

**RAPPORT TECHNIQUE DU SECRETARIAT
SUR LES MARGES MAXIMALES DISPONIBLES
POUR L'EVOLUTION DU COUT SALARIAL**

12 novembre 2009

Internet:

<http://www.ccecrb.fgov.be/>

Editeur responsable :

Luc Denayer, secrétaire du CCE
Avenue de la Joyeuse Entrée 17-21
1040 Bruxelles

Préface

Ces dernières années, la rédaction du Rapport technique du secrétariat est de plus en plus devenue le fruit d'un travail d'équipe assumé par un certain nombre de collaborateurs scientifiques du secrétariat, in casu Mesdames Marie Monville (chapitres 3 et 5) et Florence Meessen (chapitre 2), Madame Siska Vandecandelaere et Messieurs Stephen Renders et Sébastien Yasse (chapitre 4), et Monsieur Kris Degroote (coordination générale, chapitres 3 et 5), Messieurs Frédéric Swaelens et Michael Rusinek (chapitre 4), Messieurs Gunter Uwents et Luc Denayer (chapitre 1) et Monsieur Hendrik Nevejan (chapitres 1 et 2).

Les thèmes abordés par la concertation interprofessionnelle se multipliant, le secrétariat a cherché à bénéficier de l'appui d'un réseau toujours plus large lors de sa collecte de données et d'études analytiques. A cet égard, le Conseil central de l'économie tient à adresser ses remerciements à Monsieur Mont (Représentation permanente auprès de l'OCDE), Madame Dominique Paturot et Monsieur Herwig Immervoll (secrétariat de l'OCDE), Monsieur Livio Dell'Abate (Eurostat), Madame Termote (SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie DGSIE), Messieurs Bogaert, Englert, Masure, Hendrickx, Van Horebeek, Dobbelaere, Bossier et Stockman et Mesdames Kegels et Biatour (Bureau fédéral du Plan), Mesdames Heuse, Buydens, Rubbrecht et Brumagne et Messieurs Crevits et Dresse (Banque nationale de Belgique), Madame Kristel Bogaerts (Centrum voor Sociaal Beleid), Messieurs Braeckmans, Vermeeren, Beca, Van Nuffel, et Bevers (SPF Emploi, Travail et Concertation sociale), Messieurs Dmitrevsky, Vets et Madame Piette (ONSS), Monsieur Valenduc (SPF Finances), Monsieur Charles Demarch (Cellule stratégique Finances), Monsieur Barrat (DARES), Monsieur Bach (IAB), le Professeur Deschamps (FUNDP) ainsi que Messieurs les Professeurs Jacquemin (FUNDP), Dewachter (KUL) et Bauwens (UCL, Core), Messieurs Kalenga M'Pala, Malek Mansour-Kadjar et Spithoven (SPP Politique scientifique) pour leur bienveillante collaboration au rapport.

En outre, l'élaboration de ce rapport a pu s'appuyer sur les contributions des Professeurs Bruno Vanderlinden (UCL) et Leo Sleuwaegen (Vlerick Leuven Gent Management School) dans le cadre d'accords de coopération passés entre eux et le CCE.

La responsabilité du Rapport repose entièrement sur le secrétariat.

Enfin, que soient aussi remerciés tous les collaborateurs du secrétariat qui ont contribué à la réalisation tangible du présent rapport en effectuant les travaux de suivi administratif, de dactylographie, de mise en page finale, de traduction et d'impression.

Table des matières

Introduction générale	7
1 Contexte macroéconomique.....	21
1.1 Tableau conjoncturel	22
1.1.1 Contexte international	22
1.1.2 Le contexte belge.....	29
1.2 Inflation.....	30
1.2.1 L'évolution de l'inflation en Belgique et dans la zone Euro.....	30
1.2.2 Influence des vecteurs énergétiques	31
1.2.3 Influence des autres produits	34
1.2.4 L'inflation en Belgique, données récentes et prévisions.....	35
1.3 L'évolution des finances publiques en Belgique	36
Bibliographie	39
2 Marché de l'emploi.....	41
Tableau de bord.....	42
2.1 Dynamique récente de l'emploi	43
2.1.1 Emploi, chômage et activité	43
2.1.2 Mesures spécifiques pour faire face à la crise	45
2.2 Dynamiques structurelles de l'emploi	48
2.2.1 Les enjeux à long terme.....	48
2.2.2 Flux d'emploi depuis 1996	50
2.2.3 Flux d'individus	52
Bibliographie	56
3 Formation des salaires	57
Tableau de bord Formation des salaires.....	58
3.1 Négociations salariales	59
3.1.1 Allemagne.....	59
3.1.2 Pays-Bas	63
3.1.3 France.....	65
3.1.4 Belgique.....	67
3.2 CCT n° 90	68
3.2.1 Accords sectoriels.....	68
3.2.2 CCT d'entreprises et actes d'adhésion.....	69
3.2.3 Impact sur l'évolution du coût salarial	69
3.3 Impact de la (para)fiscalité sur le travail.....	70

3.3.1	Evolutions et enjeux.....	70
3.3.2	Travail, capital et consommation.....	70
3.3.3	Les mesures d'allègement de la (para)fiscalité sur les salaires	71
3.3.4	Les effets des mesures d'allègement de la (para)fiscalité sur le coût du travail et le pouvoir d'achat.....	76
	Bibliographie	78
4	Compétitivité structurelle.....	81
	Tableau de bord.....	82
4.1	Evolution de la réalité économique	84
4.2	Enseignement	86
4.3	Innovation.....	87
4.4	Entrepreneuriat	89
4.5	Internationalisation	91
4.6	Evolution des parts de marché.....	93
4.7	Coûts de production	96
4.8	Evolution de la part salariale et de la rentabilité du capital.....	99
	Bibliographie	108
5	Formation continue	111
	Tableau de bord des partenaires sociaux	112
	Tableau de bord : comparaison internationale.....	112
5.1	Avantages et responsabilité	114
5.2	Engagements des partenaires sociaux	115
5.3	De l'interprofessionnel au sectoriel.....	117
5.4	Des engagements aux résultats.....	119
5.4.1	2008 en bref.....	119
5.4.2	Indicateur structurel de Lisbonne	119
5.4.3	La formation continue formelle.....	120
5.4.4	La formation continue moins formelle et informelle.....	121
5.4.5	La formation initiale.....	121
5.4.6	Des indicateurs globaux.....	122
5.5	Mécanisme de sanction.....	122
	Bibliographie	124
6	Annexes	125
	Annexe 1 : Nomenclature des branches Nacebel.....	126
	Annexe 2 : Evolution des coûts salariaux par personne et par heure	127
	Annexe 3 : Coefficients de pondération	127

Liste des graphiques :

Graphique 1-1 : L'évolution mensuelle de l'inflation depuis 2006 en Belgique, en Allemagne, en France, aux Pays-Bas et dans la zone Euro (pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente).....	31
Graphique 1-2 : Evolution en pourcent du prix de l'électricité et du gaz en Belgique et dans les pays voisins et dans la zone Euro entre janvier 2008 et septembre 2009.....	33
Graphique 1-3 : Evolution escomptée de l'inflation selon le Bureau fédéral du Plan	36
Graphique 1-4 : Parcours budgétaire global à politique inchangée, de 2007 à 2020 - en pourcent du PIB	38
Graphique 3-1 : Evolution relative des coûts salariaux horaires Belgique/moy.3	58
Graphique 3-2 : Evolution du salaire horaire en Allemagne	59
Graphique 3-3 : Evolution du salaire horaire aux Pays-Bas	64
Graphique 3-4 : Evolution du salaire mensuel et horaire en France.....	65
Graphique 3-5 : Evolution des salaires conventionnels, Belgique	68
Graphique 3-6 : Part des avantages non récurrents liés aux résultats (en pourcentage du salaire brut ONSS).....	69
Graphique 3-7 : Taux facial, taux effectif avant et après simplification par niveau de salaire brut mensuel.....	74
Graphique 4-1 : Comparaison internationale de la structure des coûts	97
Graphique 4-2 : Part de l'énergie dans le coût de production de l'ensemble de l'économie et de l'industrie (2000)	97
Graphique 4-3 : Evolution de la contribution des coûts de production à l'évolution du déflateur de la demande finale entre 1996 et 2008	99
Graphique 4-4 : Part salariale dans l'économie marchande, l'industrie manufacturière et les services marchands (1970-2008)	101
Graphique 4-5 : Evolution de la part salariale en Belgique et dans les pays voisins (1970-2008)	101
Graphique 4-6 : Rentabilité du capital dans l'économie marchande, l'industrie manufacturière et les services marchands (1970-2008)	102

Listes des tableaux

Tableau 1-1 : Les hypothèses du Bureau fédéral du Plan et de ses prévisions en matière d'inflation	35
Tableau 1-2 : Aperçu succinct des finances publiques, de 2008 à 2012 - en pourcent du PIB	38
Tableau 2-1 : Contribution à la croissance de l'emploi intérieur (en personnes), ensemble de l'économie (salariés + indépendants) 1996-2008.....	51
Tableau 3-1 : Taux d'imposition implicites sur la consommation, le capital et le travail salarié : ensemble de l'économie (2007).....	71
Tableau 3-2 : Evolution et prévisions des subventions salariales 1996-2010, en millions d'euros	76
Tableau 3-3 : Réductions de cotisations sociales patronales et subsides salariaux exprimés en % de la MS : secteur privé (1996-2010), en millions d'euros	77
Tableau 4-1 : Taux de croissance annuel moyen de la part de marché à l'exportation entre 1995 et 2008.....	94
Tableau 4-2 : Evolution de la part salariale, de l'intensité capitaliste, de la rentabilité du capital et de leurs composantes.....	108

Introduction générale

Tableau de bord AIP

I. Contexte macro-économique	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^p	05-06	07-08	09-10 ^p	97-08
	<i>Pourcentages de variation annuelle</i>					<i>Pourcentages de variation cumulée</i>				
Produit intérieur brut, volume	1,8%	2,8%	2,9%	1,0%	-3,2%	0,4%	4,6%	4,0%	-2,8%	31,3%
Produit intérieur brut - secteur privé, volume	1,8%	2,9%	3,3%	1,3%	-3,6%	0,2%	4,7%	4,7%	-3,5%	34,0%
Productivité horaire, secteur privé	0,8%	1,5%	1,1%	0,0%	-0,3%	0,9%	2,4%	1,1%	0,6%	17,2%
Déflateur du PIB, secteur privé	2,0%	2,2%	2,1%	1,6%	0,4%	1,5%	4,2%	3,7%	1,9%	21,2%
Indice des prix à la consommation	2,8%	1,8%	1,8%	4,5%	0,0%	1,5%	4,6%	6,4%	1,5%	27,9%
Indice santé	2,2%	1,8%	1,8%	4,2%	0,7%	1,2%	4,0%	6,1%	1,9%	25,5%
Termes de l'échange internes ⁽¹⁾	-0,1%	0,4%	0,3%	-2,6%	-0,2%	0,3%	0,2%	-2,2%	0,0%	-3,4%
Taux d'endettement des entreprises, niveau ⁽²⁾	43,1%	41,1%	43,9%	44,7%	49,3%		42,1%	44,3%		46,4%
Rapport capital-travail (série filtrée)	1,5%	1,6%	1,8%	1,9%	2,0%	2,1%	3,2%	3,7%	4,1%	18,8%
Coût salarial horaire réel	-0,5%	1,6%	1,4%	-0,9%	1,7%	-0,1%	1,1%	0,5%	1,6%	9,5%
Part salariale corrigée, secteur privé ⁽³⁾										
Niveau	63,5%	63,3%	63,3%	64,4%	65,8%	65,0%	63,4%	63,8%	65,4%	65,3%
Pourcentage de variation	-1,2%	-0,3%	0,0%	1,7%	2,2%	-1,2%	-1,5%	1,7%	1,0%	-3,2%
⁽¹⁾ Rapport : déflateur de la valeur ajoutée secteur privé/indice santé ; les termes de l'échange s'améliorent lorsque le déflateur de la valeur ajoutée augmente plus vite que l'indice santé										
⁽²⁾ Crédits octroyés par les établissements de crédit (dans l'euro) et titres à revenu fixe (à l'exclusion des crédits du secteur non-financier), en % du pib										
⁽³⁾ Le salaire moyen d'un salarié est imputé aux indépendants										
^e : estimation ^p : prévision										

II. Evolution du coût salarial horaire du secteur privé	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^p	05-06	07-08	09-10 ^p	97-08
Indice (1996 = 100) de l'évolution du coût salarial relatif : Belgique / Moyenne 3										
Source OCDE juin 2009	100,5	101,3	102,9	104,4						
Secrétariat octobre 2009 ⁽³⁾	100,1	101,2	102,5	103,6	103,5	103,3				
Moyenne 3										
Source OCDE juin 2009	1,5%	2,4%	2,0%	2,0%			3,9%	4,1%		32,5%
Secrétariat octobre 2009	1,5%	2,4%	1,9%	2,2%	2,4%	1,3%	3,9%	4,1%	3,8%	32,6%
Belgique										
Source OCDE juin 2009	2,0%	3,2%	3,6%	3,5%			5,3%	7,2%		38,3%
Secrétariat octobre 2009 ³	1,6%	3,4%	3,2%	3,3%	2,4%	1,1%	5,1%	6,6%	3,5%	37,4%
Sectoriel conventionnel ⁴	2,3%	2,3%	1,9%	3,5%	2,6%	0,3%	4,7%	5,4%	3,0%	33,5%
<i>dont :</i> - <i>indexation</i>	2,0%	1,8%	1,6%	2,9%	2,5%	0,3%	3,8%	4,6%	2,8%	23,9%
- <i>réel</i>	0,3%	0,5%	0,2%	0,5%	0,1%	0,1%	0,8%	0,7%	0,2%	7,5%
Cotisations sociales patronales ⁽¹⁾	-0,4%	-0,2%	0,4%	-0,3%	0,0%	0,2%	-0,6%	0,1%	0,2%	0,1%
<i>dont :</i> - <i>versées aux administrations publiques</i>	-0,2%	-0,1%	0,1%	0,1%	-0,1%	0,1%	-0,3%	0,2%	0,0%	-0,6%
- <i>versées au secteur privé</i>	0,0%	-0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,1%	0,1%	-0,1%	1,1%
- <i>cotisations imputées</i> ⁽²⁾	-0,2%	0,0%	0,3%	-0,4%	0,1%	0,1%	-0,2%	-0,1%	0,2%	-0,4%
Dérive salariale	-0,3%	1,3%	0,9%	0,1%	-0,2%	0,6%	1,0%	1,0%	0,4%	2,8%
Secrétariat octobre 2009, hors cot.pat. versées aux administrations pu	1,8%	3,5%	3,1%	3,2%	2,5%	1,0%	5,4%	6,4%	3,5%	38,2%
⁽¹⁾ Contribution à l'évolution du coût salarial										
⁽²⁾ Essentiellement les salaires garanti (maladie), indemnités de licenciement et autres avantages sociaux (pensions payées directement par l'employeur aux ex-salariés, allocations familiales...).										
⁽³⁾ Basé sur Bureau Fédéral du Plan (2009), <i>Budget économique 2010-2011 (update 9 octobre 2009)</i>										
⁽⁴⁾ Seules les augmentations négociées en commission paritaire des salaires minimums de base sont reprises, à l'exclusion des primes, des augmentations au niveau de l'entreprises, de la création d'un fonds sectoriel de pension et de tout autre avantage social négocié collectivement comme par exemple les eco-chèques ou les chèques repas.										
^e : estimation ^p : prévision										

III. Emploi total dans le secteur privé	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^p	05-06	07-08	09-10 ^p	97-08
	<i>Pourcentages de variation annuelle</i>					<i>Pourcentages de variation cumulée</i>				
Personnes										
Moyenne des 3	0,6%	1,4%	1,9%	0,8%	-1,5%	-1,6%	2,1%	2,7%	-3,1%	10,6%
Belgique	1,3%	1,3%	1,8%	2,0%	-1,0%	-1,6%	2,6%	3,9%	-2,6%	11,0%
Heures prestées										
Moyenne des 3	0,3%	1,4%	1,9%	1,0%	-3,3%	-1,2%	1,7%	3,0%	-4,5%	4,5%
Belgique	1,0%	1,3%	2,2%	1,4%	-3,3%	-0,7%	2,3%	3,6%	-4,0%	10,4%
IV. Recherche et développement										
	2003	2004	2005	2006 ^e	2007 ^p					
Belgique	1,9%	1,9%	1,8%	1,9%	1,9%					
EU-15	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%					
Moy.3	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%					
^e 2006 : chiffres provisoires ou estimations										

IV. Formation	1993	1999	2004	2005	2006	2007	2008 ⁽⁴⁾
Investissement des employeurs en faveur des travailleurs							
ENQUETE CVTS							
Belgique	1,4%	1,6%	n.b.	1,6%	n.b.	n.b.	n.b.
Moyenne-3	1,6%	2,0%	n.b.	1,8%	n.b.	n.b.	n.b.
BILANS SOCIAUX: ENSEMBLE DE L'ECONOMIE ⁽²⁾							
Cours et stages ⁽³⁾	n.b.	1,25%	1,09%	1,06%	1,08%	1,13%	1,04%
Taux de participation							
BILANS SOCIAUX: ENSEMBLE DE L'ECONOMIE	n.b.	30,4%	32,7%	32,7%	32,5%	32,6%	29,7%
ENQUETE SUR LES FORCES DE TRAVAIL							
Toutes formes de formation	n.b.	n.b.	n.b.	24,1%	22,7%	23,1%	22,0%
Intervention financière de l'employeur	n.b.	n.b.	n.b.	16,9%	16,6%	17,3%	17,0%
Indicateur structurel de Lisbonne (24-64, 4 semaines)		6,9%	9,5%	8,3% ⁽¹⁾	7,5%	7,2%	6,8%
Heures de formation en % des heures prestées							
Cours et stages	n.b.	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,8%	0,7%
Heures de formation par participant							
Cours et stages	n.b.	34,1	29,5	29	29,6	32,2	30,9
⁽¹⁾ Données en base annuelle à partir de 2005							
⁽²⁾ Des chiffres supplémentaires en matière de formation formelle et informelle sont disponibles dans le tableau de bord du chapitre consacré à la formation continue (chapitre 5).							
⁽³⁾ Ces données devraient en principe également reprendre les cotisations des entreprises en faveur du congé éducation payé qui se montaient à 0,04% des salaires bruts jusqu'en 2008. Durant les 3 premiers trimestres 2008 cette cotisation est passée à 0,08% avant de revenir à 0,04% lors du dernier trimestre de 2008. Ces données devraient également reprendre les cotisations sectorielles en faveur de l'emploi et la formation des groupes à risque qui se situent dans une fourchette de 0,10 à 0,75% des salaires bruts							
⁽⁴⁾ les données concernant les efforts de formation des bilans sociaux pour l'an 2008 sont basées sur l'échantillon constant de la BNB (version 16 octobre 2009)							

La loi du 26 juillet 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité prévoit la publication par le Conseil central de l'Economie d'un rapport technique sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial. La même loi requiert un second rapport sur l'évolution de l'emploi et du coût salarial dont l'objectif est d'analyser les éléments de compétitivité structurelle. Le présent Rapport technique du Secrétariat du Conseil central de l'Economie répond à ce double prescrit.

La loi du 26 juillet 1996 comporte ainsi deux piliers mis au service d'un objectif : la croissance de l'emploi. Le premier pilier vise à assurer, au niveau macroéconomique, une maîtrise de l'évolution des coûts salariaux relativement à trois pays : la France, l'Allemagne et les Pays-Bas. Le second pilier de cette loi concerne les aspects structurels de la compétitivité (innovation...) et de l'emploi. Ces différents éléments s'insèrent dans une stratégie d'ensemble au service de l'amélioration de l'emploi et du bien-être de tous.

Cette année, les interlocuteurs sociaux ont souhaité modifier la forme du rapport technique pour en réduire le nombre de pages et en faciliter l'accessibilité au plus grand nombre de lecteurs. Le rapport technique est aujourd'hui le reflet des discussions entre les interlocuteurs sociaux qui ont émergé de la dynamique créée dans le cadre de la loi de 1996 au travers des accords interprofessionnels. Il rassemble un ensemble d'informations et d'analyses qui s'appuie sur une série de notes documentaires élaborées par le secrétariat du Conseil pour alimenter les discussions entre interlocuteurs sociaux. Ces notes seront disponibles sur le site du Conseil.

Perspectives macro-économiques

L'intervention massive des pouvoirs publics et des banques centrales qui ont fourni du capital, des liquidités et des garanties, a paré au risque immédiat d'une défaillance générale du système financier. Parallèlement, d'énergiques mesures de relance budgétaire étaient prises pour compléter là où cela était nécessaire l'effet des stabilisateurs automatiques de sorte à amortir l'impact de la crise financière sur la croissance économique. L'ensemble de ces mesures semblent avoir réussi à stabiliser le système financier ainsi que la conjoncture.

Cette crise a mis en évidence la non-soutenabilité du modèle actuel de croissance de l'économie mondiale. Ce modèle reposait sur la contribution majeure à la demande mondiale de l'économie américaine et plus largement de celle de l'ensemble des pays en déficit de balance des opérations courantes. Cette contribution était réalisée au prix d'une baisse continue du taux d'épargne des ménages et diffusée dans le reste du monde au travers des échanges commerciaux. Les déséquilibres américains trouvaient leurs exactes contreparties dans les pays en surplus de balance des paiements courants au premier rang desquels la Chine qui a profité du taux de change fixe du Renminbi par rapport au USD. Aux Etats-Unis, la baisse du taux d'épargne des ménages reflétait un endettement croissant de ceux-ci dans un contexte d'aggravation des inégalités de revenus alors qu'en Chine, les entreprises conservaient une part croissante de leurs bénéfices après impôt et les ménages étoffaient leur épargne dans un contexte de faible développement de la protection sociale et d'un réseau de distribution peu étendu.

La persistance des déséquilibres a entraîné des mises en garde répétées de la part des organisations internationales de coopération économique sans que cela ne soit suivi de réaction de la part des autorités politiques des pays concernés. Mais cet emballement n'aurait pas pu se poursuivre et prendre une telle ampleur si une myriade de disfonctionnements au sein du système financier n'avait pas conduit à une sous estimation de l'accroissement des risques consécutif au développement de bulles sur les marchés financiers ou de l'immobilier. La crise a ainsi mis en évidence que le cadre réglementaire ne s'est pas adapté au développement des innovations financières comme le modèle

d'octroi puis de cession de crédits, la complexité des structures de titrisation, l'expansion des activités en dehors du cadre réglementaire. Il faut aussi noter que les régulateurs et les superviseurs avaient une confiance excessive dans la capacité de gestion des risques par le secteur financier lui-même ce qui a conduit à sous évaluer les risques extrêmes et les risques systémiques.

Il s'agit de retrouver maintenant un nouveau modèle de croissance forte, durable et équilibrée ainsi que de s'assurer que les facteurs à l'origine de cette crise ne se perpétuent pas.

Dans ce contexte, les préoccupations de long terme comme les effets du vieillissement sur la soutenabilité des finances publiques, ceux des nouvelles technologies et du développement des économies émergentes sur la structure des économies avancées ou encore les défis écologiques doivent pouvoir trouver une place au niveau belge dans la définition d'un modèle de croissance forte, durable et équilibrée au niveau global. De même, la correction des déséquilibres de la balance des opérations courantes dans un certain nombre de pays européens et la résorption des surcapacités induites par le développement de l'endettement des ménages vont remettre à l'avant-plan certaines préoccupations comme celle de la sauvegarde de la compétitivité.

A court terme, l'évolution de l'économie reste dominée par un grand degré d'incertitude. Il apparaît aujourd'hui que le creux de la baisse de la production a été atteint au second trimestre de 2009, ce qui se marque par une révision à la hausse des prévisions des différents instituts de conjoncture. Mais le rythme de la reprise économique apparaît aujourd'hui encore bien incertain. Comme l'emploi réagit avec retard à la conjoncture et que les perspectives de croissance restent faible, la contraction de l'emploi privé (personnes) déjà forte en 2009, devrait s'aggraver en 2010 (-1 % en 2009 et -1,6 % en 2010 en moyenne annuelle selon le BFP). Dans le contexte d'une population active qui continue à progresser, cela induira une forte augmentation du chômage. A moyen terme, la capacité des économies à rattraper leur retard de croissance et à résorber le chômage dépendra des politiques mises en œuvre au niveau international et national.

Emploi

Depuis plusieurs années déjà, l'emploi est au cœur de la politique économique belge et européenne. Augmenter le taux d'emploi avec des emplois de qualité est en effet identifié comme la meilleure stratégie pour assurer une cohésion sociale forte, que ce soit en diminuant le risque de pauvreté ou en permettant d'accroître les ressources des pouvoirs publics et par là d'assurer la viabilité du modèle social au regard du vieillissement de la population.

Si les dernières années ont montré une croissance du taux d'emploi, le recul de la production qui a débuté à la fin de l'année 2008 a interrompu ce mouvement. L'emploi s'est tassé dès le dernier trimestre de 2008 et l'impact sur le taux de chômage est perceptible dès le trimestre suivant. En Belgique (comme en Allemagne), les entreprises ont massivement eu recours aux systèmes permettant une diminution du temps de travail (comme le chômage temporaire pour raison économique) sans devoir licencier leurs salariés. Si l'impact sur le taux de chômage est dès lors relativement limité (au regard des autres pays européens), on remarque une contraction plus rapide et plus importante de la

durée du travail par salarié¹ en 2009. En 2010 par contre, les prévisions récentes concernant la Belgique et l'Allemagne indiquent à nouveau une augmentation de la durée du travail. La baisse du nombre de personnes occupées dans le secteur privé (-1,6% en 2010) sera donc plus important que la baisse des heures prestées (-0,7% en 2010).

La manière dont le marché du travail résiste à ce choc dans le court terme, mais aussi sa capacité à renouer avec une croissance du taux d'emploi dans le moyen et long terme dépendent d'un grand nombre de facteurs interdépendants mise en évidence dans ce Rapport technique. A ce stade, il est intéressant de remarquer que la dernière décennie a vu l'emploi se déplacer nettement, en Belgique, vers les secteurs tertiaires et non marchand. Ce sont en effet principalement les branches « services aux entreprises » et « santé et action sociale » qui ont tiré la croissance de l'emploi. Parmi les services marchands, ce sont tant les services à haute intensité que ceux à basse intensité de connaissance qui ont été les moteurs de la croissance de l'emploi. La poursuite de cette évolution repose donc, à la fois, sur la capacité à développer une industrie forte toujours plus consommatrice de services, à assurer l'internationalisation de ces services aux entreprises et à répondre à la demande des consommateurs. La valeur ajoutée développée dans le secteur marchand devrait alors permettre de financer la croissance du secteur non marchand.

