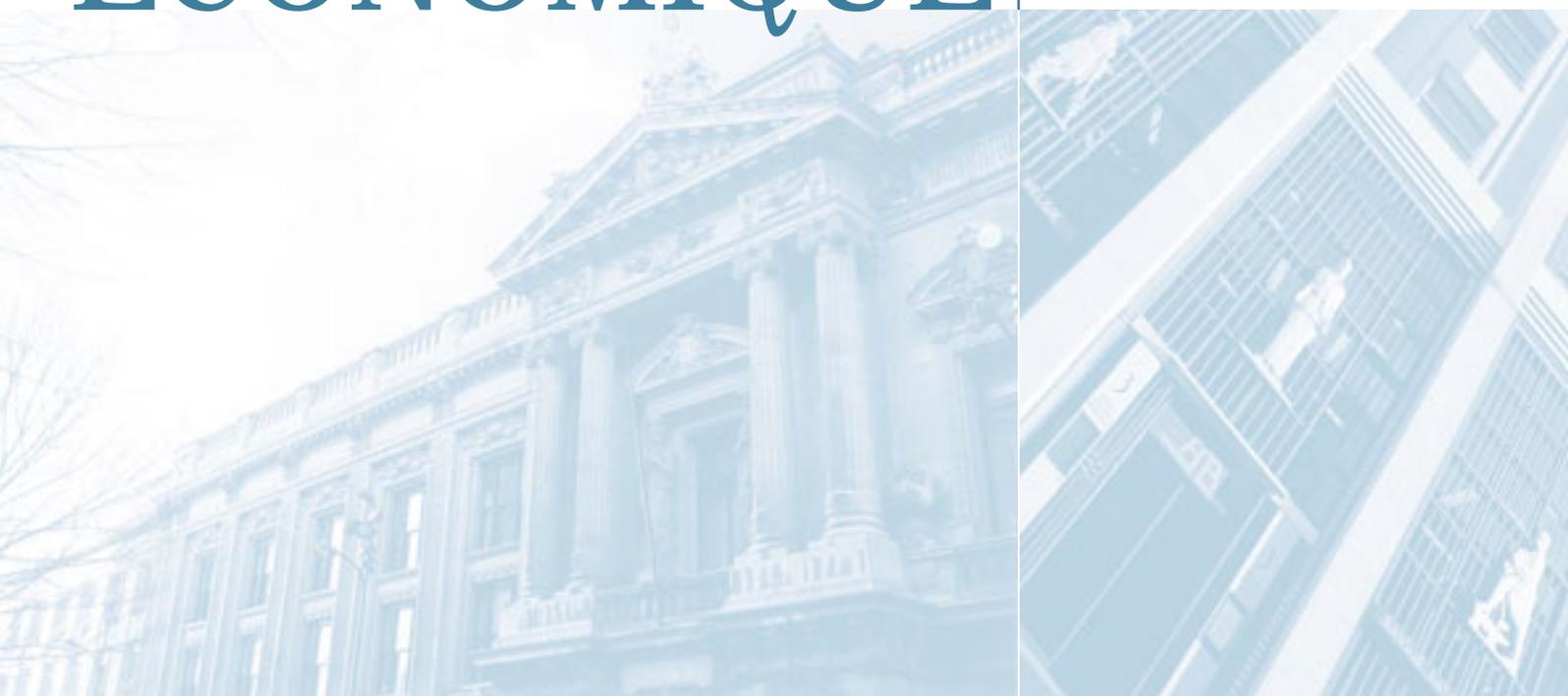


REVUE ECONOMIQUE



7^e Année
Novembre 2001

Banque Nationale
de Belgique



Copyright Banque Nationale de Belgique s.a.

La citation et la reproduction à des fins non commerciales sont autorisées,
pour autant qu'il soit fait mention de la source.

ISSN 1372-3162

SOMMAIRE

Central banking in an evolving environment, discours de M. Guy Quaden, Gouverneur de la Banque Nationale de Belgique, au 23 ^e colloque de la SUERE, à Bruxelles, le 27 octobre 2001	9
IPCH belge: un grand pas en avant vers la mesure précise de l'inflation	17
Evolution des résultats des sociétés non financières en 2000	33
Le bilan social 2000	57
Abstracts of the publications	97

LISTE DES ABREVIATIONS

ASBL	Association sans but lucratif
BCE	Banque centrale européenne
BCN	Banques centrales nationales
BNB	Banque Nationale de Belgique
CE	Commission européenne
ETP	Equivalents temps plein
FMI	Fonds monétaire international
ICN	Institut des comptes nationaux
INS	Institut National de Statistique
IPCH	Indice des prix à la consommation harmonisé
MAE	Ministère fédéral des Affaires économiques
NACE	Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONEM	Office national de l'emploi
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
ROE	Return on equity
SEBC	Système européen de banques centrales
SEC	Système européen des comptes
SNCB	Société nationale des chemins de fer belges
SUERF	Société Universitaire Européenne de Recherches Financières
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
UPEDI	Union professionnelle des entreprises de travail intérimaire

SIGNES CONVENTIONNELS

–	la donnée n'existe pas ou n'a pas de sens
e	estimation
n.	non disponible
p	provisoire
p.c.	pour cent
p.m.	pour mémoire

CENTRAL BANKING IN AN EVOLVING ENVIRONMENT

*Speech of Mr Guy Quaden, Governor of the National Bank of Belgium,
at the 23rd SUERF¹ Colloquium, Brussels, October 27th, 2001*

*Discours de M. Guy Quaden, Gouverneur de la Banque Nationale de Belgique,
au 23^e colloque de la SUERF¹, à Bruxelles, le 27 octobre 2001*

Ladies and gentlemen,

I am particularly pleased to speak before this eminent forum and to have the opportunity of addressing the topic "Technology and Finance" from a central banker's point of view.

Technology and the challenges it raises for financial markets is a most appropriate theme for this Colloquium. On the one hand, technology is closely intertwined with the evolution of many other factors affecting financial markets and, so, allows coverage of a wide range of issues. On the other hand, it has farreaching consequences for all market participants, and this certainly includes central banks. In a first part I propose to briefly recall how technology has impacted on our macroeconomic and regulatory environment. In the next two parts I would like to sketch the main consequences of these developments on what my colleagues at the Bank of England have described as the two wings of central banking, i.e. monetary and financial stability.

*
* *
*

*Technology is a powerful factor of change in our **macroeconomic environment**. So, a few years ago, our colleagues of the Federal Reserve had to recognize that something new was happening in the US economy: a persistent higher growth and lower unemployment without the emergence of inflationary strains. This was related, at least partly, to the revolution in the Information and Communication Technologies, which increased productivity growth and fostered efficiency in the labour market too. A third feature of the so-called New Economy, the reduction in the variability of output growth, obviously proved to be short-lived! But a wave of over-pessimism should not submerge the previous wave of over-optimism. The question whether the American economy is still on a higher trend productivity growth path remains open, as well as what the prospects for the European economy are in this respect. Europe will benefit from a specific driving force, the completion of the single market with the new single currency, which should trigger further structural reforms and hence foster innovative energies.*

*Technology also radically transformed the **financial sector**, which by the way greatly contributed to the new technological wave by financing it. New techniques in the treatment, the storage and the transfer of information exerted profound effects on a sector which is largely an information-based industry.*

¹ Société Universitaire Européenne de Recherches Financières.

In a first stage, Information Technologies made it possible to develop more sophisticated products, to build up a better market infrastructure, to implement more accurate and reliable techniques for the control of risks, to reach more distant and diversified markets, and to multiply the value and the volume of operations. In short, new technology has radically transformed all three major functions performed by banks, i.e. access to liquidity, transformation of assets and monitoring of risks.

A new phase is presently at work with the emergence of e-money, e-banking and e-finance. These new developments will clearly represent the great challenge of the coming years. The speed of adoption of these new products remains difficult to forecast. Contrary to the preceding phase, this new wave is not limited to professional operators but involves all customers, including the retail market. Many of the scenarios suggested by IT firms or consulting groups have proved to be overly optimistic. At the same time, it would be wrong to become complacent. Most new technology is spreading following an S-shaped curve. The base section of the S can be quite long and practically horizontal; however, it will sooner or later be succeeded by a steep section. The example of Nordic countries, and more specifically Finland, shows how quickly e-finance can develop, once circumstances are ripe.

*It is important to emphasize that the integration of new technology into the financial sector did not take place in isolation. Rather, it is the **interaction of technology with** another major development, **deregulation**, that contributed to reshaping the financial landscape. True, the pressure of the market to fully exploit the new technologies was strong, probably even irresistible. However a receptive environment had also been created by a lifting of the rather strict financial and banking regulations which were still prevalent at the end of the seventies.*

The increased awareness of the wide-ranging possibilities offered by new technologies illustrated that a lot could be gained through the removal of distortions in competition, directly linked to excessive regulation or intrusion from the Government.

In combination, these two evolutions contributed to the emergence of a more open, competitive and globalised financial market, which obviously improves efficiency in the world economy. The transition, however, has not been a smooth one. It was not easy for the authorities who had to cope with the more frequent arbitrages operated by market participants between the various currencies and financial instruments or even between different legal, regulatory or tax regimes. Neither was it easy for financial intermediaries that had to work in a much more competitive environment where traditional protection and barriers to entry were progressively lifted. In short, the shift toward a more liberalised system together with the quick expansion of new products and markets has greatly increased uncertainties and risks for financial sectors.

This was not immediately recognised by many market participants who had previously been sheltered by the existing regulation. As a result, individual bank failures and banking crises, quasi non-existent between the end of the forties and the early seventies, became all too frequent during the past two decades. In this context, the absence of significant problems within the Belgian banking sector during the recent period must be considered more an exception than a rule.

*Despite deregulation there is still a major role to be played by **public authorities**, among others in the field of competition rules, consumer protection, fight against money laundering... and, of course, central banking. Central banks indeed have to provide stability, which certainly does not*

mean “no change” but, on the contrary, building the best foundations for a sustainable dynamism. In doing so, central banks will cope with the evolving environment shaped by technical progress, by deregulation and globalisation and, last but not least in Europe, by the single currency.

*
* *

As regards the first wing of central banking, **monetary stability**, central banks have to provide a durable anchor in order for the price system to appropriately guide economic decisions. A stable value of money is all the more necessary for preserving the information value of relative prices in a changing world, where decisions have to be taken rapidly. Maintaining price stability is the primary objective of monetary policy, not only for the Eurosystem – according to the Treaty of Maastricht – but also for every central bank.

Nowadays the only regulations central banks rely on in designing the **operational framework** of monetary policy are the monopoly of banknote issuance and reserve requirements. The Eurosystem fully respects the principle of an open market economy with free competition, as enshrined in the Treaty. Its main instrument is the weekly allotment of credit by euro area-wide tenders. Minimum reserves, which are remunerated, have a stabilisation function, thanks to an averaging provision, and are enlarging the structural liquidity shortage of the money market.

As the development of e-money is liable to weaken the leverage of the Eurosystem and in order to provide for a level playing field, e-money issuers should not escape reserve requirements. A European directive of last year rightly broadens the definition of credit institutions in order to include e-money institutions.

Technological change and financial market developments do not only affect monetary policy instruments but also the whole transmission process and consequently the **strategy** of monetary policy. In this complex and changing world the Eurosystem was right in rejecting any simple rule and adopting an all-encompassing two-pillar strategy. Central bankers have to continuously reassess the information content of many economic indicators. Let me pick out some of them – output, money, stock prices and bond market indicators – not because other variables, like wage developments and the fiscal policy stance, are less important, but because the former are most affected by technological and financial market changes.

Central bankers, even in the Governing Council of the ECB, are not insensitive to **growth** and employment prospects, as some critics argue. But they are well aware of two limitations: firstly, growth should not be stimulated to the detriment of price stability, because such a stimulus would be short-lived and would imply longer-term costs; secondly, as “à la plus belle fille du monde on ne peut demander que ce qu'elle a”, monetary policy may exert some influence on the demand side of the economy but cannot solve structural problems, like persistent unemployment. Central banks may nevertheless contribute to output stabilisation, as far as the risks to price stability are linked to the business cycle.

A central concept in this respect is the output gap, but its measurement, especially in real time, is surrounded with a large degree of uncertainty. Potential output growth, which is an ingredient of both pillars of the Eurosystem's strategy, is not known with precision. Should the New Economy materialise, higher rates of growth could become sustainable. In the absence of any firm evidence of

a New Economy in the euro area – although some driving forces are to some extent in place – and since the emergence of a New Economy is not driven by monetary policy, the Eurosystem did not take the risk of pre-emptively accommodating it. Nevertheless it monitors a wide range of indicators in order to periodically reassess the “speed limit” of the euro area economy.

Needless to say, in the present circumstances growth is unfortunately even below the Old Economy speed limit, and the associated decrease in inflationary pressures has already prompted a 100 basis points interest rate cut in three steps since the spring.

*The first pillar of the strategy of the ECB gives a prominent role to **money**. It is based on the conviction that inflation is a monetary phenomenon in the long run and underlines the medium-term orientation of monetary policy and the inheritance in this respect from the Deutsche Bundesbank. Recognising that the demand for money can be subject to short-term fluctuations which are harmless for price stability, the ECB has not announced an “intermediate objective” but rather a “reference value” for the growth of a broad monetary aggregate. The recent rise in M3 growth is up to now interpreted as being such a short-term fluctuation, caused by the relatively flat yield curve and the weakness in stock markets.*

Technology and financial market changes obviously affect the first pillar. They might increase the volatility of the income velocity of monetary aggregates and, as they are blurring the frontiers of “moneyness”, they complicate the definition of key aggregates. To paraphrase a former Governor of the Bank of Canada speaking about M1 twenty years ago, I would say that while the ECB is not planning to abandon M3, I cannot rule out that, some day, M3 could abandon us, but you already noticed that the first pillar is much more than the reference value. It encompasses a broad monetary analysis which will duly take into account such developments.

The first pillar also rests on the fact that credit institutions remain major players in the transmission process of monetary policy. The development of euro area capital markets could however increase the weight of financial market indicators in the second pillar.

*The **stock market** is still a much less important channel of transmission in the euro area than in the US, but the holding of shares is spreading, for example through mutual funds. I would not attempt to summarise the vast debate about the appropriate monetary policy reaction to asset price movements. I am inclined to say that central banks have not to put on these variables more emphasis than warranted by their effects on demand and should avoid asymmetric reactions – benign neglect in the case of irrational exuberance, intervention in the case of sharp downward correction – which could pose a moral hazard problem.*

*The **bond market** provides indicators which are probably more important within the second pillar of the Eurosystem’s monetary policy. Technical progress and European integration lead to more sophisticated and liquid markets which supply useful information about market expectations. Incidentally I notice that, while many central banks looked disapprovingly on indexed bonds prior to monetary union, the Eurosystem now welcomes the opportunity to extract information on inflation expectations from the comparison of yields on indexed and nominal bonds. Despite the upsurge in inflation in the euro area resulting from oil price and food price shocks, inflation expectations appear to remain very moderate, showing that the Eurosystem benefits from a high degree of credibility. Such a capital of credibility has to be preserved.*

*
* * *

*About the second wing of central banking, the safeguarding of **financial stability**, I would like to adopt a chronological approach. First, how are central banks currently adapting to the new environment by reconsidering the role they are playing in the financial market? Second, how could new technology affect the relations in the coming years between market participants, central banks and other supervisory and regulatory authorities?*

*Financial market developments and the heightened risks associated with these rapid changes led central banks to **reconsider the role they had to play** to preserve financial stability. For those central banks that were in charge of the surveillance of individual credit institutions, the implications were straightforward. They had to adapt the modalities of their micro-prudential activities. However, the need to proceed to **macro-prudential monitoring** was also strongly felt by central banks, like the NBB, which were not vested with the micro supervision.*

*First, at an **analytical level**, central banks were induced to enlarge the scope of their research. The use of new technologies has caused a spectacular expansion in the volume of financial operations, certainly in comparison to the growth of real activities. This has required reconsidering the direction of the links between these two fields. Central banks had traditionally focused on the consequences that changes in financial conditions could have on the real economy. If such analyses remain essential, central banks are also increasingly concerned by the vulnerability of the financial system to fluctuations in real activities. So, the causalities also have to be reversed and due attention must be given to the impact that evolution of the real economy could have on the stability of the financial system. It is no coincidence that an increasing number of central banks now complement their traditional annual reports centred on monetary policy and macro-economic developments by another report focused on the theme of financial stability. This is a development that the NBB will also actively embrace through the publication, possibly starting in 2002, of a new yearly Financial Stability Report.*

*At a more **operational level**, central banks contribute directly to strengthening the stability of the financial system by the development of secure and efficient payment and settlement systems. Here also new technology is playing a crucial role. Real time gross settlement systems, delivery versus payment mechanisms, cross-border connections between various clearing or settlement institutions, instant world transmission of information would be in practice unmanageable without the possibilities offered by information technologies. These multiple layers of networks are too often considered as mere plumbing. However, this so-called plumbing is in many respects as spectacular and sophisticated as the more glamorous Internet or mobile phone networks.*

The oversight of these modern payment and settlement systems has become a key function in modern central banking and this certainly applies to the NBB, as Belgium is hosting two major international institutions, SWIFT and Euroclear.

*The second step in our chronological approach is also the most uncertain as it implies speculating about the impact of new technology on the **future organisation** of financial markets.*

*It must be recalled from the outset that the introduction of new technology in the banking sector is not a one shot phenomenon. On the contrary, it is proceeding by **waves**. As already said, the development of e-money, e-banking and e-finance will represent a great challenge.*

Whatever its speed, this new wave will strongly modify the nature of relations between market participants. Distant access to financial products is substituting for close individual contacts. Brand loyalty, while still a key asset in a business built on trust, is increasingly associated with cherry picking. Banks themselves tend to shift from an approach based on long term and stable relations to a strategy where each deal is individually appreciated on its own merits.

The various financial institutions are also redefining what should be their core business. The technological wave of the eighties and early nineties allowed the unbundling of most financial products into their various components. To the unbundling of products is now associated, thanks to the second wave of innovation, an outsourcing of the production but also of the distribution process. Back office functions, distribution networks and IT infrastructures can now easily be subcontracted, creating a new web of connections between various categories of market participants.

*There are also important changes in the **relations between monetary and prudential authorities**, on the one hand, **and financial institutions** on the other. First the authorities will have to rely, much more than in the past, on the markets themselves for the surveillance of financial stability. One may legitimately feel concerned by such an evolution, which sounds like asking the fox to watch over the hens. However we must realise that financial markets are not only a major factor of change, they are also potentially a powerful factor of discipline. They are forcing credit institutions to be more transparent and to communicate more reliable information. The development of new, more sophisticated, risk management techniques, under the form of internal models, has been, at its roots, a private initiative from market participants. In order to integrate this modeling approach in the monitoring of banks solvency, the Basle Committee on Banking Supervision is not designing a new system from scratch. On the contrary, it is referring to the best practices of the market itself as a benchmark against which to calibrate its own proposals.*

Now, the authorities should not delude themselves. Best practices are what they are, easier to respect by strong institutions and in favourable circumstances, but much harder to maintain when the situation deteriorates. Far from being lightened, the burden of prudential authorities is becoming heavier. The necessarily limited human and financial resources of these authorities will be called upon all the more by the new Basle proposals which will require a more individualised and detailed surveillance of these new internal risk management systems.

*The resource constraint will finally also strongly determine the **relations** that the **various monetary and supervisory authorities** will have to maintain **among themselves**. A more globalised financial market calls for a more globalised approach to supervision.*

At the international level, several co-operative bodies and mechanisms have been established, either in the form of multilateral forums bringing together the competent authorities in the fields of prudential control and financial stability, or by means of bilateral protocols concluded between the supervisory bodies of different countries or sectors.

At each national level, the authorities also have to carry out an in-depth examination of their supervisory structure and procedures. I will not dwell here on the subject of the devolution of prudential tasks. Different models exist across the world bearing witness to the trade-offs which have to be made to adapt to market trends while also taking account of the specific national context.

Finally, this existing national and international framework needs to be periodically reviewed and adjusted. Whatever its form, the prevailing structure will have to fulfil two major conditions. On one hand, it must be efficient in preventing either loopholes or redundancy in supervision. On the other hand, it must be all encompassing by combining the microprudential control of individual institutions with macroprudential monitoring of the systemic risks faced by the global financial market.

*
* *

*To conclude, let me stress that central banks are fully aware of the close connection and the large convergence existing between the two goals of **financial stability** and **monetary stability**. Keeping inflation under control, which is the ultimate goal of every central bank, has proved to be the best way to reduce uncertainties on the market, to alleviate distortions and, so, to eliminate one of the fundamental sources of financial instability.*

Conversely, central banks need sound and efficient banking systems for ensuring rapid transmission, to the whole economy, of the impulses of their monetary policy. This is all the more important given that the assets at the disposal of central banks – the monetary base in our jargon – is becoming increasingly tiny compared to the total assets managed by credit institutions and, beyond that, by financial market operators.

In this context, the monitoring of financial stability may certainly not be considered as a by-product or a mere extension of the traditional monetary stability objective of central banks. The two functions are closely related but distinct. In other words, the monetary stability and financial stability wings belong to the same bird.

*
* *

L'IPCH BELGE: UN GRAND PAS EN AVANT VERS LA MESURE PRECISE DE L'INFLATION

1. INTRODUCTION

L'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH) est un indicateur économique essentiel en Europe, particulièrement pour la politique monétaire. Au début, l'IPCH servait à mesurer la convergence des taux d'inflation dans l'UE vers un bas niveau, l'un des critères de Maastricht pour entrer dans l'UEM. Il est désormais au cœur de la politique monétaire unique, dont l'objectif primordial est, conformément au Traité, la stabilité des prix, cette dernière étant définie par le Conseil des gouverneurs de la BCE comme «une progression annuelle de l'IPCH inférieure à 2 p.c. dans la zone euro», qui a précisé que cet objectif doit être respecté à moyen terme. L'IPCH belge, dont il est question dans le présent article, contribue à hauteur d'un poids de 3,3 p.c. à l'IPCH de la zone euro.

L'IPCH a été mis au point en vue d'obtenir des IPC comparables pour mesurer l'inflation dans les Etats membres de l'UE. Les IPC nationaux existants ne satisfaisaient pas à cette exigence. Dans un premier temps, des indices intermédiaires ont été calculés, qui reposaient entièrement sur les IPC nationaux existants, dont étaient uniquement exclus certains produits non couverts ou traités différemment par plusieurs Etats membres. En mars 1997, des IPCH complètement nouveaux ont été publiés sur les bases statistiques nécessaires pour aboutir au calcul d'indices comparables.

L'exigence de comparabilité stipule que «les IPCH sont comparables lorsqu'ils ne reflètent que les différences existant entre les variations de prix ou les habitudes de consommation nationales» (règlement du Conseil N° 2494/95)¹. Dans la pratique, l'exigence de comparabilité est

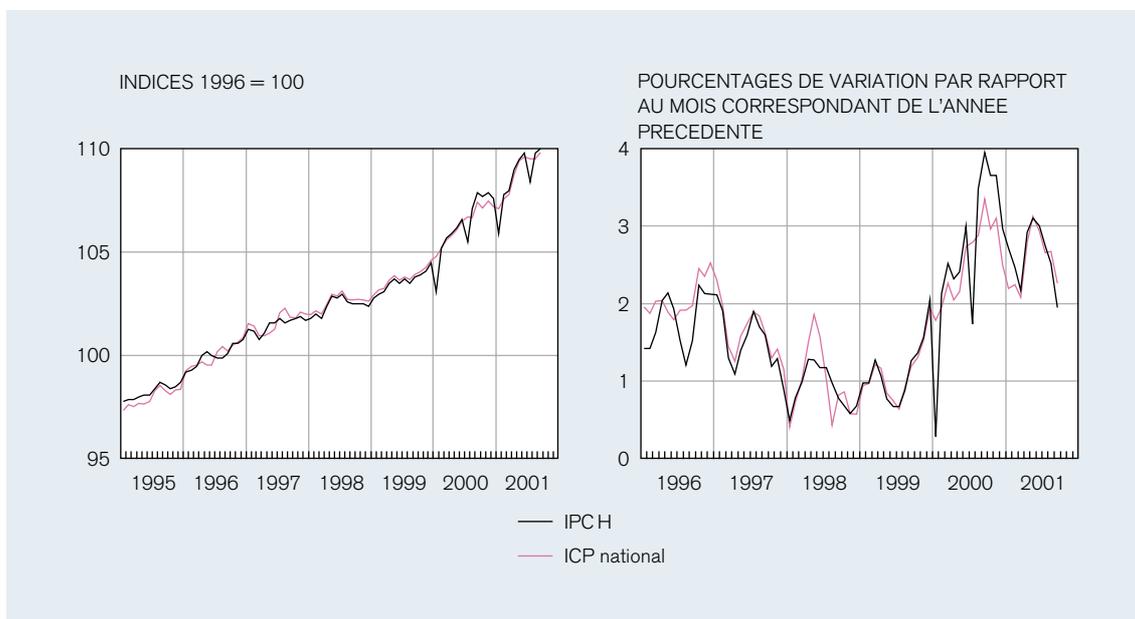
définie, au cas par cas, par des seuils². Les indices sont calculés à partir de janvier 1996 (les taux de variation à partir de janvier 1997), mais des séries rétrospectives ont été calculées pour 1995 (indices) et 1996 (taux de variation) conformément à la méthodologie de l'IPCH. La méthodologie du calcul de l'IPCH a été arrêtée par Eurostat, en collaboration avec les Etats membres. Toutefois, l'IPCH n'est pas figé. Plusieurs modifications méthodologiques ont été apportées depuis lors afin d'étendre la couverture et de renforcer encore la comparabilité. Dans la mesure où ce processus est toujours en cours, de nouvelles modifications peuvent être attendues à l'avenir.

Le présent article s'intéresse à la situation actuelle. Bien que l'objectif ne soit pas d'être exhaustif, certains concepts importants de l'IPCH sont analysés afin de montrer comment la méthodologie d'Eurostat a été appliquée à l'IPCH belge. En outre, des différences substantielles entre l'IPC national belge et l'IPCH seront soulignées. En raison de différences de couverture, de méthodes d'enregistrement des prix et d'agrégation, qui seront successivement abordées aux chapitres suivants, ces deux indices ont affichés des mouvements divergents dans le passé – comme le montre le graphique 1 – qui vont certainement se poursuivre à l'avenir. Même si l'IPC national demeure une mesure

¹ La comparabilité n'implique par exemple pas qu'un panier unique soit utilisé dans tous les Etats membres. Le poids de chaque produit dans l'IPCH varie d'un pays à l'autre en fonction de l'importance relative des dépenses de consommation pour chaque bien ou service.

² Ainsi, on considère qu'un seuil est dépassé pour toute différence dans les pratiques des Etats membres qui représente plus d'un millième des dépenses totales couvertes par l'IPCH (pour les questions de couverture) ou plus de 0,1 point de pourcentage du taux de variation annuel moyen (pour les questions de prix) (Eurostat 2001 : «Rapport de la Commission au Conseil sur l'harmonisation des indices des prix à la consommation dans l'Union européenne, 21.11 2000»).

GRAPHIQUE 1 – INFLATION BELGE



Sources : CE, MAE, BNB.

importante des variations des prix à la consommation en Belgique, principalement parce que «l'indice-santé»¹ est à la base de l'indexation automatique des salaires et des prestations sociales, l'IPCH constitue un meilleur indicateur pour les responsables de la politique monétaire. Outre sa comparabilité internationale et sa couverture plus complète des dépenses de consommation des ménages, l'IPCH convient mieux pour faire face à certains problèmes majeurs liés à la mesure précise de l'inflation.

La suite de l'article est structurée comme suit. Le chapitre 2 traite des principales questions de couverture, le chapitre 3 décrit les méthodes d'enregistrement des prix, le chapitre 4 commente l'agrégation des prix individuels et le chapitre 5 présente les conclusions.

¹ L'indice-santé se calcule comme étant l'IPC national hors l'effet des variations de prix de produits considérés comme nuisibles à la santé, c'est-à-dire le tabac, les boissons alcoolisées, l'essence et le diesel.

2. COUVERTURE

En ce qui concerne la couverture de l'IPCH, on peut évoquer les aspects suivants.

2.1 DEPENSE MONETAIRE DE CONSOMMATION FINALE DES MENAGES

Le concept retenu pour la couverture de l'IPCH est celui de «dépense monétaire de consommation finale des ménages» (DMCFM). Il s'agit des «dépenses consacrées à l'acquisition de biens et de services en vue de la satisfaction directe des besoins individuels des ménages» et «représentant au moins un millième des dépenses totales couvertes par l'IPCH» (règlement du Conseil N° 1687/98). Ce règlement reprend par ailleurs une liste complète des produits ventilés selon la classification des fonctions de la consommation individuelle, adaptée aux exigences du calcul de l'IPCH (COICOP/IPCH).

Dans la DMCFM, la notion de «monétaire» mérite une attention particulière. «Une opération monétaire est un flux économique, à savoir une interaction entre unités institutionnelles agissant de commun accord par lequel les unités concernées effectuent ou reçoivent des paiements» (règlement du Conseil N° 1687/98). L'exigence qu'une opération monétaire soit effectuée pour inclure un produit dans l'IPCH est conforme à l'idée selon laquelle l'inflation est un phénomène monétaire. En outre, elle a permis d'étendre la couverture, sur une base harmonisée, aux secteurs de la santé, de l'enseignement, de la protection sociale et de l'assurance (règlement du Conseil N° 2166/1999). Pour plusieurs de ces produits, le consommateur ne paie pas la totalité du prix, et les dispositions institutionnelles, de même que la méthodologie des IPC nationaux, sont assez différentes d'un Etat membre à l'autre, ce qui entrave la comparabilité. C'est la raison pour laquelle ces services n'étaient au départ pas inclus dans l'IPCH. Par la suite, il a été convenu que, conformément au concept monétaire, les prix enregistrés dans l'IPCH devraient refléter les montants payés par les ménages déduction faite des remboursements (transferts sociaux en nature). Sur la base de ce principe, les produits et services médicaux, l'enseignement et la protection sociale ont été introduits, sur une base harmonisée, dans l'IPCH en 2000, et les services hospitaliers ainsi que des services de protection sociale supplémentaires en 2001.

L'élargissement de l'IPCH aux opérations monétaires relatives aux produits et services ci-dessus a donné lieu à une convergence accrue entre l'IPCH belge et l'IPC national, puisqu'ils étaient déjà enregistrés dans ce dernier sur une base nette. En outre, elle a renforcé la cohérence avec le concept des «dépenses de consommation finale des ménages» du Système européen des comptes (SEC 95)¹.

En raison du concept monétaire, deux exceptions importantes subsistent entre l'IPCH et le SEC 95. D'abord, les prix des produits reçus

comme «revenu en nature»² ne sont pas couverts par l'IPCH en raison de leur caractère non monétaire. En outre, pour la même raison, l'IPCH ne couvre pas les loyers imputés pour les logements occupés par leur propriétaire, alors que les comptes nationaux le font. Selon les comptes nationaux, ce dernier type d'opérations non monétaires a représenté environ 12 p.c. de la consommation finale des ménages belges en 1999, soit un pourcentage nettement plus élevé que la part des loyers réels. Ces derniers représentent 5 p.c. selon les comptes nationaux et 6 p.c. du panier de l'IPCH.

Il ne semble pas indiqué d'exclure une dépense d'une telle importance de la mesure de l'inflation. De plus, l'exclusion des logements occupés par leur propriétaire compromet la comparabilité entre les Etats membres en raison de grandes différences entre le nombre de propriétaires et de locataires. Pour ces raisons, Eurostat réexamine actuellement le traitement des logements occupés par leur propriétaire sur la base de «l'approche de l'acquisition nette». Cela signifie que l'IPCH inclurait le prix des logements récemment achetés et occupés par leur propriétaire, pondéré par les achats nets effectués par les consommateurs, c'est-à-dire leurs achats de logements neufs et de maisons existantes auprès d'autres secteurs, moins leurs ventes à d'autres secteurs. A l'inverse des loyers imputés, cette approche est cohérente avec la nature monétaire de l'IPCH. Une troisième option aurait consisté à se fonder sur une approche qui mesure les flux

¹ Dans le SEC 95, les «dépenses de consommation finale des ménages» excluent les dépenses de consommation finale des administrations publiques qui peuvent être individualisées (enseignement, santé, ...), également dénommées «transferts sociaux en nature», et sont donc cohérentes avec la DMCFM de l'IPCH. Par ailleurs, dans le SEC 95, les «dépenses de consommation finale effective des ménages» incluent les dépenses de consommation finale individuelles des administrations publiques et se concentrent donc sur la consommation effective des ménages plutôt que sur leurs dépenses effectives. Dès lors, dans ce dernier cas, les dépenses de consommation des administrations publiques se limitent aux dépenses de consommation collective, comme la justice, la défense, etc.

² Ce concept du SEC 95 fait référence aux biens et services reçus comme revenu en nature par les travailleurs ou à la production des entreprises non constituées en sociétés appartenant aux ménages et destinés à la consommation des membres de ces ménages.

TABLEAU 1 – COUVERTURE DES IPC ET COMPTES NATIONAUX EN BELGIQUE

	IPCH	IPC national	Comptes nationaux : consommation finale des ménages
1. Dépenses de consommation finale des ménages			
Dépense monétaire de consommation finale	Oui	Oui	Oui
Dépense non monétaire de consommation finale	Non	Non	Oui (y compris « loyers imputés » et « revenu en nature »)
2. Couverture géographique			
Concept intérieur	Oui	Non	Oui
Concept national	Non	Oui	Oui
3. Couverture démographique			
Y compris les individus vivant en collectivité	Oui	Non	Oui
4. Biens et services nouvellement significatifs	Oui ¹	Non	Oui
5. Autres points concernant la couverture			
Taxe de mise en circulation de voitures	Non	Oui	Non
Assurance-vie et services de financement des pensions	Non	Non	Oui
Jeux de hasard	Non	Non	Oui
Services d'intermédiation financière mesurés indirectement	Non	Non	Oui ²

Sources : MAE, ICN, BNB.

¹ Voir le tableau 2 pour une liste des produits nouvellement significatifs inclus dans l'IPCH et non dans l'IPC national.² La ventilation des SIFMI en dépenses de consommation des différents secteurs est toujours en cours.

liés aux remboursements d'emprunts hypothécaires et les versements d'intérêts. Toutefois, les versements d'intérêts ne sont en principe pas inclus dans l'IPCH, puisque l'objectif est de mesurer les prix à la consommation et non le coût du financement de l'achat de biens de consommation. En outre, l'inclusion des versements d'intérêts aurait présenté l'inconvénient d'interférer avec la politique monétaire.

2.2 COUVERTURE GEOGRAPHIQUE ET DEMOGRAPHIQUE

La couverture géographique des IPCH de tous les Etats membres et, dès lors, de l'agrégat de la zone euro, fait référence à la consommation sur le territoire intérieur des Etats membres respectifs et de la zone euro (règlement du Conseil N° 1688/98). Cela signifie que les dépenses consenties par les visiteurs (essentiellement des touristes) dans le pays ou dans la zone euro sont couvertes par l'IPCH alors que les dépenses

consenties par les résidents à l'étranger en sont exclues. Le choix du concept intérieur était nécessaire pour permettre la comparabilité et éviter les lacunes ou les doubles comptages au moment d'agréger les IPCH des Etats membres individuels. C'est le pendant du concept national, en vertu duquel toutes les dépenses consenties par les résidents d'un pays sont mesurées, qu'elles soient effectuées sur le territoire intérieur ou à l'étranger. Dans ce cas, les prix payés par les consommateurs résidents lorsqu'ils sont à l'étranger devraient être inclus dans l'indice. Le SEC 95 considère tant le concept national que le concept intérieur, tandis que l'IPC national belge reflète le premier¹, ce qui donne lieu à une couverture différente par rapport à l'IPCH belge.

