

BULLETIN DE DOCUMENTATION

Quelle définition pour les aides fiscales aux PME ?

Frédéric HALLEUX

Inspecteur d'administration fiscale

Samantha HAULOTTE

Inspectrice d'administration fiscale

Christian VALENDUC

Conseiller général des Finances

Abstract

The SME definition used in the tax Code was widely based on the entitlement to reduced rates of CIT until a recent decision of the Constitutional Court rejected the link between the level of taxable profits and the granting of tax benefits to SMEs. However, other ways of defining SMEs exist and have been used since the decision of the Constitutional Court, principally the size criteria laid down in the Corporation Code.

The first section of this paper sets out the fiscal criteria to define SMEs, the criteria laid down in the Corporation Code and the European and Regional definitions. Since these numerous definition criteria can lead to confusion, the second section tries to clarify the situation and, to this end, uses the database of the micro-simulation model MiSIS in order to distinguish the "fiscal" SMEs from the "Corporation Code" SMEs. This database has the advantage of merging accounting and tax information. Companies are classified according to several size criteria (total balance sheet, value added workforce and sector).

At this stage, neither the statistical nor the qualitative approach make it possible to conclude that the Corporation Code criterion would be better targeted than a fiscal criterion which would no longer be linked to the taxable profit but would maintain the other conditions qualifying for reduced rates. The examination of the SME annual accounts contributes to relativize the economic importance a certain number of external studies have given them.

Keywords: SMEs, fiscal incentives, corporate taxation

JEL classification: H25, K22

Introduction

Les PME font l'objet, en Belgique comme dans beaucoup d'autres pays, d'une attention bienveillante des pouvoirs publics qui leur octroient des aides de diverses natures dont des aides fiscales. En Belgique, elles bénéficient de taux réduits d'impôt des sociétés et de divers incitants qui ont principalement pour effet de réduire le coût du capital.

Tout aide ou incitant suppose une définition des entreprises bénéficiaires. On observe ces dernières années une réorientation des critères de définition des PME. Celles-ci ont longtemps été définies, en ordre principal, à partir des conditions d'application des taux réduits d'impôt des sociétés jusqu'à ce que la Cour d'Arbitrage, dans son arrêt du 31 mars 2004, mette à mal cette définition.

Sans qu'une révision complète des critères de définition ait été opérée, les nouvelles dispositions privilégient plutôt les critères de taille du Code des sociétés. Ceux-ci s'appliquent déjà dans d'autres domaines : ce sont notamment eux qui délimitent le champ d'application du schéma abrégé pour le dépôt des comptes annuels. Les autorités régionales s'inspirent également de ces critères pour définir les modalités d'octroi des aides directes.

Le but de cet article est de comparer le champ d'application des deux modes principaux de définition des PME que sont les taux réduits d'impôt des sociétés et les critères de taille de l'article 15 du Code des sociétés. La première section décrit l'évolution des modalités d'octroi des aides fiscales et des aides directes octroyées par les Régions. La deuxième section utilise la base de données du modèle de micro-simulation MiSIS pour comparer la délimitation qu'opèrent les taux réduits d'I.Soc et les critères de taille du code des sociétés. Cette base de données a en effet l'avantage de rassembler les données fiscales et comptables et la version la plus récente couvre l'année 2003. La délimitation des PME opérée par le critère des taux réduits apparaît plus restrictive que celle du Code des sociétés mais le critère fiscal d'origine n'isole pas nécessairement les « petites parmi les petites ». La troisième section revient à des aspects plus qualitatifs de la notion de PME, dont leur caractère familial et leur hétérogénéité, en rendant brièvement compte des conclusions de quelques études externes.

L'approche tant statistique que qualitative ne permet pas à ce stade de conclure que le critère du Code des sociétés serait mieux ciblé qu'un critère fiscal débarrassé du lien avec le bénéfice imposable mais qui maintiendrait les autres conditions d'application des taux réduits. Avant de tirer une telle conclusion, il conviendrait d'examiner les PME sous d'autres aspects, dont la structure de l'actionnariat et les structures de financement des investissements.

1. Les PME : définitions multiples et réalités multiformes

Comme mentionné en introduction, les définitions des PME sont multiples. Nous examinerons ici uniquement les sources principales de définition en commençant par les critères fiscaux qui sont au centre de notre étude. Leur évolution nous mènera logiquement à la définition du Code des sociétés, et nous examinerons ensuite les définitions européennes et celles retenues par les aides régionales.

1.1 Les critères fiscaux

Les critères fiscaux ont toujours été multiples et en évolution. L'Arrêt de la Cour d'Arbitrage crée cependant, au moins sur le plan conceptuel, une césure, puisqu'il remet en cause la définition de la PME sur base d'un concept de bénéfice.

- Avant cet Arrêt, le critère des taux réduits est central. Ses conditions d'application se sont durcies au fil du temps, soit pour prévenir des abus, soit pour le recentrer. Des incitants fiscaux avec des modalités d'application spécifiques coexistent mais au fil du temps, le lien avec les taux réduits se renforce.

- Après cet Arrêt, les critères du Code des sociétés font leur entrée : ils ne prennent pas directement la place centrale mais semblent s'imposer progressivement comme la nouvelle référence.

1.11 Avant l'Arrêt de la Cour d'Arbitrage : le rôle central des taux réduits d'impôt des sociétés.

Pendant cette première période qui se clôture avec la réforme de l'impôt des sociétés¹, les taux réduits² sont non seulement un avantage fiscal important en soi, mais ils sont également repris dans les conditions d'octroi d'autres avantages. Ainsi, la réforme de l'impôt des sociétés instaure une série de mesures qui sont directement (avantages) ou indirectement (non-application de dispositions désavantageuses) en

1) Loi du 24 décembre 2002.

2) Ces taux réduits sont repris à l'article 215, alinéas 2 et 3 du Code des impôts sur les revenus (C.I.R).

faveur des PME : réserve d'investissement, exonération de toute majoration d'impôts en cas d'absence ou d'insuffisance de versements anticipés au cours des trois premiers exercices comptables après la constitution de la société, non-application de la limitation de la première annuité d'amortissement. Pour l'ensemble de ces mesures, le législateur fiscal définit la société PME comme celle qui peut bénéficier des taux réduits. Avant cette réforme, d'autres dispositions fiscales, comme le crédit d'impôt « fonds propres » étaient définies en lien avec les taux réduits.

A. LES TAUX RÉDUITS D'IMPÔT DES SOCIÉTÉS : PRINCIPES ET MODALITÉS D'APPLICATION

Par taux réduit, on entend généralement un taux inférieur au taux nominal général de l'impôt des sociétés qui s'élevait à 39% jusqu'à l'exercice d'imposition 2003. Le taux de base de l'impôt des sociétés varie alors selon les tranches du revenu imposable, comme mentionné au Tableau 1. Ces taux sont à majorer de la contribution complémentaire de crise qui est toujours en vigueur à l'impôt des sociétés.

Tableau 1
Les taux réduits d'impôt des sociétés

Tranches du bénéfice taxable	Taux avant réforme	Taux après réforme
0 - 25.000 €	28%	24,25%
25.000 - 90.000 €	36%	31,00%
90.000 - 322.500 €	41%	34,50%
au-delà de 322.500 €	39%	33,00%

Hors Contribution Complémentaire de Crise (3%)

Ces taux réduits sont couramment appelés taux progressifs. En réalité, il ne s'agit pas d'un impôt progressif : pour qu'il en soit ainsi, il faudrait que le taux s'élève avec le revenu dans un profil strictement croissant alors que ce n'est pas le cas puisque le taux marginal revenait de 41 à 39 avant réforme et revient de 34,50 à 33 après réforme.

En fait, si le taux marginal applicable dans la troisième tranche est plus élevé que le taux normal et que les taux applicables dans les deux premières tranches, c'est dans le but de reprendre l'avantage octroyé par les deux premières tranches du barème : ainsi, dans la situation actuelle, le taux d'imposition moyen est de 33% à partir de 322.500€ que les taux réduits aient ou non été appliqués en deçà de ce seuil.

D'autre part, pour être un véritable impôt progressif, la progressivité devrait être inconditionnelle. Or, ici, l'octroi des taux réduits est soumis à d'autres conditions.

L'alinéa 3 de l'article 215 stipule en effet l'exclusion de l'application des taux réduits dans le cas

1. des sociétés dites « financières »,
2. des sociétés « filiales » dont les actions ou parts représentatives du capital social sont détenues à concurrence d'au moins la moitié par une ou plusieurs autres sociétés,
3. des sociétés dont les dividendes distribués excèdent 13% du capital libéré au début de la période imposable,
4. des sociétés qui n'allouent pas à au moins un dirigeant d'entreprise une rémunération minimale, à charge du résultat de la période imposable³,
5. des sociétés qui font partie d'un groupe auquel appartient un centre de coordination.

Les motivations de ces conditions sont diverses. La deuxième d'entre elles vise à éviter un fractionnement des sociétés qui permettrait de multiplier les avantages fiscaux résultant des taux réduits. Elle a également pour effet de réserver les taux réduits aux sociétés dont la majorité des actionnaires sont des personnes physiques⁴.

La troisième d'entre elles trouve son origine dans la déglobalisation des revenus mobiliers organisée par la loi du 28 décembre 1983. La charge fiscale d'un dividende devenait alors inférieure au taux marginal de l'impôt des personnes physiques et on craignait une évasion fiscale par une requalification de revenus professionnels en dividendes. C'est un motif qui est à la base de la quatrième condition, introduite en 1994 : elle vise à limiter la portée de l'écart de taxation qui existe entre les revenus d'une entreprise constituée en société et les revenus d'une entreprise non constituée en société. Quant à la cinquième condition, elle vise manifestement à éviter un cumul d'avantages fiscaux, peu probable cependant en pratique.

3) La condition relative au montant minimal des rémunérations à attribuer au dirigeant d'entreprise est actuellement de 24.500,00 €. Elle passe à 27.000,00 € pour l'exercice d'imposition 2005 (30.000 € exercice d'imposition 2006 ; 33.000 € exercice d'imposition 2007 ; 36.000 € à partir de l'exercice d'imposition 2008).

4) Ou des personnes morales non soumises à l'impôt des sociétés.

B. LES AVANTAGES FISCAUX LIES AUX TAUX REDUITS

Crédit d'impôt

L'article 289bis, §2 CIR 92 a instauré, à partir de l'exercice d'imposition 1997, un crédit d'impôt en faveur des PME qui procèdent à des augmentations de capital en espèces. Le critère retenu pour déterminer les sociétés bénéficiaires est celui des taux réduits (article 215, alinéa 2 CIR 92) : une société dont le bénéfice passe le seuil de 322.500€ perd donc la possibilité de bénéficier du crédit d'impôt.

Les sociétés PME concernées peuvent imputer sur l'ISOC calculé aux taux réduits un « crédit d'impôt » égal à 7,5% de l'excédent que présente le capital libéré en numéraire à la fin de la période imposable par rapport au montant le plus élevé du capital libéré en numéraire à la fin des trois périodes imposables précédentes.

La réserve d'investissement immunisée⁵

À partir de l'exercice d'imposition 2004, les sociétés PME peuvent constituer une réserve d'investissement. Selon l'Exposé des motifs de la loi du 24 décembre 2002, la mesure tend à « *encourager l'autofinancement des sociétés PME en accordant une immunisation en faveur des bénéfices réservés* »⁶. L'accroissement du résultat réservé imposable pourra être immunisé à l'ISOC à raison de 50%. L'avantage de la réserve d'investissement est cependant soumis à trois conditions (autofinancement, intangibilité et investissement). Cette nouvelle aide fiscale est octroyée aux PME telles que définies par l'article 215, alinéa 2 CIR 92, c'est-à-dire celles qui peuvent bénéficier des taux réduits. Ici également, une société dont le bénéfice passe le seuil de 322.500€ perd donc la possibilité de bénéficier de l'avantage.

Les nouvelles règles d'amortissement⁷

La réforme de l'impôt des sociétés a modifié les règles d'amortissement pour les sociétés exclues du bénéfice du taux réduit. On retrouve donc le même lien que pour les deux mesures qui viennent d'être citées.

Désormais, la première annuité d'amortissement portant sur des immobilisations acquises ou constituées pendant l'exercice comptable se fera *pro rata temporis*, pour les sociétés ne bénéficiant pas des taux réduits. En outre, ces mêmes sociétés auront l'obligation d'amortir les frais accessoires au prix d'achat au même rythme que l'élément principal.

5) Article 194quater CIR 92, inséré par l'article 6 de la loi du 24 décembre 2002.

6) Exposé des motifs, *Documents parlementaires*, 2001-2002, n°1918/001, article 6.

7) Ces nouvelles règles ont été insérées à l'article 196, §2 CIR 92 par l'article 7 de la loi du 24 décembre 2002.

*Majoration pour absence ou insuffisance de versements anticipés*⁸

Avant la loi du 24 décembre 2002, l'impôt était majoré sans exception en cas d'absence ou d'insuffisance de versements anticipés à l'impôt des sociétés. Cette loi de réforme de l'impôt des sociétés instaure une dispense de majoration pour les trois premiers exercices comptables lors de la constitution d'une société qui bénéficie des taux réduits visés à l'article 215, alinéas 2 et 3 CIR.

La mesure n'entre en vigueur que pour les sociétés dont le premier exercice comptable se rattache à l'exercice d'imposition 2004. Elle est comparable à l'exonération en vigueur pour les contribuables personnes physiques qui s'établissent pour la première fois dans une profession indépendante.