Améliorer le taux d'emploi suppose aussi de mieux utiliser les forces vives de notre économie, parmi lesquelles nos forces de travail. Aujourd'hui, il apparaît que certains individus, soit, transitent plus difficilement vers l'emploi (comme c'est le cas des personnes peu qualifiées ou d'origine étrangère), soit s'y insèrent de manière précaire. Les jeunes, par exemple, bien qu'ils aient une forte probabilité de transiter du chômage vers l'emploi, ont aussi un risque plus élevé de perdre leur emploi². Ils sont d'ailleurs - comme les travailleurs peu qualifiés - plus largement touchés par la crise actuelle que la moyenne de la population en raison du fait qu'ils sont plus occupés dans des statuts comme l'intérim, les contrats à durée déterminée... et que les créations de postes de travail se sont réduites. Améliorer la mobilité géographique, faciliter la conciliation entre la vie privée et la vie professionnelle ou encore inciter les seniors à rester dans l'emploi plus longtemps sont autant de leviers pour assurer, à chacun, une insertion ou un maintien dans l'emploi plus durable. En outre, pour éviter l'enlisement dans le chômage de longue durée, il importe d'assurer suffisamment d'incitants financiers à la reprise d'un travail, combiné à un suivi et à un accompagnement efficace des chômeurs qui permette un retour plus facile à l'emploi tout en évitant l'enlisement dans des formations sans fin.

Evolution du coût salarial

Depuis 1996, l'évolution du coût salarial horaire dans le secteur privé s'inscrit dans le cadre des normes successives convenues tous les deux ans par les interlocuteurs sociaux. Depuis l'automne 2002, les interlocuteurs sociaux interprofessionnels tiennent compte non seulement de la marge fixée d'augmentation du coût salarial pendant les deux années à venir mais également de l'écart qui s'est creusé au cours des périodes précédentes entre les évolutions du coût salarial en Belgique et dans les pays de référence.

¹ Le secrétariat a rassemblé dans une note méthodologique ses prévisions de durée du travail et de coûts salariaux horaires sur la base des informations les plus récentes publiées par les instituts nationaux (doc. 2009-1451).

² Voir également l'Avis commun du Conseil Central de l'économie et le Conseil National du Travail du 7 octobre 2009 (doc. CCE 2009-1330DEF).

Ainsi qu'il a été développé dans le Rapport technique de l'an passé, l'écart était dû en 2001-2002 à une augmentation de l'inflation plus rapide qu'escompté, et ce en raison de la progression marquée des prix pétroliers. En dépit du fait que la croissance du coût salarial horaire s'est révélée moins élevée qu'on ne le pensait en Allemagne en 2003-2004 grâce à la politique menée et aux mécanismes convenus de modération salariale dans ce pays, le coût salarial a progressé moins vite en Belgique qu'en moyenne dans les pays de référence. Durant les périodes 2005-2006 et 2007-2008, les prix ont finalement augmenté davantage qu'escompté (l'indexation des salaires conventionnels surpassait respectivement de 0,5 et 0,7 point de pourcent les prévisions relatives à l'indice santé du rapport technique fixant les marges) tandis que le coût salarial horaire des pays de référence était revu deux fois à la baisse, à raison de 1,3 point de pourcent chaque fois par rapport aux premières prévisions. Il en a résulté une augmentation plus vigoureuse du coût salarial horaire en Belgique qu'en moyenne dans les pays de référence bien que les interlocuteurs sociaux avaient fixé des normes salariales indicatives prudentes, à savoir des normes respectivement inférieures de 0,8 et 0,5 point de pourcent aux marges salariales disponibles (évolution du coût salarial dans les trois pays de référence escomptée à l'automne 2004 et 2006). Au total, le coût salarial a dépassé, en Belgique, entre 1996 et 2008, de 3,6% le coût salarial des pays de référence.

Compte tenu de l'évolution du coût salarial horaire plus rapide que l'on constate en Belgique par rapport aux Etats membres de référence et compte tenu de la marge disponible de 5,1% (alternative) à 6,4%, l'Accord exceptionnel 2009-2010 - conclu au moment où la crise financière éclatait - a prévu une "approche nette" prudente selon laquelle les indexations et les augmentations barémiques sont garanties de sorte que le pouvoir d'achat est sauvegardé. C'est donc un accord misant sur la confiance qui a été conclu, selon lequel, en concertation avec le gouvernement, les charges des entreprises ne seraient pas majorées et des augmentations de salaire réelles limitées (de maximum de 250 euros en 2010) seraient rendues malgré tout possibles notamment grâce à la possibilité d'introduire des éco-chèques. Ainsi qu'il ressort du paragraphe 4.2 du rapport, il a également été fait usage dans le courant de 2008 et au début de 2009 de la possibilité d'introduire des avantages non récurrents liés aux résultats tels que prévus par l'AIP 2007-2008. Plus généralement, ces dernières années des mesures (para)fiscales ont été élaborées pour encourager le pouvoir d'achat des travailleurs.

L'indexation prévue pour 2009-2010 se chiffrerait, selon les prévisions les plus récentes du SPF ETCS, à 2,8%, soit 0,9% de plus que la hausse de l'indice santé en raison des effets de retard des indexations salariales appliquées dans les secteurs. La crise économique et la forte baisse des prix des matières premières placent les prévisions d'inflation pour 2009-2010 à un niveau nettement inférieur à celui des prévisions avancées l'an passé (indice santé : 4,7% en 2009-2010). L'évolution du coût salarial serait également bien plus modérée dans les Etats membres de référence du fait de l'impact de la crise économique.

Compte tenu des prévisions les plus récentes des instituts nationaux en matière de coût salarial horaire, le secrétariat table sur une augmentation de 3,5% du coût salarial horaire en Belgique contre 3,8% dans les Etats membres de référence. A cet égard, il a été tenu compte des données disponibles les plus récentes concernant l'utilisation massive du chômage temporaire en Belgique et en Allemagne (où les heures supplémentaires des comptes d'épargne temps ont également été utilisées largement) qui a pour corollaire une évolution du coût salarial horaire bien plus élevée en 2009 que l'évolution du coût salarial par personne.

Parallèlement, depuis 2004, le gouvernement a introduit une dispense de versement d'une partie du précompte professionnel. Les mesures prises dans ce cadre ont d'abord été ciblées sur la recherche, le travail en équipe et de nuit et les heures supplémentaires ; depuis le dernier Accord interprofessionnel, une nouvelle mesure concerne l'ensemble des travailleurs. Ces éléments, s'ils n'affectent pas le calcul des coûts salariaux dans ce rapport, réduisent les coûts de production de l'entreprise. La réduction de

précompte pour le travail en équipe et de nuit qui s'élevait à 5,63 % est passé à 10,7 % au 1er avril 2007 et à 15,6 % au 1er juin 2009.

Selon le même principe, les 65 premières heures supplémentaires bénéficient, depuis 2005, d'une réduction de précompte professionnel sur le sursalaire, autant pour les employeurs que pour les travailleurs. Les réductions de précompte ont fortement augmenté lors de l'AIP 2007-2008 tout en prenant garde à ce qu'une heure supplémentaire ne soit pas moins coûteuse qu'une heure normale. Depuis le 1er juin 2009 le nombre d'heures supplémentaires bénéficiant de ce régime est passé de 65 à 130 heures.

De plus, la mesure générale qui a introduit une exonération du précompte professionnel à concurrence de 0,25 % des salaires bruts, soit 0,15 % du coût salarial depuis le 1er octobre 2007 a été prolongée et approfondie. L'exonération est passée à 0,75 % le 1er juin 2009 et passera à 1 % à partir du 1er janvier 2010, tout en prévoyant un financement alternatif d'un montant équivalent à 0,15% de baisse de précompte qui n'est pas à charge des entreprises et qui n'ampute pas le pouvoir d'achat des travailleurs.

Il faut également tenir compte du fait que la cotisation patronale pour le congé éducation payé était passée de 0,04 % à 0,08 % entre 2007 et 2008, induisant une augmentation des coûts de production. Pour le quatrième trimestre de 2008 cette cotisation a été revue à 0,04 % et pour 2009 elle se monte à 0,06 %. Le dernier trimestre 2009 elle redescend à 0,05 %. En plus le gouvernement a l'intention de relever la cotisation patronale pour les accidents de travail de 0,02 point de %.

L'ensemble des données sur les coûts salariaux ne tient pas compte de l'impact des subsides salariaux aux entreprises du secteur privé négociés dans le cadre des accords entre les interlocuteurs sociaux, ni du handicap, c'est-à-dire l'écart des coûts salariaux entre la Belgique et les états de référence, creusé à la fin des années 1980 et au début des années 1990.

Une économie axée sur l'innovation

La montée d'un certain nombre de nouvelles économies et leur intégration dans le commerce mondial accroissent la pression concurrentielle. La comparaison avec ces économies rend nos facteurs de production onéreux. En réaction, on a tenté d'améliorer l'efficacité grâce notamment à des augmentations de l'intensité en capital et à des économies d'échelle. La littérature fait état d'une économie axée sur l'efficacité.

Toutefois, tout comme dans nombre de pays développés, cette stratégie se heurte aux limites des possibilités technologiques. Il est de plus en plus malaisé de réaliser des améliorations en termes d'efficacité. En outre, certaines économies émergentes font elles aussi le pas vers l'état d'économie axée sur l'efficacité. Parallèlement à ces évolutions du côté de l'offre, un certain nombre d'évolutions du côté de la demande accroissent également la pression sur le modèle actuel de développement. C'est ainsi que les économies émergentes constituent actuellement les débouchés les plus dynamiques, ce qui est un facteur de localisation important aux yeux des entreprises internationales.

Les évolutions décrites ci-dessus obligent les économies occidentales à franchir une étape suivante dans le développement : l'étape menant à une économie créative. Un tel modèle met l'accent sur la qualité, l'innovation et la créativité. Le développement de secteurs neufs et à forte intensité de connaissance est un aspect crucial à cet égard. En effet, la demande de produits/services classiques n'augmente plus que lentement dans les pays développés. Le développement de nouveaux secteurs à forte intensité de connaissance doit donc prendre le relais. Les études montrent en effet que ce sont surtout ces secteurs qui stimulent la croissance ces dernières années dans les pays industriels.

Une analyse de la structure économique belge montre toutefois qu'en ce moment, notre pays est encore fortement spécialisé dans les secteurs à moindre intensité en connaissance. Une position plus ferme et une part de marché plus étendue dans les secteurs à plus forte intensité de connaissance sont dès lors essentielles. A l'avenir, il importera de se distinguer par ses connaissances et par leur utilisation. Un facteur d'apport indissociablement lié à la connaissance est l'enseignement. L'enseignement fournit en effet les qualifications qui permettent de produire les connaissances et de les absorber. Le personnel qualifié scientifiquement et technologiquement a une importance fondamentale. Les performances faibles de la Belgique dans le domaine des diplômés en S&T - tant de l'enseignement secondaire que de l'enseignement supérieur - constituent un risque dans cette optique. Bien entendu, la connaissance en soi n'est pas suffisante. Trois processus créateurs doivent permettre la conversion de cette connaissance en croissance économique : 1) l'innovation, 2) l'entrepreneuriat et 3) l'internationalisation.

Il existe diverses formes d'innovation. C'est ainsi que la Belgique est parmi les premiers dans le domaine de l'innovation de processus, ce qui suggère que la Belgique utilise encore dans une large mesure, comme atout concurrentiel, la production plus efficace de produits. Toutefois, la compétitivité de l'économie belge dépendra dans un proche avenir de plus en plus de la capacité à fabriquer et vendre des produits et services supérieurs. Dans ce domaine, la Belgique obtient des scores moins bons surtout s'il s'agit d'innovation radicale.

Un apport important dans le processus d'innovation est constitué par la recherche et le développement (R&D). L'intensité en R&D, c'est à dire les dépenses de R&D exprimées en pourcentage du PIB, est égale en Belgique à l'intensité moyenne notée en Europe (UE-15) et est fort éloignée des 3% qui devraient être atteints en 2010 selon l'objectif de Barcelone. Ces dépenses doivent être financées à raison d'un tiers par le secteur public et de deux tiers par le secteur privé. Par comparaison à la moyenne de l'UE-15, le financement fourni par les entreprises est certes supérieur en Belgique à la moyenne de l'UE-15 (le financement de la R&D par les entreprises sises sur le territoire belge est de 1,1 % du PIB contre 1 % dans l'UE-15) mais le financement provenant du secteur public reste quant à lui fortement à la traîne par rapport aux autres pays (0,4 % du PIB contre 0,6 % dans l'UE-15).

La performance moyenne de la Belgique dans le domaine des dépenses de R&D est liée à sa sous-spécialisation dans les secteurs de haute technologie. La poursuite de l'objectif des 3% coïncide donc dans une large mesure avec un effort de changement - à long terme - de la structure industrielle. L'entrepreneuriat est un mot clef à cet égard.

Différentes sources font état d'une faible performance de la Belgique dans le domaine de l'entrepreneuriat. C'est ainsi que l'indice TEA, soit le pourcentage de la population qui est effectivement associé à la mise sur pied d'une entreprise ou qui a récemment créé sa propre entreprise, de la Belgique était, en 2008, le plus faible parmi les indices des onze pays européens qui ont participé à l'étude. Et notre score, tout comme celui d'autres pays européens, est également faible s'agissant de la croissance de ces jeunes entreprises. Le CCE a créé un groupe de travail chargé d'étudier en détail ce problème et de formuler des recommandations visant à stimuler l'entrepreneuriat en Belgique³.

³ Ce groupe de travail s'inscrit dans un ensemble de groupes de travail créés afin d'étudier en détail les problèmes identifiés dans l'avis diagnostique sur la R&D et l'innovation. Le groupe de travail chargé des brevets a terminé ses travaux à la fin de 2007, lesquels ont débouché sur l'avis "Œuvrer à un brevet communautaire et à une culture de brevets plus forte en Belgique". Le groupe de travail qui s'est consacré au transfert de connaissances entre la science et l'industrie a terminé ses travaux en 2009, lesquels ont donné lieu à l' "Avis relatif au renforcement des échanges de connaissances entre le monde

En dehors de l'innovation et de l'entrepreneuriat, l'internationalisation contribue également - grâce à des effets d'échelle, à l'accès à de nouveaux marchés, à l'accès à de nouvelles connaissances, à l'accès à des facteurs de production meilleur marché...- à une meilleure compétitivité. Une forme courante d'internationalisation se matérialise par les exportations. Il s'agit toutefois d'une activité fortement concentrée dans les grandes entreprises. Les PME exportent encore relativement peu de sorte qu'un grand potentiel reste inemployé. Il est également préoccupant de constater que nos exportations se sont accrues bien moins rapidement ces dernières années que la moyenne de l'Europe. Ceci s'explique en partie par nos débouchés. En effet, par comparaison au groupe de référence européen, la Belgique est encore fortement orientée vers les anciens Etats membres de l'UE-15 (et vers les pays voisins en particulier) et bien moins vers les marchés à forte croissance tels que les nouveaux Etats membres de l'UE, les pays BRIC et les tigres asiatiques. Cette explication n'est cependant pas suffisante. En effet, même lorsque l'on observe l'évolution des parts de marché à l'exportation - l'écart entre la croissance des exportations d'un pays et la croissance des importations de ses débouchés -, nous voyons que la Belgique perd davantage de parts de marché qu'en moyenne en Europe, ce qui s'explique en partie par une spécialisation qui ne prend pas suffisamment en compte les segments les plus porteurs en termes de croissance.

Outre l'exportation, d'autres formes d'internationalisation offrent elles aussi des opportunités. Constatant le renforcement de la concurrence, les entreprises vont développer de plus en plus une structure mondiale dans laquelle des (segments d') activités sont établies dans les lieux les plus performants. Le phénomène est typiquement désigné par le terme "offshoring". Divers indicateurs montrent que la Belgique est très active en ce domaine. Ceci se reflète dans la structure des coûts belges qui est constituée à raison d'un tiers environ d'inputs intermédiaires importés. Ce chiffre est supérieur aux chiffres de tous les pays de référence. Le revers de cette situation est la part plus faible de la valeur ajoutée des facteurs de production travail et capital dans la production totale belge.

Il ressort d'une analyse que, dans l'industrie manufacturière, la part de la valeur ajoutée réelle belge dans la valeur ajoutée réelle de l'UE-15 est en baisse entre 1998 et 2005. Les chiffres de 2006 et 2007 - certes basés sur une autre source - suggèrent que cette tendance baissière se poursuit. La part de la Belgique dans la valeur ajoutée réelle des services marchands dans l'UE-15 diminue également de 1996 à 2005. L'évolution déconcertante de ces parts est influencée tant par les mouvements des salaires relatifs que par les mouvements de la productivité relative du travail.

Les processus créateurs décrits ci-dessus influencent également la part salariale et la rentabilité du capital. En effet, l'évolution de ces variables résulte des mécanismes de formation des salaires et des prix, des dynamiques de la productivité et de l'emploi, ainsi que de la transformation de la structure de l'économie qui influence entre autre la croissance de la productivité.

L'évolution de la part salariale est assez semblable dans l'industrie manufacturière et les services marchands : hausse dans les années 70, baisse dans les années 80, puis relative stabilité jusqu'au début des années 2000. A partir de ce moment, les évolutions divergent quelque peu. Dans les deux secteurs, la part salariale baisse jusqu'en 2005 pour remonter ensuite jusqu'en 2008. Les services marchands enregistrent cependant une baisse plus forte et une remontée plus faible que l'industrie manufacturière.

de la recherche et les entreprises". Les activités du groupe de travail consacré aux stimulants fiscaux à la R&D et au policy mix sont encore en cours.

Jusqu'à la fin des années 80, la rentabilité du capital suit, dans l'industrie manufacturière et les services marchands, une évolution opposée à celle de la part salariale : baisse dans les années 70 puis hausse dans les années 80. Les évolutions divergent à partir de la fin des années 80 : la rentabilité du capital diminue de manière continue dans le secteur manufacturier alors qu'elle ne fait qu'augmenter dans les services marchands.

Efforts de formation

Si nous voulons maintenir une part croissante des travailleurs dans le processus productif pour faire face au vieillissement à un moment où les technologies évoluent de plus en plus vite, il est indispensable que les travailleurs puissent maintenir et développer leur potentiel de connaissances tout au long de leur vie. Ceci permettra une attitude plus ouverte au changement, lequel sera moins perçu comme un facteur de danger que comme une opportunité à saisir. Comme dans un futur de moins en moins éloigné, la population active va commencer à se réduire, il faudra aussi veiller, plus que par le passé, à trouver en interne, les qualifications requises. Dans le contexte actuel, un effort particulier pourrait être fait pour insérer les jeunes et réinsérer des demandeurs d'emploi dans le processus de travail grâce à des formations professionnelles calibrées sur des fonctions porteuses au travers d'une collaboration accrue avec les organismes régionaux compétents et avec l'enseignement. Enfin, une économie plus innovante est une économie où les travailleurs apprennent à apprendre au travers de processus internes à l'entreprise.

Dans ce cadre, au niveau européen, l'indicateur structurel de Lisbonne reprend comme objectif un taux de participation des adultes, actifs et non actifs de 25 à 64 ans, à la formation formelle et informelle de 12,5 %. Cet indicateur européen est basé sur l'Enquête sur les forces de travail et reprend la participation à une ou plusieurs formations (formelles ou moins formelles) durant les 4 semaines précédant la date de l'enquête. En 2008, la participation des Belges de 25-64 ans à toutes les formes de formations atteint 6,8 %.

En Belgique les interlocuteurs sociaux se sont fixés depuis 1998 l'objectif d'investir globalement pour le secteur privé 1,9 % de la masse salariale dans la formation continue. Pour évaluer leurs efforts de formation, les interlocuteurs sociaux se sont accordés en 2004 sur un nouveau tableau de bord. Dans le suivi de la Conférence pour l'emploi de 2003, les partenaires sociaux ont en outre déterminé de commun accord que, d'ici 2010, ils voulaient atteindre un taux de participation à la formation continue de 50 %. Le nouveau tableau de bord, comme indiqué dans le précédent Rapport technique, a été complété avec des chiffres sur la formation moins formelle et informelle des nouveaux bilans sociaux et des cotisations brutes. Il permet d'évaluer les efforts globaux, tant les efforts de formation formelle que moins formelle et informelle sur la base de différentes sources. Ce tableau de bord est repris dans le chapitre 5 sur l'éducation et la formation et comprend les principaux indicateurs en matière de formation continue : effort financier, taux de participation, heures de formation par participant et heures de formation en pourcentage des heures prestées.

Le bilan social de la Centrale des Bilans (basé sur l'année comptable) permet un suivi annuel depuis 1996 de ces indicateurs pour la formation formelle. Cependant les difficultés rencontrées par une partie des entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises, pour remplir ce formulaire et l'oubli récurrent de toutes les entreprises d'inclure leurs diverses cotisations (congé éducation payé, groupes à risque, fonds de formation) font penser que les résultats obtenus ne sont pas représentatifs à 100 % du niveau atteint par les indicateurs mais bien de leurs évolutions. Pour ces raisons et pour ajouter une rubrique qui permette d'appréhender les efforts de formation moins formelle et informelle, les partenaires sociaux ont émis un avis de simplification et d'adaptation du bilan social (avis CNT n° 1536 du 30 novembre 2005).

Les modifications légales du bilan social sont entrées en vigueur pour les exercices comptables qui se clôturent à partir du 1er décembre 2008. Les premières données disponibles pour 2008, issues du nouveau bilan social, sont provisoires et le changement de formulaire demande une interprétation correcte qui tient compte des deux éléments qui suivent: D'une part, le nombre d'entreprises qui a rempli le volet formation du bilan social a augmenté de plus de 50% en un an, dans l'échantillon constant analysé par la BNB. D'autre part, l'introduction d'une nouvelle rubrique relative à la formation moins formelle et informelle a fait apparaître que certaines entreprises qui enregistraient tous leurs efforts de formation, ventilent désormais ces efforts entre la formation formelle et la formation moins formelle et informelle.

Selon les chiffres du bilan social, le taux de participation des travailleurs à des formations formelles est passé de 29,6 % en 1998 à 32,7 % en 2004 et se stabilise jusqu'en 2007 pour connaître une diminution sensible à 29,7 % en 2008 (chiffre provisoire) alors que dans le même temps, l'effort financier net de subsides consacrés directement par les entreprises à la formation formelle a été ramené de 1,24 % en 1998 à 1,06 % en 2005 pour remonter à 1,13% en 2007 avant de connaître, probablement entre autres en raison de la crise une diminution à 1,04% en 2008 (chiffre provisoire). Cette capacité de former plus de travailleurs à partir d'une base de financement qui évolue à la baisse peut s'expliquer par un double mouvement. D'une part, les formations suivies par les travailleurs s'orientent de plus en plus vers la maîtrise pratique de l'outil de travail et leur durée moyenne tend à diminuer (35 heures en 1998 à 29 heures en 2005 et une remontée à 30,9 heures en 2008). D'autre part, les incitants financiers mis à la disposition des entreprises par les pouvoirs publics sont en constante augmentation.

Le nouveau bilan social permet également, à partir de 2008, d'obtenir des données quantitatives sur la formation continue moins formelle et informelle tant en termes financiers qu'en termes de taux de participation. Selon les premières estimations, pour 2008, les entreprises ont investi 0,42% de la masse salariale en faveur de la formation continue moins formelle et informelle pour former 20,9% des travailleurs du secteur privé.

Il est également possible d'estimer l'ensemble des cotisations versées par les entreprises en faveur du congé éducation payé, de l'emploi et de la formation des groupes à risque et les cotisations supplémentaires éventuelles pour la formation continue des travailleurs. Pour 2008, l'ensemble de ces cotisations, exprimé en pourcentage de la masse salariale, se monte à 0,185%.

L'enquête européenne Continuous Vocational Training Survey permet également d'obtenir en comparaison internationale un indicateur financier pour les entreprises de plus de 10 travailleurs dans les secteurs industriels et de services privés. Selon les données du CVTS III relatives à l'année 2005, les entreprises belges ont investi 1,6 % de leur masse salariale dans la formation continue formelle (par rapport à 1,6 % et 1,4 % respectivement en 1999 et 1993) tandis que la moyenne des trois pays voisins s'élève à 1,8 % (par rapport à 2 % et 1,6 % respectivement en 1999 et 1993). L'écart est resté identique à celui observé en 1993. L'enquête CVTS III indique en outre que la Belgique a dorénavant un taux de participation supérieur à la moyenne des 3 (40% par rapport à 37 %).

Grâce à l'adaptation demandée par les interlocuteurs sociaux, l'enquête sur les forces de travail permet désormais, en Belgique, de calculer le taux de participation annuel des travailleurs du secteur privé à toutes les formations. En 2008, cet indicateur s'élève à 22 % (23,1 % en 2007). Cet indicateur peut également se calculer en ne retenant que les formations financièrement prises en charge, partiellement ou totalement, par l'employeur ; ce taux de participation s'élève alors à 17 % en 2008 contre 17,3 % en 2007.

1 Contexte macroéconomique

1.1 *Tableau conjoncturel*

1.1.1 **Contexte international**

La crise financière

Les perspectives économiques au niveau mondial sont toujours dominées par les conséquences de la crise financière. Celle-ci a débuté dès juin 2007 et, avec la chute de la banque américaine Lehman Brothers le 15 septembre 2008, s'est transformée en une perte de confiance généralisée à l'ensemble du système financier, ce qui a mené à son quasi effondrement. L'intervention massive des pouvoirs publics et des banques centrales qui ont fourni du capital, des liquidités et des garanties, a paré au risque immédiat d'une défaillance générale du système financier. Parallèlement, d'énergiques mesures de relance budgétaire étaient prises pour compléter là où cela était nécessaire l'effet des stabilisateurs automatiques de sorte à amortir l'impact de la crise financière sur la croissance économique. L'ensemble de ces mesures semblent avoir réussi à stabiliser le système financier ainsi que la conjoncture.

L'heure est maintenant à l'analyse des causes de cette crise, d'une part pour retrouver un modèle de croissance forte, durable et équilibrée et d'autre part, pour s'assurer que les facteurs à l'origine de cette crise ne se perpétuent pas.

Cette crise a mis en évidence la non-soutenabilité du modèle actuel de croissance de l'économie mondiale. Ce modèle reposait sur la contribution majeure à la demande mondiale de l'économie américaine et plus largement de celle de l'ensemble des pays en déficit de balance des opérations courantes. Cette contribution était réalisée au prix d'une baisse continue du taux d'épargne des ménages et diffusée dans le reste du monde au travers des échanges commerciaux. Les déséquilibres américains trouvaient leurs exactes contreparties dans les pays en surplus de balance des paiements courants au premier rang desquels la Chine. Aux Etats-Unis, la baisse du taux d'épargne des ménages reflétait un endettement croissant de ceux-ci dans un contexte d'aggravation des inégalités de revenus alors qu'en Chine, les entreprises conservaient une part croissante de leurs bénéfices après impôt et les ménages étoffaient leur épargne dans un contexte de faible développement de la protection sociale et d'un réseau de distribution peu étendu.