La mise en œuvre du concept intérieur dans l'IPCH belge, et plus spécialement l'inclusion

¹ Les dépenses des résidents à l'étranger sont incluses implicitement via les poids de l'IPC national.

des dépenses des visiteurs étrangers (qui représentent 5 p.c. des dépenses de consommation totales couvertes par l'IPCH), a été opérée en deux étapes. En 2000, la quasi-totalité des dépenses des étrangers a été ajoutée à un nombre très restreint de postes de l'IPCH (restaurants, hôtels et autres types d'hébergement). Ceci présentait toutefois l'inconvénient que les mouvements de prix saisonniers, qui sont typiques à ce genre de produits, étaient trop accentués. Depuis janvier 2001, les dépenses des étrangers sont réparties parmi un plus grand éventail de biens et de services.

D'assez petites différences existent entre les deux indices en matière de couverture démographique. Ainsi, les dépenses des individus vivant en collectivité (en maison de retraite par exemple), sont couvertes par l'IPCH (règlement du Conseil N° 1688/98), tandis que qu'elles ne sont pas reprises dans l'IPC national.

2.3 BIENS ET SERVICES NOUVELLEMENT SIGNIFICATIFS

Pour garantir que les IPCH restent actuels en termes d'évolutions du marché et afin de couvrir aussi complètement que possible toutes les dépenses de consommation des ménages compatibles avec le concept de DMCFM, «les Etats membres assurent le relevé systématique des biens et services nouvellement significatifs» (règlement de la Commission N° 1749/96). Il s'agit de produits qui ne sont pas encore inclus dans l'IPCH et pour lesquels les dépenses estimées des consommateurs représentent au moins un millième des dépenses totales couvertes par l'IPCH.

Comme les pondérations de l'IPCH belge sont désormais mises à jour chaque année sur la base des résultats des enquêtes annuelles sur le budget des ménages (voir le chapitre 4 pour un commentaire plus détaillé), les produits nouvellement significatifs sont automatiquement inclus dès qu'ils atteignent le seuil de 0,1 p.c.

TABLEAU 2 – BIENS ET SERVICES NOUVELLEMENT SIGNIFICATIFS INCLUS DANS L'IPCH (ET NON DANS L'IPC NATIONAL)

	Année d'introduction	Poids dans l'IPCH en 2001 ¹ (en p.c.)
Produits alimentaires transformés		0,64
Champagne et sortes de bières supplémentaires	1999	0,33
Nourriture biologique et sortes de nourriture supplémentaires	2001	0,18
Aliments pour bébés	2001	0,13
Produits industriels non énergétiques		1,58
Ordinateurs personnels	1999	0,22
Lentilles jetables	2001	0,13
Batteries de voitures et essuie-glace	2001	0,14
Autres biens durables destinés à la récréation, aux sports et à la culture	2001	0,35
Produits de soins corporels supplémentaires	2001	0,74
Services		1,99
Collecte des déchets	1999	0,15
Honoraires d'auto-école et de tests de conduite	2001	0,07
Billets d'avion	1999	0,18
Mobilophonie (équipements et communication)	2001	0,38
Soins vétérinaires	1999	0,20
Services récréatifs et culturels supplémentaires	2001	0,29
Catering supplémentaire	2001	0,64
Services de soins corporels supplémentaires	2001	0,08
Total		4,21

Sources: MAE, BNB.

¹ Les pondérations reposent sur l'enquête sur le budget des ménages de 1999.

C'est la raison pour laquelle des produits tels que la nourriture biologique, les ordinateurs personnels, les lentilles jetables, les billets d'avion et les téléphones mobiles sont inclus dans l'IPCH belge, alors qu'il ne font pas encore partie de l'IPC national. Le tableau 2 présente une liste complète de ces biens et services nouvellement significatifs, qui représentent en 2001 environ 4 p.c. du panier de l'IPCH.

TABLEAU 3 – POIDS DE CERTAINS PRODUITS NOUVELLEMENT SIGNIFICATIFS DANS LES DEPENSES DE CONSOMMATION DES MENAGES

(pourcentages)

	Enquête sur le budget des ménages			
	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1999
Mobilophonie – équipements	0,00	0,01	0,03	0,14
Mobilophonie – communications	–	–	–	0,29
Ordinateurs personnels	0,35	0,38	0,34	0,23
Abonnement à Internet	0,00	0,01	0,02	0,02

Sources : ICN, BNB.

L'inclusion, en temps voulu, de produits nouvellement significatifs est surtout importante pour les marchés très marqués par l'innovation. Les prix des nouveaux produits, particulièrement ceux qui sont très innovants, baissent souvent fortement peu après leur introduction sur le marché. Ils sont commercialisés à un prix élevé et vendus en petites quantités. Les prix diminuent à mesure que les techniques de fabrication sont optimisées et que les ventes augmentent. Plus tard dans le cycle de vie, le produit trouve sa maturité et les prix se stabilisent. Ce n'est souvent qu'à ce stade que le nouveau produit représente une part suffisamment importante des dépenses de consommation pour être repris dans les IPC. Le fait de ne pas prendre en compte la forte baisse du prix initial génère un biais à la hausse dans les IPC, que l'on appelle le biais de nouveaux produits.

L'IPC national ne prend pas du tout en compte les évolutions des prix des nouveaux produits énumérés au tableau 2 car sa couverture reflète toujours le panier de consommation de l'année de base 1996. L'IPCH constitue donc un grand pas en avant vers la mesure précise de l'inflation, même si, pour la raison évoquée ci-dessus, il n'élimine pas complètement le biais de nouveaux produits. Ainsi, les équipements de mobilophonie et les télécommunications ne sont repris que depuis janvier 2001. Bien qu'il soit difficile de trouver des séries historiques de prix, on peut aisément imaginer que les prix avaient déjà

fortement baissé auparavant. On peut faire le même constat pour les abonnements à Internet. Comme ce poste ne représentait, selon la dernière enquête sur le budget des ménages, que 0,02 p.c. des dépenses de consommation des ménages (cf. tableau 3), il n'est pas repris dans l'IPCH belge. En conséquence, les fortes baisses de prix qui se sont produites récemment ne se reflètent pas dans l'IPCH. Les ordinateurs personnels constituent un autre exemple. Ils n'ont été introduits dans l'IPCH qu'en 1999, soit bien après avoir atteint le seuil de 0,1 p.c., puisqu'ils atteignaient déjà 0,35 p.c. des dépenses de consommation des ménages en 1996.

2.4 AUTRES POINTS CONCERNANT LA COUVERTURE

Certaines différences de couverture qui subsistent entre l'IPCH, l'IPC national et les comptes nationaux doivent aussi être mentionnées. Tout d'abord, l'IPC national inclut les taxes de mise en circulation de voitures, qui ne sont couvertes ni par l'IPCH ni par les comptes nationaux. Ensuite, dans les comptes nationaux, les dépenses de consommation finale des ménages comprennent les assurances-vie et les jeux de hasard et incluent les services d'intermédiation financière mesurés indirectement (SIFMI). Ces services ne sont, pour diverses raisons, pas couverts par les IPC, les derniers étant assimilés à des charges d'intérêts.

3. METHODES D'ENREGISTREMENT DES PRIX

3.1 FREQUENCE ET CALENDRIER

L'IPCH est établi chaque mois et la fréquence exigée de relevé des prix est mensuelle (règlement du Conseil n° 2494/95). En ce qui concerne le calendrier de l'enregistrement des prix, une distinction entre les biens et les services a été établie. Alors que les prix des biens doivent être enregistrés «dans l'IPCH du mois au cours duquel ils sont observés», les prix des services «sont enregistrés dans l'IPCH du mois durant lequel peut commencer la consommation

du service au prix observé» (règlement de la Commission n° 2601/2000).

Même si la notion de calendrier semble tout à fait évidente pour les biens, elle n'est pas toujours facile à appliquer. L'enregistrement mensuel des prix de produits tels que le gaz et l'électricité est basé sur une tarification annuelle. Dès lors, le prix d'un mois spécifique correspond, en fait, à la moyenne mobile des douze derniers mois. Les modifications tarifaires sont donc introduites progressivement, leur plein effet ne se faisant sentir que douze mois plus tard. Ce caractère «lissé» de la prise en compte des modifications tarifaires a des incidences spécifiques pour l'analyse économique. Il augmente le

ENCADRE 1 – ENREGISTREMENT DES PRIX INDIVIDUELS ET CALCUL DES IPC BELGES

C'est le Service de l'indice du Ministère des Affaires économiques qui est chargé d'enregistrer les prix et de calculer les IPC belges. Chaque mois, environ à la même période, vingt agents relèvent les prix d'une part considérable des différents produits repris dans le panier de l'indice. L'IPC national se compose globalement de 481 produits, alors que l'IPCH comprend plus de 500 produits. Cette collecte est réalisée dans près de 10.000 points de vente (toujours les mêmes) répartis dans 65 localités, et représente plus de 105.000 relevés de prix chaque mois. Outre l'enregistrement de prix local pour 67 p.c. des produits repris dans l'indice (selon leur pondération), 33 p.c. des produits font l'objet d'une observation centralisée : électricité, loyers, voitures, services téléphoniques, voyages organisés à l'étranger, journaux, etc. L'enregistrement des prix est effectué pendant les vingt premiers jours de chaque mois.

Le calcul de l'IPC national de chaque mois comprend trois étapes. On commence par calculer un indice pour chaque produit dans chaque localité ($481 \times 65 = 31.265$ indices de produits). Ensuite, on calcule une moyenne pondérée de ces indices dans chaque localité. Les pondérations sont basées sur les résultats des enquêtes sur le budget des ménages. Enfin, l'indice national est calculé comme la moyenne pondérée des 65 indices locaux. Les pondérations géographiques sont basées sur les chiffres de la population du premier jour de l'année de base de l'indice.

L'IPCH est calculé d'une manière légèrement différente. On ne calcule qu'un indice pour chaque produit, sur la base des 65 indices pondérés géographiquement. L'IPCH est la moyenne pondérée des indices de produits (plus de 500). Les chiffres de l'IPCH sont envoyés à Eurostat et publiés par ce dernier vers le 17 du mois suivant.

décalage avec lequel les mouvements des prix du pétrole brut affectent les prix à la consommation enregistrés pour le gaz et pour l'électricité.

Le calendrier de l'enregistrement des prix des services dans l'IPCH mérite une attention particulière. En premier lieu, il s'écarte du SEC 95, où les dépenses consacrées aux services sont enregistrées une fois la livraison du service effectuée. De plus, un certain temps peut s'écouler entre le moment où l'on observe pour la première fois un nouveau prix pour un service et le début de sa consommation, ou entre le moment de l'achat et celui de la consommation. C'est le cas, par exemple, pour les voyages organisés à l'étranger. Dans l'IPCH belge, les prix des catalogues sont pris à titre d'échantillon pour les destinations de vacances d'été (d'avril à octobre) et d'hiver (de novembre à mars). Ceci signifie que l'indice d'août, par exemple, reprend les prix

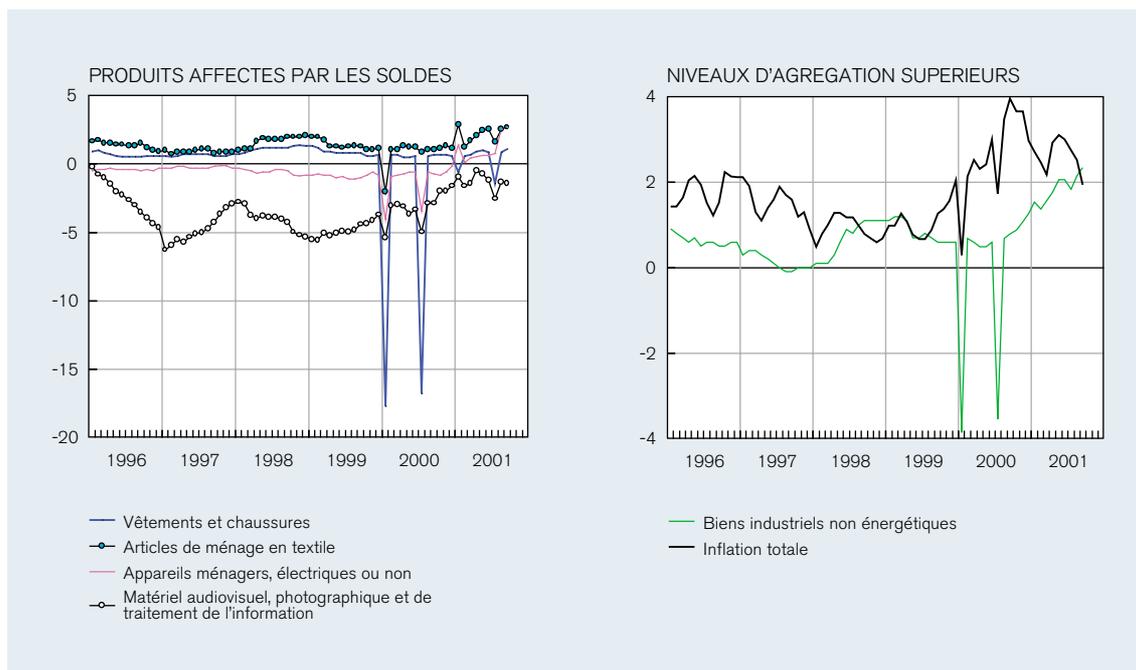
des catalogues d'été relatifs aux départs d'août, alors que les vacances peuvent avoir été réservées plusieurs mois plus tôt. De toute façon, le consommateur paie finalement le prix indiqué pour août deux ou trois semaines avant son départ.

3.2 REDUCTIONS DE PRIX

Les réductions de prix des différents biens et services doivent se refléter dans l'IPCH si «elles sont accessibles à l'ensemble des consommateurs potentiels sans être assorties de conditions particulières (réductions non discriminatoires)» et si «elles sont proposées au moment de l'achat ou dans un délai tel, à partir de la date d'achat effectif, qu'elles devraient influencer sensiblement les quantités que l'acheteur est disposé à acheter» (règlement de la Commission n° 2602/2000). Les réductions de prix des pro-

GRAPHIQUE 2 – L'INCIDENCE DES SOLDES SUR L'IPCH BELGE

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



Sources : CE, BNB.

duits susceptibles d'être à nouveau offerts à des prix normaux ou d'être offerts ailleurs aux prix normaux, doivent être particulièrement prises en compte dans l'IPCH.

En janvier 2001, les soldes ont été introduits dans l'IPCH belge et les séries ont fait l'objet d'une révision pour l'année 2000. Comme les soldes ont lieu durant les mois de janvier et de juillet, les taux de variation annuels pour janvier et juillet 2000 ont chuté pour les produits affectés par des réductions de prix. Le profil mensuel pour le niveau d'agrégation supérieur a été influencé en conséquence (voir le graphique 2). Comme les soldes n'ont pas été introduits dans l'IPC national, on observe de grandes différences depuis 2000 entre l'IPCH et l'IPC national pour les mois de janvier et de juillet (comme le montre le graphique 1).

Un problème particulier pourrait se poser au mois de janvier 2002. En raison du basculement vers l'euro fiduciaire, les soldes vont être retardés de quelques semaines et ne débiteront qu'au 19 janvier. Comme l'enregistrement des prix s'effectue durant les vingt premiers jours de chaque mois, l'incidence des réductions ne se fera pas sentir dans l'indice de janvier 2002 et ne sera sensible que dans une mesure très limitée en février, car l'incidence des soldes sur l'IPCH devient très faible à ce moment, les produits soldés devenant trop rares pour être accessibles à l'ensemble des consommateurs potentiels. Cela pourrait provoquer une autre rupture dans la série, similaire à celle observée en janvier et juillet 2000. Il a toutefois été décidé de faire une exception en prolongeant la période d'enregistrement des prix pour l'IPCH jusqu'à la fin de janvier 2002.

Un deuxième point spécifique concernant les réductions de prix en Belgique concerne à la fois l'IPCH et l'IPC national. Il s'agit de l'enquête sur les remises sur les automobiles. L'enregistrement des prix des voitures neuves est basé sur les prix des catalogues. Cependant, deux fois par an, en mai et en novembre, l'in-

dice est ajusté en fonction des résultats de l'enquête susmentionnée, où les revendeurs d'automobiles sont invités à préciser les remises effectivement octroyées à l'achat de voitures neuves.

Il convient d'accorder une attention particulière à la volatilité accrue des IPC, due à l'introduction des réductions de prix. Les pourcentages de variation par rapport à l'année précédente ne sont pas uniquement affectés au moment du premier enregistrement, comme cela a été le cas pour les soldes de janvier et juillet 2000. Ces pourcentages subissent de grandes oscillations chaque fois que les réductions de prix sont plus importantes ou moins importantes que l'année précédente. Comme ces oscillations sont typiquement de courte durée, elles ne sont guère pertinentes du point de vue, par exemple, d'une politique monétaire davantage orientée à moyen terme. Le graphique 2 illustre la nature éphémère de l'incidence des soldes de janvier et de juillet 2001.

3.3 ADAPTATIONS POUR LE CHANGEMENT DE QUALITE

La mesure précise des changements de prix des produits se complique du fait que les caractéristiques des biens et des services varient dans le temps ou sous l'effet du remplacement d'anciens produits par de nouveaux produits. Lorsque ces pratiques aboutissent à créer une différence significative d'utilité pour le consommateur, un changement de qualité se produit. Il est capital, pour comparer les prix de deux périodes différentes, de prendre en considération des produits identiques. Il doit donc être possible d'établir une distinction entre le changement de prix proprement dit et le changement de qualité dû à l'amélioration des caractéristiques des produits existants ou au remplacement de ceux-ci par de nouveaux produits, le changement de qualité ne rentrant pas en ligne de compte dans le relevé des prix utilisés pour calculer les IPC.

A l'heure actuelle, on considère que la prise en compte appropriée des changements de qualité est un défi majeur dans la construction des indices de prix (les IPCH, ainsi que les IPC nationaux et les déflateurs des comptes nationaux). D'un point de vue pratique, le problème est étroitement lié au biais de nouveaux produits cité plus haut, un produit qui a subi un changement de qualité majeur étant pour l'essentiel un nouveau produit. Un ajustement insuffisant des prix bruts pour tenir compte du changement de qualité donne naissance au biais de qualité. On considère généralement que ce biais surestime l'inflation, car les nouveaux modèles de produits sont généralement de meilleure qualité que ceux qu'ils remplacent. C'est assurément le cas pour les produits des technologies de l'information et de la communication, tels que les ordinateurs personnels et les téléphones mobiles. Ces biens sont caractérisés par un remplacement constant des anciens modèles par de nouveaux modèles plus puissants et, en outre, souvent moins coûteux. Si l'amélioration de leur qualité n'est pas

entièrement prise en considération, les baisses de prix enregistrées dans l'IPC seront moins fortes qu'elles ne le devraient. Le biais de qualité peut entraîner non seulement une surévaluation des évolutions des prix, mais aussi une sous-estimation de l'activité économique et de la productivité, dans la mesure où l'on utilise des indices des prix surestimés pour calculer des évolutions en volume à partir de variables nominales.

Pour l'instant, la méthodologie de l'IPCH exclut uniquement les cas extrêmes d'adaptations pour le changement de qualité, puisqu'elle stipule que «en aucun cas, un changement de qualité ne doit être estimé comme étant égal à la totalité de la différence de prix entre les deux articles, sauf si ce choix peut être dûment justifié» (règlement de la Commission n° 1749/96). Dans ce cas, l'ajustement de la qualité peut entraîner une sous-évaluation de l'inflation puisqu'on présuppose qu'une augmentation de prix liée, par exemple, au passage d'un modèle de

TABLEAU 4 – L'IPCH DES BIENS CARACTERISES PAR DES CHANGEMENTS DE QUALITE RAPIDES

(variations cumulées des prix relatifs¹ entre 1996 et 2000, pourcentages)

	Belgique	Zone euro	Pays de la zone euro qui ont connu les plus fortes baisses des prix
Automobiles	-2,6	-4,1	Irlande (-8,3) France (-6,9) Finlande (-6,9)
Matériel de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et des images	-25,1	-21,0	France (-30,1) Pays-Bas (-28,3) Finlande (-24,1)
Matériel photographique et cinématographique et instruments d'optique	-20,6	-17,5	Autriche (-31,6) Luxembourg (-26,6) France (-26,5)
Matériel de traitement de l'information	-33,0	-37,1	Pays-Bas (-70,0) Irlande (-69,3) France (-61,9)
Equipement de téléphonie et télécopie	-29,3	-32,3	Autriche (-63,0) Finlande (-60,7) France (-40,8)

Sources: CE, BNB.

¹ Déflatés par l'IPCH total des Etats membres considérés.

voiture à un autre modèle, doté d'airbags et plus coûteux, est entièrement due à un changement de qualité et, de ce fait, ne reflète pas du tout un changement de prix. Inversement, l'inflation serait surestimée si l'article de remplacement était systématiquement traité comme s'il était de même qualité que l'ancien article et si toute la différence de prix se reflétait dans l'IPC. Dans de nombreux cas, la valeur de la différence de qualité se situera quelque part entre ces deux exemples extrêmes et nécessitera une estimation, ce qui n'est pas chose aisée. Eurostat est bien conscient de cette difficulté et de l'important investissement requis de la part des Etats membres pour obtenir de bonnes estimations. En conséquence, la méthodologie de l'IPCH stipule que «en l'absence d'estimations nationales, les Etats membres ont recours à des estimations basées sur les informations pertinentes fournies, le cas échéant, par la Commission (Eurostat)» (règlement de la Commission n° 1749/96). Les estimations réalisées par Eurostat ne sont pas encore disponibles. Cependant, des efforts considérables ont été consentis afin d'obtenir un aperçu des pratiques d'ajustement de la qualité mises en œuvre par les Etats membres. De plus, une base de données d'indices de qualité implicites (IQI) est en cours de développement. Ces IQI sont compilés comme le rapport des observations des prix bruts et non ajustés, et des prix finals et ajustés utilisés pour calculer l'indice. Ils constituent une indication de l'importance de l'ajustement de qualité effectué par les Etats membres. Cette base de données devrait faciliter, à l'avenir, l'application correcte de la méthodologie de l'IPCH.

Les ajustements pour tenir compte des changements de qualité constituent à l'heure actuelle une source de non-comparabilité entre les Etats membres, car on observe des différences majeures dans les pratiques nationales. Ces différences ont une incidence sur les IPCH des Etats membres. On peut illustrer ce phénomène en observant les variations de prix des produits caractérisés par des changements de qualité rapides et par des cycles de vie de courte durée,

comme les ordinateurs personnels, les téléphones et le matériel photographique. Comme les marchés de ces produits sont très intégrés et extrêmement concurrentiels en Europe, les prix devraient évoluer globalement de la même façon, bien qu'on ne puisse pas exclure que des facteurs purement nationaux, comme par exemple des modifications dans la fiscalité indirecte, influencent l'évolution des prix de ces produits. Néanmoins, le tableau 4 montre qu'il existe de grands écarts entre les pays, un groupe d'Etats membres plutôt stable affichant les baisses de prix les plus fortes (France, Finlande, Pays-Bas, Autriche et Irlande). Les évolutions pour la Belgique des prix de ces biens sont généralement moins prononcées que celles enregistrées dans ces pays, mais sont similaires à celles de la zone euro. Ces écarts nationaux indiquent qu'il y a matière à harmoniser davantage les méthodes.

4. AGREGATION DES PRIX INDIVIDUELS

Dès qu'un panier de produits a été construit et que les prix ont été relevés conformément à la méthodologie requise, ces données doivent être agrégées.

4.1 NIVEAU INFERIEUR D'AGREGATION

Dans un premier temps, on calcule des indices d'agrégats élémentaires. «Un agrégat élémentaire se réfère aux dépenses ou à la consommation couvertes par le niveau de stratification le plus détaillé de l'IPCH et à l'intérieur duquel des informations satisfaisantes sur les dépenses ne sont pas disponibles à des fins de pondération» (règlement de la Commission N° 1749/96). Plus familièrement, il s'agit du calcul d'un prix unique pour, par exemple, les spaghettis, sur la base

des prix relevés pour différentes marques de spaghettis.

Le règlement de la Commission laisse, en principe, le choix entre deux formules de calcul des indices d'agrégats élémentaires. On peut utiliser soit le rapport des moyennes arithmétiques des prix soit le rapport des moyennes géométriques. D'autres formules sont toutefois également acceptées, pour autant qu'elles satisfassent l'exigence de comparabilité. En Belgique, seule la première formule est utilisée. Il est toutefois possible de prouver que, dans certaines circonstances, la moyenne géométrique représente un meilleur choix pour réduire ce que l'on appelle le biais de substitution au niveau inférieur d'agrégation.

Les consommateurs réagissent aux changements de prix en délaissant les produits qui sont devenus relativement plus chers au profit de produits dont le prix a enregistré une baisse relative. Au niveau inférieur d'agrégation, cela signifie par exemple qu'une marque de spaghettis plus chère sera remplacée par une marque meilleur marché. Au niveau supérieur d'agrégation, cela peut par exemple impliquer le remplacement du bœuf par du poulet. Le biais de substitution est la surestimation de l'inflation due au fait que – en n'utilisant pas de pondérations (au niveau inférieur d'agrégation) ou des pondérations fixes (au niveau supérieur d'agrégation, voir infra pour de plus amples détails) – le remplacement, en temps voulu, de produits relativement plus chers par des produits relativement moins chers n'est pas pris en compte. Par la suite, les produits relativement plus chers seront surreprésentés par rapport aux dépenses de consommation effective, ce qui entraînera une surestimation de l'inflation.

4.2 NIVEAU SUPERIEUR D'AGREGATION

Pour obtenir les IPC, il faut agréger les indices d'agrégats élémentaires en prenant en compte

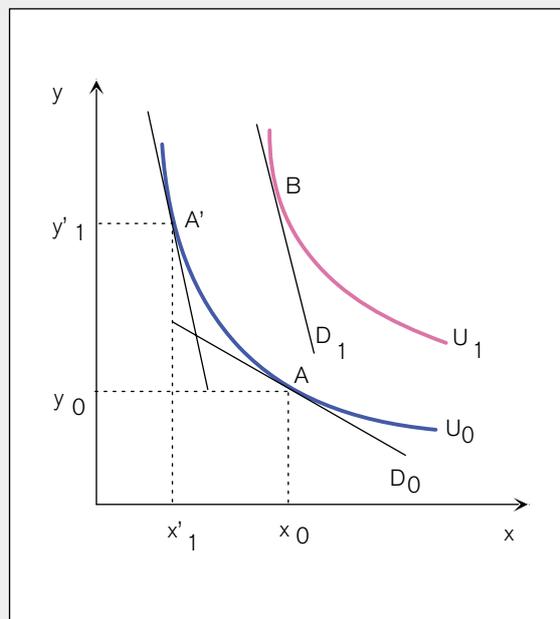
la part de chaque article dans le panier total des produits couverts par l'IPCH. La méthodologie de l'IPCH prescrit d'utiliser un indice du type Laspeyres (règlement du Conseil N° 2494/95). Ceci signifie que les indices d'agrégats élémentaires sont agrégés sur la base de pondérations fixes, qui reflètent la structure de consommation durant la période de référence pour la pondération.

Afin d'empêcher les pondérations de devenir complètement dépassées, des normes minimales ont été établies pour la qualité des pondérations de l'IPCH. «Chaque mois, les Etats membres produisent les IPCH sur la base de pondérations qui reflètent les structures des dépenses de consommation au cours d'une période de référence de pondération qui se termine sept ans au plus avant le dernier mois de décembre». En outre, «chaque année, les Etats membres procèdent à un examen des pondérations afin de garantir qu'elles soient suffisamment fiables et répondent aux conditions de comparabilité» (règlement de la Commission N° 2454/97). Si d'importantes modifications sont décelées par rapport à la période de référence pour la pondération, un ajustement s'impose si la modification des pondérations peut affecter le taux d'inflation annuel de plus de 0,1 point de pourcentage. Le choix de la méthode de révision des pondérations est laissé aux Etats membres.

Depuis 2000, la Belgique procède à une adaptation annuelle des pondérations de l'IPCH, basée sur les résultats de l'enquête sur le budget des ménages la plus récente. Les indices qui en résultent sont ensuite reliés. De la sorte, la durée de la structure de pondération a été ramenée à deux ans, puisque les données de l'IPCH pour 2001 reposent sur l'enquête sur le budget de 1999, ce qui contraste fortement avec les pratiques de l'IPC national. La structure de pondération de celui-ci, qui se fonde sur l'enquête sur le budget couvrant la période allant de juin 1995 à mai 1996, compte aujourd'hui six ans et, dans le passé, les pondérations étaient utilisées jusqu'à dix ans après la période de référence.

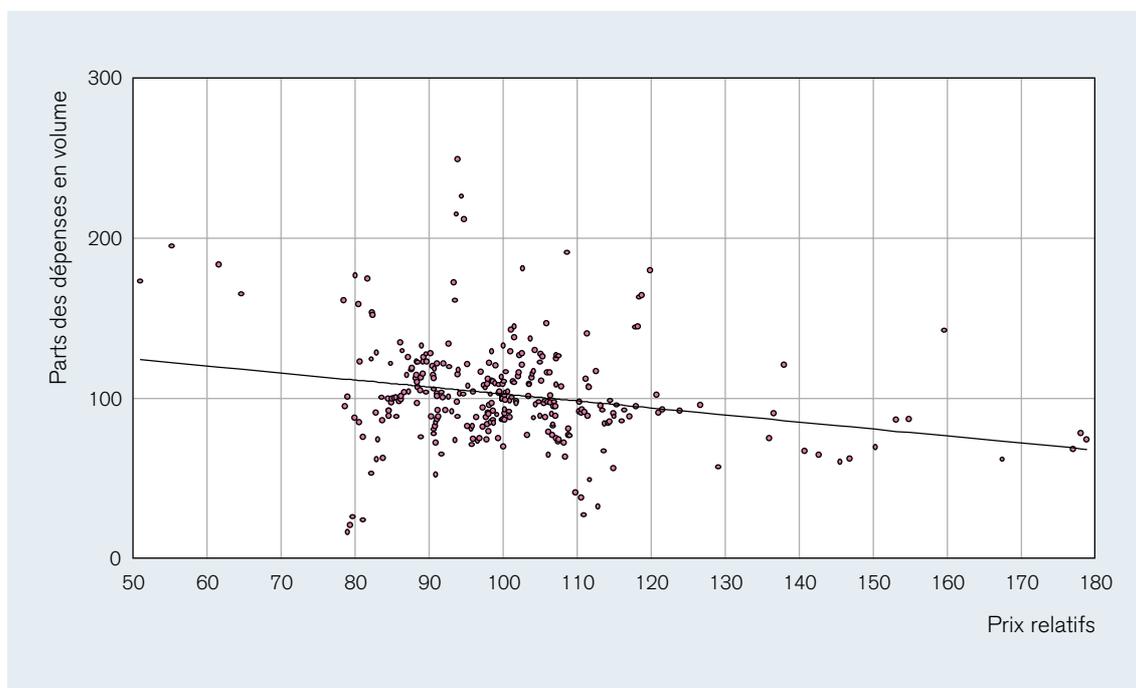
ENCADRE 2 – LES EFFETS DE SUBSTITUTION ET DE REVENU

Supposons qu'un consommateur optimise sa fonction d'utilité, caractérisée par des courbes d'indifférence comme U_0 et U_1 , en faisant un choix entre deux produits x et y , soumis à la contrainte du budget du consommateur. Durant la période $t=0$, sa contrainte budgétaire (ligne D_0) est définie par son revenu Y_0 et les prix des deux biens. Au cours de la période suivante $t=1$, lorsque, par exemple, les résultats d'une nouvelle enquête sur le budget des ménages sont disponibles, son revenu a augmenté, passant à Y_1 , et le prix du bien x a augmenté par rapport à celui du bien y . On obtient ainsi sa nouvelle contrainte budgétaire, qui correspond à la ligne D_1 .



L'allocation optimale entre les biens x et y pendant les périodes $t=0$ et $t=1$ est présentée respectivement par les points A et B . Entre les deux périodes considérées, la consommation du bien x a diminué, alors que celle du bien y a augmenté. Cette variation de l'allocation représente à la fois l'incidence du changement des prix relatifs (modification de la pente de la contrainte budgétaire) et l'effet de la variation du revenu (glissement de la contrainte budgétaire vers la droite). Le point A' caractérise le changement de l'allocation à la suite de la modification des prix relatifs, étant entendu que le niveau d'utilité demeure constant par rapport à celui enregistré pour A . En fait, le glissement du point A vers le point B se subdivise en un effet de substitution de A vers A' et un effet de revenu de A' vers B .

L'effet de substitution fait toujours apparaître une corrélation négative entre les quantités demandées et les prix relatifs. L'intensité de cet effet dépend de la courbure de la fonction d'utilité. A l'inverse, l'incidence de l'effet de revenu n'est pas claire, dans la mesure où l'importance de certains biens a tendance à augmenter lorsque le revenu augmente, alors que celle d'autres biens diminue.

GRAPHIQUE 3 – CORRELATION ENTRE LES PRIX RELATIFS ET LES PARTS DES DEPENSES EN VOLUME¹*(indices 1987-1988 = 100)*

Sources : MAE, INS, BNB.

¹ Les parts des dépenses en volume reposent sur une ventilation en 66 produits et ont été obtenues en déflatant les parts nominales des enquêtes sur les budgets de ménages de 1978-1979, 1987-1988, 1995-1996, 1996-1997, 1997-1998 et 1999 par les prix correspondants enregistrés dans l'IPC. Pour corriger les différences de niveaux, elles ont ensuite été exprimées en indices.

Non seulement la fréquente mise à jour des pondérations réduit le biais de nouveaux produits, comme on l'a déjà souligné au chapitre 2, mais elle constitue aussi le moyen le plus pratique de réduire le biais de substitution au niveau supérieur d'agrégation. Le graphique 3 illustre, sur la base des données empilées, tirées des enquêtes sur les budgets des ménages de 1978-1979, 1987-1988, 1995-1996, 1996-1997, 1997-1998 et 1999, la corrélation négative entre les prix relatifs, d'une part, et les parts des dépenses en volume, d'autre part. Cette corrélation négative, qui sous-tend le biais de substitution au niveau supérieur d'agrégation, n'est toutefois pas très prononcée, dans la mesure où d'autres facteurs, comme l'incidence de hausses du revenu, affectent également les quantités (cf. encadré 2).

5. CONCLUSIONS

Le présent article a passé en revue certains concepts majeurs de l'IPCH et la manière dont ils ont été mis en pratique en Belgique. En outre, d'importantes différences entre l'IPCH et l'IPC national ont été mises en évidence. Même si l'IPC national continue de jouer un rôle important en Belgique, l'IPCH constitue sans aucun doute, du point de vue de la politique monétaire, un grand pas en avant vers la mesure précise de l'inflation. En particulier, l'inclusion systématique des produits nouvellement significatifs et l'adaptation annuelle des pondérations constituent une amélioration importante par rapport à l'IPC national, qui permet à l'IPCH de faire face au biais de nouveaux produits et au biais de substitution au niveau supérieur d'agrégation.