C. LES INCITANTS FISCAUX AYANT DES CRITÈRES SPÉCIFIQUES

*La déduction pour investissement « ordinaire »*⁹

Il n'y a pas de désactivation de la déduction en une fois pour investissements ordinaires pour les PME, ici définies comme les « *sociétés résidentes dont les actions ou parts, représentant la majorité des droits de vote, sont détenues à concurrence de plus de la moitié par une ou plusieurs personnes physiques et qui ne font pas partie d'un groupe auquel appartient un centre de coordination* ».

On retrouve ici un lien avec les conditions d'octroi des taux réduits : il est manifeste pour l'exclusion des sociétés faisant partie d'un groupe auquel appartient un centre de coordination. Pour le reste, on maintient ici la déduction pour investissement aux sociétés dont l'actionnariat est majoritairement composé de personnes physiques, tandis qu'on octroie les taux réduits lorsque l'actionnariat n'est pas majoritairement composé de sociétés. Ces deux formulations sont largement similaires, hormis le cas des actionnaires qui sont des personnes morales non soumises à l'impôt des sociétés.

On ne trouve pas de traces des autres conditions à l'octroi des taux réduits (société non financière, rémunération minimale des dirigeants) : une société ne remplissant pas toutes les conditions pour bénéficier des taux réduits peut néanmoins entrer dans le champ d'application de l'article 201.

8) Article 218, §2 CIR 92.

9) Article 201, alinéa 1er, 1° CIR 92.

*La déduction pour investissement étalée*¹⁰

Le principe de la déduction pour investissement étalée est qu'elle est octroyée, non pas une seule fois l'année d'acquisition de l'investissement, mais qu'elle s'applique sur la période d'amortissement des immobilisations concernées. Il y a avantage parce que le taux est plus élevé. Ainsi, pour l'exercice d'imposition 2005, le taux de la déduction étalée est de 10,5%, à comparer avec un taux de 3% en cas de déduction en une fois. L'avantage effectif ainsi octroyé doit évidemment être converti en valeur actualisée vu qu'il est réparti dans le temps mais, dans les conditions actuelles de taux d'intérêt, il s'agit évidemment d'un avantage.

Les sociétés qui peuvent y prétendre sont celles « *qui occupent moins de 20 travailleurs au premier jour de la période imposable au cours de laquelle les immobilisations sont acquises ou constituées* »¹¹.

Cette mesure vise donc aussi bien les PME au sens des bénéficiaires des taux réduits que des sociétés ne répondant pas à ces critères : on est ici dans une toute autre logique.

*L'immunisation d'impôt pour personnel supplémentaire des PME*¹²

Cette mesure s'applique « *aux entreprises industrielles, agricoles ou commerciales qui occupent moins de onze travailleurs au sens de l'article 30, 1° du CIR 92, au 31 décembre 1997 ou à la fin de l'année au cours de laquelle a commencé l'exploitation lorsque celle-ci a débuté après le 31.12.1997* ».

Ces entreprises PME bénéficient d'une exonération du bénéfice imposable de 4.660€ (exercice d'imposition 2005) par unité de personnel supplémentaire occupé en Belgique. L'accroissement du personnel est calculé en comparant la moyenne des travailleurs occupés au cours de l'année avec celle de l'année antérieure. Il s'agit cependant d'une mesure temporaire, applicable à la période 1998-2007.

Le critère porte donc ici sur le nombre de travailleurs au registre du personnel, sans aucun lien avec les taux réduits d'impôt des sociétés.

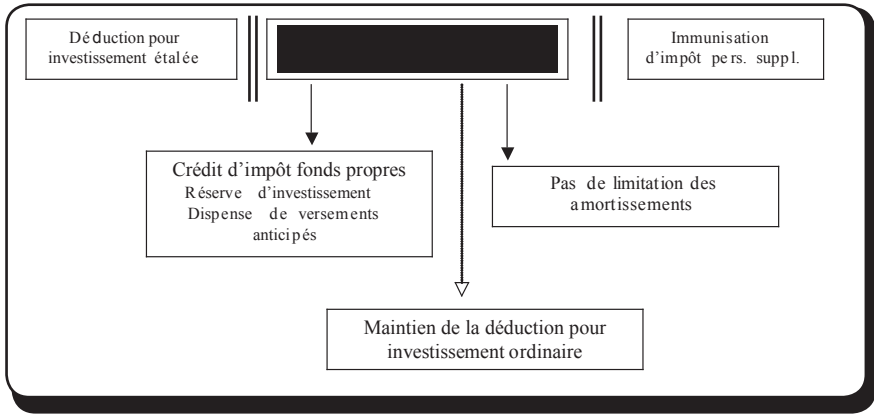
10) Article 70, alinéa 1er CIR 92.

11) Pour les investissements en recherche et développement, la société peut toujours opter pour la déduction étalée, quel que soit le nombre de travailleurs occupés au premier jour de la période imposable (article 70, alinéa 2 CIR 92).

12) Article 29 de la loi-programme du 10 février 1998, modifié par l'article 167 de la loi-programme du 30 décembre 2001.

D. SYNTHÈSE

Le schéma ci-dessous synthétise les liens entre les différents critères fiscaux tels qu'ils existaient avant l'arrêt de la Cour d'Arbitrage. Le critère des taux réduits avait bien un rôle central, en ce sens qu'il était la porte d'entrée d'autres avantages et qu'il permettait d'être dispensé de mesures de limitation des amortissements. Il était en lien partiel avec les conditions auxquelles la déduction pour investissement est maintenue.



Deux aides fiscales dont bénéficient les PME étaient toutefois totalement en dehors de cette logique : il s'agit de la déduction pour investissement étalée et de l'immunisation d'impôt pour personnel supplémentaire, pour lesquelles la taille est évaluée selon des critères liés à l'emploi, mais spécifiques pour chaque mesure.

1.12 L'arrêt de la Cour d'Arbitrage et la référence au Code des sociétés

A. L'ARRET DE LA COUR D'ARBITRAGE

Certaines PME exclues du bénéfice des nouvelles mesures se sont pressées d'introduire un recours devant la Cour d'Arbitrage en demandant l'annulation de l'article 7 de la loi du 24 décembre 2002. Cet article concerne les nouvelles règles d'amortissement. Il est curieux que ces PME introduisent un recours uniquement contre cette disposition. Selon elles, l'intervention de la Cour devrait avoir pour effet d'inciter à une révision en profondeur de la définition fiscale de la PME.

Par son arrêt 59/2004 du 31 mars 2004, la Cour d'Arbitrage considère comme non pertinente et discriminatoire la distinction opérée entre PME, selon qu'elles bénéficient ou non des taux réduits. La Cour estime toutefois qu'il est justifié que le législateur prévoit un régime dérogatoire pour les PME en fonction des objectifs poursuivis. Dès lors, la Cour d'Arbitrage décide que l'article 7 de la loi du 24 décembre 2002 sera applicable à toutes les sociétés. La Cour a cependant maintenu les effets de la disposition incriminée pour l'exercice d'imposition 2004.

Le Conseil d'Etat avait déjà rendu un avis semblable, à l'occasion des travaux préparatoires sur le projet de réforme de l'impôt des sociétés : « *il est (...) évident que le montant absolu du bénéfice imposable au cours d'un exercice social déterminé est sans aucun rapport avec le fait de savoir s'il s'agit d'une PME* »¹³.

Lier l'application du régime des taux réduits au montant des revenus imposables de l'exercice crée un effet de seuil peu justifiable : le franchissement du palier de 322.500€ fait perdre le bénéfice du crédit d'impôt, de la réserve d'investissement, fait entrer en jeu la mesure de limitations des amortissements et engendre l'obligation de faire des versements anticipés s'il se produit pendant les trois premiers exercices comptables. Ce franchissement peut être le résultat de la croissance de l'entreprise, d'une amélioration de sa rentabilité ou simplement d'un contrôle.

B. L'APPLICATION DE LA DEFINITION DU CODE DES SOCIETES

Suite à cet Arrêt, le gouvernement adopte une nouvelle définition des PME : « les petites entreprises au sens de l'article 15, §1er, du Code des Sociétés » (voir l'encadré ci-après). Cette définition repose sur une logique tout à fait différente : elle repose uniquement sur des critères de taille. Elle ne prend donc pas en considération la structure de l'actionariat ou l'indépendance financière.

13) Avis de la section de législation du Conseil d'Etat, Doc. Parl., 50, 1918/001, p. 111.

La définition du code des sociétés

Le code des sociétés ne définit pas la PME en tant que telle mais on trouve une définition des petites sociétés : sont considérées comme telles les sociétés qui, pour les deux derniers exercices comptables clôturés, ne dépassent pas plus d'une des limites suivantes :

- nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle : 50 ;
- chiffre d'affaires annuel, hors TVA : 7.300.000 € ;
- total du bilan : 3.650.000 €

sauf si le nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle, dépasse 100 unités: les sociétés dont la moyenne annuelle du personnel occupé excède ce plafond sont d'office exclues.

Les montants du total de bilan et du chiffre d'affaires ont été récemment adaptés à la hausse afin de mettre en conformité le droit comptable national avec la récente recommandation européenne ¹⁴. Ces nouveaux montants sont applicables aux comptes annuels clôturés à dater du 31 décembre 2004. Pour les comptes annuels clôturés avant cette date, les montants à prendre en considération sont respectivement de 6.250.000 € pour le chiffre d'affaires annuel hors TVA et de 3.125.000 € pour le total du bilan.

La limitation de la première annuité d'amortissement

Dans un premier temps, la référence au Code des sociétés ne concerne que la disposition incriminée par la Cour d'Arbitrage à savoir, la limitation *prorata temporis* de la première annuité d'amortissement. Le critère du taux réduit reste d'actualité pour les deux autres mesures de la réforme de l'impôt des sociétés relatives aux PME, à savoir la réserve d'investissement et l'exonération des majorations pour versements anticipés absents ou insuffisants.

14) AR du 25/05/2005 (MB du 07/06/05).

Les intérêts notionnels : la « déduction pour capital à risque »

La déduction pour intérêts notionnels entre en vigueur pour l'exercice d'imposition 2007. Il s'agit d'une disposition d'ordre général qui n'est donc pas spécifique aux PME. Elle permet à toute société de bénéficier d'une déduction correspondant au montant des capitaux propres à la fin de la période imposable multiplié par le taux d'intérêt moyen des OLO à 10 ans de l'année précédant la période imposable¹⁵. La base de la déduction est donc le stock des capitaux propres et inclut les bénéfices réservés de l'exercice. Elle fait l'objet de diverses corrections qui ne sont pas commentées ici et dont le but est d'éviter la constitution de sociétés en cascade, de rejeter les actifs dont les revenus ne sont pas imposables en Belgique et d'éviter des pratiques abusives visant à loger des actifs et des capitaux propres dans le seul but de bénéficier de la déduction pour intérêts notionnels.

Les PME, au sens de la définition du Code des sociétés, bénéficient d'un taux de déduction majoré de 0,5 point.

Réserve d'investissement et déduction pour capital à risque

La réserve d'investissement et la déduction pour capital à risque accordent toutes deux un avantage à l'autofinancement. Elles ne sont cependant pas cumulables : les sociétés PME qui bénéficient de cette réserve d'investissement immunisée doivent, dès l'exercice d'imposition 2007, choisir entre cette réserve et la déduction pour capital à risque. Ce choix engage la PME pour la période imposable concernée et les deux périodes imposables suivantes¹⁶.

Le cumul et son corollaire - l'obligation de choix - ne sont cependant pas complets : la société PME concernée par la réserve d'investissement est celle qui peut bénéficier des taux réduits tandis que celle qui est concernée par la majoration du taux de la déduction pour capital à risque est la petite société au sens du Code des Sociétés. La déduction pour capital à risque (et son système de taux majoré) pourra donc bénéficier à davantage de petites et moyennes entreprises qui, étant donné leur bénéfice trop élevé, n'entraient pas dans les conditions de la réserve d'investissement.

La déduction pour capital à risque présente certains avantages par rapport à la formule de la réserve d'investissement pour les PME. En effet, la déduction est récurrente, elle n'est pas liée à un seuil de bénéfice imposable, ni à des obligations d'investissement¹⁷.

15) Ou, pour les sociétés qui ne clôturent pas leurs comptes au 31 décembre, l'année civile au cours de laquelle la période imposable a débuté.

16) Loi du 22.06.2005, article 12.

17) Pour la réserve d'investissement, un montant égal à la réserve doit être investi par la société dans un délai de trois ans.

Les mesures compensatoires liées à l'introduction de la déduction pour capital à risque

Sont abrogés, en compensation de l'introduction de la déduction pour capital à risque

- le crédit d'impôt pour fonds propres des PME,
- la déduction pour investissement « ordinaire »,
- la déduction pour investissement étalée.

Les conditions d'application des deux premières mesures étaient définies en référence directe ou partielle aux taux réduits d'impôt des sociétés.

Autres incitants fiscaux faisant référence à la définition du code des sociétés

Les *investissements de sécurisation* continuent à bénéficier de la déduction pour investissement. Les sociétés éligibles sont, soit les petites sociétés au sens du code des sociétés, soit les sociétés qui avaient gardé le bénéfice de la déduction pour investissement ordinaire¹⁸. Il y a donc ici co-existence des deux définitions.