L'interdépendance entre une croissance tirée par les exportations dans nombre de pays émergents et une croissance tirée par l'endettement dans une grande partie du monde industrialisé a donné lieu à des mouvements de fond de grande ampleur. Les pays en surplus courant accumulaient des réserves de change qui devaient leur permettre de contrer une soudaine fuite de capitaux du type de celle observée durant la crise asiatique et ceci sans recours au Fonds monétaire international, c'est-à-dire en s'assurant de leur indépendance politique au regard d'une institution qui peut apparaître à leurs yeux comme excessivement dominée par les principaux pays industrialisés. Comme le dollar était la principale monnaie internationale, c'est aux Etats-Unis que ces pays plaçaient leur réserve de change, principalement dans des titres de la dette publique. Ce faisant, ils induisaient un écrasement du différentiel entre les taux d'intérêt à long terme et à court terme et ceci dans un contexte où les autorités monétaires maintenaient les taux d'intérêts réel à un niveau exceptionnellement bas pour stimuler la croissance.

Ces niveaux particulièrement bas des taux d'intérêt ont déclenché une explosion du crédit et de l'endettement dans plusieurs économies industrialisées, spécialement aux Etats-Unis ainsi qu'à une prise de risque accrue dans le domaine de la gestion des actifs. Les établissements financiers proposent couramment des contrats à long terme (assurance vie, pension...) garantissant des

rendements nominaux relativement élevés. Lorsque les taux d'intérêt tombent à des niveaux exceptionnellement bas, les établissements financiers acceptent un risque plus élevé, dans l'espoir de maintenir les revenus nécessaires à la préservation de leur rentabilité.

La persistance des déséquilibres a entraîné des mises en garde répétées de la part des organisations internationales de coopération économique sans que cela ne soit suivi de réaction de la part des autorités politiques des pays concernés. Mais cet emballement n'aurait pas pu se poursuivre et prendre une telle ampleur si une myriade de disfonctionnements au sein du système financier n'avait pas conduit à une sous-estimation de l'accroissement des risques consécutifs au développement de bulle sur les marchés financiers, de l'immobilier ou encore dans les capacités de production de l'industrie automobile.

La crise a ainsi mis en évidence que le modèle d'octroi puis de cession de crédits pose des problèmes de gouvernance interne et externe, comme l'affaiblissement des incitations des établissements cédants et des gestionnaires des structures de titrisation à exécuter les procédures de vérification et de vigilance notamment quant à la qualité de l'emprunteur. Il a aussi accru dans le fonctionnement du marché l'importance des évaluations des agences de notation auxquelles se réfère l'investisseur final pour évaluer son risque. Il oubliait que les notes se fondent surtout sur les pertes de crédit moyennes et qu'elles ne rendent pas compte des pertes potentielles. Or, du fait de la complexité des structures de titrisation, l'éventail des pertes potentielles est bien plus large, à note égale, que pour les prêts ou les obligations. De plus, les notations font abstraction des pertes potentielles dues à l'interaction entre facteurs de risque de marché et de crédit.

Ces facteurs ont été particulièrement présents sur le marché des prêts hypothécaires à risque où les perturbations financières ont commencé. Ces crédits ont deux caractéristiques importantes. La première est qu'ils s'adressent aux publics qui ont des antécédents de non-remboursements de crédits. La seconde est qu'ils permettent d'avoir accès à des innovations financières qui étaient sinon réservées aux clients aisés, (par exemple apport personnel faible, mensualités pendant les 2 ou 3 premières années faibles mais fortement augmentées à cette échéance...). Cette dernière caractéristique explique sans doute que de 15% à 50% des emprunteurs sur ce marché auraient pu avoir accès au marché de premier rang. Ces crédits se sont fortement développés au cours des 15 dernières années mais leur encours a doublé entre 2003 et 2006. Cette explosion semble répondre à une demande accrue de la part des marchés financiers pour des actifs appuyés sur des crédits hypothécaires à risque dont les taux d'intérêt sont plus élevés. Pour répondre à cette demande, les courtiers en prêts hypothécaires ont fortement réduit les exigences de risque (mauvaise information des emprunteurs sur l'ajustement des mensualités en cours de prêt; prêts accordés sans vérification des revenus déclarés (37% des prêts octroyés en 2006...)). Ainsi, pour des caractéristiques comparables en termes d'emprunteurs, de prêts et d'évolution des prix de l'immobilier, la qualité des prêts s'est détériorée fortement appelant des taux de défaut beaucoup plus élevés que précédemment mais masqués dans un premier temps, par la hausse des prix de l'immobilier. Ces développements se sont inscrits dans un ensemble de politiques initiées dans le milieu des années 90 et qui visaient à accroître le taux d'accès à la propriété. Après une période de stabilité de 1985 à 1995 à un niveau comparable à celui du début des années 70, celui-ci s'est effectivement accru de 64% à 69% de 1996 à 2004, moment à partir duquel il se stabilise. Dans le même temps, le nombre de ménages ayant une résidence secondaire s'est aussi accru. De 1994 à 2001, le taux d'accession à la propriété a augmenté dans les mêmes proportions pour les ménages dont le revenu est supérieur ou inférieur au revenu médian. Ensuite, la légère baisse du revenu médian mais surtout l'augmentation des prix de l'immobilier expliquent que de 2001 à 2004, la progression du taux de propriétaires se fait en faveur des ménages les plus aisés. Les deux segments de la population américaine qui ont le plus profité de l'augmentation de l'accès à la propriété sont les jeunes et les minorités. Les systèmes de rémunération des gestionnaires de fonds et

des agences de notation ont aussi posé problème. Les systèmes de rémunération des gestionnaires de fonds étaient excessivement liés au volume d'affaires et ne tenaient pas compte du risque que leurs décisions faisaient courir à l'institution. Parfois, ils encourageaient même des comportements favorisant le développement de bulles sur les marchés financiers et incitaient dirigeants et opérateurs à accumuler une quantité énorme de risques qui étaient supportés par les créanciers et in fine par les pouvoirs publics. Les agences de notation ont vocation à répondre aux besoins d'information relative aux emprunts et émissions obligataires en fournissant au créancier une évaluation indépendante de la probabilité de remboursement. Mais leur rémunération est assurée par l'émetteur d'un instrument financier, ce qui a pu dans certains cas être un facteur de distorsion.

Aux problèmes déjà soulevés ci-dessus, il convient d'ajouter la relative facilité avec laquelle les établissements financiers ont placé certaines activités hors de la sphère réglementaire. Pour les opérations relevant des instances de surveillance, les banques sont tenues de détenir des fonds propres en proportion des risques encourus. Ces exigences de fonds propres réglementaires ont bien limité l'effet de levier des banques, c'est-à-dire la capacité des intermédiaires financiers à accroître leur endettement pour financer l'achat d'actifs risqués. Mais comme un moindre effet de levier signifiait une moindre rentabilité, les responsables bancaires ont trouvé le moyen d'accroître le risque sans augmenter les fonds propres en développant des activités hors bilan. Au total, la crise a montré que le secteur financier au sens large – à savoir les banques mais aussi le système parallèle, de plus en plus important, qui regroupe intermédiaires non bancaires et entités hors bilan – présentait beaucoup plus de risques que l'activité bancaire contrôlée.

Pour de multiples raisons, le comportement des intermédiaires financiers fluctue avec le cycle économique. En période de croissance forte, les banques accordent plus facilement du crédit alors que dans la phase descendante du cycle, elles restreignent les conditions d'octroi de crédit. Ceci a pour effet de renforcer le cycle économique. Une raison importante de cet effet pro-cyclique est le lien entre les méthodes d'évaluation des actifs et les effets de levier. Ces derniers étant influencés par le cadre réglementaire.

Il faut enfin noter que les régulateurs et les superviseurs avaient une confiance excessive dans les disciplines de marché et dans la capacité de gestion des risques par les banques elles-mêmes. Or, les gestionnaires de risque dans les banques négligent les risques extrêmes et les risques systémiques. Ces derniers résultent de la mise en œuvre par l'ensemble des acteurs économiques du même comportement en réaction à un choc auquel ils sont confrontés simultanément. Comme dans le même temps, les régulateurs et les superviseurs se focalisaient sur le risque supporté par chacune des institutions séparément mais ne s'intéressaient pas non plus à l'impact sur l'ensemble du secteur ou du marché, le risque systémique était insuffisamment pris en compte. Complémentairement, l'attention des régulateurs et des superviseurs était concentrée sur le risque de solvabilité et prenait trop peu en compte le risque de liquidité. Les difficultés des superviseurs étaient accrues par le caractère global de ces risques dont l'appréciation correcte nécessitait un échange d'informations entre les autorités des différents pays, échanges qui étaient déficients car insuffisamment organisés. De même, au moment de l'éclatement de la crise, des difficultés sont apparues dans l'échange d'informations et les processus de décision les banques centrales, les superviseurs et les Ministres des finances des différents pays.

Les mesures visant à essayer d'enrayer la crise financière

Lors du sommet du G20 à Pittsburgh, les chefs d'Etat et de gouvernement ont clairement pris la mesure de l'ampleur des ajustements de la demande auxquels l'économie mondiale aura à faire face et de l'indispensable coordination que ces ajustements impliquent si l'on veut réduire les déséquilibres existants et développer un nouveau modèle de croissance soutenable et équilibré. De même, ils ont balisé le chantier d'une refonte de la régulation des marchés financiers qui implique une action concertée au niveau global. Pour ce faire ils ont renforcé la coopération mondiale dans le cadre du G20 avec l'appui du FMI et du « Financial stability board ».

Dans le champ de la régulation du système financier, ils se sont engagés à adapter les normes de fonds propres des intermédiaires financiers bancaires et à décourager les effets de levier excessifs afin de réduire la cyclicité de l'activité des banques et de permettre à celles-ci de mieux pouvoir faire face à des chocs défavorables. Les pratiques de rémunération seront encadrées par des standards internationaux et les contrats de gré à gré standardisés de produits dérivés devront être traités et compensés centralement alors que les contrats non traités centralement feront l'objet d'une exigence de capital plus élevée. Ils conviennent aussi de créer des instruments pour inciter les intermédiaires financiers actifs globalement à mieux tenir compte des risques qu'ils prennent et à réduire le hasard moral. Au niveau européen, le rapport Larosière entériné par la Commission préconise la mise en place d'une réforme de la supervision financière en Europe. Elle vise à créer un système européen de superviseurs financiers sous la forme d'un réseau décentralisé et d'un « Conseil européen des risques systémiques » qui serait chargé de superviser la stabilité des marchés financiers en centralisant l'information et émettant des avertissements.

Au plan macroéconomique, ils se sont engagés à définir des stratégies crédibles et transparentes de sortie de crise visant à démanteler les mesures budgétaires, monétaires et d'appui au secteur financier au moment où la reprise sera confirmée et où la confiance dans le système financier sera mieux affirmée. Ces stratégies devront être adaptées aux spécificités des régions et des pays mais être compatibles entre elles de sorte à assurer un rééquilibrage de la croissance mondiale. Pour le G20, la gestion de la transition vers une croissance plus équilibrée nécessitera des politiques macroéconomiques adaptées et des progrès dans les réformes structurelles pour renforcer la croissance potentielle, stimuler la demande intérieure et réduire les écarts de développement par l'augmentation du niveau de vie dans les économies émergentes et les pays en développement tout en favorisant le travail décent.

L'évolution de la conjoncture

Cette crise financière a paralysé les marchés financiers. Il s'en est suivi, dans le courant de l'année 2008, une baisse de l'activité économique réelle. De la fin 2008 à la mi-2009, l'économie des pays de l'OCDE a connu sa plus longue et plus profonde période de recul économique depuis la Seconde Guerre mondiale. Le PIB global de l'OCDE a chuté de 4,25 % en 2009 par rapport à 2008. La reprise qui s'est amorcée dans l'intervalle est encore modeste et incertaine.

La mondialisation et l'importance croissante du commerce mondial ont permis à de nombreux pays en développement de faire avancer leur industrialisation et leur développement économique. Grâce à des investissements étrangers, les pays en développement ont pu enregistrer une forte croissance économique. Ce processus de mondialisation et d'ouverture a toutefois pour corollaire que ces mêmes pays en développement sont plus vulnérables aux crises économiques mondiales. Ils n'ont donc pas été épargnés par la crise économique et financière qui a débuté fin 2008 aux États-Unis. Alors que ces pays affichaient encore une croissance de respectivement 8,1 % et 5,9 % en 2007 et 2008, celle-ci ne s'élevait plus qu'à 1,2% en 2009. Ce chiffre positif était même essentiellement attribuable à la

croissance économique observée en Chine et en Inde. Sans ces deux pays, l'économie des pays en développement aurait connu un recul de 1,6 % (Banque mondiale, 2009, p.2). Les investissements privés dans les pays en développement se sont également effondrés, accusant une baisse de 40 %, tout comme le financement de la dette des pays en développement qui s'est interrompu, ce qui représente un pas en arrière dans la lutte contre la pauvreté.

Le cycle des stocks a joué un rôle important dans le recul de la production industrielle et le rebond de la croissance économique. En effet, les stocks ont eu un impact majeur sur la demande. Au début, la constitution de stocks a modéré la baisse de la production observée dans de nombreux pays. Dans un contexte de recul des ventes, des stocks ont été dans un premier temps constitués, la production ne pouvant pas réagir directement à la baisse considérable de la demande. Mais lorsqu'il s'est avéré que la récession se prolongeait dans le temps, les producteurs ont tenté d'ajuster leur niveau de stock à leurs ventes. En d'autres termes, les entreprises ont commencé à réduire leur production afin de diminuer leur stock, ce qui a influencé négativement la croissance économique. Au cours du premier trimestre de 2009, ce mouvement a fait baisser significativement la croissance dans plusieurs pays.

Autre fait majeur de cette crise économique, le commerce mondial a reculé de 16 % (selon les estimations) en 2009 par rapport à un an auparavant. Il y a plusieurs raisons à cela. D'une part, durant cette récession, c'est surtout le secteur industriel qui a été plus durement touché par le déstockage (dans le secteur des services, il n'y a pas de stock à réduire). Ce secteur industriel pèse plus lourd dans le commerce mondial que dans la production mondiale. À cela vient s'ajouter que les possibilités de financement du commerce ont été obscurcies fin 2008 par la crise financière. Les banques ayant durci leurs conditions d'octroi de crédit aux entreprises, celles-ci accèdent plus difficilement à un financement via les banques. Par ailleurs, la crise financière a également compliqué l'accès des entreprises à des modes de financement alternatifs. Ce manque de possibilités de financement a engendré une nouvelle baisse considérable des échanges mondiaux.

Ces effets expliquent aussi pourquoi les pays les plus dépendants de la croissance des exportations et dans lesquels le secteur industriel représente une part importante de la production – comme le Japon et l'Allemagne – ont été plus lourdement touchés que d'autres pays, même lorsque ces derniers étaient davantage liés à la crise financière, comme par exemple les États-Unis et le Royaume-Uni.

La récession a engendré une hausse substantielle des chiffres du chômage et on peut s'attendre à des chiffres encore plus élevés avant que la reprise économique n'inverse la tendance. Selon le scénario de l'OCDE, le plus fort de cette récession sera probablement atteint au cours du deuxième semestre de 2009. En raison de la faiblesse de la production et de la fragilité des marchés du travail, les perspectives d'inflation seraient contenues, ce qui maintiendrait le niveau des revenus réels des ménages qui ne sont pas touchés par le chômage. Il n'en reste pas moins que ce scénario de l'OCDE ne prévoit qu'une lente reprise de l'activité économique.

On a pu constater par le passé que, lors de récessions similaires, la reprise économique après une crise mondiale nécessitait plus de temps qu'à la suite d'autres crises économiques. En cas de crise mondiale, la région touchée ne peut en effet pas profiter d'une hausse des exportations nettes, puisque les autres régions subissent également les effets de la crise. Lorsque des problèmes liés au monde financier sont à l'origine de la crise, la reprise économique est encore plus lente à se mettre en route. Dans le cadre d'une reprise post-crise financière, on constate que la consommation privée se rétablit plus lentement qu'en d'autres circonstances. Il en va de même des investissements privés, en particulier dans le logement, qui reprennent avec un temps de retard une fois la crise terminée. On observe les deux facettes lors de cette crise économique : d'une part, la crise trouve son origine dans le secteur financier et, d'autre part, il s'agit d'une crise économique mondiale.

Dans l'édition d'octobre 2009 du World Economic Outlook, le FMI prévoit qu'il faudra attendre 2012 pour que la croissance économique réelle dans la zone euro atteigne un niveau comparable (à savoir 2 %) à celui enregistré avant la crise financière. Aux Etats-Unis, où la crise a commencé un peu plus tôt, ce rétablissement devrait se produire un peu plus rapidement. Le Japon et les pays asiatiques émergents devraient également retrouver la croissance économique dans un délai légèrement plus court. Quelques années seront néanmoins nécessaires avant que la croissance économique de tous ces pays ne se remette totalement de cette crise (FMI, 2009, p.43).

Les stabilisateurs automatiques

Les stabilisateurs automatiques sont des instruments qui amortissent les chocs de la croissance économique. La croissance économique peut ainsi se stabiliser, c'est à dire qu'en période de haute conjoncture économique, l'économie est tempérée tandis qu'en période de faible conjoncture, elle est stimulée (le présent texte s'intéresse aux stabilisateurs automatiques mis en place par les autorités publiques). Le processus se déroule automatiquement du fait par exemple, en période de faible conjoncture, de la baisse des recettes publiques et de l'augmentation des dépenses (due notamment à l'augmentation des allocations de chômage). La chute du revenu des ménages est ainsi enrayerée grâce aux diverses allocations sociales. L'effet qui en découle est de nature stabilisatrice au niveau de la croissance économique, d'où le nom de stabilisateur.

Ces stabilisateurs interviennent automatiquement sans qu'il ne faille prendre de décision politique. (C'est ce qui les distingue des plans de relance des autorités publiques qui doivent être mis en œuvre temporairement afin de rétablir la croissance économique). Il en découle donc que les dépenses et les recettes publiques augmentent ou diminuent automatiquement en période de récession, l'inverse se produisant en période de haute conjoncture. Ce mécanisme a cependant un impact négatif temporaire sur le solde budgétaire. Dès que l'économie reprend vigueur, les dépenses publiques se contractent de nouveau tandis que les recettes fiscales s'accroissent. Ce renversement exerce une influence positive sur les finances publiques de sorte que le déficit budgétaire se réduit partiellement.

Le grand avantage qu'offrent ces stabilisateurs automatiques par comparaison aux plans de relance réside précisément dans leur fonctionnement automatique. Alors qu'il faut du temps pour que les plans de relance soient adoptés politiquement puis mis en œuvre et aient donc effectivement un impact, les stabilisateurs automatiques entrent immédiatement en jeu sans aucun retard dû à une procédure de décision. Le second avantage des stabilisateurs automatiques est lié au fait que les plans de relance ne s'interrompent pas d'eux-mêmes lorsque l'économie reprend. Ils risquent donc de provoquer un déficit budgétaire structurel (Baunsgaard en Symansky). Des pays tels que le Japon et les Etats-Unis ont recours avec un niveau de réussite variable à des mesures discrétionnaires dans le but de stabiliser l'économie.

Les stabilisateurs automatiques ne dépendent pas uniquement de l'ampleur de la pression fiscale et parafiscale mais également de la composition des dépenses et recettes publiques (laquelle peut varier en fonction par exemple de l'augmentation des transferts par le biais de la sécurité sociale ou de la progressivité des impôts directs faisant en sorte qu'une baisse salariale brute importante aura un impact moindre sur le salaire net des travailleurs). On peut donc opter pour une politique fiscale s'appuyant davantage sur des stabilisateurs automatiques sans que cela n'entraîne une augmentation du budget public total. Mais ce choix pour une politique fiscale de stabilisation peut également accroître les pertes d'efficacité (Debrun, Pisani-Ferry et Sapir 2008, pp.59-60).

Les stabilisateurs automatiques représentent, en tant que stimulants économiques, en moyenne 2 bons pourcent du PIB dans les pays de l'UE. Les plans de relance économiques représentent presque 3% du PIB. Les stabilisateurs automatiques des autorités européennes sont les plus développés des pays industrialisés (FMI, 2009a).

L'une des raisons de l'ampleur des stabilisateurs automatiques dans l'Union européenne est la pression fiscale des dépenses publiques sur l'économie. Cette pression représente en moyenne plus de 45% du PIB dans la zone Euro.

Les mesures de relance, combinées à la normalisation du monde financier et à une accélération de la croissance hors OCDE, engendreront selon les prévisions une reprise tant de la consommation que des investissements à partir de 2010. Cette projection demeure toutefois très incertaine en raison de la crise économique et financière.

L'OCDE escompte un rétablissement encore plus prompt de l'économie si les conditions financières s'améliorent plus rapidement que prévu ou si les mesures de relance stimulent la demande.

Une diminution de l'incertitude générale des ménages peut également soutenir l'économie. De cette manière, les ménages seraient encouragés à faire des dépenses que l'on n'effectue pas en période d'incertitude économique parce que l'on est au chômage ou que le risque de se retrouver au chômage est élevé. Selon l'OCDE, une reprise de la consommation privée est nécessaire pour soutenir l'économie. La demande de biens immobiliers résidentiels doit également repartir à la hausse afin d'endiguer la baisse des prix dans le secteur.

Quelques signaux positifs se manifestent toutefois en dehors de l'OCDE. À l'échelle mondiale, on observe une hausse de la demande et, partant, de la consommation. Principalement en Asie, la demande a déjà enregistré une nette reprise. Le rebond économique s'y est amorcé plus rapidement qu'initialement prévu. L'étendue de la reprise de l'activité économique indique que la Chine, et d'autres pays émergents, en sont les principaux acteurs.

Le lent rétablissement de la confiance des entrepreneurs en Europe et aux États-Unis est un autre fait marquant. Aux États-Unis, l'activité économique redémarrerait après avoir atteint son plancher dans la deuxième partie de 2009. Cette reprise est imputable aux efforts considérables de la politique menée. C'est un signe que les entreprises considèrent que le plus dur de la crise est passé. Bien que la confiance se soit déjà légèrement améliorée, l'ESI (indicateur du climat économique) de la Commission européenne reste encore très faible. Il faut dire que la confiance avait atteint un niveau historiquement bas. Il est dès lors peu surprenant d'observer un début de rétablissement de la confiance économique des entreprises et des consommateurs. Bien que la confiance des entreprises s'améliore, le niveau des capacités excédentaires demeure élevé. Ces capacités excédentaires continuent en outre à augmenter dans des pays industrialisés importants tandis que la situation financière des ménages est mise sous pression. Il en résulte que, malgré la hausse de confiance des entrepreneurs, les entreprises ne sont pas encore prêtes à se lancer dans de nouveaux investissements (FMI, 2009, p.5).

La confiance des consommateurs et des commerçants est également en hausse. Ce regain est essentiellement attribuable à l'amélioration des prévisions. La reprise pourrait néanmoins rester faible et insuffisante pour endiguer le chômage lorsque la politique de soutien s'interrompera. Il est en outre essentiel que les entreprises obtiennent des possibilités de crédit afin de financer de nouveaux investissements. Les données à ce sujet sont beaucoup moins univoques. Certains indicateurs soulignent la plus grande propension au risque sur les marchés financiers, mais il semble par ailleurs que l'octroi de crédits reste problématique.

Un problème est constitué par les déficits budgétaires trop importants et la hausse des dettes publiques, qui peuvent saper la confiance dans la gestion budgétaire des pouvoirs publics. C'est d'autant plus vrai lorsque la reprise économique se fait attendre. Une perte de confiance peut être à la base d'une augmentation du taux d'épargne des ménages (et réduire par conséquent la consommation) et décourager les investisseurs en les persuadant que les impôts augmenteront dans un avenir proche ou que les pouvoirs publics limiteront leurs dépenses ou investissements. Il n'est pas évident, dès lors, de savoir comment la consommation et les investissements privés évolueront une fois que les mesures de relance ne seront plus en place et que les pouvoirs publics commenceront à assainir leur budget. C'est pourquoi ils sont nombreux à prévoir une nouvelle baisse de la conjoncture si ces stimulants sont réduits. On compte sur la consommation des ménages, les investissements et les exportations pour continuer à soutenir l'économie, les pouvoirs publics n'ayant pas d'autre choix, pour des raisons budgétaires, que d'abandonner progressivement leurs plans de relance économique. L'importance de chacune de ces trois catégories varie cependant d'un pays à l'autre. Ainsi, les États-Unis devront surtout relancer leurs exportations, tandis que la Chine devra s'appuyer sur la consommation pour rétablir la croissance économique. On prévoit en outre une augmentation éventuelle des taux d'intérêt. Les pays les plus touchés seront ceux dont la dette publique est déjà

élevée (comme la Belgique) et les pays présentant de grands déficits budgétaires, qui dépassent même parfois la barre des 10 % du PNB (Banque Mondiale, 2009, pp. 5-8).

1.1.2 Le contexte belge

Le déclin de l'activité économique dans la zone euro et dans le reste du monde industrialisé a également touché l'économie belge. La Belgique traverse elle aussi sa plus grande récession depuis la Seconde Guerre mondiale. Si l'on examine la croissance économique sur base trimestrielle, il apparaît qu'elle a connu un coup d'arrêt au troisième trimestre de 2008. Ce trimestre a été suivi par deux trimestres marqués par une forte baisse de -1,7 %. Tant la consommation privée que les investissements en matière de logement et les investissements des entreprises enregistreraient un net recul, comme les exportations, sur l'ensemble de l'année 2009. Seules les dépenses publiques (cf. stabilisateurs automatiques) augmenteraient pour 2009.

Les chiffres se sont améliorés dès le deuxième trimestre de 2009, le recul étant limité à -0,3 %. Il est toutefois probable que l'on doive attendre 2010 avant d'observer une lente reprise de l'économie. Pour l'ensemble de l'année 2010, le Bureau du Plan escompte (prévisions au 8 octobre 2009) une croissance économique de 0,4 %. L'OCDE prévoit une baisse de -0,5 % (OCDE, 2009). Dans le scénario de l'OCDE, ce recul serait surtout enregistré au début de l'année 2010. L'économie croîtrait de nouveau vers la fin de 2010. Comme chez les principaux partenaires commerciaux, le rebond économique serait stimulé par des incitants fiscaux, un assouplissement des conditions monétaires et une amélioration du commerce mondial. Mais il convient de souligner que les prévisions de croissance économique sont émises avec une grande incertitude.

