



NOTE DOCUMENTAIRE

CCE 2022-2314

**Analyse du modèle de croissance belge :
création et répartition de la valeur ajoutée
en Belgique de 1996 à 2018**

CCE
Conseil Central de l'Economie
Centrale Raad voor het Bedrijfsleven
CRB





Note documentaire

Analyse du modèle de croissance belge : création et répartition de la valeur ajoutée en Belgique de 1996 à 2018

Table des matières

1. Introduction	5
2. Etat des lieux des objectifs socio-économiques	7
2.1 Bien-être.....	7
2.2 Cohésion sociale.....	8
2.3 Environnement.....	12
3. Un décrochage du PIB par habitant	14
4. Une faible productivité implique un surplus moindre à distribuer ..	16
5. La faiblesse du surplus distribuable a impacté l'évolution des prix	18
6. La hausse des prix a contribué à la croissance limitée de la rémunération réelle du travail	20
7. Les entreprises ont maintenu leur rentabilité nette, malgré la hausse des amortissements	22
8. Conséquences sur la répartition du surplus	25
9. La transformation profonde du tissu économique belge a affecté l'évolution du surplus de productivité	27
10. Des investissements nets élevés dans les entreprises, bien qu'insuffisamment productifs	34
11. L'évolution des salaires réels a pesé sur le revenu disponible, mais pas sur la consommation	36
12. La hausse des dépenses publiques a détérioré les finances publiques ...	43
13. La balance courante s'est détériorée	49
14. Analyse en termes de politique socio-économique	54
15. Bibliographie	57
16. Annexe	58
16.1 La méthode du surplus distribuable.....	58
16.1.1 Méthode du surplus distribuable.....	58
16.1.2 Pourquoi est-il important de mesurer le surplus pour l'ensemble de l'économie ?	60
16.1.3 Quel est le lien entre le surplus de productivité et la PTF (méthode EU KLEMS) ?	60
16.2 Informations complémentaires.....	62

Liste des tableaux :

Tableau 2-1:	Divers indicateurs de bien-être, en 2018 (ou données les plus récentes)	8
Tableau 2-2:	Coefficient de Gini, en 1996 et 2018	9
Tableau 2-3:	Décomposition de l'utilisation du travail : croissance totale (1996-2018)	11
Tableau 3-1:	PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne et niveau atteint en 2018.....	15
Tableau 3-2:	PIB réel et PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne (1996-2018)	15
Tableau 3-3:	Décomposition du PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne (1996-2018).....	16
Tableau 4-1:	Sources du surplus distribuable, en points de PIB (1996-2018).....	17
Tableau 4-2:	Sources du surplus distribuable en Belgique, en points de PIB, par période	18
Tableau 5-1:	Rémunération horaire nominale des salariés : croissance totale (1996-2018)	18
Tableau 5-2:	Services marchands : croissance totale (1996-2018).....	20
Tableau 5-3:	Déflateur : croissance totale (1996-2018)	20
Tableau 6-1:	Rémunération horaire nominale et réelle des salariés : croissance totale (1996-2018)	21
Tableau 8-1:	Répartition du surplus distribuable (1996-2018).....	26
Tableau 8-2:	Répartition du surplus distribuable en Belgique, par période	26
Tableau 9-1:	Part sectorielle dans la valeur ajoutée totale, en 1996 et 2018	27
Tableau 9-2:	Part sectorielle des emplois nets créés, 1996-2018	27
Tableau 9-3:	Subventions salariales et cotisations sociales à charge des employeurs dans l'ensemble de l'économie, en % de la masse salariale.....	30
Tableau 10-1:	Solde de financement des sociétés non financières, en % de la valeur ajoutée	36
Tableau 11-1:	Salaires réels et utilisation du travail salarié : croissance totale (1996-2018).....	37
Tableau 11-2:	Revenus primaires par habitant : croissance totale (1996-2018)	37
Tableau 11-3:	Revenu disponible réel par habitant : croissance totale (1996-2018)	39
Tableau 11-4:	Taux d'imposition implicite du travail salarié (ITR) et décomposition en Belgique	39
Tableau 11-5:	Endettement des ménages, en % du revenu disponible	43
Tableau 11-6:	Solde de financement des ménages, en % de la valeur ajoutée	43
Tableau 12-1:	Recettes et dépenses des administrations publiques : évolution en points de pourcentage du PIB (1996-2018).....	45
Tableau 12-2:	Evolution des recettes et dépenses des administrations publiques en points de pourcentage du PIB (1996-2018) et niveau atteint en 2018 (en % du PIB)	48
Tableau 13-1:	Part de marché (PDM) des exportations, en % du total mondial	50
Tableau 13-2:	Solde de financement, en % de la valeur ajoutée	54
Tableau 16-1:	Comparaison des méthodologies (2000-2017).....	62
Tableau 16-2:	Sources du surplus distribuable, par période	62
Tableau 16-3:	Répartition du surplus distribuable, par période.....	63
Tableau 16-4:	Taux de subventionnement par branche d'activité (A21)	64
Tableau 16-5:	Salaires réels et utilisation du travail : croissance totale (2015-2018).....	64
Tableau 16-6:	Emplois nets créés entre 2015 et 2018 : part sectorielle.....	64
Tableau 16-7:	Recettes et dépenses des administrations publiques : évolution en points de pourcentage du PIB (1996-2018).....	65

Liste des graphiques :

Graphique 2-1: Taux de personnes en risque de pauvreté ou d'exclusion sociale dans la population adulte, en fonction de leur activité (personnes occupées et non occupées), en 2005 et 2018	9
Graphique 2-2: Taux d'emploi des 15-64 ans (1996-2018)	10
Graphique 2-3: Répartition de la valeur ajoutée en Belgique (1970-2018)	12
Graphique 2-4: Emissions de gaz à effet de serre par secteur en Belgique : croissance totale 1996-2018.....	13
Graphique 2-5: Émissions de gaz à effet de serre dans les secteurs non-ETS (100 = année de base de la décision de l'UE sur la répartition de l'effort)	14
Graphique 7-1: Part de l'EBE dans la valeur ajoutée au sein des sociétés non financières.....	22
Graphique 7-2: Rentabilité brute des sociétés non financières.....	23
Graphique 7-3: Rentabilité nette des sociétés non financières.....	24
Graphique 9-1: Rentabilité nette dans les services marchands : écart observé par rapport à 1996	28
Graphique 9-2: Investissements nets dans les services marchands, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans)	29
Graphique 9-3: Rentabilité nette dans le secteur manufacturier	31
Graphique 9-4: Investissements nets dans le secteur manufacturier, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans).....	32
Graphique 10-1: Investissements nets des sociétés non financières, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans)	34
Graphique 11-1: Consommation finale réelle des particuliers, par habitant (en base 100 = 1996)	40
Graphique 11-2: Taux d'épargne brute des particuliers.....	41
Graphique 11-3: Taux d'investissement brut des particuliers	42
Graphique 12-1: Investissements nets des administrations publiques, en % du PIB (moyenne lissée sur 3 ans) ..	46
Graphique 12-2: Solde primaire, en % du PIB	47
Graphique 12-3: Solde primaire et solde de financement des administrations publiques belges, en % du PIB (1996-2018).....	48
Graphique 13-1: Solde de la balance courante en Belgique, en % du PIB (2000-2018)	49
Graphique 13-2: Coût salarial unitaire dans l'ensemble de l'économie (1996=100).....	52
Graphique 13-3: Coût salarial unitaire dans le secteur manufacturier (1996 = 100)	53
Graphique 14-1: Solde primaire, solde de financement et dette dans le scénario de référence du rapport 2019 du CEV – en % du PIB.....	56

1. Introduction

Un écosystème à dimensions économiques, sociales et environnementales

Le système économique est imbriqué dans un écosystème plus large constitué des sociétés humaines et de leur cadre de vie, c'est-à-dire la planète. Cette imbrication crée une interdépendance entre le système économique, la société et la planète. Cela signifie que l'activité économique impacte mais est aussi impactée par les relations sociales, le climat, la biodiversité, ...

Le pacte social de 1944¹ indiquait que l'activité économique a pour but d'améliorer sans cesse les conditions d'existence de la population. Aujourd'hui, en raison des conséquences du réchauffement climatique, l'interdépendance entre les conditions d'existence de la population et l'état de la planète apparaît de plus en plus marquée. Dans ce contexte, le système économique doit avoir pour ambition de créer de la valeur au bénéfice de l'ensemble des écosystèmes dans lequel il est imbriqué.

Pour les entreprises, il convient de créer de la valeur en apportant une réponse aux besoins sociétaux (définis comme tout besoin économique, social ou environnemental d'une société) tout en s'assurant que leurs activités soient rentables.

Créer de la valeur pour atteindre les objectifs socio-économiques et environnementaux

La création de valeur doit permettre d'atteindre les objectifs en termes de bien-être des habitants, de cohésion sociale et d'environnement (en œuvrant à une économie qui s'inscrit dans l'objectif européen de neutralité carbone en 2050 et qui est de plus en plus sobre en ressources). Dans le même temps, le processus de création de valeur doit être soutenable sur les plans financier et budgétaire et une attention suffisante doit également être accordée à la gestion des risques (tant sanitaires qu'économiques, sociaux et environnementaux). L'enjeu est donc de respecter à la fois la soutenabilité économique, la soutenabilité sociale, la soutenabilité environnementale et la soutenabilité des finances publiques.

La capacité du système économique à créer de la valeur pour l'ensemble des écosystèmes dépend des relations que tissent l'ensemble des parties prenantes (les managers, les actionnaires, les travailleurs, les fournisseurs, les autorités publiques, les consommateurs, les épargnants, ...) dans les entreprises, sur les marchés, ... ainsi que de leur comportement. Atteindre les objectifs en termes de bien-être des habitants, de cohésion sociale et d'environnement requiert en effet des changements de comportement de l'ensemble des acteurs.

Portée du rapport

L'analyse de la manière dont les relations entre les différentes parties prenantes doivent être organisées et des changements de comportement nécessaires pour que la création de valeur bénéficie à l'ensemble des écosystèmes requiert une approche multidisciplinaire (sciences économiques, sciences politiques, sciences environnementales et sociales, etc.) qui dépasse le cadre de ce rapport.

¹ Le projet d'accord de solidarité sociale de 1944 (« pacte social ») est le texte fondateur d'un système complet de sécurité sociale d'une part et de concertation sociale d'autre part. Celle-ci détermine les règles de la négociation collective des salaires et des conditions de travail (Cassiers et Denayer 2009).

Nous nous concentrons ici sur le processus de création de valeur, en nous appuyant sur le concept de création de valeur ajoutée. Il convient d'être conscient des limites de l'analyse qui est menée. Il ne s'agit pas ici d'analyser si la valeur ajoutée créée – et la manière dont cette valeur a été créée – a un impact positif ou négatif sur l'ensemble des objectifs définis (en particulier les objectifs sociaux et environnementaux).

Néanmoins, l'étude de la dynamique de création de valeur ajoutée et de son partage fournit une indication sur la capacité de l'économie belge à créer de la valeur de manière soutenable dans le temps. Notre système économique produit-il de manière efficiente ? Est-il capable d'innover (notamment pour rencontrer les besoins sociétaux) et de générer des gains de productivité ? Est-il en mesure de fournir un emploi aux habitants, leur permettant ainsi de s'insérer dans la société ?

L'analyse du modèle de croissance belge appliqué au cours des 25 dernières années – plus précisément de 1996 à 2018, soit avant la crise liée au Covid-19 – fournit de nombreux éclaircissements à cet égard. Ce rapport s'attache à étudier les mécanismes économiques qui expliquent la dynamique de la création de valeur ajoutée en Belgique et son partage sous la forme de création d'emplois, d'augmentation de salaires et d'évolution de la rentabilité entre 1996 et 2018. En effet, la manière dont la valeur ajoutée est répartie a elle-même un impact sur la capacité à générer de la valeur ajoutée au sein d'une économie. Pour éclairer ces dynamiques, une comparaison est effectuée avec nos principaux pays voisins que sont l'Allemagne, la France et les Pays-Bas.

Ce rapport identifie les interactions entre l'évolution des salaires, les impôts et cotisations, la productivité, les prix, le revenu disponible réel, la consommation, la rentabilité, les investissements, la soutenabilité des finances publiques et la balance extérieure. Il doit permettre de mettre en évidence les conflits entre les objectifs de politique économique, et d'identifier les variables qui permettent de dépasser ces conflits et sur lesquels la politique économique devrait se concentrer.

Structure du rapport

Nous commençons par étudier une série d'indicateurs liés au bien-être, à l'inclusion sociale et à l'environnement afin de déterminer dans quelle mesure de la valeur a été créée pour l'ensemble de l'écosystème (Chapitre 2). Dans les chapitres suivants, le rapport se concentre sur la capacité du système économique à créer de la valeur, à travers l'étude du modèle de croissance belge au cours des dernières décennies. L'analyse prend comme point de départ l'évolution du PIB par habitant en Belgique et dans ses principaux pays voisins. Il apparaît qu'en raison de faibles gains de productivité apparente du travail, la croissance du PIB par habitant a été moins forte en Belgique qu'en Allemagne et aux Pays-Bas entre 1996 et 2018 (chapitre 3). La méthode du surplus distribuable est ensuite utilisée afin de mettre en lumière les liens entre ces gains de productivité et la rémunération des facteurs de production (par unité de facteur de production) (chapitres 4 à 8). À son tour, l'évolution des revenus du travail et du capital affecte l'offre (chapitre 9) et la demande de biens et services (chapitres 10-13). Pour conclure, nous analysons les implications de ces recherches en termes de politique socio-économique (chapitre 14).

2. Etat des lieux des objectifs socio-économiques

Ce chapitre se concentre sur l'analyse d'indicateurs de la manière dont la création de valeur a pu contribuer à apporter une réponse aux besoins sociétaux, tels que définis par les objectifs socio-économiques identifiés par le Conseil central de l'économie. Comment ces indicateurs ont-ils évolué au cours des dernières décennies et, en particulier, depuis 1996 ? Quels sont les enjeux qui devront être relevés dans le futur par notre système économique ?

Choix méthodologique

Le choix a été fait de focaliser principalement l'analyse sur la période 1996-2018 en raison de la disponibilité des données², mais également parce que l'année 1996 marque l'entrée en vigueur de la loi relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité. Cette loi fixe la marge maximale pour l'augmentation des salaires et prévoit par ailleurs la rédaction d'un rapport par le Conseil central de l'économie sur les aspects structurels de la compétitivité et de l'emploi.

2.1 Bien-être

Le bien-être résulte de la satisfaction de besoins matériels et immatériels. Le bien-être de la population requiert l'accès à une série de biens et services considérés comme importants, tels que le travail, une éducation de qualité, un logement de qualité et des services énergétiques, les soins, les transports, les loisirs, la sécurité sociale...

La Belgique a des efforts à accomplir en termes de bien-être de sa population

Le bien-être de la population peut être approché à travers une série d'indicateurs mesurant le bien-être matériel de la population, ses niveaux de santé et d'éducation, ou encore sa capacité à se loger de manière adéquate. Au vu du rang occupé par la Belgique par rapport aux trois pays de référence pour ces différents indicateurs, il en ressort que celle-ci a encore des efforts à accomplir pour améliorer le bien-être de ses citoyens.

² Les séries officielles de données publiées dans le cadre comptable du système européen des comptes nationaux et régionaux (SEC 2010) ne remontent que jusque 1995. Certaines données n'étaient pas encore disponibles pour l'année 2019 lors de la rédaction de ce document.

Tableau 2-1: Divers indicateurs de bien-être, en 2018 (ou données les plus récentes)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Revenu médian net équivalent des ménages* (SPA)	21.336	21.917	20.260	21.543
Consommation individuelle effective** (SPA)	24.320	24.700	22.150	24.240
Années de vie en bonne santé (à la naissance)	63	66	64	59
Population avec un diplôme du deuxième cycle de l'enseignement secondaire	74%	80%	76%	74%
Population vivant dans un logement inadéquat***	18%	13%	13%	16%
Support social****	92%	91%	89%	93%
Accès aux espaces verts*****	95%	93%	96%	97%

* Revenu du ménage (en standard de pouvoir d'achat) qui tient compte des différences dans la taille et la composition du ménage, et qui est donc égalisé ou rendu équivalent pour toutes les tailles et compositions de ménage (au moyen d'une échelle d'équivalence³).

** Biens et services effectivement consommés par les individus (en standard de pouvoir d'achat), indépendamment du fait que ces biens et services aient été achetés et payés par les ménages, par l'État, ou par des institutions sans but lucratif.

*** Population vivant dans un logement ayant soit des fuites dans la toiture, soit des murs, sols ou fondations humides, soit de la pourriture dans l'encadrement des fenêtres ou au sol.

**** Support social : part de la population qui peut compter sur l'aide d'un proche.

***** Accès aux espaces verts : part de la population urbaine vivant à 10 minutes de marche ou moins d'un espace.

Source : Eurostat, OECD.Stat, Bureau Fédéral du Plan.

2.2 Cohésion sociale

La cohésion sociale peut être définie⁴ « comme la capacité d'une société à assurer le bien-être de tous ses membres, en réduisant les disparités au minimum et en évitant la marginalisation ». Une protection adéquate contre la perte de revenu et la pauvreté, des opportunités plus larges pour chacun sur le marché du travail et un régime de sécurité sociale développé mais soutenable sont des éléments fondamentaux pour la cohésion sociale (CCE 2019a).

Des inégalités de revenus plus faibles qu'au sein des autres pays, malgré de profondes divisions

Comme démontré dans d'autres études (CCE 2016 ; CCE 2018a), notre pays combine des inégalités globalement relativement faibles au regard des autres pays européens (à la fois en termes de revenus et de patrimoine) avec tout de même de profondes divisions, en particulier entre les ménages les plus pauvres et la classe moyenne.

Ainsi, le coefficient de GINI⁵ est plus faible en Belgique que chez ses voisins, ce qui indique que les inégalités de revenus sont moins importantes dans notre pays. Au vu de l'évolution à la baisse du coefficient, les inégalités semblent se réduire dans notre pays. Il faut cependant garder à l'esprit que le coefficient de GINI est un indicateur de dispersion des revenus et une même valeur de cet indicateur peut être obtenue pour des distributions différentes. Malgré une forte hausse du taux d'emploi, l'Allemagne se distingue par une hausse des inégalités de revenus et de l'exposition au risque de pauvreté⁶.

³ L'échelle d'équivalence de l'OCDE attribue un poids à tous les membres du ménage : 1,0 au premier adulte ; 0,5 à la seconde et chaque personne subséquente âgée de 14 ans et plus ; 0,3 pour chaque enfant de moins de 14 ans. La taille équivalente est la somme des poids de tous les membres d'un ménage donné. Le revenu équivalent est calculé en divisant le revenu total du ménage par sa taille équivalente.

⁴ Définition du Conseil de l'Europe.

⁵ Le coefficient de GINI constitue un indicateur très répandu de mesure des inégalités de revenu. Il est compris entre 0 et 100 (aussi souvent présenté entre 0 et 1), 0 signifiant une égalité parfaite dans la distribution des revenus et 100 signifiant une inégalité extrême où un individu concentre la totalité des revenus.

⁶ Un élément d'explication de cette combinaison d'un taux d'emploi et d'un taux de pauvreté élevés réside dans la part importante de travailleurs disposant d'un mini-job (soit une forme de travail à temps partiel) : 4,9 millions d'Allemands exercent un mini-job en tant qu'activité principale. Or, le taux de risque de pauvreté de cette catégorie d'employés est de 26%, contre 15% pour l'ensemble des employés (Commission européenne 2018).

Tableau 2-2: Coefficient de Gini, en 1996 et 2018

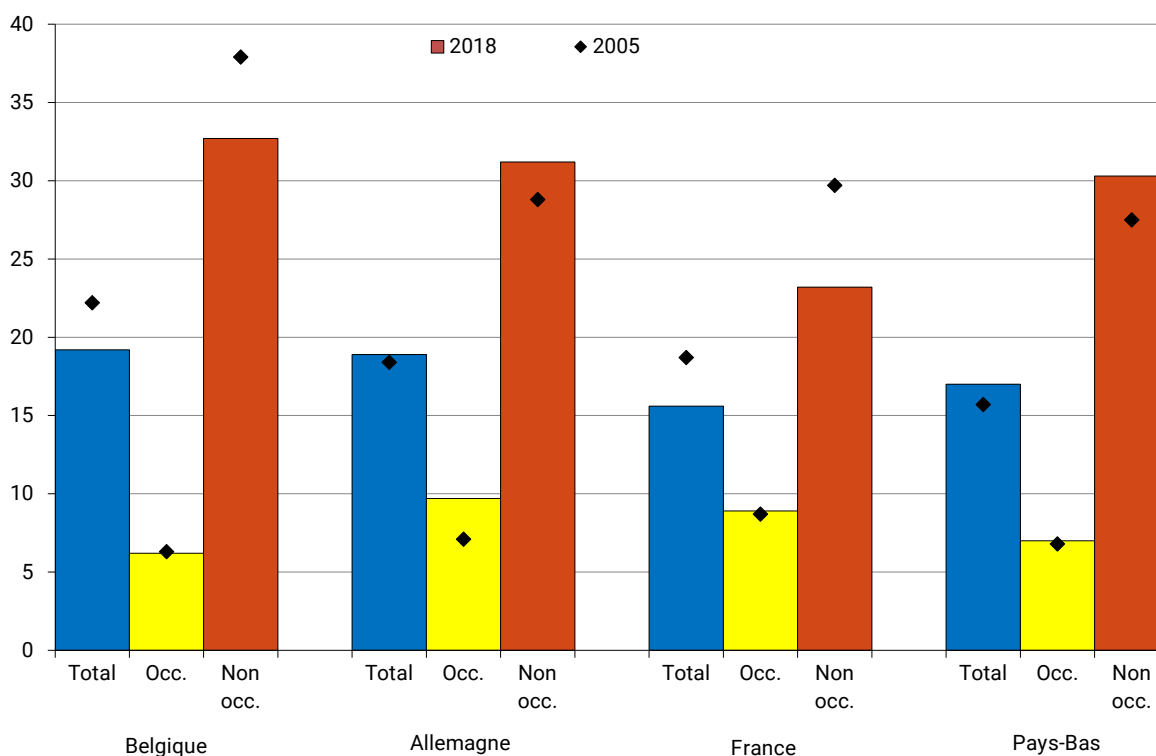
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
1996	28	27	29	29
2018	26	31	29	27

Source : Eurostat.

L'exposition au risque de pauvreté reste relativement importante en Belgique...

Les inégalités plus faibles de revenus se sont accompagnées d'une baisse du risque de pauvreté sur l'ensemble de la période (même si le risque de pauvreté n'a que peu diminué au cours de la dernière décennie). En dépit de ce fait, le taux de personnes en risque de pauvreté ou d'exclusion sociale⁷ reste plus important en Belgique que dans les pays voisins : un cinquième de la population est dans cette situation (Graphique 2-1). **La situation professionnelle a un impact très important sur le risque de pauvreté ou d'exclusion sociale.** Le risque est beaucoup plus élevé pour ceux qui n'ont pas d'emploi (33% en 2018) que pour ceux qui en ont un (6%). Par ailleurs, la baisse depuis 2005 du risque de pauvreté ou d'exclusion sociale des personnes non occupées est exclusivement due aux retraités (de 24% à 16%) : chez les chômeurs (64%) et les autres personnes inactives (47%), ce risque est resté stable ou a augmenté.

Graphique 2-1: Taux de personnes en risque de pauvreté ou d'exclusion sociale dans la population adulte, en fonction de leur activité (personnes occupées et non occupées), en 2005 et 2018⁸



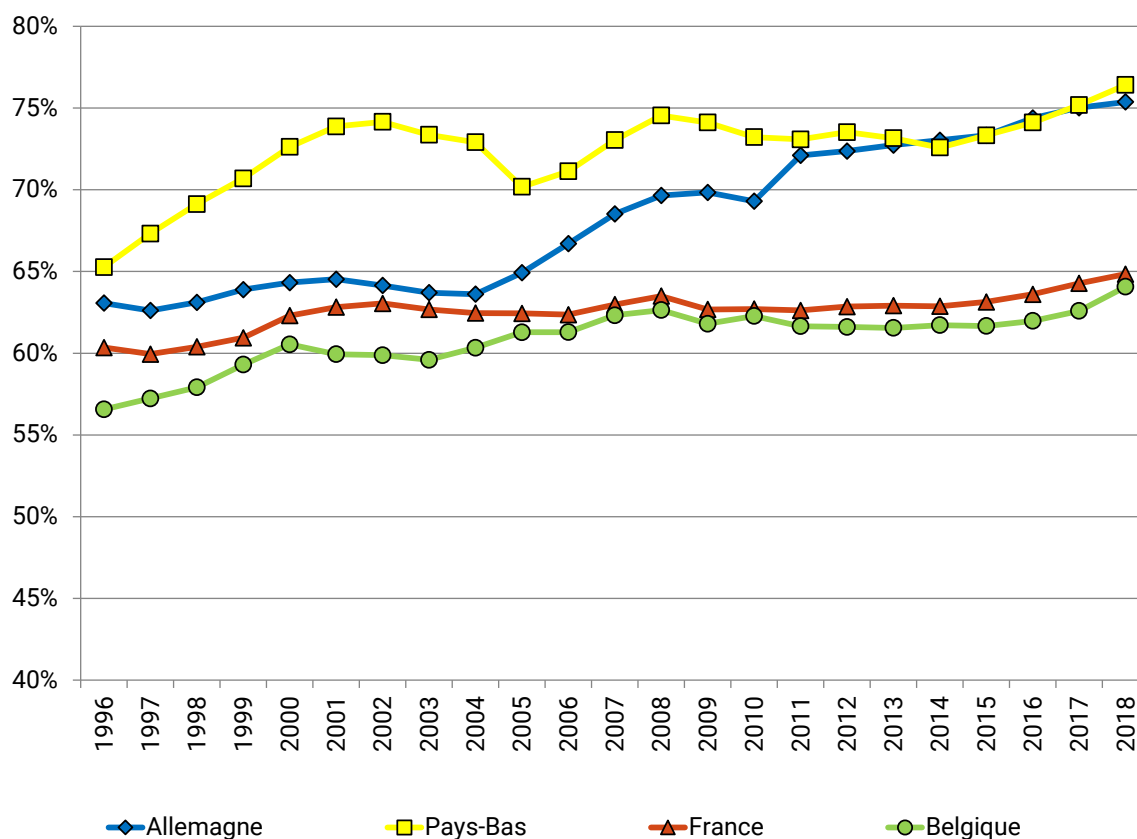
Source : Eurostat.

⁷ La part des personnes présentant un risque de pauvreté ou d'exclusion sociale correspond au rapport entre la somme des personnes faisant partie d'au moins une des trois sous-populations suivantes et la population totale : les personnes présentant un risque de pauvreté (seuil de pauvreté : 60% du revenu équivalent médian après transferts sociaux), les personnes vivant dans un ménage à très faible intensité de travail et les personnes en situation de privation matérielle sévère.

⁸ En Allemagne, malgré une hausse du risque de pauvreté dans chaque catégorie, le risque total de pauvreté est resté assez stable. Comment expliquer ce paradoxe ? En raison de l'augmentation significative du taux d'emploi sur la période (cf. Tableau 2-3), la part des personnes occupées dans la population s'est accrue. Or, ces personnes sont moins sujettes au risque de pauvreté que les personnes non occupées. Cette évolution a tempéré la hausse du risque total de pauvreté.

... mais elle bénéficie de la hausse de l'utilisation du travail

Le travail constitue donc la meilleure garantie de protection des revenus et de protection contre la pauvreté. La Belgique souffre d'un taux d'emploi inférieur à celui de ses pays voisins (Graphique 2-2). Celui-ci connaît toutefois une évolution à la hausse, de 57% en 1996 à 64% en 2018. Le taux d'emploi dépend à la fois du taux d'activité (soit la part des personnes actives dans la population de 15 à 64 ans) et de la part de personnes occupées dans la population active. C'est principalement le taux d'activité qui a augmenté en Belgique (de 62% à 68%), bien que celui-ci reste inférieur à celui des pays voisins (70% en France, 78% en Allemagne et 79% aux Pays-Bas).

Graphique 2-2: Taux d'emploi⁹ des 15-64 ans (1996-2018)

Source : Statistiques OCDE, Eurostat et Insee. Calculs propres du secrétariat.

La hausse du taux d'emploi est restée inférieure à l'augmentation observée en Allemagne et aux Pays-Bas – ce dernier pays ayant eu davantage recours aux temps partiels pour accroître le taux d'emploi. Cependant, à l'inverse de ces deux pays, **la hausse du taux d'emploi en Belgique s'est accompagnée d'une augmentation de la durée moyenne du travail (+2%)**. Plus précisément, bien que la part des travailleurs en temps partiel dans la population en emploi ait augmenté sur la période en Belgique (de 14% à 24%), le nombre moyen d'heures de travail habituellement prestées par semaine dans l'activité principale s'est également accru, à la fois pour les personnes occupées à temps plein (de 40,3 à 41 heures) et celles actives à temps partiel (de 21,3 à 25,3 heures). Au total, la durée moyenne du travail a ainsi augmenté en Belgique, contrairement aux pays de référence. Ces derniers ont connu une évolution de la part de l'emploi à temps partiel similaire (de 17 à 27% en Allemagne) ou supérieure à la Belgique (de 35 à 47% aux Pays-Bas). Le nombre moyen d'heures de travail prestées par les personnes occupées à temps plein a diminué dans les trois pays de référence, alors que les heures de travail des personnes actives à temps partiel y ont augmenté, mais plus faiblement qu'en Belgique.