L'élargissement de la couverture aux logements occupés par leur propriétaire, qui est actuellement à l'étude, semble être la prochaine étape du processus permanent d'amélioration de la méthodologie de l'IPCH. Enfin, il apparaît que les ajustements appropriés pour tenir compte

des changements de qualité sont le défi le plus important posé par le calcul des indices des prix en général et de l'IPCH en particulier. Il faut toutefois s'attendre à une nouvelle harmonisation à cet égard, qui renforcera encore la précision de l'IPCH.

BIBLIOGRAPHIE

Astin, J. (1999), «The European Union Harmonised Indices of Consumer Prices (HICP)», *Statistical Journal of the United Nations ECE*, n°. 16, pp.123-135.

Boskin, J. (1996), «Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living», *Final Report to the Senate Finance Committee from the Advisory Commission To Study The Consumer Price Index*.

Lequiller F. (1997), «L'indice des prix à la consommation surestime-t-il l'inflation?», *INSEE-Economie et Statistique*, n° 303.

ECB (2001), «Price effects of regulatory reform in selected network industries».

Eurostat (1996), «Système européen des comptes – SEC 1995».

Eurostat (2001), «Compendium of HICP reference documents».

Goodhart C. (2001), «What weight should be given to asset prices in the measurement of inflation?» *DNB Staff Reports*, n° 65.

Hoffmann, J. (1998), «Problems of inflation measurement in Germany», *Discussion Papers Economic Research Group of the Deutsche Bundesbank*, n° 1 (février).

IPK International and Ciset (2000/2001), «Analysis of expenditures of foreign leisure tourists in Belgium 2000», IPK International Munich.

Ministère des Affaires Economiques; Service de l'Indice (1999), «L'indice des prix à la consommation Base 1996».

Triplet, J. E. (2001), «Should the cost-of-living index provide the conceptual framework for a consumer price index?», *The Economic Journal*, n° 111 (juin).

Vranken, P. (2000), «Het Geharmoniseerde Indexcijfer van de Consumptieprijzen. Analyse van de eenheden, overeenkomsten en verschillen met het nationale indexcijfer van de consumptieprijzen», Ministerie van Economische Zaken, Dienst voor het Indexcijfer.

EVOLUTION DES RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES EN 2000

Traditionnellement, l'édition de novembre de la Revue économique propose une analyse des résultats des sociétés non financières. A l'automne, la Centrale des bilans dispose en effet d'un échantillon suffisamment représentatif des états comptables pour l'année précédente, de sorte qu'une présentation relativement fiable peut en être effectuée.

Comme de coutume, les deux premières parties du présent article sont consacrées aux caractéristiques des données utilisées, d'une part, à l'évolution des principaux postes du compte de résultats, d'autre part. Ces évolutions sont résituées globalement dans le contexte économique qui a prévalu en 2000, puis détaillées en fonction de la taille des entreprises et des branches d'activité. Dans la troisième partie de l'article, les résultats financiers et exceptionnels des entreprises non financières sont analysés. Au cours des dernières années, ces opérations ont en effet représenté une part croissante des produits et charges des sociétés, et leur contribution aux résultats nets avant impôts s'est fortement accrue.

I. CARACTERISTIQUES ET REPRESENTATIVITE DES DONNEES UTILISEES

1.1 CARACTERISTIQUES DES DONNEES UTILISEES ET COMPOSITION DE L'ECHANTILLON CONSTANT

Depuis la fin des années septante, la Centrale des bilans collecte chaque année les données relatives aux comptes des entreprises non financières. A cette fin, les entreprises sont tenues de remettre leurs comptes annuels au

moyen d'un formulaire normalisé, au plus tard sept mois après la clôture de l'exercice. Les données font ensuite l'objet de vérifications et corrections éventuelles afin de satisfaire aux normes de qualité retenues, à la suite de quoi une première analyse est possible, à partir de septembre. A ce moment, les comptes annuels relatifs au dernier exercice, en l'occurrence l'année 2000, ne sont toutefois pas encore tous disponibles. Les résultats se rapportant à cette dernière année et leurs évolutions par rapport à 1999 sont dès lors commentés sur la base d'un échantillon constant d'entreprises pour la période 1999-2000. Dans cet échantillon, seules sont retenues les entreprises qui ont déposé des comptes annuels couvrant un exercice comptable de douze mois tant en 1999 qu'en 2000¹.

Depuis mai 2000, toutes les données qui figurent dans les fichiers de la Centrale des bilans sont exprimées en euro. Sur le plan légal, les entreprises ont toutefois le choix, pour les exercices comptables se terminant au plus tard le 31 décembre 2001, entre un dépôt des comptes annuels en franc belge et un dépôt en euro. Par ailleurs, à partir de 1997, les statistiques de la Centrale des bilans sont établies selon la nomenclature d'activité dite NACE-Bel, utilisée dans la plupart des statistiques comportant une ventilation par branche en Belgique. Les données du passé ont été adaptées rétroactivement jusqu'en 1994, leur comparabilité n'étant pas totalement assurée au-delà de cette période. Cette classification des entreprises permet

¹ Pour une description plus détaillée de la méthodologie utilisée pour établir les comptes annuels, voir la notice explicative diffusée par la Centrale des bilans: *Statistiques établies sur la base des comptes annuels présentés conformément aux schémas prévus par l'arrêté royal du 8 octobre 1976 et des bilans sociaux conformément à l'arrêté royal du 4 août 1996 relatif au bilan social*. Cette notice est disponible auprès de la Centrale des bilans et sur le site Internet de la Banque (www.bnb.be).

d'établir des résultats par branche d'activité. Les entreprises de l'industrie manufacturière comptent pour 11 p.c. de l'échantillon constant et en représentaient, en 1999, 24 p.c. du total du bilan.

Une autre subdivision a trait à la taille des entreprises. Elle est opérée sur la base du type de schéma remis, « complet » ou « abrégé ». Une entreprise doit déposer un compte annuel selon le schéma complet si :

- l'effectif moyen du personnel, exprimé en équivalents temps plein, est supérieur à 100 travailleurs sur une base annuelle ou
- au moins deux des seuils suivants sont dépassés :
 - une moyenne annuelle de 50 travailleurs équivalents temps plein;
 - un chiffre d'affaires annuel, hors TVA, de 6.250.000 euros;
 - un total du bilan de 3.125.000 euros.

Selon ces critères, un peu moins de 10 p.c. des entreprises de l'échantillon constant peuvent

être qualifiées de grandes entreprises. En termes de taille du bilan, elles en représentaient cependant plus de 85 p.c. du total des entreprises. Ces chiffres sont comparables à ceux des années précédentes.

1.2 REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON CONSTANT

L'échantillon utilisé pour estimer les résultats de 2000 comprend 121.565 entreprises, soit 56,2 p.c. du nombre total des comptes annuels déposés en 1999. Quoique légèrement en baisse par rapport à l'étude précédente, le degré de couverture de l'échantillon reste élevé. Le taux de représentativité mesuré par rapport au total bilantaire atteint 78,7 p.c.

Comme les années précédentes, il apparaît que le taux de représentativité de l'échantillon constant est plus élevé pour les grandes entreprises que pour les PME, que ce soit sur le plan du nombre de comptes – 66,7 p.c. des entreprises ayant déposé des comptes complets

TABEAU 1 – REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON CONSTANT

	1999 Ensemble des sociétés ¹	1999 Sociétés de l'échantillon ²	Représentativité, en p.c., de l'échantillon utilisé pour l'analyse des résultats de 2000	p.m. idem pour l'échantillon utilisé pour l'analyse des résultats de 1999
	(1)	(2)	(3) = (2) : (1)	
Nombre d'entreprises (unités)	216.156	121.565	56,2	57,9
dont (en p.c. du total) :				
schéma complet	7,1	8,4	(66,7)	(67,9)
schéma abrégé	92,9	91,6	(55,4)	(57,1)
industrie manufacturière	10,1	11,0	(60,8)	(61,9)
branches non manufacturières	89,9	89,0	(55,7)	(57,4)
Total du bilan (millions d'euros)	611.873	481.683	78,7	79,5
dont (en p.c. du total) :				
schéma complet	84,0	87,6	(82,1)	(83,2)
schéma abrégé	16,0	12,4	(60,9)	(61,1)
industrie manufacturière	23,7	24,1	(79,9)	(82,6)
branches non manufacturières	76,3	75,9	(78,3)	(78,5)

Source : BNB.

¹ Les comptes de 1999 comprennent tous les comptes clôturés entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 1999.

² Entreprises pour lesquelles les comptes annuels sont déjà disponibles pour 2000 et qui étaient également présentes dans le fichier de la Centrale des bilans en 1999.

en 1999 sont reprises dans l'échantillon, contre 55,4 p.c. pour les comptes abrégés – ou en termes de taille du bilan, avec une représentativité de 82,1 p.c. pour les grandes entreprises, contre 60,9 p.c. pour les PME. Etant donné la prépondérance des grandes entreprises dans l'industrie manufacturière, le taux de couverture de l'échantillon est également plus élevé pour cette branche que pour les autres secteurs d'activité.

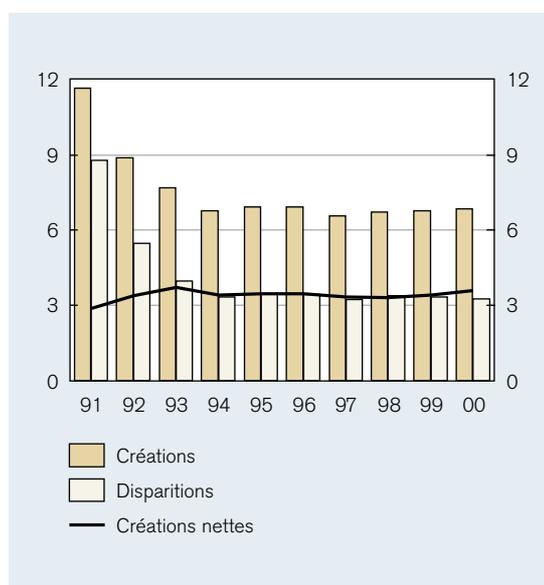
Le poids plus important des grandes entreprises dans l'échantillon s'explique par le fait qu'elles remettent leurs comptes annuels dans un délai généralement plus court, et qu'elles font l'objet d'une attention particulière de la Centrale de bilans, afin d'obtenir le plus rapidement possible un niveau élevé de représentativité en termes de valeur ajoutée. D'un point de vue statistique, il est d'ailleurs nécessaire d'appréhender de manière précise les évolutions les plus importantes pour dégager des estimations fiables pour l'ensemble de la population. Dans la mesure où l'extrapolation est effectuée à partir des résultats désagrégés par taille et branche d'activité, le poids plus élevé de ces entreprises ne fausse en rien le résultat de l'extrapolation.

L'utilisation d'un échantillon constant pour l'extrapolation peut cependant comporter un certain biais, dans la mesure où elle constitue une approximation statique de la réalité : cette méthode ne prend en compte que les sociétés qui ont remis des comptes annuels portant sur des exercices de douze mois à la fois en 1999 et en 2000, en excluant par exemple les sociétés créées dans le cours de 1999 ou en 2000, ou celles qui ont disparu avant la fin de l'année 2000.

Les statistiques de la Centrale des bilans indiquent que 23.285 entreprises nouvelles ont été créées en 2000, soit 5,6 p.c. de plus qu'en 1999 et, en chiffre absolu, le nombre le plus élevé depuis 1991. Inversement, 11.064 entreprises ont disparu, dont 5.558 à la suite d'une faillite. Si le nombre de disparitions a légèrement augmenté par rapport à l'année passée,

GRAPHIQUE 1 – CREATIONS ET DISPARITIONS D'ENTREPRISES

(pourcentages du nombre total des entreprises)



Source : BNB.

de 1 p.c., le nombre de faillites est en recul de 4,7 p.c.¹. Cette baisse provient du climat conjoncturel favorable qui a prévalu en 2000.

Le nombre de sociétés a donc crû au total de 12.221 unités en 2000, soit 10,1 p.c. de plus qu'en 1999. Les créations nettes en pourcentage du nombre total d'entreprises sont cependant restées pratiquement stables depuis 1994. Si l'on suppose que l'augmentation nette du nombre d'entreprises est indicative 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 effective de la valeur ajoutée.

La comparaison entre les chiffres de croissance issus, année après année, de l'échantillon constant et les réalisations finalement observées pour l'ensemble de la population pour les années de 1994 à 1999 montre en effet une

¹ Ces résultats concernent l'ensemble des sociétés commerciales, et pas uniquement les sociétés non financières.

TABLEAU 2 – DIFFERENCE ENTRE LE TAUX DE CROISSANCE ESTIME SUR LA BASE DE L'ECHANTILLON CONSTANT ET LE TAUX DE CROISSANCE EFFECTIF*(pourcentages)*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1999	
							Moyenne	Ecart-type
Valeur ajoutée	-0,3	-0,8	n.	-2,7	-1,2	-0,1	-1,0	1,0
Résultat net d'exploitation	3,0	-0,9	2,4	-2,9	3,3	-0,1	0,8	2,5
Résultat financier	n.	n.	-14,2	3,1	8,1	-7,8	-2,7	10,1
Résultat courant avant impôts	3,8	-0,9	1,8	-2,5	3,7	-1,0	0,8	2,7
Résultat net avant impôts	-1,4	-1,7	1,6	-9,0	-0,2	-2,6	-2,2	3,6
Résultat net après impôts	0,6	-3,2	2,2	-11,7	-1,1	-1,9	-2,5	4,9

Source : BNB.

sous-estimation systématique de la valeur ajoutée¹. En moyenne, la progression de cette dernière a été, en définitive, supérieure de 1 point de pourcentage à celle qui avait été extrapolée.

En revanche, pour les autres postes du compte de résultats, les erreurs d'estimation résultant de l'utilisation de l'échantillon constant, qui sont également limitées en moyenne, ne présentent pas systématiquement de biais dans un sens ou un autre. Leur variabilité à toutefois tendance à s'accroître en passant des résultats d'exploitation, de nature plus stable, aux résultats financiers et, plus encore, aux résultats exceptionnels. La concentration de ceux-ci sur un petit nombre d'entreprises rend leur extrapolation plus fragile, la présence ou non d'une entreprise dans l'échantillon constant pouvant influencer le résultat final de manière significative. Ainsi, la sous-estimation importante du résultat net avant ou après impôts calculé sur la base de l'échantillon constant en 1997 s'explique principalement par la progression spectaculaire des résultats exceptionnels, qui sont passés d'un déficit d'un peu plus de 50 millions d'euros en 1996 à un solde positif de 2,6 milliards d'euros l'année suivante,

évolution qui n'avait pas entièrement été captée dans l'échantillon constant.

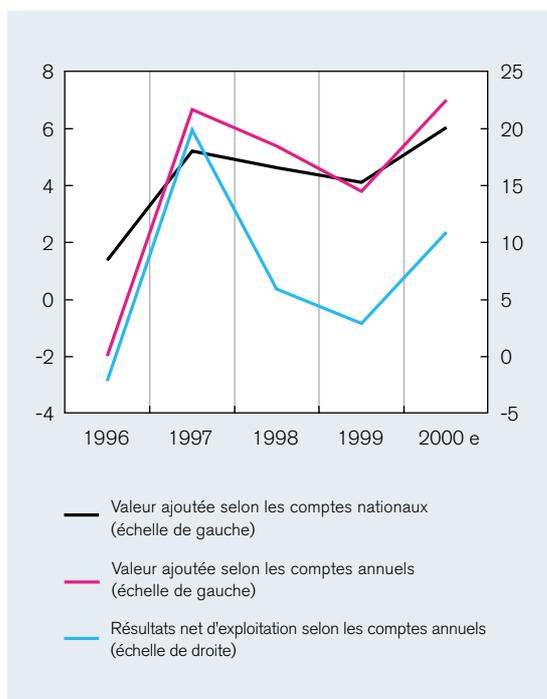
2. RESULTATS DES ENTREPRISES EN 2000

2.1 PRINCIPALES COMPOSANTES DES RESULTATS GENERAUX ET CONTEXTE CONJONCTUREL

La valeur ajoutée totale créée par les entreprises non financières, c'est-à-dire la différence entre le produit des ventes et les coûts des biens et services fournis par des tiers, a atteint 120,6 milliards d'euros en 2000, soit une hausse de 7 p.c. par rapport au niveau de 1999. Une telle progression n'avait jamais été enregistrée depuis que les résultats sont disponibles sous une forme comparable.

Ce résultat, qui se retrouve également dans les comptes nationaux, s'inscrit dans le contexte d'une situation économique très prospère. Soutenue à la fois par une demande intérieure vigoureuse et par des exportations dynamiques, la croissance réelle du PIB a atteint 4 p.c. en 2000, soit la progression la plus élevée depuis

¹ Pour 1998, les extrapolations ont été effectuées à partir des données classées suivant l'ancienne classification NACE tandis que les réalisations sont issues des séries NACE-Bel, ce qui peut influencer l'écart entre réalisations et extrapolations.

GRAPHIQUE 2 – VALEUR AJOUTEE ET RESULTAT NET D'EXPLOITATION DES SOCIETES NON FINANCIERES*(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)*

Sources : ICN, BNB.

1988. Malgré la hausse importante des prix de l'énergie et la dépréciation de l'euro, qui ont entraîné d'importantes pertes des termes de

l'échange, le PIB a augmenté de 5,4 p.c. en termes nominaux.

La valeur ajoutée créée par une entreprise lui permet de couvrir ses frais d'exploitation et, pour l'excédent, de dégager le résultat net d'exploitation. Celui-ci représente le revenu résultant de l'activité commerciale et industrielle courante de l'entreprise. Les frais de personnel constituent la majeure partie des charges: en 2000, ils représentaient 58,5 p.c. de la valeur ajoutée. Par rapport à 1999, ils ont augmenté de 5,6 p.c. Les autres composantes des charges d'exploitation ont de leur côté enregistré une expansion supérieure à celle des frais de personnel, de l'ordre de 8 p.c. à la fois pour les amortissements et pour les autres charges d'exploitation. Au total, la croissance des coûts d'exploitation des entreprises non financières a atteint 6,3 p.c. Ce chiffre est le plus élevé de la période d'observation, l'évolution des coûts d'exploitation ayant, à l'instar de la valeur ajoutée, également tendance à suivre le cycle conjoncturel. A l'inverse de ce qui s'était produit en 1999, la croissance des coûts totaux est cependant restée inférieure à celle de la valeur ajoutée.

En conséquence, le résultat net d'exploitation de l'ensemble des sociétés non financières a augmenté de 10,9 p.c., soit la plus forte progression depuis 1997, pour atteindre 20,1 milliards

TABLEAU 3 – PIB ET PRINCIPALES CATEGORIES DE DEPENSES*(pourcentages de variation par rapport à l'année précédente)*

	1996	1997	1998	1999	2000
Aux prix de 1995					
Dépenses intérieures	0,9	2,8	3,3	2,2	3,8
Exportations	2,9	6,1	5,8	5,0	9,7
Importations	2,5	5,1	7,5	4,1	9,7
PIB	1,2	3,6	2,2	3,0	4,0
PIB à prix courants	2,4	5,0	3,9	4,3	5,4

Source : ICN.

TABLEAU 4 – PRINCIPALES COMPOSANTES DU COMPTE DE RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES

	Pourcentages de variation par rapport à l'année précédente					Millions d'euros	Pourcentages de la valeur ajoutée
	1996	1997	1998	1999	2000 e	2000 e	2000 e
Valeur ajoutée	-2,0	6,7	5,4	3,9	7,0	120.593	100,0
Frais de personnel	(-) -3,3	3,0	5,1	5,1	5,6	70.580	58,5
Autres charges d'exploitation	(-) 4,1	22,7	4,5	-4,9	8,0	6.081	5,0
Amortissements, réductions de valeur et provisions	(-) 0,8	4,5	6,1	3,7	7,9	23.862	3,1
Total des charges d'exploitation	-2,0	4,4	5,3	4,1	6,3	100.523	83,4
Résultat net d'exploitation	-2,1	19,9	5,9	3,0	10,9	20.070	16,6
Produits financiers	(+) -1,8	33,5	-7,1	11,1	20,6	31.056	25,8
Charges financières	(-) -4,6	31,9	-10,7	7,2	26,3	28.064	23,3
Résultat financier	88,9	59,3	41,1	44,0	-15,3	2.992	2,5
Résultat courant	1,4	22,8	9,3	8,0	6,6	23.062	19,1
Résultat exceptionnel ¹	(+) -	-	-	-	-	6.220	5,2
Résultat net avant impôts	-3,9	40,4	9,5	19,8	6,9	29.282	24,3
Impôts sur le résultat	(-) 7,3	17,4	7,7	10,6	10,6	6.430	5,3
Résultat net après impôts	-7,6	49,3	10,0	22,5	5,9	22.852	18,9

Source: BNB.

¹ Le calcul d'un pourcentage de variation n'a guère de sens pour cet agrégat dont le montant est généralement faible et peut être positif ou négatif.

d'euros. La bonne tenue de l'activité économique durant l'année 2000 s'est donc répercutée favorablement sur le bénéfice d'exploitation des entreprises.

En revanche, contrairement à la tendance des dernières années, le résultat financier a reculé de 15,3 p.c. : il s'est élevé à 3 milliards d'euros. Les produits financiers ont connu une croissance de 20,6 p.c. mais la croissance des charges financières a été encore plus forte, atteignant 26,3 p.c. Cette détérioration s'explique pour une part importante par la baisse des revenus issus des opérations en devises effectuées par les grandes entreprises, revenus qui, il est vrai, avaient été exceptionnellement élevés en 1999. L'augmentation sensible des réductions de valeur sur actifs circulants y a également contribué. Somme du résultat net d'exploitation et du résultat financier, le résultat courant a atteint 23,1 milliards d'euros en

2000, soit une progression de 6,6 p.c. par rapport à 1999.

En 2000, les résultats exceptionnels ont à nouveau progressé par rapport au chiffre record atteint l'année précédente. L'accroissement est cependant plus modeste qu'en 1999, ne représentant plus que 0,5 milliard d'euros contre 2,9 milliards. L'évolution des résultats exceptionnels a été principalement conditionnée ces dernières années par la croissance rapide des plus-values sur actifs immobilisés, issues des ventes d'actifs et de participations. Parallèlement, on note également dans les grandes entreprises une forte progression des réductions de valeur sur immobilisations financières.

Au total, le résultat net avant impôts a crû de 6,9 p.c. Les impôts sur les résultats payés par les entreprises ont quant à eux augmenté plus rapidement, de 10,6 p.c. Ce taux de progres-

sion est comparable à celui du résultat net d'exploitation, qui constitue de loin la principale composante du revenu imposable des sociétés.

Après agrégation de toutes les composantes du compte de résultats, les entreprises non financières ont réalisé un bénéfice net de 22,9 milliards d'euros, en croissance de 5,9 p.c. par rapport à 1999. Ce chiffre constitue le taux de croissance le plus faible depuis 1996. La progression élevée enregistrée au niveau du résultat d'exploitation a en effet été atténuée en partie par le recul du résultat financier et le ralentissement de la croissance du résultat exceptionnel, tandis que le rythme d'accroissement des impôts était comparable à celui de l'excédent d'exploitation. Exprimé en pourcentage de la valeur ajoutée, le résultat net après impôts est resté quasiment stable à 18,9 p.c.

2.2 RESULTATS D'ACTIVITE PAR TAILLE ET PAR BRANCHE

Les entreprises non financières forment une population hétérogène, au sein de laquelle des évolutions parfois très divergentes peuvent être constatées. Les tendances dégagées par l'analyse des résultats globaux doivent donc être affinées par une étude selon la branche d'activité et la taille des entreprises. D'une part, les entreprises sont soumises à des évolutions conjoncturelles spécifiques pour chaque branche d'activité, qui se reflètent généralement dans l'évolution de leur résultat net d'exploitation. D'autre part, le mode de financement des entreprises est généralement différent selon qu'elles sont de grande ou de petite taille, ce qui se traduit par une structure des comptes de résultats financiers très différenciée.

TABEAU 5 – VALEUR AJOUTEE ET RESULTAT NET D'EXPLOITATION PAR BRANCHE D'ACTIVITE

(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 2000
	2000 e	1999	2000 e	1999	
Industrie manufacturière	7,1	-0,2	24,5	-5,8	35,5
dont:					
Fabrications métalliques	9,1	-1,8	37,0	-20,3	12,4
Chimie	9,1	-4,3	26,8	-13,9	7,3
Alimentation	1,8	2,1	5,4	-1,1	4,0
Papier, imprimerie et édition	2,9	2,5	5,5	10,5	2,8
Minéraux non métalliques	2,2	5,7	-10,9	18,9	1,9
Textile	1,0	0,2	-14,0	16,9	1,5
Chaussures et habillement	2,2	-4,8	17,1	17,0	0,4
Branches non manufacturières	7,0	6,4	4,3	7,9	64,5
dont:					
Commerce et Horeca	8,5	5,3	17,2	17,3	21,8
Services aux entreprises et particuliers	10,1	11,1	8,1	14,5	18,7
Transport et communications	2,9	3,2	-54,7	-24,1	12,4
Construction	8,6	10,0	20,6	28,3	6,3
Energie et eau	3,0	-4,2	6,8	-5,2	5,7
Ensemble des sociétés non financières	7,0	3,9	10,9	3,0	100,0

Source : BNB.

En 2000, la hausse de la valeur ajoutée a été de même ampleur dans l'industrie manufacturière et dans les branches non manufacturières. Ceci reflète le dynamisme tant de la demande extérieure, prépondérante pour l'industrie, que de la demande intérieure, dont dépend l'activité dans les branches de services ou dans la construction. Les entreprises non manufacturières ont toutefois connu une évolution moins favorable de leur résultat net d'exploitation, l'augmentation en ayant été inférieure non seulement à celle des entreprises manufacturières mais également à celle de 1999. Cette évolution s'explique en grande partie par le résultat très négatif comptabilisé pour les branches «transport et communications» (-54,7 p.c.), les entreprises actives dans ces branches ayant connu une forte croissance de leurs coûts d'exploitation. Dans la branche des transports, l'alourdissement de ces coûts provient des frais de personnel mais aussi de l'ensemble des amortissements, réductions de valeur et des provisions. Dans la branche des communications, elle résulte principalement de la forte croissance des rémunérations. Il faut cependant souligner que la progression du résultat net d'exploitation réalisée par l'ensemble des

autres branches est également restée inférieure à celle de l'industrie manufacturière.

L'accroissement de 24,5 p.c. du résultat net d'exploitation dans l'industrie manufacturière tient pour une grande part au comportement des branches des fabrications métalliques et de la chimie. Elles ont enregistré une expansion importante de leur valeur ajoutée, couplée à une hausse modérée des coûts d'exploitation. Après avoir subi un recul important des résultats en 1999, notamment en raison de la crise asiatique, ces branches ont pleinement profité de la haute conjoncture internationale. A l'inverse, la valeur ajoutée dans les autres branches n'a augmenté que légèrement, de 1 à 3 p.c. environ. Pour les branches du textile et des minéraux non métalliques, la progression a été insuffisante pour compenser l'élévation des coûts d'exploitation, ce qui a entraîné un déclin du résultat net d'exploitation. Dans la branche du textile, la valeur ajoutée s'était déjà faiblement accrue en 1999, mais une compression des coûts d'exploitation, notamment au niveau des frais de personnel, avait permis de dégager un résultat net en forte augmentation. En 2000, la progression

TABLEAU 6 – COMPARAISON DE LA STRUCTURE DES COMPTES DE RESULTATS DES GRANDES ENTREPRISES ET DES PME EN 2000

	Millions d'euros		Pourcentages de la valeur ajoutée	
	Grandes entreprises	PME	Grandes entreprises	PME
1. Valeur ajoutée	93.354	27.239	100,0	100,0
2. Charges d'exploitation	78.080	22.443	83,6	82,4
3. Résultat net d'exploitation (= 1 - 2)	15.274	4.796	16,4	17,6
4. Résultat financier	4.109	-1.117	4,4	-4,1
5. Résultat courant (= 3 + 4)	19.383	3.679	20,8	13,5
6. Résultat exceptionnel	5.607	613	6,0	2,3
7. Impôts	4.678	1.752	5,0	6,4
8. Résultat après impôts (= 5 + 6 - 7)	20.312	2.540	21,8	9,3
9. Bénéfice à distribuer	13.563	869	14,5	3,2
10. Bénéfice mis en réserves (= 8 - 9)	6.749	1.671	7,2	6,1
p.m. Coût moyen des dettes (pourcentages)			6,0	8,6

Source : BNB.

des coûts d'exploitation a de nouveau été positive et, quoique modérée (3,3 p.c.), bien supérieure à celle de la valeur ajoutée. Dans la branche des minéraux non métalliques, la relative atonie de la valeur ajoutée s'explique par les difficultés résultant de restructurations dans le secteur du verre creux. L'industrie cimentière a par contre bénéficié de l'activité soutenue dans le secteur de la construction.

Comme indiqué plus haut, opérer une distinction entre entreprises selon la taille du bilan est surtout instructif en ce qui concerne la structure de leurs résultats financiers. Dans le cadre de cette analyse, il convient cependant de préciser que les données des schémas abrégés ne sont pas aussi détaillées que celles des schémas complets.

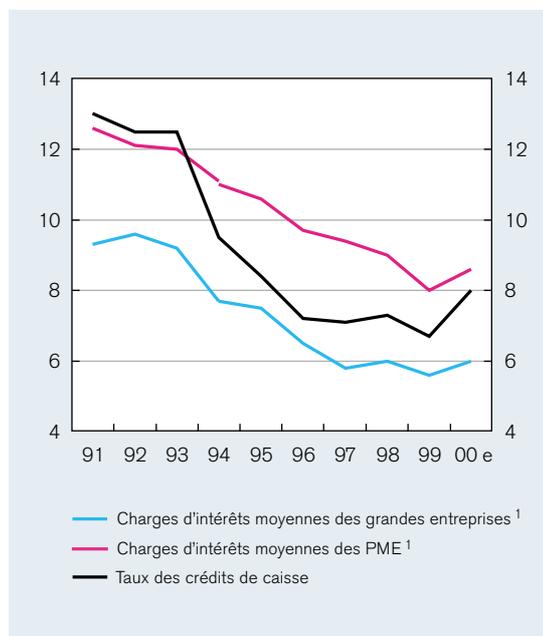
La comparaison entre les comptes de résultats des deux groupes d'entreprises ne montre pas de différence significative au niveau du résultat d'exploitation. Celui-ci représente en effet 16,4 p.c. de la valeur ajoutée des grandes entreprises et 17,6 p.c. de celle des PME, ces deux ratios s'inscrivant légèrement en hausse par rapport à l'année précédente.

De même que par le passé, la différence entre les produits et les charges financières s'est avérée négative pour les petites entreprises et positive pour les grandes, s'établissant respectivement à -4,1 p.c. et 4,4 p.c. de la valeur ajoutée.

Cette différence structurelle trouve son origine tant dans les produits que dans les charges financières. 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. Elles ont en effet davantage recours à des formes de crédit plus coûteuses, comme les crédits de caisse. En outre, à source de financement identique, elles doivent généralement payer un intérêt plus élevé du fait du

GRAPHIQUE 3 – TAUX DU MARCHÉ ET CHARGES D'INTERETS MOYENNES DES GRANDES ENTREPRISES ET DES PME

(pourcentages)



Source : BNB.

¹ Les données à partir de 1994 ont été recalculées en fonction de la classification NACE-Bel. Le graphique fournit également les données 1990 à 1994 calculées selon la classification NACE-70.

risque plus important qu'elles représentent pour les prêteurs et des montants plus faibles empruntés. Ainsi, les charges d'intérêts moyennes des dettes financières ont atteint, en 2000, 8,6 p.c. pour les petites entreprises et 6 p.c. pour les grandes. Le taux implicite des charges d'intérêts a suivi en partie la hausse des taux d'intérêt moyen du marché, avec un accroissement identique, de 0,5 point, pour les deux catégories d'entreprises.

Bien que moins importante qu'en 1999, la différence observée entre les grandes et les petites entreprises en matière de résultats financiers se marque également dans le résultat courant. En 2000, celui-ci représentait 20,8 p.c. de la valeur ajoutée pour les premières, contre 13,5 p.c. pour les secondes. L'écart se creuse au niveau du résultat après impôts, eu égard aux résultats exceptionnels proportionnellement plus importants pour les grandes entreprises et au fait que

celles-ci paient, en termes relatifs, moins d'impôts que les PME.

2.3 EVOLUTION DE LA RENTABILITE

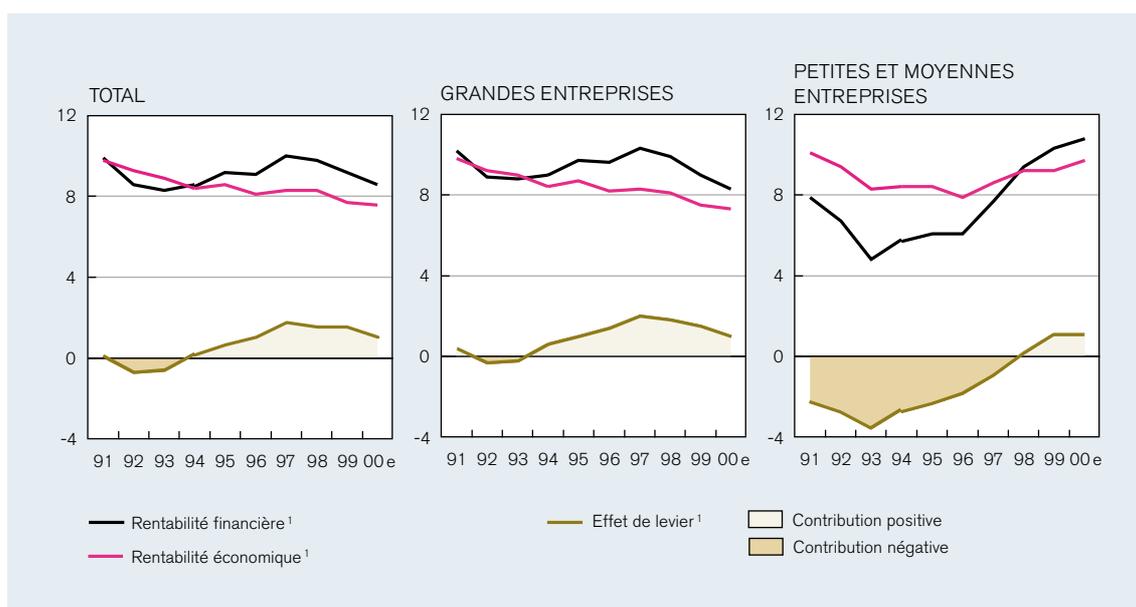
La rentabilité mesure l'efficacité avec laquelle les fonds ont été mis en œuvre dans l'entreprise, et constitue par là même un important indicateur des performances de celle-ci. La coexistence des fonds propres et de tiers dans les moyens d'action des sociétés amène à distinguer les concepts de rentabilité économique et de rentabilité financière. La rentabilité économique est définie comme le rapport entre le résultat courant avant le coût des dettes et l'ensemble des moyens investis dans l'entreprise. Elle donne une indication de la santé économique de l'entreprise, quel qu'ait été son mode de financement. La rentabilité financière établit le rapport entre le résultat courant et les seuls fonds propres. Ce ratio donne une indication du rendement que les actionnaires tirent de l'activité

courante de l'entreprise sans tenir compte des résultats exceptionnels ou des impôts. L'écart entre ces deux concepts s'explique par le coefficient de levier financier: celui-ci est positif lorsque l'entreprise parvient à emprunter des fonds à un taux inférieur à celui de sa rentabilité économique. Outre ces deux concepts de rentabilité, le ratio dénommé «Return on Equity» (ROE) divise le résultat net après impôts par les fonds propres totaux. Cette mesure diffère donc de la rentabilité financière en ce qu'elle prend en compte les impôts et les résultats exceptionnels, pour dégager une mesure du bénéfice, que celui-ci soit réservé ou distribué.

