (en unités)	Critères non dépassés (en p.c.)	Valeur ajoutée du secteur (en millions d'euros)	Valeur ajoutée (en p.c.) des entreprises ne dépassant pas les critères	Total	Critères dépassés (en unités)	Critères dépassés (en p.c.)	Valeur ajoutée du secteur (en millions d'euros)	Valeur ajoutée (en p.c.) des entreprises dépassant les critères
Agriculture, chasse et sylviculture; pêche et aquaculture	105	57	54,3	138	13,0	4.441	2	0,0	507	0,2
Industries extractives	74	42	56,8	265	7,1	137	0	0,0	47	0,0
Industries alimentaires et du tabac	498	101	20,3	4.277	1,6	2.652	4	0,2	593	1,5
Industries du textile, de l'habillement, du cuir et de la chaussure	333	74	22,2	1.871	2,5	1.524	3	0,2	385	1,9
Bois	95	31	32,6	329	7,4	931	1	0,1	236	0,8
Papier et imprimerie	402	150	37,3	2.600	3,0	3.157	2	0,1	630	0,7
Chimie	522	101	19,3	11.851	0,4	840	1	0,1	279	1,1
Métal	756	227	30,0	6.522	2,6	3.982	8	0,2	1.350	1,5
Équipements électriques et électroniques	223	60	26,9	3.274	1,0	1.096	5	0,5	240	4,2
Matériel de transport	139	37	26,6	3.096	0,7	388	0	0,0	110	0,0
Autres industries manufacturières	507	161	31,8	2.624	3,3	2.645	10	0,4	666	3,1
Énergie et eau	77	15	19,5	5.780	0,1	45	1	2,2	11	7,4
Construction	843	286	33,9	3.597	5,0	22.221	58	0,3	4.088	3,5
Commerce de détail	1.153	471	40,8	5.276	4,1	34.821	38	0,1	3.751	1,3
Commerce de gros	3.661	1.475	40,3	11.182	6,5	27.019	82	0,3	3.630	1,7
Horeca	151	67	44,4	904	3,6	12.035	1	0,0	1.044	0,2
Transports	1.109	564	50,9	6.781	5,3	7.706	20	0,3	2.142	2,0
Postes et télécommunications	94	33	35,1	6.195	0,1	544	2	0,4	54	2,9
Activités immobilières	1.253	1.019	81,3	1.655	24,2	22.594	10	0,0	1.798	0,7
Services aux entreprises	2.722	1.549	56,9	13.006	5,6	43.358	44	0,1	4.457	3,3
Services aux particuliers	218	135	61,9	1.064	5,6	7.558	3	0,0	733	1,0
Total	14.935	6.655	44,6	92.288	3,6	199.694	295	0,15	26.751	2,0

Source : BNB.

Annexe 3 : Définition des ratios

	Codes attribués dans le schéma	
	complet ⁽¹⁾	abrégé
1. VALEUR AJOUTÉE PAR TRAVAILLEUR		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	12 mois
L'effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein doit être positif ..	9087 > 0	9087 > 0
Numérateur (valeur ajoutée brute)		
Ventes et prestations	+70/74	
Subsides d'exploitation et montants compensatoires obtenus des pouvoirs publics ..	-740	
Approvisionnements et marchandises	-60	
Services et biens divers	-61	
Estimation de la valeur ajoutée brute :		
Marge brute d'exploitation		
Solde positif		+70/61
ou Solde négatif		+61/70
Dénominateur		
Effectif moyen du personnel calculé en équivalents temps plein	9087	9087
Ratio = N/D (EUR)		
2. RENTABILITÉ NETTE DES CAPITAUX PROPRES APRÈS IMPÔTS		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	12 mois
Le dénominateur doit être positif	10/15 > 0	10/15 > 0
Numérateur		
Bénéfice de l'exercice	+70/67	+70/67
ou Perte de l'exercice	+67/70	+67/70
Dénominateur		
Capitaux propres	10/15	10/15
Ratio = N/D*100		
3. LIQUIDITE AU SENS LARGE		
Condition de calcul du ratio		
Aucune	-	-
Numérateur		
Stocks et commandes en cours d'exécution	+3	+3
Créances à un an au plus	+40/41	+40/41
Placements de trésorerie	+50/53	+50/53
Valeurs disponibles	+54/58	+54/58
Comptes de régularisation de l'actif	+490/1	+490/1
Dénominateur		
Dettes à un an au plus	+42/48	+42/48
Comptes de régularisation du passif	+492/3	+492/3
Ratio = N/D		

Source : Centrale des bilans.

(1) Le compte de résultats y est présenté sous la forme de liste.

	Codes attribués dans le schéma	
	complet	abrégé
4. ROTATION DE STOCKS D'APPROVISIONNEMENTS ET MARCHANDISES		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	n.
Numérateur		
Approvisionnement et marchandises (achats + réduction de stocks – augmentation de stocks)	+60	n.
Dénominateur		
Approvisionnements	+30/31	n.
Marchandises	+34	n.
Immeubles destinés à la vente	+35 ⁽¹⁾	n.
Acomptes versés	+36	n.
Ratio = N/D		
5. NOMBRE DE JOURS DE CRÉDIT CLIENTS		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	12 mois
Le chiffre d'affaires doit être complété	(mention obligatoire)	70 > 0
Numérateur		
Créances commerciales	+40	+40
Effets de commerce en circulation endossés par l'entreprise	+9150	+9150
Dénominateur		
Chiffre d'affaires	+70	+70
Autres produits d'exploitation	+74	n.
Subsides d'exploitation et montants compensatoires obtenus des pouvoirs publics ..	-740	n.
Taxes sur la valeur ajoutée portée en compte par l'entreprise	+9146	n.
Ratio = N/D*365 jours		
6. NOMBRE DE JOURS DE CREDIT FOURNISSEURS		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	12 mois
Le poste « Approvisionnements et marchandises, services et biens divers » doit être complété	(mention obligatoire)	60/61 > 0
Numérateur		
Dettes commerciales	+44	+44
Dénominateur		
Achats d'approvisionnements et de marchandises	+600/8	
Approvisionnements et marchandises, services et biens divers		+60/61
Services et biens divers	+61	
Taxes sur la valeur ajoutée portées en compte à l'entreprise (déductibles)	+9145	n.
Ratio = N/D*365 jours		

Source : Centrale des bilans.

(1) Pour tous les secteurs, à l'exception de la construction (code NACE 45).

	Codes attribués dans le schéma	
	complet	abrégé
7. SOLVABILITÉ		
Condition de calcul du ratio		
Aucune	–	–
Numérateur		
Capitaux propres	10/15	10/15
Dénominateur		
Total du passif	+10/49	+10/49
Ratio = N/D*100		
8. IMPORTANCE RELATIVE DES ACQUISITIONS D'IMMOBILISATIONS CORPORELLES PAR RAPPORT À L'IMMOBILISÉ CORPOREL AU TERME DE L'EXERCICE PRÉCÉDENT		
Condition de calcul du ratio		
L'exercice doit être de 12 mois	12 mois	12 mois
Numérateur		
Immobilisations corporelles acquises au cours de l'exercice (y compris la production immobilisée)	+8169	+8169
Plus-values sur immobilisations corporelles, acquises de tiers	+8229	+8229
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles, acquis de tiers	–8229	–8229
Dénominateur		
Valeur d'acquisition des immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent	+8159	+8159
Plus-values sur immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent	+8209	+8209
Amortissements et réductions de valeur sur immobilisations corporelles au terme de l'exercice précédent	–8269	–8269
Ratio = N/D*100		

Source : Centrale des bilans.