⁹ Le taux d'emploi est calculé à partir des données de l'enquête européenne sur les forces de travail (EFT), qui est harmonisée au niveau européen. L'enquête est harmonisée au niveau européen. Le critère de définition d'une personne « en emploi » est large. Sont considérées comme ayant un emploi les personnes qui, pendant la semaine de référence de l'enquête, ont effectué un travail « contre rémunération » ou dans le but de « réaliser un bénéfice », indépendamment de la durée (même si ce n'était qu'une heure), ou qui avaient un emploi mais qui étaient temporairement absentes.

De plus, **la part de la population en âge de travailler (15-64 ans) dans la population totale a diminué moins rapidement en Belgique** qu'ailleurs. Grâce à la combinaison de ces facteurs, l'utilisation du travail¹⁰ (soit le nombre d'heures travaillées par habitant) s'est accrue plus rapidement en Belgique que dans les pays de référence (Tableau 2-3).

Tableau 2-3: Décomposition de l'utilisation du travail : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Durée moyenne du travail	2,0%	-6,9%	-4,2%	-2,4%
Taux d'emploi	13,3%	19,5%	7,4%	17,1%
Travailleurs / Pop. active	3,9%	6,3%	2,4%	2,8%
Taux d'activité* (Pop.active / 15-64 ans)	9,0%	12,4%	4,9%	13,9%
Pop. 15-64 ans / Pop. Totale	-2,6%	-4,6%	-4,7%	-4,8%
Utilisation du travail	12,5%	6,2%	-1,9%	8,9%

* Lecture : la hausse du taux d'activité belge de 62,5% à 68,2% correspond à une croissance de 9%
(68,2% / 62,5% = 9%).

Source : Statistiques OCDE, Eurostat et Insee. Calculs propres du secrétariat.

La part des salaires dans la valeur ajoutée est restée relativement stable, mais baisse depuis 2014

La manière dont la valeur ajoutée est répartie entre les différents facteurs de production influence également la cohésion sociale au sein d'un pays. La valeur ajoutée est répartie entre le travail¹¹, le capital¹² et les impôts moins subventions à la production (qui comprennent les subventions salariales). Il est possible que la part combinée du travail et du capital dans la valeur ajoutée soit supérieure à 100% lorsque les subventions à la production sont supérieures aux impôts. Ce cas est d'application depuis 2006, suite à la hausse des subventions salariales.

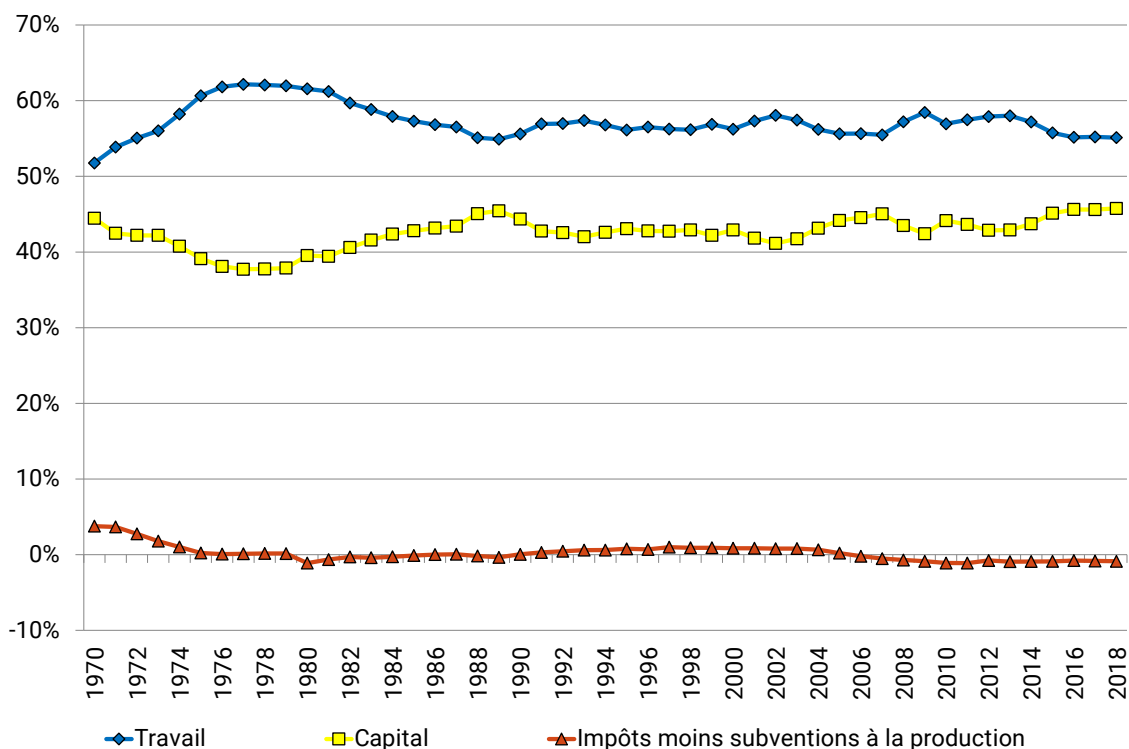
Après des mouvements contraires dans les années 1970 et 1980, la part des salaires dans la valeur ajoutée de l'économie belge est restée relativement stable au cours des 30 dernières années (Graphique 2-3). Depuis 2014, on constate toutefois une évolution à la baisse de la part salariale. Cette dernière, après avoir augmenté entre 2007 et 2013, est revenue en 2018 au niveau atteint en 2007 (à l'aube de crise financière). Ce dernier niveau est comparable à celui atteint au début des années 1970, ainsi qu'en 1988 après les corrections dues aux dévaluations et aux mesures prises dans la foulée.

¹⁰ [Heures travaillées / habitant] = [Heures travaillées / travailleurs (soit la durée moyenne du travail)] * [Travailleurs / Pop. 15-64 ans (soit le taux d'emploi)] * [Pop. 15-64 ans / Pop. totale].

¹¹ La rémunération des salariés.

¹² L'excédent brut d'exploitation et le revenu mixte brut (soit les revenus des indépendants).

Graphique 2-3: Répartition de la valeur ajoutée en Belgique (1970-2018)

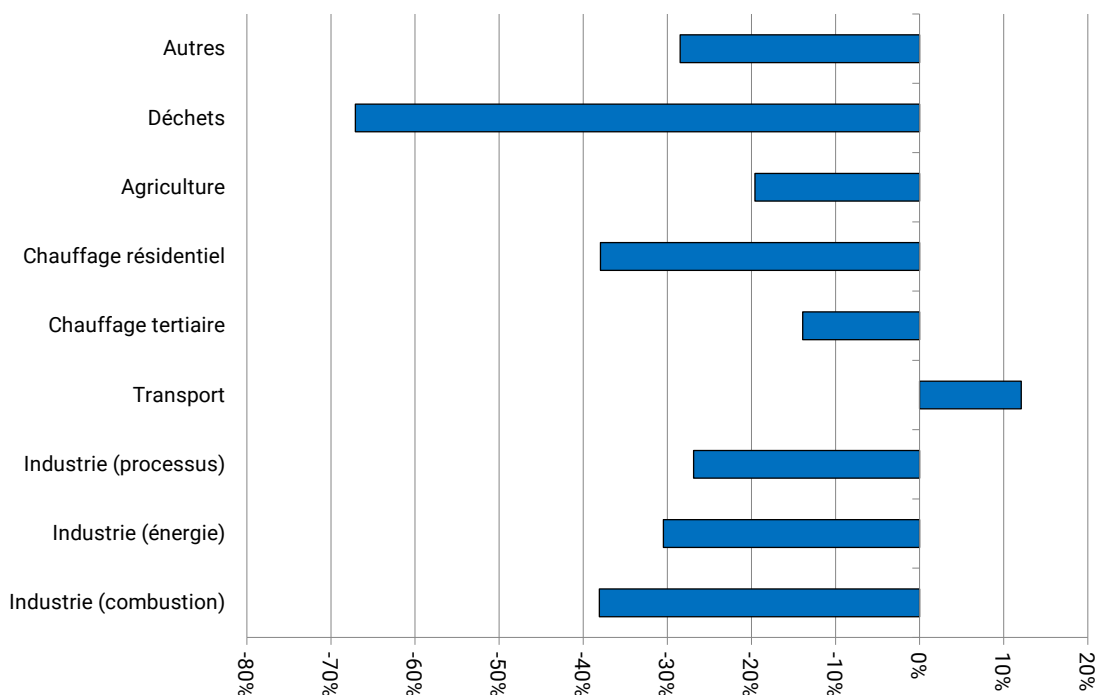


Source : Statistiques OCDE. Calculs propres du secrétariat.

2.3 Environnement

Les activités humaines ont libéré des quantités de plus en plus importantes de gaz à effet de serre (GES) dans l'atmosphère depuis le début de la révolution industrielle. Ces émissions, principalement dues à la combustion des énergies fossiles destinée à satisfaire des besoins énergétiques croissants, renforcent considérablement l'effet de serre naturel, ce qui entraîne un changement progressif du climat. Il en résulte des conséquences environnementales, économiques et sociales néfastes à la prospérité de l'économie belge et au bien-être humain. Une étude commandée par la Commission nationale Climat (De Ridder et al. 2020) a identifié les principaux impacts socio-économiques directs du changement climatique. On s'attend ainsi à ce que les groupes vulnérables de la société (les personnes en mauvaise santé, à faible revenu ou ayant un logement inadéquat), soient aussi souvent les plus vulnérables aux effets du changement climatique. Le changement climatique devrait également affecter un grand nombre de secteurs économiques en Belgique. Les coûts totaux attendus – principalement causés par les chaleurs extrêmes, les sécheresses et les inondations – sont largement supérieurs aux gains éventuels dus à des hivers plus doux. La chaleur risque par ailleurs de générer des pertes de productivité du travail.

La lutte contre le changement climatique est une problématique mondiale qui va nécessiter des réponses collectives. L'ensemble des secteurs devront contribuer à cet effort. A ce titre, l'évolution des émissions de gaz à effet de serre n'a pas été similaire dans tous les secteurs (Graphique 2-4). Les émissions ont augmenté entre 1996 et 2018 dans l'ensemble des transports (qui comprennent à la fois le transport de fret et le transport public ou privé de voyageurs). Dans le secteur tertiaire (chauffage des bâtiments), les émissions n'ont que faiblement diminué. Les autres secteurs ont enregistré des baisses d'émissions notables sur l'ensemble de la période.

Graphique 2-4: Emissions de gaz à effet de serre par secteur en Belgique : croissance totale 1996-2018

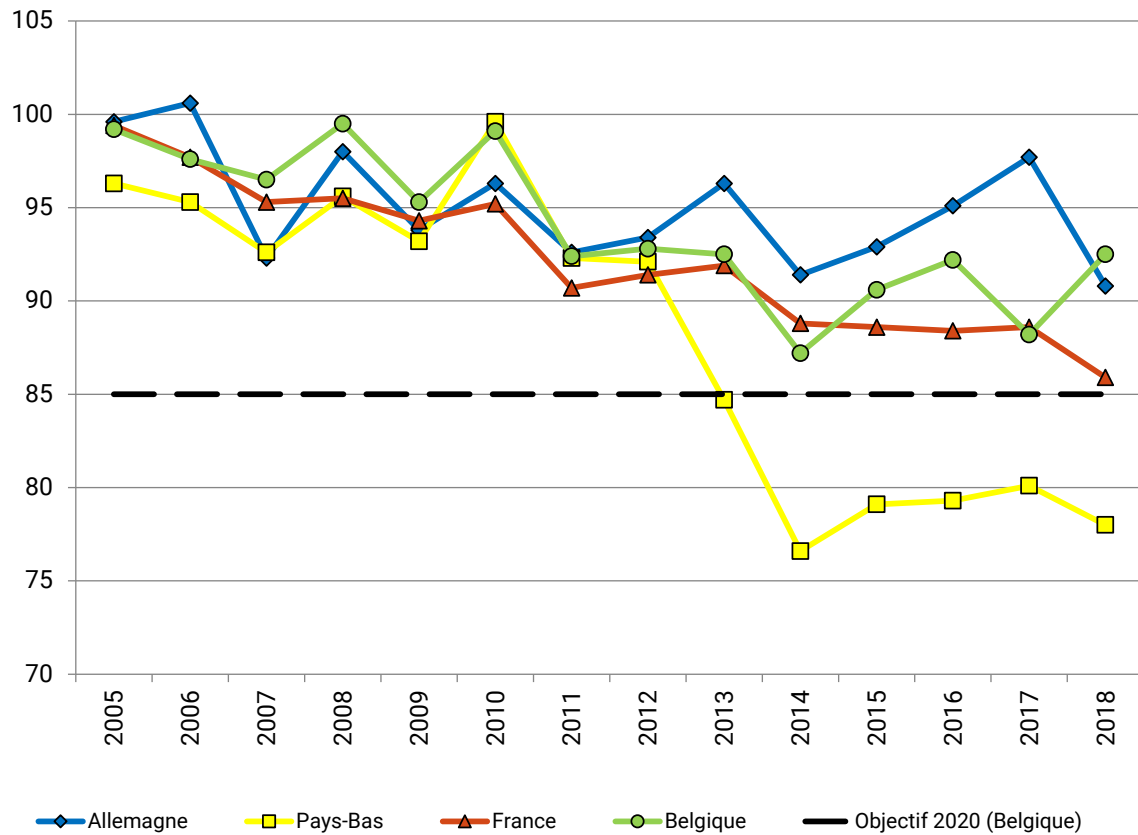
Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La Belgique s'est engagée à réduire ses émissions de gaz à effet de serre au sein des secteurs dits « non-ETS »¹³ de -15% à l'horizon 2020 et de -35% à l'horizon 2030¹⁴, par rapport à 2005. Dans son rapport 2020 pour la Belgique (CE 2020a, p.79), la Commission européenne indique cependant que **le pays ne semblait pas en voie d'atteindre l'objectif fixé pour 2020** et que **des efforts supplémentaires importants devront être déployés pour atteindre l'objectif en 2030**. Les réductions dans les secteurs non-ETS ont été limitées à 10 % en 2017 et il était attendu que ces diminutions atteignent 12%, soit 3 points de pourcentage en deçà de l'objectif de 15% de réduction fixé pour 2020 (Graphique 2-5).

¹³ Les secteurs « ETS » couvrent les émissions de GES issues de l'aviation civile et des installations industrielles intensives en énergie (dont les producteurs d'électricité). Ils sont soumis à des objectifs contraignants au sein de l'Union européenne via le système d'échange de quotas d'émissions de carbone. Les secteurs dits « non-ETS » réunissent les émissions de GES du transport, du bâtiment, des industries non-ETS, de l'agriculture et des déchets. Contrairement aux secteurs ETS, les secteurs non-ETS ne sont pas soumis à un prix carbone, mais régis par des objectifs européens, laissant à chaque pays membre la gestion de son marché propre.

¹⁴ L'Union européenne a récemment adopté un objectif de réduction des émissions totales de gaz à effet de serre de 55% d'ici à 2030 (par rapport à 1990). Une proposition européenne de contribution des Etats-membres (effort sharing), en ligne avec ce nouvel objectif, est actuellement sur la table ([COM 2021/555 final](#)). Dans ce document la contribution non-ETS de la Belgique passerait de -35% à -47% en 2030 par rapport à 2005.

Graphique 2-5: Émissions de gaz à effet de serre dans les secteurs non-ETS (100 = année de base de la décision de l'UE sur la répartition de l'effort)



Source : Eurostat.

3. Un décrochage du PIB par habitant

Le PIB belge par habitant a décroché par rapport à l'Allemagne et aux Pays-Bas au cours des 25 dernières années

Le PIB¹⁵ par habitant, qui rapporte la valeur ajoutée créée au sein d'un pays à sa population, est un indicateur de la création de valeur. En Belgique comme dans les pays de référence, la croissance du PIB réel par habitant s'est ralentie ces 50 dernières années. Certains pays s'en sont toutefois mieux sortis que d'autres. La croissance du PIB par habitant a été plus forte en Allemagne et au Pays-Bas depuis 1996. En 2018, le niveau de PIB belge par habitant (en parité de pouvoir d'achat) était inférieur à celui observé dans les deux pays préalablement cités.

¹⁵ Le PIB (produit intérieur brut) est le principal indicateur de la situation économique d'un pays. Il reflète la valeur totale de tous les biens et services produits, diminuée de la valeur des biens et services utilisés dans la consommation intermédiaire pour leur production (Définition Eurostat). Le PIB reflète également l'ensemble des revenus générés au sein d'un pays, revenus qui constituent une source de financement pour l'État.

Tableau 3-1: PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne et niveau atteint en 2018

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
1996-2007	2,2%	1,7%	1,8%	2,4%
2007-2010	-0,4%	0,0%	-0,8%	-0,6%
2010-2018	0,8%	1,5%	0,8%	1,0%
1996-2018	1,3%	1,4%	1,1%	1,5%
Niveau 2018*	47.882	49.966	42.507	53.355

* PIB par habitant en dollars US, à prix constants et en parité de pouvoir d'achat (2015)
Source : Statistiques OCDE. Calculs propres du secrétariat.

Depuis 1996, la croissance économique belge a été similaire à celle des pays voisins, mais avec une hausse plus forte de la population

L'évolution du PIB par habitant d'un pays dépend à la fois de la création de valeur ajoutée et de la croissance de sa population. En effet, un pays qui voit sa population croître de manière rapide doit générer davantage de valeur ajoutée pour (au minimum) maintenir une création de valeur similaire par habitant. Or, la croissance des populations belge et française a été légèrement plus rapide que celle de la population néerlandaise, mais surtout beaucoup plus forte que celle de l'Allemagne (Tableau 3-2).

Pour connaître une hausse du PIB par habitant en Belgique qui soit similaire à celle de ces deux derniers pays, le PIB belge aurait donc dû croître plus fortement qu'aux Pays-Bas et, surtout, qu'en Allemagne. Cela n'a pas – ou pas suffisamment – été le cas. Les Pays-Bas ont même observé une croissance économique réelle supérieure à la Belgique entre 1996 et 2018. La croissance annuelle moyenne du PIB réel par habitant sur la période 1996-2018 (1,3% en Belgique) a dès lors été proche, mais légèrement inférieure, à celle observée en Allemagne (1,4%), et aux Pays-Bas (1,5%), et supérieure à la croissance de l'économie française (1,1%).

Tableau 3-2: PIB réel et PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
PIB réel	1,9%	1,5%	1,6%	2,0%
Population	0,5%	0,1%	0,5%	0,5%
PIB réel par habitant	1,3%	1,4%	1,1%	1,5%

Source : Statistiques OCDE. Calculs propres du secrétariat.

L'évolution moindre de la productivité apparente du travail explique le décrochage du PIB belge par habitant par rapport aux Pays-Bas et à l'Allemagne

Générer davantage de valeur ajoutée requiert de créer davantage d'emplois et/ou d'accroître la productivité¹⁶. Or, si la croissance de l'utilisation du travail a été plus forte en Belgique que chez ses voisins, cela n'a pas été le cas de la productivité apparente du travail¹⁷, comme le montre la décomposition de l'indicateur du PIB réel par habitant¹⁸ (Tableau 3-3). Bien que le niveau de la productivité du travail en Belgique soit l'un des plus élevés de l'OCDE (OCDE 2019, p.17), la croissance de la productivité apparente du travail s'est ralentie de manière plus prononcée en Belgique que dans les pays voisins au cours des dernières décennies. Cet aspect a déjà été mis en évidence dans d'autres travaux (OCDE 2019 ; Conseil national de la productivité 2020).

¹⁶ De manière générale, la productivité est le rapport entre [un indice de] la production et les ressources utilisées (entre autres les facteurs de production). Une amélioration de la productivité indique qu'il est possible de produire plus avec la même quantité de ressources ou, réciproquement, de produire autant avec moins de ressources.

¹⁷ La productivité apparente du travail dépend de l'intensité capitalistique (soit la quantité de capital utilisé rapportée à la quantité de travail) et de la productivité totale des facteurs.

¹⁸ PIB/Population = PIB/Heures travaillées (soit la productivité apparente du travail) x Heures travaillées/Population (soit l'utilisation du travail).

L'économie belge n'ayant pas réussi à combiner une croissance élevée du volume de travail et de la productivité apparente du travail, le PIB belge par habitant a décroché par rapport aux Pays-Bas et à l'Allemagne. Avec une population qui a évolué de manière somme toute similaire à la Belgique, les Pays-Bas ont pourtant démontré que la combinaison de ces deux facteurs était possible.

Tableau 3-3: Décomposition du PIB réel par habitant : croissance annuelle moyenne (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Productivité du travail	0,8%	1,1%	1,2%	1,1%
Utilisation du travail*	0,5%	0,3%	-0,1%	0,4%
PIB réel par habitant	1,3%	1,4%	1,1%	1,5%

* Cf. Tableau 2-3 : décomposition de l'utilisation du travail
Source : Statistiques OCDE. Calculs propres du secrétariat.

4. Une faible productivité implique un surplus moindre à distribuer

La méthode du surplus distribuable fait le lien entre les gains de productivité et la rémunération de chaque unité de facteur de production

Le décrochage du PIB par habitant belge par rapport à certains de ses voisins s'explique par un ralentissement plus prononcé de la productivité apparente du travail. Or, la productivité influence la rémunération des facteurs de production et l'offre de biens et services.

La méthode du surplus distribuable illustre bien ces différents liens. Cette méthode – dont une description détaillée est disponible en annexe (16.1) – permet de décrire ex-post comment les gains liés à une amélioration de la productivité totale des facteurs (PTF)¹⁹ et/ou des termes de l'échange interne sont restitués aux facteurs de production sous forme d'un accroissement de leur rémunération.

Le surplus distribuable provient des gains de productivité totale des facteurs et des termes de l'échange interne

Le surplus distribuable correspond à la part de la croissance du PIB réel qui est disponible pour améliorer la rémunération réelle des facteurs de production par unité de facteur de production. Ce surplus a trois sources: les gains de PTF réalisés, l'évolution des termes de l'échange interne et les impôts et subventions à la production.

Terminologie : indicateurs de la rémunération par unité de facteur de production

Pour les travailleurs, l'indicateur utilisé est la rémunération par unité de travail, soit la rémunération (réelle) horaire. Pour les entreprises, l'indicateur utilisé est la rémunération (réelle) par unité de capital (qui dépend du stock de capital dont les entreprises disposent en vue de produire).

La méthode du surplus consiste en premier lieu à décomposer la croissance réelle de la valeur ajoutée entre la croissance des quantités de facteurs de production utilisées et les gains de PTF, pour obtenir le « surplus de productivité ». En effet, c'est l'amélioration de la PTF – et non la hausse des quantités de facteurs utilisés – qui permet d'accroître les rémunérations des facteurs de production par unité de facteur de production²⁰.

¹⁹ La PTF correspond à l'évolution de la valeur ajoutée qui n'est pas due à une augmentation de la quantité des facteurs de production, mais à d'autres facteurs : une amélioration de la qualité des facteurs de production (à la suite d'une hausse des qualifications de la main d'œuvre, des innovations technologiques, ...), ou encore une meilleure façon de combiner ces facteurs (grâce à une meilleure organisation de la production, à des économies d'échelle, ...).

²⁰ Sans que la hausse de la rémunération d'un facteur ne doive être compensée par la baisse de la rémunération d'un autre facteur.

Un surplus peut également provenir de l'évolution favorable des termes de l'échange interne (TEI). Les TEI comparent les prix des biens et services produits au sein du pays (dont une partie est exportée) aux prix des biens et services consommés (dont une partie est importée). À titre d'exemple, si le surplus de productivité généré est entièrement compensé par une hausse des prix des biens importés relativement aux prix des biens produits et exportés – donc si les termes de l'échange se détériorent –, il n'y aura pas de marge réelle pour augmenter les rémunérations unitaires du capital et du travail²¹.

Le surplus est enfin influencé par les impôts nets des subventions à la production (qui comprennent les subventions salariales). Une hausse de ce solde contribue à diminuer le surplus disponible pour rémunérer les facteurs de production. Observons que, une fois rémunérés, les travailleurs et les entreprises sont encore sujets à d'autres impôts (IPP, impôt des sociétés, etc.).

Une faible création de surplus en Belgique, en particulier depuis 2007

La création de surplus distribuable a été faible en Belgique sur l'ensemble de la période considérée en comparaison avec ses pays voisins (Tableau 4-1). Cela est dû à un surplus de productivité inférieur à celui des autres pays, ainsi qu'à une détérioration des termes de l'échange interne : la croissance des prix des biens et services produits a été inférieure à la croissance des prix des biens et services consommés. En France, malgré une croissance de la productivité apparente du travail supérieure à celle des autres pays (Tableau 3-3), le surplus de productivité généré a été relativement faible: la hausse de la productivité apparente du travail a été principalement due à une hausse de l'intensité capitaliste de l'économie française (c'est-à-dire une substitution du capital au travail), et non à une amélioration de la PTF²².

Des politiques publiques ont toutefois permis de compenser partiellement le faible surplus créé. La hausse des subventions à la production a permis à l'économie belge de distribuer davantage de surplus aux facteurs de productions et de réduire l'écart de surplus entre la Belgique et les autres pays, sans pour autant le résorber.

Tableau 4-1: Sources du surplus distribuable, en points de PIB (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus de productivité (Ln)	14,7%	21,4%	16,6%	19,8%
+ Termes de l'échange intérieur (Ln)	-3,9%	-4,4%	2,1%	-2,2%
= Surplus (Ln)	10,8%	17,0%	18,7%	17,7%
Surplus (%)	11,4%	18,5%	20,6%	19,3%
- Autres impôts moins subventions à la production (%)	-1,8%	1,0%	-0,5%	0,0%
Surplus distribuable (%)	13,2%	17,5%	21,1%	19,3%

Méthodologie : afin de limiter les approximations de calcul, le surplus a d'abord été calculé sous forme logarithmique (Ln) avant d'être converti en points de croissance.

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

L'analyse distincte des périodes d'avant-crise (1996-2007), de crise (2007-2010) et d'après-crise financière (2010-2018) pour la Belgique met en évidence une création de surplus particulièrement faible au cours de la dernière décennie. **Le surplus distribuable s'est drastiquement réduit en Belgique à partir de 2007.** La poursuite, à un rythme moindre, de la détérioration des termes de l'échange interne a été accompagnée d'une forte baisse du surplus de productivité créé.

²¹ Ainsi, une hausse du prix d'importation de l'énergie risque de détériorer les termes de l'échange et d'impacter négativement le surplus distribuable. En effet, la hausse du prix de l'énergie va à la fois rendre plus chère l'énergie consommée par les ménages (entraînant une hausse des prix à la consommation) et l'énergie consommée par les entreprises (entraînant une baisse du prix de la valeur ajoutée pour certaines entreprises qui n'ont pas la capacité d'augmenter leurs prix de vente en compensation). Pour éviter que les salaires réels ne diminuent, il sera alors nécessaire d'accroître la productivité ou de diminuer la rémunération du capital.

²² Pour rappel, la productivité apparente du travail dépend de l'intensité capitaliste (soit la quantité de capital utilisé rapportée à la quantité de travail utilisée) et de la productivité totale des facteurs.

Tableau 4-2: Sources du surplus distribuable en Belgique, en points de PIB, par période

	1996-2007	2007-2010	2010-2018
Surplus de productivité (Ln)	12,0%	-0,1%	2,8%
+ Termes de l'échange intérieur (Ln)	-3,1%	-0,1%	-0,7%
= Surplus (Ln)	8,9%	-0,2%	2,1%
Surplus (%)	9,3%	-0,2%	2,2%
- Autres impôts moins subventions à la production (%)	-1,2%	-0,8%	0,2%
Surplus distribuable (%)	10,6%	0,6%	2,0%

Méthodologie : afin de limiter les approximations de calcul, le surplus a d'abord été calculé sous forme logarithmique (Ln) avant d'être converti en points de croissance.

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Le Tableau 16-2 en annexe détaille les sources du surplus par période pour l'ensemble des pays.

5. La faiblesse du surplus distribuable a impacté l'évolution des prix

La faiblesse du surplus distribuable, combinée à une évolution des coûts similaire à celle des autres pays, a entraîné une pression sur les prix

En raison des faibles gains de PTF mais aussi de la détérioration des termes de l'échange interne, le surplus distribuable a donc été plus faible au sein de l'économie belge que dans les pays voisins. Parallèlement, la rémunération des facteurs de production a évolué de manière similaire en Belgique et dans les pays voisins.

La rémunération des facteurs de production est en partie déterminée de manière exogène pour les entreprises (et constitue un coût pour celle-ci). En ce qui concerne la rémunération du travail, la formation des salaires dépend ainsi du cadre institutionnel existant : la loi du 5 décembre 1968 sur les conventions collectives et les commissions paritaires, la loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité (qui fixe une marge maximale pour l'augmentation des salaires), le mécanisme d'indexation des salaires (qui ajuste les salaires en fonction de l'inflation), la structure des organisations syndicales et patronales, le droit de grève, ... Le coût du capital financier dépend de l'évolution des taux d'intérêt, des risques, de l'inflation, de la fiscalité, ...

Entre 1996 et 2018, la croissance de la rémunération nominale horaire des salariés (+60,2%) a évolué de manière similaire à la moyenne pondérée²³ de l'ensemble des pays de référence (+60,5%) : la croissance a été un peu plus faible qu'en France (67,1%) et aux Pays-Bas (71,6%), mais plus élevée qu'en Allemagne (53,1%) (Tableau 5-1).

Tableau 5-1: Rémunération horaire nominale des salariés : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas	Moyenne des 3 pondérée par la VA
Rémunération nominale horaire	60,2%	53,1%	67,1%	71,6%	60,5%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

En ce qui concerne la rémunération du capital, le coût du capital financier dépend de l'évolution des taux d'intérêt, des risques, de l'inflation, de la fiscalité... et a tendance à s'égaliser dans des pays de structure similaire.