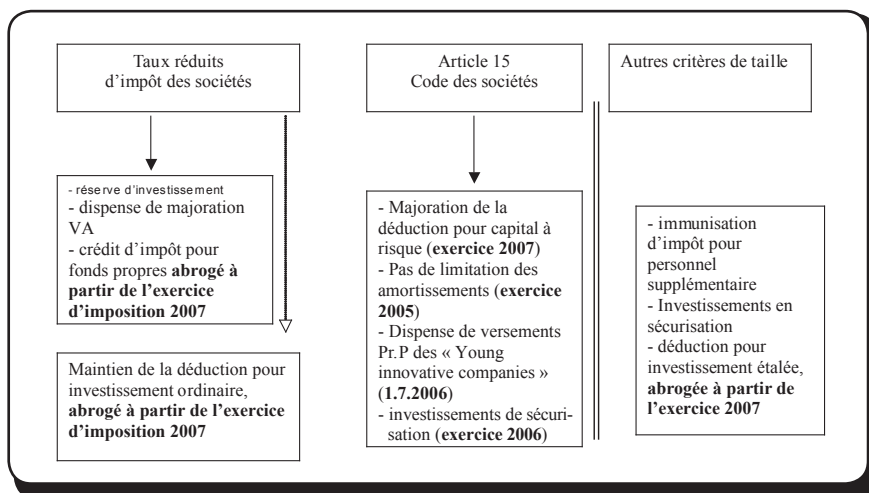
Le critère du Code des sociétés est également utilisé dans le cadre de la dispense de versement de 50% du précompte professionnel pour le personnel scientifique employé en tant que travailleur salarié dans une *'young innovative company'*¹⁹.

C. SYNTHÈSE

Avec l'Arrêt de la Cour d'Arbitrage et les modifications législatives qui ont suivi, on se trouve en présence de deux modalités principales de définition des bénéficiaires des avantages fiscaux PME : le rôle qu'avaient les taux réduits n'est plus central mais reste important et on voit émerger, au fur et à mesure des nouvelles dispositions législatives, la notion de « petites sociétés » reprises du Code des sociétés.

18) Cf. Avis relatif à la déduction pour investissement, M.B du 23.02.2005.

19) Loi relative au pacte de solidarité du 23.12.2005 (MB 30.12.2005), art. 109, 2°, a.



1.2 Les autres critères de définition des PME

1.21 Le Code des sociétés

Le Code des sociétés définit donc d'abord la « petite société ». Indépendamment de son utilisation dans la législation fiscale, déjà commentée ci-dessus, la classification en tant que petite société au niveau comptable recouvre plusieurs aspects : elle permet le dépôt des comptes annuels sous forme d'un schéma abrégé, elle dispense du rapport de gestion et du contrôle revisoral des comptes. De plus, les amendes sont moins élevées pour infractions en matière de dépôt des comptes.

Le Code des sociétés définit également implicitement les grandes sociétés comme celles qui doivent déposer des *comptes consolidés*. La définition repose sur des critères de taille qui ont aussi été modifiés. Pour les comptes annuels clôturés à partir du 31 décembre 2004 :

- nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle : 250 ;
- chiffre d'affaires annuel, hors TVA : 29.200.000 € ;
- total du bilan : 14.600.000 €.

Pour les comptes annuels clôturés avant cette date, les montants à prendre en considération sont respectivement de 25.000.000 € pour le chiffre d'affaires annuel hors TVA, et de 12.500.000 € pour le total du bilan.

La société mère doit établir des comptes consolidés pour les groupes de sociétés qui dépassent plus d'un des critères. Dans le cas inverse, les groupes de sociétés sont exemptés de consolidation.

1.22 Les définitions européennes : micro, petites et moyennes entreprises

La Commission européenne a adopté le 6 mai 2003 une nouvelle définition des micro, petites et moyennes entreprises²⁰. Celle-ci remplace la définition précédente et est entrée en vigueur au 1er janvier 2005²¹.

Au niveau européen, la condition de reconnaissance en tant que PME est de respecter, d'une part, les *seuils fixés pour l'effectif et, d'autre part, les seuils du chiffre d'affaires ou du total du bilan*. Le critère d'emploi et le critère financier sont donc cumulatifs mais il n'y a pas de condition cumulée sur la limite de chiffres d'affaire et de total du bilan : respecter une seule de ces conditions suffit.

Tableau 2
Définition européenne des P.M.E applicable depuis le 1.1.2005

	Effectifs d'emploi	Chiffre d'affaires annuel	Total du bilan
micro-entreprises	< 10	< 2 millions EUR	< 2 millions EUR
petites entreprises	10-49	< 10 millions EUR	< 10 millions EUR
moyennes entreprises	50-249	< 50 millions EUR	< 43 millions EUR

Alors que les classes d'effectifs sont inchangées par rapport à la définition européenne antérieure, les principales modifications apportées par la nouvelle définition européenne des PME sont :

20) *Recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003*, Journal Officiel L 124 du 20 mai 2003. S'agissant d'une recommandation, les Etats membres sont libres de l'appliquer ou non.

21) La définition précédente datait de 1996 (Recommandation 1996/280/CE), mais la mise à jour des plafonds financiers inclus dans cette définition a été jugée nécessaire afin de tenir compte de l'inflation et de la croissance de la productivité. Consulter à ce propos le site Internet <http://europa.eu.int/scadplus/leg/fr>.

- le relèvement des seuils financiers (bilan et chiffre d'affaires);
- la fixation de seuils financiers pour la micro-entreprise ;
- la définition d'une typologie d'entreprises²².

La définition européenne des PME distingue en effet *trois types d'entreprises en fonction des relations qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises* en termes de participation au capital, aux droits de vote ou du droit d'exercer une influence dominante : l'entreprise autonome, l'entreprise partenaire et l'entreprise liée (voir encadré ci-après). Les modalités de calcul des seuils repris au Tableau 2 diffèrent selon le type d'entreprise.

- Dans le cas d'une *entreprise autonome*, les calculs d'effectifs d'emploi et de montants financiers s'effectuent uniquement sur base des comptes de l'entreprise.
- Dans le cas d'une *entreprise partenaire*, les calculs des effectifs et de montants financiers, se font en ajoutant aux données de l'entreprise considérée celles de l'(des) entreprise(s) partenaires, mais *proportionnellement au pourcentage* de participation ou des droits de vote.
- Dans le cas d'une *entreprise liée*, le calcul des effectifs et des seuils financiers se fait en ajoutant aux données de l'entreprise considérée la *totalité des données de l'(des) entreprise(s) liée(s)*.

22) *Recommandation 2003/361/CE*, op.cit., article 3.1. à 3.3.

Entreprises autonomes, partenaires et liées

Les entreprises seront qualifiées d'autonomes, partenaires ou liées selon les relations qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises en termes de participation au capital, de droits de vote ou de droit d'exercer une influence dominante.

*Une entreprise est dite **autonome** :*

- *si elle est totalement indépendante : elle n'a pas de participation dans d'autres entreprises et aucune autre société ne détient de participation dans l'entreprise concernée ;*
- *si elle détient une participation de moins de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs autres sociétés ;*
- *et/ou si elle n'est pas détenue à plus de 25% par une entreprise ou un organisme public ;*
- *si elle n'a pas de comptes consolidés et n'est pas reprise dans les comptes d'une entreprise qui établit des comptes consolidés*

Il faut cependant noter qu'une entreprise peut être reconnue comme autonome avec un seuil de participation supérieur à 25%, dans la mesure où on est en présence de certaines catégories d'investisseurs (sociétés publiques de participation, sociétés de capital à risque, business angels²³). Cette exception se justifie par la volonté d'encourager la création d'entreprises et le financement en fonds propres des PME, pour lesquels ces investisseurs jouent un rôle positif.

*Une entreprise est dite **partenaire** :*

- *lorsque 25% ou plus de son capital ou des droits de vote sont détenus par une autre entreprise, seule ou conjointement avec d'autres entreprises liées, sans que cette relation n'implique une position de contrôle ;*
- *et/ou lorsqu'elle détient, seule ou conjointement avec d'autres entreprises liées, 25% ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise ;*
- *lorsqu'elle n'est pas liée à une autre entreprise. Dans les faits, la participation doit être limitée à 50%.*

*Une entreprise est dite **liée** :*

- *si elle détient la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise ;*
- *si elle entretient une relation de position dominante avec une autre entreprise.*

23) Le terme *business angels* désigne des personnes physiques ou groupes de personnes physiques avec une activité régulière d'investissement en capital à risque.

Environ 93% des PME européennes sont des micro-entreprises, 6% des petites entreprises, moins de 1% des entreprises de taille moyenne et seulement 0,2% de grandes entreprises²⁴.

1.23 Les définitions retenues par les aides régionales

Les Régions se sont conformées à la recommandation de la Commission européenne et ont donc modifié leur définition des petites, moyennes et grandes entreprises. Nous détaillerons toutefois les anciennes définitions et ce pour deux raisons : la comparaison fait apparaître les modifications effectuées et ce sont ces définitions qui étaient d'application pour la période retenue pour la partie empirique de cette étude.

A RÉGION FLAMANDE

Depuis le 1^{er} janvier 2005, la nouvelle définition européenne des PME est d'application. C'est le cas notamment pour les chèques-conseil, la prime de croissance, l'aide pour des projets stratégiques, etc. Notons que, par rapport aux critères européens détaillés au Tableau 2, la Flandre ne semble pas fixer de critères particuliers aux très petites entreprises. Cette définition remplace celle du Décret de 2003²⁵.

Tableau 3
Ancienne définition des PME en région flamande (jusqu'au 31.12.2004)

	<i>Effe c t i f s d'emploi</i>	<i>Chiffre d'affaires annuel</i>	<i>Total du bilan</i>	<i>Autres critères</i>
<i>petite entreprise</i>	<50	<7 millions €	<5 millions €	<i>indépendance financière</i>
<i>moyenne entreprise</i>	<250	<40 millions €	<27 millions €	<i>indépendance financière</i>

Le critère d'indépendance financière était défini comme suit : la détention du capital ou des droits de vote par une grande ou plusieurs grandes entreprises ne pouvaient excéder 25%.

24) Commission européenne, Observatoire des PME européennes, *L'accès au financement pour les PME*, p. 45.

25) Voir notamment le Décret du 31.01.2003 relatif à la politique d'aide économique, MB du 25.03.2003 et l'Arrêté du Gouvernement flamand du 10 octobre 2003 portant octroi d'aide aux petites et moyennes entreprises pour des investissements réalisés en Région flamande, MB du 10.11.2003.

La mise en œuvre de la recommandation européenne se traduit par des limites quantitatives moins strictes. Pour les entreprises autonomes, les concepts de « petite entreprise » et de « moyenne entreprise » sont donc étendus. La comparaison est beaucoup plus délicate pour les entreprises partenaires ou liées au sens de la recommandation européenne : on est en effet entré dans une autre logique de prise en compte des liens avec d'autres entreprises. Sous l'ancienne définition, l'indépendance financière était un critère en soi et celui-ci devait être rempli pour donner droit aux aides régionales. Sous la nouvelle définition, il a pour seul effet de modifier la taille de l'entité ainsi consolidée.

B. RÉGION WALLONNE

La Région wallonne a repris telle quelle la définition européenne, tant pour le seuil d'effectif et les seuils financiers que pour les modalités de définition des entreprises autonomes, partenaires et liées. Cette définition se substitue donc au décret du 11 mars 2004 qui définissait trois catégories d'entreprise : la très petite, petite et moyenne entreprise sur base de seuils d'effectifs d'emploi, de chiffre d'affaires annuel et de total du bilan et d'un critère d'indépendance financière.

Tableau 4
Ancienne définition des PME en région wallonne (jusqu'au 31.12.2004)

	Effectifs d'emploi	Chiffre d'affaires annuel	Total du bilan	Autres critères
TPE	<10			
petite entreprise	10-49	<7 millions €	<5millions €	indépendance financière
moyenne entreprise	50-249	<40 millions €	<27 millions €	indépendance financière

Le critère d'indépendance était défini comme suit dans le décret du 11.03.2004²⁶ : la petite ou moyenne entreprise ne doit pas être détenue à raison de 25% ou plus du capital ou des droits de vote par une ou plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la moyenne, petite ou très petite entreprise, selon le cas (à l'exception des sociétés publiques d'investissement et de capital à risque). Cette formulation du critère d'indépendance financière semble donc un peu plus restrictive que celle de la région flamande. Sous cette réserve, les définitions étaient identiques et ce qui a été dit, pour la Région flamande, quant à l'élargissement des concepts de « petite » et « moyenne » entreprise vaut également ici.

C. RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE

La Région de Bruxelles-Capitale a décidé de mettre en conformité sa définition de la PME avec la recommandation européenne. Dès lors, les plafonds financiers ont été revus à la hausse pour les petites entreprises et ont été définis pour les micro-entreprises. Cependant, cette mise en conformité est seulement partielle dans la mesure où les plafonds financiers de l'entreprise moyenne sont restés inchangés. Les seuils sont donc les suivants.

Tableau 5
Application de la recommandation européenne par la Région de Bruxelles-Capitale

	Effectifs 'emploi	Chiffre d'affaires annuel	Total du bilan
micro-entreprises	<10	<2 millions €	<2 millions €
petites entreprises	<50	<10 millions €	<10millions €
moyennes entreprises	<250	<40 millions €	<27 millions €

La nouvelle définition des trois types d'entreprises (autonome, partenaire, liée) est également d'application.

Ces seuils remplacent ceux mentionnés dans l'Ordonnance du 1er juillet 2003 qui n'avait modifié que partiellement l'ancienne législation nationale (Loi du 4 août 1978). La situation antérieure était la suivante.

26) Article 3, §7 du Décret du 11 mars 2004.