Malgré un recul important, résultant de la forte progression des charges financières consécutive à la hausse des taux d'intérêt, le coefficient de levier financier est resté positif. La rentabilité financière a donc été plus élevée que la rentabilité économique, l'une s'établissant à 9,6 p.c. et l'autre à 8 p.c. Mesurée à l'aune de ces deux ratios, la rentabilité des entreprises

GRAPHIQUE 4 – RENTABILITE DES ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE ET EFFET DE LEVIER FINANCIER

(pourcentages)

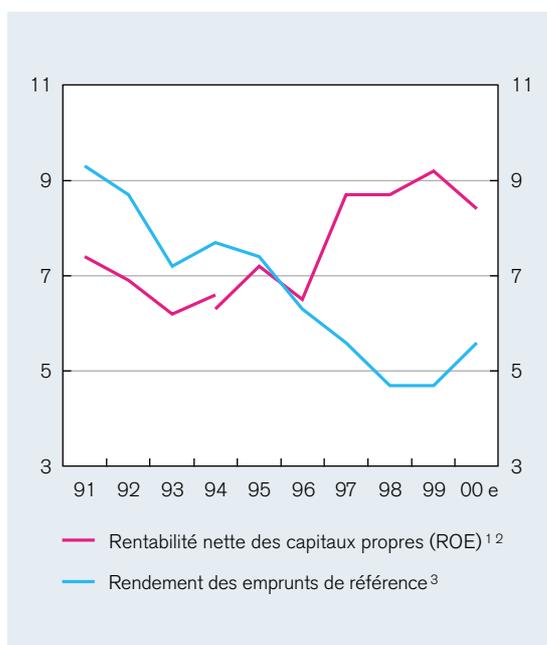


Source : BNB.

¹ Les données à partir de 1994 ont été recalculées en fonction de la classification NACE-Bel. Le graphique fournit également les données 1990 à 1994 calculées selon la classification NACE-70.

GRAPHIQUE 5 – EVOLUTION DE LA RENTABILITE NETTE DES CAPITAUX PROPRES (ROE) ET RENDEMENT DES EMPRUNTS DE REFERENCE

(pourcentages)



Source : BNB.

¹ Rapport entre le résultat net de l'exercice après impôts et les capitaux propres.

² Les données à partir de 1994 ont été recalculées en fonction de la classification NACE-Bel. Le graphique fournit également les données 1990 à 1994 calculées selon la classification NACE-70.

³ Rendement moyen des OLO d'une durée de six ans ou plus.

s'est située à des niveaux relativement bas en 2000, en comparaison de ceux atteints au cours de la décennie écoulée. En particulier, la tendance à la baisse de la rentabilité économique observée depuis le début des années nonante s'est poursuivie. Cette évolution est le fait des grandes entreprises, la rentabilité économique et financière des PME s'étant de nouveau améliorée en 2000.

Sur le plan sectoriel, la rentabilité dans l'industrie manufacturière est supérieure à celle des branches non manufacturières depuis 1994. Après une forte détérioration en 1999, la rentabilité économique dans l'industrie manufacturière est revenue au niveau de la moyenne enregistrée ces dernières années. L'effet de levier a éga-

lement augmenté de manière sensible, portant la rentabilité financière au niveau le plus élevé pour la période d'observation. Cette évolution contraste avec celle des branches non manufacturières, où les deux ratios de rentabilité ont poursuivi leur mouvement baissier, pour atteindre les niveaux les plus bas depuis le début des années nonante.

Pour l'ensemble des entreprises, le ROE a reculé, revenant de 9,2 p.c. en 1999 à 8,4 p.c. en 2000. Grâce notamment à la forte progression des résultats exceptionnels, le ROE se situe toutefois depuis 1996 à un niveau supérieur à celui du rendement offert par les fonds d'Etat. Du point de vue de l'investisseur, cette comparaison favorise le choix d'un placement en actions. Il faut cependant interpréter ces résultats avec toute la prudence requise, étant donné le profil de risque supérieur d'une action et le fait que la grande majorité des entreprises ne sont pas cotées en bourse. De plus, l'écart s'est réduit en 2000, passant de 4,5 à 2,8 points de pourcentages.

3. STRUCTURE ET EVOLUTION DES RESULTATS FINANCIER ET EXCEPTIONNEL AU COURS DES DERNIERES ANNEES

Au cours des dernières années, les résultats financier et exceptionnel ont pris une importance croissante dans le bénéfice avant impôts des sociétés non financières. Alors qu'il était proche de l'équilibre en 1994, le résultat financier a ensuite rapidement progressé, pour représenter 12,9 p.c. du bénéfice avant impôts en 1999. Cette proportion est revenue à 10,2 p.c. en 2000, en raison de la diminution du résultat financier évoquée dans la partie précédente de l'article. Le déclin tendanciel de la part du résultat net d'exploitation a été renforcé par l'expansion très rapide du résultat exceptionnel, particulièrement en 1997 et 1999. Au total, celui-ci

est passé de 3,5 p.c. du bénéfice avant impôts en 1994 à 21,2 p.c. en 2000.

Cette partie de l'article vise à mettre en évidence, sur la base des informations disponibles dans les comptes et bilans des sociétés, les postes qui ont le plus contribué à ce poids croissant des résultats financier et exceptionnel, et, corollairement, à la diminution de la part du résultat net d'exploitation. Celui-ci représentait toutefois encore environ 70 p.c. du bénéfice avant impôts en 2000.

Nonobstant les différences structurelles mentionnées précédemment, tant les grandes entreprises que les PME ont participé à l'accroissement tendanciel des résultats financiers. Le résultat financier des entreprises qui déposent un schéma complet a presque quadruplé, passant de 1,1 milliard d'euros en 1994 à 4 milliards en 2000. Quant aux PME, le solde négatif

dégagé par les produits et charges financières s'est réduit, revenant de 1,4 milliard à 1,1 milliard durant la même période. En matière de résultat exceptionnel, la progression est imputable principalement aux grandes entreprises.

Au total, plus de 85 p.c. des produits et charges de nature financière ou exceptionnelle des sociétés non financières se retrouvent dans les comptes des grandes entreprises. L'analyse de l'information disponible dans les schémas complets, plus détaillée que celle des schémas abrégés, permet donc de dégager des éléments pertinents pour l'ensemble des sociétés non financières.

3.1 ANALYSE DES RESULTATS FINANCIERS DES GRANDES ENTREPRISES

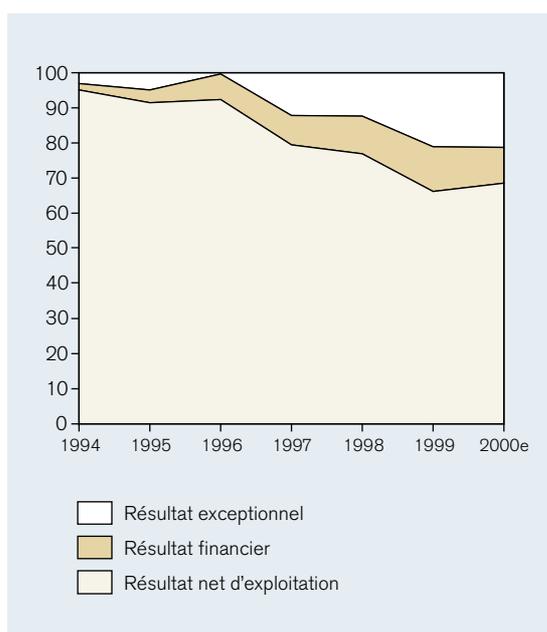
Le schéma comptable complet distingue trois catégories de produits financiers, à savoir les produits des immobilisations financières, les produits des actifs circulants et les autres produits financiers.

La première catégorie couvre les revenus issus des immobilisations financières de l'entreprise, c'est-à-dire les participations durables de l'entreprise dans d'autres sociétés, ainsi que les créances détenues sur ces entreprises apparentées. Les immobilisations financières des entreprises étudiées ici sont constituées globalement par des participations, à hauteur de 75 p.c., le reste représentant des créances intra-groupes. Les revenus des immobilisations financières prennent donc à la fois la forme de dividendes et d'intérêts.

Pour leur part, les produits des actifs circulants comprennent les produits afférents aux créances, placements et valeurs disponibles de l'entreprise. Selon la loi comptable, cette rubrique inclut les créances commerciales, mais dans la pratique celles-ci ne donnent pas lieu à des versements d'intérêts.

GRAPHIQUE 6 – PART DES RESULTATS FINANCIER ET EXCEPTIONNEL DANS LE BENEFICE AVANT IMPOTS DES SOCIETES NON FINANCIERES

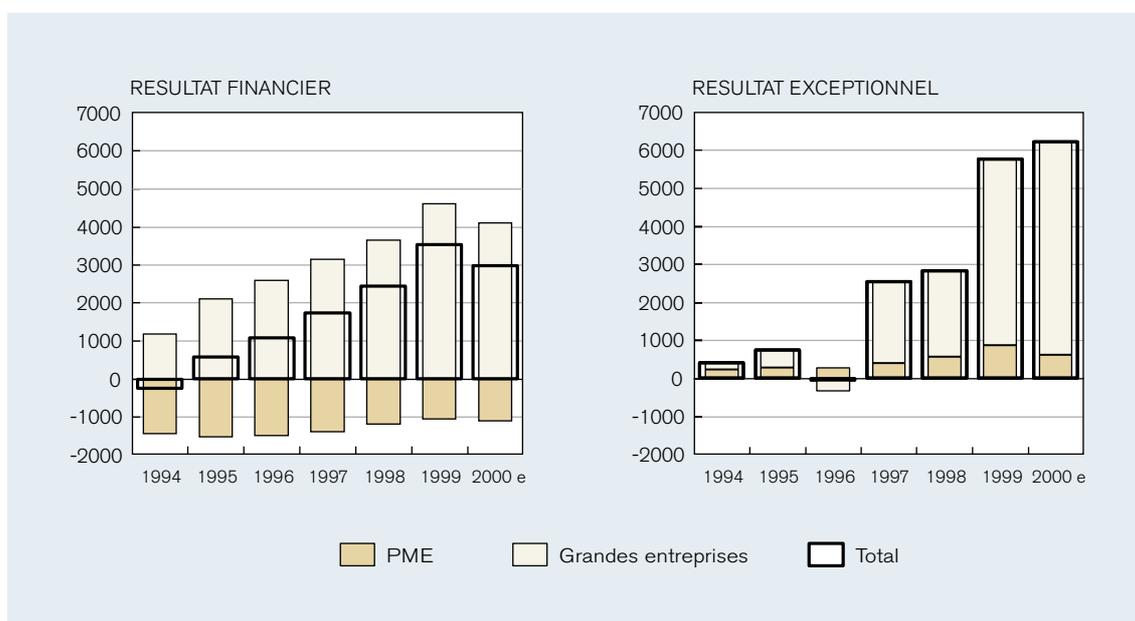
(pourcentages)



Source : BNB.

GRAPHIQUE 7 – EVOLUTION DES RESULTATS FINANCIER ET EXCEPTIONNEL DES ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE

(millions d'euros)



Source : BNB.

Les autres produits financiers couvrent principalement les revenus provenant des opérations en devises (différences de change, écarts de conversion, résultats d'opérations de couverture). Comptabilisées de manière brute, ces opérations donnent lieu, de manière parallèle, à l'enregistrement de charges financières, dans la rubrique «autres charges financières». En dehors de cette rubrique, les charges financières sont presque exclusivement composées des frais – intérêts et autres commissions – liés aux dettes de la société.

La comptabilisation en termes bruts des revenus et charges liés aux opérations sur devises brouille l'analyse de l'évolution des résultats financiers des entreprises. En effet, les produits et les charges de ces opérations ont plus que doublé entre 1994 et 2000, mais le résultat net qu'ils dégagent est relativement limité en termes absolus, et présente une évolution irrégulière. Ainsi, si on y ajoute les réductions de valeurs sur actifs circulants, d'un montant généralement faible, il a varié de -0,4 à 0,7 milliard d'euros.

En 2000, la décroissance des résultats financiers totaux est à mettre uniquement au compte de ces autres produits et charges financiers, qui ont reculé de près de 1,1 milliard d'euros. Cette évolution est liée à la dépréciation de l'euro par rapport aux principales devises, en particulier par rapport au dollar.

Les revenus nets des actifs financiers diminués des charges des dettes ont par contre augmenté de 15 p.c. durant cette même année. Sur l'ensemble de la période allant de 1994 à 2000, ils se sont inscrits en hausse régulière, passant de 1,6 à 4,5 milliards d'euros. Cette évolution peut être mise en rapport avec celle des encours sous-jacents, à l'actif et au passif du bilan des sociétés non financières.

Du côté des produits financiers, l'accroissement des produits des immobilisations financières, de quelque 8 p.c. par an en moyenne durant la période considérée, a découlé de la forte croissance annuelle de l'encours des immobilisations financières, soit 16 p.c. par an en moyenne. Cette forte

TABLEAU 7 – RESULTAT FINANCIER DES GRANDES ENTREPRISES

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e	2000 e (indice 1994 = 100)
<i>Produits financiers</i>	15.779	18.068	17.761	23.820	21.737	24.276	29.340	186
1. Produits des immobilisations financières	4.312	4.925	4.464	4.927	5.490	5.812	6.939	161
2. Produits des actifs circulants	5.895	6.069	5.296	5.584	6.586	6.790	8.786	149
3. Autres produits financiers	5.572	7.074	8.001	13.309	9.661	11.674	13.615	244
dont subsides en intérêt et en capital	582	522	368	353	386	356	393	68
<i>Charges financières</i>	14.587	15.953	15.174	20.674	18.075	19.672	25.231	173
4. Charges des dettes	8.578	8.706	7.683	7.706	8.488	8.731	11.268	131
5. Réductions de valeur sur actifs circulants ...	141	43	69	54	116	93	374	266
6. Autres charges financières	5.869	7.204	7.421	12.914	9.471	10.848	13.589	232
<i>Résultat financier</i>	1.192	2.115	2.587	3.146	3.662	4.604	4.109	345
Revenus des actifs financiers-charges des dettes (= 1 + 2 - 4)	1629	2.288	2.077	2.805	3.588	3.871	4.457	274
Autres produits et charges (= 3 - 5 - 6)	-437	-173	510	341	74	733	-348	n. ¹

Source: BNB.

¹ Le calcul d'un indice n'a pas de sens pour cet agrégat dont le montant peut être positif ou négatif.

progression, supérieure à celle du total du bilan (9,6 p.c.), s'explique notamment par les nombreuses opérations de fusions et d'acquisitions qui se sont déroulées ces dernières années, de même que par l'accroissement des transactions entre sociétés d'un même groupe. L'incidence de ce facteur sur les produits des immobilisations financières a toutefois été contrebalancée en partie par le recul de leur taux de rendement implicite.

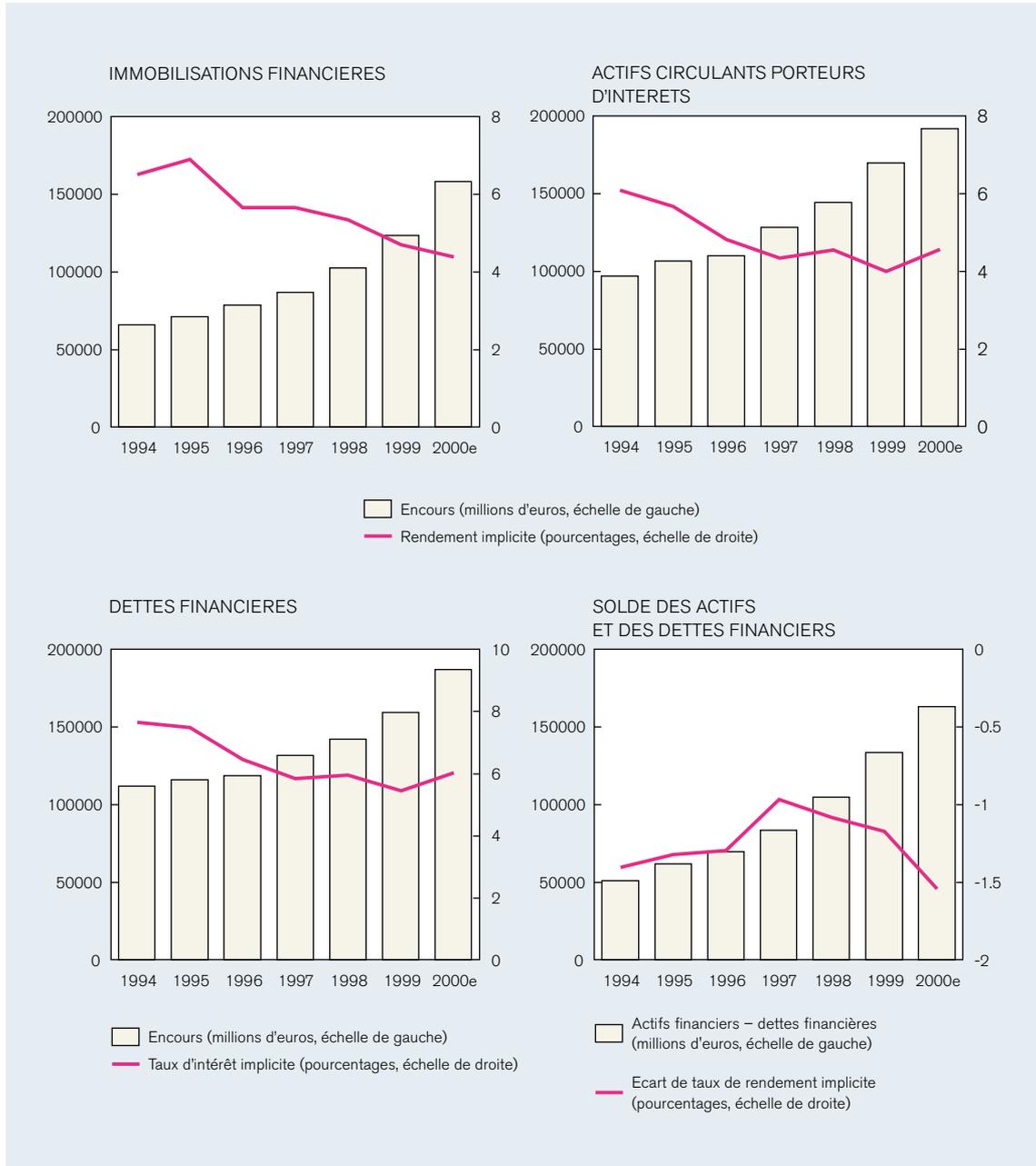
Le taux d'intérêt implicite sur les actifs circulants a également suivi une tendance baissière durant la période sous revue, parallèlement aux taux de marché, à court comme à long terme. A l'instar des immobilisations financières, l'augmentation des produits des actifs circulants trouve donc son origine dans l'accroissement de l'encours de ceux-ci. A cet égard, il convient de ne retenir dans le cadre de cette analyse que les actifs circulants porteurs d'intérêts, à savoir les placements de trésorerie, les valeurs disponibles et les autres créances non commerciales¹, à l'exclusion des créances commerciales et des stocks.

L'effet d'encours a également joué sur l'évolution des charges financières. L'endettement financier a progressé au même rythme que le total du bilan, mais son incidence a été contrecarrée par la tendance à la baisse du coût moyen des dettes, parallèle à celle des taux de marché et des taux débiteurs des banques belges.

Calculés en termes nets, les avoirs financiers des entreprises ont augmenté, passant de 51 milliards d'euros en 1994 à 164 milliards d'euros en 2000. Cet accroissement constitue le principal facteur explicatif de la croissance des résultats financiers. La baisse de l'écart de taux d'intérêt implicite durant la plus grande partie de la période sous revue y a également contribué, mais de manière plus limitée.

¹ Composées notamment de créances résultant d'un contrat de bail, d'une location financement ou de prêts à destination du personnel.

GRAPHIQUE 8 – EVOLUTION DES ACTIFS ET DES DETTES FINANCIERS ET TAUX DE RENDEMENT IMPLICITE



Source : BNB.

3.2 ANALYSE DU RESULTAT EXCEPTIONNEL DES GRANDES ENTREPRISES

Par définition, le résultat exceptionnel se compose de charges et de produits non récurrents,

dont les mouvements d'une année à l'autre peuvent être irréguliers. Ce caractère rend hasardeux l'estimation de ce type d'opérations sur la base de l'échantillon constant d'entreprises, surtout au niveau des composantes détaillées de ce compte. On se limitera donc dans cette partie

TABLEAU 8 – RESULTAT EXCEPTIONNEL DES GRANDES ENTREPRISES*(millions d'euros)*

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Produits exceptionnels</i>	2.814	3.892	3.358	5.620	5.890	8.796
1. Reprises d'amortissements et de réductions de valeur sur immobilisations incorporelles et corporelles	63	69	56	62	90	51
2. Reprises de réductions de valeur sur immobilisations financières	118	61	155	310	314	263
3. Reprises de provisions pour risques et charges exceptionnels	291	207	300	154	269	230
4. Plus-values sur réalisation d'actifs immobilisés	1.575	2.750	2.036	3.768	4.101	6.952
5. Autres produits exceptionnels	766	806	811	1.325	1.117	1.301
<i>Charges exceptionnelles</i>	2.603	3.391	3.696	3.446	3.638	3.917
1. Amortissements et réductions de valeur exceptionnels sur frais d'établissement, sur immobilisations incorporelles et corporelles	368	681	611	520	651	499
2. Réductions de valeur sur immobilisations financières ...	566	1.007	976	1.125	945	1.013
3. Provisions nettes pour risques et charges exceptionnels	618	626	766	1.120	584	511
4. Moins-values sur réalisation d'actifs immobilisés	354	357	327	392	491	367
5. Autres charges exceptionnelles	874	745	1.089	1.000	1.059	1.596
6. Charges exceptionnelles portées à l'actif	-177	-25	-71	-711	-91	-68
<i>Résultat exceptionnel net</i>	211	501	-339	2.174	2.252	4.879

Source: BNB.

à un commentaire des évolutions, assez remarquables, de celui-ci pour la période de 1994 à 1999.

Les produits exceptionnels ont plus que triplé entre 1994 à 1999, passant de 2,8 à 8,8 milliards d'euros. Leur accroissement a été particulièrement marqué en 1997 et en 1999, avec des progressions de l'ordre de 2,3 et 2,9 milliards d'euros. Les plus-values sur les réalisations d'actifs immobilisés représentent la majeure partie de ces produits, et expliquent presque la totalité de l'accroissement: elles sont passées de 1,6 milliard d'euros en 1994 à 7 milliards en 1999.

Les charges exceptionnelles se sont accrues de moitié entre 1994 et 1999, soit une variation six fois moindre que celle des produits exceptionnels. Cette variation se répartit de manière assez équilibrée entre les autres charges exceptionnelles

et les réductions de valeurs sur immobilisations financières. Les autres charges exceptionnelles ont augmenté progressivement, passant de 0,9 à 1,6 milliard d'euros. Les réductions de valeur sur immobilisations financières ont presque doublé de 1994 à 1995, passant de 0,6 à 1 milliard d'euros, puis ont fluctué autour de ce montant. Les autres postes, dont les moins-values sur actifs immobilisés, n'ont globalement pas enregistré de variations significatives.

Au total, l'accroissement des résultats exceptionnels entre 1994 et 1999 provient principalement des plus-values sur actifs immobilisés, à la suite de ventes de participations financières et de cessions d'actifs. Ces résultats peuvent être rapprochés, d'une part, des importantes opérations de fusions et d'acquisitions dans lesquelles des sociétés belges ont été impliquées et, d'autre part, de l'évolution favorable de la valorisation de ces actifs sur l'ensemble de la période étudiée.

Annexe 1

SYNTHESE DES PRINCIPALES COMPOSANTES DES COMPTES DE RESULTATS DE L'ENSEMBLE DES SOCIETES NON FINANCIERES

Schémas complets et abrégés

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Valeur ajoutée	94.754	98.387	96.433	102.849	108.417	112.691	120.593
Frais de personnel	59.168	60.701	58.724	60.476	63.578	66.838	70.580
Autres charges d'exploitation	4.196	4.438	4.619	5.668	5.924	5.632	6.081
Résultat brut d'exploitation	31.390	33.248	33.090	36.705	38.915	40.221	43.932
Amortissements, réductions de valeur et provisions	18.362	19.107	19.252	20.118	21.342	22.124	23.862
Résultat net d'exploitation	13.028	14.141	13.838	16.587	17.573	18.097	20.070
Produits financiers	16.698	19.021	18.683	24.950	23.191	25.754	31.056
Charges financières	16.953	18.443	17.591	23.210	20.736	22.220	28.064
Résultat courant	12.773	14.719	14.930	18.327	20.028	21.631	23.062
Résultat exceptionnel net	421	763	-50	2.562	2.844	5.768	6.220
Impôts sur le résultat	3.726	3.875	4.156	4.879	5.257	5.814	6.430
Résultat net après impôts	9.468	11.607	10.724	16.010	17.615	21.585	22.852

Source : BNB.

SYNTHESE DES PRINCIPALES COMPOSANTES DES COMPTES DE RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES

Schémas complets

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Valeur ajoutée	73.244	75.492	75.614	81.155	85.160	87.443	93.354
Frais de personnel	45.279	46.028	46.375	48.083	50.509	52.767	55.055
Autres charges d'exploitation	3.435	3.585	3.698	4.664	4.849	4.463	4.831
Résultat brut d'exploitation	24.530	25.879	25.541	28.408	29.802	30.213	33.018
Amortissements, réductions de valeur et provisions	14.160	14.642	14.645	15.212	16.084	16.378	17.744
Résultat net d'exploitation	10.370	11.237	10.896	13.196	13.718	13.835	15.274
Produits financiers	15.779	18.068	17.761	23.820	21.737	24.276	29.340
Charges financières	14.587	15.953	15.174	20.674	18.075	19.672	25.231
Résultat courant	11.562	13.352	13.483	16.342	17.380	18.439	19.383
Résultat exceptionnel net	181	484	-342	2.163	2.278	4.891	5.607
Impôts sur le résultat	2.781	2.857	3.109	3.692	3.921	4.269	4.678
Résultat net après impôts	8.962	10.979	10.032	14.813	15.737	19.061	20.312

Source : BNB.

Annexe 3

SYNTHESE DES PRINCIPALES COMPOSANTES DES COMPTES DE RESULTATS DES SOCIETES NON FINANCIERES

Schémas abrégés

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Valeur ajoutée	21.510	22.895	20.819	21.694	23.257	25.248	27.239
Frais de personnel	13.889	14.673	12.349	12.393	13.069	14.071	15.075
Autres charges d'exploitation	761	853	921	1.004	1.075	1.169	1.250
Résultat brut d'exploitation	6.860	7.369	7.549	8.297	9.113	10.008	10.914
Amortissements, réductions de valeur et provisions	4.202	4.465	4.607	4.906	5.258	5.746	6.118
Résultat net d'exploitation	2.658	2.904	2.942	3.391	3.855	4.262	4.796
Produits financiers	919	953	922	1.130	1.454	1.478	1.716
Charges financières	2.366	2.490	2.417	2.536	2.661	2.548	2.833
Résultat courant	1.211	1.367	1.447	1.985	2.648	3.192	3.679
Résultat exceptionnel net	240	279	292	399	566	877	613
Impôts sur le résultat	945	1.018	1.047	1.187	1.336	1.545	1.752
Résultat net après impôts	506	628	692	1.197	1.878	2.524	2.540

Source: BNB.

SYNTHESE DES PRINCIPALES COMPOSANTES DES COMPTES DE RESULTATS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE

Schémas complets et abrégés

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Valeur ajoutée	36.824	37.959	36.788	39.079	40.041	39.955	42.788
Frais de personnel(-)	23.367	23.521	22.871	23.297	23.985	24.418	25.205
Autres charges d'exploitation(-)	1.107	1.179	1.209	1.395	1.417	1.309	1.388
Résultat brut d'exploitation	12.350	13.259	12.708	14.387	14.639	14.228	16.195
Amortissements, réductions de valeur et provisions(-)	7.419	7.803	7.911	8.176	8.354	8.310	8.829
Résultat net d'exploitation	4.931	5.456	4.797	6.211	6.285	5.918	7.366
Produits financiers(+)	3.281	3.347	3.121	3.593	4.082	3.583	4.720
Charges financières(-)	4.355	4.252	3.703	3.943	3.884	3.660	4.949
Résultat courant	3.857	4.551	4.215	5.861	6.483	5.841	7.137
Résultat exceptionnel net(+)	216	-24	-50	1.317	687	1.112	1.913
Impôts sur le résultat(-)	1.336	1.452	1.486	1.877	2.010	1.918	2.360
Résultat net après impôts	2.737	3.075	2.679	5.301	5.160	5.035	6.690

Source: BNB.

Annexe 5

SYNTHESE DES PRINCIPALES COMPOSANTES DES COMPTES DE RESULTATS DES BRANCHES NON MANUFACTURIERES

Schémas complets et abrégés

(millions d'euros)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Valeur ajoutée	57.930	60.428	59.645	63.770	68.376	72.736	77.805
Frais de personnel	35.801	37.180	35.853	37.179	39.593	42.420	45.375
Autres charges d'exploitation	3.089	3.259	3.410	4.273	4.507	4.323	4.693
Résultat brut d'exploitation	19.040	19.989	20.382	22.318	24.276	25.993	27.737
Amortissements, réductions de valeur et provisions	10.943	11.304	11.341	11.942	12.988	13.814	15.033
Résultat net d'exploitation	8.097	8.685	9.041	10.376	11.288	12.179	12.704
Produits financiers	13.417	15.674	15.562	21.357	19.109	22.171	26.366
Charges financières	12.598	14.191	13.888	19.267	16.852	18.560	23.115
Résultat courant	8.916	10.168	10.715	12.466	13.545	15.790	15.925
Résultat exceptionnel net	205	787	0	1.245	2.157	4.656	4.307
Impôts sur le résultat	2.390	2.423	2.670	3.002	3.247	3.896	4.070
Résultat net après impôts	6.731	8.532	8.045	10.709	12.455	16.550	16.162

Source: BNB.

PRINCIPALES SOURCES DE FINANCEMENT DES SOCIETES NON FINANCIERES

(millions d'euros)

Entreprises qui ont déposé leurs comptes annuels selon :	Capitaux propres		Provisions pour risques et charges	Emprunts financiers		Dettes non financières ¹
		(dont : capital)			(dont : à long terme)	
le schéma complet						
1994	128.759	(91.658)	11.190	111.995	(64.101)	90.326
1995	137.941	(97.361)	11.323	116.324	(64.704)	93.573
1996	140.205	(99.989)	14.460	118.862	(64.819)	98.855
1997	158.198	(113.046)	15.804	131.891	(64.462)	109.592
1998	175.343	(125.068)	16.321	142.334	(68.246)	115.853
1999	201.341	(145.098)	16.612	159.719	(73.539)	136.422
2000 e	232.966	(169.090)	17.720	186.827	(80.821)	152.833
le schéma abrégé						
1994	21.146	(15.125)	475	20.909	(14.174)	23.027
1995	22.290	(15.798)	552	22.978	(15.505)	24.552
1996	23.660	(16.589)	631	24.433	(16.436)	25.361
1997	25.661	(17.799)	744	26.541	(17.777)	28.262
1998	28.189	(19.167)	852	29.011	(19.422)	30.905
1999	31.297	(20.435)	970	30.964	(20.627)	34.548
2000 e	34.154	(21.295)	1.147	32.532	(21.283)	37.339

Source : BNB.

¹ Constituées essentiellement de dettes commerciales, de dettes fiscales, sociales et salariales et de dettes diverses.

Annexe 7

EVOLUTION SECTORIELLE DE LA RENTABILITE NETTE DES CAPITAUX COLLECTES, DU COUT MOYEN DES DETTES FINANCIERES ET DE LA RENTABILITE NETTE DES CAPITAUX PROPRES DES SOCIETES NON FINANCIERES

(pourcentages)

	classification NACE-70					classification NACE-Bel						
	1990	1991	1992	1993	1994	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 e
Ensemble des entreprises												
Rentabilité nette des capitaux collectés ¹	10,2	9,8	9,3	8,9	8,4	8,4	8,6	8,1	8,3	8,3	7,8	7,6
Coût moyen des dettes financières ²	9,2	9,7	10,0	9,7	8,2	8,2	8,0	7,0	6,4	6,5	5,9	6,4
Rentabilité nette des capitaux propres ³	11,2	9,9	8,6	8,3	8,6	8,5	9,2	9,1	10,0	9,8	9,3	8,6
Industrie manufacturière												
Rentabilité nette des capitaux collectés ¹	11,6	9,4	8,0	7,2	9,3	9,3	9,6	8,6	9,7	9,9	8,4	9,1
Coût moyen des dettes financières ²	9,8	10,3	10,7	10,2	8,9	8,6	7,9	6,9	6,1	6,0	5,3	5,5
Rentabilité nette des capitaux propres ³	13,0	8,6	5,6	4,5	9,6	9,9	11,3	9,9	12,7	13,0	11,1	12,7
Branches non manufacturières												
Rentabilité nette des capitaux collectés ¹	9,7	10,0	9,7	9,5	8,1	8,0	8,3	8,0	7,9	7,8	7,6	7,2
Coût moyen des dettes financières ²	8,9	9,5	9,7	9,5	8,0	8,1	8,1	7,0	6,5	6,6	6,1	6,7
Rentabilité nette des capitaux propres ³	10,4	10,4	9,7	9,6	8,2	8,0	8,5	8,8	9,0	8,8	8,8	7,5

Source : BNB.

¹ Rapport entre le résultat courant avant charges financières et les fonds de tiers, c'est-à-dire les fonds propres et les emprunts financiers.² Rapport entre les charges financières et les dettes financières.³ Rapport entre le résultat courant et les capitaux propres.

LE BILAN SOCIAL 2000

Introduit dès l'exercice 1996, le bilan social contient un ensemble cohérent de données portant sur divers aspects de l'emploi dans les entreprises. Il donne notamment un aperçu du nombre de travailleurs occupés, des heures prestées et des frais de personnel et fournit des informations sur les efforts consentis par les entreprises dans le cadre de la formation de leur personnel. Il permet également de mesurer l'importance de différentes caractéristiques structurelles de l'emploi, telle que la pénétration du travail temporaire et à temps partiel ou l'ampleur de la rotation du personnel. Comme le bilan social est une annexe des comptes annuels¹, les données qu'il contient peuvent, dans une certaine mesure, être mises en rapport avec celles provenant du bilan et du compte de résultats des entreprises, au niveau tant individuel que macro-économique. Il est ainsi possible, comme le montre cet article, d'étudier certains aspects de la gestion des ressources humaines des entreprises en fonction de leur volume d'activité, de leur rentabilité ou de leur effort d'investissement.