Lorsque les coûts des consommations intermédiaires ou la rémunération d'un ou plusieurs facteurs de production augmentent, les entreprises vont s'ajuster, au risque de voir leur rentabilité baisser et de se retrouver en difficulté, voire de disparaître. Ce processus d'ajustement peut prendre différentes formes: un accroissement de la PTF, une substitution des facteurs de production, une diminution des autres

²³ Par la part respective de chacun de ces pays dans la valeur ajoutée totale produite.

coûts – ce qui est difficilement possible au vu du caractère partiellement exogène de ces facteurs – ou une augmentation des prix des biens et services offerts.

La capacité de modifier les prix est plus grande dans les services

La capacité de modifier les prix des biens et services offerts dépend du fonctionnement des marchés dans lesquels les entreprises opèrent. Lorsque les marchés sont organisés à une échelle européenne ou mondiale, comme c'est souvent le cas pour les marchés de biens, un mouvement de convergence des prix est observé. La possibilité pour les entreprises belges d'adapter leurs prix est alors limitée – même si le développement de produits innovants et de nouveaux marchés peut permettre aux entreprises d'accroître leur marge de fixation des prix. À l'inverse, les marchés de services sont principalement organisés à l'échelle nationale. La fixation des règles au niveau régional ou national peut entraîner des divergences de prix entre les pays.

De bonnes raisons justifient l'encadrement des marchés de services : assurer la qualité des services, la présence de monopoles naturels, etc. Cependant, la réglementation visant à prévenir les défaillances de marché a souvent des effets anticoncurrentiels involontaires. Ces derniers sont propices à la constitution de rentes, un manque d'innovation, un sous-investissement, des gains de productivité plus faibles, un choix restreint et des effets sur les prix. Le problème de la rente pourrait se poser davantage dans le cadre de la nouvelle vague technologique autour des big data et de l'économie digitale (par exemple les GAFA) car ces nouveaux modèles d'affaires (multi-sided markets ou marchés multifaces) sont plus susceptibles de développer des barrières à l'entrée pour de potentiels nouveaux entrants.²⁴ En outre, les grandes entreprises actives sur ces marchés (par exemple dans l'e-commerce) étant majoritairement d'origine étrangère, la rente dégagée bénéficie peu à l'économie belge (CCE 2022, pp.40-41).

Des mécanismes d'indexation des prix²⁵ sur base de l'évolution des coûts de production ou d'un indice général des prix à la consommation constituent par ailleurs une pratique courante dans le secteur des services. Ces mécanismes sont potentiellement nuisibles à la concurrence. En effet, lorsque de tels mécanismes sont appliqués par la plupart des entreprises (par exemple par les fournisseurs d'énergie en ce qui concerne l'indexation des prix du gaz et de l'électricité), les prix fixés par les entreprises varient dans le même ordre de grandeur (les variations de coûts étant immédiatement répercutées sur le consommateur) et la position de concurrence sur le marché de chaque entreprise n'est pas modifiée. Un mécanisme d'indexation des prix limite dès lors le degré de concurrence effective (BNB 2012).

Un différentiel de prix a été observé dans les services belges en comparaison avec les pays voisins

Au sein des services belges, le surplus de productivité est resté inférieur à ceux de l'Allemagne et des Pays-Bas (Tableau 5-2). Dès lors, le processus d'ajustement à une hausse des coûts des entreprises belges s'est davantage qu'ailleurs traduit par des hausses de prix.

En outre, plusieurs rapports indiquent que des réglementations dans certains secteurs de services marchands en Belgique ont eu des effets anticoncurrentiels plus importants que dans les pays voisins, tout en garantissant un niveau de qualité similaire (Commission européenne 2019 ; BNB 2017a). Les entreprises issues de ces secteurs semblent davantage en mesure de répercuter les augmentations de coûts dans leurs prix pour maintenir (ou accroître) leur rentabilité. Dans les pays voisins, répercuter les hausses de coûts dans les prix est plus difficile en raison d'une concurrence plus forte. Les entreprises y sont donc davantage incitées à accroître leur productivité au risque de voir leur rentabilité diminuer, en améliorant leur processus de production ou en innovant pour échapper à la concurrence. Cela a à son tour contribué à la faiblesse des gains de productivité dans les services marchands en Belgique par rapport aux pays voisins depuis la crise de 2008.

²⁴ Pour davantage d'informations, voir « [Les défis de l'économie belge](#) » (CCE 2019b), en particulier le défi « Une évolution des prix à la consommation et des prix business-to-business en phase avec les trois principaux pays voisins » (pp.35-43).

²⁵ Deux types d'indexation peuvent être distingués (BNB 2012). Dans un premier cas, l'indexation du prix se base sur l'évolution des coûts de production et/ou de distribution du produit en question (exemple : l'indexation des prix du gaz et de l'électricité). Dans un deuxième cas, l'indexation n'est pas directement liée à l'évolution des coûts, mais se base plutôt sur un indice général des prix à la consommation (exemple : l'indexation des loyers).

En raison de ces facteurs, il ressort du tableau 5-2 que l'évolution des prix des services marchands belges (mesurée par le déflateur de la valeur ajoutée) a été de loin supérieure à celle des autres pays depuis 1996.

Tableau 5-2: Services marchands : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Prix (déflateur de la VA)	47,3%	19,1%	19,0%	35,5%
Surplus de productivité	16,1%	19,8%	12,7%	33,1%

Source : Eurostat et EUKLEMS. Calculs propres du secrétariat.

L'évolution des prix à la consommation a été plus forte en Belgique qu'ailleurs

Les services constituent une part importante de la consommation des ménages belges et ils contribuent fortement à la dynamique des prix en Belgique. Parallèlement, le prix des biens consommés par les ménages belges est influencé par les prix des biens importés, dont l'évolution est logiquement similaire à celle des pays voisins. La croissance plus élevée des prix des services belges s'est donc traduite par une évolution des prix à la consommation plus forte en Belgique que dans les pays voisins. Dans le même temps, des décisions gouvernementales²⁶ ont également entraîné un écart d'inflation entre la Belgique et les pays voisins à partir de 2015 (BNB 2017c).

Au final, l'évolution des prix des biens et services consommés par les ménages (mesurée par le déflateur de la consommation) a été plus forte en Belgique que dans les pays de référence (Tableau 5-3) et, ce, malgré les hausses de TVA appliquées en Allemagne et aux Pays-Bas au cours de la période²⁷.

Tableau 5-3: Déflateur : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Déflateur de la consommation	43,6%	27,0%	26,9%	42,4%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

6. La hausse des prix a contribué à la croissance limitée de la rémunération réelle du travail

La forte croissance des prix en Belgique (relativement à ses voisins) a eu un impact sur l'évolution de la rémunération horaire réelle des travailleurs salariés.

Terminologie : rémunération du travail salarié

La rémunération horaire des travailleurs salariés correspond à la rémunération des salariés (D.1 dans la comptabilité nationale) divisée par le nombre total d'heures de travail salarié. La rémunération des salariés comprend à la fois les salaires et traitements bruts (D.11) et les cotisations sociales à la charge des employeurs (D.12). Pour étudier l'évolution de cet indicateur en termes réels, celui-ci est déflaté par l'évolution des prix des dépenses de consommation finale des ménages (soit le déflateur de la consommation).

²⁶ Les principales mesures identifiées par la Banque nationale sont l'inflation au sein des services réglementés (due par exemple à l'augmentation des frais de scolarité pour l'enseignement supérieur en Flandre fin 2015), l'augmentation de la TVA sur l'électricité de 6 à 21% en 2015 et, enfin, la hausse des accises sur le tabac, les alcools et les boissons sucrées.

²⁷ En Allemagne, le taux normal de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est passé de 15% en 1996 à 19% en 2007. Aux Pays-Bas, le taux normal de la TVA était de 17,5% en 1996. Il a été augmenté à 19% en 2001, puis 21% en 2012. Source : https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf. En Belgique, bien que le taux normal de la TVA n'ait pas été modifié au cours de la période (21%), la part des impôts indirects dans le PIB a quelque peu augmenté depuis 1996 (cf. Tableau 12-1).

Les salaires horaires nominaux ont évolué à un rythme similaire à celui des pays de référence sur l'ensemble de la période...

Comme observé précédemment, la loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité a comme objectif que l'augmentation nominale des salaires belges ne soit pas supérieure à celle (en moyenne pondérée) de l'Allemagne, des Pays-Bas et de la France et, ce, même si la Belgique devait connaître une inflation plus forte (Tableau 6-1). La loi fixe à cette intention une marge maximale pour l'augmentation des salaires hors indexation automatique. La croissance nominale des salaires en Belgique est ainsi limitée par l'évolution des salaires au sein des pays voisins.

Précisons que depuis la révision de la loi en 2017, l'évolution des coûts salariaux prise en compte pour le calcul de la marge maximale ne tient pas compte des baisses de cotisation du tax shift 2016-2020 ni d'au moins la moitié du montant des baisses ultérieures de cotisations patronales. En effet, le législateur a voulu que ces mesures poursuivent un objectif de compétitivité et d'emploi en réduisant le coût du travail plutôt qu'en augmentant la marge pour les augmentations salariales.

Pour la même raison, le législateur n'a pas non plus désiré tenir compte du niveau relatif des subsides salariaux en Belgique par rapport aux pays de référence. De cette manière, les subsides salariaux augmentent le surplus distribuable et non la marge pour les augmentations salariales.

Si l'on prend en compte l'ensemble des baisses de cotisations patronales et les subsides salariaux, l'évolution nominale des coûts salariaux « effectifs » (pour reprendre la terminologie de la BNB) en Belgique a été inférieure à celle dans les pays de référence depuis 1996 (CCE 2020a, p.9).

... mais les salaires horaires réels ont crû moins vite en Belgique en raison de la hausse des prix

Comme la hausse des prix en Belgique a été plus rapide, la rémunération réelle horaire a crû de manière plus faible en Belgique que dans les autres pays. Ces pays ont connu une croissance réelle horaire des salaires supérieure à 20%, contre 11,6% en Belgique.

Tableau 6-1: Rémunération horaire nominale et réelle des salariés : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas	Moyenne des 3 pondérée par la VA
Rémunération nominale horaire	60,2%	53,1%	67,1%	71,6%	60,5%
Déflateur de la consommation	43,6%	27,0%	26,9%	42,4%	28,4%
Rémunération réelle horaire	11,6%	20,6%	31,7%	20,5%	25,0%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

L'espace de négociation pour des hausses salariales a dès lors été réduit

L'évolution plus rapide des prix a également eu une influence sur la négociation salariale collective telle qu'elle est pratiquée en Belgique. Dans notre pays, les hausses nominales de salaires se font via trois canaux : la négociation salariale individuelle et collective, les augmentations barémiques et les indexations. Le mécanisme d'indexation permet aux salaires nominaux de suivre de manière régulière l'évolution à la hausse des prix à la consommation²⁸.

La loi de 1996 fixe une marge maximale pour l'augmentation des salaires hors indexation, marge au sein de laquelle les partenaires sociaux pourront donc négocier des hausses réelles de salaires dans les secteurs et les entreprises. Ainsi, pour une même évolution nominale des salaires, la marge sera d'autant moins élevée que l'indexation sera forte. En effet, **si la croissance des prix augmente plus fortement en Belgique que chez ses voisins – comme cela a été le cas depuis 1996 – et que l'évolution nominale des salaires est la même, l'espace de négociation pour des augmentations salariales en dehors de l'indexation s'en trouve réduit, à moins que cela ne soit compensé par des baisses de cotisations patronales**²⁹. Dit autrement, la composante liée à l'indexation a pris une part importante dans la hausse nominale des salaires dans notre pays.

²⁸ Plus précisément, le mécanisme d'indexation est dépendant de l'évolution de l'indice santé (lissé sur 4 mois). La valeur de cet indice est obtenue par la soustraction de certains produits du panier de l'indice des prix à la consommation, à savoir les boissons alcoolisées, le tabac et les carburants, à l'exception du LPG.

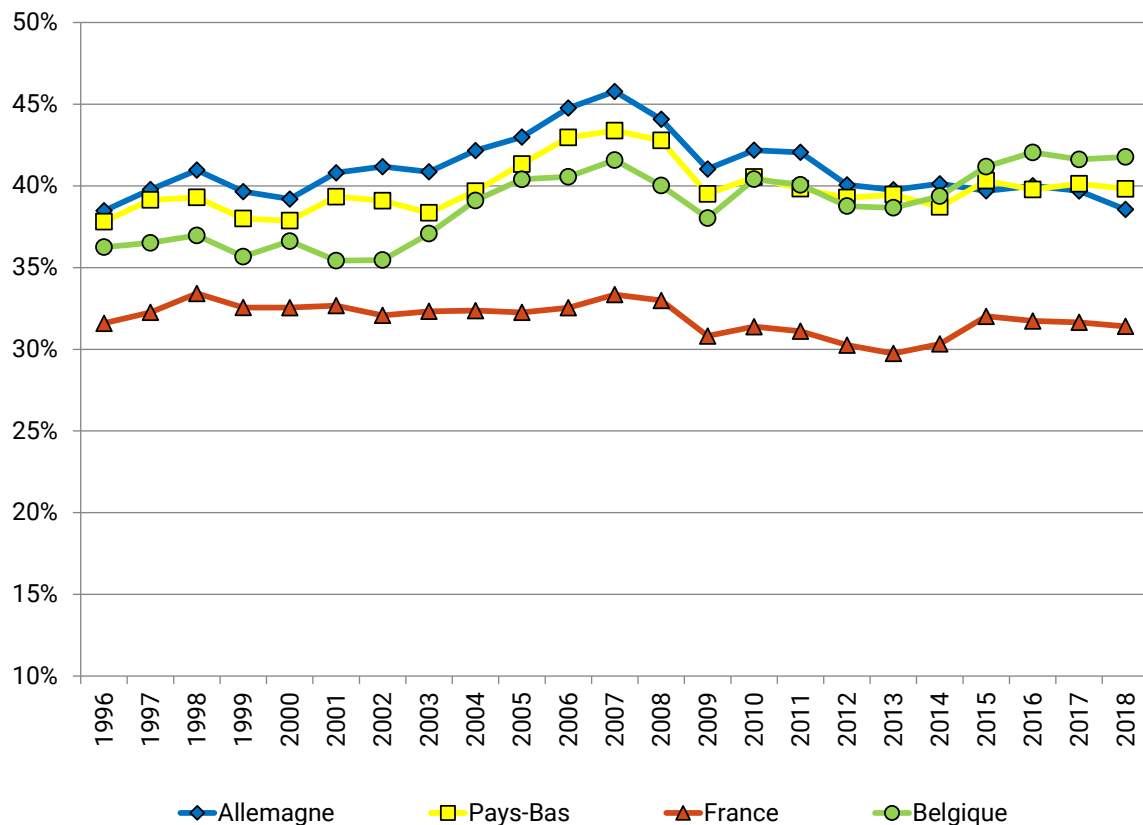
²⁹ Une baisse des cotisations entraîne une baisse du coût salarial, ce qui génère (toutes choses égales par ailleurs) un handicap salarial négatif depuis 1996. Via le terme de correction, cela donne davantage de marge pour augmenter les salaires bruts.

7. Les entreprises ont maintenu leur rentabilité nette, malgré la hausse des amortissements

La hausse de l'EBE a principalement servi à financer les amortissements

Qu'en est-il de la rémunération du capital ? L'excédent brut d'exploitation (EBE) correspond au résultat du processus d'exploitation, soit ce qui est généré par l'entreprise grâce à son activité courante. L'EBE est obtenu en déduisant la rémunération du travail et les impôts sur la production (moins subventions) de la valeur ajoutée. La part de l'EBE dans la valeur ajoutée créée par les sociétés non financières s'est accrue en Belgique entre 1996 et 2018 (Graphique 7-1).

Graphique 7-1: Part de l'EBE dans la valeur ajoutée au sein des sociétés non financières



Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Cette évolution positive doit néanmoins être nuancée : une analyse du Conseil (CCE 2018b) a montré qu'une part significative de la hausse de l'EBE dans les sociétés non financières en Belgique avait été consacrée à financer des amortissements, c'est-à-dire à entretenir et à renouveler les actifs de l'entreprise. Une hausse des amortissements peut s'expliquer de deux manières³⁰: soit le stock de capital des entreprises doit être renouvelé plus rapidement qu'avant (ce qui engendre une hausse des amortissements pour une même quantité de capital), soit les entreprises ont utilisé davantage de capital pour générer la même valeur ajoutée.

Néanmoins, depuis la révision de la loi de 1996 en 2017, les baisses de cotisations patronales ne sont plus mécaniquement transformées en hausses de salaires (cf. supra).

³⁰ (Amortissements / Valeur ajoutée) = (Amortissements / Stock de capital net) * (Stock de capital net / Valeur ajoutée)

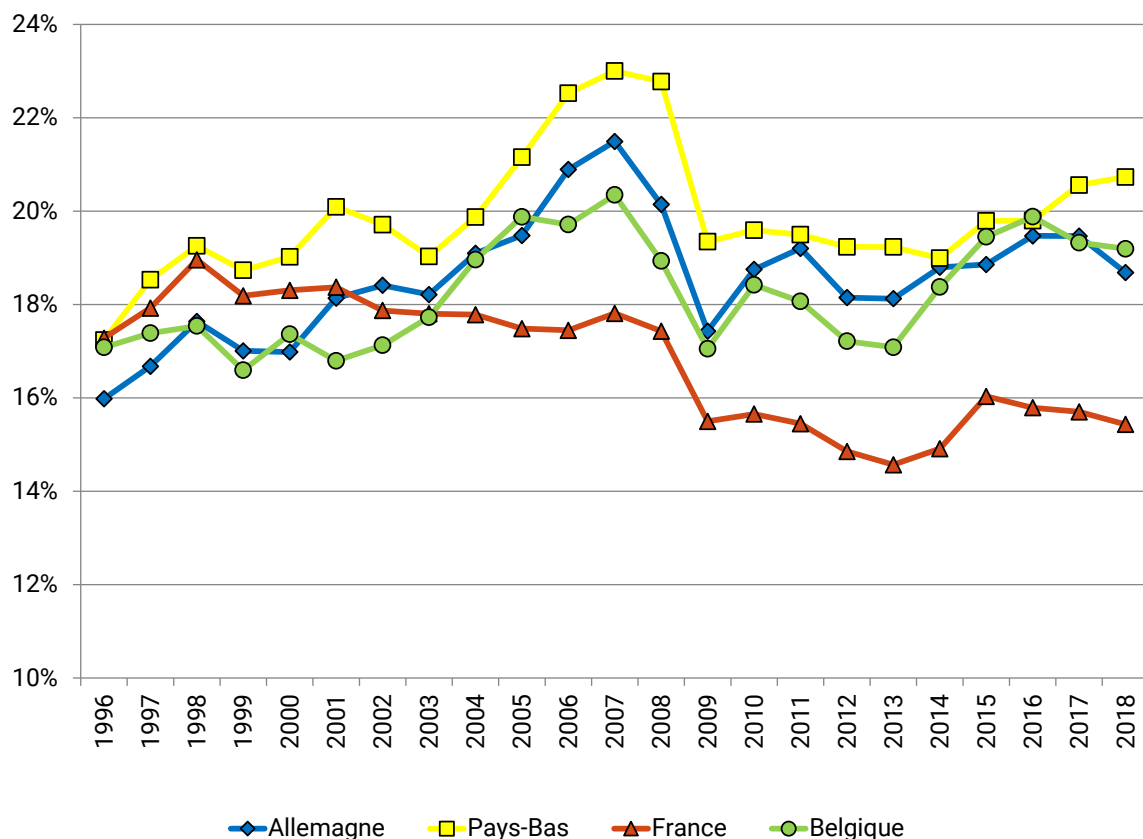
Ces deux facteurs ont été observés en Belgique³¹. D'une part, les entreprises ont désormais besoin de renouveler plus rapidement le stock de capital des entreprises : le taux d'amortissement s'est accru en raison de la baisse de la durée de vie des actifs utilisés – due à la fraction croissante des actifs incorporels liés à la R&D, mais aussi des actifs informatiques et numériques dans la composition des actifs³². D'autre part, la croissance du stock de capital a été plus rapide que celle de la valeur ajoutée : il faut engager davantage de capitaux pour produire une unité monétaire supplémentaire de valeur ajoutée.

La rentabilité nette des sociétés belges est restée stable

Par conséquent, si la rentabilité brute des entreprises, qui prend en compte l'ensemble de l'EBE généré par les entreprises, a globalement suivi une tendance à la hausse au cours de la période, cela n'a pas nécessairement été le cas de leur rentabilité nette, soit les revenus dégagés par les entreprises après déduction des amortissements.

L'indicateur de **rentabilité brute** compare l'EBE au stock de capital net des entreprises afin d'observer dans quelle mesure les moyens mis à disposition de l'entreprise ont généré du profit. La rentabilité brute des sociétés non financières belges s'est accrue sur l'ensemble de la période, de 17,1% en 1996 à 19,2% en 2018. Elle est désormais supérieure à l'Allemagne, mais reste inférieure à celle des Pays-Bas.

Graphique 7-2: Rentabilité brute des sociétés non financières



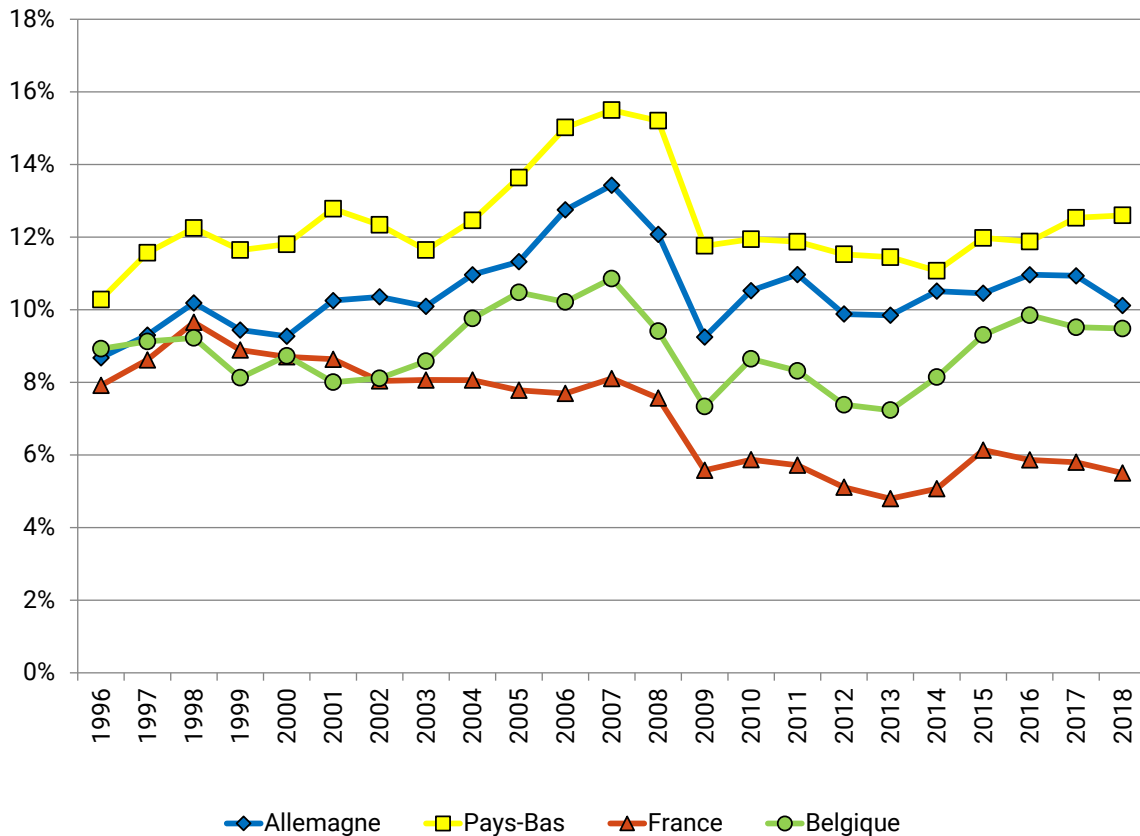
Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

³¹ Pour une analyse plus détaillée, voir CCE 2018b, pp.8-10.

³² Ces actifs ont une durée de vie plus courte et tendent à se déprécier plus rapidement.

La rentabilité nette des entreprises est obtenue après déduction des amortissements de l'EBE et constitue un indicateur davantage pertinent des profits générés grâce au capital de l'entreprise. La rentabilité nette des sociétés établies en Belgique est restée plutôt stable sur la période globale, la baisse observée au moment de la crise financière ayant été suivie d'un redressement à partir de 2014. L'amélioration de la rentabilité observée au cours des dernières années a permis aux sociétés d'atteindre une rentabilité nette plus élevée en 2018 (9,5%) qu'en 1996 (8,9%). Elle reste néanmoins inférieure à celle observée en Allemagne et aux Pays-Bas. Par ailleurs, cet indicateur à l'échelle de l'ensemble de l'économie cache de fortes divergences entre les secteurs – divergences qui seront mises en évidence plus loin dans cette analyse (cf. chapitre 9).

Graphique 7-3: Rentabilité nette des sociétés non financières



Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Terminologie : rentabilité brute, rentabilité nette et rémunération du capital dans la méthode du surplus

L'indicateur de **rentabilité brute/nette** compare l'excédent brut/net d'exploitation des sociétés non financières à leur stock de capital net à prix courants. L'excédent net d'exploitation est calculé en déduisant les amortissements de l'excédent brut d'exploitation.

Le stock de capital net correspond au prix d'acquisition courant des actifs fixes diminué des amortissements cumulés. Les actifs fixes désignent les actifs non financiers produits utilisés de façon répétée ou continue dans des processus de production pendant une durée d'au moins un an (logements, machines, équipements, R&D etc.). Les amortissements (aussi dénommés « consommation de capital fixe ») sont estimés de manière linéaire en fonction de la durée de vie des actifs, sans tenir compte de leur utilisation effective.

L'indicateur de la **rémunération du capital** utilisé dans la méthode du surplus porte sur l'ensemble de l'économie. La rémunération du capital est égale à la somme de l'excédent brut d'exploitation et de la partie des revenus mixtes qui est due au capital. Afin d'étudier l'évolution de la **rémunération réelle du capital par unité de capital**, l'évolution de la rémunération du capital est comparée à l'évolution du stock de capital net en volume. L'indicateur est ensuite déflaté par le déflateur de la consommation pour mesurer sa croissance en termes réels.

8. Conséquences sur la répartition du surplus

Après avoir étudié séparément l'évolution des rémunérations du travail et du capital, revenons-en à la méthode du surplus et regardons comment le surplus généré au sein de l'économie belge a été réparti entre les différents facteurs de production.

Le surplus distribuable est réparti entre les différents facteurs de production

Le surplus distribuable généré est utilisé pour accroître la rémunération réelle – par unité de facteur – des facteurs de production, soit le travail (salarié et indépendant) et le capital. Une description détaillée de la méthode est disponible en annexe (16.1).

La croissance de la rémunération réelle horaire du travail a été inférieure à celle du capital

Comme observé précédemment, l'Allemagne, la France et les Pays-Bas ont profité de leur création supérieure de surplus pour accroître davantage qu'en Belgique la rémunération réelle horaire des travailleurs. La rémunération réelle du capital a quant à elle évolué de manière similaire en Belgique par rapport aux Pays-Bas et à l'Allemagne. Comme expliqué plus haut, cette augmentation de la rémunération du capital a permis aux entreprises de maintenir leur rentabilité nette, car elle s'est accompagnée d'une hausse équivalente des amortissements (soit les dépenses permettant d'entretenir et de renouveler les actifs de l'entreprise).

Sur l'ensemble de la période (Tableau 8-1), la croissance de la rémunération réelle horaire du travail (11,6%) a été inférieure à celle de la rémunération réelle du capital par unité de capital (15,9%) en Belgique. Toutefois, étant donné que la masse salariale représente un poids plus élevé que le capital dans la valeur ajoutée³³, la part du surplus octroyée au travail (6,5 points de croissance réelle du PIB) a été supérieure à la part octroyée au capital (5 points de croissance).

La croissance inférieure de la rémunération réelle horaire du travail (par rapport à la croissance de la rémunération du capital) est un élément d'explication – mais pas le seul³⁴ – de la baisse de la part salariale dans la valeur ajoutée entre 1996 et 2018³⁵.

³³ La croissance de la rémunération réelle des facteurs de production par unité de facteur de production est pondérée par le poids de ceux-ci dans la valeur ajoutée (cf. annexe pour la méthodologie complète).

³⁴ La répartition de la valeur ajoutée est influencée à la fois par la rémunération de chaque unité de facteur de production et par les quantités relatives des facteurs de production utilisés. Parallèlement à l'évolution de la rémunération des facteurs, il y a une substitution du capital au travail en Belgique. Pour la période 1996-2018, la croissance en volume du stock de capital net des entreprises (+41%) a été supérieure à celle du volume de travail (+25%). Cette substitution du capital au travail est également observée dans les autres pays (les hausses de volume de capital et de travail ont été respectivement de 21% et 8% en Allemagne, de 44% et 12% en France, de 37% et 22% aux Pays-Bas).

³⁵ Le niveau de la part salariale dans la valeur ajoutée étant supérieur en 1996 au niveau atteint au début des années 1970 et à la fin des années 1980.