Tableau 6
Ancienne définition des PME en région de Bruxelles-Capitale (jusqu'au 31.12.2004)

	<i>E f f e c t i f s d'emploi</i>	<i>Chiffre d'affaires annuel</i>	<i>Total du bilan</i>	<i>Autres critères</i>
<i>petite entreprise</i>	<i>40/50 selon le type d'entreprise</i>	<i>7 millions €</i>	<i>5 millions €</i>	<i>max 25% du capital détenu par une ou plu- sieurs grandes entreprises</i>
<i>moyenne entreprise</i>	<i>250 maximum</i>	<i>40 millions €</i>	<i>27 millions €</i>	<i>indépendance financière</i>

Avant la mise en œuvre de la recommandation européenne, la *petite entreprise* au sens de cette ordonnance était toujours définie selon les modalités de la loi du 4 août 1978 : l'effectif ne pouvait dépasser 40 personnes pour les entreprises commerciales et 50 personnes pour les entreprises industrielles, artisanales, touristiques et de services²⁷. La mise en œuvre de la recommandation européenne a donc élargi le concept de « petite entreprise » tout en créant au sein de celui-ci un concept de « micro-entreprise ».

L'entreprise moyenne était définie, dans l'Ordonnance de 2003, sur base de la méthode classique du seuil d'effectifs, de chiffre d'affaires annuel, de total du bilan et d'indépendance financière. Ici aussi, la mise en œuvre de la recommandation européenne élargit le concept.

1.23 En résumé

Les critères du Code des sociétés, les critères européens et les critères régionaux ont une base commune, constituée de seuils d'effectifs, de total de bilan et de chiffre d'affaires, complété par la prise en compte du degré d'indépendance financière. Il y a donc entre ces critères une certaine cohérence, mais aussi des particularités. Ainsi, une société sera considérée comme « petite » au sens du Code des sociétés indépendamment de son degré d'indépendance financière.

L'optique de définition des petites et moyennes entreprises est donc radicalement différente des critères fiscaux.

²⁷⁾ Le maximum de 50 personnes était porté à 70 lorsque l'entreprise était dirigée par une ou plusieurs personnes physiques qui possèdent la majorité du capital de l'entreprise et qui y trouvent toutes leur principale source de revenus.

1.3 *Quelles options pour les critères fiscaux ?*

L'arrêt de la Cour d'Arbitrage a touché ce qui était alors le cœur du système de définition des PME dans la législation fiscale puisque, comme nous l'avons montré ci-dessus, l'octroi des taux réduits était alors au centre du système, hormis deux mesures d'aides dérogeant à ce critère.

Définir une PME sur base du niveau du bénéfice est assurément contestable et l'Arrêt de la Cour d'Arbitrage n'est guère surprenant. Le bénéfice n'est pas en soi un critère de taille : un faible bénéfice peut être à la fois le signe d'une faible profitabilité ou d'une petite taille. Il a pour conséquence de traiter également deux entreprises de taille et de profitabilité différentes qui ont le même bénéfice et de traiter de manière différente deux entreprises de même taille qui ont une profitabilité différente. Sur le plan économique, l'équité horizontale n'est donc pas assurée et la décision de la Cour d'Arbitrage n'est rien d'autre que la traduction juridique de cette iniquité.

Le lien avec le bénéfice n'est pas davantage justifié sur le plan de l'équité verticale : ainsi qu'expliqué ci-dessus, il ne crée pas une réelle progressivité. De plus, la redistribution se fait entre les personnes, pas entre les entreprises.

Face à la décision de la Cour d'Arbitrage, la réponse du gouvernement a d'abord été minimale puisqu'il s'est contenté de modifier les conditions d'application de la disposition incriminée. Depuis lors, d'autres références ont été faites au Code des sociétés, dont principalement la majoration de 0,5 point du taux de la déduction pour capital à risque. D'autre part, des incitants fiscaux dont les modalités d'application étaient liées aux taux réduits ont été supprimés.

Toutefois, les taux réduits et leurs modalités d'application subsistent : l'adaptation n'est donc que partielle, ce qui accroît les incohérences entre les diverses modalités de définition des PME et justifie une refonte de celles-ci.

L'incohérence ne provient pas seulement des définitions, mais du lien entre les définitions des entreprises bénéficiant des incitants spécifiques aux PME et le problème que ces dispositions veulent rencontrer.

Les critères fiscaux ont toujours été différents de ceux du Code des sociétés. Les premiers mettaient l'accent sur le bénéfice et indirectement sur l'indépendance financière (actionnariat majoritairement composé de personnes physiques, non-appartenance à un groupe ayant un centre de coordination) tandis que les seconds sont purement des indicateurs de taille : emploi, bilan, chiffre d'affaires.

La logique d'indépendance financière qui se trouve indirectement dans les critères fiscaux est justifiée. Une des raisons majeures avancées pour octroyer des aides fiscales aux PME provient de leur problème de financement : moindre accès direct aux marchés, difficulté de trouver des fonds propres, coût accru du crédit. Ces désavantages comparatifs sont en quelque sorte la contrepartie de leur taille réduite et de leur autonomie: elles ne peuvent s'appuyer sur la notoriété d'un groupe, augmenter les fonds propres peut mettre en péril l'indépendance, et le coût de l'information à produire pour se financer directement sur les marchés est relativement plus élevé que pour une entreprise de plus grande taille.

En reprenant le critère du Code des sociétés à plusieurs reprises, le législateur a laissé de côté les critères d'indépendance financière, fussent-ils indirects. Ceci pose question dès lors que les aides fiscales ont pour but principal de réduire le coût du capital et que c'est l'indépendance financière, et pas seulement la petite taille, qui crée le problème de coût du capital.

Les critères fiscaux, qu'ils soient basés sur les taux réduits ou sur le Code des sociétés, restent par ailleurs différents de ceux recommandés par la Commission européenne pour la définition des PME et qui ont été globalement suivis par les trois Régions.

Les critères fiscaux actuels bénéficieraient donc d'une révision fondamentale. En donnant une réponse partielle à l'Arrêt de la Cour d'Arbitrage, le législateur a davantage accru l'incohérence que créé la cohérence, tant entre les critères de définition des PME qu'entre la justification des aides et leurs modalités d'octroi. Dans la suite de cet article, deux options sont examinées.

- La première consiste à retenir les conditions d'application des taux réduits en écartant le lien avec le niveau du bénéfice imposable. Concrètement, cela revient à définir une société comme éligible aux dispositions PME si elle satisfait aux conditions de l'article 215 alinéa 3. Les conditions principales portent, pour rappel, sur la structure de l'actionnariat, la nature de l'activité (exclusion des sociétés financières) et la rémunération minimale du dirigeant.
Cette option est conforme à l'arrêt de la Cour d'Arbitrage : celui-ci n'incrimine que le lien avec le niveau du bénéfice.
- La seconde consiste à retenir la définition du Code des sociétés. Ceux-ci sont purement des critères de taille et, à l'inverse des critères européens et régionaux, ils ne prennent pas en compte le degré d'indépendance financière que ces derniers prennent toujours en compte indirectement puisque les seuils de chiffre d'affaires, de total du bilan et d'emploi sont pondérés en fonction de l'indépendance financière.

2. PME « fiscales » et PME « Code des sociétés » : qui sont-elles ?

La seconde partie de cet article examine, pour chacune des deux options qui viennent d'être mentionnées, qui sont les PME concernées. Selon qu'une société remplit ou non l'un ou l'autre de ces deux critères, on peut définir quatre types de sociétés. Dans la suite de cet article, on entend donc par

- « PME taux réduits », **les sociétés qui peuvent bénéficier des taux réduits d'impôt des sociétés, et ce quel que soit le niveau de leur bénéfice imposable.** Ce sont les sociétés qui n'entrent pas dans les conditions de l'article 215, alinéa 3 CIR qui ont été rappelées au début de cet article. Une société dont le bénéfice imposable excède 322.500€ et qui paie donc l'I.Soc au taux de 33% est considérée comme une PME fiscale si elle remplit toutes les autres conditions pour bénéficier du taux réduit ;
- « taux plein », les sociétés qui sont dans les conditions pour être exclues du bénéfice des taux réduits sur base des conditions de l'article 215, alinéa 3 CIR ;
- « petites sociétés », **les sociétés ainsi définies par le code des sociétés** ²⁸ ;
- « autres sociétés », celles qui ne remplissent pas les critères pour être considérées comme des « petites sociétés ».

2.1 La base de données du modèle MiSIS

La base de données utilisée est celle du modèle de micro-simulation de l'impôt des sociétés (MiSIS). La version la plus récente est constituée en jumelant la déclaration fiscale de l'exercice d'imposition 2004 avec les comptes annuels de la période imposable correspondante, soit l'année 2003 pour les sociétés qui tiennent leurs comptes par année civile ou l'exercice comptable commencé en 2003 pour les sociétés qui ne tiennent pas leurs comptes par année civile.

L'échantillon est stratifié selon le « résultat 1^{ère} opération », c'est-à-dire la somme des bénéfices réservés, des bénéfices distribués et des dépenses non admises. Le taux de tirage est d'autant plus élevé que le résultat 1^{ère} opération est élevé : le tirage est exhaustif dans la 1^{ère} et dans la 8^{ème} strates et diminue avec la valeur absolue du résultat 1^{ère} opération. Les bornes des strates qui sont mentionnées au Tableau 7 sont déterminées sur base d'une méthode de stratification optimale décrite en annexe. Elles varient donc d'année en année non seulement en fonction de la croissance moyenne du résultat 1^{ère} opération mais aussi en fonction de la dispersion de celui-ci.

28) Voir ci-dessus page 37.

Tableau 7
Les strates de l'échantillon 2004

Strate	Limite supérieure	Limite inférieure	Nombre de sociétés Population	taux de tirage	Nombre de sociétés Echantillon
1	118 199 484	128 931	2 962	1	2 962
2	128 893	44 969	4 504	1/2	2 252
3	44 967	14 245	12 803	1/7	1 829
4	14 245	3 983	38 104	1/20	1 905
5	3 983	421	108 704	1/50	2 174
6	421	-2 665	171 373	1/30	5 712
7	-2 665	-28 051	18 990	1/8	2 374
8	-28 055	-69 903 606	3 022	1	3 022
			360 462		22 230

L'annexe 1 décrit la base de données utilisées. L'échantillon de départ comprend 22.230 sociétés et est réduit à 17.239 sociétés après élimination de celles dont les comptes annuels ne sont pas déposés ou sont de qualité insuffisante.

2.2 *Classement selon le résultat 1^{ère} opération*

Le Tableau 8 classe les sociétés selon qu'elles soient ou non des « petites sociétés » déposant leurs comptes selon le schéma abrégé²⁹. Globalement, au niveau de l'échantillon, 12.800 entreprises sont des petites sociétés, soit 74% du total de l'échantillon. Après re-pondération en fonction du taux de tirage de chaque strate, la part des petites sociétés atteint 95% de l'ensemble au niveau de la population. La part des petites sociétés est majoritaire dans toutes les strates de l'échantillon à l'exception de la première strate.

29) Des corrections ont été effectuées pour reclasser en « petites sociétés » les entreprises qui déposaient leurs comptes selon les schémas complets alors qu'elles pouvaient utiliser le schéma abrégé et inversement pour enlever des petites sociétés des entreprises qui n'ont pas cette qualification.

Tableau 8

Distribution des « Petites sociétés » et des autres sociétés– par strate de l'échantillon

Strates	Echantillon			Résultats extrapolés à la population			
	Petites sociétés	Autres sociétés	% petites sociétés	Petites sociétés	Autres sociétés	% petites sociétés	Total
1	363	1984	15.5%	363	1984	15.5%	2347
2	1092	886	55.2%	2184	1772	55.2%	3956
3	1432	221	86.6%	10024	1547	86.6%	11571
4	1691	59	96.6%	33820	1180	96.6%	35000
5	1878	8	99.6%	93900	400	99.6%	94300
6	2932	102	96.6%	87960	3060	96.6%	91020
7	2002	104	95.1%	16016	832	95.1%	16848
8	1410	1075	56.7%	1410	1075	56.7%	2485
Total	12800	4439	74.3%	245677	11850	95.4%	257527

Tableau 9
Petites sociétés et PME « taux réduits »
Résultats globaux

	Petites sociétés		Autres sociétés		Total	
taux plein	97 268	39.6%	10 022	86.0%	107 290	41.7%
taux réduit	148 417	60.4%	1 628	14.0%	150 045	58.3%
	245 685	100.0%	11 650	100.0%	257 335	100.0%
	95.5%		4.5%		100.0%	

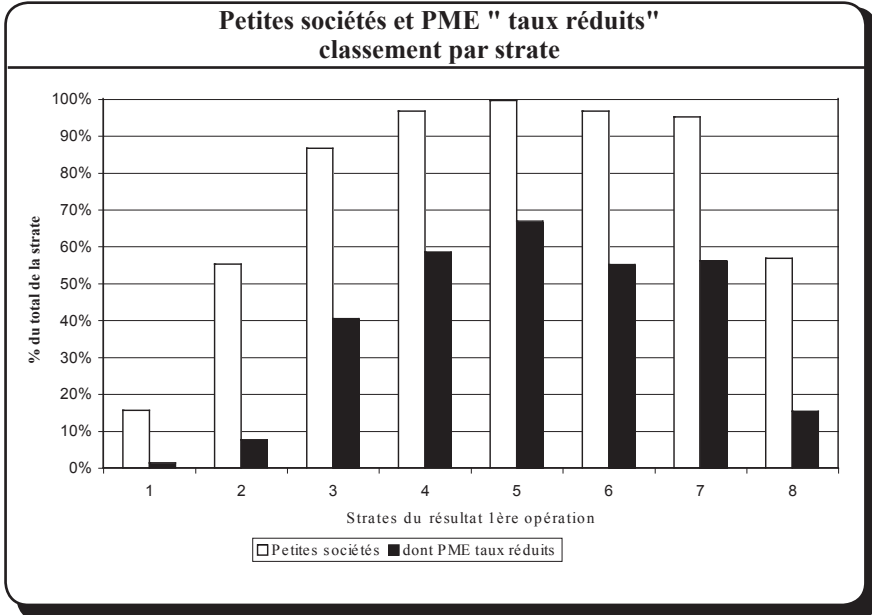
Parmi les 245.685 « petites sociétés », 148.417 d'entre elles, soit 60%, bénéficient des taux réduits PME. On trouve donc 40% de petites sociétés qui ne bénéficient pas des taux réduits. Le critère des taux réduits est donc plus restrictif que les critères de définition des petites sociétés. On trouve toutefois des « PME taux réduit » en dehors des petites sociétés : elles sont au nombre de 1.628 et forment près de 14% des sociétés qui déposent leurs comptes selon le schéma complet, mais moins de 1% de l'ensemble des sociétés.