Le croisement des données relatives au bilan social avec celles provenant des comptes annuels n'est possible que lorsqu'une entreprise est soumise à l'obligation de dépôt de ces deux documents. Or, toutes les entreprises qui déposent un bilan social ne sont pas soumises à l'obligation de dépôt de comptes annuels normalisés: c'est notamment le cas des entreprises des branches de la santé et de l'action sociale, ainsi que des services financiers et d'assurance. Par ailleurs, toutes les entreprises qui déposent des comptes annuels ne doivent pas compléter de bilan social (principalement, celles n'occupant pas de personnel). La population concernée simultanément par les deux relevés reste néanmoins très large et suffisamment importante pour permettre d'en tirer des conclusions valides.

Le présent article expose les résultats provisoires du bilan social 2000, obtenus par clôture

anticipée de la période de réception des comptes annuels au 24 août 2001. Lorsque c'est possible et opportun, ces résultats provisoires sont mis en parallèle avec les résultats définitifs obtenus pour les exercices 1997 à 1999².

Les données relatives aux années 1997, 1998 et 1999 concernent la population totale des entreprises qui, au 31 décembre, ont clôturé un exercice d'une longueur standard de 12 mois³. Il faut néanmoins garder à l'esprit qu'il existe une rupture de série, bien que de faible ampleur, entre les données relatives à l'exercice 1997 et celles concernant les exercices ultérieurs. En effet, parmi les autres personnes morales de droit privé soumises à l'obligation de dépôt d'un bilan social, seules celles qui employaient plus de 100 travailleurs équivalents temps plein (ETP) étaient tenues de déposer un bilan social pour les exercices débutant avant le 31 décembre 1997. A partir de cette date, les personnes

¹ Pour rappel, l'obligation de dépôt s'applique aux entreprises tenues de déposer des comptes annuels normalisés auprès de la Centrale des bilans, ainsi qu'aux services médicaux interentreprises, aux entreprises d'assurances, aux établissements de crédit, aux hôpitaux, aux entreprises de droit étranger ayant une succursale ou un siège d'exploitation en Belgique (pour la partie de leur activité exercée sur le territoire belge), ainsi qu'aux autres personnes morales (ASBL, établissements d'utilité publique, mutuelles) de droit privé qui occupent annuellement au moins 20 travailleurs équivalents temps plein (ETP). Les articles relatifs aux bilans sociaux 1996 et 1997, parus dans la Revue économique de novembre 1997 et de mai 1999 décrivaient de façon détaillée l'origine, le contenu et le champ d'application du bilan social. Rappelons simplement que le bilan social, comme les comptes annuels dont il constitue une annexe, existe en version complète ou abrégée. Les critères déterminant la version du bilan social que les entreprises doivent remplir sont identiques à ceux utilisés pour déterminer la version des comptes annuels à présenter. Pour les exercices clôturés à partir du 31 décembre 1999, doivent par conséquent remplir un bilan social complet les entreprises qui comptent plus de 100 travailleurs ETP en moyenne ou qui remplissent plus d'un des trois critères suivants:

- un nombre moyen de travailleurs ETP supérieur à 50;
- un chiffre d'affaires annuel hors TVA de plus de 6.250.000 euros;
- un total bilantaire supérieur à 3.125.000 euros.

² Pour rappel, le bilan social existe en tant qu'annexe aux comptes annuels depuis l'exercice 1996. Les données relatives à cet exercice étaient toutefois de piètre qualité, c'est pourquoi elles ont été écartées de la mise en perspective historique.

³ Ceci signifie que les données qui figurent dans cet article peuvent différer des données globalisées par la Centrale des bilans. Cette dernière source utilise en effet tous les comptes annuels clôturés au cours d'une année civile, quelle que soit la date de clôture et la longueur de l'exercice.

morales employant de 20 à 100 travailleurs ETP ont également été soumises à l'obligation de dépôt d'un bilan social.

Les données relatives à l'année 2000, de même que les variations observées entre 1999 et 2000, sont calculées à partir d'un échantillon constant d'entreprises qui, au 24 août 2000, avaient déposé un bilan social satisfaisant à une batterie de critères qualitatifs, tant pour l'exercice 1999 que pour l'exercice 2000. L'utilisation d'un échantillon constant, dont la méthodologie et les principales caractéristiques sont explicitées en annexe, permet d'analyser l'évolution d'une série de variables entre les exercices 1999 et 2000, alors qu'une comparaison avec les données complètes relatives à l'exercice 1999, qui recouvrent pratiquement l'ensemble de la population, induirait un biais tel que les conclusions seraient indubitablement erronées. Le recours à un échantillon constant 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 l'échantillon doivent avoir déposé des bilans sociaux pendant 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 l'échantillon 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 l'échantillon justifient cependant que l'on adopte une telle démarche.

La première partie de cet article met l'accent sur l'évolution de certaines variables, comme l'emploi, le volume de travail (c'est-à-dire des heures prestées) et les coûts salariaux. Les efforts de formation engagés par les entreprises en faveur de leur personnel sont également soulignés. La deuxième partie insiste davantage sur les aspects structurels de l'emploi dans les entreprises de l'échantillon, comme la répartition par sexe, par statut, par régime ou encore par type de contrat de travail.

Ces thèmes sont abordés sous différents angles, les entreprises étant regroupées, en fonction des besoins, selon la branche d'activité, l'importance de leur personnel, l'accroissement des frais horaires de personnel ou de leur volume d'activité, le niveau de leur rentabilité ou encore l'importance de leur effort d'investissement¹. Comme les autres années, les données détaillées par branche d'activité figurent dans les tableaux en annexe.

Comme pour l'exercice 1999, l'analyse de l'utilisation des mesures en faveur de l'emploi n'a pu être menée. Les informations reprises dans l'état III du bilan social sont en effet largement dépassées: certaines mesures ont disparu ou ont été remplacées par d'autres, tandis que de nouvelles possibilités d'aide à l'emploi ont été introduites. La mise à jour, décidée par le législateur, de la liste des mesures en faveur de l'emploi auxquelles les entreprises peuvent recourir ne sera effective que pour les exercices débutant après le 31 décembre 2001.

1. EVOLUTION DE L'EMPLOI EN 2000

Les indicateurs du marché du travail ont, dans leur ensemble, été favorablement orientés en 2000. L'emploi intérieur a, selon les comptes nationaux, augmenté de quelques 62.000 unités, soit une progression de 1,6 p.c. Pour les travailleurs salariés, la hausse se serait même élevée à 64.000 unités. L'ampleur de la croissance du travail intérimaire qui, exprimée en heures de travail, a atteint près de 15 p.c., a également témoigné de la vigueur de l'activité économique

¹ Les entreprises figurant dans ces différentes ventilations ne sont pas toujours les mêmes. D'une part, certaines entreprises ne déposent pas de comptes annuels normalisés et sont donc exclues des ventilations relatives à des variables ne figurant pas au bilan social. D'autre part, des entreprises peuvent ne pas avoir rempli les rubriques nécessaires à la ventilation ou avoir mentionné des montants ne pouvant être pris en compte dans l'analyse.

TABLEAU 1 – EVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 1999 ET 2000 DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT

	En nombre de personnes			En équivalents temps plein	Volume de travail en heures prestées
	Travailleurs à temps plein	Travailleurs à temps partiel	Total		
En moyenne					
– unités	21.371	14.716	36.087	30.080	–
– pourcentages de variation	2,2	6,3	3,0	2,8	1,7
En fin d'exercice					
– unités ¹	30.076	8.160	38.236	34.489	–
– pourcentages de variation ²	3,2	3,4	3,2	3,2	–

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Mouvements de personnel nets enregistrés en 2000.

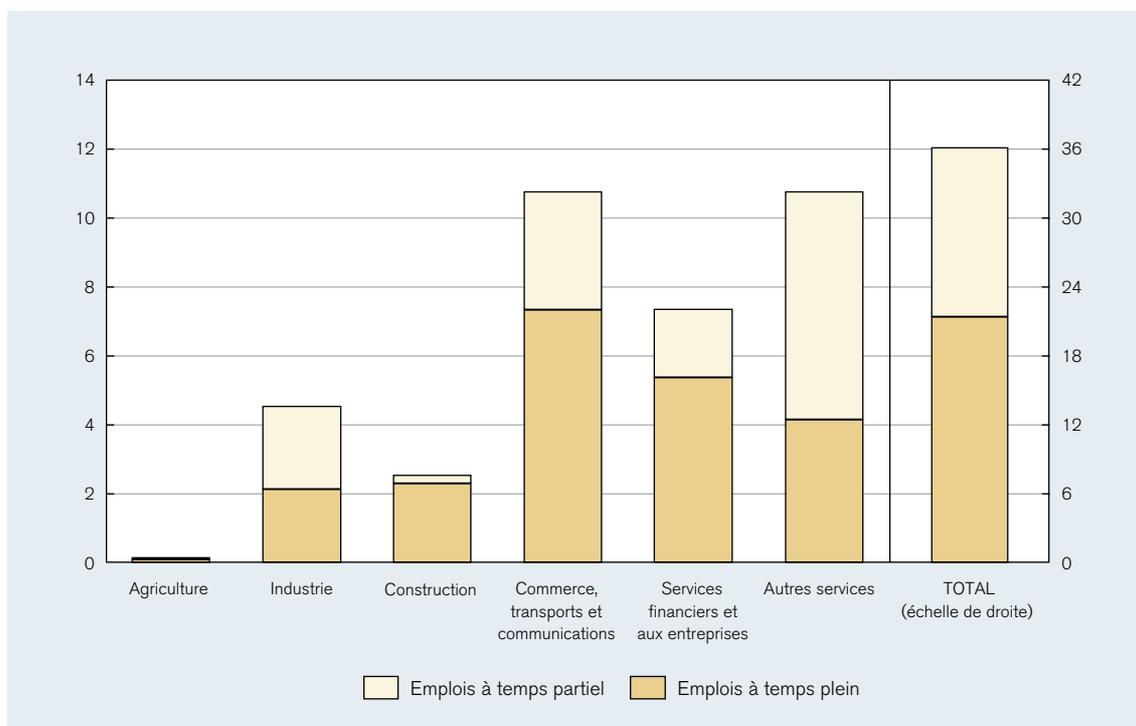
² Les pourcentages de variations sont obtenus en rapportant les mouvements de personnel nets en 2000 à l'effectif enregistré à la fin de l'exercice 1999, ce dernier étant calculé à partir de l'emploi à la fin de l'exercice 2000 diminué des entrées et augmenté des sorties enregistrées au cours de l'exercice 2000.

au cours de l'année 2000. Parallèlement, le chômage a reculé de 35.000 unités.

Le bilan social fournit aussi une image très positive du marché du travail en 2000. L'effectif moyen occupé dans les entreprises de l'échantillon a augmenté de quelque 36.000 unités, soit un accroissement de 3 p.c. Deux tiers de ces emplois ont été créés dans le secteur tertiaire. Le nombre des personnes occupées dans un régime de travail à temps plein a augmenté de 21.371 unités, ou 2,2 p.c. de l'effectif, tandis que le nombre de personnes travaillant à temps partiel s'est accru de 14.716 unités, soit une hausse de 6,3 p.c. Plus de 40 p.c. des nouveaux emplois à temps partiel ont été créés en 2000 dans la branche de la santé et de l'action sociale, où la moitié des travailleurs étaient déjà, en 1999, occupés dans ce régime (voir l'annexe 2). L'emploi à temps partiel a également augmenté considérablement dans les branches du commerce, des services immobiliers et aux entreprises, mais aussi, de façon plus étonnante, dans l'industrie, où plus de 2.400 travailleurs supplémentaires ont été embauchés sous ce régime.

En raison de la nette progression du travail à temps partiel, l'emploi exprimé en équivalents

temps plein a augmenté en moyenne de 2,8 p.c., soit un rythme légèrement inférieur à celui de l'emploi exprimé en personnes. Toutes les branches d'activité ont contribué, quoique de façon inégale, à l'augmentation du volume de travail exprimé en ETP (voir l'annexe 2). La hausse a été particulièrement marquée dans les services, puisqu'elle s'est élevée à 3 p.c. dans la branche regroupant le commerce, l'Horeca, les transports et les communications, à 4 p.c. dans les services financiers, immobiliers et aux entreprises (avec une croissance particulièrement vive, de 5,7 p.c., dans ce dernier type d'activité) et a même atteint 4,8 p.c. dans les autres services (qui couvrent principalement les branches de la santé et de l'action sociale, où l'emploi ETP a progressé de 5 p.c.). Dans les entreprises de l'agriculture reprises dans l'échantillon constant (qui représentent toutefois moins de 30 p.c. de l'emploi intérieur salarié recensé dans cette branche d'activité dans les comptes nationaux), l'effectif exprimé en ETP a augmenté de 3,7 p.c. Dans la construction, il s'est accru de 2,8 p.c. Traditionnellement, le rythme de progression de l'emploi dans les entreprises des branches industrielles est plus faible que dans les autres branches d'activité, quand il n'est pas négatif. En 2000, cela a de nouveau été le cas, puisque l'emploi ETP n'y a augmenté que de 1,1 p.c.

GRAPHIQUE 1 – EVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT ENTRE 1999 ET 2000*(moyennes annuelles, milliers d'unités)*

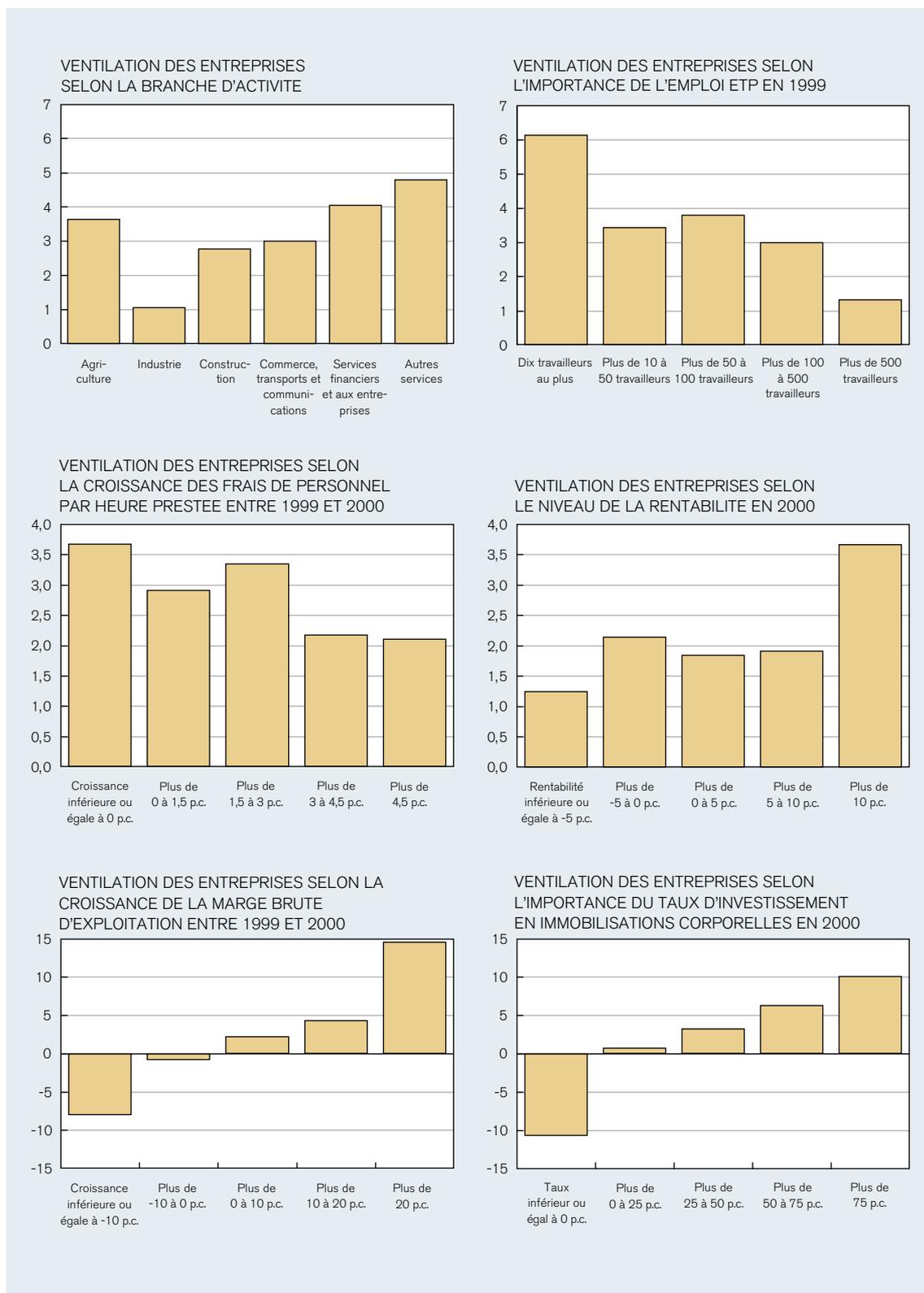
Source : BNB, bilans sociaux.

Cette évolution est cependant remarquable au regard des performances des années antérieures. Elle masque toutefois des évolutions divergentes entre les branches de l'industrie extractive et de l'énergie, où l'emploi s'est détérioré, et celle de l'industrie manufacturière, qui a enregistré une augmentation de l'emploi ETP égale à 1,2 p.c.

En répartissant les entreprises par taille en fonction de l'importance du nombre de travailleurs ETP occupés, on observe, en moyenne, une progression de l'emploi exprimé en ETP supérieure à 3 p.c. dans toutes les classes d'entreprises, à l'exception de celles occupant plus de 500 travailleurs ETP, où l'emploi n'a augmenté en moyenne que de 1,3 p.c. Plus de 20 p.c. des nouveaux emplois ETP créés en 2000, l'ont été par de très petites entreprises, qui comptent 10 travailleurs ETP au plus, et près de 60 p.c.

de ces nouveaux postes trouvent leur origine dans les entreprises de 100 travailleurs ETP au plus. Une telle constatation fait écho aux lignes directrices européennes pour l'emploi, qui soulignent l'importance de la contribution des entreprises de petite taille et de taille moyenne dans la création d'emploi et dans le développement de nouvelles opportunités d'insertion des jeunes sur le marché du travail.

Entre 1999 et 2000, ce sont les entreprises ayant connu les hausses les plus modérées en matière de coûts salariaux horaires qui ont enregistré les hausses de l'emploi ETP les plus prononcées. Environ 35 p.c. des entreprises, qui occupent un peu plus d'un cinquième des travailleurs de l'échantillon, ont enregistré une diminution des frais horaires moyens de personnel. Dans ces entreprises, la hausse de l'emploi ETP a atteint 3,7 p.c., soit quelque

GRAPHIQUE 2 – EVOLUTION DE L'EMPLOI DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT ENTRE 1999 ET 2000*(moyennes annuelles, pourcentages de variation de l'emploi ETP)*

Source : BNB, bilans sociaux.

9000 emplois ETP, alors que dans les entreprises où la hausse des frais horaires a été supérieure à 3 p.c., la progression de l'emploi, quoique encore importante, est restée plus limitée, de l'ordre de 2 p.c. Il faut rappeler que le régime de réduction structurelle forfaitaire des cotisations patronales de sécurité sociale a été mis en œuvre en avril 1999 en lieu et place des mesures pour les bas salaires et Maribel, et que ces réductions forfaitaires ont encore été élargies en avril 2000. Les conditions en matière de coûts salariaux ont ainsi été profondément modifiées entre le début de l'année 1999 et la fin de l'année 2000, ce qui peut expliquer qu'une forte proportion d'entreprises ait enregistré une réduction ou une hausse très modérée des frais horaires. Par ailleurs, en avril 2000, l'introduction de la convention de premier emploi, qui invite les entreprises à engager un quota de jeunes travailleurs inexpérimentés – engagements auxquels sont associés, dans certains cas, des réductions supplémentaires de sécurité sociale – a également pu contribuer à réduire les coûts moyens horaires, puisque ces embauches se situent au bas des échelles barémiques.

Entre 1999 et 2000, les entreprises de chacune des cinq classes de rentabilité ont, en moyenne, procédé à des embauches supplémentaires, sans doute en raison du contexte économique particulièrement porteur. Le taux d'accroissement de l'emploi ETP a cependant été, de manière générale, d'autant plus élevé que la rentabilité dégagée était importante: les entreprises dont la rentabilité était négative, soit 22 p.c. des entreprises et de l'effectif occupé en 2000, ont ainsi accru leur personnel ETP de 1,4 p.c. seulement. Dans les entreprises où le ratio de rentabilité est compris entre 0 et 10 p.c., soit environ un tiers des entreprises et du personnel de l'échantillon, le nombre de travailleurs ETP a augmenté d'environ 2 p.c. en moyenne. Les entreprises dont la rentabilité était supérieure à 10 p.c. ont, quant à elles, été à l'origine de la création d'environ 13.000 emplois ETP, soit plus de 60 p.c. des emplois nouveaux enregistrés dans les entreprises pour lesquelles le cal-

cul d'un ratio de rentabilité était possible, et une hausse moyenne des effectifs de près de 3,7 p.c.

Dans les entreprises de l'échantillon ayant déposé des comptes annuels normalisés (soit 98 p.c. du total des entreprises et 80 p.c. de l'effectif total), la marge brute d'exploitation (un concept proche de celui de valeur ajoutée qui pourra être utilisé, dans la suite de cet article, comme synonyme) a progressé d'environ 8 p.c. en moyenne. Dans les entreprises où la croissance de l'activité a été la plus dynamique, c'est-à-dire celles où la marge brute d'exploitation s'est accrue de plus de 20 p.c. (pour cette classe d'entreprises, la hausse de la marge a même atteint en moyenne 43 p.c.), la création d'emplois a été particulièrement soutenue, représentant la quasi-totalité des 22.000 nouveaux emplois ETP créés dans les entreprises déposant des comptes annuels normalisés. En revanche, dans les entreprises où la progression de la valeur ajoutée a été plus modeste, c'est-à-dire comprise entre 0 et 20 p.c. – qui représentent 30 p.c. des entreprises de l'échantillon et un effectif total de 435.000 personnes – à peine une petite douzaine de milliers d'emplois ETP ont été créés. Ces nouveaux emplois ont cependant été entièrement contrebalancés par les destructions enregistrées dans les entreprises où la marge brute d'exploitation s'est inscrite en recul.

Le taux d'investissement a atteint en moyenne quelque 20 p.c. en 2000 dans les entreprises de l'échantillon. Le contexte conjoncturel de l'année 2000 permet d'avancer l'hypothèse qu'il s'est agit, dans la majorité des cas, d'investissements d'extension. Un peu moins de 4.000 emplois ETP ont été supprimés dans les entreprises où le taux d'investissement s'est révélé négatif, soit une contraction de l'effectif d'environ 10 p.c. Dans les entreprises ayant enregistré un taux d'investissement positif, l'emploi a progressé, d'autant plus que le taux d'investissement était élevé. Près de 15.000 emplois ont été créés dans les entreprises où le taux d'investissement était compris entre 0 et 75 p.c. Dans les entre-

prises où il était encore plus élevé, l'emploi a augmenté de 10 p.c., ce qui correspond à environ 11.000 emplois ETP.

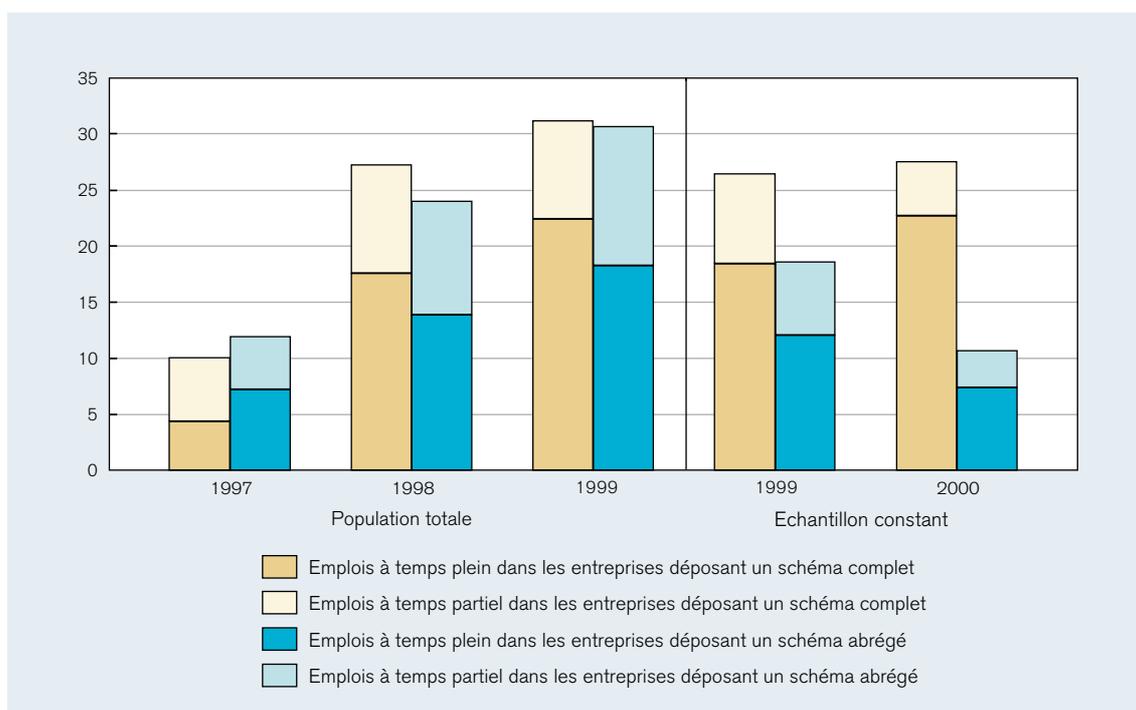
L'évolution de l'emploi peut, dans le bilan social, être mesurée de trois façons différentes. Les deux premières consistent à rapprocher les valeurs obtenues successivement pour les exercices 1999 et 2000 pour deux variables : l'emploi moyen (rubrique 100) et l'emploi à la fin de l'exercice (rubrique 150). Une troisième voie consiste à comparer les entrées et sorties de personnel au cours de l'exercice sous revue. Cette dernière méthode présente l'avantage de s'effectuer sur la base de données provenant d'un seul et même exercice, évitant ainsi les incohérences qui pourraient découler de la comparaison des résultats issus de deux exercices différents en raison, par exemple, d'une révision de la méthodologie ou de corrections appliquées

ex-post par les entreprises. L'utilisation de cette dernière méthode suggère que le nombre de travailleurs occupés a augmenté de quelque 38.000 unités dans les entreprises de l'échantillon, soit une hausse de 3,2 p.c. L'accroissement de l'emploi à la fin de l'exercice serait ainsi légèrement supérieur à l'augmentation moyenne de l'emploi au cours de l'année, soit 3 p.c., ce qui est conforme à l'évolution enregistrée dans les comptes nationaux. Cette dernière source suggère en effet que le rythme de progression de l'emploi salarié s'est progressivement accéléré au cours des quatre trimestres de l'année 2000.

La comparaison des effectifs enregistrés à la fin des exercices 1999 et 2000 fournit cependant une image différente. Selon ce dernier calcul, entre le 31 décembre 1999 et le 31 décembre 2000, l'emploi n'aurait augmenté que de 33.000 unités ou 2,8 p.c., soit quelques 5.000 unités

GRAPHIQUE 3 – MOUVEMENTS NETS DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES : VENTILATION SELON LE TYPE DE SCHEMA ET LE REGIME DE TRAVAIL

(milliers d'unités)



Source : BNB, bilans sociaux.

de moins que si l'on compare les entrées et les sorties en cours d'exercice, et 3.000 unités de moins qu'en moyenne sur l'année. A cause de ces divergences et parce que le tableau des mouvements de personnel fournit, pour les entreprises qui déposent un schéma complet, beaucoup de détails intéressants sur la composition du personnel entrant et sortant, l'analyse des variations de personnel au cours de l'exercice comptable qui figure ci-après repose exclusivement sur les entrées et sorties de personnel enregistrées au cours de l'exercice 2000.

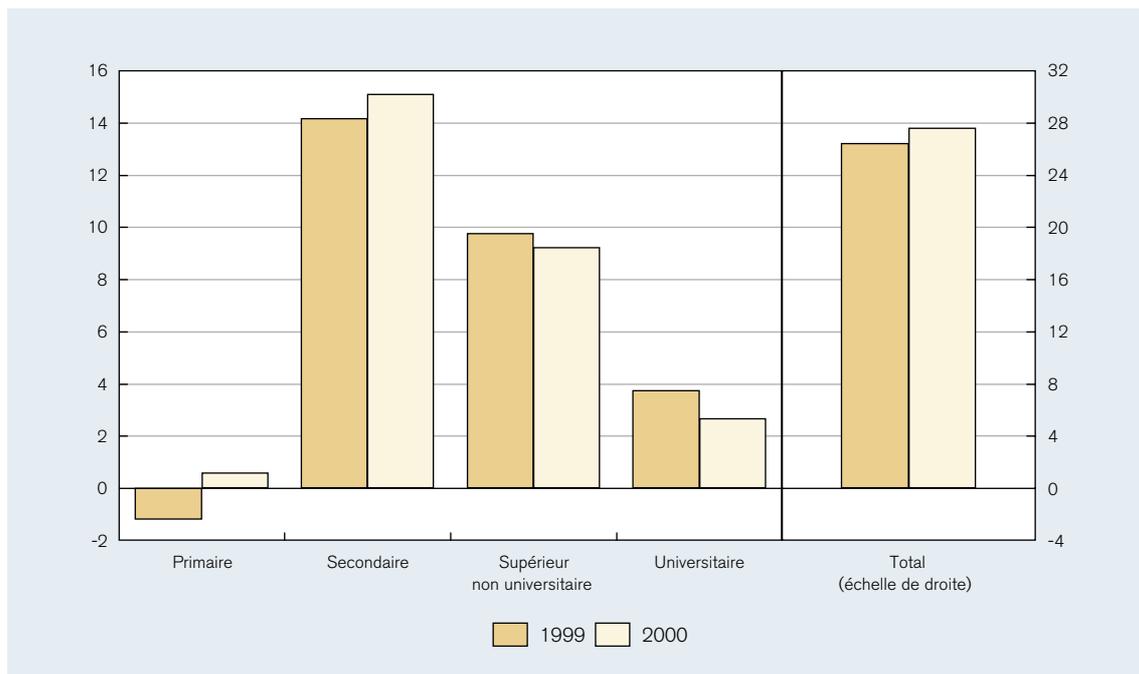
Au cours de cette année, les entrées nettes enregistrées dans les entreprises déposant un schéma complet ont concerné 27.600 personnes, soit un peu moins des trois quarts du total des nouveaux emplois, tandis que les entreprises déposant un schéma abrégé ont engagé quelque 10.700 personnes supplémentaires. Ces entrées nettes résultent de mouvements bruts de plus

grande ampleur: 407.000 personnes ont été embauchées en 2000 dans les entreprises de l'échantillon, tandis que les sorties de personnel s'élevaient à environ 369.000 unités.

Plus de trois quarts des engagements nets réalisés dans l'ensemble des entreprises de l'échantillon constant ont concerné des personnes occupées à temps plein. Cette proportion a atteint 82 p.c. pour les entreprises ayant déposé un schéma complet, alors qu'elle s'élevait seulement à 43 p.c. en 1997. Dans les entreprises déposant un schéma abrégé, la proportion de nouveaux travailleurs occupés à temps plein est restée plus stable, autour de 60 p.c., entre 1997 et 1999. En 2000, elle s'élevait à 69 p.c. dans les entreprises de l'échantillon constant, contre 65 p.c. un an plus tôt. La progression de la part des nouveaux engagements à temps plein s'expliquerait par la conjugaison de deux facteurs. D'une part, l'accélération du

GRAPHIQUE 4 – MOUVEMENTS NETS DE PERSONNEL DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT AYANT DEPOSE UN SCHEMA COMPLET : VENTILATION SELON LE NIVEAU DE QUALIFICATION

(milliers d'unités)



Source : BNB, bilans sociaux.

rythme de progression de l'activité a sans doute incité les entreprises à embaucher davantage de travailleurs à temps plein, puisque les perspectives de croissance des débouchés le permettaient. D'autre part, le pouvoir de négociation des demandeurs d'emploi s'est sans doute accru du fait de l'aggravation des pénuries de travailleurs qualifiés, notamment en Flandre, permettant à ces derniers de renforcer leurs exigences en matière de qualité d'emploi et de rémunération.

En matière de qualification, le profil des nouveaux embauchés dans les entreprises de l'échantillon n'a pas changé entre 1999 et 2000 : les nouveaux engagés disposant au plus d'un diplôme de l'enseignement primaire représentaient 19 p.c. du total des entrées, tant en 1999 qu'en 2000, tandis que la part de ceux disposant respectivement d'un certificat de l'enseignement secondaire, d'un diplôme de l'enseignement supérieur non universitaire ou d'un diplôme universitaire demeuraient, elles aussi, inchangées, à 57, 17 et 7 p.c. Cependant, contrairement à la situation observée en 1999 où environ 1.200 licenciements nets de travailleurs munis du seul diplôme de l'enseignement primaire avaient été enregistrés, les engagements de personnes peu qualifiées ont été supérieurs aux sorties de près de 600 unités en 2000. De même, les entrées nettes de travailleurs munis du diplôme de l'enseignement secondaire ont progressé, alors que celles concernant des personnes plus qualifiées ont diminué. Cette légère modification de la structure des nouveaux engagements est suffisamment remarquable pour être soulignée. Il en ressort que lorsque la croissance économique est suffisamment vigoureuse, la création d'emplois faiblement qualifiés redevient possible. Encore faut-il préciser qu'en 1999 et encore davantage en 2000, les engagements de travailleurs faiblement qualifiés ont été encouragés par différents programmes, comme les emplois services ou le Maribel social ou encore la convention de premier emploi, ainsi que par des mesures de réduction des cotisations sociales.

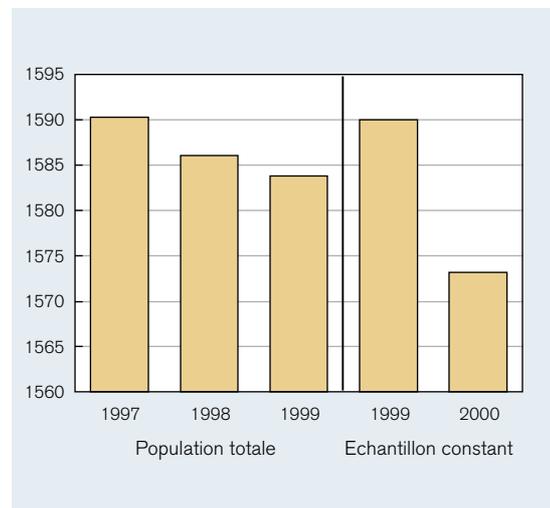
2. DUREE DU TRAVAIL

Parallèlement à la variation de l'emploi exprimé en ETP, l'évolution du nombre d'heures prestées donne aussi une indication du volume de travail fourni. Entre 1999 et 2000, le volume total des heures de travail n'a augmenté que de 1,7 p.c. dans les entreprises de l'échantillon, pendant que l'emploi en ETP augmentait de 2,8 p.c. et que l'augmentation de l'activité dans l'ensemble de l'économie, mesurée par la croissance du PIB à prix constants, atteignait, en moyenne, le niveau de 4 p.c.