Tableau 8-1: Répartition du surplus distribuable (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus distribuable (%)	13,2%	17,5%	21,1%	19,3%
Part du surplus captée par ...				
Rémunération réelle horaire du travail sal. (%)	6,5%	11,7%	18,2%	11,2%
Croissance réelle horaire	11,6%	20,6%	31,7%	20,5%
Part dans la valeur ajoutée	56,6%	56,9%	57,4%	54,5%
Rémunération réelle du capital par unité de cap. (%)	5,0%	3,4%	-0,2%	6,6%
Croissance réelle par unité de capital	15,9%	9,4%	-0,7%	18,2%
Part dans la valeur ajoutée	31,5%	35,9%	32,0%	36,0%
Rémunération réelle horaire du travail ind.* (%)	1,7%	2,4%	3,1%	1,6%

* La rémunération horaire des travailleurs indépendants est établie sur base d'hypothèses (une rémunération horaire du travail équivalente à celle des travailleurs salariés dans les différentes branches d'activité). L'analyse que l'on peut faire de son évolution est donc réduite.

Lecture du tableau : La part du surplus utilisée pour accroître la rémunération horaire du travail est égale à la croissance réelle horaire du travail salarié pondérée par la part du travail salarié dans la valeur ajoutée (en Belgique : 6,5% = 11,6% x 56,6%)

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Lorsque la répartition du surplus est étudiée sur différentes périodes (Tableau 8-2), il apparaît que **l'évolution de la rémunération réelle horaire du travail a été presque nulle en Belgique après la crise financière de 2007-2008 (+0,1%)³⁶.**

Par ailleurs, la répartition du surplus entre capital et travail est sensible aux fluctuations économiques. En Belgique, le surplus distribuable a davantage été capté par le capital que par le travail avant et après la crise, mais la situation s'est inversée entre 2007 et 2010. La forte baisse de la rémunération du capital en plein cœur de la crise financière (-7,3%) est observée également dans les autres pays (cf. Tableau 16-3 en annexe). La rémunération du capital a absorbé le choc de la crise, les salaires répondant moins fortement aux fluctuations économiques. À l'inverse, les entreprises profitent des périodes de haute conjoncture pour reconstituer des réserves et dégager des profits.

Tableau 8-2: Répartition du surplus distribuable en Belgique, par période

	1996-2007	2007-2010	2010-2018
Surplus distribuable (%)	10,6%	0,6%	2,0%
Part du surplus captée par ...			
Rémunération réelle horaire du travail sal. (%)	3,8%	2,5%	0,0%
Croissance réelle horaire	6,8%	4,4%	0,1%
Part dans la valeur ajoutée	56,5%	57,0%	56,5%
Rémunération réelle du capital par unité de cap. (%)	6,1%	-2,4%	1,5%
Croissance réelle par unité de capital	19,6%	-7,3%	4,6%
Part dans la valeur ajoutée	31,0%	32,2%	32,1%
Rémunération réelle horaire du travail ind.* (%)	0,6%	0,4%	0,5%

* La rémunération horaire des travailleurs indépendants est établie sur base d'hypothèses (une rémunération horaire du travail équivalente à celle des travailleurs salariés dans les différentes branches d'activité). L'analyse que l'on peut faire de son évolution est donc réduite.

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Le Tableau 16-3 en annexe détaille la répartition du surplus par période pour l'ensemble des pays.

³⁶ Ceci peut s'expliquer en partie par les baisses de cotisations patronales introduites dans le cadre du Tax shift. En effet, la rémunération du travail salarié (qui correspond à D1 dans la comptabilité nationale) comprend à la fois les salaires et traitements bruts (D11) et les cotisations sociales à la charge des employeurs (D12). Notons que le Tax shift comprend également des mesures de baisse de la fiscalité sur les salaires qui visent à augmenter le salaire net pour un même salaire brut. Il est donc probable que la rémunération réelle horaire nette du travail se soit accrue, même si cela n'a pas été le cas de la rémunération réelle horaire du travail (calculée à partir de D1).

9. La transformation profonde du tissu économique belge a affecté l'évolution du surplus de productivité

Le tissu économique a fortement changé en Belgique

Comme dans la plupart des pays, on observe en Belgique une tendance à la **baisse du poids du secteur manufacturier** et à la **hausse du poids des services dans l'économie belge**. En termes de valeur ajoutée créée (à prix courants), la part de l'industrie manufacturière dans l'économie totale belge s'est significativement réduite entre 1996 et 2018 (de 20 à 14%), tandis que l'importance des services marchands³⁷ et non marchands³⁸ s'est accrue (Tableau 9-1). **Ce phénomène** est observé également en France et aux Pays-Bas, mais **a été plus prononcé en Belgique**³⁹. En Allemagne, la part de l'industrie manufacturière est restée stable sur la période (22%).

Tableau 9-1: Part sectorielle dans la valeur ajoutée totale, en 1996 et 2018

	Belgique		Allemagne		France		Pays-Bas	
	1996	2018	1996	2018	1996	2018	1996	2018
Secteur manufacturier	20%	14%	22%	22%	16%	11%	16%	12%
Services marchands	39%	46%	34%	36%	38%	41%	42%	48%
Services non-marchands	22%	24%	22%	22%	25%	25%	21%	23%
Autres *	19%	17%	22%	19%	22%	23%	21%	17%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

* Autres : branches d'activité A, B, D, E, F, L⁴⁰

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La création nette d'emplois montre une tendance similaire : le nombre d'emplois a diminué dans le secteur manufacturier belge depuis 1996, alors que des emplois ont été principalement créés dans les services marchands et non-marchands. Dans les autres pays, une très grande majorité des emplois nets créés l'a été dans les services marchands. En Belgique, la création nette d'emplois a été davantage répartie entre les services marchands et les services non-marchands (dont les services publics). Par ailleurs, la Belgique a davantage souffert de pertes d'emploi dans l'industrie manufacturière que ses voisins allemands et néerlandais.

Tableau 9-2: Part sectorielle des emplois nets créés, 1996-2018

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Secteur manufacturier	-18%	-1%	-24%	-7%
Services marchands	61%	74%	82%	71%
Services non-marchands (dont services publics)	50%	39%	36%	39%
Autres *	7%	-13%	6%	-2%
Total	100%	100%	100%	100%

* Autres : branches d'activité A, B, D, E, F, L (code NACE)

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Quelles sont les dynamiques sous-jacentes à ces évolutions divergentes ?

³⁷ Branches d'activité de G à N, sauf L (code NACE), soit le commerce (G), les transports (H), l'hébergement et la restauration (I), l'information et la communication (J), les activités financières et d'assurance (K), les activités spécialisées, scientifiques et techniques (M) et les activités de services administratifs et de soutien (N).

³⁸ Branches d'activité de O à U (code NACE), soit l'administration publique (O), l'enseignement (P), la santé humaine et l'action sociale (Q), les arts, spectacles et activités récréatives (R), les autres activités de service (S), les activités des ménages en tant qu'employeurs (T) et les activités extra-territoriales (U).

³⁹ La part de l'industrie manufacturière a baissé de 16 à 11% en France (soit une baisse en pourcentage de 31%), et de 16 à 12% aux Pays-Bas (soit une baisse en pourcentage de 24%). En Belgique, la baisse en pourcentage a été de 33%.

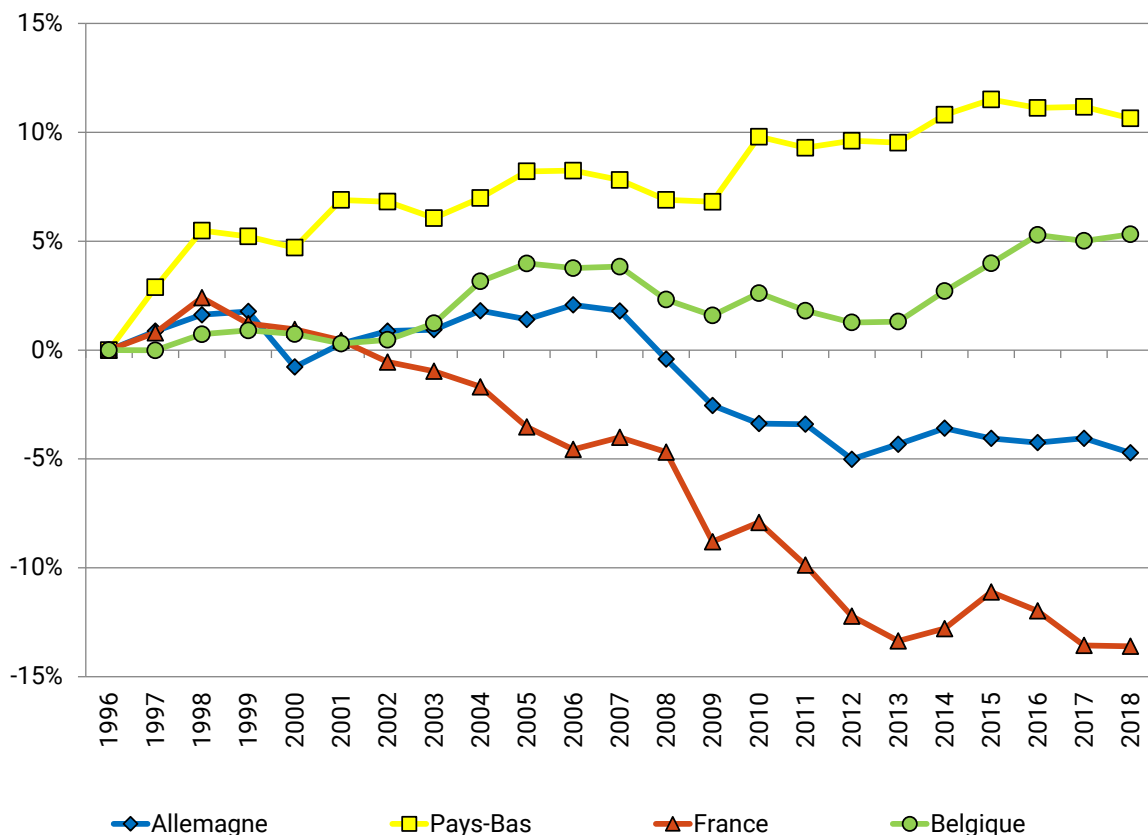
⁴⁰ Soit l'agriculture, la sylviculture et la pêche (A), les activités extractives (B), la production et distribution de gaz et électricité (D), la production et distribution d'eau ainsi que la gestion des déchets (E), la construction (F) et les activités immobilières (L).

Les services marchands ont connu une hausse de leur rentabilité, des investissements (nets) et de l'emploi

Dans les services marchands belges, la rentabilité nette⁴¹ des entreprises s'est améliorée au cours de la période. Seule l'évolution de la rentabilité (et non son niveau) peut faire l'objet de comparaisons entre pays dans ce secteur. En effet, pour des raisons méthodologiques, comparer les niveaux de rentabilité des différents pays n'est pas pertinent ici. En raison du nombre important d'indépendants actifs dans les services marchands, la méthode utilisée en vue de corriger le revenu mixte pour le travail indépendant influence le niveau de rentabilité des différents pays et biaise la comparaison.

Le Graphique 9-1 reprend l'écart observé de la rentabilité par rapport au niveau de rentabilité en début de période. La hausse de la rentabilité dans ce secteur est à mettre en relation avec la plus forte croissance des prix à la consommation observée en Belgique et due, au moins en partie, aux effets des réglementations dans certains secteurs de services marchands qui limitent la concurrence (cf. chapitre 5).

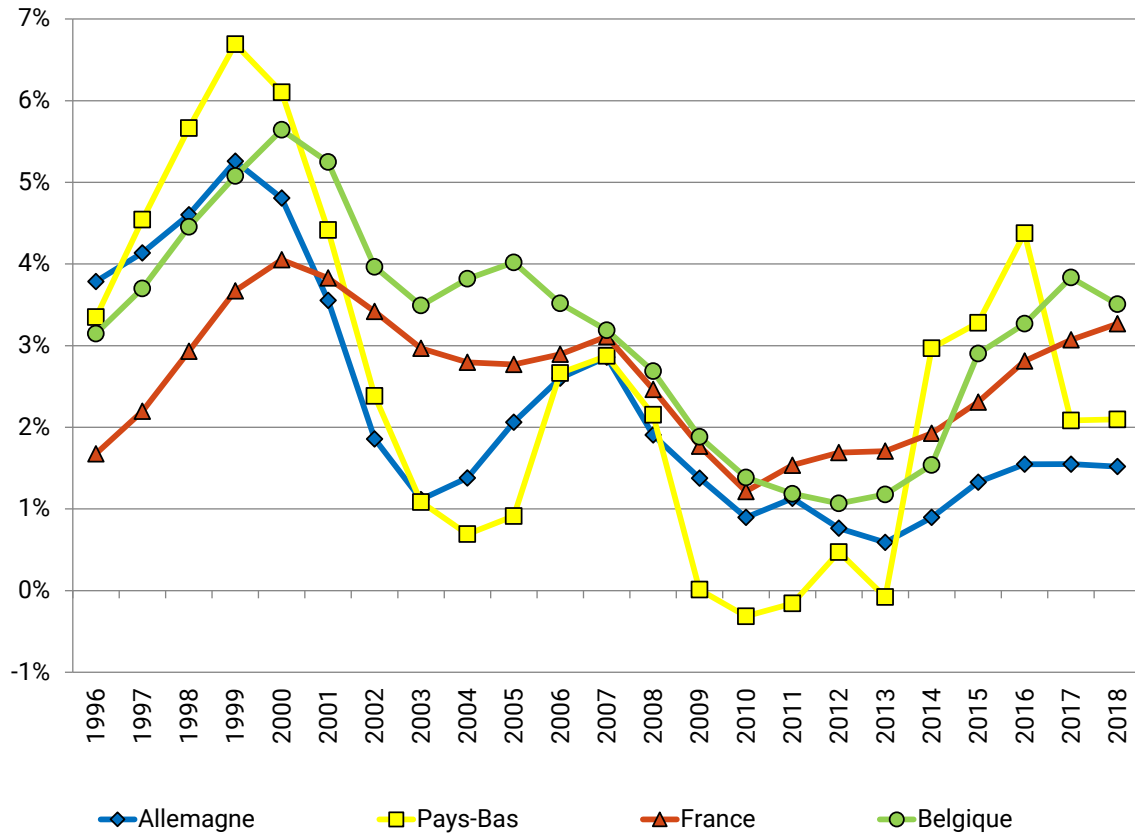
Graphique 9-1: Rentabilité nette dans les services marchands : écart observé par rapport à 1996



Lecture : La rentabilité nette en Belgique était de 8% en 2018 contre 3% en 1996, soit un écart de 5%.
Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Parallèlement à la hausse de la rentabilité, la croissance des investissements nets a été positive dans les services marchands (mais aussi dans les services non-marchands) – même si le rythme de croissance a été plus lent après la crise financière.

⁴¹ La rentabilité nette correspond au rapport de l'ENE et du revenu mixte net (corrige pour le travail indépendant) divisé par le stock de capital net.

Graphique 9-2: Investissements nets dans les services marchands, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans)

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La création d'emplois dans les services a été fortement soutenue par les pouvoirs publics

La hausse du stock de capital net s'est accompagnée d'une forte croissance de l'emploi dans le secteur des services. Une part importante de cette création d'emplois a été le fruit de politiques publiques visant à intégrer davantage de personnes peu qualifiées sur le marché du travail et à relever ainsi le taux d'emploi historiquement bas en Belgique, en particulier via l'instauration des titres-services (Walkenhorst et al. 2017 ; Commission européenne 2019 ; CCE 2011). Introduits en 2003 par le gouvernement fédéral belge, les titres-services consistent en une subvention aux coûts salariaux pour le travail domestique à forte intensité de main-d'œuvre et peu qualifié. Ce système, qui vise à créer de nouveaux emplois pour les travailleurs peu qualifiés, mais aussi à transformer des emplois non déclarés auparavant en emplois réguliers, est extrêmement populaire et explique en grande partie la forte croissance de l'emploi dans les activités de services administratifs et de soutien (Dumont et Kegels 2016, p.14). Il a également contribué à limiter la croissance des salaires dans les services. 30% de l'emploi net créé entre 1996 et 2018 l'a été dans la branche N (Activités de services administratifs et de soutien), à laquelle appartient cette activité.

Les politiques d'emploi ne se sont pas limitées à cet instrument, ni à ce secteur. Depuis 1996, 1 emploi net créé sur 2 l'a été dans le secteur public et les services non-marchands (Tableau 9-2). Les pouvoirs publics ont également opéré une forte **hausse des subventions salariales** entre 1996 et 2018, ainsi qu'une **baisse des cotisations patronales** (Tableau 9-3). Le taux de subventionnement⁴² a été augmenté dans l'ensemble des branches d'activité de l'économie belge (Tableau 16-4, en annexe). Les activités de services administratifs et de soutien (N) et la santé humaine et l'action sociale (Q), qui bénéficient des taux de subventionnement les plus élevés, sont les branches d'activité qui ont connu la plus forte création nette d'emplois. Les cotisations patronales ont quant à elles baissé de manière significative à partir de 2016⁴³ en raison des mesures prises dans le cadre du tax shift⁴⁴.

Tableau 9-3: Subventions salariales et cotisations sociales à charge des employeurs dans l'ensemble de l'économie, en % de la masse salariale

		Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Taux de subventionnement	1996	0,8%	0,7%	1,1%	0,6%
	2018	3,8%	0,1%	2,6%	0,6%
	Evolution 1996-2018	3,1%	-0,7%	1,5%	0,0%
Taux de cotisation patronale	1996	26,3%	18,7%	27,4%	16,0%
	2018	25,5%	17,6%	26,7%	21,3%
	Evolution 1996-2018	-0,7%	-1,2%	-0,7%	5,3%

Sources : BFP, Insee, CBS, Destatis et Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La rentabilité des entreprises manufacturières a été mise sous pression, avec une baisse des investissements et de l'emploi à la clé

Les différents facteurs évoqués ci-dessus ont contribué à accroître la part des services dans l'économie belge. La baisse plus prononcée en Belgique qu'ailleurs du poids de l'industrie manufacturière en Belgique est quant à elle à mettre en parallèle avec la hausse des prix constatée dans les services marchands (cf. chapitre 5). Cette dernière a mis la rentabilité du secteur industriel – qui a baissé entre 1996 et 2012 – sous pression, en particulier avant la crise financière⁴⁵.

De fait, la hausse des prix à la consommation influence l'évolution des salaires via le mécanisme d'indexation automatique. Le développement des services à bas salaire a également créé de la marge pour augmenter les salaires dans tout le secteur privé (et donc notamment dans le secteur manufacturier) dans le cadre institutionnel existant. En effet, en vertu de la loi de 1996, l'évolution des coûts salariaux horaires dans le secteur privé belge ne peut pas dépasser l'évolution (attendue) des coûts salariaux dans les pays de référence. En atténuant la croissance des coûts salariaux horaires dans l'économie, l'augmentation d'emplois à bas salaire dans les services en Belgique génère ainsi davantage de marge disponible pour l'augmentation des salaires dans le secteur privé belge, dont le secteur manufacturier (effet de structure). A l'opposé, la marge salariale disponible est influencée négativement si une augmentation d'emplois à bas salaire au sein des pays voisins vient limiter l'évolution des coûts salariaux dans ces pays de référence.

⁴² Subventions salariales / Masse salariale.

⁴³ Après avoir connu un pic à 27,4% en 2010, le taux effectif de cotisation patronale a en effet suivi une tendance à la baisse, avec une diminution marquée entre 2015 (27,0%) et 2016 (26,0%).

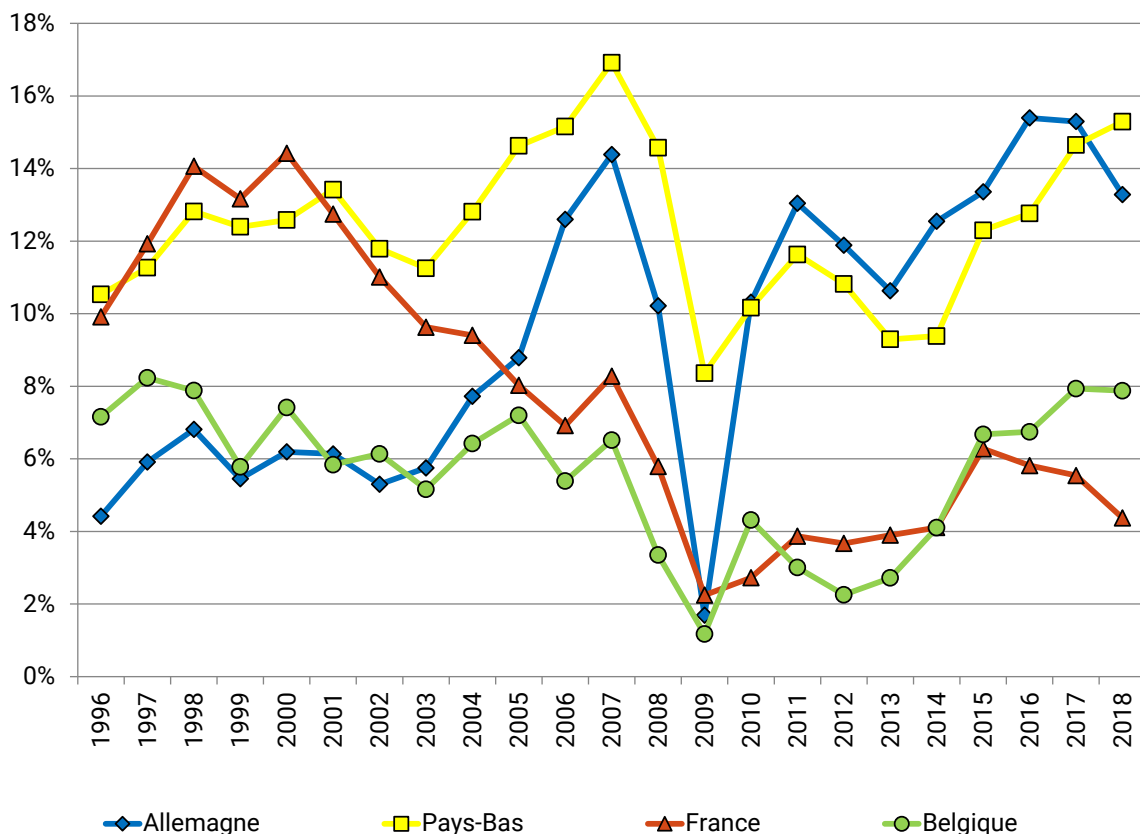
⁴⁴ Les cotisations patronales de base pour les ouvriers et les employés ont été abaissées une première fois en 2016 (de 38 à 36% pour les ouvriers, de 32 à 30% pour les employés), et une seconde fois en 2018 (jusqu'à 31% pour les ouvriers et 25% pour les employés). Remarquons que la baisse du taux effectif de cotisation n'a pas été aussi importante. Une analyse est en cours pour en comprendre les causes.

⁴⁵ L'écart de croissance entre le déflateur de la valeur ajoutée des services marchands et celui du secteur manufacturier a été plus important avant la crise financière qu'après.

Une partie des services marchands est de surcroît utilisée dans la chaîne de production et de distribution des entreprises industrielles (par exemple le transport, l'entreposage, les services aux entreprises, etc.)⁴⁶. Les prix business-to-business peuvent donc impacter la rentabilité de ces entreprises et/ou leur compétitivité extérieure. Rappelons qu'en opérant sur des marchés internationaux, les entreprises industrielles ont une capacité limitée d'adapter leurs prix.

Etant dans l'impossibilité de reporter les hausses de coûts sur leurs prix, les entreprises manufacturières ont dès lors été contraintes d'accroître leur productivité pour maintenir leur rentabilité, sous peine de risquer de disparaître. La rentabilité nette au sein du secteur manufacturier belge s'est ainsi détériorée entre 1996 et 2012, avec une chute en plein cœur de la crise financière⁴⁷ (Graphique 9-3).

Graphique 9-3: Rentabilité nette dans le secteur manufacturier⁴⁸



Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat

⁴⁶ En Belgique, la valeur ajoutée exportée est d'ailleurs générée principalement par des entreprises actives dans les branches de services, en particulier via la fourniture de services intermédiaires aux firmes industrielles. Selon une étude de la BNB pour l'année 2010, 66% de la création de valeur à l'exportation provenait des services (quasi exclusivement marchands) et 31% de l'industrie (Duprez 2014, pp.32-33).

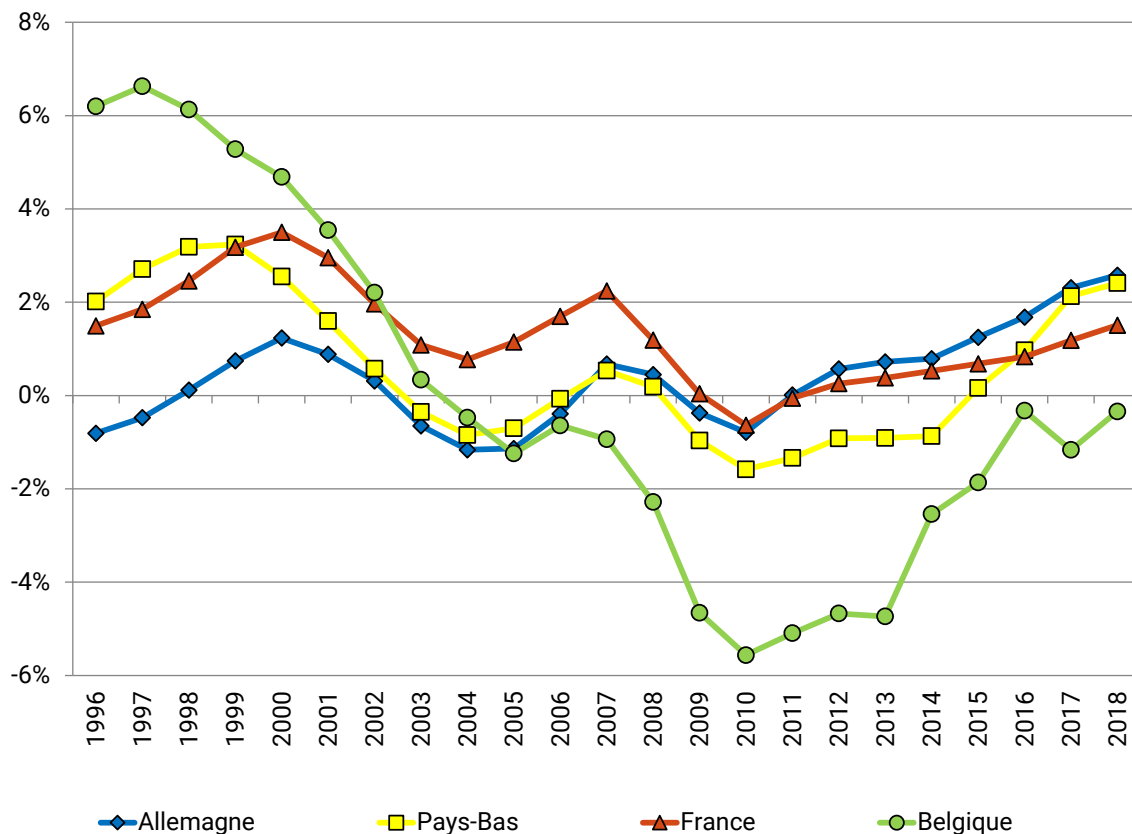
⁴⁷ Cette chute de la rentabilité est en partie due à des raisons comptables : alors qu'un nombre inhabituellement élevé d'entreprises ont cessé leurs activités durant la crise – ce qui a eu un impact sur l'ENE généré dans le secteur –, le stock de capital net n'a pas été corrigé à la baisse au niveau comptable, d'où une diminution plus forte de l'indicateur de rentabilité. Pour de plus amples informations, cf. CCE 2018b, p.10.

⁴⁸ Contrairement aux services marchands, le nombre d'indépendants au sein de l'industrie manufacturière reste faible et n'influence le calcul de la rentabilité nette que de manière limitée. Les niveaux de rentabilité observés au sein des différents pays peuvent donc être comparés entre eux.

La baisse de la rentabilité s'est accompagnée d'une diminution de l'emploi (Tableau 9-2) et du stock de capital. Après avoir crû de manière élevée jusqu'au début des années 2000, **les investissements nets ont fortement baissé, bien plus que dans les autres pays** (Graphique 9-4). Cette baisse s'accroît fortement entre 2008 et 2014. La crise financière de 2007-2008 a ainsi eu un impact beaucoup plus fort sur le secteur manufacturier belge que chez ses voisins. Nombre d'entreprises moins productives ont disparu du marché pendant ou après la crise financière⁴⁹.

La disparition des entreprises les plus fragiles a entraîné un redressement de la rentabilité nette des sociétés manufacturières belges à partir de 2013 – un redressement qui s'est ralenti à partir de 2015⁵⁰. La rentabilité a atteint un niveau plus élevé en 2018 qu'en 1996, tout en restant inférieure à la forte rentabilité observée aux Pays-Bas et en Allemagne (mais supérieure à la rentabilité du secteur manufacturier français). Le stock de capital net du secteur manufacturier a lui continué à régresser (mais de manière plus lente) jusqu'à la fin de la période, alors qu'il a recommencé à s'accroître dans les pays voisins.

Graphique 9-4: Investissements nets dans le secteur manufacturier, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans)



Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Les pouvoirs publics ont cherché à freiner ces évolutions

Les pouvoirs publics ont œuvré à limiter la baisse d'emploi et du stock de capital dans l'industrie via des baisses de cotisation patronales et des subventions salariales (pour le travail de nuit). Le taux de subventionnement est passé de 0,7% en 1996 à 5,0% en 2018. **Paradoxalement, ces aides publiques**

⁴⁹ Le nombre d'entreprises actives au sein du secteur manufacturier est passé de 40.157 en 2009 à 39.213 en 2015 (Source : OECD Stats, Structural and Demographic Business Statistics).