Le Tableau 10 croise ces deux critères par strate de l'échantillon et présente les résultats extrapolés au niveau de la population.

Tableau 10
Petites sociétés et « PME taux réduits »
Résultats extrapolés par strate

Strates	Nombre de sociétés					en % du total de la strate			
	Petites sociétés		Autres sociétés		Total	Petites sociétés		Autres sociétés	
	% réduit	% plein	% réduit	% plein		% réduit	% plein	% réduit	% plein
1	30	333	48	1 936	2 347	1.3%	14.2%	2.0%	82.5%
2	296	1 888	122	1 650	3 956	7.5%	47.7%	3.1%	41.7%
3	4 676	5 348	357	1 190	11 571	40.4%	46.2%	3.1%	10.3%
4	20 480	13 340	300	880	35 000	58.5%	38.1%	0.9%	2.5%
5	63 000	30 900	100	300	94 300	66.8%	32.8%	0.1%	0.3%
6	50 100	37 860	540	2 520	91 020	55.0%	41.6%	0.6%	2.8%
7	9 456	6 560	64	768	16 848	56.1%	38.9%	0.4%	4.6%
8	379	1 031	97	978	2 485	15.3%	41.5%	3.9%	39.4%
Total	148 417	97 260	1 628	10 222	257 527	57.6%	37.8%	0.6%	4.0%

Graphique 1



Alors que les petites sociétés sont majoritaires dans toutes les strates à l'exception de la première, les PME fiscales sont plus concentrées dans les strates centrales. Elles sont majoritaires dans les strates 4 à 7, c'est-à-dire pour les sociétés dont le résultat 1^{ère} opération est compris entre 14.245.000€ et -28.051.000€. Elles forment déjà une part importante de la strate 3, à savoir les sociétés dont le résultat 1^{ère} opération est comprise entre 44.967.062€ et 14.245.185€. Cette concentration sur le centre de la distribution n'a rien d'étonnant dès lors que les strates sont faites sur le résultat 1^{ère} opération, encore que la base taxable nette peut différer substantiellement du résultat 1^{ère} opération.

La concentration vers le bas de la distribution des « PME taux réduits » est logique mais il reste à voir si ce sous-ensemble correspond ou aux « petites des petites », selon de véritables critères de taille, tels le total du bilan, la valeur ajoutée³⁰ ou l'emploi. Dans les paragraphes suivants, nous croiserons chacun de ces critères de taille avec le critère fiscal des taux réduits.

2.3 Classement en fonction du total du bilan

Les sociétés ont été classées en déciles sur base du total du bilan. Cette classification se fait sur l'ensemble des sociétés et on obtient donc 10 strates d'effectif égal au niveau de l'échantillon. L'effectif des strates n'est toutefois pas égal au niveau de la population, vu que le taux de tirage dépend du résultat 1^{ère} opération. Le Tableau 11 croise cette classification avec deux critères de définition des PME ici examinés: les « petites sociétés » au sens du Code des sociétés et le critère des taux réduits d'impôt des sociétés.

Le total du bilan est un des critères de définition des « petites sociétés ». Lorsqu'on classe les entreprises selon le total du bilan, il est donc tout à fait normal de trouver une concentration des petites sociétés dans le bas de la distribution. Elles forment pratiquement l'intégralité des cinq premières strates (total du bilan inférieur à 1.189.000€) et leur importance relative diminue ensuite pour ne plus constituer que 18,7% de la strate la plus large (Total du bilan excédant 26.829.000€). Le critère de taille du bilan n'étant pas exclusif, on peut en effet trouver des petites sociétés dans le haut de la distribution : il suffit pour cela qu'elle ne dépasse ni la limite de 6,25 millions € de chiffre d'affaires, ni la limite de 50 travailleurs.

30) Ce critère ne fait pas partie de ceux définissant les petites sociétés et il a été préféré à celui du chiffre d'affaires pour deux raisons : la valeur ajoutée est un concept économiquement plus pertinent que celui du chiffre d'affaires et pour un nombre important de petites sociétés, le chiffre d'affaires n'est pas renseigné dans les comptes annuels et c'est alors la valeur ajoutée qui est la donnée la plus en amont dans le compte de résultat.

Tableau 11
Petites sociétés et PME « taux réduits » :
classement selon le total du bilan

Strates du total de bilan			% réduit Petites sociétés	% réduit Autres sociétés	% plein Petites sociétés	% plein Autres sociétés	Toutes sociétés
No	Min	Max					
1	0	85	61.8%	0.1%	37.6%	0.5%	100.0%
2	86	194	64.7%		34.5%	0.8%	100.0%
3	195	363	64.4%		35.1%	0.5%	100.0%
4	364	639	61.0%	0.1%	38.0%	0.8%	100.0%
5	640	1189	57.4%		41.7%	1.0%	100.0%
6	1190	2298	50.5%	0.2%	47.4%	1.8%	100.0%
7	2299	4462	35.4%	4.6%	48.7%	11.4%	100.0%
8	4463	9925	14.5%	11.1%	34.8%	39.5%	100.0%
9	9929	26809	3.9%	7.4%	24.1%	64.6%	100.0%
10	26829		2.4%	1.7%	16.3%	79.7%	100.0%
Total			57.7%	0.6%	37.7%	4.0%	100.0%

Bornes des strates en milliers €

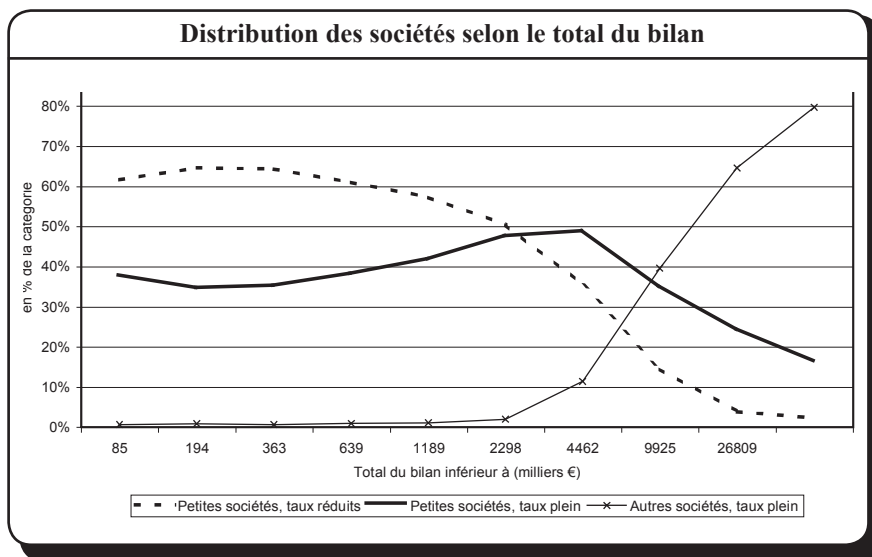
Dans les 5 premières strates, qui sont donc constituées exclusivement de petites sociétés, une part importante d'entre elles ne bénéficient pas des taux réduits d'impôt des sociétés: elles constituent entre 30% et 40% des quatre premières strates de la distribution selon le total du bilan. Les 37,7% de petites sociétés qui ne bénéficient pas des taux réduits ne sont donc pas nécessairement concentrées dans le haut de la distribution selon le total du bilan.

Lorsqu'on progresse vers le haut de la distribution on trouve une seconde source de discordance entre le critère des taux réduits et la taille mesurée par le total du bilan : ce sont des sociétés de taille trop importante pour être « petites » au sens du Code des sociétés qui bénéficient malgré tout des taux réduits. Elles constituent 5% dans la strate 7 et près de 11% dans la strate 8. Le nombre total de sociétés se trouvant dans cette situation est toutefois relativement limité, comme mentionné ci-dessus.

Le Graphique 2 compare la distribution de ces trois catégories de sociétés selon le total du bilan. On voit bien que **le critère des taux réduits, s'il est plus sélectif, ne l'est que très imparfaitement en fonction du total du bilan**. Certes, les petites sociétés taxées aux taux réduits sont plus concentrées dans le bas de la distribution

que les petites sociétés taxées au taux plein mais on trouve quand même une part importante de ces dernières dans le bas de la distribution. Les courbes représentant ces deux distributions se croisent au niveau de la sixième strate mais on trouve encore, dans les strates plus élevées, des parts significatives de sociétés taxées aux taux réduits.

Graphique 2



2.4 *Classement en fonction de la valeur ajoutée*

Le Tableau 12 effectue les mêmes croisements en partant d’une classification des entreprises en fonction de la valeur ajoutée. Les strates sont déterminées selon la même procédure: elles sont donc en effectif égal au niveau de l’échantillon, mais pas de la population.

Nous savons déjà que globalement, 38% de petites sociétés ne bénéficient pas des taux réduits et qu’elles ne sont pas nécessairement concentrées dans le bas de la distribution en fonction du total du bilan. Ce n’est pas davantage le cas lorsqu’on classe les sociétés en fonction de leur valeur ajoutée. A nouveau, on trouve dès les premières strates une part importante de petites sociétés qui ne bénéficient pas des taux réduits. Elles sont plus de 40% à être dans une telle situation dans le bas de la distribution des sociétés selon la valeur ajoutée.

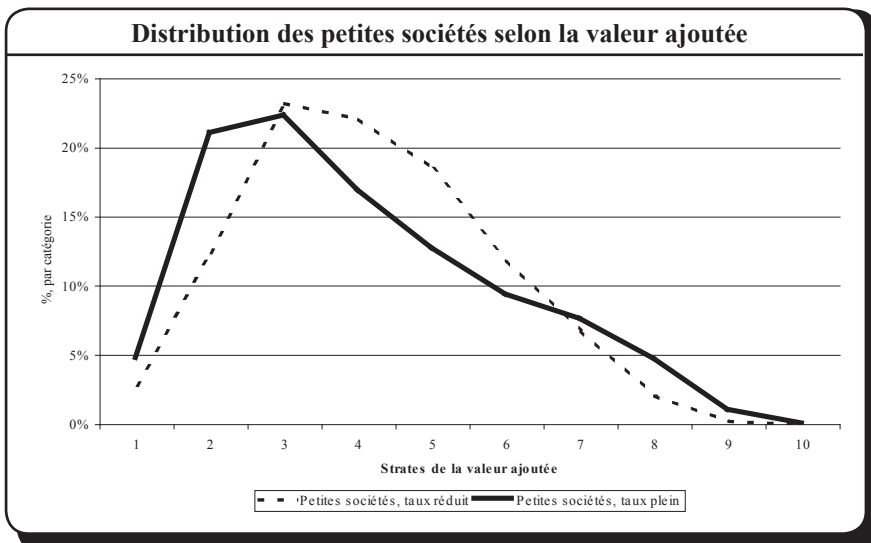
Les grandes sociétés qui bénéficient des taux réduits se trouvent dans le dernier quartile de la distribution selon la valeur ajoutée.

Tableau 12
Petites sociétés et PME fiscales :
Classement selon la valeur ajoutée

No	Strates		Petites sociétés		Autres sociétés		Toutes
			% réduit	% plein	% réduit	% plein	
1	-16420	-11	40.8%	43.4%	0.3%	15.6%	100.0%
2	-10	1	46.2%	50.1%	0.2%	3.5%	100.0%
3	8	37	61.7%	37.9%	0.0%	0.5%	100.0%
4	38	88	66.9%	32.7%	0.0%	0.4%	100.0%
5	89	185	69.2%	30.3%	0.2%	0.3%	100.0%
6	186	408	65.8%	33.1%	0.1%	1.0%	100.0%
7	409	932	56.2%	40.2%	0.9%	2.7%	100.0%
8	933	2130	33.3%	48.1%	4.9%	13.7%	100.0%
9	2131	5890	7.4%	21.5%	15.0%	56.0%	100.0%
10	5894	2319223	0.0%	0.1%	5.0%	94.9%	100.0%
Total			58.1%	37.3%	0.6%	4.0%	100.0%

Borne des strates en milliers €

Graphique 3



Le Graphique 3 compare la distribution, sur l'axe de la valeur ajoutée, des petites sociétés taxées aux taux réduits avec celle des petites sociétés taxées au taux plein. Le ciblage qu'opère le critère fiscal apparaît encore moins que pour la distribution en fonction du total du bilan.

Les petites sociétés taxées au taux plein sont en effet plus concentrées vers le bas de la distribution que les petites sociétés taxées aux taux réduits. Si en mesurant la taille selon le total du bilan, le critère fiscal semblait agir dans le bon sens mais manquer de sélectivité, il agit ici en plus partiellement dans le mauvais sens.