La relative modestie de l'évolution du volume de travail trouve principalement son origine dans les prestations des branches de l'industrie et des transports et communications. Dans cette dernière branche, le volume d'heures prestées a reculé, de 1,1 p.c., de même que dans l'industrie extractive et dans l'énergie (où le recul a atteint 8 p.c.), tandis qu'une progression assez modeste, de 1,1 p.c., était enregistrée dans l'industrie manufacturière. Dans les services financiers et

GRAPHIQUE 5 – DUREE DE TRAVAIL ANNUELLE MOYENNE DES PERSONNES OCCUPEES A TEMPS PLEIN

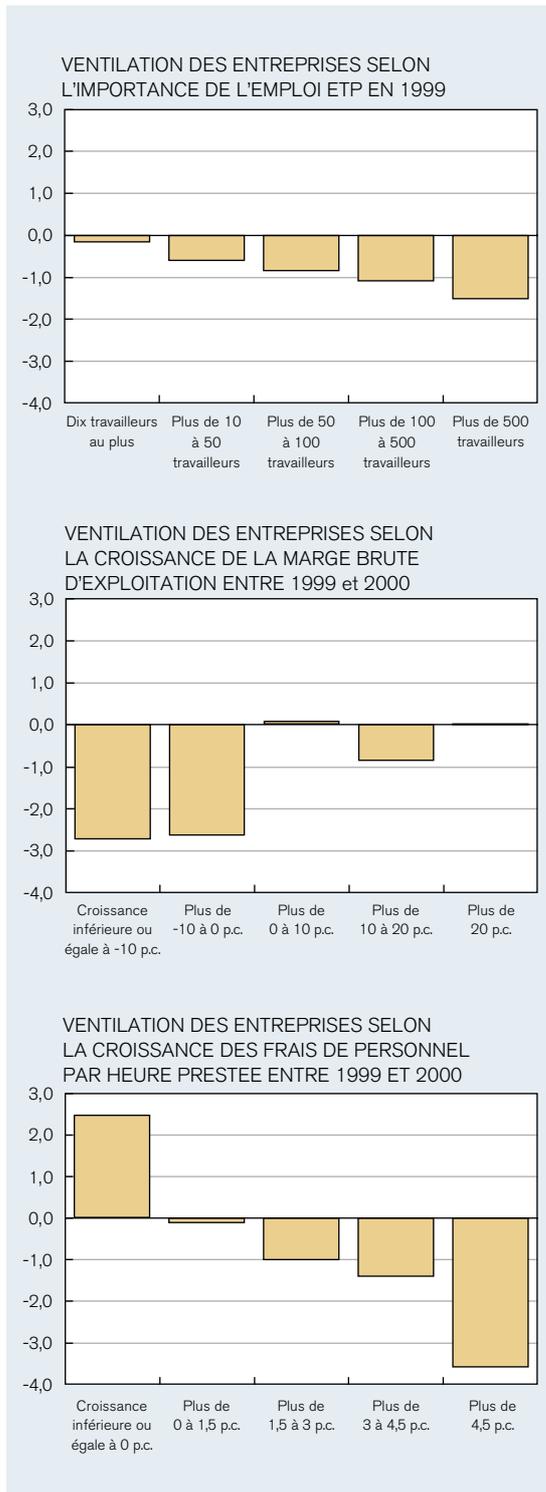
(heures)



Source : BNB, bilans sociaux.

GRAPHIQUE 6 – VARIATION, ENTRE 1999 ET 2000, DE LA DUREE DE TRAVAIL ANNUELLE MOYENNE DES PERSONNES OCCUPEES A TEMPS PLEIN DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT

(pourcentages)



Source : BNB, bilans sociaux.

d'assurance, l'augmentation est restée peu marquée, puisqu'elle ne s'est élevée qu'à 0,8 p.c. En revanche, le volume de travail a progressé à un rythme supérieur à 4,5 p.c. dans les branches de la santé et de l'action sociale, dans l'agriculture et dans les services immobiliers et aux entreprises.

Si la hausse du volume de travail a été beaucoup plus faible que celle de l'emploi, c'est parce que la durée moyenne de travail s'est contractée, tant pour les travailleurs à temps plein que pour les travailleurs à temps partiel (voir l'annexe 3). L'évolution des heures prestées par les travailleurs à temps partiel dans la branche des services financiers et d'assurance, pour lesquels la durée moyenne de travail aurait diminué de 8 p.c., est difficilement explicable. Faute de pouvoir corriger ou éliminer les données transmises par les entreprises qui sont à l'origine de la baisse anormale de la durée moyenne de travail des salariés à temps partiel, le commentaire ci-dessous porte uniquement sur l'évolution de la durée moyenne de travail des travailleurs à temps plein.

Ces derniers ont presté en moyenne 1.573 heures de travail en 2000, contre 1.590 un an plus tôt, soit un recul de 1,1 p.c. La réduction de la durée moyenne de travail est un phénomène généralisé à l'ensemble des branches d'activité, à l'exception de l'agriculture, où la durée moyenne a, au contraire, progressé de 0,8 p.c., et de l'industrie extractive et des services financiers et d'assurance, où elle est restée quasiment inchangée. Les diminutions les plus prononcées ont été enregistrées dans les branches de l'énergie (-6,7 p.c.) et des transports et communications (-4,3 p.c.).

C'est dans les grandes entreprises que la durée moyenne de travail a le plus reculé, alors que le niveau de départ y était aussi le plus faible : la baisse s'est élevée à 1,5 p.c. dans les entreprises de plus de 500 travailleurs ETP, contre seulement 0,2 p.c. dans les entreprises de 10 travailleurs ETP au plus. La contraction de l'activité s'est accompagnée d'une baisse du

volume moyen de travail de 2,6 p.c. dans les entreprises où la valeur ajoutée a diminué. En revanche, dans les entreprises où la valeur ajoutée a augmenté, même modérément, la durée moyenne du travail est demeurée quasiment inchangée puisqu'elle n'a reculé, en moyenne, que de 0,2 p.c. Enfin, dans les entreprises qui ont enregistré une baisse des frais horaires de personnel entre 1999 et 2000, on observe un accroissement du volume d'heures prestées par les travailleurs à temps plein. Le volume de travail moyen est demeuré inchangé dans les entreprises où l'accroissement des frais horaires est resté inférieur à l'inflation. En revanche, il a diminué dans les entreprises où les hausses salariales horaires ont été les plus prononcées.

3. FRAIS DE PERSONNEL

Pour éviter les erreurs d'interprétation, l'analyse de l'évolution des frais de personnel a été effectuée à l'exclusion de la branche des services

financiers et d'assurance en raison, comme on l'a mentionné ci-dessus, d'une évolution non expliquée qui n'a pu être corrigée dans l'enregistrement des heures prestées par les travailleurs à temps partiel.

Le budget total des entreprises de l'échantillon en matière de frais de personnel a augmenté de 4,4 p.c. en moyenne entre 1999 et 2000. La hausse a été plus modérée pour les travailleurs à temps plein, soit 3,9 p.c., que pour les travailleurs à temps partiel, pour lesquels elle a atteint 9,5 p.c.

Cette progression reflète à la fois la hausse de l'emploi et l'accroissement du coût annuel moyen par travailleur, qui s'est élevé à 1,6 p.c. pour les travailleurs occupés à temps plein et à 2,6 p.c. pour ceux qui travaillent à temps partiel. Calculée par ETP, pour tenir compte de la part croissante du temps partiel et de l'augmentation de la durée contractuelle de travail des personnes occupées sous ce régime, la hausse est restée limitée à 1,6 p.c. Comme la progression du volume d'heures prestées est restée plus modérée que celle de l'emploi, les coûts

TABLEAU 2 – FRAIS DE PERSONNEL LIES AUX TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL ^{1 2}

	1997	1998	1999	2000	Variations entre 1999 et 2000 (pourcentages)
Par personne occupée, en euros					
par travailleur à temps plein	36.152	38.452	39.726	41.408	1,6
par travailleur à temps partiel	17.233	17.026	15.522	19.348	2,6
par équivalent temps plein	35.510	37.566	38.713	40.427	1,6
Par heure prestée, en euros					
par travailleur à temps plein	22,69	24,23	25,00	26,25	2,7
par travailleur à temps partiel	19,09	19,22	19,75	20,77	2,9
en moyenne	22,19	23,56	24,27	25,52	2,6
Coût horaire d'un temps partiel en p.c. d'un temps complet					
	84,1	79,3	79,0	79,1	–

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et les variations entre 1999 et 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.

² A l'exception des services financiers et d'assurance.

horaires ont augmenté plus rapidement que les coûts par ETP, soit 2,6 p.c. en moyenne. La croissance des coûts salariaux est cependant restée relativement modérée dans les entreprises de l'échantillon, sans doute en partie grâce aux mesures de soutien de l'emploi décidées par les autorités publiques, notamment l'élargissement des réductions structurelles de cotisations de sécurité sociale des employeurs et l'introduction des conventions de premier emploi des jeunes.

La dispersion des hausses du coût moyen horaire observées entre 1999 et 2000 est peu étendue (voir l'annexe 5): la plupart des branches d'activité ont enregistré des hausses horaires comprises entre 2 et 3 p.c. L'augmentation a été plus faible dans l'industrie extractive, l'énergie, ainsi que dans l'agriculture. Elle a en revanche été plus prononcée dans la branche des services immobiliers et aux entreprises et, surtout, dans les transports et communications, où elle a été supérieure à 5 p.c.

En 2000, les frais de personnel par travailleur occupé se sont élevés en moyenne à 41.408 euros pour un travailleur à temps plein et à 19.348 euros pour un travailleur à temps partiel. Si on tient compte de la durée relative de travail de ces deux types de travailleurs, le coût horaire d'un travailleur à temps plein était de 26,25 euros, celui d'un travailleur à temps partiel de 20,77 euros. Le coût horaire associé à ce dernier régime de travail représente donc, en moyenne, un peu moins de 80 p.c. du coût d'un travailleur à temps plein, conséquence sans doute d'une plus grande proportion d'emplois peu qualifiés et à bas salaires parmi les emplois à temps partiel.

Le coût horaire des travailleurs à temps plein et à temps partiel varie par ailleurs considérablement d'une branche d'activité à l'autre (voir l'annexe 5). Il est inférieur d'un tiers à la moyenne dans les branches de l'Horeca et de l'agriculture, tandis qu'à l'opposé, il représente plus du double de la moyenne dans l'énergie.

4. FORMATION DU PERSONNEL

La version 2001 des lignes directrices européennes pour l'emploi a placé la formation continue ou «life long learning», de la population en âge de travailler au cœur de la stratégie européenne de l'emploi. Les Etats membres ont été invités à mettre en place les outils nécessaires pour que chacun soit incité, dès la sortie de la formation scolaire traditionnelle, à poursuivre sa formation tout au long de son parcours professionnel.

En Belgique, les partenaires sociaux avaient, dès l'accord interprofessionnel conclu en novembre 1998 pour les années 1999 et 2000, formulé un objectif à moyen terme de formation des travailleurs: à l'horizon 2004, le budget de la formation continue devra être égal à 1,9 p.c. des coûts salariaux. Des objectifs intermédiaires de 1,4 p.c. en 2000 et, selon les termes de l'accord interprofessionnel pour 2001 et 2002 conclu en décembre 2000, de 1,6 p.c. en 2002 ont par ailleurs été définis.

Il existe peu de moyens de mesurer, sur le terrain des entreprises, l'effort de formation déployé. Les enquêtes auprès des entreprises en la matière sont rares et ponctuelles, celles auprès des travailleurs sont subjectives et ne fournissent pas de renseignements quant aux coûts des formations. Jusqu'à la mise sur pied d'un outil de mesure qui fera l'unanimité, le bilan social représente donc un outil d'évaluation indispensable. Les informations qu'il contient restent néanmoins très sommaires, puisqu'on ne dispose que de la ventilation du nombre de personnes formées, des heures et des coûts de formation par sexe.

Pour l'exercice 2000, un peu moins de 3.800 entreprises de l'échantillon ont rempli le tableau relatif à la formation de leurs travailleurs figurant dans le bilan social, soit environ 8 p.c. du total. Ces entreprises formatrices occupaient à elles seules quelque 60 p.c. du personnel. Il s'agit

TABLEAU 3 – FORMATION DANS LES ENTREPRISES¹

	1997	1998	1999	2000
Entreprises formatrices, en p.c. du total des entreprises ayant déposé un bilan social	5,0	5,7	6,0	7,8
Coût de la formation				
En p.c. des frais de personnel	1,3	1,2	1,3	1,4
Moyenne par bénéficiaire, en euros				
Total	1.429	1.382	1.418	1.488
Hommes	1.699	1.584	1.644	1.714
Femmes	1.075	1.051	1.042	1.108
Ratio femmes / hommes	0,63	0,66	0,63	0,65
Nombre de personnes concernées par une formation, en p.c. de l'effectif				
Total	30,3	31,5	33,8	36,5
Hommes	28,7	31,5	34,2	36,4
Femmes	32,6	31,5	33,3	36,8
Ratio femmes / hommes	1,14	1,00	0,97	1,01
Heures de formation				
En p.c. du nombre total d'heures prestées	0,7	0,7	0,8	0,9
Moyenne par bénéficiaire, en unités				
Total	32,9	31,2	31,8	33,4
Hommes	38,3	35,8	36,3	37,8
Femmes	25,8	23,8	24,3	25,9
Ratio femmes / hommes	0,67	0,67	0,67	0,68

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.

donc en général d'entreprises de grande taille, qui comptaient en moyenne environ 200 travailleurs chacune.

La proportion d'entreprises formatrices dans l'échantillon constant est relativement similaire en 1999 et en 2000. Néanmoins, une analyse plus approfondie fait apparaître que seulement trois entreprises sur quatre, en moyenne, se déclarent formatrices à la fois en 1999 et en 2000. Comparer les données relatives aux deux années comme on le fait traditionnellement pour les autres variables de l'échantillon constant n'a par conséquent pas de sens. C'est pourquoi les variations entre les valeurs des variables obtenues pour les deux exercices n'apparaissent pas

dans les tableaux relatifs à la formation. Par ailleurs, étant donné que certains résultats individuels paraissent improbables en matière de frais par heure prestée ou d'heure de formation par personne formée, les rubriques relatives à la formation qui conduisent à des valeurs extrêmes pour ces ratios ont dû être ramenées à zéro pour certaines entreprises de l'échantillon. Il est évidemment regrettable d'être amené à procéder à de telles corrections, car le nombre des entreprises formatrices s'en trouve diminué et la représentativité de l'évaluation de l'effort de formation en est amoindri. Il importe donc, pour qu'une évaluation correcte puisse être menée, que les entreprises prennent conscience que les rubriques relatives à la formation et, partant,

l'ensemble du bilan social, doivent être remplies correctement.

Sur la base des informations disponibles, il ressort que les coûts de formation ont représenté, en 2000, 1,4 p.c. des frais de personnel. L'effort de formation pour l'ensemble des entreprises s'élevait à 1,3 p.c. un an plus tôt et à 1,2 p.c. en 1998. Certes, les données relatives à l'exercice 2000 ne sont pas totalement comparables à celles concernant les exercices précédents, puisqu'elles se rapportent à une population réduite d'entreprises, qui compte sans doute une proportion plus importante de firmes de grande taille investissant proportionnellement davantage dans la formation de leurs travailleurs. Il semble néanmoins qu'une intensification des efforts de formation soit en cours.

En 2000, 36,5 p.c. des travailleurs occupés par les entreprises de l'échantillon constant ont bénéficié d'une formation qui a coûté, en moyenne, 1.488 euros par travailleur formé. Dans l'agriculture et dans la construction¹, à peine 10 à 15 p.c. des travailleurs ont pu suivre une formation professionnelle en cours d'année (voir l'annexe 6). En revanche, dans l'industrie, les services financiers, immobiliers et aux entreprises, ainsi que dans la branche des autres services, près de quatre travailleurs sur dix ont pu accroître leurs compétences par le biais d'une formation. Enfin, les personnes qui ont eu l'opportunité de bénéficier d'une formation en 2000 y ont, en moyenne, consacré 33 heures. Au total, le temps moyen consacré à la formation a représenté 0,9 p.c. des heures prestées durant cet exercice.

En dépit des recommandations européennes en matière d'égalité des chances et de non-discrimination entre les sexes dans la politique

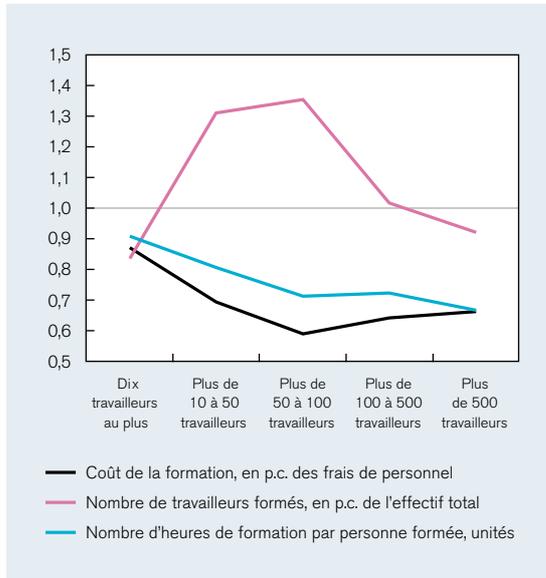
d'emploi, la situation des femmes reste de loin moins favorable que celle des hommes en ce qui concerne la formation professionnelle continue. Bien qu'en matière d'accès à la formation, le «gender gap», qui traduit l'écart entre la situation des femmes et celle des hommes pour une variable déterminée, soit quasiment inexistant puisque la proportion des femmes ayant suivi une formation est identique à celle des hommes, ce n'est manifestement pas le cas en termes de budget et de durée de la formation. Ainsi, le budget annuel moyen consacré à la formation des femmes était d'environ 1.108 euros en 2000, soit seulement 65 p.c. du budget moyen consacré aux travailleurs masculins. Encore faut-il tenir compte du fait que le coût des formations intègre le salaire perçu par les travailleurs en formation. Par conséquent, une part de l'écart constaté entre hommes et femmes s'explique sans doute par la différence de salaire moyen entre les sexes. Les femmes ont, en moyenne, suivi une formation de 26 heures, tandis que la durée moyenne de formation s'est élevée, pour les hommes, à 38 heures. Ici aussi, la durée de formation des femmes est sans doute influencée par l'importance du travail à temps partiel féminin. Le «gender gap» serait sans doute moins prononcé si l'on comparait la part du temps consacré à la formation dans le total des heures prestées par les travailleurs de chaque sexe.

La situation relative des femmes varie toutefois fortement selon les branches d'activité (voir l'annexe 6). En matière d'accès à la formation, le ratio femmes/hommes (qui, s'il est inférieur à l'unité, traduit une situation de discrimination à l'égard des femmes) s'élève à 1,33 dans les transports et communications, à 1,24 dans la branche de la santé et de l'action sociale et à 1,23 dans l'agriculture. En revanche, il est proche de, ou inférieur à, 0,8 dans l'industrie, la construction, l'Horeca, les services financiers et d'assurance, les services immobiliers et aux entreprises et les services collectifs et personnels. La situation plus favorable des femmes en matière d'accès à la formation dans les branches de la santé et des transports et communications

¹ Dans certaines branches d'activité, comme par exemple dans la construction, la formation des travailleurs est financée par un fonds spécifique alimenté par les cotisations des employeurs. Ces cotisations ne figurant pas dans le bilan social, l'effort de formation dans ces branches est sous-estimé.

GRAPHIQUE 7 – GENDER GAP EN MATIERE DE FORMATION OBSERVE EN 2000 DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT

(ratio femmes/hommes)



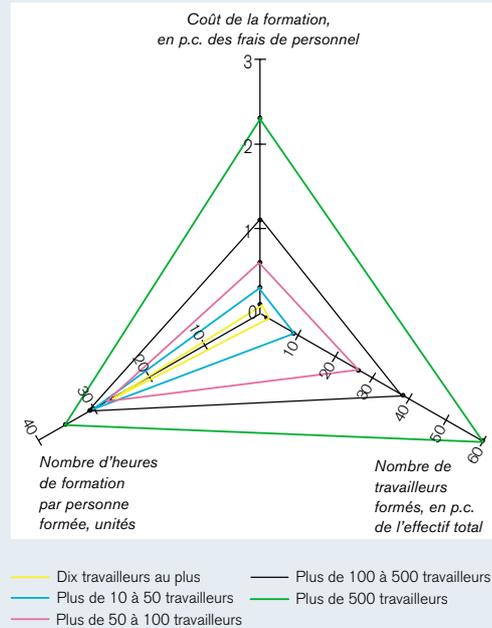
Source : BNB, bilans sociaux.

ne se reflète pas, au contraire, dans le budget et la durée de formation, puisque le ratio femmes/hommes reste, pour ces deux variables, inférieur à 0,8. En revanche, on n'observe pas de «gender gap» en matière de budget, ni de durée de la formation, dans la construction et les activités financières et d'assurance.

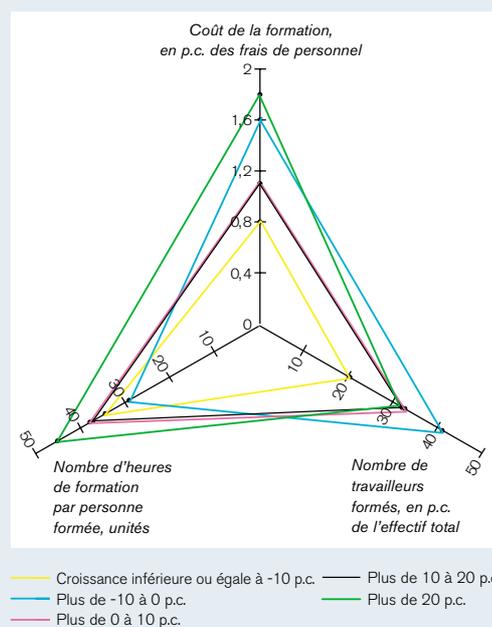
En dépit des moyens plus importants qui sont consacrés au «life long learning» dans les grandes entreprises, la situation des femmes en matière de formation n'y est pas plus favorable que dans les petites, au contraire. L'accès à la formation semble plus aisé pour les femmes que pour les hommes dans les entreprises de taille moyenne, qui occupent de 10 à 100 travailleurs ETP, puisque le ratio femmes/hommes y est de 1,3. En matière de budget et de durée du travail, le «gender gap» s'élargit lorsque la taille des entreprises augmente. En ce qui concerne le budget de formation, le ratio femmes/hommes passe progressivement de

GRAPHIQUE 8 – FORMATION, EN 2000, DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT

VENTILATION DES ENTREPRISES SELON L'IMPORTANCE DE L'EMPLOI ETP EN 1999



VENTILATION DES ENTREPRISES SELON LA CROISSANCE DE LA MARGE BRUTE D'EXPLOITATION ENTRE 1999 ET 2000



Source : BNB, bilans sociaux.

0,87 dans les entreprises de 10 travailleurs ETP au plus, à environ 0,65 dans les entreprises de plus de 100 travailleurs ETP. Parallèlement, en matière de durée de la formation, ce ratio diminue de 0,91 à environ 0,7.

Les politiques de formation reçoivent globalement un écho plus favorable dans les grandes entreprises que dans les petites, soit que ces dernières consacrent effectivement moins de moyens à la formation, soit qu'elles ne précisent pas leur effort de formation dans le tableau du bilan social qui s'y rapporte. Le budget de formation représente en effet à peine 0,2 p.c., en moyenne, de l'ensemble des frais de personnel des entreprises comptant moins de 50 travailleurs. Il augmente progressivement avec la taille de l'entreprise pour atteindre 2,3 p.c. dans les entreprises de plus de 500 personnes. Le nombre moyen d'heures de formation par bénéficiaire est également plus important dans les grandes entreprises que dans les petites, de même que les opportunités de participer à une formation, qui passent de deux chances sur cent dans les très petites entreprises à six sur dix dans les plus grandes.

Les entreprises qui ont enregistré un accroissement substantiel de leur activité, ce qui se traduit par une hausse de leur marge brute d'exploitation supérieure à 20 p.c., sont aussi celles qui ont consacré le plus de moyens financiers à la formation de leur personnel. Ces entreprises, qui, parallèlement, ont massivement recruté, puisque la hausse de leur effectif moyen entre 1999 et 2000 a été proche de 15 p.c., ont sans doute en partie dû faire face à des pénuries de personnel qualifié et, en conséquence, ont dû proposer à leurs nouveaux travailleurs les formations destinées à leur faire acquérir les compétences requises. En moyenne, elles ont consacré 1,8 p.c. de leurs frais de personnel à la formation, qui a touché quelque 32 p.c. du personnel, pour une durée moyenne de 45 heures par personne. En règle générale, plus la progression de la marge brute d'exploitation est prononcée, plus le budget et la durée moyenne

de formation s'accroissent, tandis que le nombre de personnes ayant accès à la formation stagne rapidement. En 2000, les entreprises pour lesquelles la variation de la marge brute d'exploitation s'est contractée dans une proportion comprise entre -10 et 0 p.c., font exception à la règle, puisque le budget de formation y a atteint 1,6 p.c. des frais de personnel et que plus de 40 p.c. de l'effectif a été concerné. Toutefois, cette évolution est exclusivement attribuable à la présence, dans cette classe d'entreprises, de deux importantes sociétés actives dans le secteur des télécommunications, qui, en dépit de la contraction de leur valeur ajoutée, ont maintenu un budget de formation élevé.

5. QUELQUES CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DE L'EMPLOI

5.1 VENTILATION SELON LE STATUT DES TRAVAILLEURS

Les travailleurs inscrits au registre des entreprises constituent l'essentiel de la main-d'œuvre employée par les entreprises de l'échantillon constant. En 2000, sur la base des données de cet échantillon, 97,1 p.c. en moyenne des salariés ont exercé leur activité sous ce statut. Cette part a légèrement diminué par rapport à 1999 au profit des travailleurs intérimaires. Ces derniers, qui constituaient 1,6 p.c. de l'emploi ETP dans la population totale de 1997, ont vu leur part s'accroître régulièrement au fil des ans pour atteindre 2,4 p.c. des travailleurs occupés dans les entreprises de l'échantillon relatif à l'exercice 2000. Le dynamisme de la croissance de l'activité explique sans doute l'augmentation sensible de la part de l'emploi intérimaire entre 1999 et 2000. L'utilisation du régime de travail intérimaire est en effet particulièrement sensible à la conjoncture, car il représente, pour les entreprises, une manière flexible d'adapter leur production aux variations des débouchés.

TABLEAU 4 – VENTILATION DE L'EMPLOI SELON LE STATUT DU TRAVAILLEUR¹

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000	Variations entre 1999 et 2000 (points de p.c.)
Travailleurs inscrits au registre du personnel	97,8	97,3	97,4	97,1	-0,3
Personnel intérimaire ²	1,6	2,0	2,0	2,4	0,3
Personnel mis à la disposition de l'entreprise ^{2,3}	0,6	0,7	0,6	0,6	0,0

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et les variations entre 1999 et 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.² Seuls les schémas complets fournissent des informations relatives au personnel intérimaire et aux personnes mises à la disposition de l'entreprise. La part de ces travailleurs est par conséquent sans doute sous-estimée dans l'analyse.³ 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.

Seules les entreprises qui déposent un schéma complet doivent mentionner l'utilisation de personnel intérimaire ou de travailleurs mis à leur disposition par d'autres entreprises. Il en résulte une sous-estimation de l'importance du travail intérimaire dans le total de l'emploi salarié telle qu'elle est mesurée ci-dessus, comme en témoigne le rapport de l'UPEDI pour l'année 2000 qui précise que 40,3 p.c. des intérimaires travaillent dans des entreprises occupant 50 personnes au plus. Ainsi, les travailleurs intérimaires représentaient 3 p.c. du personnel occupé dans les entreprises de l'échantillon constant qui ont déposé un schéma complet en 2000.

Le recours aux travailleurs intérimaires est très variable selon les branches d'activité (voir l'annexe 7). Il fluctue entre un minimum de 0,5 p.c. dans la branche de la santé et de l'action sociale et un maximum de 5,7 p.c. dans l'Horeca. Cette proportion a par ailleurs davantage progressé dans les branches où cette forme de travail était déjà très utilisée, comme l'Horeca, les industries extractive et manufacturière, de même que dans le secteur de l'énergie. La part des travailleurs intérimaires est en revanche en régression dans l'agriculture et la construction.

Le volume de travail fourni par le personnel intérimaire représentait, en 2000, 3,5 p.c. du total des heures ouvrées dans ces entreprises, ce qui correspond à une prestation annuelle moyenne de 1.880 heures par intérimaire. Les frais de personnel occasionnés par l'emploi de travailleurs intérimaires ont, quant à eux, représenté 2,5 p.c. du total des frais mentionnés dans les bilans sociaux complets en 2000. Il serait toutefois erroné de conclure sur la base de ces seules informations que l'emploi de personnel intérimaire est moins coûteux en moyenne que

TABLEAU 5 – TRAVAIL INTERIMAIRE, EN 2000, DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT AYANT DEPOSE UN BILAN SOCIAL COMPLET

En pourcentage du total	
Nombre de travailleurs ETP	3,0
Heures prestées	3,5
Frais de personnel	2,5
En unités	
Heures prestées par ETP	1.880
Frais par heure prestée (en euros)	19,9
Frais par ETP (en euros)	37.479

Source : BNB, bilans sociaux.

l'engagement de personnel fixe. Une telle relation doit en effet être vérifiée à ancienneté identique, à niveau de qualification égale et à branche d'activité correspondante. Les travailleurs intérimaires sont en effet en majorité des personnes jeunes (en 2000, 51,3 p.c. des intérimaires avaient moins de 26 ans¹) et des ouvriers (62 p.c. en 2000¹). Si le profil moyen des travailleurs intérimaires diffère sensiblement de celui des travailleurs inscrits au registre des entreprises, la comparaison des frais de personnel engendrés respectivement par l'emploi de ces deux catégories de travailleurs n'est pas pertinente.

La proportion de personnes inscrites au registre du personnel augmente avec la taille de l'entreprise: elle passe progressivement de 91,5 p.c.

¹ UPEDI, rapport annuel 2000.

dans les entreprises de 10 travailleurs au plus à 98 p.c. dans celles comptant plus de 500 travailleurs. Inversement, la part relative des intérimaires et celle des travailleurs mis à disposition diminuent selon ce critère. La progression de l'emploi intérimaire, entre 1999 et 2000, a été plus importante dans les petites entreprises, tandis que la part relative des personnes mises à disposition restait quasiment inchangée.

La part relative des travailleurs inscrits au registre du personnel ne montre pas de tendance précise en fonction de la variation de la marge brute d'exploitation des entreprises. Le recours au personnel intérimaire semble cependant plus intense dans les catégories extrêmes, soit lorsque les entreprises enregistrent une contraction de leur marge brute d'exploitation supérieure à 10 p.c., soit lorsque celle-ci progresse de plus de 20 p.c.

TABLEAU 6 – STATUT DU PERSONNEL OCCUPE DANS LES ENTREPRISES DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET EN 2000: PART RELATIVE DES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL, DU PERSONNEL INTERIMAIRE ET MIS A DISPOSITION¹

	Travailleurs inscrits au registre du personnel		Personnel intérimaire		Personnel mis à la disposition de l'entreprise	
	Parts relatives (p.c.)	Variations entre 1999 et 2000 (en points de p.c.)	Parts relatives (p.c.)	Variations entre 1999 et 2000 (en points de p.c.)	Parts relatives (p.c.)	Variations entre 1999 et 2000 (en points de p.c.)
Ventilation des entreprises selon l'importance de l'emploi ETP en 1999						
Dix travailleurs au plus	91,5	-1,3	5,2	1,6	3,3	-0,3
Plus de 10 à 50 travailleurs	92,5	-0,7	5,1	0,7	2,4	0,0
Plus de 50 à 100 travailleurs	95,0	-0,4	4,3	0,4	0,8	0,0
Plus de 100 à 500 travailleurs	95,3	-0,5	4,0	0,4	0,7	0,0
Plus de 500 travailleurs	98,0	-0,2	1,7	0,2	0,3	0,0
Ventilation des entreprises selon l'accroissement de la marge brute d'exploitation entre 1999 et 2000						
Croissance inférieure ou égale à -10 p.c.	94,7	-0,4	4,6	0,4	0,6	0,0
Plus de -10 à 0 p.c.	96,6	-0,3	3,0	0,4	0,4	0,0
Plus de 0 à 10 p.c.	95,9	-0,4	3,7	0,4	0,4	0,0
Plus de 10 à 20 p.c.	96,4	-0,5	3,1	0,4	0,5	0,1
Plus de 20 p.c.	93,2	-0,5	4,6	0,7	2,2	-0,2

Source: BNB, bilans sociaux.

¹ La population d'entreprises considérée pour le classement selon la variation de la valeur ajoutée ne correspond pas à celle prise en compte pour la répartition par taille, car certaines entreprises de l'échantillon constant n'ont pas déposé de comptes annuels normalisés.

5.2 VENTILATION SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL, LE SEXE ET LE REGIME DE TRAVAIL

Le contrat à durée indéterminée demeure, avec 93,1 p.c. des emplois concernés, le statut largement le plus répandu parmi les travailleurs inscrits au registre du personnel. Ce type de contrat, après avoir connu une relative érosion entre 1997 et 1999, a progressé de 0,2 point de pourcentage au cours de la période sous revue. Cette évolution pourrait s'expliquer par la conjoncture économique favorable et traduire, d'une part, la volonté des entreprises d'attirer ou de garder un certain type de travailleurs en leur offrant des emplois stables et, d'autre part, la meilleure position des travailleurs pour négocier leurs conditions d'embauche sur un marché de l'emploi davantage tendu.

La proportion de contrats à durée limitée varie selon les branches d'activité (annexe 8). Elle est élevée dans l'Horeca et l'agriculture où le recours à des travailleurs saisonniers est fréquent et important. Ce type de contrat est également davantage répandu dans les services collectifs, sociaux et personnels, ainsi que dans la santé

et l'action sociale. Ces branches d'activité reposent en partie sur des emplois subsidiés par les pouvoirs publics et dont le renouvellement n'est pas garanti. La branche de l'énergie accueille aussi un nombre relativement élevé de travailleurs sous contrat à durée limitée. En revanche, le recours à de tels contrats est le plus faible dans la construction et les transports et communications.

Dans les entreprises ayant déposé un schéma complet, la proportion des personnes sous contrat à durée indéterminée parmi les travailleurs inscrits au registre diminue quand la taille de l'entreprise augmente. Dans celles de 50 travailleurs ETP au plus, les contrats à durée indéterminée représentent plus de 96 p.c. des emplois, tandis que dans les entreprises de plus de 500 travailleurs ETP, cette proportion est inférieure à 92 p.c.

L'observation des mouvements de personnel nets par type de contrat apporte des informations complémentaires et fait apparaître la prédilection des grandes entreprises pour les formes de contrat plus flexibles. En 2000, les entrées nettes de personnel se chiffraient à

TABEAU 7 – CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES DE L'EMPLOI¹

(pourcentages de l'emploi à la fin de l'exercice)

	1997	1998	1999	2000	Variations entre 1999 et 2000 (en points de p.c.)	Parts des emplois à temps partiel en 2000
Ventilation selon le contrat de travail						
– contrat à durée indéterminée	93,2	92,8	92,5	93,1	0,2	19,4
– contrat à durée déterminée	5,0	5,4	5,8	5,2	-0,1	28,8
– contrat de remplacement	1,5	1,4	1,4	1,4	0,0	49,1
– contrat pour l'exécution d'un travail défini	0,3	0,4	0,3	0,3	0,0	58,2
Ventilation selon le sexe						
– hommes	59,8	62,1	61,7	63,0	-0,5	6,5
– femmes	40,2	37,9	38,3	37,0	0,5	44,1

Source: BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et les variations entre 1999 et 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.