⁵⁰ Cela peut être mis en lien avec la croissance négative de la productivité apparente du travail observée au sein de l'industrie manufacturière au cours de la même période (CNP 2020, p.12). La baisse de la productivité apparente du travail peut provenir d'une baisse de la PTF et/ou de l'intensité capitaliste. Une baisse de la PTF à coûts inchangés entraîne une diminution de la rentabilité. De même, une baisse de l'intensité capitaliste entraîne une diminution de la rentabilité si le coût du travail par unité de facteur est plus grand que le coût du capital par unité de facteur.

ont été en partie rendues nécessaires par les mesures publiques prises dans d'autres secteurs (soit les subventions salariales visant à encourager le développement des services à bas salaire).

Le déplacement des activités de l'industrie manufacturière vers les services s'est fait au bénéfice de l'emploi, mais il a contribué à renforcer les problèmes de productivité

La Belgique a ainsi fait face à une **tertiarisation** importante de son économie, marquée par un déplacement des investissements et de l'emploi d'industries manufacturières à forte productivité (notamment en raison d'une faible intensité de main d'œuvre) vers des activités de services à forte intensité de main d'œuvre et moins productives⁵¹. Bien qu'elles suivent des tendances internationales, ces évolutions sont également en partie le fruit de politiques publiques (telles que la politique d'intégration des travailleurs peu qualifiés sur le marché du travail⁵² ou les réglementations à l'œuvre dans certains services marchands). Ces politiques ont permis la création de nombreux emplois pour les personnes peu qualifiées d'une part, mais, en accélérant la transition vers les services, elles ont contribué d'autre part à diminuer la croissance de la productivité dans l'économie prise dans son ensemble. Elles témoignent ainsi de la **difficulté à combiner une croissance élevée du travail et de la productivité** en Belgique.

Autres facteurs explicatifs des faibles gains de productivité

D'autres facteurs expliquent également l'évolution modeste de la croissance de la productivité. L'OCDE (2019, pp.60-63) a mis en avant une série de facteurs spécifiques à la Belgique (la composition de la main d'œuvre, un marché du travail segmenté – notamment entre les trois Régions –, la faiblesse des investissements publics et l'impact faible des dépenses élevées de R&D sur la croissance de la PTF), mais aussi des facteurs structurels observés en Belgique comme dans de nombreux autres pays de l'OCDE : la faiblesse du dynamisme entrepreneurial (voir aussi CCE 2019b), le vieillissement de la population, la dispersion croissante des performances en termes de productivité entre les entreprises ou la faible diffusion technologique entre entreprises.

En Belgique, les entreprises les plus productives se situent à la frontière technologique européenne – c'est-à-dire qu'elles sont les plus performantes de leur branche d'activité au niveau international – mais elles coexistent avec une quantité importante d'entreprises dont les performances sont très inférieures à la moyenne de leur branche⁵³ (De Mulder et Godefroid 2018, p.56). Cette dispersion de la productivité est aussi observée dans d'autres pays, mais elle est plus importante en Belgique que dans ses principaux pays voisins, notamment la France et l'Allemagne, et tend à s'aggraver (Commission européenne 2019, pp.50-51). Une des explications de la diversité des performances de productivité entre entreprises est leur niveau d'intégration dans les chaînes de valeur mondiales. Les innovations à la frontière mondiale ont tendance à être rapidement adoptées par les multinationales et dispersées dans leurs filiales à travers le monde. En Belgique, les multinationales réalisent une part conséquente des dépenses totales en R&D. Les entreprises nationales ayant des relations commerciales directes avec des multinationales peuvent bénéficier de leurs innovations grâce à des effets d'entraînement (*spillovers*) (Walkenhorst et al. 2017, p.21). La concentration des investissements en R&D apparaît ainsi fortement liée aux écarts de productivité observés.

Enfin, l'OCDE a notamment recommandé dans son plan d'action de promouvoir la concurrence et d'assouplir les restrictions réglementaires dans les services, de renforcer le capital-risque ou encore de soutenir la création d'une culture de l'apprentissage tout au long de la vie.

⁵¹ Ce constat est influencé par la manière dont on définit et mesure les gains de productivité. Les spécificités de la sphère non-marchande rendent plusieurs de ces mesures inadéquates, comme celle consistant à diviser la valeur ajoutée par le nombre d'heures travaillées. De plus, la notion de « productivité » n'a pas la même signification selon la nature et la fin de l'activité. Il est évident que produire plus d'euros de valeur ajoutée par heure travaillée n'est pas un objectif poursuivi par le secteur de l'enseignement ou de l'assistance sociale.

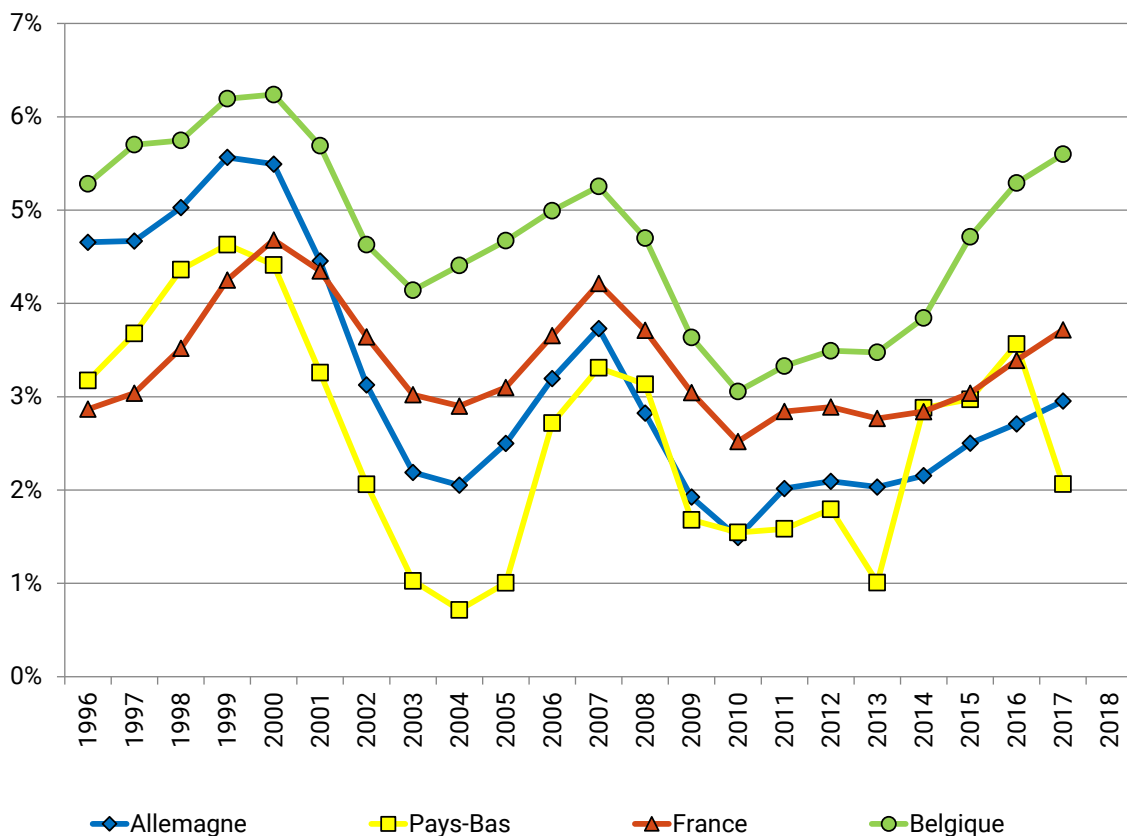
⁵² Cet effet a cependant été compensé par une amélioration générale du niveau d'instruction en Belgique depuis 2000 et par un déclin plus rapide en Belgique qu'ailleurs sur cette période de la part des personnes faiblement éduquées dans la population active (OCDE 2019, p.19-20).

⁵³ L'étude de la BNB se penche à cette intention sur la distribution de la PTF entre les entreprises. L'écart entre le 10^{ème} et le 90^{ème} percentile, entre le 25^{ème} et le 75^{ème} percentile ou encore entre la médiane et la moyenne est ainsi élevé en Belgique en comparaison avec la Finlande, la Suède, la France, l'Espagne, l'Italie et le Portugal, mais moindre qu'aux Pays-Bas.

10. Des investissements nets élevés dans les entreprises, bien qu'insuffisamment productifs

Malgré des disparités sectorielles, la demande en termes d'investissements (nets des amortissements) des sociétés non financières belges est restée relativement élevée au cours de la période considérée. Relativement à la valeur ajoutée, les investissements des sociétés ont diminué jusqu'en 2010 avant de s'accroître à nouveau à partir de 2014 (Graphique 10-1). Ce redressement des investissements s'observe à la fois dans les grandes entreprises et dans les PME⁵⁴ (Heuse et Rubbrecht 2018, pp.160). De manière globale, la Belgique figure parmi les bons élèves de l'Union européenne en termes d'investissements (Commission européenne 2019, p.4). Néanmoins, comme le chapitre précédent l'a montré (cf. encadré ci-dessus), il semble que **les investissements belges ont été insuffisamment orientés vers des activités à gains de productivité élevés** au cours des dernières années, que ce soit dans l'industrie manufacturière ou les services marchands.

Graphique 10-1: Investissements nets des sociétés non financières, en % de la valeur ajoutée (moyenne lissée sur 3 ans)



Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La remontée du taux d'investissement ces dernières années s'explique notamment par le maintien – voire, en fin de période, la hausse – de la rentabilité nette des sociétés non financières. En effet, la rentabilité des entreprises constitue un des principaux déterminants des investissements (cf. Encadré).

⁵⁴ Selon les travaux de la BNB, le niveau du taux d'investissement (brut) des sociétés non financières – défini comme le rapport entre les acquisitions d'immobilisations corporelles et la valeur ajoutée brute – restait toutefois inférieur en 2017 à celui affiché avant la crise, surtout dans le cas des PME (Heuse et Rubbrecht 2018, pp.160-161).

Déterminants de l'investissement

La décision d'investissement des entreprises résulte des perspectives de croissance par rapport à leur taux d'utilisation des capacités de production⁵⁵ (investissements de capacité) et/ou de leur volonté d'être plus efficace dans le processus de production (investissements de productivité), mais aussi de leur capacité à se financer. Cette dernière dépend fortement de leur rentabilité.

La rentabilité constitue un incitant à l'investissement pour les apporteurs de capitaux, car engendrer des profits permet de rémunérer ceux-ci : les profits déterminent ainsi la capacité à s'endetter des entreprises. Les investissements peuvent également être directement financés grâce aux moyens dégagés par l'entreprise (Courbis 1975, pp.19-21 ; De Sloover et al. 2012, p.35). Partant du principe que les entreprises ne peuvent intégralement financer leur investissement par des fonds externes (les banques ne prêtant que pour un certain niveau d'endettement), les entreprises sont d'ailleurs contraintes financièrement de dégager une marge de profit minimale pour fournir les fonds internes nécessaires à l'investissement (Wood 1975).

L'autofinancement constitue la principale source de financement des entreprises⁵⁶. En effet, l'excédent net d'exploitation dégagé est affecté à diverses dépenses : la rémunération du capital, le paiement des impôts, mais aussi la constitution d'une épargne nette. Cette épargne nette sert, entre autres, à financer les investissements productifs. Dans les sociétés non financières belges, la part de l'épargne nette dans la valeur ajoutée des entreprises s'est contractée jusqu'à la crise financière, avant de se redresser peu à peu au cours des dernières années⁵⁷. Les investissements nets ont suivi une trajectoire similaire.

Les perspectives de croissance des entreprises sont quant à elles fortement dépendantes de la demande intérieure et extérieure. D'où provient cette demande ? La valeur ajoutée exportée représentait presque 30% du PIB en 2010 – un pourcentage relativement stable depuis 1995. Par opposition, cela signifie donc que 70% de la valeur ajoutée produite en Belgique est consommée ou investie à l'intérieur du pays (Duprez 2014, p.29).

⁵⁵ Les entreprises réagissent d'abord à une hausse de la demande en utilisant au maximum leurs capacités existantes de production, avant d'envisager d'investir pour accroître ces capacités.

⁵⁶ En Belgique, selon une enquête annuelle menée par la Banque européenne d'investissement auprès des chefs d'entreprises, près de 60% des investissements ont été financés en interne en 2016 (EIB Group Survey on Investment and Investment Finance 2016 - Country Overview "Belgium").

⁵⁷ La baisse de l'épargne est provenue principalement de la hausse des amortissements et des transferts nets de revenus (en raison notamment de l'évolution temporaire de la structure de financement en faveur du capital social – plus coûteux) (CCE 2018b).

Rentabilité et investissements aux Pays-Bas

Comment expliquer la combinaison d'une rentabilité élevée et d'investissements relativement faibles aux Pays-Bas ?

Selon la Commission européenne (CE 2020b), la rentabilité et les revenus nets de la propriété sont relativement élevés pour les entreprises néerlandaises par rapport au reste de la zone euro, alors que les investissements domestiques sont plus faibles. Ceci est lié en partie à la présence importante de multinationales aux Pays-Bas : elles représentent 1,4% des entreprises actives, mais sont responsables d'environ 40% de la production économique totale. Les multinationales néerlandaises ont tendance à avoir une forte rentabilité, et leurs bénéfices mondiaux sont généralement entièrement attribués aux Pays-Bas dans les comptes nationaux, même lorsqu'ils sont conservés et investis à l'étranger. Par conséquent, les bénéfices non distribués (mondiaux) des multinationales néerlandaises dépassent systématiquement les investissements (nationaux), contribuant ainsi au surplus élevé de la balance courante enregistré dans le pays durant les dernières décennies.

La forte rentabilité est également la conséquence d'une productivité du travail élevée. Les Pays-Bas font partie des leaders en matière d'innovation et l'industrie néerlandaise présente une part élevée d'entreprises engagées dans l'innovation par rapport au reste du monde. Par ailleurs, le niveau de segmentation élevé du marché du travail (dû notamment à la hausse de l'emploi temporaire) peut avoir été un facteur important de la faible croissance des salaires au cours de la dernière décennie – croissance qui a limité les coûts pour les entreprises.

Une détérioration du solde de financement des entreprises

De manière globale, la création relativement faible de surplus distribuable en Belgique n'a donc pas ou peu impacté la demande des entreprises, soit leurs investissements nets. Le solde de financement des entreprises s'est lui détérioré (de 0,8% en 1996 à -1,8% en 2018) en raison d'une légère baisse du taux d'épargne⁵⁸. Le solde de financement des sociétés non financières a également connu une détérioration en France, mais il s'est amélioré en Allemagne et aux Pays-Bas.

Tableau 10-1: Solde de financement⁵⁹ des sociétés non financières, en % de la valeur ajoutée

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Solde 1996	0,8%	-0,9%	1,4%	3,2%
Solde 2018	-1,8%	-0,1%	-1,3%	4,8%
Evolution 1996-2018	-2,6%	0,7%	-2,7%	1,6%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

11. L'évolution des salaires réels a pesé sur le revenu disponible, mais pas sur la consommation

La croissance de la rémunération réelle horaire du travail contribue à accroître le revenu disponible réel. Cependant, le revenu disponible des particuliers augmente également avec le volume de travail d'une part, et en fonction des revenus autres que le travail d'autre part. Le revenu disponible réel est utilisé à des fins d'épargne et de consommation. Il est exprimé par habitant étant donné que le but de l'analyse est d'expliquer la croissance plus faible du PIB par habitant en Belgique en comparaison avec les autres pays.

⁵⁸ Epargne nette / Valeur ajoutée.

⁵⁹ Le solde de financement est égal à l'ensemble des revenus (techniquement, l'épargne nette augmentée des transferts en capital à recevoir et diminuée des transferts en capital à verser) moins l'ensemble des dépenses d'investissement et la variation des stocks. Un solde de financement positif indique une capacité de financement, c'est-à-dire que les revenus sont supérieurs aux investissements et à la variation des stocks. Dans ce cas, le secteur va acquérir des actifs financiers. Un solde négatif correspond à un besoin de financement, c'est-à-dire que les revenus sont insuffisants pour financer les investissements et la variation des stocks. Dans ce cas, le secteur va devoir se financer auprès de créanciers ou d'actionnaires.

La croissance de l'utilisation du travail a été plus forte en Belgique que dans les pays voisins

Conformément à ce qui a été observé précédemment (cf. 2.2), la croissance de l'utilisation du travail salarié (soit le nombre d'heures de travail salarié par habitant) a été plus forte en Belgique que dans les pays de référence sur l'ensemble de la période. Cette hausse de l'utilisation du travail a partiellement compensé la faible croissance des salaires horaires réels. Néanmoins, la croissance de la rémunération salariale réelle par habitant (+26,8%) – qui dépend de ces deux derniers facteurs – est restée inférieure à la croissance observée dans les pays voisins sur la période 1996-2018 (Tableau 11-1).

Il est à noter que **la croissance de l'utilisation du travail a été beaucoup plus faible après la crise financière** (+2,3% entre 2010 et 2018) qu'avant celle-ci (+13,1% entre 1996 et 2007). Plus précisément l'utilisation du travail a baissé entre 2010 et 2015. Elle est ensuite repartie à la hausse (+3,7% dans la période 2015-2018, notamment grâce à la plus forte création d'emplois dans les secteurs marchands), mais cela s'est fait au détriment de la rémunération réelle horaire (-2,2% depuis 2015) – cf. Tableau 16-5 et Tableau 16-6 en annexe. Par conséquent, la croissance de la rémunération salariale réelle par habitant a été plus faible dans la période d'après-crise financière (+2,5% au total entre 2010 et 2018) que dans la période d'avant-crise (+21,5% au total entre 1996 et 2007).

Tableau 11-1: Salaires réels et utilisation du travail salarié : croissance totale (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Rémunération réelle horaire	11,6%	20,6%	31,7%	20,5%
Utilisation du travail	12,7%	9,3%	1,6%	9,8%
Rémunération salariale réelle par habitant	26,8%	32,2%	34,6%	29,6%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La croissance modérée des salaires réels s'est accompagnée d'une baisse des revenus de la propriété

Bien que les salaires occupent une part prépondérante des revenus des particuliers (près de 70% en moyenne de leur revenu disponible ajusté), il convient de prendre en compte l'ensemble de ces revenus afin d'étudier l'évolution du revenu disponible des ménages et son impact sur la consommation. Les particuliers perçoivent aussi d'autres sources de revenus, issus par exemple d'une activité indépendante ou des actifs financiers nets détenus.

Sur la période 1996-2018, la croissance modérée des salaires réels en Belgique s'est accompagnée d'une baisse importante des revenus de la propriété, qui est essentiellement due à la diminution des revenus d'intérêt. Or, les ménages belges détiennent davantage d'actifs financiers générant des intérêts⁶⁰. En conséquence, le solde brut des **revenus primaires** a crû beaucoup plus faiblement dans notre pays (+13,5%) que dans les pays de référence.

Tableau 11-2: Revenus primaires par habitant : croissance totale (1996-2018)

	Belgique			Allemagne	France	Pays-Bas
	Croissance réelle	Poids*	Contribution**	Contribution**	Contribution**	Contribution**
Rémunération salariale réelle (par hab.)	26,8%	66%	17,7%	21,7%	23,0%	22,0%
+ Revenus de la propriété (ressources - emplois)	-37,0%	16%	-5,8%	5,3%	0,0%	3,0%
+ Excédent brut d'exploitation et rev. mixte brut	9,2%	19%	1,8%	1,0%	3,8%	6,5%
= Solde brut des revenus primaires (par hab.)	13,5%	101%	13,6%	28,0%	26,8%	31,4%

* Part de chaque indicateur dans le revenu disponible ajusté.

** Contribution de chaque indicateur à la croissance du revenu disponible ajusté (Croissance réelle * Poids).

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

⁶⁰ Les dépôts d'épargne et titres de créance représentaient 26% du patrimoine financier des ménages belges en 2018, contre 19% en France, 16% en Allemagne et 14% aux Pays-Bas (données Eurostat).

Des mesures de soutien public ont permis de soutenir le revenu disponible des ménages

Au-delà des soutiens à l'emploi (cf. chapitre 9), les pouvoirs publics sont également intervenus de diverses manières pour soutenir le revenu disponible des ménages. En effet, une partie des revenus primaires des particuliers est reversée sous forme d'impôts aux autorités. Ces moyens sont réutilisés par les autorités pour financer le versement d'allocations sociales (allocation de maladie, pension, chômage), les coûts de fonctionnement de l'administration ou encore la fourniture de services publics. Les particuliers récupèrent ainsi une part de l'argent qu'ils ont versé via le système fiscal et parafiscal. Le revenu disponible brut correspond au résultat de cette distribution secondaire des revenus.

La contribution nette des particuliers belges aux autorités publiques sous forme de **transferts** (impôts courants et cotisations sociales moins les prestations sociales) a été plus faible que dans les pays de référence. Cela a permis de résorber partiellement l'écart observé avec ces pays au niveau des revenus primaires (Tableau 11-3). Si la croissance des transferts perçus (principalement sous forme de prestations sociales) est comparable à celle observée dans les pays voisins, la croissance des transferts versés par les ménages a été particulièrement faible au regard des autres pays. C'est à nouveau le résultat de politiques publiques visant à accroître le revenu disponible des ménages, via une diminution des cotisations sociales personnelles dans un premier temps, et de l'impôt sur les personnes physiques (IPP) depuis 2015. Le taux d'imposition implicite des revenus du travail salarié⁶¹ était de 43,2% en 1996. Il a baissé à 41,2% en 2018 (Tableau 11-4). Ce taux reste supérieur au taux implicite observé dans les autres pays⁶².

Les particuliers bénéficient enfin de **transferts sociaux en nature**, soit des biens et services individuels fournis aux ménages par les administrations publiques (par exemple l'éducation ou les soins de santé). La croissance des transferts sociaux en nature a été plus forte en Belgique qu'en Allemagne et en France, ce qui réduit encore l'écart de revenu disponible observé avec ces deux pays (Tableau 11-3).

En dépit des mesures de soutien public, la hausse du revenu disponible réel des ménages belges a été plus faible que dans les autres pays

Ces différents transferts n'ont toutefois pas suffi à compenser la faible croissance des revenus primaires. La croissance belge du **revenu disponible ajusté réel par habitant** (+20,2%) a été inférieure à celle observée en Allemagne (+26,7%), en France (+31,3%) et aux Pays-Bas (+35,6%). En d'autres termes, **la hausse du revenu disponible réel des particuliers constatée en Belgique entre 1996 et 2018 a été moindre que celle des pays voisins.**

⁶¹ Le taux d'imposition implicite du travail salarié rapporte les recettes fiscales et parafiscales qui sont prélevées sur les salaires à leur base imposable (la masse salariale). Ce taux d'imposition implicite du travail salarié peut être décomposé en trois sources de prélèvements : l'impôt des personnes physiques (IPP), les cotisations sociales patronales et personnelles.

⁶² 40,9% en France, 37,9% en Allemagne et 33,2% aux Pays-Bas en 2018.

Tableau 11-3: Revenu disponible réel par habitant : croissance totale (1996-2018)

	Belgique			Allemagne	France	Pays-Bas
	Croissance réelle	Poids*	Contribution**	Contribution**	Contribution**	Contribution**
Solde brut des revenus primaires (par hab.)	13,5%	101%	13,6%	28,0%	26,8%	31,4%
+ Revenus de transfert (ressources)	27,6%	28%	7,8%	7,4%	13,3%	6,5%
- Revenus de transfert (emplois)	19,9%	46%	-9,2%	-15,4%	-16,2%	-17,5%
= Revenu disponible brut (par hab.)	14,8%	83%	12,3%	20,0%	23,9%	20,4%
+ Transferts sociaux en nature (net)	46,9%	17%	7,9%	6,7%	7,2%	15,2%
= Revenu disponible ajusté brut réel par hab.	20,2%	100%	20,2%	26,7%	31,1%	35,6%

* Part de chaque indicateur dans le revenu disponible ajusté.

** Contribution de chaque indicateur à la croissance du revenu disponible ajusté (Croissance réelle * Poids).

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Tableau 11-4: Taux d'imposition implicite du travail salarié (ITR) et décomposition en Belgique⁶³

	ITR Travail	Décomposition ITR Travail		
		IPP	Cotisations personnelles	Cotisations patronales
1996	43,2%	17,7%	8,6%	16,9%
2014	43,1%	17,8%	8,3%	17,1%
2018	41,2%	16,8%	8,3%	16,1%
Evolution 1996-2018	-2,0%	-0,9%	-0,4%	-0,8%

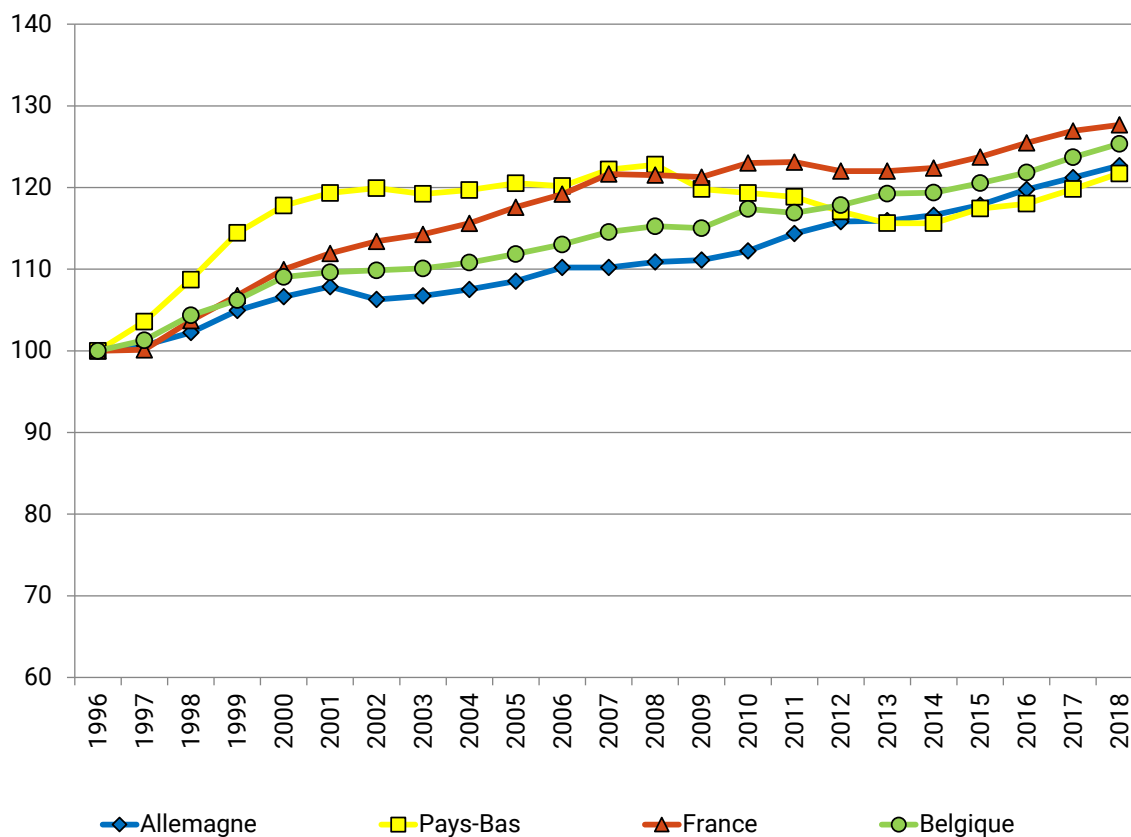
Source : Commission européenne, Data on Taxation. Calculs propres du secrétariat.

La croissance de la consommation réelle des ménages a été similaire à celle des pays de référence

La faible croissance du revenu disponible réel des ménages belges sur la période 1996-2018 a-t-elle eu un impact sur leur consommation et leur épargne ? En 1996, la consommation par habitant, mesurée en standard de pouvoir d'achat, était similaire en Belgique (10.360 euros) à celle des autres pays (11.610 euros en Allemagne, 10.440 euros aux Pays-Bas et 10.030 euros en France). En dépit d'une croissance plus faible du revenu disponible, la hausse de la consommation finale réelle des particuliers a été équivalente à celle observée dans les autres pays (Graphique 11-1). La consommation n'a donc pas été affectée par les baisses des revenus financiers, sa croissance réelle par habitant (+25,4%) évoluant au même rythme que la rémunération réelle salariale par habitant (+26,8%). La croissance de la consommation est ainsi fortement corrélée avec les variations des revenus non financiers, principalement les salaires (Minne et al. 2019, p.7).

⁶³ L'évolution du taux d'imposition implicite du travail (ITR) ne dit pas tout de la hausse ou de la baisse de la pression fiscale. Une baisse de la pression fiscale peut avoir pour conséquence un taux d'imposition stable. En effet, l'ITR a tendance à augmenter naturellement en raison de la progressivité de l'impôt. Ainsi, plus le revenu imposable par personne augmente, plus la part du revenu imposé dans les tranches d'imposition élevées est grande. L'effet est plus faible si les barèmes fiscaux sont indexés mais, même dans ce cas, une augmentation du revenu imposable réel fera augmenter l'ITR. Pour vérifier si la pression fiscale a baissé, il faudrait en principe comparer l'évolution constatée à l'évolution contrefactuelle qui aurait eu lieu en l'absence de réforme fiscale.