Les enquêtes de conjoncture de la BNB montrent que la confiance des entrepreneurs⁴ s'est effondrée très rapidement depuis août 2008 jusqu'à un niveau plancher de -31,8 en mars 2009. Ensuite, la tendance a toutefois repris une courbe positive et la confiance des entrepreneurs semble se redresser de mois en mois. En octobre 2009, la confiance des chefs d'entreprise est remontée à -14,2. Ce chiffre reste cependant très faible. Il faut remonter à 1993 pour retrouver un niveau de confiance aussi peu élevé.

La confiance des consommateurs suit une évolution similaire, bien que moins prononcée. Cet indicateur a aussi fortement chuté en 2008, alors qu'il présentait dès 2007 un niveau légèrement inférieur à celui de la confiance des entrepreneurs. Son niveau le plus bas a toutefois oscillé autour de -25 (entre la fin 2008 et le début 2009) et est ainsi resté plus élevé que la confiance des chefs d'entreprise durant la même période. À partir d'avril, la confiance des consommateurs, à l'instar de celle des entrepreneurs, a entamé une lente remontée.

Tant la confiance des chefs d'entreprise que celle des consommateurs semblent indiquer que le pire de la crise économique est derrière nous. En 2010, on prévoit que la croissance économique se redressera déjà à 0,3 % pour la zone euro et à 1,3 % pour l'ensemble des pays développés. Les prévisions à l'échelle mondiale annoncent une croissance économique de 3,1%. Selon les estimations, la consommation privée contribuera également en 2010, en plus des dépenses publiques, à une croissance du PNB.

La baisse des dépenses de consommation des ménages résulte de l'accroissement important du taux d'épargne en 2009, mais celui-ci diminuera légèrement en 2010. Le revenu disponible réel des

⁴ Série synthétique brute désaisonnalisée de la BNB.

ménages augmenterait de 1,5 % en 2009. Par le jeu des stabilisateurs automatiques et d'une inflation (encore plutôt faible) de 1,3 % en 2010, le revenu disponible s'accroîtrait en 2010 et 2011 de respectivement 0,4 % et 2,1 %. La hausse du taux de chômage et la dégradation des finances publiques risquent cependant d'inciter les ménages à épargner davantage, ce qui pourrait à son tour ralentir la demande intérieure. Les autres pays sont également confrontés à ce problème.

Les entreprises belges connaissent de grosses difficultés en raison d'une forte baisse de la demande, mais la flexibilité dont elles disposent dans l'utilisation de la main-d'œuvre (notamment le chômage temporaire) leur permet de mieux surmonter la crise. En dépit de ces mesures destinées à absorber le choc économique, l'emploi continuerait à baisser en 2009 et plus encore en 2010 si la récession se prolongeait et s'accroissait.

À cet égard, il est important de souligner que le contexte économique est très difficile à évaluer depuis la crise économique et financière. Les prévisions d'évolution de la conjoncture doivent donc être considérées avec la prudence nécessaire.

1.2 Inflation

1.2.1 L'évolution de l'inflation en Belgique et dans la zone Euro

Des hauts et des bas

Après s'être maintenue à un niveau peu élevé pendant plusieurs années, l'inflation a entamé une accélération au dernier trimestre de 2007, tant en Belgique que dans les pays voisins. Ainsi qu'il ressort du graphique, elle a atteint son maximum en juillet 2008 en s'établissant à 6% en Belgique. Dans les pays voisins, l'inflation était alors inférieure d'environ 2 points de pourcent. Le reste de la zone Euro a également assisté à une accélération de l'inflation au dernier trimestre de 2007. Durant le troisième trimestre de 2008, l'inflation de l'ensemble de la zone Euro se chiffrait à 3,8% contre 5,6% en Belgique. L'inflation est à ce moment-là encore quelque peu moins prononcée dans les trois Etats membres de référence que dans la zone Euro dans son ensemble.

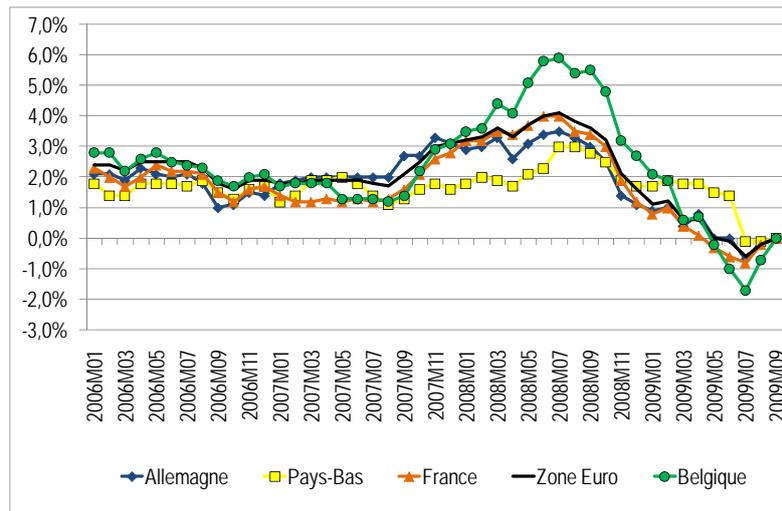
Cette forte progression de l'inflation était à imputer aux prix des matières premières dont l'augmentation marquée sur les marchés internationaux se répercutait sur l'inflation essentiellement par le biais des vecteurs énergétiques.

Entretemps, depuis la mi-2008, la demande s'est fortement contractée en raison de la crise économique mondiale. De ce fait, les prix des matières premières se sont fortement tassés sur les marchés internationaux et cette baisse s'est traduite en Belgique et dans les pays voisins par une évolution baissière des prix des vecteurs énergétiques durant la première moitié de 2009. Les prix des vecteurs énergétiques n'ont diminué que de 5,8% au premier trimestre mais cette baisse s'est exacerbée au deuxième trimestre pour se chiffrer à 17,5%, puis même à 21,7% en juin 2009 par rapport à juin 2008. Cette compression marquée au niveau des vecteurs énergétiques et le poids de ce groupe de produits ont provoqué une baisse de l'inflation totale en Belgique, de sorte que la flambée inflationniste a disparu aussi rapidement qu'elle n'était apparue.

Un mouvement analogue s'est produit dans les autres pays de la zone Euro. Toutefois, le recul de l'inflation a été plus sensible en Belgique que dans les pays voisins ; au deuxième trimestre de 2009, l'inflation était même moins élevée en Belgique que dans les pays avoisinants mais si l'on observe l'inflation sous-jacente, celle-ci était encore supérieure de 1 point de pourcent en Belgique à celle des pays voisins.

Ainsi qu'on le constate au Graphique 1-1, l'inflation s'est effondrée, tant en Belgique que dans les pays voisins et la zone Euro, après avoir atteint un sommet au milieu de 2008. Dès mai 2009, la France et la Belgique sont même confrontées à une inflation négative. Un mois plus tard, toute la zone Euro connaissait la même situation, tout comme l'Allemagne en juillet. Les Pays-Bas enregistrent en ce moment une inflation oscillant autour de 0 %. Cette inflation négative n'est cependant que temporaire. On escompte que l'inflation renouera avec des pourcentages légèrement positifs durant les prochains mois.

Graphique 1-1 : L'évolution mensuelle de l'inflation depuis 2006 en Belgique, en Allemagne, en France, aux Pays-Bas et dans la zone Euro (pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



Source : Eurostat

1.2.2 Influence des vecteurs énergétiques

Il apparaît clairement que la volatilité des vecteurs énergétiques a été décisive quant à la variation de l'inflation totale et qu'elle découlait des prix marchands internationaux des produits énergétiques, lesquels peuvent être soumis à des chocs intenses.

L'écart qui sépare la Belgique des pays voisins s'explique à deux reprises par les vecteurs énergétiques. D'une part, l'augmentation plus marquée des prix des vecteurs énergétiques par rapport à l'augmentation dans les pays voisins a davantage gonflé l'inflation en Belgique que dans les autres pays puis, lorsque les prix des vecteurs énergétiques ont fléchi, la baisse a été de nouveau d'une amplitude plus grande en Belgique que dans les autres pays. Quel a été le détail de cette évolution ?

Au premier trimestre de 2009, les prix d'un certain nombre de vecteurs énergétiques ont diminué tant en Belgique que dans la zone Euro et ce, à raison respectivement de 5,8% et de 6%. Cette baisse était provoquée par les combustibles liquides et par les carburants et lubrifiants destinés aux véhicules personnels. En Belgique, les combustibles liquides ont diminué de 35,8% au premier trimestre de 2009 contre 27,5% dans la zone Euro. S'agissant des carburants et lubrifiants pour véhicules personnels, la baisse se chiffrait respectivement à 19,5% et 17,1%. Cette vive contraction est due d'une part à la baisse internationale des prix des produits pétroliers et d'autre part au faible impôt forfaitaire qui crève les produits pétroliers (surtout dans le cas du mazout de chauffage), augmentant ainsi la part du prix des matières premières dans les prix à la consommation.

Par ailleurs, on constate dans les autres catégories de vecteurs énergétiques (à savoir l'électricité, le gaz et les combustibles solides) que les prix ont encore augmenté au premier trimestre de 2009 – tout

comme au dernier trimestre de 2008 – et ce tant en Belgique que dans la zone Euro. On remarquera spécialement l'augmentation plus marquée au niveau du gaz et de l'électricité en Belgique au cours du premier trimestre de 2009 que celle de l'ensemble de la zone Euro même si elle était de moindre envergure que celle du dernier trimestre de 2008. Au troisième trimestre de 2009, les prix du gaz et de l'électricité ont amorcé une descente en Belgique.

Etant donné que les hausses des prix du gaz et de l'électricité étaient plus prononcées en Belgique, la baisse des prix de l'ensemble des vecteurs énergétiques était quelque peu moindre en Belgique que dans l'ensemble de la zone Euro au cours du premier trimestre de 2009 en dépit d'une baisse plus perceptible des combustibles liquides et des carburants et lubrifiants pour véhicules personnels. C'est ainsi que finalement les vecteurs énergétiques ont malgré tout eu un impact positif sur l'écart qui sépare la Belgique de la zone Euro en termes d'inflation.

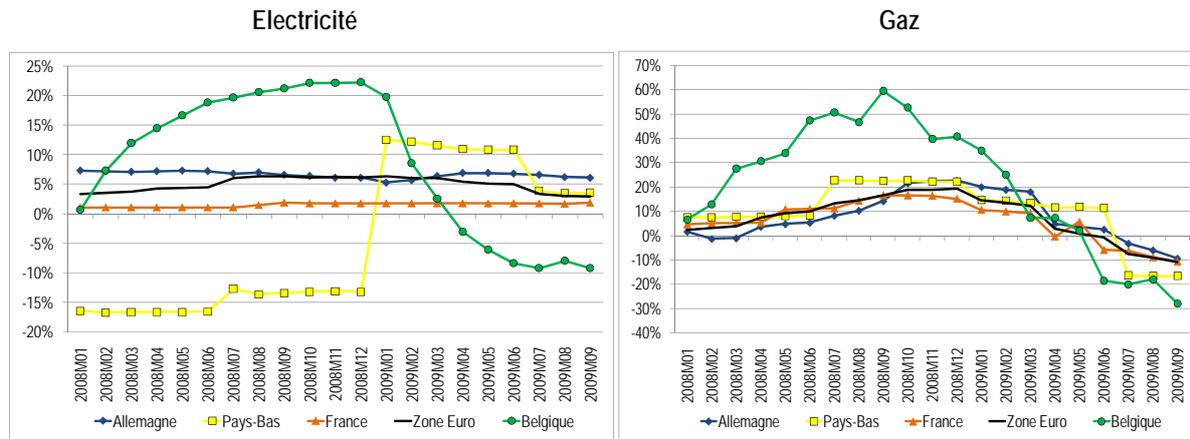
Pendant, au deuxième trimestre de 2009, les prix du gaz et de l'électricité ont également commencé à baisser. Cette baisse s'est amorcée parce que l'énergie représente environ la moitié du prix de l'électricité et les trois quarts du prix du gaz. Ce prix énergétique est déterminé par le prix du charbon, du pétrole et du gaz naturel sur le marché mondial. Les variations des prix internationaux de ces produits de base ont un impact (avec un retard de quatre mois) sur le prix à la consommation de l'électricité. Néanmoins, malgré les baisses des prix du gaz et de l'électricité, leur niveau était encore plus élevé à la mi-2009 qu'au début de 2007.

L'évolution des prix du gaz et de l'électricité

Les prix du gaz et de l'électricité sont influencés par l'évolution des prix des matières premières énergétiques telles que le pétrole, le gaz ou le charbon. En effet, traditionnellement, les tarifs des fournisseurs sont indexés mensuellement sur la base de deux paramètres dont le premier est l'évolution des cours des matières premières énergétiques et le second les autres frais des fournisseurs (frais de livraison ainsi que frais de production reflétant l'évolution salariale, amortissement du capital...). La part de ces paramètres varie, depuis la libéralisation, d'un fournisseur à l'autre. C'est ainsi que les prix à la consommation du gaz et de l'électricité diffèrent en fonction des modifications des paramètres, des modifications des formules tarifaires des différents fournisseurs – c'est-à-dire du poids respectif des deux paramètres – et aussi de la contribution à verser pour l'énergie renouvelable et la cogénération, des tarifs de transport, des tarifs de distribution, des prélèvements publics et de la taxe sur l'énergie et enfin de la TVA.

Les prix à la consommation du gaz et de l'électricité ont augmenté plus rapidement en Belgique que dans les pays de référence, respectivement à partir de la mi-2007 et à partir de janvier 2008. En novembre 2008, les prix de l'électricité ont atteint leur niveau maximum depuis 2003. Auparavant, les prix étaient en moins forte progression que dans les autres pays bien qu'ils aient enregistré en Belgique plus de variations qu'en moyenne dans les pays de référence depuis l'année 2001. Les facteurs qui ont marqué cette évolution et pourraient expliquer un comportement différent de celui du passé sont soit les facteurs qui pourraient expliquer la plus grande propension à subir les variations de prix des matières premières énergétiques, soit des éléments ponctuels tels que l'augmentation des tarifs de transport et de distribution. En 2008, les prix à la consommation de l'électricité ont augmenté. Pour ce qui est de 2009, les indices Ne et Nc indiquent une forte baisse en raison de la crise économique et de la diminution qui en découle des prix du pétrole et du gaz. Ceci devrait provoquer une baisse du prix du gaz et de l'électricité en Belgique. On constate que, contrairement aux pays voisins où les prix de l'électricité montent encore ainsi qu'il ressort du Graphique 1-1, la Belgique note une baisse de 9 % en septembre. S'agissant du gaz, les prix diminuent tout comme dans les pays limitrophes mais en Belgique, leur baisse est plus prononcée ainsi qu'on peut l'observer au Graphique 1-2.

Graphique 1-2 : Evolution en pourcent du prix de l'électricité et du gaz en Belgique et dans les pays voisins et dans la zone Euro entre janvier 2008 et septembre 2009



Source: Eurostat

Durant l'année 2008, l'augmentation des prix de la distribution du gaz et de l'électricité et l'augmentation des tarifs de transport de l'électricité ont contribué à la progression de l'inflation totale à raison de 0,3 point de pourcent.

En raison de l'utilisation d'une nouvelle méthode de calcul à partir de janvier 2007, l'indice des prix à la consommation reflète désormais l'évolution des tarifs mensuels du gaz et de l'électricité. Selon l'ancienne méthode de calcul, cet indice était le reflet des factures annuelles qui étaient considérées comme étant destinées aux ménages. L'ancienne méthode correspondait en fait à la moyenne des tarifs des douze mois précédents et provoquait un lissage de l'influence des variations des cours des matières premières énergétiques sur l'indice des prix à la consommation. Ce n'est plus le cas de la nouvelle méthode mais la perception qu'ont les ménages des hausses de prix de l'énergie continue à être déterminée par les factures annuelles de sorte qu'ils n'appréhendent pas encore les récentes baisses de prix.

Etant donné que, selon les indications, les pays voisins utilisent une méthode de calcul analogue, cette nouvelle méthode de calcul n'explique pas les variations de prix plus amples en Belgique que dans les pays limitrophes.

Les modifications des formules tarifaires des fournisseurs d'électricité ont eu pour conséquence une augmentation des prix chez les deux principaux fournisseurs (environ 87% du marché) mais cette augmentation date d'avant janvier 2008. En revanche, il est très difficile d'estimer si ces changements, dont les derniers se sont produits en janvier 2007 pour ce qui est du principal fournisseur et en septembre 2007 pour ce qui est du deuxième fournisseur, ont eu pour conséquence de rendre les prix à la consommation plus sensibles aux variations des prix des matières premières énergétiques.

D'importants travaux d'entretien dans les centrales nucléaires ont toutefois provoqué une augmentation du poids du gaz dans le paramètre de l'indexation qui reflète l'évolution des prix des matières premières énergétiques. En effet, plus la production nette d'électricité d'origine nucléaire s'écarte de la puissance potentielle de l'ensemble des centrales nucléaires et plus il faut faire appel aux centrales au gaz pour compenser le manque de production. C'est ainsi que le prix du gaz sur les marchés « spot » gagne en importance dans le paramètre d'indexation.

En ce qui concerne le prix du gaz, l'impact de l'évolution du prix des matières premières s'est manifesté de plus en plus fort à partir de janvier 2007. A partir de ce moment, les prix à la consommation n'ont plus été indexés sur la base de la seule évolution lissée des cotations du pétrole ainsi que c'était le cas auparavant mais aussi sur la base du prix de référence du gaz naturel à Zeebrugge, c'est-à-dire un prix « spot ». La prise en compte du prix spot accélère la répercussion des variations de prix des matières premières énergétiques sur les prix au consommateur du gaz naturel et rend ceux-ci plus volatiles. Il faut cependant signaler qu'un fournisseur important (suivi dans une moindre mesure par d'autres fournisseurs) a décidé d'augmenter, au début de 2007, le paramètre constant de la formule d'indexation. Ceci a peut-être induit une hausse permanente du prix de l'électricité et a supprimé partiellement la baisse de prix.

En outre, cette hausse a été renforcée lorsque le plus grand fournisseur de gaz a modifié, en octobre 2007, l'un des paramètres utilisés dans la formule d'indexation. L'augmentation tarifaire qui en a découlé a été suivie, fût-ce dans une moindre mesure, par les autres fournisseurs. Cette évolution s'est traduite en Belgique par une augmentation très conséquente (triple) du prix du gaz au consommateur final à la fin de 2008 par comparaison à 2004. L'augmentation du prix du gaz semble cependant s'être plus ou moins stabilisée à la fin de 2008. Il est également remarquable de constater

que ces fluctuations sont essentiellement dues aux prix des matières premières en elles-mêmes et non pas aux autres frais (distribution, taxes...) qui ont certes progressé mais pas du tout dans la même mesure que le prix des matières premières.

Dans l'analyse de la contribution des prix énergétiques à la variation de l'indice santé, divers facteurs peuvent faire craindre que l'évolution des prix du gaz et de l'électricité figurant dans l'indice des prix à la consommation en Belgique ne diverge de celle des autres pays. Ces facteurs découlent des adaptations apportées au mécanisme de formation des prix de l'énergie.

S'agissant des mécanismes de formation du prix final au consommateur, deux grands facteurs interviennent : l'adaptation des formules du calcul des prix énergétiques par les fournisseurs et l'augmentation des tarifs de distribution et – dans le cas de l'électricité – des tarifs de transport.

Pour ce qui est des prix des fournisseurs de gaz, la CREG n'a pu donner de réponse à la question de savoir si les modifications des paramètres résultent d'une adaptation des frais d'approvisionnement ou sont le signal d'un mauvais fonctionnement de la concurrence sur le marché parce qu'elle ne dispose pas de la compétence légale pour obtenir les informations nécessaires. Ces derniers mois, les compétences légales ont été élargies mais un certain nombre d'arrêtés royaux doivent encore être édictés pour que cette extension soit opérationnelle.

Il est apparu au fil de 2008 que les prix des fournisseurs d'électricité ont augmenté en Belgique en moyenne plus rapidement et ont varié plus étroitement avec le cours des matières premières énergétiques que dans les pays de la zone Euro, et ce alors que la Belgique est – comme la France – l'un des pays où le poids de l'énergie nucléaire dans la structure des coûts de l'électricité est le plus élevé. Ceci reflète le poids croissant de la production d'électricité d'origine non nucléaire dans les mécanismes de formation des prix et suscite des interrogations sur l'organisation et le fonctionnement du marché de l'électricité.

L'augmentation des tarifs de distribution et de transport, tarifs que l'autorité de régulation (CREG) surveille directement, est la conséquence de décisions judiciaires relatives à certaines décisions de la CREG concernant les paramètres pris en compte lors du calcul de ces tarifs.

1.2.3 Influence des autres produits

L'indice harmonisé des prix à la consommation de la Belgique comprend cinq grands groupes de biens et services. Ces cinq groupes (vecteurs énergétiques, services, denrées alimentaires transformées, denrées alimentaires non transformées et biens industriels non énergétiques) connaissent des évolutions divergentes. Les vecteurs énergétiques ont été discutés au point 1.1.2; les autres groupes seront examinés dans la présente section.

Il ressort d'une comparaison avec les pays voisins entre le début de 2007 et juin 2009 que l'inflation a moins progressé en Belgique s'agissant des denrées alimentaires non transformées que dans les pays voisins, retombant même à environ 0% en mai et juin 2009. Conjointement avec les vecteurs énergétiques, ces denrées sont même à l'origine de l'inflation légèrement négative du deuxième trimestre de 2009.

L'inflation n'a pas été freinée dans les autres groupes, à savoir les services, les denrées alimentaires transformées et les biens industriels non énergétiques. Ces trois catégories constituent ensemble le socle de l'inflation sous-jacente qui, en juin 2009, a encore connu une croissance de 2,2% (en 2008, cette inflation sous-jacente est restée constamment inférieure à 3%). L'inflation sous-jacente représente plus de 80% de l'inflation totale et est donc nettement moins volatile que cette inflation totale.

Concrètement, les services ont augmenté de 5,5% entre le premier semestre de 2007 et juin 2009, ce pourcentage étant comparable à celui de la France et des Pays-Bas mais plus élevé que celui de l'Allemagne (+3,7%). Cette augmentation plus sensible s'explique surtout par les prix des loisirs et du logement. Au deuxième trimestre de 2009, on a remarqué un ralentissement très léger des augmentations des prix.

Si l'on compare les prix de juin 2009 et du début 2007, il apparaît que les prix des denrées alimentaires transformées ont augmenté en moyenne de 11% en Belgique et aux Pays-Bas. La hausse était nettement plus mitigée en Allemagne (+6,6%) et en France (+7,3%). Cette hausse plus considérable ne peut être clairement imputée à un produit car elle était le résultat de l'enchérissement de l'ensemble de la gamme des denrées alimentaires transformées. L'écart de croissance a été également partiellement provoqué par la composition différente des catégories des denrées alimentaires mais cet élément ne joue pas un rôle décisif. En Belgique, ces denrées alimentaires transformées ont nettement moins augmenté à la mi-2009 qu'à la mi-2008 (la hausse est passée de 8,5% au deuxième trimestre de 2008 à 1,9% au deuxième trimestre de 2009).

Les prix des biens industriels non énergétiques ont augmenté en Belgique, pendant la même période (entre le début de 2007 et juin 2009) de 4%, soit un chiffre significativement plus élevé que le 1,6% des trois pays de référence. Cet écart doit être imputé à divers produits tels que les vêtements et les chaussures, les articles ménagers non durables et les produits de soins corporels.

1.2.4 L'inflation en Belgique, données récentes et prévisions

L'inflation sous-jacente avoisinant les 2,5% au cours du premier semestre de 2009, on n'escompte pas de déflation même si l'inflation est très faible en ce moment. Par comparaison aux années précédentes, le nombre de produits et de services dont les prix baissent n'est pas non plus en hausse alors que ce serait le cas dans un contexte de baisse des prix généralisée. Alors que les hausses des prix à la consommation sont conséquentes jusqu'à la mi-2008, le niveau des prix à la consommation observe un statu quo à partir de novembre 2008. Il y a certes eu une légère inflation négative à partir du mois de mai mais elle ne perdurera très probablement que jusqu'en novembre 2009.

Selon les dernières prévisions du Bureau fédéral du Plan (en octobre), l'inflation totale se chiffrerait, pour l'ensemble de 2009 et pour 2010 respectivement à 0,0% et 1,3%. L'évolution escomptée dépend bien sûr dans une large mesure de l'évolution du prix du baril de pétrole et de la valeur de l'euro par rapport au dollar. C'est dès lors l'évolution escomptée du prix du baril de pétrole et du dollar qui figure dans le tableau ci-dessous ; c'est sur ces chiffres que le Bureau fédéral du Plan a assis ses prévisions en matière d'inflation.

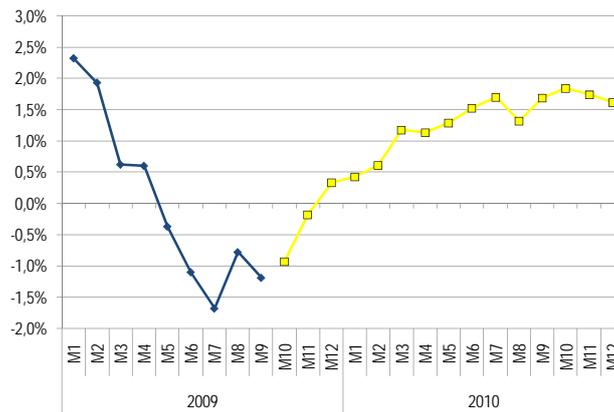
Tableau 1-1: Les hypothèses du Bureau fédéral du Plan et de ses prévisions en matière d'inflation

	2008	2009	2010
Prix du baril de Brent (en dollars)	96,9	60	73,8
Cours de change de l'euro (nombre de dollars pour 100 euros)	147,1	138,8	145,5
Prix du baril de Brent (en euros)	65,9	43,2	50,7

Source : Bureau fédéral du Plan (2009)

Le Graphique 1-3 montre l'évolution escomptée de l'inflation au fil de 2009 et de 2010. On y voit en rouge l'inflation des mois écoulés de 2009, en bleu l'inflation escomptée au cours des prochains mois. Il en ressort clairement que l'inflation s'accélère de nouveau. A la fin de novembre, l'inflation serait de nouveau positive et on escompte qu'à la mi-2010, elle oscillera autour de 1,5%. Durant la seconde moitié de 2010, l'inflation continuera sans doute à fluctuer autour de ce 1,5%.