Le Tableau 13 donne la répartition de la valeur ajoutée. On voit que celle-ci est distribuée de manière très inégale. Ainsi, si 95% des sociétés sont «petites», elles ne produisent que 33% de la valeur ajoutée. Parmi celles-ci, les petites sociétés taxées au taux réduit qui forment 58% de la population et ne génèrent que 18% de la valeur ajoutée. A l'inverse, les sociétés qui ne sont pas qualifiées comme « petites » et qui sont taxées au taux plein génèrent 60% de la valeur ajoutée alors qu'elles ne constituent que 4% de la population. La 10^{ème} strate rassemble à elle seule 56% de la valeur ajoutée dont l'essentiel (51,7% du total) est généré par les grandes sociétés taxées au taux plein de la 10^{ème} strate.

Le problème de ciblage des taux réduits est à nouveau confirmé : globalement, les petites sociétés taxées au taux réduit représentent 17,9% de la valeur ajoutée tandis que celles qui sont taxées au taux plein ne représentent que 15,1%, soit une répartition de 54/46. Pour rappel, la répartition des petites sociétés entre taux réduit et taux plein est de 60/40. En fait, la valeur ajoutée moyenne des petites sociétés taxées aux taux réduits est très proche de la valeur ajoutée moyenne des petites sociétés taxées au taux plein dans les strates 3 à 6 (Tableau 14).

L'autre problème de ciblage vient des grandes sociétés qui bénéficient des taux réduits. Bien qu'elles soient peu nombreuses, elles représentent 6,3% de la valeur ajoutée. Dans certaines strates de la distribution, elles ont une valeur ajoutée moyenne supérieure à la valeur ajoutée moyenne des grandes sociétés taxées au taux plein.

Tableau 13
Répartition de la valeur ajoutée en fonction des différents types de sociétés

Strates			Petites sociétés		Autres sociétés		Toutes
No	Min	Max	% réduit	% plein	% réduit	% plein	
1	-16420	-11	-0.1%	-0.3%	0.0%	-0.3%	-0.8%
2	-10	7	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3	8	37	0.6%	0.4%	0.0%	0.0%	1.0%
4	38	88	1.6%	0.8%	0.0%	0.0%	2.4%
5	89	185	2.9%	1.3%	0.0%	0.0%	4.2%
6	186	408	4.0%	2.0%	0.0%	0.1%	6.1%
7	409	932	4.9%	3.8%	0.1%	0.3%	9.1%
8	933	2130	3.3%	5.0%	0.5%	1.6%	10.4%
9	2131	5890	0.7%	2.2%	1.9%	7.4%	12.1%
10	5894	2319223	0.0%	0.0%	3.8%	51.7%	55.5%
Total			17.9%	15.1%	6.3%	60.7%	100.0%

Tableau 14
Valeur ajoutée moyenne par type de sociétés

Strates			Petites sociétés		Autres sociétés		Toutes
No	Min	Max	% réduit	% plein	% réduit	% plein	
1	-16420	-11	-36 654	-85 864	-919 143	-223 010	-89 431
2	-10	7	438	-305	-4 380	-3 842	-95
3	8	37	21 748	20 380	35 000	18 136	21 214
4	38	88	60 347	59 197	60 000	65 149	59 991
5	89	185	129 034	129 497	140 074	123 514	129 178
6	186	408	276 673	274 900	328 875	309 042	276 457
7	409	932	590 270	638 575	745 696	683 252	613 632
8	933	2130	1 290 059	1 357 433	1 488 307	1 557 372	1 368 813
9	2131	5890	2 577 541	2 831 360	3 455 175	3 695 742	3 390 400
10	5894	2319223		8 961 500	41 637 109	29 855	30 428
Total			146 417	191 902	4 744 885	7 285 077	475 121

2.5 Classement en fonction de l'effectif du personnel

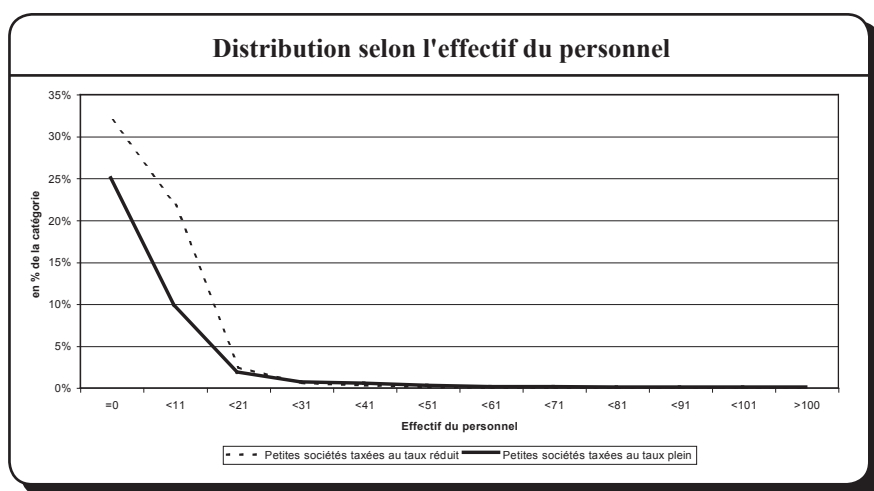
Le Tableau 15 classe les sociétés selon l'effectif du personnel et croise ce critère avec celui du Code des sociétés et avec le critère fiscal. Globalement, 59% des sociétés n'emploient pas de personnel. Il s'agit essentiellement de petites sociétés, réparties environ 60/40 entre PME taxées au taux réduit et PME taxées au taux plein. 32% des sociétés ont un effectif du personnel inférieur à 10 unités, dont 22% de PME fiscales et 10% de petites sociétés taxées au taux plein. On trouve en fait une part significative de sociétés taxées au taux plein dans toutes les strates en deçà d'un effectif du personnel de 50 unités (soit le critère de taille pertinent pour la définition des petites sociétés). Au-delà de ce seuil, la plupart des sociétés sont taxées au taux plein et n'ont plus la qualité de petites sociétés.

Tableau 15
Petites sociétés et PME fiscales :
classement des sociétés selon l'effectif du personnel

	Petites sociétés		Autres sociétés		Toutes % plein
	% réduit	% plein	% réduit	% réduit	
0	32,0%	24,9%	0,1%	1,7%	58,7%
<11	21,9%	9,8%	0,1%	0,2%	32,0%
<21	2,5%	1,8%	0,1%	0,3%	4,6%
<31	0,6%	0,6%	0,1%	0,2%	1,5%
<41	0,4%	0,4%	0,1%	0,2%	1,1%
<51	0,1%	0,2%	0,0%	0,2%	0,6%
<61	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%
<71	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%
<81	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
<91	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,2%
<100	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
>100	0,0%	0,0%	0,1%	0,6%	0,7%
Total	57,6%	37,8%	0,6%	4,0%	100,0%

Lorsqu'on compare la distribution selon l'effectif du personnel des petites sociétés taxées au taux plein avec celle des petites sociétés taxées aux taux réduits (Graphique 4), il apparaît que la distribution des petites sociétés taxées au taux réduit est plus concentrée vers la gauche : le critère fiscal est donc plus sélectif. Mais ce qui est surtout frappant dans le Graphique 4 est la part importante des sociétés qui n'emploient pas ou très peu de personnel : 60% des petites sociétés taxées aux taux réduits n'emploient pas de personnel et c'est également le cas de 66% des petites sociétés taxées au taux plein. Tous types de sociétés confondus, on trouve 60% d'entre elles qui n'emploient pas de personnel et 30% d'entre elles dont l'effectif du personnel est inférieur à 10 unités.

Graphique 4



2.6 La répartition sectorielle des PME

Notre dernière approche des PME concerne la répartition sectorielle qui sera croisée avec un des critères de taille, à savoir l'effectif du personnel.

La moitié des petites sociétés se trouvent dans le secteur du commerce (27,3%) et dans les « Activités immobilières et services aux entreprises » qui est le secteur dominant (24,8%). Viennent ensuite la construction (9,8%), les « autres services » (7,2%) et le secteur « agriculture, sylviculture et pêche » (7,0%). Les deux secteurs dominants le sont également pour les PME dont l'effectif du personnel est nul et l'importance du secteur « Activités immobilières et services aux entreprises » est plus forte encore ici (32,6%). Elle est vraisemblablement gonflée par la pratique assez répandue de mise d'immeuble en société. Le poids de ce secteur diminue d'ailleurs fortement lorsqu'on passe dans des classes d'effectif plus importantes tandis que le poids du commerce et de la construction augmente.

La répartition sectorielle des « PME taux réduits » est assez différente. Le secteur dominant est ici celui du commerce (29,0%) et le secteur « immobilier et services aux entreprises » n'atteint ici que 19,6% du total. Certains secteurs industriels et commerciaux ont en fait davantage de poids parmi les « PME taux réduit » que parmi les « petites sociétés ». C'est le cas par exemple du secteur de la construction (12,3% des PME taux réduits, mais seulement 9,8% des « petites sociétés »).

Tableau 16

Répartition des petites sociétés selon le secteur d'activité et l'effectif du personnel

Secteurs d'activité	Effectif du personnel							
	Nombre de sociétés				En % du total			
	0	1 à 10	>10	Total	0	1 à 10	>10	Total
01	9948	5760	1161	16869	7.0%	7.1%	6.6%	7.0%
02	106	210	64	380	0.1%	0.3%	0.4%	0.2%
03	1565	1660	499	3724	1.1%	2.0%	2.8%	1.5%
04	1610	1433	620	3663	1.1%	1.8%	3.5%	1.5%
05	708	257	136	1101	0.5%	0.3%	0.8%	0.5%
06	6408	5655	1760	13823	4.5%	6.9%	10.0%	5.7%
07	1250	1928	849	4027	0.9%	2.4%	4.8%	1.7%
08	30	1	20	51	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
09	9939	11084	2681	23704	7.0%	13.6%	15.3%	9.8%
10	35559	26215	4077	65851	25.0%	32.1%	23.2%	27.3%
11	5664	3621	605	9890	4.0%	4.1%	3.4%	4.1%
12	4363	5448	2028	11839	3.1%	6.7%	11.6%	4.9%
13	471	592	118	1181	0.3%	0.7%	0.7%	0.5%
14	1846	293	33	2172	1.3%	0.4%	0.2%	0.9%
15	333	58	3	394	0.2%	0.1%	0.0%	0.2%
16	2629	1429	82	4140	1.9%	1.8%	0.5%	1.7%
17	46342	11792	1609	59743	32.6%	14.5%	9.2%	24.8%
18	13279	4168	1198	18645	9.3%	5.1%	6.8%	7.7%
Total	142050	81604	17543	241197	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

No	Intitulé	Codes NACE
01	Agriculture, sylviculture et pêche	01-05
02	Industries extractives	10-14
03	Industries agricoles et alimentaires	15-16
04	Industries textiles et habillement	17-19
05	Industrie chimique	24
06	Autres industries manufacturières	20-23 ;25,26,29-37
07	Métallurgie et travail des métaux	27-28
08	Energie électrique, gaz et eau (*)	40-41
09	Construction	45
10	Commerce de gros et de détail	50-52
11	Hôtels et restaurants	55
12	Transports, entreposage et communication	60-64
13	Banques et autres intermédiaires monétaires (**)	651
14	Autres intermédiaires et auxiliaires financiers	652 sauf 65231 -671
15	Holdings financiers	65231
16	Assurance et auxiliaires (**)	66 -672
17	Activités immobilières et services aux entreprises	70-74
18	Autres services	75-99

(*) Hors Electrabél

(**) Hormis celles qui doivent déposer leurs comptes suivant les normes CBFA

Tableau 17
Répartition des « PME taux réduits » selon le secteur d'activité et l'effectif du personnel

Secteurs d'activité	Effectif du personnel							
	Nombre de sociétés				En % du total			
	0	1 à 10	>10	Total	0	1 à 10	>10	Total
01	5567	3766	675	10008	6.9%	6.6%	6.3%	6.7%
02	30	61	39	130	0.0%	0.1%	0.4%	0.1%
03	864	1212	344	2420	1.1%	2.1%	3.2%	1.6%
04	738	1050	492	2280	0.9%	1.9%	4.6%	1.5%
05	211	54	32	297	0.3%	0.1%	0.3%	0.2%
06	3700	4233	1069	9002	4.6%	7.5%	9.9%	6.1%
07	750	1428	568	2746	0.9%	2.5%	5.3%	1.8%
08	0	0	20	20	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%
09	7186	9246	1803	18235	8.9%	16.3%	16.7%	12.3%
10	22504	18048	2583	43135	27.7%	31.8%	24.0%	29.0%
11	3663	3001	419	7083	4.5%	5.3%	3.9%	4.8%
12	2470	3582	1245	7297	3.0%	6.3%	11.6%	4.9%
13	341	432	13	786	0.4%	0.8%	0.1%	0.5%
14	593	73	2	668	0.7%	0.1%	0.0%	0.4%
15	51	8	0	59	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
16	1698	888	35	2621	2.1%	1.6%	0.3%	1.8%
17	21713	6855	528	29096	26.8%	12.1%	4.9%	19.6%
18	9062	2737	906	12705	11.2%	4.8%	8.4%	8.6%
Total	81141	56674	10773	148588	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Le Tableau 18 poursuit cet examen de la répartition sectorielle des PME en détaillant la part des « petites sociétés » selon le secteur d'activité et l'effectif du personnel. Les « petites sociétés » constituent 95% de l'ensemble des sociétés et plus de 90% de l'effectif de la plupart des secteurs d'activité. Les secteurs dans lesquelles elles sont les moins représentées sont les industries extractives, l'industrie chimique, l'électricité, les banques et les holdings. Dans presque tous les secteurs, la part des petites sociétés décroît logiquement lorsque l'effectif du personnel s'élève. Ainsi, dans le secteur du commerce, il n'y a plus que deux tiers des sociétés ayant entre 21 et 30 travailleurs qui sont encore considérées comme des petites sociétés.