Graphique 11-1: Consommation finale réelle des particuliers, par habitant (en base 100 = 1996)



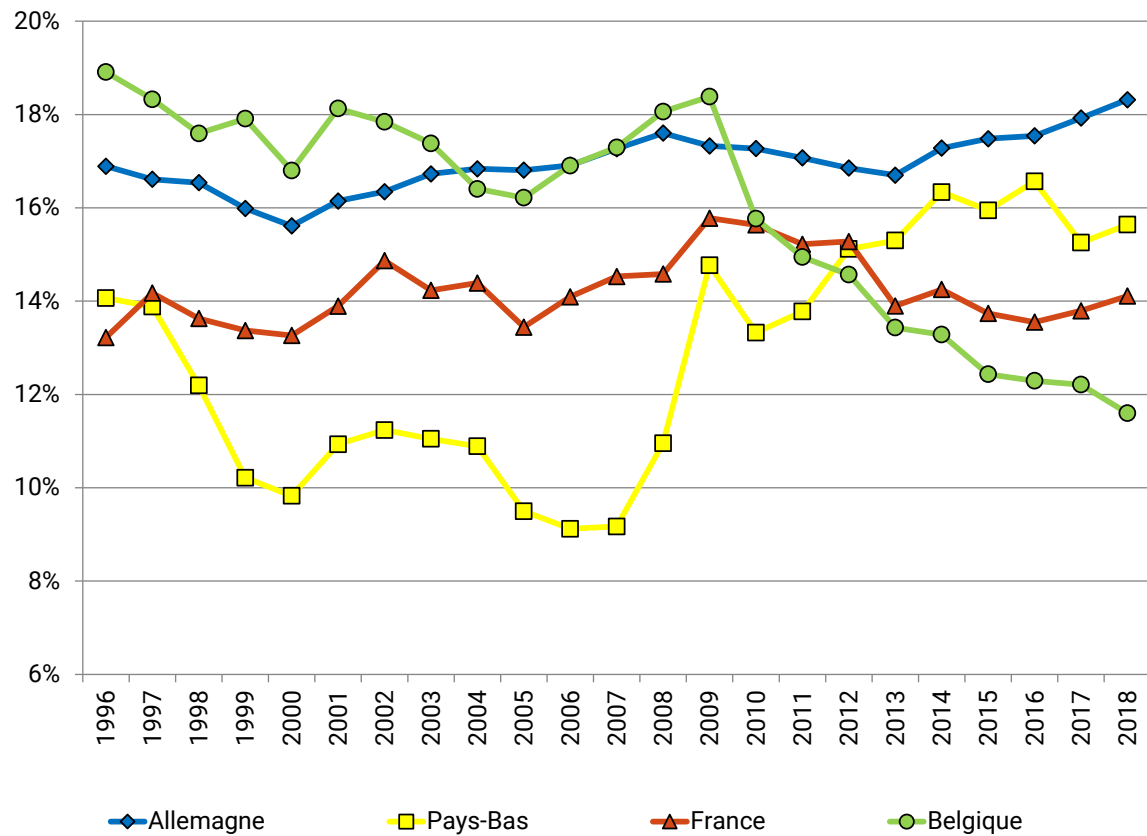
Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Le taux d'épargne des ménages a baissé

La consommation s'est maintenue grâce à la diminution du taux d'épargne. Le taux d'épargne brut des particuliers⁶⁴ en Belgique, qui était auparavant le plus élevé parmi les pays étudiés (18,9% en 1996), a considérablement baissé au cours de la période pour atteindre 11,6% en 2018 (Graphique 11-2). Cela reflète aussi un effet de composition. Depuis la crise financière, la part des revenus financiers dans le revenu global a diminué en raison de la baisse des rendements du capital et de la faiblesse des taux d'intérêt. Or, les revenus financiers sont généralement davantage épargnés que les autres revenus (Minne et al. 2019, p.6-7).

⁶⁴ Epargne brute / Revenu disponible

Graphique 11-2: Taux d'épargne brute des particuliers



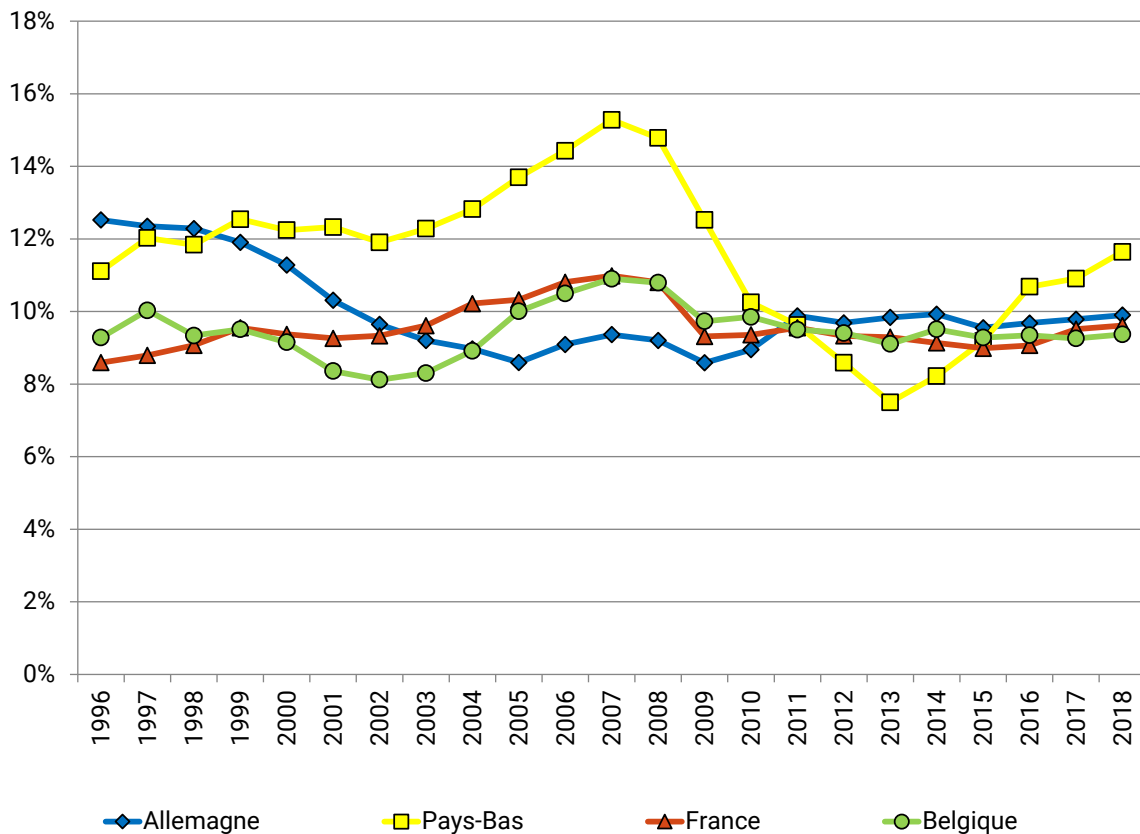
Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Le taux d'investissement est resté stable, au prix d'une hausse de l'endettement

L'épargne brute est utilisée pour rembourser les dettes, acquérir des actifs financiers ou encore réaliser des investissements (principalement dans le logement en ce qui concerne les ménages). La baisse du taux d'épargne n'a pas influencé négativement le taux d'investissement brut des particuliers⁶⁵, qui est resté stable sur la période, à 9,3% en 1996 et 9,4% en 2018.

⁶⁵ Formation brute de capital / Revenu disponible

Graphique 11-3: Taux d'investissement brut des particuliers



Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Dans l'environnement persistant de taux d'intérêt bas qui a prévalu lors de la période d'après-crise financière, les ménages ont privilégié l'endettement plus que l'épargne pour investir : le taux d'endettement brut des ménages⁶⁶ était de 103% en 2018, contre 60% en 1996 (Tableau 11-5). L'essentiel de cet endettement provient de crédits hypothécaires⁶⁷ (CCE 2018a). L'encours des prêts hypothécaires accordés aux ménages a fortement augmenté dans le bilan des banques belges au cours des dernières décennies. Jusqu'à présent, le taux de défaillance des crédits hypothécaires est resté faible. Par ailleurs, le patrimoine net moyen et médian des ménages belges est parmi les plus élevés d'Europe, ce qui peut permettre d'amortir des chocs de revenus (CCE 2018a). Toutefois, comme l'a relevé la BNB, il n'est pas exclu que le pourcentage de défauts de paiement augmente à l'avenir⁶⁸. L'accélération du cycle du crédit et la hausse de l'endettement des ménages présentent ainsi un risque potentiel pour la stabilité financière (BNB 2019, pp. 25-30).

⁶⁶ Dettes / Revenu disponible

⁶⁷ Pour davantage d'informations relatives à la distribution du patrimoine et de la dette des ménages, voir CCE 2018a ou, pour des données plus récentes, de Sola Perea 2020.

⁶⁸ Selon la BNB, en cas de chute soudaine des prix de l'immobilier (par exemple à la suite d'un choc soudain de taux d'intérêt), des emprunteurs pourraient ne plus être en mesure de rembourser leur emprunt, car la valeur de la garantie obtenue tomberait à un niveau potentiellement inférieur à la valeur résiduelle du crédit en cours. De même, dans l'éventualité où la situation économique se dégraderait (entraînant, par exemple, une hausse du taux de chômage), la probabilité que les emprunteurs ne puissent plus rembourser leur emprunt augmente.

Tableau 11-5: Endettement des ménages, en % du revenu disponible

	1996	2018
Crédits à court terme	4,5%	3,4%
Crédits à long terme	55,2%	99,0%
Taux d'endettement brut (ensemble des crédits)	59,7%	102,5%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Une détérioration du solde de financement des ménages

La baisse de l'épargne, ainsi que les politiques publiques de soutien à l'emploi et au revenu disponible ont donc permis aux ménages de maintenir une croissance soutenue de la consommation, en dépit de la création relativement faible de surplus distribuable (en comparaison avec les pays de référence). L'investissement des ménages est également resté stable, mais a été financé par de l'endettement. Par conséquent, la capacité de financement des ménages – qui compare les revenus de ceux-ci avec leurs dépenses – s'est réduite.

Tableau 11-6: Solde de financement⁶⁹ des ménages, en % de la valeur ajoutée

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Solde 1996	7,2%	3,5%	3,0%	1,4%
Solde 2018	0,9%	6,3%	2,9%	2,3%
Evolution 1996-2018	-6,4%	2,7%	0,0%	1,0%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

12. La hausse des dépenses publiques a détérioré les finances publiques

En vue de déterminer le caractère soutenable et reproductible du modèle de croissance belge, il importe de se pencher sur la manière dont cette croissance a été financée, d'abord par les pouvoirs publics (chapitre 12), puis par l'ensemble des acteurs, à travers l'analyse de l'équilibre extérieur (chapitre 13).

Solde de financement, solde primaire et dette publique

Le solde de financement d'un État correspond à la différence entre l'ensemble des recettes publiques et les dépenses publiques. Une détérioration du solde de financement de l'État (en % du PIB) risque de se traduire par une hausse de la dette publique (en % du PIB). Cette hausse de la dette ne peut se poursuivre indéfiniment sans provoquer des difficultés d'accès aux ressources financières pour couvrir le coût budgétaire de cette détérioration.

En particulier, un État disposant d'une dette publique élevée est vulnérable en cas de hausse générale des taux d'intérêt, sur lesquels les décideurs politiques belges ont une emprise limitée⁷⁰. Si le taux d'intérêt nominal s'avère supérieur au taux de croissance de l'économie (qui influence les recettes de l'État) et si les recettes futures ne permettent pas de couvrir les dépenses futures, alors il y a un risque d'effet boule de neige de la dette⁷¹. Il sera alors nécessaire d'augmenter les recettes publiques ou de réduire les autres dépenses publiques afin de stopper cette évolution défavorable. Pour stabiliser le taux d'endettement, il convient d'atteindre un niveau de surplus primaire qui est égal à l'écart entre le taux d'intérêt et le taux de croissance du PIB, multiplié par le taux d'endettement du début de période (Bogaert 2010, p.4).

⁶⁹ Le solde de financement correspond à l'ensemble des revenus moins l'ensemble des dépenses. Un solde positif indique une capacité de financement. Un solde négatif correspond à un besoin de financement.

⁷⁰ L'évolution générale des taux d'intérêt dépend entre autres de la politique monétaire de la Banque centrale européenne. Le taux d'intérêt que doit payer un État sur sa dette est également tributaire de l'ampleur de son endettement public. Un État peut dès lors agir sur les taux d'intérêt en réduisant sa dette, par exemple via la vente d'actifs publics.

⁷¹ L'effet boule de neige est un processus autonome d'aggravation de la dette publique, processus au cours duquel l'État est forcé de s'endetter chaque fois davantage afin de payer les charges d'intérêt sur la dette existante.

Une hausse des dépenses publiques (hors charges d'intérêts), malgré de faibles investissements publics

Les politiques publiques mises en avant dans cette analyse ont entraîné une hausse des dépenses publiques totales hors charges d'intérêts (Tableau 12-1). Cette hausse s'explique entre autres par la croissance des subventions (+1,8% en points de PIB), et de la masse salariale des administrations publiques (+0,7% en points de PIB). Il importe également de remarquer la forte contribution des dépenses en soins de santé (+1,1% en points de PIB) et des dépenses de pension (+ 1,8% en points de PIB) à la hausse des dépenses totales.

À l'inverse, les dépenses en matière de chômage ont diminué dans le temps (-1,0% en points de PIB), en raison notamment de l'augmentation du taux d'emploi. Les dépenses en capital sont restées stables. Plus précisément, les investissements nets des administrations publiques ont été relativement faibles tout au long de la période considérée, avant de s'accroître légèrement au cours des dernières années (Graphique 12-1).

En parallèle, la baisse des cotisations sociales effectives et des impôts directs des ménages à partir de 2015 a limité la croissance des recettes⁷² (Tableau 12-1).

Le Tableau 16-7 en annexe détaille l'évolution des recettes et dépenses des administrations publiques pour les différents pays.

⁷² À court terme, cette baisse des recettes fiscales a été en partie – et temporairement – compensée par une hausse des impôts versés par les sociétés, en raison de la vive augmentation des versements anticipés des entreprises (BNB 2017b, p.8 ; Commission européenne 2019, p.15).

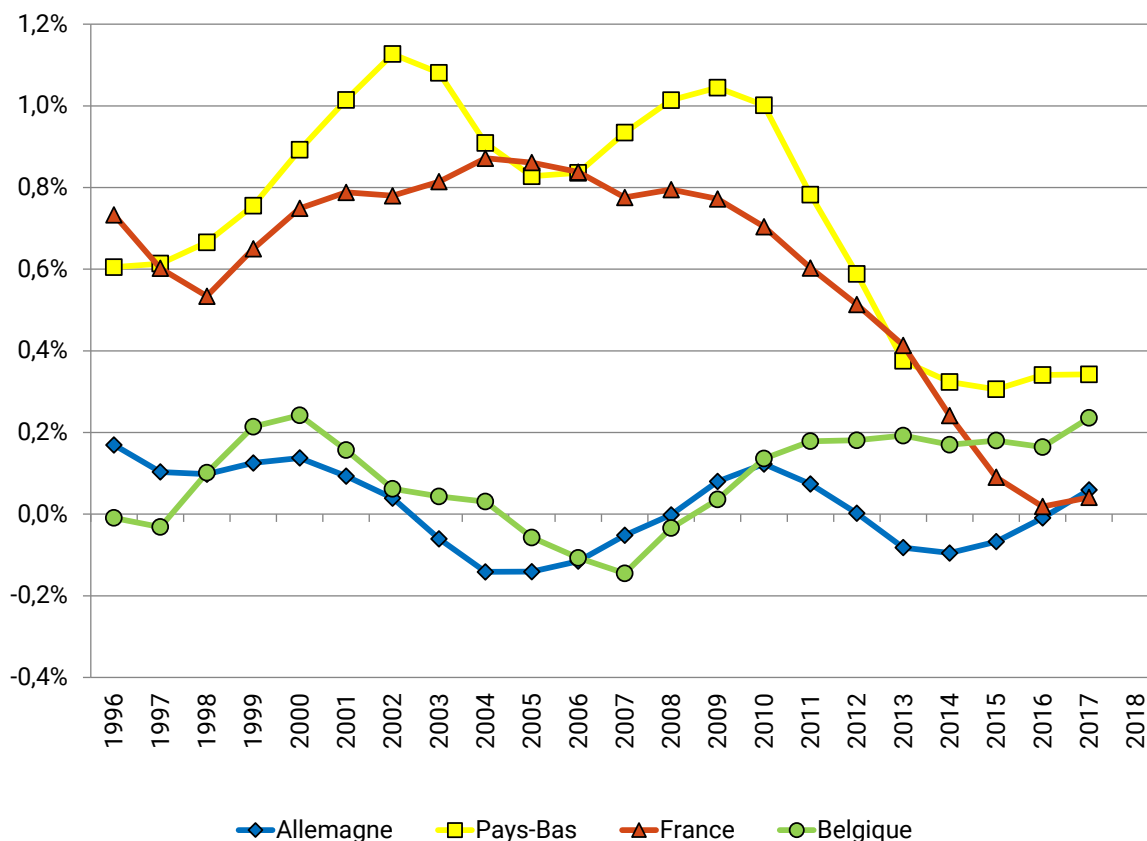
Tableau 12-1: Recettes et dépenses des administrations publiques : évolution en points de pourcentage du PIB (1996-2018)

	Belgique
Recettes totales	2,3%
Recettes fiscales et parafiscales	0,9%
- <i>Impôts directs</i>	0,7%
<i>Ménages</i>	-1,0%
<i>Sociétés</i>	1,7%
<i>Autres secteurs</i>	0,1%
- <i>Impôts indirects</i>	0,7%
- <i>Cotisations sociales effectives</i>	-0,9%
- <i>Impôts en capital</i>	0,4%
Recettes non fiscales et non parafiscales	1,4%
Dépenses totales (hors charges d'intérêts)	5,6%
Rémunération des salariés	0,7%
Consommation intermédiaire	0,4%
Prestations sociales	2,6%
<i>Soins de santé</i>	1,1%
<i>Indemnités maladie-invalidité</i>	0,7%
<i>Chômage</i>	-1,0%
<i>Prépensions et interruptions de carrière</i>	-0,3%
<i>Pensions</i>	1,8%
<i>Allocations familiales</i>	-0,4%
<i>Autres</i>	0,7%
Subventions	1,8%
Transferts courants	0,0%
Dépenses en capital	0,1%
Charges d'intérêts	-6,5%
Dépenses totales (avec charges d'intérêts)	-0,9%

Lecture du tableau : En Belgique, les recettes totales représentaient 49,0% du PIB en 1996 et 51,4% du PIB en 2018, soit une hausse de 2,3% en points de pourcentage du PIB.

Source : BNB et Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Graphique 12-1: Investissements nets des administrations publiques, en % du PIB (moyenne lissée sur 3 ans)

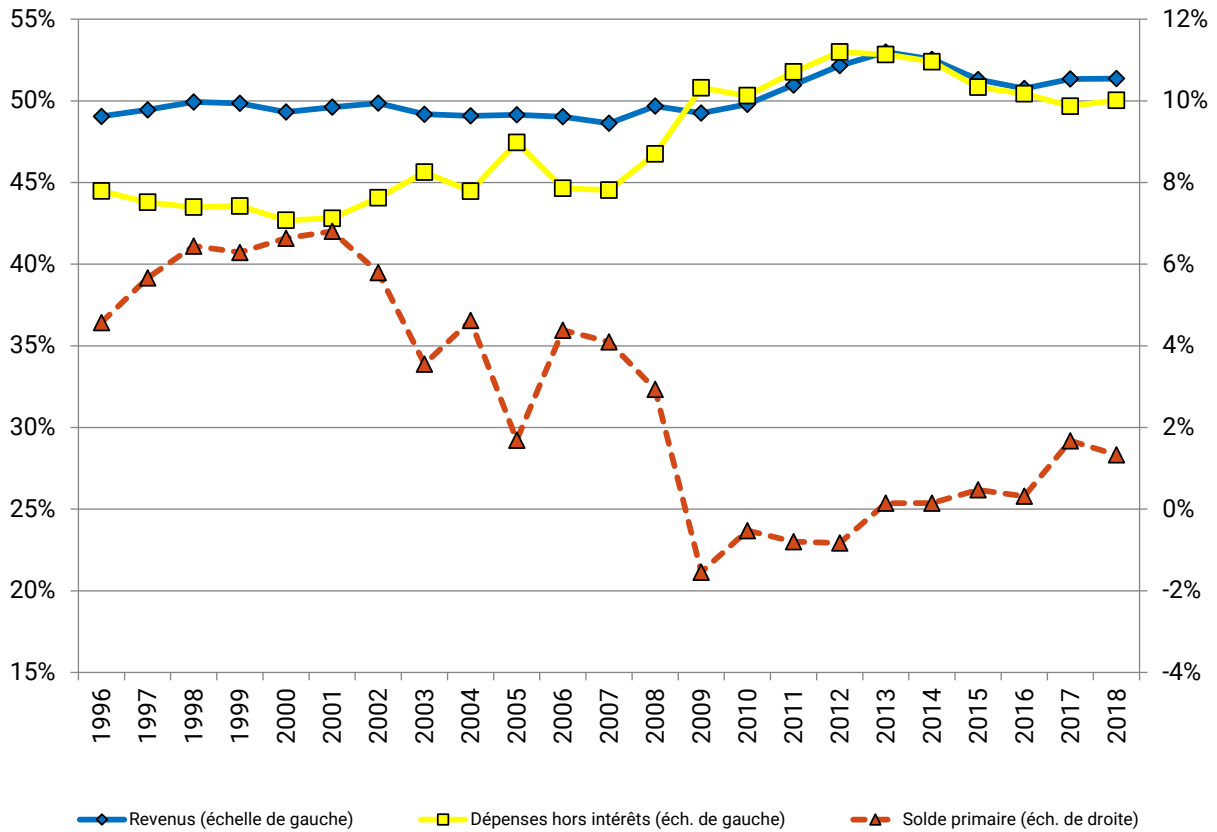


Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La demande intérieure a été soutenue par une impulsion budgétaire

La hausse des dépenses (hors charges d'intérêts) des administrations publiques, combinée à une augmentation plus limitée des recettes a entraîné une détérioration du solde primaire depuis 1996, de 4,6% à 1,3% du PIB en 2018. Le solde primaire correspond aux revenus moins les dépenses primaires, c'est-à-dire les dépenses à l'exception des charges d'intérêt (sur lesquels les décideurs politiques belges ont une emprise limitée). L'analyse du solde primaire a pour objectif d'isoler ce qui ressort de la décision politique et qui, donc, témoignerait d'une potentielle volonté d'impulsion budgétaire. La détérioration du solde primaire de l'Etat belge témoigne du fait que **la croissance de la demande intérieure a été alimentée par une impulsion budgétaire des administrations publiques.**

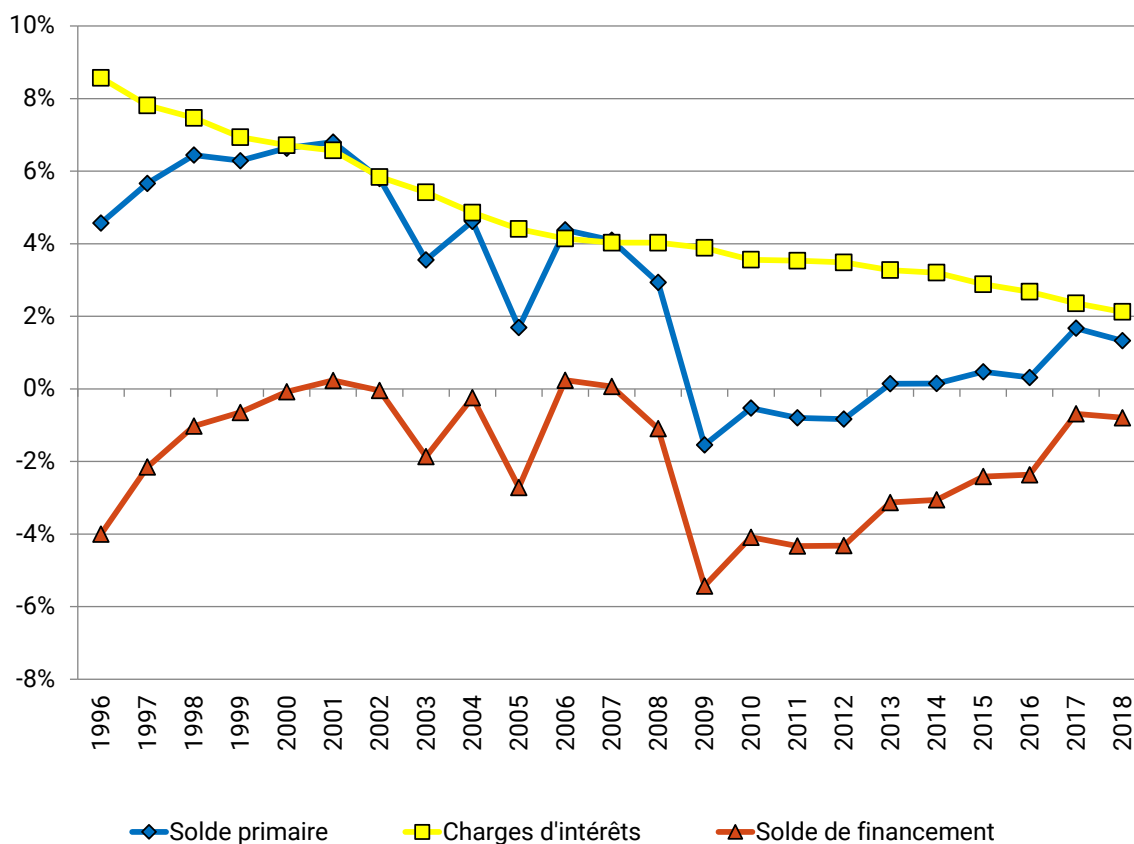
Graphique 12-2: Solde primaire, en % du PIB



Source : BNB. Calculs propres du secrétariat.

La baisse du solde primaire a été compensée par une diminution significative des charges d'intérêts payées (-6,5% en points de PIB), due à la baisse des taux d'intérêt. Néanmoins, le solde de financement des administrations publiques⁷³ est resté négatif tout au long de la période considérée, à de rares exceptions.

⁷³ Ce solde correspond aux recettes totales moins les dépenses totales.

Graphique 12-3: Solde primaire et solde de financement des administrations publiques belges, en % du PIB (1996-2018)

Source : BNB. Calculs propres du secrétariat.

Une détérioration du solde primaire plus forte que dans les pays voisins

La comparaison de l'évolution des recettes et des dépenses publiques belges avec celle des pays voisins montre une détérioration plus forte du solde primaire en Belgique (Tableau 12-2). Cette détérioration plus forte du solde primaire est due à la hausse des dépenses publiques hors charges d'intérêts – en particulier la masse salariale, les prestations sociales et les subventions – que la hausse des recettes n'a pas pu compenser.

Ces hausses de dépenses se sont toutefois accompagnées d'une baisse plus importante des charges d'intérêt dans notre pays. Au final, le solde de financement s'est amélioré dans l'ensemble des pays sur la période. En 2018, le solde de financement restait néanmoins négatif en Belgique et en France.

Tableau 12-2: Evolution des recettes et dépenses des administrations publiques en points de pourcentage du PIB (1996-2018) et niveau atteint en 2018 (en % du PIB)

	Belgique		Allemagne		France		Pays-Bas	
	Evolution	2018	Evolution	2018	Evolution	2018	Evolution	2018
Recettes totales	2,3%	51,4%	0,4%	46,2%	2,4%	53,4%	-1,5%	43,7%
Dépenses totales (hors charges d'int.)	5,6%	50,1%	-2,5%	43,4%	2,6%	53,9%	-0,9%	41,3%
Solde primaire	-3,3%	1,3%	2,9%	2,8%	-0,2%	-0,6%	-0,6%	2,3%
Charges d'intérêts	-6,5%	2,1%	-2,5%	0,9%	-1,9%	1,7%	-3,8%	0,9%
Solde de financement	3,2%	-0,8%	5,5%	1,9%	1,6%	-2,3%	3,2%	1,4%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

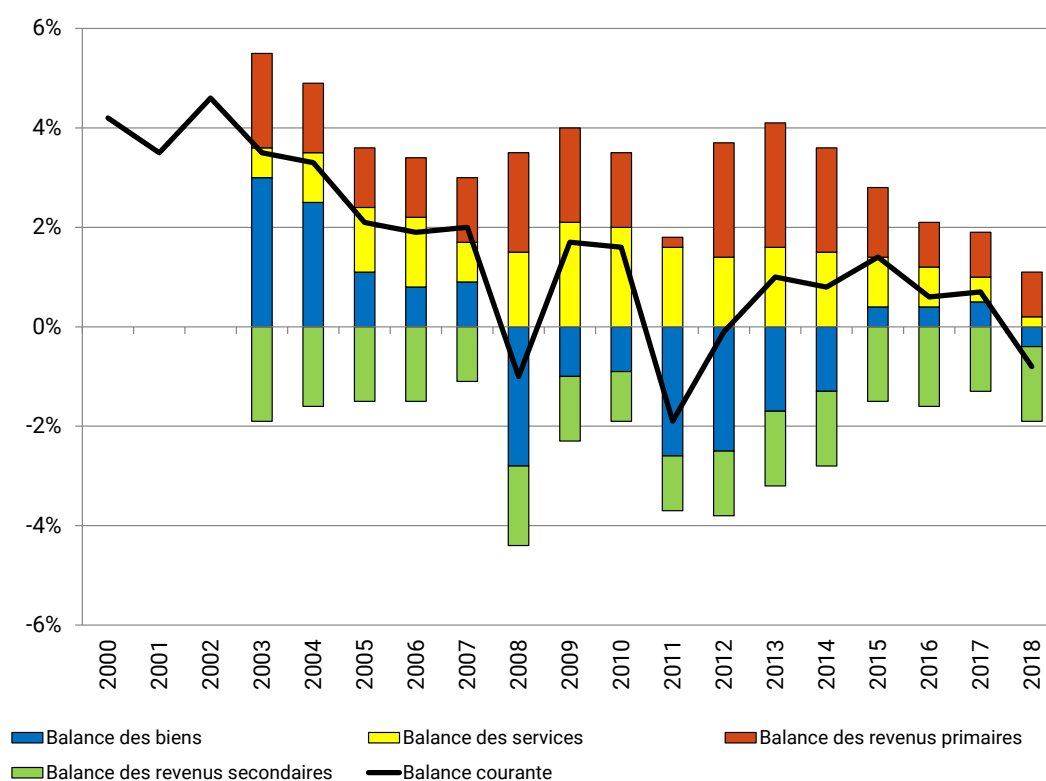
Une étude récente de la BNB (Godefroid et al., 2021) s'est attachée à comparer les dépenses publiques de la Belgique (en % du PIB) avec la moyenne des dépenses réalisées dans les 3 principaux pays voisins sur la période 2001-2019. Plusieurs postes de dépenses s'avèrent significativement plus élevés en Belgique (en 2019) : la masse salariale (dans les transports, l'éducation ou encore les services publics généraux), les subventions aux entreprises et, malgré leur forte baisse, les charges d'intérêts. En effet, les charges d'intérêts restent relativement plus élevées en Belgique que chez nos voisins, en raison de l'importance de la dette publique. La hausse des dépenses de protection sociale au cours de la période correspond quant à elle à un mouvement de rattrapage.