Graphique 1-3: Evolution escomptée de l'inflation selon le Bureau fédéral du Plan



Source : Bureau fédéral du Plan

L'OCDE escomptait encore en juin que notre inflation coïnciderait plus ou moins avec celle de nos trois principaux partenaires commerciaux et du reste de la zone Euro à l'exception des Pays-Bas qui connaîtraient encore une inflation plus marquée en 2009, laquelle se chiffrerait à 1,4%. Ces prévisions ont été revues à la baisse dans le courant de 2009. Nous constatons également que les pays voisins de la Belgique enregistraient encore au deuxième trimestre de 2009 une inflation sous-jacente positive de 1,4% (un point de pourcent de moins qu'en Belgique). S'agissant des services, des biens industriels non énergétiques et des denrées alimentaires transformées, les pays de référence notaient encore une inflation positive. L'inflation totale restera donc, selon les prévisions, positive dans ces pays même si certains d'entre eux ont connu (tout comme la Belgique), quelques mois où l'inflation totale affichait des chiffres négatifs.

L'explication de ces chiffres peu élevés en matière de prévisions inflationnistes réside dans l'impact escompté des prix des matières premières et de l'énergie à la baisse combiné à une demande fléchissante qui incitera les producteurs à réduire leurs marges.

1.3 L'évolution des finances publiques en Belgique

En 2000, lorsque le solde à financer des autorités publiques a atteint l'équilibre, les pouvoirs publics belges ont décidé, dans le programme de stabilité, de s'assigner pour but la constitution progressive d'un surplus structurel afin de préparer les finances publiques au coût lié au vieillissement. En réalité, cette stratégie a toujours été postposée et les objectifs budgétaires n'ont pas été atteints ou ont été systématiquement assouplis. Ainsi, le solde à l'exclusion des charges d'intérêt (solde primaire) s'est effrité année après année depuis 1999 ; si l'on élimine les effets conjoncturels des dix dernières années, le solde (primaire structurel) s'est détérioré de presque 5 points⁵. Les résultats de l'année 2008 s'inscrivent dans le prolongement de cette tendance sur le long terme.

Le solde à financer se chiffrait en 2008, pour tous les niveaux de pouvoir confondus, à 1,2% du PIB alors que le programme de stabilité 2008-2011 avait annoncé un équilibre budgétaire. Les dépenses et les recettes publiques étaient respectivement supérieures (+0,9%) et inférieures (-0,3%) au niveau escompté. Les charges d'intérêt correspondaient à la prévision exprimée dans le programme de

⁵ Que l'on note en plus que l'on n'a pas tenu compte ici du risque accru d'augmentation des primes de risques et donc des taux d'intérêt sur la dette publique.

stabilité de sorte que les résultats budgétaires en déclin doivent être entièrement imputés aux évolutions défavorables des dépenses et recettes primaires. Cette détérioration se poursuivrait cette année. Le Conseil supérieur des Finances (septembre 2009) table sur un déficit de 5,9% du PIB. C'est surtout l'augmentation des dépenses primaires (+3,7%) qui en est la cause, renforcée par la baisse des recettes (-0,8%) et l'accroissement des charges d'intérêt (+0,2%).

Il va de soi que la crise économique n'y est pas étrangère par le biais du fonctionnement des stabilisateurs automatiques d'une part et du plan de relance économique du gouvernement belge, en vue de soutenir les activités économiques dans la ligne du plan de redressement économique européen d'autre part. Cependant, comme le Conseil supérieur des Finances l'indique dans son avis de mars dernier, la détérioration considérable du déficit budgétaire n'est pas de nature purement conjoncturelle mais bien aussi structurelle puisque ces dernières années, c'est structurellement que les recettes publiques ont diminué et les dépenses publiques ont augmenté. Ceci signifie que ce déficit ne disparaîtra pas spontanément au cours des prochaines années, même pas en cas de redressement conjoncturel vigoureux, au contraire même, la tendance actuelle fondamentale étant une nouvelle détérioration du déficit structurel. A politique inchangée, le déficit atteindrait, selon le CSF (septembre 2009), 6,6% du PIB en 2010 et 7,7% en 2011 pour être suivi d'une brève stabilisation pendant les années 2012-2015 puis d'une recrudescence inexorable portant le pourcentage à 8,7% du PIB en 2020.

L'absence de redressement des finances publiques belges à moyen terme et la détérioration tendancielle de celles-ci à long terme – à politique inchangée – ont, selon le CSF, deux causes. Premièrement, une augmentation vigoureuse et escomptée depuis longtemps déjà des dépenses liées au vieillissement absorberait complètement au niveau budgétaire le bénéfice de l'amélioration conjoncturelle de sorte que le solde primaire continuerait à osciller aux environs de -2,5% du PIB. Deuxièmement, il y a un risque d'effet « boule de neige » des taux d'intérêt. Les charges d'intérêt n'ont pas diminué ces dernières années et augmenteraient même à partir de 2010 en pourcentage du PIB, passant de 4,1% en 2010 à 5,9% en 2020, soit une augmentation de 1,8 point de pourcent ce qui se traduit par un déficit à financer croissant et un taux d'endettement également en hausse. La charge d'intérêt passe dès lors, en pourcentage du PIB, de 103,3% en 2010 à 137,1% en 2020. Que l'on note toutefois que cette hausse s'était déjà amorcée en 2008.

Bien sûr, ces résultats dépendent du cadre macroéconomique dans lequel ils s'inscrivent, les principaux paramètres étant le taux d'activité, le taux de chômage et la croissance de la productivité. Cette année, le CSF (septembre 2009) a, dans le sillage de la Commission d'étude sur le vieillissement, revu ses hypothèses concernant la croissance annuelle de la productivité à long terme, les ramenant à 1,5% au lieu de 1,75% tandis que les hypothèses à long terme relatives aux taux d'activité et de chômage restaient plus ou moins inchangées. La croissance potentielle à long terme a donc été abaissée de 0,25% en moyenne par an, ce qui n'est que partiellement compensé par l'augmentation de la croissance potentielle due à l'intégration des nouvelles prévisions démographiques 2007-2020 (voir SCvV, 2008). Ceci explique une détérioration du solde structurel d'environ 0,9 point de pourcent et révèle clairement l'importance majeure des mesures susceptibles d'améliorer la croissance potentielle sous l'angle de la soutenabilité des finances publiques à long terme.

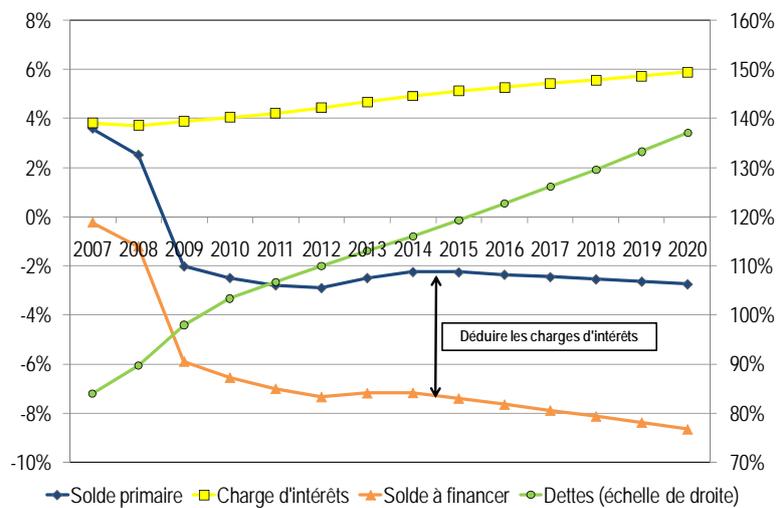
Le Gouvernement belge a déclaré vouloir s'inscrire dans le parcours budgétaire esquissé par le CSF. Il prévoit un retour à l'équilibre à l'horizon 2015 et suppose un effort des différents niveaux des autorités publiques à raison de 0,5% du PIB en 2010, de 1% en 2011 et de 1,3% au cours de chacune des années suivantes. Le gouvernement souhaite réaliser ces efforts d'assainissement par le biais de mesures structurelles tant du côté des recettes que du côté des dépenses.

Tableau 1-2 : Aperçu succinct des finances publiques, de 2008 à 2012 - en pourcent du PIB

	2008	2008	Ecart	2009	2012	Ecart
	estimation ICN	Progr. de stabilisation		CSF - septembre 2009	Progr. de stabilisation 2009-2012	c'est-à-dire
	mars-09	2008-2011			version revue en sept. 2009	progrès planifié
Recettes totales	48,7%	49,0%	-0,3%	47,9%	49,2%	1,3%
Impôts	28,8%	30,4%	-1,6%	28,5%	29,4%	0,9%
Cotisations sociales	16,2%	15,9%	0,3%	16,4%	16,3%	-0,1%
Autres	3,7%	2,7%	1,0%	3,0%	3,5%	0,5%
Dépenses totales	49,9%	49,0%	0,9%	53,8%	53,6%	-0,2%
Dépenses primaires dont :	46,2%	45,3%	0,9%	49,9%	49,2%	-0,7%
Allocations sociales	23,3%	23,0%	0,3%	25,2%	25,6%	0,4%
Autres	22,9%	22,3%	0,6%	24,7%	23,7%	-1,0%
Charges d'intérêt	3,7%	3,7%	0,0%	3,9%	4,3%	0,4%
Solde primaire	2,5%	3,7%	-1,2%	-2,0%	-0,1%	1,9%
Solde à financer	-1,2%	0,0%	-1,2%	-5,9%	-4,4%	1,5%
Solde primaire à l'exclusion des allocations	25,8%	26,7%	-0,9%	23,2%	25,5%	2,3%

Source : Conseil supérieur des Finances

Graphique 1-4 : Parcours budgétaire global à politique inchangée, de 2007 à 2020 - en pourcent du PIB

Source : Conseil supérieur des Finances (septembre 2009), *Begrotingstrajecten op korte en middellange termijn voor het aangepaste stabiliteitsprogramma 2009-2012*.

Bibliographie

- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (2008), *78th Annual Report 1 April 2007-31 March 2008*, Basel, BIS, 260 blz. Via Internet op adres : <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2008e.htm>
- BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (2009), *79th Annual Report 1 April 2008-31 March 2009*, Basel, BIS, 241 blz.
- BAUNSGAARD, T. et S.A., SYMANSKY (2009), "Automatic Fiscal Stabilizers: How Can They Be Enhanced Without Increasing the Size of Government", *IMF Staff position note*, 28 septembre 2009, 26 p. via Internet à l'adresse : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0923.pdf>
- DEBRUN X., J. Pisani-Ferry et A. Sapir (2008), « Government size and output volatility : Should we forsake automatic stabilization ? », *European Commission Economic Papers*, Avril 2008, 72 p. Via Internet à l'adresse : http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12383_en.pdf
- DEMUNCK, YULIYA (2008), « understanding the Subprime Mortgage Crisis », Working paper Federal Reserve Bank of St. Louis, 2007-05, August 2008,
- DOMS, M. en John KRAINER (2007), « Innovations in Mortgage Markets and Increased Spending on Housing », Working Paper 2007-05, juli 2007, 43 blz.
- FEDERAL DEPOSIT INSURANCE CORPORATION (2009), *Breaking New Ground in U.S. Mortgage Lending*, 21 maart 2007, 10 blz. via Internet op adres : http://www.fdic.gov/bank/analytical/regional/ro20062q/na/2006_summer04.html
- FEDERAL RESERVE BANK OF SAN FRANCISCO (2009), The Rise in Homeownership, *FRBSF Economic Letter*, 2006-30; November 3, 2006, 4 blz.
- HIGH LEVEL COMMITTEE ON A NEW FINANCIAL ARCHITECTURE (2009), *Interim Report*, Brussel, 37 blz. Via Internet op adres : http://www.docufin.fgov.be/intersalgen/wegwijs/siteoverzicht/Pdf/High_level_committee_on_a_new_financial_architecture_interim_report_20090223.pdf
- INTERNATIONAL MONETARY AND FINANCIAL COMMITTEE (2009), *Twentieth Meeting October 4, 2009; Statement by Minister of Finance Anders Borg; On behalf of EU Council of Economic and Finance Ministers*, Washington DC, IMF, 12 p. via Internet à l'adresse : www.worldbank.org/
- INTERNATIONAL MONETARY AND FINANCIAL COMMITTEE (2009a), *Twentieth Meeting October 4 2009 Statement of Commissioner Joaquin Almunia to the International Monetary and Financial Committee on behalf of the European Commission*, Washington DC, IMF, 6 p. via Internet à l'adresse : www.worldbank.org/
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2009a), *Global Financial Stability Report Navigating the Financial Challenges Ahead (october 2009)*, Washington DC, IMF, 251 blz. via Internet op adres : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2009/02/pdf/text.pdf>
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2009b), *Initial Lessons of the Crisis (6 February 2009)*, Washington DC, IMF, 12 blz. via Internet op adres : <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/020609.pdf>
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2009c), *Lessons of the Financial Crisis for Future Regulation of Financial Institutions and Markets and for Liquidity Management (4 February 2009)*, Washington DC, IMF, 27 blz. via Internet op adres : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2009/020409.pdf>
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2009), *World Economic Outlook October 2009*, Washington DC, IMF, 226 p. via Internet à l'adresse : www.imf.org
- NATIONALE BANK VAN BELGIE (2009), *Jaarverlag 2008*, Brussel, NBB.
- OECD (2009), *Economic Outlook n° 85 June 2009*, Paris, OECD, 285 p.
- RIFFLART, CHRISTINE (2007), "La fin de l'American Dream", *Revue de l'OFCE*, n° 101, Avril 2007, blz.101-225
- WORLDBANK (2009), *Global Development Finance: Charting a Global Recovery*, Washington DC, Worldbank, 167p. via Internet à l'adresse : www.worldbank.org/

2 Marché de l'emploi

Tableau de bord

Année 2008		Allemagne	Pays-Bas	France	UE-15	Min UE-15	Max UE-15	Belgique 2008	Belgique 2000
TAUX D'EMPLOI									
15-64 ans	en personnes (données administratives)	74,2%	78,9%	64,0%	-	-	-	64,2%	-
	en personnes	70,7%	77,2%	64,9%	67,3%	61,9%Gr	78,1%Dk	62,4%	60,9%
	en personnes, 1996	64,1%	65,4%	59,7%	60,1%	-	-	56,3%	-
	en équivalents temps plein ²	61,2%	59,6%	60,9%	-	-	-	58,0%	-
	Hommes	75,9%	83,2%	69,6%	74,2%	68,6%Be	83,2%Ni	68,6%	69,8%
	Femmes	65,4%	71,1%	60,4%	60,4%	47,2%It	74,3%Dk	56,2%	51,9%
	Peu qualifiés	45,9%	62,8%	46,9%	51,2%	39,7%Be	65,8%Pt	39,7%	43,4%
	Moyen qualifiés	74,7%	80,9%	69,6%	72,4%	61,2%Gr	81,5%Dk	67,0%	66,0%
	Haut qualifiés	86,4%	87,9%	80,9%	83,8%	78,5%It	88,8%Dk	83,0%	85,4%
	Nationaux	72,3%	77,8%	65,5%	67,7%	58,1%It	79,0%Dk	63,1%	62,1%
	UE-27	69,0%	77,8%	65,9%	69,6%	62,0%Gr	77,8%Ni	62,4%	n.d.
	Hors UE-27	51,5%	55,8%	49,9%	59,0%	37,1%Lu	72,3%Pt	39,8%	n.d.
55-64 ans	Total	53,8%	53,0%	38,2%	47,4%	34,1%Lu	70,1%Se	34,5%	25,0%
	Hommes	61,8%	63,7%	40,5%	56,2%	38,7%Lu	73,4%Se	42,8%	35,1%
	Femmes	46,1%	42,2%	36,0%	39,0%	24,0%It	66,7%Su	26,3%	15,4%
AGE MOYEN DE SORTIE (2007)									
	Total	62	63,9	59,4	61,5 ⁴	59,4Fr	63,9Se/Ni	60,6 ⁶	n.d.
	Hommes	62,6	64,2	59,5	62,0 ⁴	59,5Fr	64,2Se/Ni	61,6 ⁶	n.d.
	Femmes	61,5	63,6	59,4	61,1 ⁴	59,4Fr/At	63,6Se/Ni	59,6 ⁶	n.d.
TAUX DE CHOMAGE									
	Total	7,5%	2,7%	7,4%	7,2%	2,7%Ni	11,4%Es	7,0%	6,6%
	Hommes	7,5%	2,5%	6,9%	6,7%	2,5%Ni	10,1%Es	6,5%	5,3%
	Femmes	7,6%	3,0%	7,9%	7,7%	3,0%Ni	13,1%Es	7,6%	8,3%
	Peu qualifiés ⁵	15,3%	4,6%	11,9%	11,4%	4,6%Ni	15,4%Es	12,5%	10,4%
	Moyen qualifiés	7,2%	2,4%	6,9%	6,5%	2,4%Ni	10,6%Es	7,0%	6,8%
	Haut qualifiés	3,3%	1,6%	4,5%	4,0%	1,6%Ni	7,0%Pt	3,6%	2,7%
	Nationaux	6,9%	2,6%	7,0%	6,7%	2,6%Ni	10,3%Es	6,3%	5,8%
	UE-27	8,8%	4,3% ¹	6,6%	8,7%	4,3%Ni	16,1%Es	9,2%	n.d.
	Hors UE-27	17,8%	7,8%	19,0%	14,7%	6,6%Gr	27,4%Be	27,4%	n.d.
	Longue durée	3,8%	1,0%	2,9%	2,6%	0,5%Dk	3,8%De	3,3%	3,7%
ENSEIGNEMENT (parmi les jeunes de 18 - 24 ans) (chiffre 2007)									
	Jeunes ayant quitté prématurément l'école	12,7%	12,0%	12,7%	16,9%	7,9%Fi	36,3%Pt ³	12,3%	12,5%
TRAVAIL ATYPIQUE (parmi les salariés)									
	Travail temporaire	14,7%	17,9%	14,1%	14,4%	5,3%Uk	29,3%Es	8,3%	9,0%
	Temps partiel (en % de l'emploi total)	25,2%	46,8%	16,8%	20,4%	5,4%Gr	46,8%Ni	22,4%	20,6%
	Population détenant un 2e emploi	3,6%	6,9%	3,2%	3,6%	2,1%e	9,5%Dk	3,8%	3,7%
	Travail posté	16,9%	8,2%	7,7%	14,6% ¹	4,2%Dk	23,7%Fi/Se	8,3%	9,0%
	Travail de nuit	9,5%	9,2%	7,7%	7,8%	3,7%Gr	9,5%De	4,3%	4,4%

Note 1 : donnée extrêmement peu fiable.

Note 2 : source Steunpunt wse, méthodologie Eurostat

Note 3 : donnée provisoire

Note 4 : donnée estimée

Note 5 : la classification utilisée par Eurostat est la classification CITE (Classification Internationale Type de l'Education) 1997, correspondant aux définitions suivantes :

Peu qualifiés : niveau 0-2 : diplôme de l'enseignement préprimaire, primaire ou secondaire inférieur (premier cycle de l'enseignement secondaire),

Moyen qualifiés : niveau 3 et 4 : diplôme de l'enseignement secondaire supérieur (deuxième cycle) ou post-secondaire qui n'est pas de l'enseignement supérieur,

Haut qualifiés : niveau 5 et 6 : diplôme de l'enseignement supérieur.

Note 6 : chiffre de 2005

Source : Eurostat

2.1 Dynamique récente de l'emploi

2.1.1 Emploi, chômage et activité⁶

La Belgique a connu, ces dernières années, une nette croissance de son emploi intérieur. Cette dynamique positive a cependant été interrompue par la récession vécue ces derniers mois. En fin d'année 2008, déjà, on constatait un tassement de la croissance, avec une augmentation plus faible du nombre de personnes en emploi. Ensuite, au premier trimestre de 2009, l'emploi subit un certain recul, qui se concentre principalement dans les branches industrielles et les activités financières, immobilières, de location et de services aux entreprises⁷. En corollaire, les chiffres du chômage restent stables au cours du dernier trimestre 2008 (légère baisse du nombre de chômeurs) mais gonflent dès le début de 2009. Selon les dernières perspectives publiées par le Bureau fédéral du Plan, cette situation s'aggraverait tout au long de l'année 2009 et en 2010, avec un recul total de près de 90.000 emplois. Cette contraction de l'emploi serait alors l'une des plus sévères constatées depuis les années '80. Tenant compte du fait que la population d'âge actif continue aussi à croître (bien que de moins en moins vite), le taux d'emploi passerait de 64,2% en 2008 à 63,3% en 2009 pour baisser encore à 62,1% en 2010⁸.

La contraction de l'emploi est encore plus nette lorsqu'on considère le volume d'heures travaillées. En effet, une diminution des heures prestées est visible dès le troisième trimestre de 2008 et s'aggrave les trimestres suivants. Ce recul plus rapide et plus important du volume de travail indique que les entreprises ont massivement eu recours aux systèmes permettant une réduction du temps de travail. Parmi ceux-ci, le chômage temporaire pour raison économique a été fortement sollicité, et ce dès octobre 2008⁹. Un système parallèle à l'attention des employés a été mis en place depuis le mois de juin de cette année. Le système du crédit-temps en régime partiel, permettant de réduire le temps de travail de moitié ou d'un cinquième, est toujours de plus en plus sollicité. On ne note cependant pas d'accélération du recours à ce système depuis le retournement conjoncturel. Un changement sera peut être visible à partir de la seconde moitié de l'année 2009; les mesures spécifiques « anti-crise » effectives depuis la fin du mois de juin comprennent, en effet, outre un système de réduction collective

⁶ Pour l'ensemble des définitions, voir la note «Marché du travail : concepts et définitions », CCE 2009-1514.

⁷ Selon les données trimestrielles de la comptabilité nationale, l'emploi intérieur a diminué entre le premier trimestre de 2009 et le dernier de 2008, tandis qu'il était toujours plus important au 1er trimestre de 2009 qu'au premier trimestre de 2008.

⁸ On peut noter à ce sujet que le BFP prévoit dans le courant de l'année 2009 une forte augmentation du nombre de chômeurs, ceci n'étant qu'en partie dû aux pertes d'emploi. En effet, le ralentissement de l'activité se traduira aussi par une diminution des engagements et donc, étant donné la croissance la population active (estimée à 42 100 unités en 2009), une incapacité pour le marché du travail d'intégrer cette croissance à l'emploi.

⁹ Pour rappel, le chômage temporaire permet aux entreprises – sous certaines conditions spécifiques – de suspendre totalement ou partiellement les prestations de travail. Le contrat de travail n'est cependant pas rompu, c'est pourquoi ces personnes sont toujours considérées, au niveau des statistiques administratives, en emploi. Pour ce qui concerne les données d'enquête, la réponse est dépendante de la perception de la personne, qui privilégiera l'emploi.

Bien qu'on ne dispose pas des chiffres concernant le chômage économique uniquement, on perçoit, dès le mois de janvier, une forte augmentation des montants alloués au chômage temporaire par rapport aux allocations totales pour chômeurs indemnisés (c'est-à-dire l'ensemble des prestations de l'ONEM, hors celles destinées à des personnes sous contrat de travail). Au mois de mars, le chômage temporaire représentait 25% des montants alloués aux chômeurs indemnisés, soit 15,8 points de pourcent en plus que le mois de mars de l'année précédente.

des heures de travail, un élargissement des conditions d'accès au système de crédit-temps. Enfin, on constate que l'utilisation de contrats à temps partiel est encore plus fréquente¹⁰ en cette période de récession : alors que l'emploi chute au début de 2009, le nombre de personnes ayant un contrat à temps partiel est toujours en augmentation¹¹. Cette croissance des temps partiels se concentre cependant au sein des travailleurs hautement qualifiés.

La possibilité de réduire le temps de travail – ou de suspendre partiellement / totalement certains contrats – est un levier qui peut être utilisé par les entreprises en difficulté, affectant l'ampleur et la rapidité avec laquelle un recul de l'activité économique se traduit par des pertes d'emploi. L'impact sur l'emploi est bien sûr également déterminé par un grand nombre d'autres facteurs, tels que certaines mesures prises au sein de plans de relance, le cadre institutionnel ou encore l'ampleur même du choc. Au regard des autres pays européens (EU15), la Belgique (comme l'Allemagne et les Pays-Bas) est un des pays ayant affiché une croissance de son taux de chômage le plus faible. L'Allemagne, bien qu'étant plus fortement spécialisée dans les secteurs industriels et dès lors plus exposée à la récession mondiale, a elle aussi massivement eu recours à un système de chômage partiel (« Kurzarbeit »). L'existence de ces systèmes avant la récession leur ont permis d'être directement effectifs et par là plus efficaces : bien que des modifications aient été faites à la suite des plans de relance en Belgique comme en Allemagne, les entreprises connaissaient déjà le système et y ont dès lors accès plus rapidement. Aux Pays-Bas, un système de chômage à temps partiel est effectif depuis le 1^{er} avril 2009 (remplaçant l'ancien système de "arbeidstijdverkorting") et connaît un succès grandissant. En France, le système de chômage partiel a été modifié depuis le début de 2009 mais ne semble pas encore être massivement utilisé¹².

Si le recul de l'emploi est déjà marquant pour l'ensemble de l'économie belge, il l'est d'autant plus pour certains groupes de personnes¹³. En termes de catégorie de travailleurs, ce sont les ouvriers du secteur privé qui connaissent les plus fortes baisses d'emploi. Certains groupes déjà fragilisés en période de meilleure conjoncture subissent aussi plus durement les effets de la crise. C'est le cas des travailleurs peu qualifiés, dont l'emploi a fortement baissé¹⁴. Les jeunes se trouvent aussi en position très délicate. La nette augmentation de leur taux de chômage reflète, à la fois, le recul des engagements ainsi que le non-renouvellement des contrats de courte durée. Ces deux éléments sont les premiers que les entreprises utilisent pour faire face à un recul de l'activité et sont aussi ceux qui concernent le plus les nouveaux entrants sur le marché du travail. En effet, une part importante des jeunes s'intègrent sur le marché du travail en passant par des contrats intérimaires ou à durée déterminée. Selon l'ONSS, le nombre des personnes actives sous contrat saisonnier, temporaire ou d'intérim a en effet chuté de près d'un cinquième entre le premier trimestre de 2008 et celui de 2009. Cette variation apparaît comme d'autant plus importante que ce type de contrat s'est largement développé au cours des 10 dernières années. A l'opposé, le nombre de seniors en emploi est en légère augmentation au premier trimestre de 2009, bien que leur durée du travail baisse légèrement¹⁵. Enfin,

¹⁰ Le développement des emplois à temps partiels, par rapport aux contrats à temps plein, est une tendance observée depuis plusieurs années. La récente période varie en ce que l'emploi à temps partiel est le seul à connaître une croissance.

¹¹ Cette augmentation est observée autant à un an d'écart qu'à un trimestre de différence.