Le Tableau 19 effectue le même exercice pour les « PME-taux réduits ». Nous savons déjà qu'elles ne constituent que 59% de l'ensemble des sociétés. Les secteurs où la part des « PME taux réduits » est inférieure au ratio global sont les mêmes que ceux énumérés ci-dessus, auquel il faut toutefois ajouter le secteur « Activités immobilières et services aux entreprises ». Ce secteur semble donc être un de ceux où les deux critères de délimitation des PME aboutissent à des résultats sensiblement différents.

Tableau 18
% de « petites sociétés », selon le secteur d'activité et l'effectif du personnel

	Effectif											Total
	[0]	[1 10]	[11 20]	[21 30]	[31 40]	[41 50]	[51 60]	[61 70]	[71 80]	[81 90]	[91 100]	
01	96.7%	99.2%	87.4%	75.7%	55.0%	39.0%	5.9%	30.0%	0.0%	0.0%	0.0%	94.5%
02	47.7%	98.6%	100.0%	93.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	73.2%
03	99.2%	99.2%	93.6%	87.3%	14.7%	24.4%	76.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	90.7%
04	96.8%	99.6%	93.8%	94.9%	92.2%	40.0%	11.1%	25.6%	0.0%	0.0%	0.0%	93.5%
05	85.6%	99.2%	92.4%	58.3%	5.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	76.8%
06	95.0%	99.4%	96.5%	84.4%	63.3%	50.7%	3.4%	4.9%	0.0%	5.5%	0.0%	90.0%
07	99.0%	99.7%	99.0%	93.9%	86.8%	51.4%	0.0%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	93.5%
08	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	86.4%
09	97.3%	99.9%	99.0%	94.4%	87.5%	87.5%	49.2%	27.3%	44.8%	0.0%	0.0%	96.7%
10	98.0%	98.6%	85.9%	67.1%	49.3%	43.9%	7.6%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	95.6%
11	99.6%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	99.6%
12	94.7%	99.1%	96.7%	93.1%	74.6%	83.8%	18.2%	30.0%	3.1%	0.0%	0.0%	93.8%
13	97.9%	99.7%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	98.8%
14	85.5%	96.7%	48.4%	69.2%	50.0%	87.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	85.3%
15	69.1%	92.1%	66.7%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	71.2%
16	99.8%	100.0%	100.0%	100.0%	0.0%	87.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	99.6%
17	96.9%	98.9%	93.9%	82.5%	85.9%	71.1%	34.0%	0.0%	27.8%	32.0%	36.8%	96.5%
18	98.9%	100.0%	99.1%	96.6%	93.2%	95.2%	0.0%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	98.4%
Total	97.0%	99.1%	92.9%	83.2%	72.9%	60.4%	25.0%	11.6%	5.9%	3.7%	3.6%	95.4%

Tableau 19
% de « PME taux réduits »
selon le secteur d'activité et l'effectif du personnel

	[0]	[1 10]	[11 20]	[21 30]	[31 40]	[41 50]	[51 60]	[61 70]	[71 80]	[81 90]	[91 100]	Total
01	54.1%	64.8%	55.0%	21.1%	27.7%	36.6%		2.5%	8.8%			56.1%
02	13.5%	28.6%		86.4%								25.0%
03	54.8%	72.4%	56.2%	51.6%	42.7%	29.3%	50.8%		41.2%			59.0%
04	44.4%	73.0%	77.4%	40.4%	54.8%		22.2%	81.4%			20.0%	58.2%
05	25.5%	20.8%	13.0%	41.7%	5.3%		3.8%					20.7%
06	54.9%	74.4%	44.5%	45.8%	36.5%	24.5%	37.5%	35.8%	21.3%	26.6%	6.7%	58.6%
07	59.4%	73.9%	71.1%	49.7%	21.1%	34.3%	4.9%		9.1%	71.4%		63.7%
08			100.0%									33.9%
09	70.4%	83.3%	70.4%	46.8%	57.1%	45.0%	50.8%	9.1%	55.2%	23.3%	15.0%	74.4%
10	62.0%	67.8%	50.8%	47.6%	31.2%	31.2%	1.7%	36.1%	12.8%	5.4%	4.2%	62.6%
11	64.4%	82.9%	67.9%	56.0%	92.0%				100.0%			71.3%
12	53.6%	65.2%	66.6%	41.1%	46.0%	28.4%	20.5%	10.0%	34.4%		5.0%	57.8%
13	70.9%	72.7%	14.8%									65.8%
14	27.5%	24.1%	3.2%									26.2%
15	10.6%	12.7%										10.7%
16	64.5%	62.1%	43.8%	63.6%								63.1%
17	45.4%	57.5%	27.1%	35.3%	22.0%	16.3%	32.0%	5.9%	11.1%	4.0%	36.8%	47.0%
18	67.5%	65.7%	69.3%	76.9%	71.0%	67.9%	50.0%			20.0%		98.4%
Total	55.4%	68.9%	55.9%	45.6%	41.9%	31.3%	27.0%	33.2%	20.4%	20.4%	7.7%	58.8%

2.7 *En résumé*

L'examen de la distribution des différents types de sociétés selon des critères de taille fait d'abord apparaître **le poids économique des PME**.

- Si on retient le critère du Code des sociétés, les petites sociétés représentent 95% de la population. Leur poids économique **est nettement inférieur à leur importance numérique**, puisqu'elles ne produisent qu'un tiers de la valeur ajoutée. Leur importance en termes d'emploi est encore moindre, puisque la majorité d'entre elles n'emploient pas de personnel.
- Le critère fiscal des taux réduits est plus restrictif : les sociétés qui répondent à ces conditions représentent 58% de la population. Leur poids économique est logiquement plus faible que celui des petites sociétés : elles ne produisent que 15% de la valeur ajoutée. La majorité d'entre elles n'emploient pas de personnel et moins de 10% d'entre elles ont un effectif du personnel supérieur à 10 unités.

Ces résultats contrastent avec beaucoup d'études extérieures qui attribuent aux PME un poids économique plus important, notamment en matière de création d'emplois. Selon COMBLE (2000), les PME semblent abriter l'essentiel des créations d'emplois. On observe entre 1985 et 1998 une concentration croissante de l'emploi wallon dans les PME. Entre 1985 et 1998, la proportion de l'emploi wallon dans les PME est passée de 57,3% à 65,5% de l'emploi wallon total. La croissance de l'emploi dans les PME doit cependant être analysée avec précaution en prenant en compte les difficultés des grandes entreprises, les restructurations d'entreprises engendrant un transfert de classe, etc. Les PME jouent notamment un rôle primordial dans l'économie belge par le biais de la sous-traitance. Quelle que soit l'interprétation qu'il faut donner à ces chiffres, ils donnent aux PME un poids nettement supérieur à celui qui ressort de l'examen de leurs comptes annuels, pourtant censés être exacts.

La confrontation des deux critères de définition des PME fait apparaître une double divergence: d'une part, il existe un nombre important de petites sociétés qui, à taille comparable, ne bénéficient pas des taux réduits et d'autre part, il existe des grandes sociétés qui bénéficient des taux réduits. Ces constats valent quelle que soit la façon dont la taille est approchée (total du bilan, valeur ajoutée, effectif du personnel).

C'est du point de vue de la distribution selon la valeur ajoutée que la divergence entre les critères est la plus affirmée: dans le bas de la distribution, on trouve davantage de petites sociétés taxées au taux plein que de petites sociétés taxables au taux réduit. Dans le deuxième quartile de l'échantillon les valeurs ajoutées moyennes des sociétés taxées aux taux réduits et des sociétés taxées au taux plein sont très proches.

La part de la valeur ajoutée qui est générée par des grandes sociétés taxées aux taux réduits n'est pas négligeable (5,7%) surtout si on tient compte de la concentration de la valeur ajoutée dans un petit nombre de grandes sociétés taxées au taux plein. C'est donc sur le critère de taille le plus représentatif de l'ampleur de l'activité économique déployée que le ciblage opéré par le critère fiscal « taux réduits » se singularise.

L'examen de la distribution des sociétés selon l'effectif du personnel fait apparaître la part importante des petites sociétés qui n'emploient pas de personnel. Les PME « taux réduit » emploient encore moins de personnel que les PME taxées au taux plein.

Les différences de ciblage *ne permettent pas d'affirmer qu'un critère soit supérieur à l'autre*. Le critère « taux réduits » tel que formulé ici est à l'abri de la critique de la Cour d'Arbitrage puisqu'il est défini indépendamment du niveau du bénéfice imposable : il ne se base que sur les conditions de l'alinéa 3 de l'article 215 CIR : règle dite « du million », détention majoritaire par des personnes physiques etc.. Lors de l'examen des critères de définition des « petites sociétés », nous avons fait observer que celui-ci était un pur critère de taille et ne reprenait pas de notion d'indépendance financière, ne suivant pas en cela la recommandation européenne.

Un critère ne peut être jugé pertinent qu'en fonction de l'utilisation qui en est faite. Tant l'un que l'autre des critères examinés sont utilisés pour définir le champ d'application d'incitants fiscaux visant à réduire le coût du capital, et subsidiairement le coût de l'augmentation de l'emploi (indemnité pour personnel supplémentaire). Au-delà de la définition des bénéficiaires de ces incitants, l'objectif ultime est de soutenir des activités contribuant à la croissance. Il n'est pas acquis qu'un pur critère de taille, défini indépendamment de la structure de l'actionnariat et de l'indépendance financière, soit le plus approprié.

Ce qui a été constaté à propos du secteur « Activités immobilières et services aux entreprises » illustre bien que le critère des petites sociétés n'est pas en soi supérieur à celui de la société « taxable aux taux réduits » : dès lors qu'elles comprendraient un nombre importante de sociétés dont la création n'est motivée que par de l'ingénierie fiscale, on ne voit pas au nom de quoi elle devrait bénéficier d'incitants fiscaux. C'est vraisemblablement ce qui se passerait si on abandonnait le critère actuel au profit de celui du Code des sociétés.

Il est par contre certain que le passage progressif du critère des taux réduits au critère du Code des sociétés élargirait le champ des sociétés bénéficiaires des aides fiscales et le coût budgétaire des aides octroyées. Avant de conclure que cet élargissement serait souhaitable, il faudrait assurément comparer les « petites sociétés » et les « PME taux réduits » sur d'autres plans, dont la structure de financement des investissements, leur taux d'investissement, leur dynamique de croissance, la structure

de l'actionnariat, le rôle des dirigeants etc... Ces thèmes sont autant de possibilités d'exploitation de la base de données utilisée ici, qui a l'avantage de jumeler les données comptables et fiscales.

3 Les PME : une réalité multiforme

Cette troisième section vise à mettre en perspective notre approche essentiellement quantitative en y associant des éléments plus qualitatifs, provenant d'autres études sur les PME. Nous nous en tiendrons à deux aspects : le caractère familial des PME et leur hétérogénéité.

3.1 La PME : une entreprise familiale ?

Même si ces deux concepts sont souvent associés, la PME et l'entreprise familiale ne se recoupent pas nécessairement. Certes, la plupart des PME sont des entreprises familiales³¹ mais certaines entreprises familiales sont de grandes entreprises. COMBLE et COLOT³² rappellent opportunément que Ford Motor, Fiat et Interbrew, entre autres, sont aussi des entreprises familiales.

Le concept de l'entreprise familiale a été examiné récemment par COMBLE et O. COLOT (2006). Ceux-ci ont réalisé une enquête sur la population des PME wallonnes non cotées en essayant d'isoler les sociétés PME répondant aux critères suivants : (a) être une petite société au sens du Code des sociétés ; (b) remplir un critère d'indépendance fixé à 25% maximum du capital détenu par une ou plusieurs grandes entreprises ; (c) avoir été créée avant le 31.12.1990 et donc avoir au minimum une quinzaine d'années d'existence à la date de l'enquête ; (d) compter au minimum deux travailleurs. Une PME est considérée comme familiale si elle remplit au moins deux des critères suivants :

- une famille détient au moins 50% des actions de l'entreprise,
- une famille a une influence décisive sur la stratégie de l'entreprise,
- la majorité du conseil d'administration est constituée de membres d'une famille.

31) Le pourcentage de PME familiales serait de 69% en Belgique et ce pourcentage varie entre 52% aux Pays-Bas et plus de 80% en Allemagne et en Autriche. Cf. DONCKELS et AERTS (1993), *Pleins feux sur les PME, de la théorie à la pratique*, Bruxelles, Fondation Roi Baudouin, pp. 162-16.

32) Cf. K. COMBLE, O. COLOT (2006), *L'entreprise familiale : concept et importance en Belgique*, Reflets et perspectives de la vie économique, No2, pp. 91-108 (à paraître).

Comme on peut difficilement concevoir que le deuxième ou le troisième critère soient remplis sans le premier, on peut considérer que les « PME familiales » ainsi définies remplissent une des conditions de l'article 215 al.3 CIR (détention majoritaire par des personnes physiques et devraient donc se retrouver dans les « PME taux réduits »).

La structure de l'actionnariat telle qu'elle ressort des résultats de l'enquête est la suivante : pour 64,7% des entreprises, le capital est détenu à 100% par la famille proche.