13. La balance courante s'est détériorée

La croissance supérieure des importations à celle des exportations s'est traduite par une détérioration de la balance courante en Belgique

La balance courante⁷⁴ représente un prêt (en cas de balance positive) ou un emprunt (en cas de balance négative) des acteurs de l'économie envers le reste du monde au cours d'une période annuelle. Le solde de la balance courante, largement positif au début des années 2000, tend à diminuer en Belgique (Graphique 13-1).

Graphique 13-1: Solde de la balance courante en Belgique, en % du PIB (2000-2018)



Source : Eurostat et BNB. Calculs propres du secrétariat.

⁷⁴ La balance courante est composée de quatre éléments : la balance des biens, la balance des services, la balance des revenus primaires et la balance des revenus secondaires. La balance des biens (ou services) correspond à la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens (ou services). Les revenus primaires sont les flux de revenu entre résident et non-résident pour leur contribution au processus de production ou pour la fourniture de titres financiers ou de ressources naturelles (revenu du travail, de la propriété de titres financiers ou autres). Les revenus secondaires sont les flux de revenu de transfert entre résident et non-résident (taxes sur le revenu ou la richesse, contributions ou transferts sociaux, coopération internationale, etc).

La détérioration de la balance courante s'explique en grande partie par la détérioration de son poste principal, à savoir la balance commerciale⁷⁵. En Belgique, la croissance des importations a ainsi été plus forte que celle des exportations. En 2018, le montant des importations fut même supérieur à celui des exportations. Cette détérioration de la balance commerciale signifie que la dynamique des dépenses intérieures de consommation et d'investissements a été plus forte que celle de la production.

Les **importations** de biens et services constituent une part conséquente des dépenses réalisées dans notre pays. En effet, une partie de la demande intérieure belge est rencontrée par des importations. Dans le même temps, les exportations belges contiennent une part importante de biens et de services importés auxquels les entreprises belges ajoutent de la valeur avant de les exporter. La part des importations dans les dépenses totales de l'économie belge reflète l'insertion de l'économie belge dans les chaînes de valeur européennes, la division internationale du travail et la gamme limitée de ce que l'économie belge peut offrir (par exemple, en termes de matières premières). Cette part peut aussi s'accroître lorsque les entreprises belges sont au coude à coude avec les producteurs étrangers sur le marché belge et que leur productivité relative se détériore.

Les **activités exportatrices** sont nécessaires pour procurer à la Belgique les moyens d'échange suffisants pour financer ses importations. Or, les exportations belges ont évolué moins rapidement que le commerce mondial. Depuis 2000, la part de marché mondial des exportations belges a diminué plus rapidement qu'en Allemagne et aux Pays-Bas (Tableau 13-1). La croissance annuelle moyenne (en volumes chaînés) des exportations de biens et services sur la même période a également été inférieure en Belgique (3,0%) par rapport à l'Allemagne (4,6%) et aux Pays-Bas (3,7%), mais supérieure à la France (2,7%).

Tableau 13-1: Part de marché (PDM) des exportations, en % du total mondial

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
PDM 2000	2,4%	7,6%	5,0%	3,5%
PDM 2018	1,8%	7,5%	3,7%	3,1%
Evolution 2000-2018	-0,6%	-0,1%	-1,3%	-0,4%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

La cause de cette évolution moins favorable des exportations belges en comparaison avec l'Allemagne et, dans une moindre mesure, les Pays-Bas, est la détérioration de la compétitivité des entreprises belges face aux entreprises étrangères⁷⁶, qui s'est traduite par la disparition des entreprises ou des segments de la valeur ajoutée les moins compétitifs, contribuant ainsi à diminuer l'importance des activités marchandes (et surtout des activités industrielles) dans l'économie belge et réduisant de ce fait la capacité de la Belgique à exporter des biens et services.

La compétitivité peut s'exprimer à travers les prix et/ou à travers la qualité des produits. Les entreprises peuvent jouer sur la compétitivité-prix, en améliorant par exemple l'efficacité du processus de production. Les entreprises peuvent également améliorer leur compétitivité hors prix à travers l'innovation. Les innovations offrent en effet la possibilité de conquérir de nouveaux marchés et d'exporter des produits dont la demande est davantage influencée par la qualité et moins sensible aux prix. Ces diverses améliorations de la compétitivité se reflètent dans l'augmentation de la productivité. Les problèmes de compétitivité prix et hors prix en Belgique peuvent donc être mis en relation avec la croissance faible de la productivité. D'une part, seules les entreprises suffisamment productives sont à même de payer le coût fixe requis pour exporter. D'autre part, les entreprises qui exportent sont incitées à innover davantage, en raison de la taille accrue de leur marché (qui augmente les bénéfices de l'innovation) et de la concurrence plus forte à laquelle ces entreprises font face de la part de producteurs étrangers (Aghion et al. 2020).

⁷⁵ La balance commerciale d'un pays (ou balance des biens et services) correspond à la différence entre la valeur des exportations et des importations de biens et services.

⁷⁶ Pour rappel (cf. chapitre 9), cette baisse de compétitivité n'est pas le fait de toutes les entreprises : il y a une dispersion croissante des performances en termes de productivité entre les entreprises.

Le rapport annuel 2019 du Conseil National de la Productivité (p.18) explique la hausse moins rapide des exportations belges par le fait que celles-ci ne sont pas orientées vers les marchés et les produits dont la croissance est la plus dynamique et/ou qu'elles sont concurrencées par la production d'autres pays sur leurs marchés traditionnels. Les entreprises belges exportent principalement vers les pays dont la croissance des importations est moins dynamique que celle des importations mondiales⁷⁷. Plusieurs autres études (Bodart et Fontenay 2017, Commission européenne 2019 et 2020a) ont également mis en avant le problème pour la compétitivité hors prix des entreprises belges du positionnement des exportations en termes de destination géographique, mais aussi de produits. Ainsi, les exportations belges concernent globalement des biens pour lesquels la capacité de différenciation des produits par la qualité est plus faible. La concurrence par les prix y est donc plus forte. Ce positionnement résulte notamment des freins à l'innovation et à la productivité mentionnés au chapitre 9 (tels que la faiblesse des investissements publics, du dynamisme entrepreneurial et de la diffusion technologique).

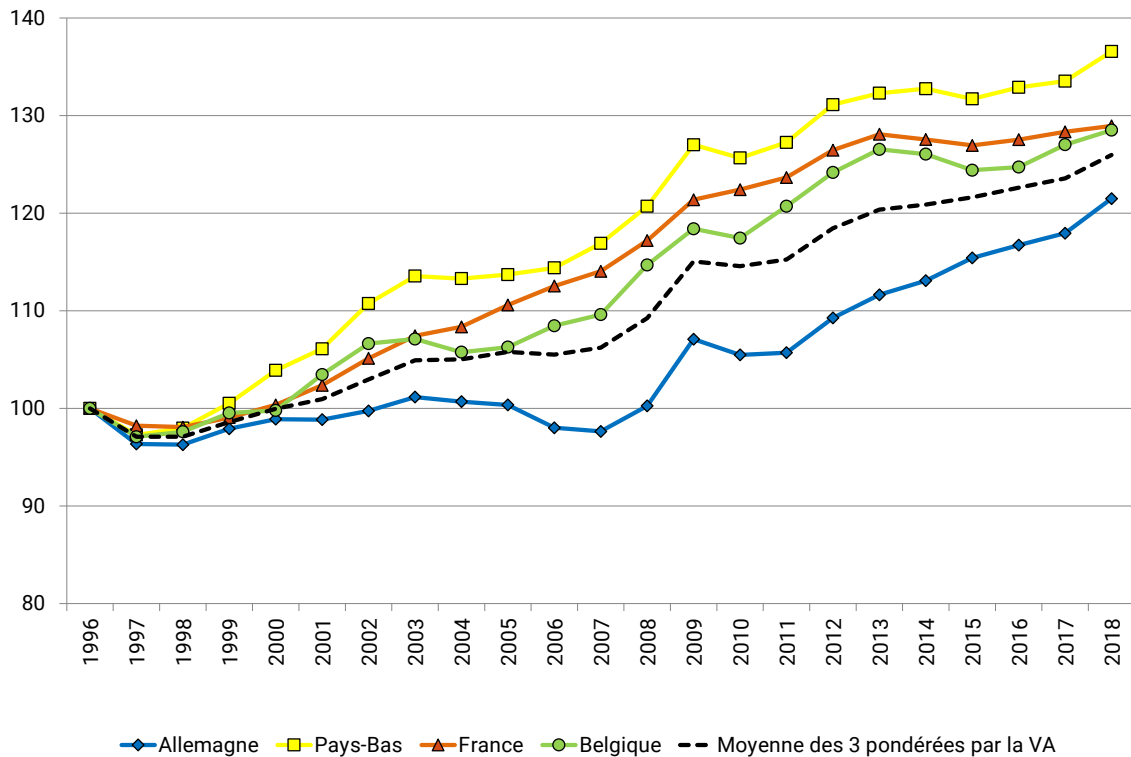
Différents facteurs de coût influencent la compétitivité prix des entreprises : le coût du capital, le coût des consommations intermédiaires (matières premières, services aux entreprises...), ainsi que le coût salarial. Un indicateur communément utilisé pour mesurer la compétitivité prix est le coût salarial unitaire (CSU), qui compare l'évolution du salaire horaire avec l'évolution de la productivité⁷⁸. Ainsi, une entreprise qui améliore l'efficacité de son processus de production à coût salariaux inchangés verra son CSU baisser.

Sur l'ensemble de la période 1996-2018, la croissance du coût salarial unitaire (une fois les subventions salariales prises en compte, c'est-à-dire déduites du coût du travail pour les entreprises) a évolué à un rythme supérieur en Belgique en comparaison avec la moyenne pondérée de ses trois principaux pays voisins. Le coût salarial unitaire s'est accru moins rapidement qu'aux Pays-Bas, mais plus fortement qu'en Allemagne (Graphique 13-2). L'Allemagne s'est distinguée des autres pays par une politique de modération salariale au cours de la première décennie du 21^{ème} siècle⁷⁹ qui lui a permis de contenir la hausse du coût salarial unitaire. Après 2010, la croissance des salaires a au contraire été plus forte en Allemagne, mais elle a été compensée partiellement par des gains de productivité plus importants qu'ailleurs.

⁷⁷ Les marchés principaux des exportateurs belges sont les pays européens (70% du total des exportations de biens et services de la Belgique en 2018), et en particulier, les trois principaux pays voisins (41% du total des exportations en 2018).

⁷⁸ L'indicateur de productivité utilisé est ici la productivité apparente du travail, exprimée en volume. Contrairement au surplus de productivité, la productivité apparente du travail ne dépend pas seulement de la PTF mais également de l'intensité capitaliste. La mesure du coût salarial unitaire peut donc être influencée positivement par la présence au sein de pays d'activités à forte intensité capitaliste, sans pour autant que ces pays soient davantage compétitifs au niveau des prix.

⁷⁹ La rémunération réelle horaire du travail salarié a même baissé entre 2003 et 2010.

Graphique 13-2: Coût salarial unitaire⁸⁰ dans l'ensemble de l'économie (1996=100)

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

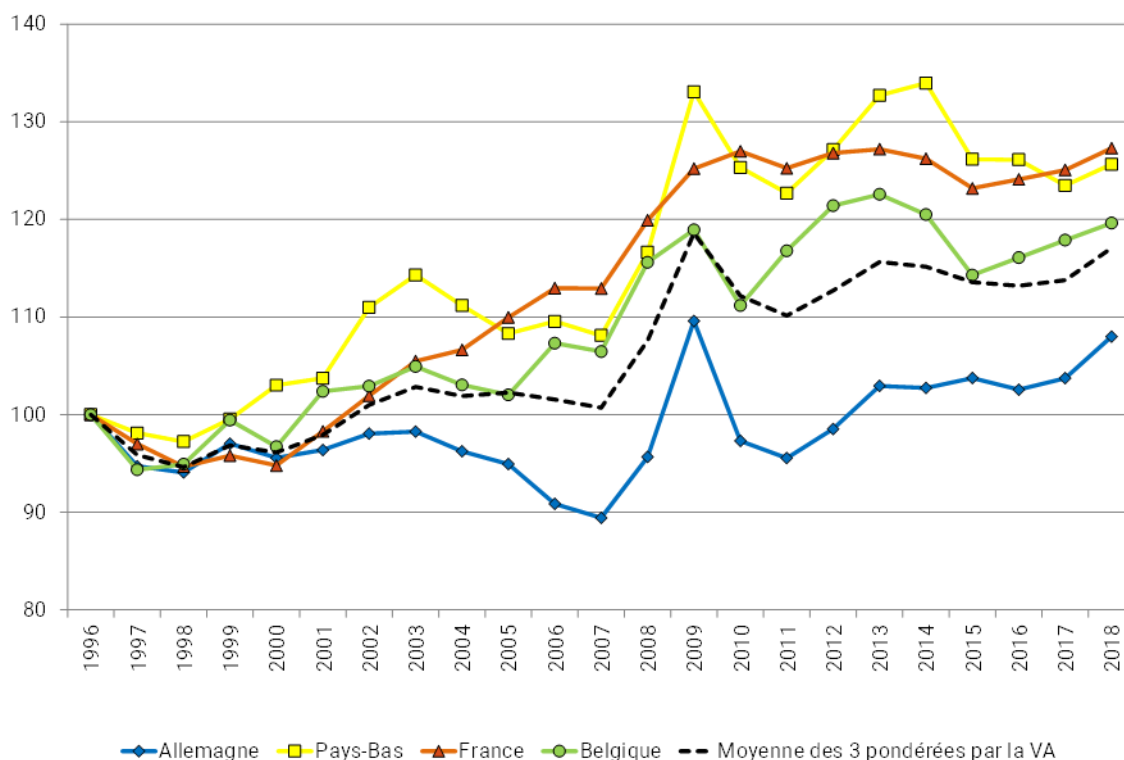
Lorsqu'on se concentre sur le secteur manufacturier (principal secteur exportateur), il apparaît que les coûts unitaires du travail ont évolué à un rythme inférieur à celui de la France et des Pays-Bas (en particulier après la crise financière de 2007-2008), mais moins favorablement qu'en Allemagne (Graphique 13-3). Plus précisément, le coût salarial horaire (après déduction des subventions salariales) a augmenté à la même vitesse en Belgique et en Allemagne entre 1996 et 2018 (+61%)⁸¹, mais il s'est accompagné d'une croissance moindre de la productivité en Belgique (+35%, contre +49% en Allemagne).

En Allemagne, la compétitivité prix de l'industrie manufacturière a par ailleurs bénéficié de faibles coûts des inputs intermédiaires dus aux prix des services marchands⁸² et à des biens importés à moindre prix depuis l'Europe de l'Est (Dustmann et al. 2014).

⁸⁰ Le coût salarial unitaire compare l'évolution du coût salarial pour les entreprises (après déduction des subventions salariales) horaire ((D1-Subv.)/H) à celle de la productivité apparente du travail (VA/H) en volume.

⁸¹ Avec ici aussi une croissance plus modérée du coût salarial en Allemagne avant 2010, suivie par une croissance plus élevée des salaires au cours des dernières années.

⁸² Ces derniers ont pu être influencés par une évolution faible des coûts salariaux dans les services. L'Allemagne se distingue des autres pays par une proportion importante d'employés à bas salaires. La proportion de travailleurs à bas salaires (dans l'ensemble de l'économie) s'y élevait à 21% en 2018, contre 18% aux Pays-Bas, 14% en Belgique et 9% en France (source : Eurostat). Ce ratio s'explique notamment par le nombre important de travailleurs disposant d'un mini-job (une forme de travail à temps partiel) : 7,6 millions de personnes en 2018 (dont 4,9 millions exerçant ce mini-job comme principale activité), soit près d'un cinquième des travailleurs salariés. Ces emplois se retrouvent en grande majorité dans le secteur des services (Commission européenne 2018).

Graphique 13-3: Coût salarial unitaire⁸³ dans le secteur manufacturier (1996 = 100)

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Une croissance des dépenses supérieure à celle des revenus issus de la production explique la détérioration de la balance des opérations courantes

La balance courante (flux) influence la position extérieure globale de la Belgique, qui donne un aperçu agrégé de la situation financière nette de la Belgique par rapport au reste du monde à un moment donné (stock)⁸⁴. Grâce à une balance courante fortement positive dans le passé, la Belgique détient une position créditrice nette par rapport au reste du monde. La position extérieure globale belge est ainsi restée positive tout au long de la période considérée et représentait 34% du PIB en 2018. Néanmoins, si la tendance à la détérioration de la balance courante devait se poursuivre dans le futur, la position extérieure globale belge se détériorerait⁸⁵.

La détérioration de la balance courante reflète la détérioration des soldes de financement des différents secteurs institutionnels : la réduction de la capacité de financement des ménages et entreprises a été insuffisamment compensée par une amélioration de la capacité de financement de l'Etat. Autrement dit, pour financer une croissance des dépenses supérieure à celle des revenus issus de la production, les agents économiques belges ont dû réduire leur épargne placée dans le reste du monde. Bien que le solde de financement de l'ensemble de l'économie ne s'avère que légèrement négatif en 2018 – une situation relativement gérable étant donné la richesse extérieure de la Belgique –, la dynamique à l'œuvre sur la période globale indique une tendance à la détérioration de ce solde de financement qui, à ce stade, n'a pu être freinée.

⁸³ Le coût salarial unitaire compare l'évolution du coût salarial pour les entreprises (après déduction des subventions salariales) horaire ((D1-Subv.)/H) à celle de la productivité apparente du travail (VA/H) en volume.

⁸⁴ La position extérieure globale nette est influencée par la balance courante (flux), mais également par les modifications de prix des avoirs ou engagements financiers, les variations de taux de change et d'autres ajustements.

⁸⁵ Toutes choses égales par ailleurs (cf. note de bas de page précédente), une balance courante positive mais de plus en plus faible entraîne une hausse de la position extérieure nette de plus en plus faible également. Si la balance courante devient négative, alors la position extérieure nette se réduira.

Tableau 13-2: Solde de financement⁸⁶, en % de la valeur ajoutée

	Ménages	Sociétés non financières	Sociétés financières	Administrations publiques	Economie totale
Solde 1996	7,2%	0,8%	1,1%	-4,5%	4,7%
Solde 2018	0,9%	-1,8%	1,0%	-0,9%	-0,8%
Evolution 1996-2018	-6,4%	-2,6%	-0,1%	3,6%	-5,5%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

14. Analyse en termes de politique socio-économique

Le système économique doit avoir pour ambition de créer de la valeur pour l'ensemble des écosystèmes dans lesquels il est imbriqué, en vue de répondre aux besoins sociétaux. L'analyse de différents indicateurs liés au bien-être, à l'inclusion sociale et à l'environnement montre que la Belgique fait encore face à de nombreux défis dans ces domaines. Réaliser l'ambition affichée requiert une approche multidisciplinaire qui dépasse le cadre du présent rapport. L'étude de la dynamique de création de valeur ajoutée et de son partage nous renseigne néanmoins sur la capacité de l'économie belge à innover (notamment pour rencontrer les besoins sociétaux), à insérer ses habitants dans la société (via la création d'emplois) et plus généralement à créer de la valeur de manière soutenable dans le temps. Que conclure de cette analyse ?

L'économie belge a souffert des faibles gains de productivité réalisés au cours de 25 dernières années et d'un manque de concurrence sur certains marchés

Le faible surplus de productivité, combiné à la détérioration des termes de l'échange interne, a généré un surplus distribuable plus faible en Belgique que dans les pays voisins (Allemagne, Pays-Bas et France) entre 1996 et 2018, donc des revenus réels moindres à distribuer entre les différents facteurs de production.

Les gains de productivité faibles et la détérioration des termes de l'échange interne s'étant accompagnés d'évolutions de coûts des facteurs de production similaires aux autres pays, les entreprises belges ont davantage que dans les autres pays été contraintes d'adapter leurs prix, du moins dans les branches où les entreprises en avaient la possibilité. Dans les services, le fonctionnement peu efficace de certains marchés a donné la possibilité à des entreprises de (ré)agir via des hausses de prix, ce qui a contribué à la hausse des prix à la consommation. En conséquence, bien que les salaires nominaux aient évolué à un rythme similaire à ceux des pays voisins, **la croissance des salaires réels a été plus faible en Belgique**. De leur côté, les entreprises sont parvenues à augmenter légèrement leur rentabilité nette sur la période, même si celle-ci est restée inférieure à la rentabilité observée en Allemagne et aux Pays-Bas.

La croissance économique belge a été tirée par la demande intérieure

En dépit de ces évolutions, **la consommation des ménages et les investissements des entreprises sont restés élevés**. Ce résultat est dû à la croissance de l'emploi, à une baisse de l'épargne, mais aussi aux politiques publiques menées, qui sont venues soutenir le revenu disponible réel des ménages et la rentabilité des entreprises au moyen de diverses mesures (création d'emplois publics, baisse des cotisations patronales, hausse des subventions salariales, baisse de l'IPP...). En raison du degré d'ouverture important de notre pays, une partie de la demande intérieure a été satisfaite par des importations.

Bien qu'elles aient contribué à soutenir la demande, les politiques publiques menées ont concomitamment contribué à une baisse de la croissance de la productivité, en soutenant le développement d'activités de services à forte intensité de main d'œuvre et moins productives (notamment via la politique d'intégration des travailleurs peu qualifiés sur le marché du travail). Le secteur manufacturier a quant à lui souffert des hausses de prix dans les services – dont une partie est utilisée dans la chaîne de production et de distribution des entreprises industrielles – et a vu son stock de capital diminuer. De ce fait, **le tissu économique s'est profondément modifié en Belgique**. Ces

⁸⁶ Le solde de financement correspond à l'ensemble des revenus moins l'ensemble des dépenses. Un solde positif indique une capacité de financement. Un solde négatif correspond à un besoin de financement.

évolutions ont affecté la capacité de l'économie à générer des gains de productivité élevés et à exporter des biens et services. Les dépenses des différents acteurs institutionnels ayant été supérieures aux revenus issus de la production, **la balance courante s'est détériorée.**

Le modèle de croissance belge n'a pas permis d'accroître le PIB par habitant au même rythme qu'aux Pays-Bas et en Allemagne... tout en étant difficilement soutenable

La Belgique a donc réussi à accroître l'emploi, mais cela sans parvenir à soutenir une croissance de la productivité similaire à celle observée dans les pays voisins. Dès lors, la création de valeur ajoutée en Belgique n'a pas été suffisante au regard de la hausse de notre population⁸⁷ : le PIB par habitant a décroché par rapport à l'Allemagne et aux Pays-Bas. La croissance de la population belge ayant été plus forte que dans les deux pays cités, il aurait fallu une création de valeur ajoutée plus rapide en Belgique pour connaître une évolution du PIB par habitant au moins équivalente.

Non seulement **le modèle de croissance belge** n'a pas permis à notre pays d'accroître le PIB par habitant à un rythme égal à celui des deux pays cités ci-dessus, mais il **est difficilement soutenable à long terme** car il se fonde sur une baisse de l'épargne des particuliers et des charges d'intérêts des pouvoirs publics qui ne pourra pas se poursuivre éternellement. La croissance de l'économie belge s'est faite au prix d'une détérioration de la balance courante et a été soutenue par une impulsion budgétaire. La diminution des taux d'intérêt au cours de la période considérée a généré une baisse des charges d'intérêt, qui a compensé la détérioration du solde primaire⁸⁸. Cela implique que le financement de la croissance est tributaire de l'évolution des taux d'intérêt. Si les pouvoirs publics n'ont plus la possibilité d'injecter les baisses de charges d'intérêt dans l'économie, une nouvelle impulsion budgétaire se traduirait par une détérioration des finances publiques.

Or, la soutenabilité d'un modèle de croissance de l'activité économique et de l'emploi qui s'accompagnerait de détériorations tendanciennes des finances publiques et/ou de la balance courante pose question. De telles détériorations entraînent en effet une difficulté croissante à se financer (pour l'Etat dans le cas des finances publiques, pour l'ensemble de l'économie dans le cas de la balance courante). À titre d'illustration, les projections de long terme de l'évolution du solde de financement et de la dette publique réalisées par le BFP dans le cadre du rapport 2019 du Comité d'étude sur le vieillissement témoignaient déjà avant la crise de l'importance de garder la dynamique de la dette à l'œil⁸⁹ (Graphique 14-1).

La dynamique de la dette sera par ailleurs influencée par l'augmentation des dépenses liées au climat, que ces dépenses résultent du financement de la transition verte ou, en cas d'inaction, des coûts engendrés par la réparation des dégâts dus au changement climatique.

La transition vers la neutralité carbone à l'horizon 2050 devrait en outre entraîner une obsolescence accélérée d'une partie du stock de capital existant⁹⁰ (notamment dans les secteurs de l'énergie, des transports, de l'industrie manufacturière et de la construction), qui peut être assimilée à un choc d'offre négatif. Davantage de ressources devront être allouées aux investissements pour adapter ou reconstituer le stock de capital. Cette réallocation des ressources risque à son tour de réduire la consommation et d'influencer, au moins à court terme, le bien-être des ménages (Pisani-Ferry 2021). Pour limiter ces effets, il est nécessaire de renforcer la capacité du système économique à créer de la valeur.

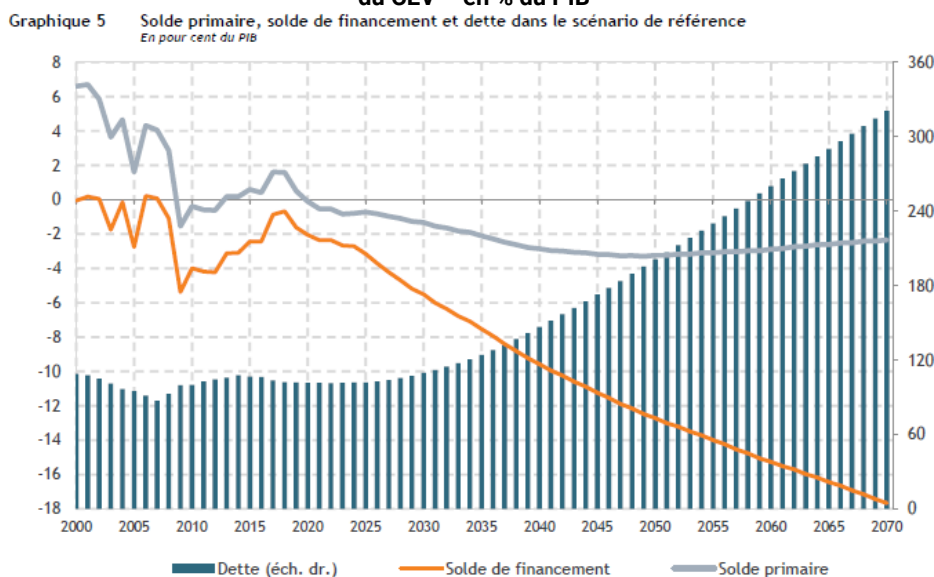
⁸⁷ Il importe de remarquer que le problème de l'économie belge ne réside pas dans le fait que la croissance de la population y soit supérieure par rapport à l'Allemagne. Si elle est expliquée par l'arrivée (via les naissances ou la migration) d'une population jeune et qu'elle se traduit (à court ou moyen terme) par une hausse de la population en âge de travailler, il est généralement attendu qu'une croissance de la population aura des effets positifs sur la création de valeur ajoutée (permettant ainsi, notamment, de financer les pensions des plus âgés).

⁸⁸ En 2018, le solde primaire était de 1,3% en Belgique, inférieur à celui de l'Allemagne (2,7%) et des Pays-Bas (2,3%), mais supérieur à celui de la France (-0,6%).

⁸⁹ Les évolutions à long terme dans le scénario de référence du BFP étant clairement insoutenables, leur valeur prévisionnelle est nulle.

⁹⁰ Au sein de l'industrie automobile par exemple, le remplacement accéléré des voitures à moteur à combustion par des véhicules basés sur d'autres technologies implique que des équipements seront mis au rebut dans un avenir proche au lieu d'être remplacés à la fin de leur vie économique.

Graphique 14-1: Solde primaire, solde de financement et dette dans le scénario de référence du rapport 2019 du CEV – en % du PIB



Comment créer de la valeur de manière soutenable ?

Pour créer davantage de valeur et favoriser ainsi l'atteinte des objectifs sociétaux définis par le Conseil central de l'économie en matière de bien-être, de cohésion sociale et d'environnement, **il apparaît crucial de renforcer le potentiel de développement de l'économie via une hausse de la productivité totale des facteurs, tout en respectant les contraintes écologiques.** Une hausse de la productivité peut agir positivement à la fois sur la demande (via une croissance plus faible des prix à la consommation et/ou la redistribution des revenus générés par les gains de productivité) et l'offre de biens et services (via l'amélioration de la compétitivité des entreprises, une forte dynamique d'entreprises caractérisée par l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs, l'innovation et l'adoption des nouvelles technologies, etc.). La hausse des revenus issues des gains de productivité aurait également un impact bénéfique sur le financement de l'Etat et permettrait à ce dernier d'accroître ses investissements publics.