¹² Plus d'informations concernant les systèmes de réduction subsidiée du temps de travail sont données dans la note CRB 2009-1451 "Methodologische nota vooruitzichten arbeidsduur en loonkosten 2009-2010".

¹³ Voir aussi, à ce sujet, OCDE (2009, pp 46-51).

¹⁴ Selon les chiffres de l'Enquête sur les Forces de Travail, la diminution de l'emploi (en termes de personnes) entre le premier trimestre 2009 et le premier trimestre 2008 s'élevait, pour l'ensemble de l'économie, à -0,5 point de pourcent. Ce taux, pour les bas qualifiés, s'élève à -7,9 et à -9,8 pour les jeunes entre 15 et 24 ans.

¹⁵ A un an d'intervalle. On remarque, d'après les chiffres publiés par l'ONEM, que le recours au statut de prépensionné (tous types confondus) ne connaît pas de variation plus importante en cette période de crise.

la situation des travailleurs d'origine étrangère est plus complexe : on note une forte hausse du taux de chômage des immigrants de seconde génération les deux premiers trimestres de 2009, mais aussi une croissance de leur taux d'emploi. Les migrants de première génération, eux, montrent un taux de chômage qui résiste mieux que la moyenne, mais un taux d'emploi qui chute fortement au deuxième trimestre de 2009 à la suite, notamment, d'une nette croissance du total de cette population.

La crise a eu pour effet de réduire de manière importante les demandes de travail non satisfaites, dont la permanence en période de meilleure conjoncture indique un problème structurel de notre marché du travail. En effet, comme analysé dans le rapport technique de 2008 (voir CCE, 2008, pp. 135-138) sur la base de l'enquête de conjoncture établie par la BNB, on observe en Belgique une croissance structurelle de cette demande non satisfaite. Les chiffres récents de cette même enquête indiquent cependant que, depuis le premier trimestre de 2009, la demande insatisfaite de travailleurs qualifiés tombe, en moyenne pour l'ensemble des branches industrielles, à seulement 4% des entreprises¹⁶. Elle baisse encore à 2% au début du deuxième trimestre et est à 5% au début du troisième.

2.1.2 Mesures spécifiques pour faire face à la crise

Comme indiqué dans la section précédente, les mesures de réduction du temps de travail ont jusqu'à présent été largement utilisées par les entreprises. Des possibilités existaient préalablement, mais ont été étendues pendant cette période de crise : modification des conditions d'accès au système de crédit-temps, mise en place d'un système de suspension de contrat, sous certaines conditions, pour les employés, augmentation des allocations perçues lors d'une période de chômage temporaire, possibilité de réduction collective du temps de travail, etc. Renforcer ces systèmes est un choix politique, visant à éviter qu'une frange importante de la population ne s'éloigne de l'emploi. L'histoire montre en effet que le risque, dans ce cas, serait qu'une partie de celle-ci ne parvienne plus à revenir, au moment de la reprise, en emploi¹⁷. En gardant les travailleurs sous contrat, ce type de mesures permet aussi de faciliter la reprise en gardant les travailleurs compétents disponibles. Ce point est particulièrement important dans le contexte de l'économie belge, caractérisé par des pénuries structurelles de certains travailleurs qualifiés. Ces mesures ont en outre pour objectif de favoriser le soutien de la demande intérieure, le fait d'avoir -ou non- un contrat influençant le comportement de consommation des citoyens.

Outre ces éléments, les pouvoirs publics ont pris diverses mesures visant à soutenir l'emploi et la demande intérieure en cette période de récession. Certaines d'entre elles s'inscrivent au sein du Plan de relance présenté en décembre 2008, tandis que d'autres se basent sur le cadre de politique générale, dont l'Accord interprofessionnel est un apport conséquent.

¹⁶ Il s'agit d'un pourcentage des entreprises interrogées, pondéré par leurs chiffres d'affaires.

¹⁷ Que ce soit pour des raisons de dépréciation du capital humain, de problèmes d'appariement des compétences ou encore de perception de l'employeur ou du travailleur.

Dans son rapport de mars 2009 (CSE, 2009a), le Conseil supérieur de l'Emploi catégorise les mesures prises par le gouvernement fédéral en faveur de l'emploi et du renforcement du pouvoir d'achat en trois types¹⁸:

- les mesures visant à alléger le coût du travail ;
- les mesures de soutien à la demande agrégée et au pouvoir d'achat ;
- les mesures visant à accélérer les réformes du marché du travail, en particulier à améliorer la transition du chômage à l'emploi.

La première catégorie de mesures regroupe l'ensemble des mesures de réduction des cotisations sociales (patronales) et d'augmentation des dispenses de paiement du précompte professionnel. Ces mesures sont intégralement mises en place à la suite de l'Accord interprofessionnel de 2009-2010 (augmentation de l'exonération du précompte professionnel à 0,75% en 2009 et à 1% en 2010, changement des conditions d'octroi et du montant de l'exonération de précompte professionnel pour le travail de nuit et en équipe et pour les heures supplémentaires¹⁹ et restructuration des réductions de cotisations sociales patronales pour « groupes cibles »). Un avis vient d'être émis au sein du Conseil national du Travail concernant les modalités d'application de cette dernière mesure²⁰.

La deuxième catégorie regroupe une série de mesures visant à l'augmentation directe du pouvoir d'achat des actifs et non-actifs : enveloppe d'augmentation des salaires prévue par l'AIP, diverses mesures liées à la sécurité sociale (comme la répartition de l'enveloppe « bien-être » pour la revalorisation des allocations sociales), imputation directe sur les précomptes professionnels de l'indexation des barèmes fiscaux, réduction unique de €30 sur les factures d'électricité, développement du système de chômage temporaire (conditions d'accès et allocations) et création d'emploi dans le secteur non marchand via le Fonds Maribel Social.

Enfin, la mise en place d'une meilleure procédure de suivi en cas de restructuration ainsi que l'allocation d'un budget plus important aux politiques de suivi des chômeurs constituent le dernier type de mesures.

Des mesures entrant dans chacune de ces catégories sont également prises par les régions. Celles visant à favoriser la transition vers le marché de l'emploi, en particulier, sont assez développées au sein des régions, la politique de suivi des chômeurs et de la formation étant de la compétence de ce niveau de pouvoir. Ajoutons encore que, en dehors de ces mesures spécifiques, la cyclicité de l'impôt et des dépenses sociales n'est pas sans effet. En particulier, l'OCDE (2009) indique que les dépenses

¹⁸ En dehors de ces mesures spécifiques à l'emploi et au pouvoir d'achat, il faut signaler qu'une des premières mesures prises par l'Etat en réaction à la crise a été de stabiliser le système financier. Le plan de relance comportait aussi quelques mesures spécifiques complémentaires, comme la réduction de la TVA pour les nouvelles constructions (passant de 21% à 6% sur une première tranche de €50.000) ou encore l'accélération des investissements publics programmés et le dégagement d'un budget pour soutenir les projets en faveur d'un développement durable de l'économie.

¹⁹ Pour rappel, l'AIP 2009-2010 proposait, à l'annexe 2, le relèvement du pourcentage de réduction du précompte professionnel sur le travail en équipe et de nuit à 15,6% (préalablement à 10,7%) ainsi que l'augmentation du nombre d'heures supplémentaires donnant droit à une réduction de précompte (130 h à la place de 65). Ils demandent aussi, dans ce même point, un rééquilibrage des cotisations de compensations (PME/grandes entreprises).

²⁰ Voir l'avis N°1.705 du CNT. Les points importants de cet avis sont aussi repris dans le chapitre 3.3 Impact de la (para)fiscalité sur le travail.

consacrées aux programmes du marché du travail (qu'elles soient actives comme les différentes mesures d'activation ou passives comme les allocations de chômage) constituent un élément de stabilisation automatique puissant. Si des chiffres concernant uniquement la Belgique ne sont pas disponibles, le rapport montre qu'en moyenne dans les pays de l'OCDE, une diminution d'un point de pourcentage de l'écart de production est associée à une augmentation de 0,13 point de % de PIB des dépenses affectées aux programmes du marché du travail.

Comme l'indique le Conseil supérieur de l'Emploi (2009b) et le Bureau fédéral du Plan (2009), l'élaboration de mesures en période de crise est particulièrement délicate, vu la complexité des mécanismes et des facteurs à prendre en compte. Ces institutions insistent toutefois sur la pertinence d'accorder une attention particulière aux groupes, qui, comme on l'a vu, sont plus fragilisés²¹ par le retournement de conjoncture. Ce, cependant, dans le respect d'un cadre budgétaire permettant la crédibilité financière du système.

Des plans de relance et mesures spécifiques ont aussi été pris dans les trois pays de référence²². Le Conseil supérieur de l'Emploi (2009a) les présente sous la même classification que celle expliquée plus haut.

En Allemagne, il apparaît que le plan (c'est-à-dire les mesures prises en novembre 2008 ainsi que leur renforcement présenté en janvier 2009) constitue l'un des plus importants en Europe. Outre les mesures propres au marché du travail, il prévoit l'établissement d'un "fonds souverain allemand" visant à octroyer des crédits à certaines entreprises. Pour ce qui concerne les mesures axées sur le marché du travail, elles visent tout d'abord l'allègement du coût salarial via la réduction de certaines cotisations sociales patronales (chômage et soins de santé). Un ensemble de mesures visent ensuite le soutien de la demande agrégée, par l'accélération et l'augmentation des budgets d'investissement et la diminution de la pression fiscale et para-fiscale (réduction de certaines cotisations sociales personnelles (chômage) et de certains taux marginaux d'imposition, relèvement du seuil minimal d'imposition, meilleure indemnisation du "Kurzarbeit"). Quelques mesures sont plus spécifiquement ciblées sur les familles, comme le rehaussement des allocations familiales ou de l'indemnité de chômage en cas de charge de famille, ainsi que le paiement d'une prime exceptionnelle de €100/enfant. Enfin, des mesures "institutionnelles" comme l'élargissement de l'accès au système de "Kurzarbeit" ou le développement des équipes d'encadrement des demandeurs d'emploi (en particulier pour l'outplacement) font aussi partie du plan. Une attention particulière est portée à la formation, par l'élargissement de l'accès au programme spécial de formation (maintenant accessible à tout travailleurs) et par une modification des conditions d'accès à la formation continue et des montants d'aide.

En France, le plan ne comprend pas de mesure ciblée sur le coût du travail, et s'axe donc uniquement sur le soutien à la demande agrégée et les réformes "institutionnelles". En termes de soutien à la demande, un premier volet important comprend une série d'investissements publics en matière de transport, d'enseignement supérieur et de développement durable. En outre, le pouvoir d'achat des citoyens est renforcé par la création d'emplois aidés, la mise en place de diverses primes (prime forfaitaire aux ménages modestes, prime à la casse en cas de remplacement de véhicule et le rehaussement et la modification des conditions d'octroi de certaines allocations de chômage (contrats de transition professionnelle et chômage temporaire). Enfin, le dernier groupe de mesures vise les réformes institutionnelles. Celles-ci s'axent sur des changements dans l'organisation des services

²¹ Le Bureau fédéral du Plan fait plus spécifiquement référence aux jeunes, travailleurs bas qualifiés et sous contrat temporaire.

²² La description qui suit est principalement basée sur la publication du Conseil supérieur de l'Emploi (2009a).

publics de l'emploi, l'accès à la formation (plus ciblée sur les personnes en difficulté) et des modifications dans les règles d'indemnisation du chômage et du recours aux contrats à durée déterminée.

Aux Pays-Bas, comme on l'a abordé plus haut, un système de réduction subsidiée du temps de travail a été mis en place, afin de réduire le coût salarial en cas de baisse importante du volume d'activité. Le soutien de la demande est principalement assuré par des mesures d'investissement public, en infrastructure de transport et développement territorial. Une mesure importante, pour ce qui concerne les réformes du marché du travail, a été la création de "centres de mobilité" visant à regrouper les acteurs de l'insertion professionnelle en cas de risque de licenciement. Des mesures ont aussi été prises pour augmenter l'offre de formations et les rendre fiscalement plus avantageuses.

2.2 Dynamiques structurelles de l'emploi

2.2.1 Les enjeux à long terme

Depuis plusieurs années déjà, l'emploi est au cœur de la politique économique belge et européenne : la déclaration du gouvernement Van Rompuy²³ prévoit le relèvement du taux d'emploi au niveau moyen européen et la stratégie de Lisbonne vise un taux d'emploi de 70% d'ici à 2010²⁴.

Ceci parce que, dans notre conception de la société, emploi et cohésion sociale sont intimement liés. En effet l'accès à l'emploi, tout d'abord, permet de se prémunir contre la pauvreté. Les données disponibles via l'enquête EU-SILC (Statistics on Income and Living Condition) indiquent en effet que le risque de pauvreté²⁵ varie fortement en fonction de l'intensité de travail du ménage²⁶. Parmi les ménages avec enfant(s), 74% se trouvaient en 2007 sous le seuil de pauvreté si aucune personne ne travaille. Ce pourcentage, par contre, chute à 4% lorsque tous les adultes sont en emploi²⁷. Augmenter le taux d'emploi, et donc la part des ménages disposant d'un salaire (en 2007, 11% des ménages sans enfants ne dispose encore d'aucun salaire !) permet donc d'accroître la cohésion sociale puisque, on l'a vu, le risque d'être un "working poor", en Belgique, est très faible. Augmenter l'emploi permet aussi d'accroître les ressources des pouvoirs publics. L'emploi, le capital et la productivité sont en effet les variables qui déterminent la création de la valeur ajoutée. Or, cette dernière est la source de la rémunération du travail et du capital, base de l'ensemble de la fiscalité et parafiscalité (de manière directe via l'impôt des personnes physiques, l'impôt sur le capital et les cotisations sociales et indirecte

²³ Déclaration lue devant le Parlement le 30 décembre 2008.

²⁴ Voir, sur le portail de l'union européenne : http://europa.eu/scadplus/glossary/lisbon_strategy_fr.htm et sur le site de la Commission : http://ec.europa.eu/growthandjobs/faqs/background/index_fr.htm.

²⁵ On a ici utilisé comme seuil de pauvreté le standard européen (60% du revenu médian).

²⁶ L'intensité de travail du ménage est égale au nombre de mois travaillés (de tous les membres du ménage entre 16 et 64 ans) par rapport au nombre de mois qu'il est possible de travailler. Ces chiffres considèrent ainsi uniquement les revenus du ménage dans leur ensemble; ils ne permettent donc pas de percevoir les effets de genres (différences de salaires hommes/femmes).

²⁷ Ces pourcentages sont de, respectivement, 32% et 2% dans les ménages sans enfants.

au travers des taxes sur la consommation). Cet élément est essentiel en termes de cohésion sociale car il permet de dégager des moyens pour faire face au coût du vieillissement. C'est dans ce contexte que le rapport annuel du Comité d'Etude sur le Vieillissement estime les coûts résultant de la revalorisation des allocations sociales au bien-être, de la dynamique structurelle des soins de santé et de l'évolution démographique²⁸. Ils se basent sur un cadre macroéconomique où la croissance est déterminée à long terme par le taux de chômage structurel, le taux d'activité et la croissance de la productivité. Dans sa version la plus récente (juin 2009), le modèle présente un taux d'emploi de 63,6% en 2008, passant à 62,7 en 2014 pour remonter à 68,5% à l'horizon 2060²⁹.

Comprendre les dynamiques qui expliquent l'accroissement du taux d'emploi n'est évidemment pas aisé. En particulier parce que ce taux, calculé à un moment donné, est en fait la résultante de nombreux flux : les flux, tout d'abord, des individus qui entrent sur le marché du travail (que ce soit au chômage ou en emploi) et ceux qui en sortent. Les mouvements, ensuite, de postes de travail créés et détruits, ou laissés vacants par des travailleurs qui décident de quitter un poste pour aller vers un autre qui correspond mieux à leurs attentes ou leur profil. Ces mouvements entraînent certaines réallocations de l'emploi. En fonction de la rapidité avec laquelle un travailleur pourra trouver un nouveau poste de travail, ces réallocations entraîneront des flux vers et en dehors du chômage (et éventuellement de l'inactivité). In fine, l'ensemble de ces mouvements entraîne donc le déplacement des emplois vers de nouveaux secteurs et activités.

Comprendre les dynamiques positives pour l'emploi supposerait donc, tout d'abord, d'avoir un aperçu de l'ensemble de ces flux. C'est ce que nous tenterons d'établir dans les deux prochaines sections : à partir des mouvements les plus importants entre les secteurs depuis 1996 dans la section 2, puis sur la base du détail des flux des individus (entre emploi / chômage / inactivité) dans la section suivante. Pouvoir identifier les facteurs sous-jacents à ces mouvements serait la suite du raisonnement. Ces facteurs explicatifs, cependant, sont déjà en grande partie étudiés dans d'autres chapitres : dans le chapitre 1 Contexte macroéconomique pour ce qui concerne les éléments conjoncturels et les chapitres 3 Formation des salaires et 4 Compétitivité structurelle pour les éléments structurels. Le lecteur intéressé trouvera donc dans ces chapitres spécifiques les éléments de réponse.

²⁸ En effet, le CEV, dans ses calculs, prend en compte tant l'évolution démographique (qui entraîne un accroissement du coefficient de dépendance des âgés) que la revalorisation des allocations sociales au bien-être et la tendance à un accroissement des coûts de soins de santé par habitant (non lié à l'effet démographique).

²⁹ Il s'agit de taux basés sur les données administratives (et non d'enquêtes).

2.2.2 Flux d'emploi depuis 1996

En Belgique, la période entre 1996 et 2008 est une période de forte croissance de l'emploi : au total, sur l'ensemble de l'économie (salariés et indépendants, concept intérieur), les données de la comptabilité nationale indiquent que le nombre de personnes en emploi a crû de 14,9%. Combiné à l'évolution de la population en âge de travailler et au solde de travailleurs frontaliers, cela a provoqué une amélioration du taux d'emploi administratif³⁰ de 5,6 points de pourcent, passant de 58,6% à 64,2%. La croissance du taux d'emploi belge a cependant été moins importante qu'en Allemagne et aux Pays-Bas, deux pays présentant, en 1996 comme en 2008, des taux d'emploi nettement plus élevés que chez nous. Malgré une croissance du taux d'emploi moins rapide, la France présente aussi une proportion de personnes en emploi plus élevée en 2008. La comparaison des taux d'emploi en équivalents temps plein, cependant, indique que notre taux d'emploi en volume est nettement plus proche de celui des trois pays voisins (voir tableau de bord)³¹.

Cette amélioration du taux d'emploi est la résultante d'importants taux de création et de destruction d'emploi. En effet, d'après le CSE (2008), le taux de création d'emploi s'élevait, en moyenne annuelle entre 1998 et 2006 et dans le secteur privé belge, à 8,8%³². Le taux de destruction, quant à lui, atteignait 7,2%. Il en résulte donc une création d'emploi nette de 1,6%... pour un taux de réallocation³³ de 16,1%. Malgré les précautions méthodologiques nécessaires (CSE, 2008 p.128), il apparaît que ces mouvements (création comme destruction) ne sont que minoritairement dus aux entreprises entrantes ou sortantes. Comme cela sera confirmé plus bas, l'essentiel des mouvements est donc le fait des entreprises « pérennes » (c'est-à-dire des entreprises qui ne sont ni créées l'année d'observation, ni disparues l'année suivante).

La création nette d'emploi n'est pas uniforme sur l'ensemble de la période, les années 2002 à 2004 montrent une évolution fortement ralentie, voire négative (en 2002)³⁴. Par rapport aux décennies précédentes, ces 12 dernières années présentent cependant les taux de croissance de l'emploi annuels moyens les plus élevés. Il est intéressant de constater que ces variations conjoncturelles viennent, en Belgique, principalement d'une variation du taux de création d'emploi. En effet, en période de basse (haute) conjoncture, c'est principalement ce taux qui diminue (augmente), tandis que le taux de destruction d'emploi est nettement plus stable³⁵.

En termes de volume de travail³⁶, les données de la comptabilité nationale³⁷ indiquent une croissance plus lente des heures prestées par les salariés que du nombre de ceux-ci. Cela signifie donc que la

³⁰ Pour plus d'information concernant les définitions et les différences entre la définition administrative et celle d'enquête, voir la note CCE -2009-1514 "Marché du travail : concepts et définitions".

³¹ La différence d'expression est particulièrement importante aux Pays-Bas et en Allemagne. Cela est dû au fait que ces pays connaissent une proportion de travail à temps partiel plus élevée et que la durée travaillée par les travailleurs à temps partiel est inférieure à la durée moyenne exercée par les personnes à temps partiel en Belgique.

³² Cette étude du CSE se base sur les données disponibles au sein des bilans sociaux et comptes annuels, pour les secteurs NACE C à K, à l'exclusion des travailleurs intérimaires et des indépendants.

³³ Le taux de réallocation de l'emploi correspond au taux de création d'emploi additionné au taux de destruction. Cela représente donc l'ensemble des mouvements (hors mouvements internes aux entreprises) de l'emploi.

³⁴ Chiffres comptabilité nationale, ensemble de l'économie (S1).

³⁵ Ce phénomène est certainement, en partie, causé par d'autres moyens d'ajustement (tels que le travail intérimaire ou le chômage temporaire), qui n'ont pu être pris en compte ici (voir CSE, p127).

³⁶ Le volume de travail devrait être l'indicateur de base de l'analyse. Etant donné qu'on ne dispose pas d'information concernant les heures prestées par les indépendants, on a préféré présenter aussi d'autres indicateurs.

³⁷ Il s'agit ici des données corrigées, conformément aux calculs présentés dans le chapitre « Formation des salaires, pour que la durée moyenne des salariés du secteur privé corresponde à la série de référence Eurostat (EFT).

durée du travail, sur l'ensemble des salariés, a légèrement diminué. Si l'on ne peut donner d'information concernant les heures travaillées des indépendants, il est cependant intéressant de remarquer que, malgré une évolution très positive les trois dernières années d'observation, le nombre d'indépendants n'a que légèrement augmenté entre 1996 et 2008.

Tout comme en Europe des 15 (voir de Béthune, 2006) cette croissance de l'emploi est fortement basée sur le développement des services marchands :

Tableau 2-1 : Contribution à la croissance de l'emploi intérieur (en personnes), ensemble de l'économie (salariés + indépendants) 1996-2008

Ensemble de l'économie (1996-2008)		
A-C	Agriculture, pêche, extraction	-0,7%
D	Industrie	-1,9%
E	Gaz et électricité	0,0%
F	Construction	0,8%
G-K	Services marchands	10,4%
L-P	Secteur non marchand	6,4%
Total		14,9%

Source : BNB, calculs propres

On perçoit ici clairement la confirmation du déplacement de l'emploi vers les secteurs tertiaire et quaternaire (= non marchand). Ces mouvements sont le fait, à la fois, de l'internationalisation de l'économie, de l'externalisation d'un grand nombre de services et du changement de la demande des consommateurs.

Au niveau de branches (Nace 2-digits), on perçoit en effet que le développement des services repose à presque 70% sur le développement de la branche 74 « Autres services fournis principalement aux entreprises »³⁸. Si le CSE indique que les services présentent les taux de création et de destruction d'emplois plus importants que l'industrie - permettant une adaptation plus rapide³⁹ des entreprises - il est intéressant de noter que la branche 74 est aussi une des branches des services avec les créations/destructions les plus nombreuses. La croissance du secteur non-marchand, elle, est largement tirée par la branche « Santé et action sociale ».

L'analyse du type de secteur dans lequel l'emploi se développe, en particulier la mesure dans laquelle ces emplois sont intensifs en connaissance ou en technologie, est, comme on l'a montré dans la partie 4 Compétitivité structurelle, un point important. Les données disponibles au sein de la base de données VIO permettent d'établir, à ce sujet, plusieurs constats intéressants, tant en termes de type de secteur qu'en termes de mouvements d'entreprises (les emplois créés viennent-ils du changement d'entreprises (création/destruction d'entreprises) ou plutôt des entreprises « pérennes » ?).

³⁸ Ces informations concernent la croissance entre 1996 et 2007, les chiffres de la comptabilité nationale n'étant pas encore disponibles à ce niveau de détail pour 2008.

Il est à noter que, par construction, les « titres-services » se trouvent repris au sein des entreprises d'intérim et donc dans cette branche 74. Ces emplois étant typiquement destinés aux services aux ménages, ils ne participent pas du mouvement d'externalisation d'activités industrielles. Les chiffres semblent cependant montrer qu'ils ne pèsent pas lourdement (proche de 4,5%) dans le total de la croissance de la branche.

³⁹ Rappelons que nous ne sommes pas en mesure de donner des informations en termes de flux pour les secteurs qui ne sont pas couverts par les bilans sociaux, à savoir A, B, L-P.

Conformément à ce qui a été développé plus haut, ces données, tout d'abord, confirment que l'emploi diminue dans l'industrie manufacturière, tandis qu'il se développe dans les services. Au sein de l'industrie, cependant, les secteurs à haute technologie semblent montrer de meilleurs résultats : entre 1997 et 2005, ce sont eux qui, soit, créent le plus d'emplois soit en détruisent le moins. Au total sur l'ensemble des entreprises industrielles, seules les entreprises existantes parviennent à créer de l'emploi entre 1997 et 2001 (à l'exception des secteurs HT), mais ce sont aussi elles qui en détruisent le plus lors de la période suivante. Au sein des services, ce sont aussi les entreprises existantes qui permettent le développement de l'emploi. Bien que la croissance soit nettement moins forte lors de la deuxième période, ce sont, toujours, les services marchands à haute intensité de connaissance ainsi que les services marchands à faible intensité de connaissance qui tirent la croissance. Ce constat est cohérent avec l'idée d'externalisation et de changement de demande du consommateur exprimée plus haut. En termes de qualification, ces mouvements semblent s'accompagner d'une nette diminution de la proportion de travail peu qualifié : en '96, ce type de travail représentait 38,4% du total des heures prestées, tandis qu'elles ne représentaient plus que 28,2% en 2005.

2.2.3 Flux d'individus

La section précédente analysait et quantifiait les différents mouvements de l'emploi entre les secteurs. Dans cette section, nous utiliserons un autre cadre d'analyse, à savoir les flux des individus entre les différents statuts du marché du travail : inactif, chômeur ou en emploi.