TABLEAU 8 – MOUVEMENTS DE PERSONNEL NETS, EN 2000, DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON CONSTANT QUI ONT DEPOSE UN BILAN SOCIAL COMPLET¹

(unités)

	Contrats à durée indéterminée	Autres types de contrats ²	Total	p.m. Part des travailleurs occupés sous contrat à durée indéterminée dans l'effectif total
Ventilation des entreprises selon l'importance de l'emploi ETP en 1999				
Dix travailleurs au plus	1.172	81	1.253	97,2
Plus de 10 à 50 travailleurs	2.702	685	3.387	96,2
Plus de 50 à 100 travailleurs	2.289	1.560	3.849	93,3
Plus de 100 à 500 travailleurs	3.026	5.742	8.768	92,5
Plus de 500 travailleurs	648	9.657	10.305	91,7
Total	9.837	17.725	27.562	92,5
Ventilation des entreprises selon l'accroissement de la marge brute d'exploitation entre 1999 et 2000				
Croissance inférieure ou égale à -10 p.c.	-6.914	1.108	-5.806	-
Plus de -10 à 0 p.c.	-1.984	2.299	315	-
Plus de 0 à 10 p.c.	2.073	3.567	5.640	-
Plus de 10 à 20 p.c.	3.446	2.308	5.754	-
Plus de 20 p.c.	10.521	2.625	13.146	-
Total	7.142	11.907	19.049	-
Ventilation des entreprises selon l'importance de leur taux d'investissement				
Inférieur ou égal à 0 p.c.	-4.036	-63	-4.099	-
Plus de 0 à 25 p.c.	-1.929	6.869	4.940	-
Plus de 25 à 50 p.c.	2.685	2.005	4.690	-
Plus de 50 à 75 p.c.	3.440	1.370	4.810	-
Plus de 75 p.c.	6.846	1.565	8.411	-
Total	7.006	11.746	13.752	-

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ La population d'entreprise considérée varie selon la classification. Les totaux mentionnés sont par conséquent différents.² Contrats à durée déterminée, pour l'exécution d'un travail nettement défini ou de remplacement.

9.837 unités pour les travailleurs liés par des contrats à durée indéterminée, tandis que le nombre de personnes engagées pour une durée limitée augmentait de 17.725 unités. Au cours de l'exercice, des engagements nets ont été enregistrés, quelle que soit la taille de l'entreprise et le type de contrat. Proportionnellement, l'augmentation du nombre de contrats à durée indéterminée varie inversement à la taille de l'entreprise: plus les entreprises sont grandes,

plus les mouvements nets se dessinent en faveur des contrats à durée limitée.

Au vu de ces mouvements et des observations relatives au travail intérimaire, il apparaît que le choix du mode de flexibilité est différent selon la taille des entreprises. La plus grande stabilité de l'emploi, mesurée par le nombre de travailleurs inscrits au registre du personnel, dans les grandes firmes est contrebalancée par leur tendance

à accroître la flexibilité de leur effectif en utilisant des contrats à durée limitée, tandis que les petites entreprises recourent de façon plus intense au travail intérimaire.

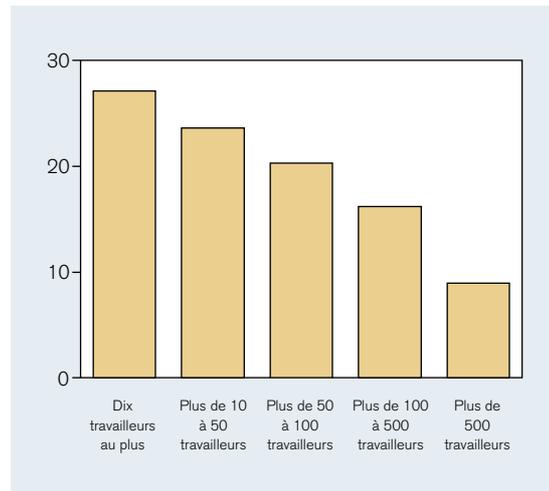
Les sorties nettes de travailleurs sous contrat à durée indéterminée coexistent avec des entrées nettes de travailleurs sous contrat à durée limitée dans les entreprises où la marge brute d'exploitation s'est contractée. En revanche, les entreprises dont la marge s'est accrue comptabilisent des entrées nettes de travailleurs, quel que soit le type de contrat. La proportion des embauches nettes sous forme de contrats à durée indéterminée est proportionnellement d'autant plus importante que la progression de la marge brute d'exploitation est prononcée. Ces conclusions sont valables également pour ce qui concerne les mouvements nets observés dans les entreprises ventilées selon l'importance du taux d'investissement. Les firmes qui enregistrent un recul de leur valeur ajoutée et/ou un taux d'investissement négatif semblent donc restreindre la part de leurs travailleurs engagés à contrat à durée indéterminée pour – éventuellement – les remplacer par du personnel sous contrat à durée limitée, ce qui rend l'effectif plus flexible au total.

L'examen des mouvements bruts d'entrées et de sorties du registre du personnel permet d'analyser la vitesse de rotation du personnel, en comparant les sorties au cours de l'exercice à l'effectif enregistré à la fin de l'année 1999. Pour les contrats à durée indéterminée¹, le taux de rotation s'est élevé à 13,6 p.c. en moyenne en 2000. Il diffère fortement selon la taille de l'entreprise: dans les très petites, le taux de rotation des travailleurs sous contrat à durée indéterminée atteignait 27 p.c., ce qui signifie que l'effectif des travailleurs à durée indéterminée y

¹ Comme une grande partie des contrats à durée déterminée est renouvelée en cours d'année, les mouvements d'entrées et de sorties représentent près du double de l'effectif enregistré à la fin de l'année. Le calcul d'un taux de rotation n'a donc pas beaucoup de sens pour ce type de contrat.

GRAPHIQUE 9 – TAUX DE ROTATION¹ DES TRAVAILLEURS SOUS CONTRAT A DUREE INDETERMINEE DANS LES ENTREPRISES AYANT DEPOSE UN SCHEMA COMPLET: VENTILATION SELON L'IMPORTANT DE L'EMPLOI ETP

(pourcentages)



Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Le taux de rotation est défini comme le rapport entre le nombre de sorties enregistrées en 2000 et l'effectif à la fin de l'exercice 1999. Ce dernier est calculé à partir de l'emploi à la fin de l'exercice 2000 diminué des entrées et augmenté des sorties enregistrées au cours de l'exercice 2000.

est en moyenne renouvelé après quatre ans. Le taux de rotation diminue progressivement quand la taille de l'entreprise augmente, de sorte qu'il ne représente plus que 9 p.c. dans les entreprises de plus de 500 travailleurs ETP; ces entreprises semblent donc offrir un environnement de travail qui favorise la stabilité des effectifs, du moins pour la fraction du personnel qui est engagée sous contrat à durée indéterminée.

Les contrats à durée limitée concernent plus fréquemment des emplois à temps partiel: alors que deux contrats à durée indéterminée sur dix sont conclus à temps partiel, la proportion monte à près de 30 p.c. pour les contrats à durée déterminée, à 50 p.c. pour les contrats de remplacement et même à près de 60 p.c. pour les contrats conclus en vue de l'exécution d'un travail défini. Par ailleurs, en règle générale, le recours au travail à temps partiel (tous types de contrats confondus) augmente avec la taille des entreprises. Il passe ainsi de 17 p.c. pour les

TABLEAU 9 – TRAVAIL A TEMPS PARTIEL ¹*(pourcentages)*

	Taux de travail à temps partiel			Durée contractuelle moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein ²	Durée effective moyenne d'un emploi à temps partiel par rapport à un emploi à temps plein ³	Emplois supplémentaires créés grâce au travail à temps partiel ⁴
	Total	Hommes	Femmes			
Total						
en 2000	20,4	6,5	44,0	57,9	59,6	10,1
p.m. variation par rapport à 1999	0,4	0,1	0,3	0,0	0,1	–
en 1999	22,0	7,7	45,0	50,4	50,4	–
en 1998	21,7	7,4	45,0	54,5	56,3	9,4
en 1997	21,6	6,6	44,0	55,8	57,2	9,2
Ventilation des entreprises selon l'importance de l'emploi ETP en 1999						
Dix travailleurs au plus	30,9	16,4	54,2	46,0	48,2	16,2
Plus de 10 à 50 travailleurs	16,6	5,9	38,7	54,7	56,0	7,3
Plus de 50 à 100 travailleurs	16,7	4,3	38,9	59,2	59,2	6,7
Plus de 100 à 500 travailleurs	18,8	4,4	41,1	61,5	61,4	7,4
Plus de 500 travailleurs	20,9	5,6	46,0	62,1	64,8	7,3

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 et les variations entre 1999 et 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.² Calculée à partir de la rubrique 100 « nombre moyen de travailleurs ».³ Calculée à partir de la rubrique 101 « nombre effectif d'heures prestées ».⁴ Différence 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.

entreprises occupant de 10 à 50 travailleurs ETP à 21 p.c. dans les entreprises comptant plus de 500 travailleurs ETP. Cependant, les très petites entreprises, qui comptent 10 travailleurs ETP au plus, font aussi largement appel aux travailleurs à temps partiel, qui y représentent plus de 30 p.c. de l'effectif. En outre, les entreprises dont la variation de valeur ajoutée entre 1999 et 2000 est supérieure à 20 p.c. enregistrent une plus faible proportion de nouveaux travailleurs à temps partiel que les autres. Cette observation et la constatation que ces entreprises proposent également davantage de contrats à durée indéterminée que les entreprises des classes de variation de valeur ajoutée inférieures sont probablement à mettre en relation avec la bonne santé économique de ces entreprises.

Par comparaison à 1999, le taux de travail à temps partiel total a progressé de 0,4 point de pourcentage en 2000, pour concerner 20,4 p.c. des salariés de l'échantillon constant. Cette évolution n'est pas équitablement répartie entre les sexes, puisque le temps partiel féminin s'est accru de 0,3 point de pourcentage, contre 0,1 point pour le temps partiel masculin. L'utilisation d'emplois à temps partiel a en outre permis l'embauche de travailleurs supplémentaires, à concurrence de 10 p.c. de l'effectif, par rapport à une situation où un volume d'emploi identique aurait uniquement été réparti entre des travailleurs à temps plein.

C'est dans les très petites entreprises que la durée contractuelle du travail à temps partiel

est la plus faible. En moyenne, un travailleur à temps partiel y preste 46 p.c. de la durée moyenne d'un travailleur à temps plein, contre 62 p.c. dans les entreprises de plus de 500 travailleurs et 58 p.c. en moyenne dans les entreprises de l'échantillon. Enfin, la différence entre la durée contractuelle de travail et la durée effective de travail (calculée à partir des heures effectivement prestées) est, dans les entreprises de tailles extrêmes, supérieure à l'écart enregistré pour les entreprises de taille moyenne.

Certaines informations fournies par le bilan social permettent d'évaluer la situation relative des femmes sur le marché de l'emploi. On y trouve notamment la part de l'emploi féminin dans le total, l'occupation des femmes en termes d'emploi à temps plein ou à temps partiel, leur position relative dans la politique d'engagement et dans l'effort de formation des entreprises, ce dernier point ayant été abordé dans la quatrième section de cet article. Par contre, le bilan social ne permet pas de croiser les données relatives au sexe et au type de contrat de travail.

On peut le regretter dans la mesure où cette information serait de première importance pour traiter la question de la discrimination entre les sexes, telle que la définit l'Union européenne dans les lignes directrices pour l'emploi.

En 2000, 37 p.c. des travailleurs inscrits au registre du personnel des entreprises de l'échantillon constant étaient des femmes. Leur représentation dans l'effectif global a progressé de 0,5 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. Parmi l'effectif féminin, près de la moitié (44 p.c.) exerçait un emploi à temps partiel. Ce n'était en revanche le cas que pour moins d'un homme sur dix (6,5 p.c.). On constate que ces proportions demeurent relativement stables dans le temps, du moins depuis 1997, début de la période de référence.

La proportion de femmes dans l'effectif total ne semble pas être corrélée à la taille de l'entreprise. En revanche, le taux de temps partiel féminin varie selon ce critère. Il est le plus important pour les entreprises de 10 travailleurs

TABLEAU 10 – VENTILATION DE L'EMPLOI TOTAL ET A TEMPS PARTIEL PAR SEXE ET PAR BRANCHE D'ACTIVITE

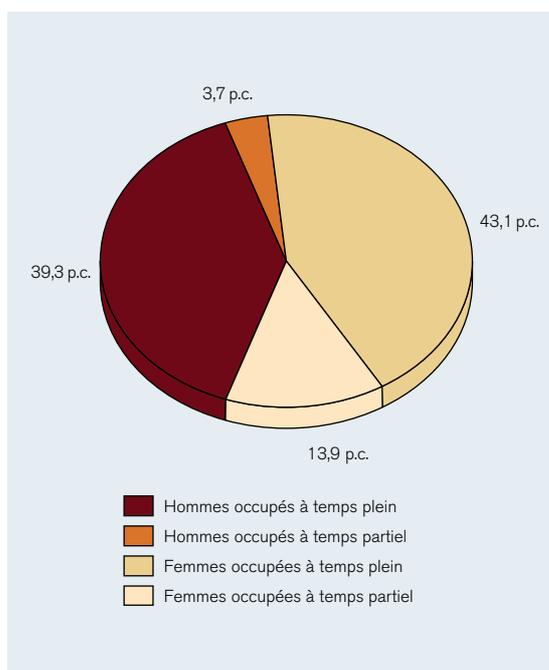
(pourcentages)

Branches d'activité	Parts relatives		Taux de temps partiel	
	Femmes	Hommes	Féminin	Masculin
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	27,1	72,9	55,2	17,2
Industrie extractive	7,0	93,0	31,8	1,6
Industrie manufacturière	21,9	78,1	22,8	2,7
Energie	15,2	84,8	23,9	1,0
Construction	5,7	94,3	35,7	1,5
Transport et communications	25,7	74,3	29,9	8,0
Commerce et réparations	44,2	55,8	50,7	7,6
Horeca	49,6	50,4	66,3	52,9
Activités financières et d'assurance	46,4	53,6	33,1	3,8
Immobilier et services aux entreprises	39,0	61,0	43,3	8,0
Santé et action sociale	78,8	21,2	57,8	18,2
Services collectifs, sociaux et personnels	44,1	55,9	39,6	21,7
Total	37,0	63,0	44,1	6,5

Source : BNB, bilans sociaux.

GRAPHIQUE 10 – MOUVEMENTS NETS, EN 2000, DES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL DES ENTREPRISES DÉPOSANT UN SCHEMA COMPLET : VENTILATION PAR SEXE ET PAR REGIME DE TRAVAIL

(pourcentages du total)



Source : BNB, bilans sociaux.

ETP au plus, déposant un schéma abrégé, où plus d'une femme sur deux travaille à temps partiel (54 p.c.). Dans les entreprises de plus de 10 travailleurs ETP, ce taux, partant d'un niveau inférieur à celui observé dans les très petites entreprises, croît progressivement avec la taille des firmes, pour atteindre 46 p.c. dans celles qui comptent plus de 500 travailleurs ETP. Le taux de temps partiel masculin est également plus important dans les très petites entreprises, où il est près de trois fois supérieur à la moyenne (16,4 p.c.). Il est par ailleurs particulièrement élevé dans l'Horeca et reste de loin supérieur à la moyenne dans les services collectifs et personnels, dans la santé et l'action sociale et dans

l'agriculture. Dans ces branches d'activité, hormis l'agriculture, la proportion d'hommes dans l'emploi total est aussi inférieure à la moyenne; vraisemblablement, les hommes y occupent davantage de postes à temps partiel, au même titre que les femmes. Dans toutes les branches d'activité, on continue toutefois d'observer davantage de temps partiels féminins que de temps partiels masculins. Dans l'industrie, l'énergie et la construction, les temps partiels sont presque exclusivement féminins. C'est aussi dans ces secteurs que la proportion de femmes dans l'effectif total est la plus faible.

Plusieurs éléments amènent à formuler l'hypothèse selon laquelle l'emploi féminin serait en moyenne plus précaire que l'emploi masculin. On note d'abord que la grande majorité des emplois à temps partiel sont occupés par des femmes. Il s'avère ensuite que près de la moitié d'entre elles (sans tenir compte du personnel intérimaire) travaille à temps partiel, probablement en partie sous la forme d'un contrat à durée déterminée. Enfin, la proportion de femmes est plus importante dans les secteurs où le temps partiel est aussi le plus développé, à savoir la santé et l'action sociale, les services collectifs et personnels, le commerce et l'Horeca. On observe cependant que, au cours de l'année 2000, les entreprises ont engagé en moyenne davantage de femmes, à temps plein, que d'hommes. C'est particulièrement le cas dans les grandes entreprises qui pèsent lourdement dans l'emploi total. Dès lors, si elle se poursuit, cette politique d'engagement, qui se reflète dans les mouvements de personnel nets, pourrait, dans une certaine mesure, atténuer la précarité de l'emploi féminin par rapport à l'emploi masculin. Ce n'est cependant envisageable qu'à moyen ou long terme, car la structure de l'emploi dans ces mêmes entreprises révèle une plus large part d'emplois à temps partiel, ainsi qu'à durée limitée, le plus souvent occupés par des femmes.

Annexe 1

METHODOLOGIE UTILISEE POUR LA CONSTITUTION DES ECHANTILLONS D'ENTREPRISES POUR LES EXERCICES 1997 A 1999 ET DE L'ECHANTILLON CONSTANT 1999-2000

Les données qui apparaissent dans les graphiques et les tableaux pour les exercices 1997, 1998 et 1999 du présent article s'appuient sur des populations d'entreprises dont les bilans sociaux ont satisfait à certains contrôles de qualité et de cohérence. Le recours à de tels tests réduit inévitablement le nombre des entreprises incluses dans la population analysée 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. Il n'en demeure pas moins que ces populations d'entreprises restent très représentatives du total, tant en ce qui concerne le nombre des entreprises, que le nombre de travailleurs. Les résultats obtenus peuvent dès lors être considérés comme représentatifs de l'évolution pour la population dans son ensemble.

La méthodologie présidant à la constitution des bases de données pour les exercices clôturés (1997 à 1999) et celle utilisée pour la sélection de l'échantillon constant 1999-2000 sont basées sur des principes communs, qui sont explicités dans la première partie de cette annexe. L'échantillon constant 1999-2000 est cependant soumis à un contrôle de qualité plus rigoureux, exposé dans la deuxième partie, que celui portant sur les populations totales. L'analyse de la représentativité de l'échantillon, ainsi que ses principales caractéristiques, feront respectivement l'objet de la troisième et de la quatrième partie.

Le classement des entreprises par branche d'activité qui a été utilisé dans cette étude diffère légèrement de celui utilisé par la Centrale

des bilans, ce qui explique certaines divergences de résultats entre les deux sources de données. Dans le cadre de cet article, les codes d'activité attribués par la Centrale des bilans aux entreprises de l'échantillon ont été confrontés à ceux figurant dans le répertoire des entreprises élaboré par l'INS à partir de la base de données DBRIS¹. Le code d'activité figurant dans ce répertoire a été systématiquement préféré à celui attribué par la Centrale des bilans, afin de permettre la comparaison de données issues de la comptabilité nationale avec celles provenant des comptes annuels. Les modifications qui en ont découlé n'ont touché qu'un nombre limité d'entreprises.

1. CANEVAS COMMUN

1.1 DUREE ET DATE DE CLÔTURE DE L'EXERCICE

L'analyse des bilans sociaux est centrée sur les entreprises ayant déposé un bilan social couvrant les douze mois de l'année civile. Par conséquent, seules les entreprises clôturant un exercice comptable de 12 mois au 31 décembre ont été prises en considération.

¹ Pour ce faire, le répertoire des entreprises élaboré par l'INS pour 1999 (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 quatre années de l'analyse, pour autant qu'elle soit présente dans le répertoire 1999. 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.

Ces principes reposent sur des exigences de cohérence interne des bilans sociaux et d'homogénéité de la période d'analyse couverte. D'une part, lorsque la durée de l'exercice est différente de 12 mois, les problèmes en matière de bilan social proviennent du fait que l'emploi moyen est la moyenne arithmétique du nombre de travailleurs inscrits à la fin de chaque mois de l'exercice, tandis que les heures prestées et les frais de personnels couvrent la totalité de l'exercice. Le calcul des ratios «frais de personnel par travailleur» ou «heures prestées par travailleur» fait par conséquent intervenir des variables couvrant des périodes différentes. Il en découle dès lors des résultats erronés. D'autre part, les conditions d'activité de deux entreprises qui clôtureront leur exercice, par exemple, l'une au 31 janvier et l'autre au 31 décembre de la même année civile sont très différentes puisque la période de l'exercice commune à ces deux entreprises n'est que d'un mois.

1.2 COHERENCE ENTRE COMPTES ANNUELS ET BILAN SOCIAL

Parmi les entreprises qui déposent des comptes annuels, seules celles ayant complété une annexe relative au bilan social ont été sélectionnées. On exclut ainsi logiquement les entreprises qui n'ont pas de personnel ou dont le personnel travaille exclusivement à l'étranger. Etant donné que cette étude met en rapport certaines variables du bilan et du compte de résultats avec des variables du bilan social, il est impératif qu'elles se rapportent toutes aux mêmes activités.

Le bilan et le compte de résultats d'une entreprise portent sur l'ensemble des activités exercées, quel que soit le lieu où elles sont exercées. De même, le personnel enregistré dans l'annexe XII des comptes annuels couvre les travailleurs rémunérés par l'entreprise, indépendamment du lieu où ils exercent leur activité. En revanche, le bilan social porte exclusivement sur les travailleurs occupés en Belgique et inscrits au registre du personnel de l'entreprise. Cela

signifie qu'il y a une distorsion entre, d'une part, le bilan et le compte de résultats et, d'autre part, le bilan social pour les entreprises dont une partie des travailleurs est occupée à l'étranger. Par ailleurs, certaines entreprises publiques, s'en tenant à la lettre de la loi, n'enregistrent pas leur personnel statutaire ni dans les comptes annuels ni dans le bilan social. Ce personnel représente cependant généralement une majorité des travailleurs occupés par l'entreprise et est par conséquent à l'origine d'une part importante de la valeur ajoutée créée.

Pour éviter que des considérations de ce type ne perturbent la comparaison entre les variables du bilan et du compte de résultats et les variables du bilan social, n'ont été prises en considération que les entreprises pour lesquelles le nombre des travailleurs ETP inscrits au registre du personnel qui apparaît à la rubrique 1003 du bilan social est strictement égal au nombre de travailleurs ETP figurant à la rubrique 9087 de l'annexe XII des comptes annuels. La cohérence entre l'annexe relative au bilan social et le reste des comptes annuels a par ailleurs été renforcée par une condition similaire en matière de frais de personnel: la rubrique 1023 recensant, dans le bilan social, les frais de personnel liés aux travailleurs inscrits au registre du personnel doit être inférieure ou égale à la rubrique 62 correspondante des comptes annuels (après déduction des versements de pensions).

1.3 SUPPRESSION DE CERTAINES CATEGORIES D'ENTREPRISES OU D'ACTIVITES

Les entreprises qui relèvent du secteur public au sens de la comptabilité nationale et sont essentiellement recensées dans les branches L «administrations publiques» (dans le bilan social, surtout des mutuelles) et M «enseignement», ont été exclues pour approcher au maximum le concept de secteur privé, au sein duquel le comportement des entreprises est relativement homogène. En revanche, les entreprises

publiques sont incluses dans l'échantillon dans les branches d'activité où elles exercent leur activité.

Parallèlement, les autres entreprises de la branche NACE-Bel 80 «enseignement» ont été exclues en raison de leur faible représentativité. 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 spécifique a été exclue.

Enfin, les entreprises sans activité apparente, celles dont l'activité n'était pas suffisamment précise et les organismes extra-territoriaux ont été écartés de façon à pouvoir mener une analyse par branche d'activité.

La modification de la couverture des activités prises en compte dans l'analyse menée en 2000 et celle effectuée dans le cadre du présent article (notamment l'exclusion des entreprises de travail intérimaire) expliquent les légères différences qui apparaissent dans les résultats relatifs aux exercices 1997 et 1998.

En dehors des traitements mentionnés ci-dessus, les résultats des entreprises appartenant à la population totale 1997, 1998 et 1999 n'ont fait l'objet d'aucun contrôle de cohérence et de vraisemblance permettant d'évaluer la qualité des données. En revanche, les résultats des entreprises de l'échantillon constant ont été soumis à différents tests qualitatifs qui sont explicités ci-dessous.

2. CONSTITUTION DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT 1999-2000

Les entreprises ayant déposé des comptes annuels ou un bilan social isolé étaient au nombre de 170.000 environ à la date de la clôture provisoire de l'exercice 2000 effectuée le 24 août

2001. Environ un tiers d'entre elles n'a pu être incorporé dans la base de données, soit parce que les comptes étaient soumis à vérification, soit parce qu'ils ne couvraient pas l'année civile 2000.

Pour faire partie de l'échantillon constant 1999-2000 en matière de bilan social, les entreprises doivent naturellement avoir déposé un bilan social (et donc avoir occupé du personnel), tant en 1999 qu'en 2000. L'utilisation d'un tel critère implique que l'analyse porte sur une population stable : on perd les informations en provenance des entreprises qui, pour une raison quelconque, n'ont pas déposé de bilan social soit en 1999 (entreprise nouvellement créée, changement de numéro de TVA, entreprise soumise pour la première fois au dépôt d'un bilan social en raison de l'engagement d'un premier travailleur), soit en 2000 (dépôt ou traitement tardif à la Centrale des bilans, faillite, fusion, absorption, scission). Parmi les 114.221 entreprises ayant déposé des comptes annuels ou un bilan social isolé relatifs à l'exercice 2000, seules 51.840 entreprises ont pu être retenues.

Les conditions de cohérence entre comptes annuels et bilans sociaux sont imposées tant aux populations des exercices clôturés 1997, 1998 et 1999, qu'aux entreprises de l'échantillon constant. Dans ce dernier cas, leur application a entraîné l'exclusion de 2.975 entreprises.

Les entreprises restantes ont en outre été soumises à des contrôles ponctuels, tant sur le niveau que sur l'accroissement de certaines variables comme l'emploi en nombre de personnes et en ETP, les frais par heure prestée et par ETP et les heures prestées par ETP. Dans la plupart des cas, les anomalies ainsi détectées sont liées à un changement de situation juridique des entreprises. En effet, les absorptions, les fusions et les scissions, de même que les cessions d'activité ne posent pas de problèmes dans la mesure où les différentes entités concernées comptabilisent correctement les mouvements de travailleurs et où chaque entité continue à remplir un bilan

TABLEAU 1 – CONSTITUTION DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT 1999-2000

	Nombre d'entreprises	Nombre de personnes occupées en 2000 (moyenne annuelle)
Entreprises ayant déposé à la Centrale des bilans des comptes annuels ou un bilan social isolé pour l'exercice 2000, à la date du 24 août 2001	169.781	–
– Entreprises dont les comptes n'ont pas été déposés ou vérifiés dans les délais, qui ne clôturent pas leur exercice au 31 décembre et/ou dont l'exercice n'a pas une durée de 12 mois	55.560	–
– Entreprises n'ayant pas déposé de bilan social à la fois pour l'exercice 1999 et pour l'exercice 2000	62.381	–
– Entreprises qui ont déposé des comptes annuels incluant un bilan social et qui ne satisfont pas aux conditions de cohérence entre comptes annuels et bilan social ¹	2.975	136.805
– Entreprises présentant des anomalies dans les contrôles ponctuels (notamment en raison de fusions, d'absorptions ou de scissions, d'incohérence dans les données 1999 ou 2000, ou encore dans les variations de celles-ci)	274	51.006
– Entreprises appartenant au secteur public ² , à la branche d'activité NACE-Bel 80 (enseignement) ou à celle du travail intérimaire, ainsi que celles sans activité apparente ou dont l'activité était mal définie, et les organismes extra-territoriaux	225	70.986
Solde: entreprises retenues pour l'analyse	48.366	1.220.797
dont entreprises ayant déposé un schéma complet	7.173	942.420
entreprises ayant déposé un schéma abrégé	41.193	278.377
dont entreprises ayant déposé un bilan social isolé	913	256.664
entreprises ayant déposé des comptes annuels incluant une annexe « bilan social »	47.453	964.132

Source: BNB.

¹ Il s'agit des deux conditions suivantes: 9087 = 1003 (cohérence du personnel enregistré) et 62 – 624 ≥ 1023 (cohérence des frais de personnel encourus).² L'appartenance d'une entreprise au secteur public (S13) est déterminée sur la base du répertoire des entreprises élaboré par l'INS.

social l'année qui suit ce changement de statut. Dans le cas contraire, les chiffres laissent apparaître des créations ou des destructions artificielles d'emplois. En principe, ces mouvements devraient être corrigés pour prendre en considération l'ensemble des acteurs de ces opérations. Dans la plupart des cas toutefois, on a purement et simplement écarté les entreprises en question, car il était impossible de démêler les liens existant entre les différentes entités. Cette façon de procéder peut réduire considérablement la représentativité de l'échantillon lorsque des sociétés de grande taille sont concernées. En 1999 et 2000, les différents contrôles ponctuels ont conduit à l'élimination de 274 entreprises occupant ensemble 51.000 personnes.

Enfin, après avoir écarté les entreprises appartenant au secteur public au sens de la comptabilité nationale, les entreprises de la branche «enseignement», celles du travail intérimaire et celles ne pouvant entrer en considération pour une analyse par branche d'activité, l'échantillon constant totalise 48.366 entreprises, occupant ensemble plus de 1.220.000 personnes.

Parmi ces entreprises, 913, employant 256.664 personnes et concentrées principalement dans les branches de la santé et de l'action sociale, ainsi que dans les services financiers et d'assurance, ont déposé un bilan social isolé. Par ailleurs, 7.173 entreprises, occupant plus de 75 p.c. des travailleurs, ont déposé un schéma

complet, tandis que le nombre de schémas abrégés s'élevait à 41.193.

Les contrôles de qualité qui ont porté sur les données individuelles des entreprises ont concerné exclusivement les rubriques de l'Etat I.A.1 «état des travailleurs inscrits au registre du personnel au cours de l'exercice et de l'exercice précédent». Les erreurs les plus flagrantes ont ainsi été éliminées de la base de données, mais un tel contrôle de qualité n'a pu être mené sur toutes les variables de l'état I.A.1, notamment sur la validité des données relatives aux travailleurs à temps plein et à temps partiel, ni sur les variables figurant dans l'état des travailleurs inscrits au registre du personnel à la date de clôture de l'exercice, l'état du personnel intérimaire et des personnes mises à la disposition des entreprises, les mouvements de personnel, ou les renseignements sur les formations. Or, au cours de l'analyse, il est apparu que des incohérences subsistaient dans la base de données, par exemple dans l'enregistrement des heures prestées par les travailleurs à temps partiel dans la branche des services financiers et d'assurance, ainsi que lors de la comparaison entre d'une part, la variation de l'effectif calculée sur la base de la valeur enregistrée aux rubriques 105 (travailleurs inscrits au registre en fin d'exercice) en 1999 et 2000 et, d'autre part, les mouvements nets de personnel obtenus par solde des rubriques 205 (entrées) et 305 (sorties) dans le seul exercice 2000. Ces erreurs n'ont pu être corrigées.

En revanche, en ce qui concerne les formations, les rubriques des entreprises qui enregistrent des valeurs extrêmes en matière de coût horaire des heures de formation ou d'heures de formation par personne formée ont été, conformément à la méthodologie utilisée par la Centrale des bilans en la matière, mises à zéro. Ceci signifie que, bien que les résultats en matière de formation soient considérés comme erronés et soient donc éliminés de l'analyse, on ne remet pas en cause la cohérence et la validité de l'ensemble du bilan social, dont les résultats sont pris en compte pour le reste de l'analyse.

3. REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON CONSTANT 1999-2000

Les travailleurs salariés inscrits au registre des entreprises retenues dans cet échantillon représentaient, en 1999, 50,8 p.c. de l'emploi salarié privé tel qu'il est défini par la comptabilité nationale¹. Si l'on rapporte le nombre des travailleurs de l'échantillon constant à celui couvert par l'ensemble des entreprises ayant déposé un bilan social en 1999², le taux de représentativité s'élève à environ 70 p.c., bien que le nombre des entreprises comprises dans l'échantillon ne représente que 54,4 p.c. de la population des entreprises existant en 1999.

La représentativité selon le critère de l'emploi varie selon les branches d'activité. Exprimée en pourcentage de l'emploi salarié privé, tel que défini par la comptabilité nationale, elle est plus faible dans les branches où le travail indépendant est plus répandu, car les travailleurs indépendants employant de la main-d'œuvre salariée ne sont pas soumis à l'obligation de dépôt d'un bilan social, ainsi que 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 les services collectifs, sociaux et personnels. La représentativité est également écartée dans les branches d'activité où opèrent les entreprises publiques, comme les transports et communications et l'énergie, en raison de l'exclusion des entreprises qui n'enregistrent pas le personnel statutaire dans leur bilan social. Enfin, dans la branche «immobilier et services aux entreprises», la représentativité de l'échantillon constant est amoindrie par l'élimination des entreprises de travail intérimaire qui, selon l'UPEDI, auraient occupé en moyenne quelque 70.000 travailleurs par jour en 2000.

¹ Exception faite des personnes occupées dans la branche P «services domestiques», pour laquelle aucun bilan social n'a été déposé.

² Il s'agit ici des entreprises ayant satisfait aux conditions de durée et de date de clôture de l'exercice, ainsi qu'aux exigences de cohérence entre l'annexe XII consacrée aux résultats d'exploitation et celle relative au bilan social.

TABLEAU 2 – REPRESENTATIVITE, EN 1999, DE L'ECHANTILLON UTILISE POUR L'ANALYSE DE L'EXERCICE 2000

	Emploi salarié privé ¹	Travailleurs recensés dans les entreprises ayant déposé un bilan social en 1999	Travailleurs recensés dans les entreprises de l'échantillon constant	Représentativité de l'échantillon constant	
				En p.c. de l'emploi salarié privé	En p.c. des travailleurs occupés dans les entreprises ayant déposé un bilan social en 1999
	1	2	3	4=3/1	5=3/2
Selon le critère de l'emploi					
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	21.879	7.884	4.565	29,0	57,9
Industrie	651.872	471.406	366.467	56,2	77,7
Industrie extractive	4.114	2.989	2.557	62,2	85,6
Industrie manufacturière	620.162	448.356	344.776	55,6	76,9
Energie	27.596	20.061	19.133	69,3	95,4
Construction	181.301	127.890	89.668	49,5	70,1
Commerce, transports et communications	691.244	530.763	344.670	49,9	64,9
Transports et communications	63.825	50.696	26.230	41,1	51,7
Commerce et réparations	256.685	170.945	143.354	55,8	83,9
Horeca	370.734	309.122	175.086	47,2	56,6
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	336.590	262.961	185.443	55,1	70,5
Activités financières et d'assurance	126.779	109.756	87.140	68,7	79,4
Immobilier et services aux entreprises	209.811	153.205	98.303	46,9	64,2
Autres services ²	450.750	299.933	193.897	43,0	64,6
Santé et action sociale	346.042	261.239	168.897	48,8	64,7
Services collectifs, sociaux et personnels	104.708	38.694	25.000	23,9	64,6
Total	2.333.636	1.700.838	1.184.710	50,8	69,7
Selon le critère du nombre d'entreprises	n.	88.966	48.366	n.	54,4

Sources : ICN, BNB.