Comme le Conseil central de l'économie l'a déjà énoncé dans son Rapport emploi-compétitivité 2020 (CCE 2020b), renforcer le potentiel de développement de l'activité économique impliquera de miser sur l'enseignement et la formation (l'amélioration de la qualification des travailleurs a des effets bénéfiques à la fois sur l'emploi et sur la productivité), d'encourager les investissements (entre autres pour accélérer la transition vers une économie verte, circulaire et numérique), de stimuler l'innovation⁹¹ et la transformation numérique socialement justifiée (notamment en s'assurant d'une concurrence suffisante⁹² et de conditions de concurrence équitables (« level playing field ») qui permettent à tous les employeurs de combattre à armes égales et qui favorisent la croissance durable, l'emploi, l'entrepreneuriat et la sécurité sociale) ou encore de stimuler la dynamique entrepreneuriale.

⁹¹ Il existe différents types d'innovation. L'innovation de procédé correspond à la mise au point ou à l'adoption de méthodes de production ou de distribution nouvelles ou considérablement améliorées en vue d'accroître la productivité. L'innovation de produit résulte de la création et/ou de la commercialisation d'un produit nouveau (bien ou service) ou encore d'une amélioration importante d'un produit déjà existant. Enfin, l'innovation organisationnelle traduit l'adoption d'une nouvelle organisation du travail, avec également l'objectif d'améliorer l'efficacité de la production et la productivité.

⁹² Dans ce cadre, il est important que la réglementation évolue de concert avec les développements sociétaux et technologiques en laissant une marge suffisante aux nouvelles initiatives et aux expérimentations.



15. Bibliographie

- AGHION, P., C. ANTONIN et S. BUNEL (2020), « Le pouvoir de la destruction créatrice », Paris, Odile Jacob.
- BODART, V. et S. FONTENAY (2017), « Compétitivité et performances à l'exportation de la Belgique », *Regards économiques*, Juin 2017, Numéro 133.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2012), « Indexation en Belgique : ampleur, nature et conséquences pour l'économie et alternatives possibles », Juin 2012.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2017a), « L'inflation dans les services : l'exception belge », *Revue économique*, juin 2017, pp. 99-116.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2017b), « Aspects budgétaires et macroéconomiques de la réforme de l'impôt des sociétés en Belgique », Décembre 2017.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2017c), « Special Topic: Narrowing inflation gap between Belgium and the euro area », *Belgian Prime News*, Septembre 2017.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2019), « Rapport macroprudentiel 2019 », juin 2019.
- BOGAERT H. (2010), « Le retour de l'effet boule de neige », exposé à l'Institut Belges des Finances publiques le 4 juin 2010, Bureau Fédéral du Plan.
- CASSIERS I. et L. DENAYER (2009), « Concertation sociale et transformations socio-économiques en Belgique, de 1944 à nos jours », *IRES Discussion papers*, 2009-42.
- COMMISSION EUROPEENNE (2018), « Case study: gaps in access to social protection for mini-jobs in Germany », mars 2018.
- COMMISSION EUROPEENNE (2019), « Rapport 2019 pour la Belgique », février 2019.
- COMMISSION EUROPEENNE (2020a), « Rapport 2020 pour la Belgique », février 2020.
- COMMISSION EUROPEENNE (2020b), « Country Report The Netherlands 2020 », février 2020.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2011), « [Étude sur la compétitivité du secteur belge des services aux entreprises](#) », CCE 2011-0153.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2016), « [Analyse de la distribution des revenus en Belgique. Partie 1 : situation générale et pistes de recherche](#) », CCE 2016-1548.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2018a), « [La distribution du patrimoine des ménages](#) », CCE 2018-0079.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2018b), « [Analyse du compte des sociétés](#) », CCE 2018-3137.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2019a), « [Lignes directrices pour faire face aux défis socio-économiques de la Belgique](#) », CCE 2019-2100.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2019b), « [Les défis de l'économie belge](#) », CCE 2019-2101.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2020a), « [Rapport sur le handicap des coûts salariaux](#) », CCE 2020-0622.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2020b), « [Rapport Emploi – Compétitivité 2020 : se projeter dans l'avenir pour dépasser la crise](#) », CCE 2020-1710.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2022), « Enjeux du commerce électronique pour le secteur de la distribution en Belgique », CCE 2022-1670.
- CONSEIL NATIONAL DE LA PRODUCTIVITE (2019), « Rapport annuel 2019 ».
- CONSEIL NATIONAL DE LA PRODUCTIVITE (2020), « Rapport annuel 2020 ».
- COURBIS R. (1975), « Compétitivité et croissance en économie concurrencée », Dunod, Bordas.
- DE MULDER J. et H. GODEFROID (2018), « Ralentissement de la productivité : constats et tentatives d'explication », BNB, *Revue économique*, Décembre 2018, pp. 53-70.
- DE RIDDER, K., et al. (2020), « Evaluation of the socio-economic impact of climate change in Belgium », juillet 2020, 253 pp.
- DE SLOOVER, F., K. BURGGRAEVE et L. DRESSE (2012), « Les investissements des entreprises belges dans le contexte de la crise », BNB, *Revue économique*, Septembre 2012, pp.31-47.
- DE SOLA PEREA M. (2020), « First results of the third wave of Belgium's Household Finance and Consumption Survey », BNB, *Revue économique*, Juin 2020.

- DUFERNEZ A. et LE SAUX L. (2017), « Composition et répartition du surplus distribuable en France depuis la crise », Lettre Trésor-Eco n°189, Janvier 2017.
- DUMONT, M. et C. KEGELS (2016), « Young firms and industry dynamics in Belgium », *Working Paper 6-16*, Bureau Fédéral du Plan.
- DUPREZ C. (2014), « Value creation in exports – A diagnosis for Belgium », BNB, *Revue économique*, septembre 2014, pp. 25-39.
- DUSTMANN, C., B. FITZENBERGER, U. SCHÖNBERG et A. SPITZ-OENER (2014), “From sick man of Europe to economic superstar: Germany’s resurgent economy”, *Journal of economic perspectives*, Vol. 28, n°1, pp.167-188.
- FROGNEUX, V. et M. SAINTRAIN (2019), « Mise à jour de l’estimation de l’écart de soutenabilité – rapport au Conseil central de l’économie », Bureau Fédéral du Plan, Rapport 12046.
- GODEFROID, H., P. STINGLHAMBER et S. VAN PARYS (2021), « What kind of public expenditure is high in Belgium? A comparison with neighbouring countries », BNB, *Revue économique*, septembre 2021, pp. 1-25.
- HEUSE, P. et I. RUBBRECHT (2018), « Evolution récente des résultats financiers et des données sociales des sociétés non financières », BNB, *Revue économique*, Décembre 2018, pp.153-194.
- LALANNE G., PIONNIER P. et SIMON O. (2009), « Le partage des fruits de la croissance de 1950 à 2008 : une approche par les comptes de surplus », INSEE, Juillet 2009.
- MINNE, G., R. BASSELIER et G. LANGENUS (2019), « Why has Belgian private consumption growth been so moderate in recent years? », BNB, *Revue économique*, juin 2019, pp. 1-17.
- OCDE (2019), « In-Depth Productivity Review of Belgium ».
- PISANI-FERRY, J. (2021), « L’écologie a besoin d’une politique macro-économique », *Le Grand Continent*, 1^{er} septembre 2021, <https://legrandcontinent.eu/fr/2021/09/01/climat-macroeconomie/>,
- STEHRER B. et al. (2019), « Industry Level Growth and Productivity Data with Special Focus on Intangible Assets », Report on methodologies and data construction for the EU KLEMS Release 2019, The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw).
- WALKENHORST, P., L. DEMMOU et M. FROHDE (2017), « Making the business environment more supportive of productivity in Belgium », *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1451, OECD Publishing, Paris.
- WOOD, A. (1975), “A theory of profits”, Cambridge University Press, London.

16. Annexe

16.1 La méthode du surplus distribuable

16.1.1 Méthode du surplus distribuable⁹³

Le surplus distribuable est la part de la croissance du PIB réel qui est disponible pour améliorer la rémunération réelle des facteurs de production (le travail salarié, le travail indépendant et le capital) par unité de facteur de production. **Ce surplus provient principalement des gains de productivité et de l’évolution des termes de l’échange interne.** Il est évalué à partir de la comptabilité nationale pour l’ensemble de l’économie. Le surplus distribuable généré au sein de l’économie est ensuite réparti entre les différents facteurs de production. **La répartition du surplus distribuable montre l’évolution de la rémunération des facteurs de production par unité de facteur.**

Sources du surplus distribuable

Le surplus distribuable est composé du surplus de productivité et de l’évolution des termes de l’échange interne.

Le **surplus de productivité** est l’évolution de la valeur ajoutée qui n’est pas due à une augmentation de la quantité des facteurs de production, mais à d’autres facteurs : une amélioration de la qualité des facteurs de production (à la suite d’une hausse des qualifications de la main d’œuvre, des innovations technologiques, ...), ou encore une meilleure façon de combiner ces facteurs (grâce à une meilleure

⁹³ Une décomposition détaillée du surplus distribuable est fournie par Lalanne et al. (2009, p.28) et Dufernez et Le Saux (2017, p.2).

organisation de la production, à des économies d'échelle, ...). Il correspond à la croissance (en points de PIB) de la productivité totale des facteurs.

Pour mesurer le surplus de productivité, il faut déduire la croissance en volume des facteurs de production de la croissance du PIB réel (soit la valeur ajoutée brute), en fonction du poids de chacun de ces facteurs dans la valeur ajoutée⁹⁴. Trois facteurs de production sont distingués (le travail salarié L_s , le travail indépendant L_n et le capital K). Le travail est mesuré par les heures travaillées, le capital par les actifs fixes nets. Ce surplus de productivité correspond à la contribution de la productivité totale des facteurs à la croissance de la valeur ajoutée (en volume), soit à la croissance de la valeur ajoutée qui n'est pas due à l'accroissement des facteurs de production.

Afin de convertir le surplus de productivité en gains de pouvoir d'achat, il faut ensuite prendre en compte l'évolution des **termes de l'échange interne** (TEI), soit la différence entre l'évolution des prix des biens et services produits au sein du pays (mesuré par le déflateur de la valeur ajoutée) – dont une partie est exportée – et celle des prix des biens et services consommés (mesuré par le déflateur de la consommation) – dont une partie provient des importations. Les termes de l'échange interne sont ainsi influencés par les termes de l'échange externe, qui comparent les prix des exportations aux prix des importations.

Le surplus est également influencé par les **impôts nets des subventions à la production** (qui comprennent les subventions salariales). Une hausse de ce solde (impôts moins subventions) contribue à diminuer le surplus disponible pour rémunérer les facteurs de production⁹⁵.

$$\dot{VA} - v_K \dot{K} - v_{Ls} \dot{L}_s - v_{Ln} \dot{L}_n + (\dot{P} - \dot{P}_{CONS}) - I = v_K \left(\frac{\dot{r}}{P_{CONS}} \right) + v_{Ls} \left(\frac{w_{Ls}}{P_{CONS}} \right) + v_{Ln} \left(\frac{w_{Ln}}{P_{CONS}} \right)$$

Surplus de productivité	T. E. I.	Impôts	Rémunération réelle unitaire des facteurs
-------------------------	----------	--------	---

Avec $\dot{VA} = (VA_t - VA_{t-1})/VA_{t-1}$ correspondant à la croissance de la valeur ajoutée ; $v_K, t + v_{Ls, t} + v_{Ln, t} = 1$; $v_K =$ moyenne ($v_{K, t} ; v_{K, t-1} ; v_{K, t-2} \dots$).

Répartition primaire du surplus distribuable

Le surplus distribuable généré peut à son tour être utilisé pour accroître la **rémunération réelle des différents facteurs de production** (les travailleurs salariés, les indépendants, les entreprises) **par unité de facteur de production**. La répartition du surplus entre les différents facteurs est tributaire du poids de la rémunération de chacun de ces facteurs dans la valeur ajoutée.

La rémunération des facteurs de production est considérée au sens large. La rémunération du travail salarié (w_{Ls}) comprend les salaires et traitements bruts, ainsi que les cotisations sociales à charge des employeurs.

Pour les indépendants, l'indicateur des revenus mixtes disponible sur Eurostat ne permet pas de distinguer la rémunération due au travail de celle due au capital. Une correction méthodologique a dès lors été apportée. Il est fait l'hypothèse que la rémunération horaire des indépendants est égale à la rémunération horaire des salariés, ce qui permet d'estimer la rémunération totale du travail indépendant⁹⁶ (w_{Ln}).

L'indicateur de la rémunération du capital (r) est égal à la somme de l'excédent brut d'exploitation et de la partie des revenus mixtes qui est due au capital (soit les revenus mixtes moins la rémunération du travail indépendant).

⁹⁴ Le poids d'un facteur correspond à la moyenne de la part de ce facteur dans la valeur ajoutée.

⁹⁵ I correspond au résidu du surplus distribuable disponible moins la rémunération unitaire des facteurs de production. Lorsque I est positif, cela signifie que les impôts à la production sont supérieurs aux subventions versées : l'Etat capte une partie du surplus. Lorsque I est négatif (comme c'est le cas en Belgique), les subventions sont supérieures aux impôts : l'Etat permet de rémunérer les facteurs de production davantage que le surplus créé.

⁹⁶ Plus précisément, pour chaque branche d'activité A38, on multiplie la rémunération horaire des salariés au sein de cette branche par le nombre d'heures travaillées par les indépendants, afin d'obtenir une estimation de la rémunération du travail indépendant. Avec une exception : pour la branche MA, ce n'est pas la rémunération horaire des salariés au sein de la branche qui est prise en compte, mais la rémunération salariale horaire de l'ensemble de l'économie.

Hypothèses

La méthode des comptes de surplus permet d'effectuer une répartition comptable des fruits de la croissance entre les différents facteurs de production, à partir des comptes nationaux. La comptabilité de la croissance s'appuie toutefois sur une série d'hypothèses⁹⁷ : le processus de production peut être représenté par une fonction de production agrégée, ici une fonction de type « Cobb-Douglas » (à partir de laquelle on distingue l'effet de l'accumulation des facteurs de production du surplus distribuable) ; les producteurs se comportent de manière efficiente, c'est-à-dire qu'ils minimisent les coûts et/ou maximisent les revenus ; les marchés sont en situation de concurrence parfaite et leurs participants sont des « preneurs de prix » ; les facteurs de production sont utilisés complètement ; les rendements d'échelle sont constants ; le progrès technique est neutre au sens de Hicks (il affecte les facteurs de production de manière proportionnelle) ; ...

Ces hypothèses ne sont pas toujours vérifiées. Il est ainsi possible que des gains de productivité ne soient pas dus au progrès technique mais proviennent de facteurs externes (par exemple, une météo favorable pour le secteur agricole), d'une plus grande utilisation des facteurs de production, de rendements d'échelle, d'un marché non-concurrentiel qui permet au vendeur de fixer ses prix, d'erreurs de mesure... Avec la méthode du surplus, le choix des indicateurs utilisés pour mesurer les facteurs de production a également une influence sur le surplus généré. Pour autant, la comparaison dans le temps de son évolution reste pertinente.

16.1.2 Pourquoi est-il important de mesurer le surplus pour l'ensemble de l'économie ?

La mesure du surplus distribuable et la manière dont il est réparti couvrent l'ensemble de l'économie, soit à la fois les secteurs marchand et non-marchand.

La raison en est que l'on analyse le modèle de croissance de l'économie belge dans son ensemble. Dans une économie, les revenus versés aux travailleurs et aux détenteurs de capital de l'ensemble des secteurs dépendent en effet du surplus distribuable généré dans l'ensemble de l'économie.

Ce surplus distribuable sera plus important dans les secteurs qui génèrent les plus forts gains de productivité, mais il sera transféré en partie aux autres secteurs qui génèrent des gains de productivité plus faibles de sorte que ceux-ci puissent verser des revenus supérieurs à leur surplus de productivité. Ces secteurs vont en effet s'accaparer une partie du surplus de productivité des autres secteurs en augmentant leurs prix, ou en recevant des transferts publics, par exemple des subventions.

Limiter l'analyse aux branches qui génèrent le plus de gains de productivité ne permettrait ainsi pas d'avoir une vue complète sur la répartition des revenus et la dynamique de croissance de l'économie.

16.1.3 Quel est le lien entre le surplus de productivité et la PTF (méthode EU KLEMS) ?

La mesure du surplus de productivité se rapproche de celle de la productivité totale des facteurs issue de la méthodologie de comptabilité de la croissance EU KLEMS.

Méthode EU KLEMS⁹⁸

La valeur ajoutée correspond à la valeur de la production moins le coût des consommations intermédiaires. La création de valeur ajoutée dépend de la quantité de facteurs de production utilisés et du niveau (non observé) de la technologie.

La croissance de la valeur ajoutée (VA) est égale à la somme des croissances de chacun des facteurs de production (le capital K et le travail L) – pondérées par la part nominale de chacun de ces facteurs dans la valeur ajoutée (v_K , v_L) – et de l'amélioration de la technologie (soit la productivité totale des facteurs T).

⁹⁷ Sources : Stehrer et al. (2019) ; Manuel de l'OCDE « Mesurer la productivité » (2001).

⁹⁸ Une description détaillée de la méthodologie est fournie par Stehrer et al. (2019).

Les différentes variables sont mesurées en termes réels ou physiques. Pour le capital et le travail, une mesure des services du capital et des services du travail a été réalisée, au lieu d'utiliser uniquement le stock de capital net et les heures travaillées. Par ailleurs, les effets liés aux heures de travail (H) et ceux liés à la composition de la main d'œuvre (C) ont été différenciés.

$$\Delta \ln VA = v_K \Delta \ln K + v_L (\Delta \ln H + \Delta \ln C) + \Delta \ln T$$

Avec $\Delta \ln VA = \ln VA_t - \ln VA_{t-1}$ correspondant au taux de croissance ; $v_K + v_L = 1$; $v_K = 0,5 (v_{K,t} + v_{K,t-1})$.

La croissance de la productivité totale des facteurs (T) est calculée comme un résidu de cette formule :

$$\Delta \ln T_t = \Delta \ln VA_t - v_K \Delta \ln K_t - v_L (\Delta \ln H_t + \Delta \ln C_t)$$

Elle correspond à la contribution de la PTF à la croissance de la valeur ajoutée (en volume), soit à la croissance de la valeur ajoutée qui n'est pas due à l'accroissement des facteurs de production.

Comparaison des méthodes

Comme pour le surplus de productivité, le taux de croissance de la PTF est calculé comme un résidu. Les deux mesures reflètent l'efficacité avec laquelle les entreprises combinent les différents facteurs de production, mais dépendent également d'autres facteurs, pas toujours connus⁹⁹.

Une différence importante entre les deux méthodes de calcul réside dans les indicateurs utilisés pour les facteurs de production : dans EU KLEMS, une mesure du taux de croissance des services du capital et du travail est construite au lieu d'utiliser uniquement les heures travaillées ou un stock total de capital. La mesure des services du travail tient compte à la fois du volume de travail et de la composition de la main d'œuvre. Par conséquent, un changement de la composition de la main d'œuvre (par exemple une hausse du niveau d'éducation des travailleurs) ne se reflète pas dans la PTF telle qu'elle est mesurée dans EU KLEMS, mais bien dans le surplus de productivité¹⁰⁰. Précisons qu'il est logique, dans le cadre de cette étude, que la composition de la main d'œuvre se reflète dans le surplus de productivité puisqu'elle se reflète également dans l'évolution des salaires : une hausse du niveau de qualification des travailleurs aura donc pour effet d'augmenter à la fois le surplus de productivité et le coût salarial horaire.

Les résultats obtenus à partir des deux méthodologies utilisées – la méthode du surplus et la méthodologie EU KLEMS – sont proches lorsque ces indicateurs sont mesurés sur une période de temps identique.

⁹⁹ Par exemple, une météo favorable permet l'augmentation de la production agricole, et donc du PIB, sans que davantage de facteurs de production ne soient utilisés et, ce, malgré l'absence de progrès technique.

¹⁰⁰ Le surplus de productivité correspond donc à la combinaison de l'amélioration de la PTF et de la composition de la main d'œuvre tels que mesurés dans EU KLEMS.

Tableau 16-1: Comparaison des méthodologies (2000-2017)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus de productivité	10,2%	16,2%	9,5%	10,3%
Base de données EUKLEMS (PTF + Composition de la main d'œuvre)	8,9%	16,2%	13,3%	9,3%

Sources : Eurostat et EUKLEMS. Calculs propres du secrétariat.

16.2 Informations complémentaires

Tableau 16-2: Sources du surplus distribuable, par période

1996-2007				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus de productivité (Ln)*	12,0%	15,0%	13,0%	16,4%
+ Termes de l'échange intérieur (Ln)*	-3,1%	-7,6%	2,7%	0,1%
= Surplus (Ln)*	8,9%	7,4%	15,7%	16,5%
Surplus (%)	9,3%	7,7%	17,0%	18,0%
- Autres impôts moins subventions à la production (%)	-1,2%	0,9%	0,7%	-1,0%
Surplus distribuable (%)	10,6%	6,8%	16,3%	19,0%
2007-2010				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus de productivité (Ln)*	-0,1%	-1,7%	-1,7%	-0,6%
+ Termes de l'échange intérieur (Ln)*	-0,1%	0,0%	1,2%	1,1%
= Surplus (Ln)*	-0,2%	-1,7%	-0,4%	0,5%
Surplus (%)	-0,2%	-1,7%	-0,4%	0,5%
- Autres impôts moins subventions à la production (%)	-0,8%	-0,4%	-0,5%	-0,4%
Surplus distribuable (%)	0,6%	-1,2%	0,1%	0,9%
2010-2018				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus de productivité (Ln)*	2,8%	8,0%	5,3%	3,9%
+ Termes de l'échange intérieur (Ln)*	-0,7%	3,1%	-1,8%	-3,4%
= Surplus (Ln)*	2,1%	11,1%	3,4%	0,6%
Surplus (%)	2,2%	11,8%	3,5%	0,6%
- Autres impôts moins subventions à la production (%)	0,2%	0,4%	0,0%	0,8%
Surplus distribuable (%)	2,0%	11,4%	3,5%	-0,3%

Méthodologie : afin de limiter les approximations de calcul, le surplus a d'abord été calculé sous forme logarithmique (Ln) avant d'être converti en points de croissance.

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Tableau 16-3: Répartition du surplus distribuable, par période

1996-2007				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus distribuable (%)	10,6%	6,8%	16,3%	19,0%
Part du surplus captée par ...				
Rémunération réelle horaire du travail sal. (%)	3,8%	1,6%	9,7%	7,5%
Croissance réelle horaire	6,8%	2,8%	17,1%	13,7%
Part dans la valeur ajoutée	56,5%	56,9%	56,9%	54,9%
Rémunération réelle du capital par unité de cap. (%)	6,1%	4,7%	4,9%	10,7%
Croissance réelle par unité de capital	19,6%	13,1%	15,0%	29,8%
Part dans la valeur ajoutée	31,0%	36,0%	32,6%	36,0%
Rémunération réelle horaire du travail ind.* (%)	0,6%	0,5%	1,7%	0,7%
2007-2010				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus distribuable (%)	0,6%	-1,2%	0,1%	0,9%
Part du surplus captée par ...				
Rémunération réelle horaire du travail sal. (%)	2,5%	2,0%	2,6%	3,1%
Croissance réelle horaire	4,4%	3,6%	4,5%	5,8%
Part dans la valeur ajoutée	57,0%	55,4%	57,1%	53,9%
Rémunération réelle du capital par unité de cap. (%)	-2,4%	-3,6%	-2,9%	-2,8%
Croissance réelle par unité de capital	-7,3%	-9,6%	-8,7%	-7,4%
Part dans la valeur ajoutée	32,2%	37,2%	32,8%	37,3%
Rémunération réelle horaire du travail ind.* (%)	0,4%	0,4%	0,4%	0,6%
2010-2018				
	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Surplus distribuable (%)	2,0%	11,4%	3,5%	-0,3%
Part du surplus captée par ...				
Rémunération réelle unitaire du travail sal. (%)	0,0%	7,6%	4,5%	0,1%
Croissance réelle unitaire	0,1%	13,3%	7,6%	0,3%
Part dans la valeur ajoutée	56,5%	57,1%	58,3%	54,0%
Rémunération réelle unitaire du capital (%)	1,5%	2,5%	-1,7%	-0,6%
Croissance réelle unitaire	4,6%	7,0%	-5,4%	-1,6%
Part dans la valeur ajoutée	32,1%	35,6%	31,1%	35,9%
Rémunération réelle unitaire du travail ind.* (%)	0,5%	1,4%	0,7%	0,1%

* La rémunération horaire des travailleurs indépendants est établie sur base d'hypothèses (une rémunération horaire du travail équivalente à celle des travailleurs salariés dans les différentes branches d'activité). L'analyse que l'on peut faire de son évolution est donc réduite.

Source : Eurostat, BNB et Insee. Calculs propres du secrétariat.

Tableau 16-4: Taux de subventionnement¹⁰¹ par branche d'activité (A21)

	1996	2007	2010	2018
A. Agriculture	2,7%	4,5%	4,8%	3,3%
B. Industries extractives	0,2%	3,3%	6,1%	6,9%
C. Industrie manufacturière	0,7%	2,2%	4,1%	5,0%
D. Production et distribution d'électricité	0,1%	0,5%	1,4%	1,3%
E. Production et distribution d'eau	1,0%	0,6%	1,2%	0,8%
F. Construction	1,4%	1,2%	2,0%	1,8%
G. Commerce	0,8%	1,2%	2,2%	1,9%
H. Transports et entreposage	0,3%	1,3%	2,4%	2,1%
I. Hébergement et restauration	1,8%	2,1%	3,0%	2,5%
J. Information et communication	0,3%	0,6%	1,7%	1,3%
K. Activités financières et d'assurance	0,2%	0,4%	1,2%	0,7%
L. Activités immobilières	0,7%	1,4%	2,5%	2,2%
M. Activités spécialisées, scientifiques et techniques	0,4%	1,0%	2,4%	2,4%
N. Activités de services administratifs et de soutien	5,0%	9,8%	15,2%	13,9%
O. Administration publique	0,0%	0,8%	0,9%	1,1%
P. Enseignement	0,0%	1,1%	1,6%	1,9%
Q. Santé humaine et action sociale	2,0%	6,9%	7,8%	8,0%
R. Arts, spectacles et activités récréatives	0,7%	2,1%	6,8%	7,5%
S. Autres activités de services	0,7%	2,4%	3,7%	3,5%
T. Activités des ménages en tant qu'employeurs	0,1%	0,4%	1,6%	1,3%
Economie totale	0,8%	2,3%	3,6%	3,8%

Sources : BFP, Insee, CBS, Destatis, Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Tableau 16-5: Salaires réels et utilisation du travail : croissance totale (2015-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Rémunération réelle horaire	-2,2%	4,5%	2,1%	-0,2%
Utilisation du travail	3,7%	2,6%	2,3%	6,0%
Durée moyenne du travail par salarié	1,0%	-0,3%	0,1%	0,7%
Nombre de salariés dans la pop. totale	2,7%	3,0%	2,2%	5,3%
Rémunération réelle des salariés par hab.	1,6%	7,1%	4,3%	5,5%

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

Tableau 16-6: Emplois nets créés entre 2015 et 2018 : part sectorielle

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Secteur manufacturier	4%	12%	-6%	5%
Services marchands	53%	45%	103%	73%
<i>dont "Activités de services administratifs et de soutien" (N)</i>	26%	11%	54%	32%
Services non-marchands (dont services publics)	37%	35%	8%	18%
Autres *	6%	8%	-4%	5%
Total	100%	100%	100%	100%

* Autres : branches d'activité A, B, D, E, F, L (code NACE)

Source : Eurostat. Calculs propres du secrétariat.

¹⁰¹ Subventions salariales / Masse salariale

Tableau 16-7: Recettes et dépenses des administrations publiques : évolution en points de pourcentage du PIB (1996-2018)

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas
Recettes totales	2,3%	0,4%	2,4%	-1,5%
Recettes fiscales et parafiscales	0,9%	0,2%	3,0%	1,5%
- <i>Impôts directs</i>	0,7%	1,4%	4,7%	0,7%
- <i>Impôts indirects</i>	0,7%	0,3%	0,2%	1,0%
- <i>Cotisations sociales effectives</i>	-0,9%	-1,6%	-2,1%	-0,2%
- <i>Impôts en capital</i>	0,4%	0,1%	0,2%	0,0%
Recettes non fiscales et non parafiscales	1,4%	0,2%	-0,6%	-2,9%
Dépenses totales (hors charges d'intérêts)	5,6%	-2,5%	2,6%	-0,9%
Rémunération des salariés	0,7%	-1,1%	-1,0%	-0,9%
Consommation intermédiaire	0,4%	1,4%	-0,4%	-0,2%
Prestations sociales	2,6%	-1,6%	2,9%	0,7%
Subventions	1,8%	-1,1%	1,1%	0,2%
Transferts courants	0,0%	0,2%	0,6%	-0,2%
Dépenses en capital	0,1%	-0,3%	-0,6%	-0,5%
Charges d'intérêts	-6,5%	-2,5%	-1,9%	-3,8%
Dépenses totales (avec charges d'intérêts)	-0,9%	-5,1%	0,8%	-4,7%

Lecture du tableau : En Belgique, les recettes totales représentaient 49,0% du PIB en 1996 et 51,4% du PIB en 2018, soit une hausse de 2,3% en points de pourcentage du PIB.

Source : BNB et Eurostat. Calculs propres du secrétariat.