Les entreprises familiales sont moins actives dans le secteur des services et de l'industrie que dans le secteur du commerce et de la construction. Ces résultats obtenus en Région wallonne recourent assez largement les résultats obtenus en Région flamande selon l'enquête de JORISSEN e.a (2002) citée par COMBLE et COLOT (2006). En ce qui concerne la taille, les PME familiales sont plus petites que les autres PME, et cela que la taille soit mesurée par l'effectif de personnel ou le total du bilan.

3.2 *PME ou « très petite entreprise » ?*

Notre examen de la distribution des sociétés en fonction des critères de taille a fait apparaître un nombre important de petites structures, le fait le plus significatif étant la part importante des sociétés n'employant pas de personnel. Ce constat n'est pas spécifique à la Belgique bien qu'il puisse y être amplifié par l'assujettissement généralisé des personnes morales à l'impôt des sociétés ³³.

A. LETOWSKI ³⁴ a ainsi dressé un portrait de la très petite entreprise (TPE) en France. Les TPE françaises représentent plus de 90% des entreprises existantes et se caractérisent par un nombre de salariés inférieur à dix.

Une difficulté empirique majeure tient à la connaissance statistique très imparfaite de ces micro-entreprises, qui doit être encore fortement améliorée, comme le souligne A. LETOWSKI ³⁵.

33) Dans les autres pays européens, les sociétés unipersonnelles ne sont pas soumises à l'impôt des sociétés et certains pays maintiennent l'assujettissement à l'impôt des personnes physiques en deçà d'une certaine taille d'entreprise.

34) A. LETOWSKI (2002), *Etat des lieux de la très petite entreprise*, Problèmes économiques, n°2.742, pp. 9-12.

35) A cette fin, le recoupement de sources différentes est nécessaire, ainsi que l'utilisation de séries s'appuyant sur une même méthodologie, sans changements de champs ni de nomenclatures. De même, la comparaison sur séries longues est rendue hasardeuse par une meilleure prise en compte des cessions d'entreprises.

L'importance des TPE varie beaucoup selon les secteurs d'activités. Si on examine la part des petites entreprises (de moins de dix salariés) dans les différents secteurs d'activités en France, elle est relativement faible dans les secteurs de l'industrie (8%), des transports (10%) et des services aux entreprises (21%). Davantage représentées dans les secteurs du commerce (31%) et de la construction (36%), les petites entreprises sont surtout présentes dans les secteurs de l'HORECA (45,5%) et des services aux particuliers (45,5%)³⁶.

En Belgique, des études plus anciennes que celle menée ici indiquaient déjà que les toutes petites entreprises (moins de 5 personnes) constituaient plus de 80% des PME de presque tous les secteurs sur la période 1985-1998³⁷. Seuls les secteurs « Energie et eau », « Extraction et transformation de minéraux, chimie » et « Autres industries » (soit les secteurs 1, 2 et 3 de la nomenclature NACE), échappaient à cette règle. En Wallonie, sur la période 1995-2002, le nombre de petites entreprises de moins de 10 personnes aurait augmenté de 2,5% contre 33% pour les entreprises de taille moyenne (50 à 200 personnes)³⁸.

Loin d'être des « PME en miniature », les TPE ont un mode de fonctionnement et des objectifs qui leur sont propres et qui devraient être davantage explorés³⁹. Qu'il s'agisse par exemple des produits du terroir, de l'artisanat d'art, de produits de luxe ou de produits sportifs de haute compétition, ces très petites entreprises ne s'implantent pas uniquement dans les filières traditionnelles, elles sont également actives dans les secteurs du loisir, de la création artistique et culturelle, etc. Les TPE sont par contre très peu présentes dans l'exportation.

Le caractère hétérogène de ces entreprises et les différences de réalité entre « TPE » et « Moyenne entreprise » engendrent des difficultés théoriques et empiriques particulières. Ainsi, il est difficile de mettre au point un *corpus théorique* susceptible de s'appliquer aux diverses formes de PME rencontrées. D'autre part, au niveau empirique, les statistiques, trop agrégées, reflètent mal cette diversité.

36) A. LETOWSKI (2002), p. 10. Les données proviennent de l'INSEE.

37) Cf. K. COMBLE, A. HELDENBERGH, G. PAGANO (2000). *La petite et moyenne entreprise au cœur du tissu économique wallon : survol d'une fin de siècle (1985-1998)*, Reflets et perspectives de la vie économique, Vol 34, n°4, pp. 63-70.

38) Union wallonne des entreprises, *Rapport sur la situation de l'entreprise en Wallonie en 2004*, p. 14. Voir le site <http://www.uwe.be>, rubrique Publications-Études.

39) La Revue Internationale PME, dans son éditorial (vol. 16, n°2, 2003, pp. 7-9), incite d'ailleurs à explorer cette piste.

4. Conclusions et pistes de recherches

Les critères d'octroi des aides fiscales aux PME ont longtemps accordé un rôle central aux taux réduits d'impôt des sociétés : cet avantage fiscal est en soi important et d'autres avantages étaient liés à l'octroi à ces taux réduits ou en reprenaient certaines de leur condition d'octroi.

Cette situation a été mise à mal par l'Arrêt de la Cour d'Arbitrage du 31 mars 2004 qui considère comme non pertinente la discrimination entre PME et autres entreprises selon qu'elles bénéficient ou non des taux réduits.

La réponse du gouvernement n'a été que partielle : les modalités d'application de la mesure incriminée – les limitations de la première annuité d'amortissement instaurées par la loi du 24 décembre 2002 – ont été revues en substituant au critère des taux réduits celui des « petites sociétés » contenu dans le Code des sociétés. C'est également ce critère qui a été retenu pour d'autres dispositions entrées en vigueur depuis lors, dont principalement la majoration d'un demi-point du taux de la déduction pour capital à risque.

Aujourd'hui, deux familles de définition des critères d'octroi des aides aux PME cohabitent donc, avec en outre quelques autres définitions particulières. La logique du critère des « petites sociétés » est tout à fait différente de celle du critère des taux réduits : c'est un pur indicateur de taille, dénué de référence à la notion d'indépendance financière. A l'inverse, les conditions d'application des taux réduits reprennent indirectement cette notion d'indépendance financière (détention majoritaire par des personnes physiques). La recommandation européenne reprend bien la notion d'indépendance financière et les régions en ont tenu compte dans les modalités d'octroi des aides directes.

La multiplicité des critères est source de confusion. De plus, l'insécurité juridique subsiste quant aux modalités d'application de plusieurs dispositions basées sur le critère des taux réduits qui peuvent très bien être contestées devant la Cour d'Arbitrage. Une clarification serait donc opportune.

C'est dans ce but de clarification que des travaux empiriques ont été entrepris pour examiner comment interagissent deux critères possibles : celui des petites sociétés et un critère « taux réduit » débarrassé de son lien un niveau du bénéfice taxable. Selon cette seconde option, on retiendrait comme « PME » toute société satisfaisant aux conditions de l'article 215, alinéa 3. Les taux réduits peuvent exister pour eux-mêmes sans être les conditions d'application d'autres dispositions. Ces travaux ont été effectués sur la base de données du modèle de micro-simulation MISiS, mise à jour pour l'année 2003, qui a l'avantage de jumeler les informations comptables et fiscales.

La confrontation des deux critères fait apparaître une double divergence : d'une part, il existe un nombre important de petites sociétés qui ne bénéficient pas des taux réduits et d'autre part certaines sociétés qui sont dans les conditions de l'article 215 al.3 ne sont pas « petites » au sens du Code des sociétés. Sans doute s'agit-il de « grandes entreprises familiales », comme il en existe dans tous les pays au vu de la littérature économique traitant de ce type d'entreprise.

Le recoupement des critères a été examiné du point de vue de la valeur ajoutée, de l'emploi ou du total du bilan et, quel que soit le cas examiné, les sociétés bénéficiant des taux réduits sont moins nombreuses que les petites sociétés mais ne sont pas nécessairement concentrées vers le bas de la distribution. C'est du point de vue de la distribution selon la valeur ajoutée que ce constat est le plus net.

Les différences de ciblage entre les deux critères ne permettent pas d'affirmer qu'un critère serait supérieur à l'autre. Tout dépend des réalités qu'on veut cerner et des objectifs à poursuivre. La littérature économique souligne que la réalité des « très petites entreprises » -par ailleurs très nombreuses au vu du travail empirique effectué - n'est pas celle de l'entreprise de plus de 10 personnes ou de 50 personnes. Encore faudrait-il, pour cerner la très petite entreprise pertinente du point de vue de la politique économique, faire le tri entre les sociétés créées dans un but de planification fiscale, dont les « sociétés de villa » sont un exemple frappant des véritables entités économiques. Au niveau de la politique économique se pose la question, pour la moyenne entreprise en croissance, des conséquences du dépassement rapide des seuils de bénéfice des taux réduits et du critère des « petites sociétés » qui exclut d'office toute entreprise de plus de 100 travailleurs.

Parmi les pistes de recherche possibles, il paraît à ce stade intéressant d'explorer deux d'entre elles :

- La première est la distribution du taux d'imposition effectif en fonction de la taille de l'entreprise.
- Dès lors que les aides fiscales aux PME visent à réduire le coût du capital, il conviendrait d'examiner de manière approfondie quelles sont les structures de financement des PME par rapport aux autres entreprises et de préciser les handicaps qu'elles connaissent et auxquels l'action publique pourrait remédier.

Annexe 1

Description de la base de données

La base de données utilisée est une base de données individuelles qui rassemble, au niveau de chacune des sociétés reprises, les données fiscales et comptables. Il s'agit de la base de données du modèle de micro-simulation de l'impôt des sociétés (MISIS), dont la version la plus récente concerne l'exercice d'imposition fiscal 2004, à savoir les exercices comptables clôturés entre le 31 décembre 2003 et le 30 décembre 2004⁴⁰. Sont exclus de la population : Electrabel, les banques et compagnies d'assurance qui déposent leurs comptes annuels selon les normes CBFA, les centres de coordination, SICAV et autres sociétés bénéficiant de régimes fiscaux particuliers.

Il s'agit d'un échantillon de 19.435 entreprises. Afin d'assurer sa représentativité, l'échantillon a été constitué en stratifiant la population suivant le « résultat 1^{ère} opération » à l'impôt des sociétés et le taux de tirage est fonction décroissante de cette variable⁴¹. Ainsi, la représentation est exhaustive pour les sociétés ayant le « résultat 1^{ère} opération » supérieur à 1.239.477,46 EUR et les plus lourds résultats négatifs. Par contre, il n'est que de 2% pour les entreprises qui ont un « résultat 1^{ère} opération » compris entre 0 et 26.047,61 EUR.

Le Tableau A.1 résume la constitution de l'échantillon

Tableau A.1
La stratification de l'échantillon

No strate	Nombre Population	Résultat 1 ^{ère} opération (milliers EUR)			Taux de tirage	Nombre (*) échantillon
		Maximal	Minimal	Moyenne		
1	2.500	3.857.160,54	1.239,48	318 522	1/1	2.500
2	4.700	1.239,30	378,64	22 085	1/2	2.350
3	14.930	378,64	109,13	6 463	1/7	2.133
4	48.880	109,13	26,05	1 692	1/20	2.444
5	145.630	26,05	0,00	234	1/49,3	2.952
6	105.426	0,00	-47,10	-242	1/29,5	3.574
7	11.060	-47,11	-488,33	-3 415	1/8	1.382
8	2.100	-488,59	-497.367,59	-88 103	1/1	2.100
Total	335.226					19.435

40) Une description plus détaillée de cette base de données se trouve dans la note SED/CV-MF/RL/99.456, *Le modèle de micro-simulation de l'impôt des sociétés « Misis », version 1997*, 23 novembre 1999.

41) La délimitation des bornes des strates se fait selon le critère de Neyman : la taille de chaque strate multipliée par l'écart-type de la variable de stratification est une constante. Voir note SED/CV-MF/99.456 op.cit., page 10.

L'extension de la base de données aux données comptables n'est possible que s'il y a correspondance des dates de bilan : à défaut, cela signifie que le revenu imposable et le bénéfice repris dans les comptes annuels ne portent pas sur la même période. La correspondance entre les dates de bilan est assurée pour 16.657, soit 85% des entreprises : **10% d'entre elles n'ont pas déposé leurs comptes annuels et il n'y a pas de correspondances des dates pour les 6% restants.**

La correspondance des dates de bilan est assurée pour sociétés. Dans la mesure où on ne retient que les sociétés où le contrôle est satisfaisant, ce nombre est réduit à 16.624 sociétés. Après élimination des sociétés de logement social, (non retenues dans le cadre de cette étude car bénéficiant d'un taux particulier), le nombre de sociétés atteint 16.573.

Le Tableau A.2 nous montre comment les sociétés subsistantes sont réparties entre les strates.

Tableau A.2
Extension aux données comptables : couverture par strate

Strate	correspondance des dates de bilan et avec contrôle satisfaisant	échantillon total	% de couverture de la strate
1	2.252	2.500	90%
2	2.227	2.350	95%
3	2.025	2.133	95%
4	2.310	2.444	95%
5	2.304	2.952	78%
6	2.356	3.574	66%
7	1.245	1.382	90%
8	1.854	2.100	88%
Total	16.573	19.435	85%

Les bornes des strates sont mentionnées au Tableau A.1, page 35.

On notera avec regret que le taux de couverture des données comptables est significativement plus bas dans les strates 5 et 6 qui sont celles où on peut s'attendre, a priori, à trouver beaucoup de PME. C'est assurément une des limitations que nous imposent les supports de données utilisés.

Une tentative a été faite pour re-pondérer les différentes strates en harmonisant les taux de couverture mais cette procédure n'améliore pas la significativité.