De ce point de vue, un accroissement du taux d'emploi peut venir de deux éléments : l'amélioration de la transition entre « chômage » et « emploi » et celle entre « inactivité » et « emploi ». Favoriser la mobilité du chômage vers l'emploi ou diminuer la sortie de l'emploi vers le chômage permet en effet de réduire le nombre de chômeurs, et donc aussi le taux de chômage⁴⁰. Il en va de même avec le taux d'inactivité. In fine, ce sont ces deux éléments qui permettent d'améliorer le taux d'emploi puisque, rappelons-le :

Taux d'emploi = taux d'activité X (1 – taux de chômage)

Améliorer les transitions entre « chômage » et « emploi »

Bien que les comparaisons internationales dans ce domaine nécessitent, pour des raisons méthodologiques⁴¹, de rester prudent dans l'interprétation des chiffres, il semble que la Belgique ait un taux de transition du chômage vers l'emploi particulièrement bas par rapport à plusieurs pays de l'EU-15 (voir CSE, 2006). Les chiffres administratifs montrent, cependant, que derrière la variation nette du nombre de chômeurs se cachent d'importants flux d'entrées et de sorties : entre août 2007 et juillet 2008, par exemple, l'ONEM montre que, chaque mois, ce sont en moyenne 9,5% des personnes qui sortent du chômage, tandis que 8,9% y entrent.

⁴⁰ En faisant l'hypothèse que les flux de l'inactivité vers le chômage sont plus que compensés par les sorties plus fréquentes vers l'emploi.

⁴¹ En particulier, le fait que les systèmes de chômage soient, ou non à durée indéterminée joue certainement sur la réponse donnée par l'interrogé : il aura une plus grande probabilité de répondre qu'il cherche du travail dans un système indéterminé comme le nôtre (cette condition étant une condition d'octroi de l'allocation).

Peut-on identifier des phénomènes qui influencent cette transition ?

En Belgique, on remarque tout d'abord que la probabilité de sortie du chômage particulièrement faible pour les demandeurs d'emploi peu qualifiés : entre deux individus semblables mais de qualification différente, un demandeur d'emploi peu qualifié aura une probabilité de transiter vers l'emploi équivalent à seulement 3/4 de celle d'un demandeur moyennement qualifié et moins de la moitié d'un demandeur haut qualifié. En outre, lorsqu'ils ont un travail, ces individus ont un risque supérieur de tomber au chômage⁴². Si l'on ajoute que les transitions « emploi / inactivité » de ces individus sont aussi divergentes de la moyenne, il devient évident que la qualification est une caractéristique importante pour l'insertion sur le marché du travail belge. Et, pourtant, en 2007, 35% de la population en âge de travailler était peu qualifiée⁴³... et ceux-ci représentaient 45,8% des nouveaux entrants au chômage (août 07). Si les qualifications dont disposent les demandeurs d'emploi ne correspondent pas à celles requises par les employeurs, la sortie du chômage ne peut se faire rapidement. De façon générale, un emploi sera créé s'il y a une rencontre entre un poste vacant et un demandeur d'emploi disposant des qualifications recherchées. Sinon, l'économie est confrontée à ce qu'on appelle un « mismatch qualitatif ». La capacité de notre économie à insérer des travailleurs peu qualifiés pose donc question, et ce d'autant plus que, comme on l'a vu à la section précédente et au chapitre 4 (Compétitivité structurelle), la tendance est à un recours de moins en moins fréquent à ce type de travail. Notons à ce sujet que, outre les différents facteurs déjà abordés dans les chapitres et sections précédents, ce phénomène peut être accentué par un problème d'éviction des moins qualifiés par les autres travailleurs⁴⁴. Enfin, ajoutons encore que, si la position des personnes peu qualifiées paraît plus défavorable en Belgique que dans la moyenne des pays de l'UE15 (voir CSE, 2006), les difficultés d'insertion paraissent de même ampleur dans les trois régions du pays : leur taux d'emploi est toujours proche de 2/3 du taux d'emploi moyen régional. On perçoit cependant des effets de cohortes différents : parmi les individus entre 25 et 34 ans, par exemple, la proportion de peu qualifiés est plus importante à Bruxelles et en Wallonie qu'en Flandre.

Outre le mismatch qualitatif, une non-rencontre entre offre et demande de travail peut advenir lorsque postes vacants et travailleurs potentiels ne se trouvent pas suffisamment proches les uns des autres. C'est ce que l'on appelle le mismatch géographique. En Belgique, il est difficile – pour des raisons méthodologiques- d'affirmer qu'il existe une demande de travail non satisfaite qui serait remplie si les acteurs étaient moins dispersés. Il apparaît, cependant, que les transitions sont plus aisées dans certaines régions : toute chose égale par ailleurs, la probabilité de sortir du chômage, pour un Wallon ou un Bruxellois, s'élève à près de 60% de celle d'un flamand (voir CSE (2006 et 2007)). En outre, les Wallons – et le Bruxellois, dans une plus large mesure encore- ont un risque de tomber au chômage plus important que les Flamands. Une plus grande mobilité interrégionale des demandeurs d'emploi permettrait donc, en théorie, d'harmoniser ces probabilités de sortie. La récente note documentaire sur ce sujet (voir CCE 2009-1249 "La mobilité géographique de la main-d'oeuvre"), permet cependant de percevoir qu'un grand nombre de facteurs influencent cette mobilité, leur rôle dans cette problématique ne devant dès lors pas être négligé.

⁴² A raison d'une fois et demi plus par rapport aux personnes moyennement qualifiées et plus de 2 fois plus par rapport aux hautement qualifiés.

⁴³ Données EFT. Il y a évidemment des effets de cohortes dans cette population : les plus âgés étant, en moyenne, moins qualifiés. Effet, parmi les 25-34 ans, seuls 18,4% étaient peu qualifiés.

⁴⁴ Un effet d'éviction peut venir de deux éléments : le fait qu'une proportion plus importante de travailleurs plus qualifiés sont disponibles sur le marché du travail fait qu'ils seront choisis à la place de moins qualifiés, mais aussi que de moins en moins de compétences sont acquises à un même niveau de diplôme.

Il est ensuite intéressant de constater que le fait d'être jeune augmente très fortement la probabilité de sortie du chômage. En effet, un individu entre 15 et 24 ans a – toute chose égale par ailleurs – 2,5 fois plus de chance de sortir vers l'emploi (voir CSE, 2006). Mais attention : si les chiffres de l'ONEM confirment que les individus de moins de 25 ans sont ceux qui ont le flux mensuel moyen de « sortants » les plus importants, ils indiquent aussi que, entre août 2007 et juillet 2008, il s'agit aussi du seul groupe ayant un flux d'entrants supérieur à son flux de sortants... et donc du seul groupe qui croît dans le chômage. Cela est dû à deux éléments : le premier est que l'emploi, parmi les jeunes, est nettement plus précaire : leur probabilité de quitter un emploi vers le chômage est 3,5 fois plus grande (voir CSE, 2007). Cela se reflète, notamment, au travers des taux de travail temporaire : pour les jeunes de 15 à 19 ans, il s'élève à 68%, tombe à 26% parmi les 20-24 ans et à 6% au-delà⁴⁵. Les jeunes ont donc une plus grande probabilité de repasser par une période de chômage. Le second élément affectant les entrées au chômage est bien sûr la transition entre le statut d'étudiant et celui d'actif. On ne dispose pas de chiffre indiquant l'ampleur des flux entre les inactifs et les demandeurs d'emploi, mais le risque à cette étape est évidemment que les jeunes peinent à s'insérer rapidement dans l'emploi et doivent dès lors passer par une période de chômage. La récente étude du CSE (2009c) indique que l'accès à un emploi « significatif » (= minimum 6 mois) se fait, pour 2/3 des individus âgés entre 18 et 29 ans, dans l'année d'obtention du diplôme. Cette insertion, cependant, varie fortement en fonction du niveau du diplôme obtenu, les individus peu qualifiés ayant, toujours, une difficulté d'insertion dans l'emploi plus élevée. Cela semble d'autant plus vrai pour certaines filières de formations – principalement en Communauté française – qui sont très peu valorisées sur le marché du travail (voir CSE, 2009c) et chapitre 5 Formation continue. Le fait, par contre, de devoir passer par une période de chômage semble aussi courant dans les trois Régions belges : le taux de chômage des jeunes se situe en effet, dans chacune d'entre elles, entre 2 et 3 fois au-dessus de la moyenne régionale (données EFT, 2007).

Enfin, il semble que l'origine est un élément déterminant de la position sur le marché du travail. En effet, on ne dispose d'aucune statistique concernant la probabilité de sortie ou d'entrée au chômage de ce groupe de personnes, mais les données concernant les taux d'emploi et de chômage semblent indiquer des transitions particulièrement problématiques. En effet, les chiffres de l'EFT 2007 montrent que les personnes nées en Belgique de parent(s) étranger(s) ont, à la fois, un taux de chômage et un taux d'inactivité plus important. Les individus nés à l'étranger, eux, présentent surtout un taux de chômage plus important⁴⁶. Cette caractéristique paraît à ce point déterminante qu'elle ne semble « compensée » par aucune autre : les personnes ayant au moins un parent étranger et étant hautement qualifiées, par exemple, présentent toujours un taux de chômage nettement supérieur à la moyenne du pays. Ici aussi, les 3 régions sont concernées : le taux d'emploi est, dans chacune d'entre elles, inférieur à la moyenne régionale. Comprendre ce phénomène supposerait d'analyser un grand nombre de facteurs, tels que la question de leurs aptitudes linguistiques, des habitudes culturelles, de la reconnaissance des diplômes, etc. Une partie de ces facteurs, cependant, ne devrait pas influencer le résultat des immigrants de deuxième génération puisqu'ils ont suivi leur scolarité en Belgique. Et pourtant, comme cela a déjà été pointé dans le chapitre 4 Compétitivité structurelle, il apparaît que les résultats scolaires sont déjà largement différents en fonction de l'origine de l'élève (voir OCDE, 2008)...

⁴⁵ Parmi les salariés. Données EFT, 2007.

⁴⁶ On peut ici faire le lien avec le fait qu'une personne étrangère n'aura, généralement, droit à aucune allocation sociale (du système belge). Il est dès lors possible qu'un plus grand nombre se dise à la recherche d'un emploi, un autre revenu n'étant pas possible.

la « stratification » se ferait donc dès le plus jeune âge. Cette question est d'autant plus importante qu'en raison des différents flux migratoires, d'importants effets de cohorte existent. En effet, si ces individus se trouvent actuellement principalement au sein des catégories d'âge les plus jeunes, on peut faire l'hypothèse qu'une partie d'entre eux va encore entrer en âge actif et donc augmenter la proportion de population exposée.

Pour terminer cette section, ajoutons qu'améliorer, pour tous, les transitions entre « chômage » et « emploi » est important pour éviter un enlèvement dans le chômage long terme. En effet si, comme on l'a vu, certains éléments diminuent la probabilité de sortir du chômage (et donc augmentent le risque de chômage à long terme), le danger de ce phénomène est aussi qu'il « s'auto-alimente » : plus une personne reste longtemps au chômage, plus sa transition vers l'emploi sera difficile. Ce mécanisme est mieux connu sous le nom d' « effet d'hystérèse », c'est-à-dire que le parcours du demandeur d'emploi est déterminé par son histoire. Une note documentaire à paraître (CRB 2009-1486)⁴⁷ consacrée à l'analyse en profondeur des incitants financiers à la reprise du travail des chômeurs et des bénéficiaires du revenu d'intégration permet de percevoir les différents facteurs en jeu, ce en termes internationaux comme en évolution. Deux articles parus dans la Lettre mensuelle du secrétariat du CCE (décembre 2008 et janvier 2009) abordent aussi les éléments non financiers liés à cette question. Enfin, une note à venir analysera plus en détail la situation financière des bénéficiaires du chômage.

Améliorer les transitions inactivité - emploi

Lorsqu'on se penche sur les transitions entre l'inactivité et l'emploi, outre les particularités déjà mises en avant dans la section précédente, deux mouvements divergent de la moyenne.

Il s'agit, tout d'abord, de la transition de l'emploi vers l'inactivité particulièrement élevée au sein des seniors. En effet, on constate que –toute chose égale par ailleurs– les 55-64ans ont plus de 6 fois plus de chances de quitter l'emploi pour l'inactivité (voir CSE, 2006). Les 55-64 ans présentent, dès lors, des taux de participation particulièrement bas, et ce quel que soit le niveau de qualification des travailleurs. Bien que cela ne concerne qu'un plus petit groupe d'individus⁴⁸, notons que les seniors ont aussi une probabilité nettement plus faible de sortir du chômage (de l'ordre de 13% par rapport aux autres groupes d'âge (voir CSE, 2007).

Enfin, il apparaît que, toute chose égale par ailleurs, les femmes transitent plus fréquemment de l'emploi vers l'inactivité. En effet, cette probabilité, chez elles, est près de 2 fois plus importante que chez les hommes. Leur probabilité de tomber au chômage et d'y rester est aussi plus élevée que pour les hommes (voir CSE, 2007). L'analyse, cependant, faite dans le rapport technique 2008 (voir CSE, 2008, p. 71) ainsi que dans la Lettre mensuelle de janvier 2009 montrait que cette question ne se pose pas pour l'ensemble des femmes, mais bien pour certains profils familiaux, à savoir les familles nombreuses (pour le passage à l'inactivité) et les familles mono parentales (pour le chômage). Ce constat pose certainement la question de l'aménagement du temps de travail et de la possible conciliation entre vie privée et vie familiale.

⁴⁷ La note documentaire est intitulée "« Les incitants financiers à la reprise du travail pour les chômeurs et bénéficiaires du revenu d'intégration en Belgique : hier et aujourd'hui » " et paraîtra sur le site du CCE.

⁴⁸ Selon l'EFT 2007, le taux de chômage des 55-64ans ne s'élevait, en effet, qu'à 4,2%.

Favoriser la mobilité emploi vers emploi

En référence au modèle de croissance développé au chapitre 4 Compétitivité structurelle, il devient particulièrement important que les travailleurs -et ce, demain encore plus qu'aujourd'hui- puissent répondre aux défis technologiques et de compétences auxquels ils seront confrontés. Favoriser le passage d'un emploi vers un autre (ou vers d'autres fonctions ou tâches au sein d'un même emploi) peut être un atout pour sécuriser la trajectoire professionnelle. En effet, le changement de tâche peut permettre, à la fois, d'accroître les compétences du travailleur (grâce à la formation « on-the-job », etc.) et d'allouer les ressources disponibles au mieux. Dans le contexte de vieillissement de la population qui est le nôtre, allouer au mieux les qualifications devient un enjeu particulièrement important.

Bibliographie

- BUREAU FEDERAL DU PLAN (2009), *Perspectives économiques 2009-2014 mai 2009*, Bruxelles, BFP
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2009), *Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial novembre 2008*, Bruxelles, CCE
- COMITE D'ETUDE SUR LE VIEILLISSEMENT (2009), *Rapport annuel juin 2009*
- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (2008), *Rapport annuel 2007*
- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (2009), *Rapport annuel 2008*
- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (2009a), *Répercussion de la crise sur le marché du travail*, mars 2009
- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (2009b), *Rapport annuel, juin 2009*
- CONSEIL SUPERIEUR DE L'EMPLOI (2009c), *L'insertion des jeunes sur le marché du travail*, octobre 2009
- DE BETHUNE E. (2006), *Het concurrentievermogen van België. Eerste studie : « Waar concurreren we ?*, Bruxelles, CCE.
- OFFICE NATIONAL DE L'EMPLOI (2009), *Rapport annuel 2008*, Bruxelles, ONEM
- OCDE (2008), *Les immigrés et l'emploi (Vol 2) : l'intégration sur le marché du travail en Belgique, en France, aux Pays-Bas et au Portugal. Synthèses et recommandations Belgique*, Paris, OCDE
- OCDE (2009), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE, Faire face à la crise de l'emploi*, Paris, OCDE.

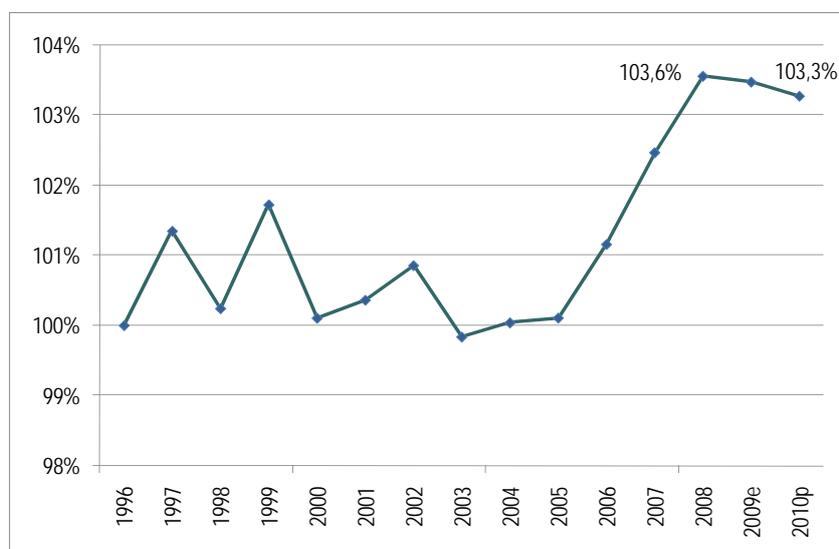
3 Formation des salaires

Tableau de bord Formation des salaires

	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^p	2005-2006	2007-2008	2009-2010
Allemagne									
Salaires conventionnels horaires	1,0%	1,1%	1,2%	2,7%	2,3%	1,8%	2,1%	3,9%	4,0%
Effet de cotisations patronales	-0,5%	0,0%	-0,6%	-0,4%	0,3%	0,1%	-0,4%	-1,1%	0,2%
Dérive salariale horaire	0,1%	0,3%	0,5%	-0,2%	0,5%	-1,1%	0,4%	0,3%	-0,6%
Coûts salariaux horaires	0,7%	1,4%	1,0%	2,1%	3,2%	0,5%	2,1%	3,2%	3,7%
Pays-Bas									
Salaires conventionnels horaires	0,8%	2,0%	1,8%	3,5%	3,0%	1,5%	2,8%	5,4%	4,5%
Effet de cotisations patronales	-0,7%	0,0%	-0,3%	0,2%	0,3%	0,0%	-0,7%	-0,1%	0,2%
Dérive salariale horaire	1,1%	0,6%	2,0%	-0,3%	-0,5%	1,2%	1,7%	1,8%	0,7%
Coûts salariaux horaires	1,2%	2,6%	3,6%	3,4%	2,8%	2,8%	3,8%	7,1%	5,6%
France									
Salaires conventionnels horaires	2,7%	2,9%	2,7%	2,9%	2,0%		5,7%	5,7%	
Effet de cotisations patronales	-0,3%	-0,2%	-0,3%	-0,1%	-0,1%	0,0%	-0,5%	-0,4%	-0,1%
Dérive salariale horaire	0,4%	0,7%	0,1%	-0,8%	-0,5%		1,1%	-0,7%	
Coûts salariaux horaires	2,8%	3,5%	2,5%	2,0%	1,4%	1,9%	6,4%	4,5%	3,3%
Moy.3									
Salaires conventionnels horaires	1,6%	1,9%	1,9%	2,9%	2,3%		3,5%	4,8%	
Effet de cotisations patronales	-0,4%	0,0%	-0,5%	-0,4%	0,2%	0,0%	-0,5%	-0,8%	0,1%
Dérive salariale horaire	0,4%	0,5%	0,5%	-0,3%	0,0%		0,9%	0,2%	
Coûts salariaux horaires	1,5%	2,4%	1,9%	2,2%	2,4%	1,3%	3,9%	4,1%	3,8%
Belgique									
Salaires conventionnels horaires	2,3%	2,3%	1,9%	3,5%	2,6%	0,3%	4,7%	5,4%	3,0%
Effet de cotisations patronales	-0,4%	-0,2%	0,4%	-0,3%	0,0%	0,2%	-0,6%	0,1%	0,2%
Dérive salariale horaires	-0,3%	1,3%	0,9%	0,1%	-0,2%	0,6%	1,0%	1,0%	0,4%
Coûts salariaux horaires	1,6%	3,4%	3,2%	3,3%	2,4%	1,1%	5,1%	6,6%	3,5%
^e : estimation									
^p : prévision									

Sources : CPB (2009), Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009), Minefe (2009); Federaal Planbureau (2009), OCDE (2009), *Perspectives Economiques n° 85 juin 2009*; calculs propres du secrétariat

Graphique 3-1 : Evolution relative des coûts salariaux horaires Belgique/moy.3



Sources : Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009), CPB (2009), Minefe (2009), Federaal Planbureau (2009), OCDE (2009), *Perspectives Economiques n° 85 juin 2009*; calculs propres du secrétariat

3.1 Négociations salariales

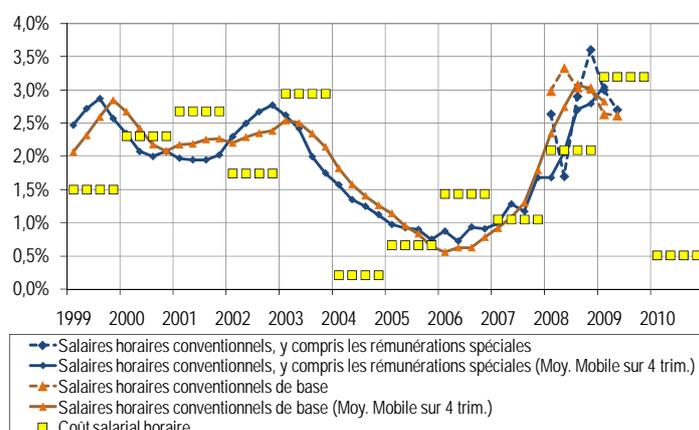
Dans ce paragraphe, nous discutons d'un certain nombre de résultats découlant des négociations salariales et donnons un aperçu très sommaire des évolutions les plus récentes des salaires conventionnels en Belgique et dans les trois Etats membres de référence. Les indices des salaires conventionnels sont présentés par pays étant donné qu'ils se différencient les uns des autres par leur champ, leur composition et leur méthode de calcul. L'augmentation qu'enregistrent les salaires conventionnels moyens donne une première indication de l'évolution du coût salarial horaire. L'écart entre cette évolution des salaires conventionnels et l'évolution des salaires horaires bruts s'appelle dérive salariale ou "wagedrift". Par ailleurs, le coût salarial horaire évolue plus rapidement ou plus lentement que les salaires horaires bruts en fonction des modifications apportées aux cotisations patronales de sécurité sociale. Etant donné qu'une part importante de la politique des revenus s'exerce, en Belgique et dans les Etats membres de référence, par le biais de réductions de cotisations de sécurité sociale, une large attention est réservée à cet aspect dans la partie consacrée à la fiscalité et à la parafiscalité. On ne trouvera donc ici que les éléments qui importent lors de la concertation salariale.

La dérive salariale est influencée non seulement par l'évolution de certains facteurs structurels tels que la composition de la population active par âge, sexe, niveau de formation, activité économique (secteur), régime de travail (travail de nuit, en équipes...), mais aussi par l'évolution de facteurs conjoncturels tels que le taux d'heures supplémentaires prestées, la hauteur des dividendes... L'indice des salaires conventionnels ne tient cependant pas toujours compte des conventions conclues au niveau des entreprises (par exemple en Belgique).

3.1.1 Allemagne

Il apparaît au travers des chiffres de la Deutsche Bundesbank (Graphique 3-2) que l'augmentation des salaires conventionnels horaires a culminé à la fin de 2008. Dans le courant de 2007, la pression sur les salaires s'est accrue du fait de l'évolution favorable du marché du travail et de la croissance économique soutenue. L'augmentation du salaire conventionnel de base devrait se ralentir fortement en 2009 et être de nouveau inférieure à la hausse des salaires conventionnels incluant les primes uniques parce que les négociations de cette année-ci ont eu davantage recours à ces primes ponctuelles. Vu la fréquence accrue de ces primes uniques (dont le versement s'échelonne dans le temps), l'augmentation d'une année à l'autre des salaires horaires conventionnels présente un profil plus volatile qu'auparavant. Le graphique présente dès lors l'augmentation salariale conventionnelle avec et sans primes uniques (voir l'encadré pour davantage d'informations).

Graphique 3-2 : Evolution du salaire horaire en Allemagne



Source : Statistisches Bundesamt, OCDE, Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009), calculs du secrétariat

Nouvelle statistique relative au salaire conventionnel établie par la Bundesbank

Ces dernières années, les CCT ont sans cesse gagné en complexité en Allemagne. De plus en plus souvent, les négociateurs décident de combler par des paiements uniques l'espace de temps entre l'arrivée à l'échéance d'un accord et l'entrée en vigueur du nouvel accord (Pauschalzahlungen ou primes forfaitaires). D'autres primes uniques versées en sus des salaires de base apparaissent aussi de plus en plus souvent. Ainsi, les secteurs et les entreprises qui sont soumis à une pression concurrentielle toujours croissante peuvent rémunérer davantage leurs travailleurs en période d'amélioration conjoncturelle sans pour autant alourdir par trop les coûts salariaux futurs.

Les autres avantages fixés par CCT, tels que les primes de vacances, les primes de fin d'année et autres primes, sont inclus dans la statistique des salaires conventionnels au moment du paiement effectif. L'usage toujours plus répandu de ces primes uniques et l'irrégularité du moment du paiement compliquent quelque peu l'interprétation de l'indicateur utilisé en matière de salaires conventionnels.

C'est pourquoi il sera fait usage ici, outre de l'indice global (qui comprend toutes les rétributions spéciales et les paiements uniques), des indices des salaires conventionnels publiés par la Bundesbank, à savoir un indice hors paiements uniques et un indice ne portant que sur les salaires de base. Alors qu'en 2003 et 2004, l'augmentation globale des salaires conventionnels était encore, du fait de la diminution des avantages octroyés en sus des salaires de base, inférieure de 0,3 point de pourcent à la hausse des salaires de base, elle est passée, en 2005 et 2006, respectivement à +0,1 et à +0,3% (essentiellement en raison des primes uniques plus élevées (Deutsche Bundesbank, 2007, p. 50-52). En 2007 et 2008, l'augmentation des salaires conventionnels de base surpassait de 0,1% et de 0,4% la hausse globale des salaires conventionnels, rétributions spéciales comprises. En 2009, la hausse des salaires conventionnels de base devrait de nouveau être moins prononcée que l'évolution salariale conventionnelle globale en raison du nombre élevé de primes uniques.

Alors que l'an passé, l'inflation soutenue, les tensions accrues et les gains de productivité en forte progression sur le marché du travail allemand avaient étoffé les accords salariaux, les partenaires sociaux ont clairement fait preuve de retenue lorsque la crise financière a éclaté. Au premier semestre de 2009, les pourcentages de hausse des salaires dans les CCT sectorielles conclues se chiffraient à 2,8% (au total et indépendamment de la durée de l'accord et de la date d'application de la hausse). A titre de comparaison : l'an passé, la moyenne des augmentations salariales des accords sectoriaux conclus atteignait encore 4,6% (Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2009, p. 434). En tout, les accords qui ont été conclus au premier semestre de 2009 concernaient presque 4 millions de travailleurs, ce qui revient à dire qu'environ 1/5 des travailleurs se sont vus appliquer une nouvelle CCT. Les nouveaux accords négociés cette année-ci se caractérisent en général par le report d'un ou de plusieurs mois des hausses salariales par rapport à la pratique habituelle (dans 90% des CCT). Dans la moitié des cas, ces mois "perdus" sont couverts par une compensation (un montant forfaitaire). Et de nouveau, les primes uniques remplacent souvent les hausses salariales structurelles incluses dans les barèmes salariaux. La durée des accords se chiffre désormais à presque 23 mois. Exprimée en moyenne annuelle, la hausse salariale prévue par ces accords conclus au premier semestre de cette année n'atteint que 2,4%.