¹ Hors personnes occupées dans les branches L « administration publique » et M « enseignement ».² Hors personnes occupées dans la branche P « services domestiques ».

4. CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE L'ECHANTILLON 1999-2000

La ventilation par branche d'activité des travailleurs occupés dans les entreprises de l'échantillon reflète assez fidèlement la ventilation des travailleurs salariés du secteur privé qui ressort des comptes nationaux. Les branches qui occupent le plus de travailleurs sont l'industrie ma-

nufacturière, le commerce et les transports et communications, qui comptent chacune environ 30 p.c. des travailleurs de l'échantillon. La branche des services financiers, d'assurance, immobiliers, de location et aux entreprises et celle des autres services (principalement la santé et l'action sociale) occupent chacune un peu plus de 15 p.c. des travailleurs. La construction emploie 8 p.c. de l'effectif, tandis que l'agriculture représente moins de 0,5 p.c. du total.

TABLEAU 3 – STRUCTURE DE L'ECHANTILLON CONSTANT EN 2000

	Nombre d'entreprises		Nombre de travailleurs occupés (moyenne annuelle)	
	Unités	p.c. du total	Unités	p.c. du total
Ventilation par branche d'activité				
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	712	1,5	4.724	0,4
Industrie	7.641	15,8	371.010	30,4
Industrie extractive	81	0,2	2.542	0,2
Industrie manufacturière	7.329	15,6	349.645	28,6
Energie	31	0,1	18.823	1,5
Construction	6.968	14,4	92.203	7,6
Commerce, transports et communications	21.257	44,0	355.422	29,1
Transports et communications	2.866	5,9	147.944	12,1
Commerce et réparations	15.494	32,0	180.930	14,8
Horeca	2.897	6,0	26.549	2,2
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	8.537	17,7	192.790	15,8
Activités financières et d'assurance	1.669	3,5	88.681	7,3
Immobilier et services aux entreprises	6.868	14,2	104.109	8,5
Autres services	3.251	6,7	204.646	16,8
Santé et action sociale	1.766	3,7	178.793	14,6
Services collectifs, sociaux et personnels	1.485	3,1	25.853	2,1
Total	48.366	100,0	1.220.797	100,0
Ventilation selon l'importance de l'emploi ETP en 1999				
Dix travailleurs au plus	36.387	75,2	135.357	11,1
Plus de 10 à 50 travailleurs	9.320	19,3	231.052	18,9
Plus de 50 à 100 travailleurs	1.279	2,6	101.293	8,3
Plus de 100 à 500 travailleurs	1.132	2,3	258.287	21,2
Plus de 500 travailleurs	248	0,5	494.807	40,5
Total	48.366	100,0	1.220.797	100,0
Ventilation selon la croissance des frais de personnel par heure prestée entre 1999 et 2000				
Croissance inférieure ou égale à 0 p.c.	16.762	34,7	277.182	22,7
Plus de 0 à 1,5 p.c.	3.763	7,8	147.267	12,1
Plus de 1,5 à 3 p.c.	4.169	8,6	196.426	16,1
Plus de 3 à 4,5 p.c.	3.601	7,4	228.484	18,7
Plus de 4,5 p.c.	20.071	41,5	371.437	30,4
Total	48.366	100,0	1.220.797	100,0
Ventilation selon la croissance de la marge brute d'exploitation^{1,2} entre 1999 et 2000				
Croissance inférieure ou égale à -10 p.c.	12.281	25,9	124.178	12,9
Plus de -10 à 0 p.c.	7.707	16,2	221.042	22,9
Plus de 0 à 10 p.c.	8.677	18,3	257.557	26,7
Plus de 10 à 20 p.c.	6.075	12,8	177.133	18,4
Plus de 20 p.c.	12.690	26,7	184.215	19,1
Total	47.450	100,0	964.125	100,0
Ventilation selon la part de l'investissement en immobilisations corporelles dans le capital en 2000^{1,3}				
Part inférieure ou égale à 0 p.c.	2.500	6,2	31.512	3,4
Plus de 0 à 25 p.c.	19.713	48,9	482.227	51,8
Plus de 25 à 50 p.c.	6.765	16,8	197.923	21,2
Plus de 50 à 75 p.c.	3.384	8,4	92.749	10,0
Plus de 75 p.c.	7.921	19,7	127.012	13,6
Total	40.283	100,0	931.423	100,0
Ventilation selon le niveau de la rentabilité^{1,4} en 2000				
Rentabilité inférieure ou égale à -5 p.c.	6.885	16,3	162.539	17,8
Plus de -5 à 0 p.c.	2.633	6,2	46.581	5,1
Plus de 0 à 5 p.c.	7.693	18,2	158.783	17,3
Plus de 5 à 10 p.c.	6.199	14,7	144.546	15,8
Plus de 10 p.c.	18.827	44,6	402.795	44,0
Total	42.237	100,0	915.244	100,0

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Le calcul de ces concepts n'est possible que pour les entreprises ayant déposé des comptes annuels normalisés, ce qui réduit le nombre d'entreprises prises en compte.

² La marge brute d'exploitation est égale à la différence entre les ventes et prestations (rubrique 70/74) et les approvisionnements, marchandises, services et biens divers (rubriques 60 et 61).

³ Les investissements nets en immobilisations corporelles sont obtenus à partir de la formule suivante: [8169 (acquisitions de l'exercice) + 8229 (plus-values acquises de tiers) - 8299 (amortissements et réductions de valeurs acquises de tiers)] - [-8179 (cessions au cours de l'exercice) - 8239 (plus-values annulées) + 8309 (amortissements annulés suite à des cessions)]. Ces investissements sont rapportés à la valeur comptable du stock d'immobilisations corporelles à la fin de l'exercice précédent obtenu à partir des rubriques suivantes: 8159 (valeur d'acquisition au terme de l'exercice précédent) + 8209 (plus-values au terme de l'exercice précédent) - 8269 (amortissements et réductions de valeur au terme de l'exercice précédent). Seules les entreprises mentionnant un stock de capital strictement positif et celles mentionnant simultanément un stock de capital et des investissements nuls ont été prises en considération dans l'analyse.

⁴ Le ratio de rentabilité est obtenu en rapportant le résultat de l'exercice après impôts (rubrique 70/67 ou 67/70 des comptes annuels) aux capitaux propres (rubrique 10/15) de l'entreprise. Seules les entreprises enregistrant des capitaux propres positifs sont prises en considération.

Les résultats en matière de bilan social ont également été ventilés sur la base d'autres variables que la branche d'activité ou la version (complète ou abrégée) du bilan social déposé. Les entreprises ont aussi été classées selon l'importance du nombre moyen de travailleurs ETP occupés, de la croissance des frais de personnel par heure prestée, de la progression de la marge brute d'exploitation, de leur taux d'investissement et du niveau de leur rentabilité. Comme pour la ventilation par branche ou par type de schéma, les entreprises restent dans la même catégorie pour chacun des exercices couverts, permettant ainsi l'analyse du comportement de groupes homogènes.

Le classement des entreprises en fonction de l'importance de l'effectif occupé est basé sur le nombre moyen de travailleurs ETP¹ enregistrés au cours de l'exercice 1999. En moyenne, les entreprises de l'échantillon occupaient environ 25 travailleurs ETP en 2000. Les entreprises de 10 travailleurs au plus, soit 75 p.c. du total, occupaient un peu plus de 11 p.c. de l'effectif de l'échantillon. Les entreprises comptant de 10 à 50 travailleurs, qui représentent environ un cinquième des entreprises de l'échantillon, couvraient 19 p.c. des travailleurs de l'échantillon. Les entreprises restantes, soit quelque 5 p.c. du total, occupaient à elles seules environ 70 p.c. des travailleurs, dont plus de la moitié étaient employés dans des entreprises comptant plus de 500 travailleurs.

Les entreprises de l'échantillon ont aussi été réparties en cinq classes d'accroissement, entre les exercices 1999 et 2000, de leurs frais de personnel par heure prestée². Les frontières des classes retenues sont respectivement 0 p.c., 1,5 p.c., 3 p.c. et 4,5 p.c. Ces intervalles, réguliers, ont été déterminés par l'ampleur de l'accroissement des salaires consécutif à l'indexation en 2000, soit 1,5 p.c., les autres bornes représentant des multiples de 1,5. De façon assez remarquable, environ 35 p.c. des entreprises représentant 23 p.c. de l'effectif ont enregistré une baisse de leurs frais horaires moyens.

Une telle évolution peut découler, par exemple, d'un recours accru aux réductions de cotisations sociales dont peuvent bénéficier les employeurs, mais aussi de l'éviction de travailleurs âgés dont les salaires sont proportionnellement plus élevés que ceux des travailleurs plus jeunes. Huit pour cent des entreprises ont enregistré une hausse des coûts horaires inférieure à l'indexation. Par contre, plus de 40 p.c. des entreprises, qui occupent 30 p.c. des travailleurs, ont mentionné une hausse de ces frais supérieure à 4,5 p.c.

Les variations de l'activité influencent également la politique d'emploi des entreprises. L'évolution conjoncturelle est, dans cette analyse, appréciée sous l'angle de la variation de la marge brute d'exploitation³ des entreprises (un concept proche de celui de valeur ajoutée, qui a l'avantage d'être commun aux schémas complets et aux schémas abrégés). Cette approche n'a par conséquent pu être menée que pour les entreprises qui déposent des comptes annuels normalisés. Les entreprises ont été réparties en cinq classes, par tranche de 10 p.c. Les deux premières classes regroupent les entreprises qui ont été confrontées à un recul de leur valeur ajoutée supérieur à 10 p.c. ou compris entre 0 et 10 p.c. Les autres classes regroupent les entreprises dont la valeur ajoutée s'est accrue de moins de 10 p.c., de 10 à 20 p.c. ou de plus de 20 p.c.

Les investissements en immobilisations corporelles (comme, par exemple, les bâtiments, les installations et machines, le mobilier et le matériel roulant) exercent aussi une influence sur l'emploi. Les entreprises de l'échantillon ont par conséquent été réparties en cinq classes, en

¹ Rubrique 1003 du bilan social (nombre moyen de travailleurs inscrits au registre du personnel au cours de l'exercice, en équivalents temps plein).

² Rapport entre la rubrique 1023 (frais de personnel occasionnés par les travailleurs inscrits au registre du personnel, total) et la rubrique 1013 (nombre effectif d'heures prestées par les travailleurs inscrits au registre du personnel, total) du bilan social.

³ La marge brute d'exploitation est égale à la différence entre les ventes et prestations (rubrique 70/74) et les approvisionnements, marchandises, services et biens divers (rubriques 60 et 61).

fonction de l'importance de leur taux d'investissement¹, défini comme le rapport entre l'investissement de l'année et la valeur du stock de capital de l'année précédente. Seules les entreprises ayant mentionné un stock de capital strictement positif et celles où un stock de capital nul était associé à des investissements nuls ont été prises en considération soit 40.283 entreprises, employant 931.000 travailleurs. En moyenne, le taux d'investissement des entreprises de l'échantillon est légèrement supérieur à 20 p.c. En 2000, quelque 6 p.c. des entreprises ont enregistré un taux d'investissement négatif, tandis que la moitié des entreprises avait un taux d'investissement compris entre 0 et 25 p.c. A l'autre extrême, dans 20 p.c. des entreprises, le taux d'investissement s'est élevé à plus de 75 p.c.

Enfin, les entreprises ont été réparties par classes de rentabilité². Seules les entreprises qui ont enregistré des capitaux propres positifs, soit un peu plus de 42.000 entreprises comptant 853.000 travailleurs ont pu être ventilées selon

ce critère. Des intervalles réguliers de 5 p.c. ont été utilisés pour construire cinq classes d'entreprises. Un peu plus de 28 p.c. des entreprises employant la même proportion de travailleurs ont dégagé une rentabilité négative en 2000 et font donc partie d'une des deux premières classes de rentabilité définies. Les autres entreprises ont enregistré une rentabilité positive et plus de la moitié de ces dernières ont même dégagé une rentabilité supérieure à 10 p.c.

¹ Les investissements nets en immobilisations corporelles sont obtenus à partir de la formule suivante: [8169 (acquisitions de l'exercice) + 8229 (plus-values acquises de tiers) - 8299 (amortissements et réductions de valeurs acquis de tiers)] - [-8179 (cessions au cours de l'exercice) - 8239 (plus-values annulées) + 8309 (amortissements annulés suite à des cessions)]. Ces investissements sont rapportés à la valeur comptable du stock d'immobilisations corporelles à la fin de l'exercice précédent, résultat de la formule suivante: 8159 (valeur d'acquisition au terme de l'exercice précédent) + 8209 (plus-values au terme de l'exercice précédent) - 8269 (amortissements et réductions de valeur au terme de l'exercice précédent).

² Le ratio de rentabilité est obtenu en rapportant le résultat de l'exercice après impôts (rubrique 70/67 ou 67/70 des comptes annuels) aux capitaux propres (rubrique 10/15) de l'entreprise.

EVOLUTION DE L'EMPLOI ENTRE 1999 ET 2000 DANS LES ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON

	En équivalents temps plein			En personnes						
	Emploi moyen		Emploi en fin d'exercice ¹	Emploi moyen						Emploi en fin d'exercice ¹
	(unités)	(p.c.)		A temps plein		A temps partiel		Total		
			(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(unités)	(p.c.)	(p.c.)	
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	142	3,7	5,3	106	3,3	54	4,0	159	3,5	3,6
Industrie	3.796	1,1	2,0	2.127	0,6	2.417	10,5	4.543	1,2	2,0
Industrie extractive	-11	-0,4	0,2	-11	-0,4	-5	-4,7	-16	-0,6	0,0
Industrie manufacturière	4.101	1,2	2,2	2.454	0,8	2.415	10,9	4.869	1,4	2,2
Energie	-294	-1,6	-1,5	-316	-1,7	6	0,7	-310	-1,6	-1,6
Construction	2.452	2,8	2,7	2.293	2,6	243	8,1	2.535	2,8	2,8
Commerce, transports et communications	9.251	3,0	3,2	7.337	2,8	3.415	4,2	10.752	3,1	3,3
Transports et communications	4.146	3,1	3,3	3.632	2,9	957	5,0	4.590	3,2	3,4
Commerce et réparations	4.783	3,1	3,1	3.354	2,6	2.490	5,5	5.844	3,3	3,2
Horeca	323	1,9	3,0	350	3,3	-32	-0,2	319	1,2	3,6
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	6.888	4,0	4,1	5.370	3,6	1.977	5,4	7.347	4,0	4,0
Activités financières et d'assurance	1.892	2,3	2,2	1.463	2,0	79	0,5	1.541	1,8	1,5
Immobilier et services aux entreprises	4.995	5,7	5,9	3.907	5,1	1.899	8,8	5.806	5,9	6,2
Autres services	7.551	4,8	4,8	4.139	3,9	6.611	7,4	10.750	5,5	4,8
Santé et action sociale	6.885	5,0	5,0	3.672	4,2	6.225	7,6	9.897	5,9	5,0
Services collectifs, sociaux et personnels	666	3,2	3,3	467	2,6	386	5,3	853	3,4	2,8
Total	30.080	2,8	3,2	21.371	2,2	14.716	6,3	36.087	3,0	3,2

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les pourcentages de variations sont obtenus en rapportant les entrées nettes de personnel en 2000 à l'effectif enregistré en fin d'exercice 1999, ce dernier étant calculé à partir de l'emploi en fin d'exercice 2000 diminué des entrées et augmenté des sorties enregistrées au cours de l'exercice 2000.

Annexe 3

HEURES PRESTÉES PAR LES TRAVAILLEURS INSCRITS AU REGISTRE DU PERSONNEL DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT¹

	Par équivalent temps plein					Par travailleur à temps plein		Par travailleur à temps partiel	
	1997	1998	1999	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	1.550	1.503	1.535	1.574	1,0	1.572	0,8	803	3,4
Industrie	1.527	1.544	1.534	1.536	-0,4	1.534	-0,5	987	2,1
Industrie extractive	1.481	1.514	1.514	1.515	0,2	1.515	0,1	817	8,8
Industrie manufacturière	1.528	1.547	1.535	1.544	-0,1	1.542	-0,2	989	2,0
Énergie	1.513	1.498	1.501	1.392	-6,5	1.398	-6,7	928	3,6
Construction	1.416	1.415	1.462	1.476	-0,5	1.472	-0,6	929	4,2
Commerce, transports et communications	1.739	1.710	1.706	1.679	-2,3	1.673	-2,5	939	-0,9
Transports et communications ..	1.855	1.811	1.808	1.742	-4,0	1.727	-4,3	1.075	-1,7
Commerce et réparations	1.660	1.622	1.651	1.631	-0,9	1.628	-0,8	968	-1,4
Horeca	1.597	1.596	1.596	1.617	0,0	1.590	-0,5	672	0,6
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	1.568	1.606	1.588	1.567	-0,8	1.565	0,0	940	-4,8
Activités financières et d'assurance ³	1.554	1.574	1.536	1.515	-1,5	1.518	0,1	1.025	-8,0
Immobilier et services aux entreprises	1.587	1.633	1.628	1.614	-0,4	1.608	-0,1	885	-1,6
Autres services	1.578	1.575	1.570	1.551	-0,4	1.541	-1,0	924	-0,3
Santé et action sociale	1.573	1.563	1.561	1.539	-0,4	1.527	-1,0	940	-0,6
Services collectifs, sociaux et personnels	1.623	1.659	1.624	1.626	-0,5	1.611	-1,0	739	3,3
Total	1.596	1.593	1.591	1.579	-1,0	1.573	-1,1	937	-0,9

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives aux exercices 1997, 1998 et 1999 proviennent de la population totale des entreprises.

² Calculés à partir de l'échantillon constant 1999-2000.

³ Les données relatives aux heures prestées en 2000 par les travailleurs à temps partiel de cette branche contiennent une anomalie qui n'a pu être corrigée. Les évolutions qui figurent dans ce tableau doivent par conséquent être interprétées avec prudence.

FRAIS DE PERSONNEL PAR TRAVAILLEUR INSCRIT AU REGISTRE DU PERSONNEL DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT

(euros, par an)

	Par équivalent temps plein		Par travailleur à temps plein		Par travailleur à temps partiel	
	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	26.068	2,2	27.086	2,3	10.806	3,5
Industrie	45.888	1,4	45.991	1,3	27.465	4,9
Industrie extractive	39.070	0,9	39.132	0,9	18.915	7,0
Industrie manufacturière	44.401	2,2	44.469	2,1	26.831	5,8
Energie	73.998	-5,5	74.493	-5,4	46.095	-3,9
Construction	34.320	2,2	34.342	2,2	18.252	5,3
Commerce, transports et communications	37.555	1,5	38.674	1,5	16.956	2,4
Transports et communications	37.948	1,0	38.030	0,8	20.783	3,7
Commerce et réparations	38.571	1,9	40.346	2,1	17.821	1,0
Horeca	24.899	2,1	25.913	1,6	9.357	2,6
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	55.521	2,6	56.503	3,0	29.143	1,7
Activités financières et d'assurance	64.486	2,9	64.217	3,1	45.594	5,5
Immobilier et services aux entreprises	47.448	2,8	49.480	3,3	18.432	0,2
Autres services	33.747	1,7	33.930	1,3	19.670	1,8
Santé et action sociale	33.222	1,7	33.239	1,2	20.167	1,5
Services collectifs, sociaux et personnels	36.590	2,0	37.371	1,6	13.944	6,0
Total	42.235	1,7	43.128	1,7	20.970	2,6

Source : BNB, bilans sociaux.

Annexe 5

FRAIS DE PERSONNEL PAR HEURE PRESTEE DANS LES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT¹

(euros)

	En moyenne					Par travailleur à temps plein		Par travailleur à temps partiel		p.m. Coût horaire d'un temps partiel en pourcentage d'un temps plein
	1997	1998	1999	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²	2000	Pourcentages de variation par rapport à 1999 ²	2000
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	15,69	15,85	16,23	16,57	1,2	17,23	1,5	13,46	0,1	78,1
Industrie	26,19	27,54	28,61	29,88	1,8	29,98	1,8	27,84	2,7	92,9
Industrie extractive	24,65	24,55	25,26	25,78	0,7	25,84	0,8	23,14	-1,7	89,6
Industrie manufacturière ..	26,15	26,41	27,60	28,76	2,3	28,84	2,3	27,12	3,7	94,0
Énergie	42,84	53,31	51,84	53,16	1,1	53,28	1,4	49,66	-7,2	93,2
Construction	21,14	21,55	22,11	23,25	2,7	23,33	2,8	19,66	1,0	84,2
Commerce, transports et communications	19,15	20,37	21,29	22,37	3,9	23,11	4,1	18,06	3,4	78,1
Transports et communications	17,72	19,38	20,96	21,78	5,2	22,02	5,2	19,33	5,5	87,8
Commerce et réparations	21,17	21,81	22,41	23,65	2,8	24,78	2,9	18,41	2,4	74,3
Horeca	13,94	14,22	14,81	15,40	2,2	16,30	2,2	13,92	2,0	85,4
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	32,36	31,60	32,75	35,43	3,5	36,10	3,0	30,99	6,9	85,8
Activités financières et d'assurance ³	37,75	37,47	39,86	42,56	4,4	42,29	3,0	44,49	14,6	105,2
Immobilier et services aux entreprises	25,77	26,78	27,52	29,39	3,2	30,78	3,4	20,82	1,8	67,6
Autres services	20,97	21,07	21,34	21,76	2,2	22,01	2,3	21,29	2,1	96,7
Santé et action sociale ...	21,20	21,21	21,41	21,65	2,1	21,76	2,2	21,45	2,1	98,6
Services collectifs, sociaux et personnels	18,63	20,12	20,87	22,50	2,5	23,20	2,7	18,87	2,6	81,4
Total	23,64	24,58	25,30	26,75	2,8	27,41	2,8	22,37	3,5	81,6

Source: BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives aux exercices 1997, 1998 et 1999 proviennent de la population totale des entreprises.² Calculés à partir de l'échantillon constant 1999-2000.³ Les données relatives aux heures prestées en 2000 par les travailleurs à temps partiel de cette branche contiennent une anomalie qui n'a pu être corrigée. Les évolutions qui figurent dans ce tableau doivent par conséquent être interprétées avec prudence.

FORMATION, EN 2000, DANS LES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON CONSTANT

	Entre-prises forma-trices (en p.c. du total)	Nombre de personnes concernées par une formation (en p.c. de l'effectif au 31 décembre)			(en p.c. du nombre d'heures prestées)	Heures de formation (moyenne par bénéficiaire, unités)			(en p.c. des frais de personnel)	Coût de la formation (moyenne par bénéficiaire, en euros)		
		Total	Hommes	Ratio femmes / hommes		Total	Hommes	Ratio femmes / hommes		Total	Hommes	Ratio femmes / hommes
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	1,5	10,4	9,8	1,23	0,2	30,5	24,7	1,75	0,4	993	982	1,04
Industrie	15,0	42,6	44,4	0,82	1,2	43,6	45,4	0,78	1,8	1.831	1.886	0,84
Industrie extractive	9,9	14,9	14,8	1,15	0,5	50,4	52,2	0,57	0,5	1.349	1.350	0,99
Industrie manufacturière ..	15,0	42,2	44,1	0,81	1,2	43,9	45,7	0,78	1,8	1.815	1.864	0,86
Energie et eau	29,0	53,9	53,5	1,04	1,5	39,2	40,4	0,81	1,5	2.096	2.221	0,64
Construction	4,4	14,4	14,6	0,81	0,3	25,7	25,6	1,04	0,3	802	794	1,22
Commerce, transports et communications	4,5	32,2	32,5	0,98	0,6	28,6	30,0	0,87	1,2	1.215	1.368	0,69
Transports et communications	8,7	49,1	45,3	1,33	0,8	25,3	27,1	0,79	1,7	1.233	1.323	0,78
Commerce et réparations	4,5	22,4	22,1	1,03	0,5	32,8	34,9	0,86	0,8	1.196	1.488	0,56
Horeca	0,7	5,6	6,0	0,85	—	—	—	—	0,3	849	796	1,15
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	9,2	40,7	43,8	0,83	1,0	36,6	37,4	0,95	1,9	2.392	2.364	1,03
Activités financières et d'assurance	8,4	55,9	60,5	0,84	1,4	36,0	34,7	1,09	2,7	2.934	2.912	1,02
Immobilier et services aux entreprises	9,4	27,7	31,3	0,71	0,7	37,7	41,2	0,73	1,0	1.464	1.570	0,78
Autres services	16,9	39,7	30,9	1,39	0,6	18,4	24,1	0,70	0,7	453	688	0,57
Santé et action sociale ...	26,3	43,3	36,3	1,24	0,6	18,0	23,2	0,73	0,7	427	615	0,63
Services collectifs, sociaux et personnels	5,7	14,5	16,3	0,75	0,3	27,5	29,7	0,80	0,5	998	1.121	0,70
Total	7,8	36,5	36,4	1,01	0,9	33,4	37,8	0,68	1,4	1.488	1.714	0,65

Source: BNB, bilans sociaux.

Annexe 7

VENTILATION DE L'EMPLOI SELON LE STATUT DES TRAVAILLEURS¹ DANS LES ENTREPRISES DEPOSANT UN SCHEMA COMPLET

(pourcentages de l'emploi moyen exprimé en ETP)

	1997	1998	1999	2000
Travailleurs inscrits au registre du personnel	97,2	96,4	96,6	96,3
Personnel intérimaire	2,0	2,7	2,7	3,0
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	5,0	3,8	4,0	3,8
Industrie	3,5	4,1	4,0	4,6
Industrie extractive	2,0	3,8	2,6	3,4
Industrie manufacturière	3,9	4,6	4,5	5,2
Energie	1,1	0,7	0,8	1,3
Construction	1,2	1,3	1,5	1,4
Commerce, transports et communications	1,9	2,8	2,6	2,6
Transports et communications	1,2	2,1	1,9	1,6
Commerce et réparations	2,6	3,3	3,2	3,5
Horeca	3,0	3,9	4,5	5,7
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	1,1	1,4	1,7	1,7
Activités financières et d'assurance	0,5	0,8	1,1	1,1
Immobilier et services aux entreprises	2,2	2,2	2,5	2,3
Autres services	0,7	0,5	0,9	0,9
Santé et action sociale	0,5	0,4	0,4	0,5
Services collectifs, sociaux et personnels	4,5	4,0	5,2	4,6
Personnes mises à la disposition de l'entreprise ²	0,8	1,0	0,8	0,7

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.

² 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.

VENTILATION DE L'EMPLOI SALARIE SELON LE CONTRAT DE TRAVAIL ¹

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

	1997	1998	1999	2000
Contrat à durée indéterminée	93,2	92,8	92,5	93,1
Contrat à durée déterminée	5,0	5,4	5,8	5,2
Agriculture, chasse, sylviculture, pêche	6,4	8,2	10,6	8,5
Industrie	—	4,6	4,7	5,0
Industrie extractive	3,1	3,6	4,4	6,2
Industrie manufacturière	4,0	4,4	4,5	4,8
Energie	—	8,4	8,7	8,7
Construction	3,0	3,3	3,6	2,8
Commerce, transports et communications	4,5	5,1	5,3	4,9
Transports et communications	4,2	4,6	4,8	3,2
Commerce et réparations	4,3	4,9	5,0	5,7
Horeca	7,4	8,0	8,6	8,2
Activités financières, immobilières, de location et services aux entreprises	4,5	4,9	5,9	4,4
Activités financières et d'assurance	4,2	4,3	4,9	4,8
Immobilier et services aux entreprises	5,0	5,4	6,6	4,0
Autres services	7,8	8,2	8,8	8,0
Santé et action sociale	7,8	8,3	8,9	8,2
Services collectifs, sociaux et personnels	8,2	7,7	8,0	6,7
Contrat de remplacement	1,5	1,4	1,4	1,4
Contrat pour l'exécution d'un travail bien défini	0,3	0,4	0,3	0,3

Source : BNB, bilans sociaux.

¹ Les données relatives à 1997, 1998 et 1999 sont calculées à partir de la population totale. Celles concernant 2000 sont obtenues à partir de l'échantillon constant.

ABSTRACTS OF THE PUBLICATIONS

BELGIAN HICP: A MAJOR STEP FORWARD IN THE ACCURATE MEASUREMENT OF INFLATION¹

The article is a case study on the application of Eurostat methodology to Belgian HICP. Although it has not been the aim to submit an exhaustive analysis, some major HICP concepts regarding coverage, price-recording methods and aggregation of individual prices have been tackled. Moreover, important differences between the Belgian national CPI and HICP have been highlighted in order to show that HICP is a major step forward in accurate inflation measurement. Systematic inclusion of newly significant products and the annual revision of weights in particular are an important improvement. The extension of the coverage to owner – occupied housing and harmonising adjustments for quality changes seem to be the most important challenges for the future.

DEVELOPMENT OF THE RESULTS OF THE NON-FINANCIAL COMPANIES IN 2000

The annual survey of the results of the Belgian non-financial companies is based on data compiled by the Central Balance Sheet Office.

The value added created by the Belgian non-financial companies amounted to 120.6 billion euro in 2000. The annual growth rate increased from 3.9 p.c. in 1999 to 7 p.c. in 2000. This development is more or less in line with the reference measures taken from the national accounts. The increase in the annual growth rate of the operating results was even more pronounced, i.e., from 3 p.c. to 10.9 p.c. Non-financial companies thus have fully benefited from the particularly favourable Belgian and international economic situation. After taxes, the results rose by 5.9 p.c., against 22.5 p.c. in 1999. The lower growth resulted from the decrease of the financial results and from a slow-down in the growth of the exceptional results, after a very sharp increase in 1999.

Contrary to 1999, the growth rate of the operating results proved to be higher in the manufacturing industry, as compared with the non-manufacturing branches. The growth of the value added in both categories of companies was practically the same but operating costs grew faster in the non-manufacturing branches, especially in the transport and communication branches.

Financial results are structurally positive for the large companies and negative for the small and medium-sized companies. The spread diminished however in 2000, due to the deterioration of the financial results of the large companies.

¹ The article was presented at the 15th CEIES seminar "Inflation in Europe – different measures and their users" in Berlin on October 4th and 5th, 2001. The full English version is available on the internet site of the National Bank of Belgium (<http://www.nbb.be>), heading "Publications".

The three most frequently used measures of profitability (return on equity (ROE), financial profitability and economic profitability) showed a downward trend in 2000. Last year, the economic and financial profitability were already at historically low levels and kept on dropping. After having reached the highest level in the 90's in 1999, ROE decreased from 9.2 p.c. to 8.4 p.c. in 2000.

Between 1994 and 2000, the growth rate of financial and exceptional results has been very rapid and nearly systematically higher than the one of operating results. As a consequence, their weight in the overall results before taxes increased rapidly. Although operating results grew faster in 2000, financial and exceptional results still account for nearly one third of the results before taxes, as compared to 1.3 p.c. in 1994.

The annual accounts of the large companies, totalling the vast majority of the income and expenses of all non-financial companies, show that the sharp increase of the financial results is largely due to the financial assets having grown faster than financial debts over the whole period 1994-2000. An examination of the exceptional income and expenses shows that the capital gains on fixed assets, resulting from the sales of financial participations and the cession of assets, constitute the prime factor underlying the sharp increase of the exceptional results as from 1997.

THE SOCIAL BALANCE SHEET 2000

The objective of the introduction of the social balance sheet in 1996 was to provide comprehensive and coherent information on the human resources policy of the Belgian employers. The range of topics covered by the social balance sheet is quite broad: it contains information on the contractual status of the employees, the number, the sex of the labour force, the volume of hours worked, the level of education, status and sex of the workers hired and fired during the period under review, indicators on training programs, and so on. This social information complements the financial data already available in the yearly accounts that Belgian companies have to publish. It should however be pointed out that the coverage of the social balance sheet goes beyond that of the yearly financial accounts enterprises are obliged to deposit with the National Bank of Belgium.

The main conclusions of the analysis made of the social balance sheet in 2000 may be summarised as follows. In a period of sustained economic growth, the employment per capita rose by 3 p.c. in the enterprises; expressed in full-time equivalents, the growth was somewhat lower, at 2.8 p.c., due to the relative stronger increase of part-time jobs. All sectors of activity more or less contributed to this favourable evolution of employment. As in 1999, the number of employees grew more rapidly in small than in large enterprises. Amongst the other relations between employment and financial parameters, the analysis has shown positive links between employment and wage moderation or with operating surplus, profitability and investment rate. Contrary to what has been recorded in the recent past, a net job creation for people with a primary education level was registered in 2000. This shows that the combination of wage moderation and a strong enough economic growth still allows to create low-skilled employment in Belgium.

The average number of hours worked by full-time employees decreased by 1.1 p.c. The rise in labour costs remained moderate and relatively stable in most of the activity branches, with hourly increases

between 2 and 3 p.c. Training expenses still went up in 2000, representing 1.4 p.c. of overall labour costs, against 1.2 p.c. in 1998, which means some progress has been made towards the target of 1.9 p.c. to be reached in 2004, with an intermediate goal of 1.6 p.c. in 2002, as provided under the last two interprofessional agreements concluded by the Belgian social partners in accordance with the guidelines of the European employment strategy. As far as the flexibility of the work force is concerned, contradictory evolutions were observed in 2000. On the one hand, the use of interim/temporary workers rose significantly in all categories of enterprises, but, on the other hand, the share of permanent staff increased for the first time since the beginning of the period under review in 1997.

The latter development might be explained by the tightening of the labour market in a time of sustained economic growth. Finally, part-time working further developed in 2000 with an increase of 0.4 percentage point of the ratio between part-time and full-time employment. The expansion mainly pertained to the female work force that already used to be, by far, more involved in this kind of contracts than male workers.

NATIONAL BANK OF BELGIUM – WORKING PAPERS SERIES

“Attractive prices and euro-rounding effects on inflation”**by L. Aucremanne and D. Cornille, Document Series, November 2001**

Approximately 70 % of Belgian consumer prices are to be considered as attractive prices, namely psychological prices, fractional prices – i. e. prices which are convenient to pay – and round prices. Conversion of these prices into euro generally leads to prices which are no longer attractive and it is very likely that retailers will round their prices to attractive euro prices. The public fears that rounding will be upward rather than symmetric. This paper simulates in the first instance a worst-case scenario, whereby all attractive BEF prices are systematically rounded up to the nearest attractive euro price. The effect on the consumer price index ranges from 0.54 to 0.72 %. Such a scenario is however very unlikely, as factors such as competition on product markets, the currently prevailing demand conditions, the commitments made by organisations representing the businesses sector and the vigilant attitude of consumers restrain the possibility of rounding-up. In order to obtain a more realistic picture, the paper investigates in a second step whether rounding-up effects were found after the major change in VAT rates in April 1992. These effects seem marginal, although it should be acknowledged that it was difficult to isolate rounding effects from regular price changes. Any ex post assessment of the euro changeover will face a similar identification problem.

The full text of the publications may be consulted on the internet site of the National Bank of Belgium (<http://www.nbb.be>), heading “Publications”.

Editeur responsable

J. Hilgers

Directeur

Banque Nationale de Belgique
Boulevard de Berlaimont 14 – B-1000 Bruxelles

Personne de contact pour la Revue

M. Ph. Quintin

Chef du service Communication

Tél.: 32 (0)2.221.22.41 – Fax: 32 (0)2.221.30.91
e-mail: philippe.quintin@nbb.be