Par ailleurs, il convient également de tenir compte des augmentations salariales pour 2009 et parfois même pour 2010 convenues dans les accords conclus en 2008. C'est ainsi que 8,1 millions de travailleurs bénéficieront en 2009 d'une augmentation salariale moyenne annuelle de 3,3% en vertu d'accords conclus en 2008.

La hausse salariale conventionnelle annuelle moyenne globale de l'année 2009, sur la base des accords qui ont déjà été conclus pour 12 millions de travailleurs au total (jusqu'au 1er juillet 2009), se chiffre en ce moment à 3% (2,4% résultant des accords conclus après le 1er janvier 2009 et 3,3% résultant des accords antérieurs à l'année 2009). Ce pourcentage est encore légèrement supérieur à la hausse annuelle moyenne de 2008, à savoir 2,9% (2,2% en 2007 et 1,5% en 2006). L'inflation s'étant inopinément fortement ralentie, la hausse salariale conventionnelle réelle atteint 2,5%, soit l'un des pourcentages les plus élevés des décennies écoulées.

Par ailleurs, comme par le passé, un certain nombre de secteurs n'ont pas conclu, en 2008, de nouvel accord sectoriel et l'augmentation salariale conventionnelle des travailleurs de ces secteurs sera donc plus faible. En général, les dernières prévisions du Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009) escomptent que les accords salariaux qui seront encore conclus durant le second semestre de cette année comprendront des pourcentages de croissance nettement inférieurs à ceux qui ont été convenus au premier semestre. Compte tenu des accords encore à conclure et des secteurs qui ne parviendront sans doute pas à un accord, on peut tabler sur une augmentation salariale conventionnelle moyenne globale de 2,3% en 2009.

S'agissant de 2010, on ne dénombre pas encore beaucoup d'accords importants et les instituts s'attendent à une nouvelle compression de l'augmentation salariale qui serait ramenée à 1,8% en moyenne. Le début de 2010 verra s'ouvrir les négociations dans le secteur public et dans les secteurs du métal et de l'électronique ainsi que la chimie, lesquels s'appliquent à plus de 2 millions de travailleurs.

Éléments de la dérive salariale positive et négative

Il a déjà été souligné auparavant qu'un certain nombre de facteurs sont responsables de la dérive salariale négative en Allemagne à la fin des années 90 et au début des années 2000 (exactement - 0,3% l'an durant la période 1997-2004). Mis en veilleuse pendant quelques années de haute conjoncture, ces facteurs semblent devoir à nouveau peser de tout leur poids à partir de 2009. L'augmentation sectorielle des salaires telle que prévue dans les accords salariaux ne dégage tous ses effets que lorsque les entreprises appliquent à temps ces accords et de façon complète. Or, il se pourrait que cela ne soit pas le cas dans les secteurs orientés vers l'exportation. La crise a été particulièrement incisive et les accords salariaux récents autorisent de nouveau des écarts par rapport à la convention sectorielle par le biais de clauses d'ouverture au niveau de l'entreprise. Les entreprises peuvent donc décider elles-mêmes d'atténuer les hausses des coûts salariaux découlant des accords⁴⁹. Selon Heckmann e.a. (2009, p.6), 12% des entreprises touchées par la crise (40% des entreprises interrogées déclarent être fortement touchées par la crise économique) ont déjà, au 30 juin 2009, négocié avec les syndicats des réductions salariales (c'est-à-dire une diminution du salaire horaire) afin d'éviter des licenciements. Les entreprises qui versent des salaires supérieurs au barème minimum ne sont en outre pas tenues d'appliquer les hausses salariales conventionnelles. Les versements en sus du salaire conventionnel se réduisent ou sont inclus dans l'augmentation salariale sectorielle et les primes uniques (flexibles) se multiplient de plus en plus afin de limiter les hausses salariales structurelles (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47; Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2009, p. 434-5).

Il convient également de souligner l'importance des mesures prises ces dernières années sur le marché du travail en matière d'évolution du coût salarial. Depuis 1991, le nombre de travailleurs occupant des emplois de courte durée ou à faible revenu (soit moins de deux mois par an, soit 400 euros par mois au maximum) a fortement augmenté. Le nombre de personnes ayant un mini-emploi à l'exclusion de tout autre a fortement progressé depuis le relèvement de la limite maximale des revenus mensuels (portés à 400 euros en avril 2003) en 2004 (4,742 millions) pour atteindre en 2007 4,861 millions. Après avoir noté une stabilisation en 2008, le Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose table dans ses prévisions les plus récentes (2009, p. 47) de nouveau sur une forte augmentation qui se chiffrerait à plus de 100 000 personnes en 2009 et 20 000 personnes en 2010. En matière de mini-

⁴⁹ C'est ainsi que IG-Metall a constaté en étudiant la question qu'un quart des entreprises du secteur n'ont pas appliqué l'augmentation salariale prévue de 2,1 % au 1er mai 2009 et l'ont reportée à une date ultérieure.

emplois, il s'agit dans la plupart des cas d'emplois faiblement rémunérés (essentiellement féminins) dont le coût salarial horaire est nettement moindre que celui d'un emploi régulier. Cette année-ci et l'an prochain, le nombre de travailleurs complètement assujettis à la sécurité sociale diminuerait fortement, à raison d'environ 800 000 personnes, réduisant ainsi la progression du coût salarial moyen (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47, 49; Schupp et Birkner, 2004, p. 1-11; Lesch, 2005, p. 1-2).

Si la dérive salariale horaire se révèle néanmoins positive en 2009 (+0,5%) - contrairement à ce que l'on observait par le passé lorsque la dérive salariale était négative en cas de récession économique -, c'est parce qu'il est fait appel dans une mesure exceptionnelle au système du chômage temporaire et à la résorption des heures supplémentaires épargnées dans le cadre des systèmes de compte d'épargne temps⁵⁰. Les autres éléments de la dérive salariale sont ainsi largement compensés. Ainsi que précisé l'an passé, les employeurs allemands choisissent clairement, après quelques années de pénurie de personnel technique qualifié (2007-2008) et dans la perspective de la baisse de la population active dans les prochaines années, le maintien de leur personnel spécialisé qualifié par le biais de la réduction des heures supplémentaires, du chômage technique et de la réduction du temps de travail⁵¹. Dans la mesure où la crise est temporaire, cette stratégie est payante pour les entreprises parce qu'elles évitent ainsi les frais de licenciement, de sélection et d'embauche. La résorption des soldes positifs des comptes d'épargne temps est également essentielle, les coûts salariaux horaires augmentant ainsi plus rapidement (étant donné que des heures non ouvrées réellement en 2009 sont payées en fonction de l'épargne temps accumulée). A cela s'ajoutent les accords qui ont été passés en Allemagne, tout comme en Belgique, dans un grand nombre de secteurs selon lesquels les partenaires sociaux ont convenu de compléter le salaire net des travailleurs en chômage temporaire⁵² par une prime équivalente à 75% voire parfois 90% (industrie chimique) de la perte de salaire net. Ceci représente des frais supplémentaires par heure ouvrée à charge de l'employeur. Et c'est ainsi que, compte tenu des autres frais fixes (les jours fériés et les jours de vacances restent entièrement à charge de l'employeur mais les frais liés aux absences pour cause de maladie diminuent), les coûts salariaux en cas de chômage temporaire ne diminuent absolument pas de façon proportionnelle au nombre d'heures non prestées et ne se réduisent qu'à raison d'environ 65 à 75% (Crimmann et Wiessner, 2009; Bach et Spitznagel, 2009, p. 3; Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47).

Selon la version d'automne publiée le 15 octobre du Gemeinschaftsdiagnose allemand (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47), le coût salarial horaire augmenterait davantage qu'escompté en 2009 (+3,2%) en raison du nombre exceptionnellement élevé d'heures non prestées par des travailleurs en chômage temporaire qui puisent dans leur compte d'épargne temps (lequel se retrouve sans doute parfois même en négatif). On escompte en 2010 le retour à une situation plus normale en ce qui concerne le chômage temporaire de sorte que la durée du travail par travailleur augmentera de nouveau (+0,9% en 2010, après une baisse de -3,5% en 2009). Les comptes d'épargne temps ne pouvant plus se réduire, les entreprises qui ne peuvent plus faire usage de périodes supplémentaires de chômage temporaire réduiraient à la fin de l'année et l'an prochain leurs effectifs pour les aligner ainsi davantage sur la production. On escompte une augmentation du coût salarial horaire de 0,5% en

⁵⁰ Pour plus d'informations, voir la note méthodologique "Evolution des salaires et de la durée de travail et perspectives 2009-2010".

⁵¹ Bach e.a. (2009, p. 5) table sur une baisse de la durée conventionnelle du travail de 0,5% chez les travailleurs à temps plein dont une partie découle d'accords conclus dans l'industrie où la réduction temporaire de la durée du travail a été convenue en échange du maintien de l'emploi.

⁵² La Bundesagentur für Arbeit verse aux travailleurs soumis à la sécurité sociale durant la période de chômage temporaire 60 à 67% de leur salaire net antérieur en fonction des enfants à charge.

2010. La décélération mentionnée ci-dessus de l'évolution salariale conventionnelle (passant de 2,3% à 1,7%), la dérive salariale négative escomptée (-1,1% en raison de la diminution des primes et bonus en fonction de la crise), la rentabilité fortement réduite des entreprises et la baisse du nombre de travailleurs à temps plein (au profit des mini-emplois) déboucheraient sur ce fort ralentissement du coût salarial horaire en 2010 (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47; Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2009, p. 434)

Les charges sociales patronales ont, en 2009-2010, selon les prévisions, un effet légèrement haussier sur l'évolution du coût salarial (+0,3% en 2009 et +0,1% en 2010) contrairement à l'impact qu'elles ont eu en 2007 et 2008 lorsque l'abaissement des charges avait encore une influence à la baisse sur l'évolution du coût salarial se chiffrant à environ - 1 point de pourcent. Il faut toutefois remarquer que les entreprises ne doivent plus payer à partir du 1er février 2009 que la moitié des cotisations sociales sur 80% de la perte de salaire des travailleurs en chômage temporaire. Ce n'est que si ces entreprises prévoient une formation des travailleurs pendant le chômage temporaire ou si le chômage temporaire se prolonge au-delà de sept mois que les cotisations patronales sont supprimées complètement depuis le 1er juillet 2009 sur la partie de chômage temporaire. Les cotisations à l'assurance chômage et accidents ne sont de toute façon pas dues pendant la période de chômage temporaire (Bach e.a., 2009, p.4).

Tenant compte de ces éléments exceptionnels et de la cohérence nécessaire entre les prévisions en matière de coût salarial et d'heures ouvrées, le secrétariat table conformément au Gemeinschaftsdiagnose le plus récent, sur une évolution du coût salarial horaire de 3,2% en 2009 et 0,5% en 2010.

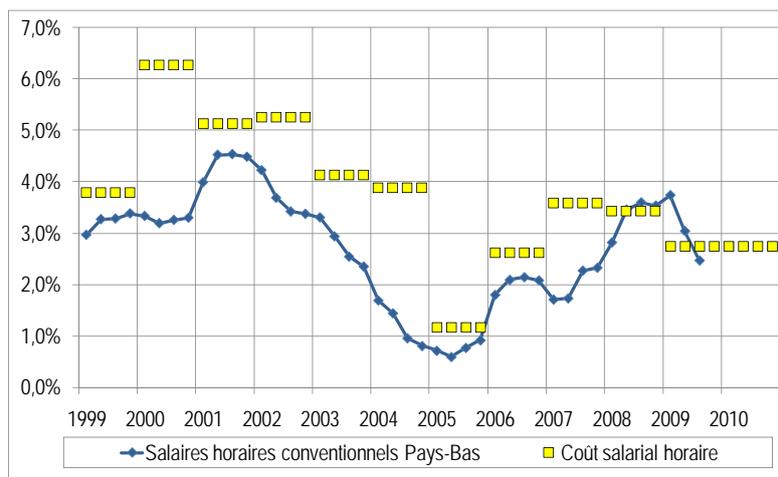
3.1.2 Pays-Bas

Au début du mois d'octobre 2008, les partenaires sociaux néerlandais et le gouvernement ont uni leurs efforts afin de "réaliser ensemble tout ce qui est possible" et ont conclu un accord automnal apaisant et rassurant. Les syndicats et les organisations patronales se sont accordés sur une évolution du coût salarial "modérée" en échange du maintien de la TVA à 19% et d'une hausse du pouvoir d'achat grâce à l'abaissement de certaines charges patronales et des travailleurs ainsi que d'une amélioration du pouvoir d'achat des personnes âgées et des isolés. Cet accord procédait d'une modération de l'évolution du coût salarial et du désamorçage de la spirale salaires-prix.

Toutefois, au printemps de 2009, l'impact de la crise sur l'économie réelle, s'est manifesté clairement et les partenaires sociaux se sont accordés avec le gouvernement, lors de la concertation du printemps, pour dire que "la situation actuelle imposait de placer le travail au dessus du revenu" (Stichting van de Arbeid, 2009, p.3). L'attention se reporta donc sur les négociations visant au maintien de l'emploi, à la formation et à l'offre de stages en vue de l'insertion des jeunes.

Il ressort des données du Centraal Bureau voor de Statistiek (Graphique 3-3) que les hausses salariales horaires conventionnelles se sont amplifiées presque continument depuis 2005 marquant toutefois un léger ralentissement en 2007. L'amélioration de la situation économique durant la période 2005-2008 qui s'est de plus en plus manifestée au travers de la forte diminution du chômage et de l'augmentation de l'offre d'emplois à pourvoir a accru la pression sur les salaires à mesure que la tension augmentait sur le marché du travail. L'inflation en hausse à la fin de 2007 et au début de 2008 a encore renforcé cette dynamique. Durant les premiers trimestres de 2008, l'augmentation salariale gagne encore en importance alors que le nombre d'emplois vacants et la croissance économique s'essouffent. Les tensions sur le marché du travail culminent en 2008 (Centraal Planbureau, 2009, p. 75-78) et l'évolution du salaire conventionnel a elle aussi atteint un sommet pendant les années de haute conjoncture similaire à celui de la précédente période de haute conjoncture 2000-2001.

Graphique 3-3 : Evolution du salaire horaire aux Pays-Bas



Source : Centraal Bureau voor de Statistiek, OCDE, Centraal Planbureau (2009), calculs du secrétariat

Selon les prévisions les plus récentes du CPB, l'évolution du salaire conventionnel se réduirait pour passer de 3,5% en 2008 à 3% cette année et à 1,5% en 2010. L'inflation plus vigoureuse qu'escomptée dans le courant de 2008 et les tensions sur le marché du travail ont empêché les salaires de s'adapter rapidement au revirement conjoncturel exceptionnellement rapide et à la profonde récession que l'économie néerlandaise a connue durant la seconde moitié de 2008 (écart de plus de 8 points de pourcentage de croissance dans le secteur marchand entre 2008 et 2009). Les CCT conclues dans des circonstances encore favorables et dans le cadre d'un marché du travail encore tendu étaient à la base d'une évolution du salaire conventionnel marquée en 2008 ainsi que d'effets prolongés relativement importants en 2009 (les accords antérieurs au 1er janvier 2008 prévoient une augmentation de 3% tandis que les accords postérieurs à cette date dégagent une augmentation de 3,8% sur base annuelle (années calendrier). Du fait toutefois du nombre élevé de demandes de licenciement et de faillites cette année, l'augmentation salariale conventionnelle se contracte désormais à un rythme accéléré (Directie Uitvoeringstaken Arbeidsvoorwaardenwetgeving, 2009, p. 3-7; CPB, 2009, p.73).

L'augmentation salariale réelle pourrait s'établir en 2009 à environ 2% en moyenne annuelle étant donné que l'inflation s'est résorbée rapidement pour retomber à environ 1%. Mais plus de 66% des travailleurs sont désormais déjà couverts par une CCT conclue en 2009 et comprenant une hausse salariale moyenne de 3,2%. Le CPB escompte que les accords encore à conclure durant les prochains mois concèdent une augmentation salariale d'environ 1% (=inflation) de sorte que l'augmentation globale des salaires conventionnels se chiffrerait en 2009 à 3%. On prévoit qu'en 2010, l'augmentation salariale conventionnelle n'excèdera guère l'augmentation des prix à la consommation, à savoir environ 1,5%.

Les charges sociales patronales ont augmenté en 2008 et poursuivraient leur ascension, selon les prévisions, en 2009 du fait de la hausse des cotisations patronales aux pensions qui ne serait compensée que partiellement par la baisse des cotisations à l'assurance chômage (4,75% passant à 4,15%) et maladie (passant de 7,2% à 6,9%). Les taux de couverture des fonds de pensions se sont fortement effrités à la suite du krach boursier. On s'attend à une augmentation en 2010 de la cotisation à l'assurance maladie liée aux revenus (passant de 6,9% à 7,05%) ainsi que de la prime au fonds d'indemnités d'attente. Les charges sociales contribuent en 2009 à raison de 0,25 point de pourcentage à l'évolution salariale, soit un pourcentage égal à celui de 2008. En 2010, l'impact est nul sur l'évolution du coût salarial.

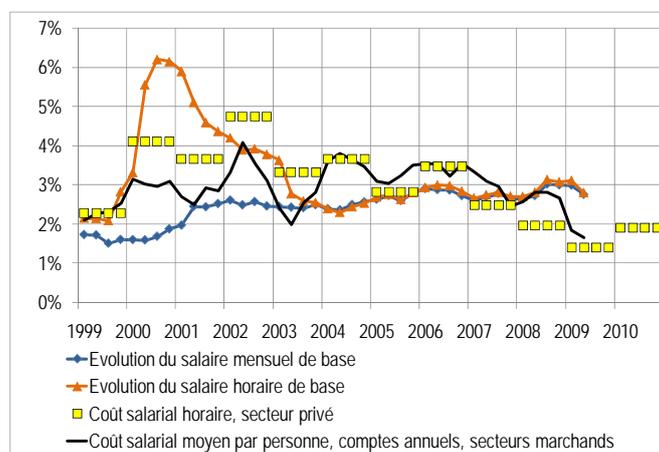
La dérive salariale serait, selon le Centraal Planbureau, cette année tout comme l'année passée, négative de par la forte baisse du nombre de participations aux bénéfices et de bonus (essentiellement dans le secteur financier⁵³) ainsi que de par la baisse des rémunérations pour heures supplémentaires (essentiellement dans l'industrie et les transports). Les évolutions du côté des participations aux bénéfices et des bonus annulent cette année l'impact du vieillissement des salariés et de l'augmentation continue du niveau moyen de formation. Mais à partir de l'an prochain, l'effet haussier sur le salaire moyen se rétablira (+1,25% en 2010). Les absences pour maladie (salaire garanti inscrit à la rubrique "charges sociales" et non à la rubrique "salaire brut") n'influencent pas cette année la dérive salariale étant donné que l'augmentation provoquée par la grippe mexicaine serait compensée par la forte progression du chômage (Centraal Planbureau, 2009, p. 72-76).

Conformément aux prévisions les plus récentes du Centraal Planbureau, le secrétariat table sur une évolution du coût salarial horaire de 2,75% tant en 2009 qu'en 2010.

3.1.3 France

L'indicateur concernant l'évolution conventionnelle du salaire mensuel de base (s'appuyant sur l'enquête ACEMO) révèle une augmentation salariale légèrement plus marquée - à structure de qualification égale - en 2008 qu'en 2007, et ce essentiellement durant les derniers trimestres de l'année. L'accélération de l'inflation au début de 2008 a encore provoqué l'augmentation automatique du salaire minimum en mai, suivie le 1er juillet du relèvement traditionnel du "Smic" (+2,3% au 1er mai 2008 et +0,9% au 1er juillet 2008). Cette augmentation du salaire minimum se diffuse, ainsi qu'on le verra ci-après, également dans les échelles salariales les plus basses de diverses branches d'activités. Celles-ci sont nombreuses à fixer leur barème salarial inférieur au niveau du salaire minimum de sorte qu'elles sont tenues de respecter chaque hausse du salaire minimum.

Graphique 3-4 : Evolution du salaire mensuel et horaire en France



Source : Insee, Oeso, Minefe (2009), calculs du secrétariat

Lorsque l'on examine attentivement les négociations salariales sectorielles, on constate que l'année 2008, tout comme l'année précédente, a compté un nombre d'accords supérieur à celui qui était enregistré par le passé puisqu'il est en hausse de 10%. Les augmentations salariales ainsi convenues étaient également plus consistantes qu'en 2007 et suivaient le plus souvent l'augmentation du salaire

⁵³ Au dernier trimestre de 2008, la réduction des bonus dans le secteur financier a provoqué une baisse de 10% du coût salarial (Centraal Planbureau, 2009, p. 74).

minimum. Au début de 2005, le ministre de l'emploi avait créé une commission spéciale du suivi des salaires au sein de la Commission nationale de la concertation collective. Cette commission a pour principal objectif de moderniser la concertation sociale et de vérifier la conformité du salaire (mensuel) minimum au regard du salaire horaire minimum légal (semaine des 35 heures) sur le plan sectoriel.

Dans la plupart des secteurs, les nouvelles échelles salariales sont entrées dans les faits ces quatre dernières années. Au début de 2009, les trois-quarts des secteurs (276 secteurs de plus de 5000 travailleurs) disposent d'une nouvelle échelle du salaire minimum conforme au salaire minimum légal. Un blocage persistant ne subsiste que dans trois branches d'activités où aucun nouvel accord n'a plus été conclu ces deux dernières années. Ces branches font l'objet d'un suivi par la nouvelle commission afin d'y améliorer le climat de négociation et de permettre malgré tout la conclusion d'un accord (Commission nationale de la Négociation collective, 2007; Dares, 2009, p. 238). Le nombre de travailleurs relevant d'un secteur où une hausse salariale a été convenue diminue légèrement, passant de 11,5 millions à 11,1 millions en 2008, et ce parce que l'important secteur des particuliers occupant du personnel n'a pas connu d'augmentation salariale (775.000 salariés).

La majorité des secteurs parvient à négocier au moins annuellement les hausses salariales. Et cette année, certains secteurs ont dû négocier deux accords étant donné que le Smic a été relevé à deux reprises si bien que l'échelle salariale inférieure d'un certain nombre de secteurs (70) se trouvait être placée sous le niveau du Smic après l'augmentation du 1er mai. On assiste aussi de plus en plus à l'apparition de clauses prévoyant la réouverture automatique des négociations salariales dès que le niveau salarial le plus faible figurant dans les barèmes sectoriels passe sous la barre du Smic.

Les augmentations salariales moyennes convenues l'an passé lors des négociations qui se sont tenues dans les secteurs où un accord a été conclu sont en général supérieures à celles de 2007. Tant en ce qui concerne les salaires minimums garantis que les minimums hiérarchiques, les pourcentages de hausse surpassent en 2008 la hausse du salaire minimum et les pourcentages de croissance observés en 2007 (3,4% contre 2,9% et 3,7% contre 3,5%) (Dares, 2009, p. 234).

Sans doute, la participation des travailleurs aux résultats de l'entreprise gagnera-t-elle en importance dans les négociations au cours des prochaines années; une loi du 30 décembre 2006 (n° 2006-1770) impose aux secteurs de conclure un accord à ce sujet pour la fin de 2009. En 2007, seuls trois accords sur la participation des travailleurs et l'épargne salaire ont été conclus et il apparaît qu'en 2008 aussi, le nombre d'accords sur la participation des travailleurs aux résultats des entreprises reste faible (Dares, 2008, p. 173-177).

La situation sur le marché du travail s'est, à partir du second semestre de 2008, encore détériorée davantage en France que dans les autres pays car l'emploi a déjà diminué fortement durant cette période. En outre, l'inflation s'établirait en 2009 à environ 0% en raison du fort recul des prix des matières premières, du rétrécissement des marges de la grande distribution, de l'abaissement de la TVA dans le secteur de l'Horeca et du ralentissement des hausses de prix des produits manufacturés (automobiles), ce qui modérerait fortement les salaires et ralentirait la hausse salariale conventionnelle moyenne qui serait ainsi ramenée à un peu plus de 2%.

L'évolution du coût salarial moyen par personne telle que mesurée dans les comptes trimestriels (et nationaux) se révélerait, en 2008 et en 2009, inférieure à l'augmentation des salaires mensuels de base. Les données les plus récentes des comptes trimestriels indiquent une dérive salariale fortement négative du fait de la réduction des heures supplémentaires ainsi que de la forte diminution des primes (liées aux résultats) des institutions financières et du secteur des services aux entreprises intervenue à la fin de 2008 et au début de 2009 (Insee, 2009, p. 5; Minefe, 2009, p. 2, 80-81). Les plans visant à

subsidiar l'insertion des jeunes faiblement qualifiés contribueraient également à une dérive salariale négative en 2009.

Conformément aux prévisions automnales les plus récentes du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi (Minefe, 2009, p. 30), le secrétariat table sur une augmentation des coûts salariaux par personne d'environ 1,4% en 2009 et 1,9% en 2010. Etant donné que l'on peut escompter que la durée du travail par personne ne changera pas, les coûts salariaux horaires évoluent parallèlement (voir également la note méthodologique sur les perspectives en matière de durée du travail).

3.1.4 Belgique

Evolution salariale conventionnelle dans le secteur privé

A la demande du CCE, le SPF ETCS a établi une prévision, sur la base des CCT sectorielles (concernant la période 2009-2010) et sur la base des prévisions les plus récentes de l'indice santé du Bureau fédéral du Plan (y compris les observations de septembre 2009), de l'indice des salaires de base conventionnels du dernier trimestre de 2009 (le chiffre de septembre 2009 est déjà définitif) et des quatre trimestres de 2010.

Il ressort de la note documentaire du secrétariat consacrée aux mécanismes de la formation salariale en Belgique (CCE 2009-1064) que les secteurs présentent une grande diversité puisque dans certains, le niveau sectoriel est dominant ou supplétif en ce qui concerne tant la détermination du niveau que de l'évolution du salaire ainsi que toutes sortes de primes et autres avantages tandis que dans d'autres, c'est le niveau de l'entreprise qui est déterminant. L'évolution de l'indice des salaires conventionnels ne reflète donc pas complètement tous les accords conventionnels entre les partenaires sociaux. L'indice actuel des salaires de base conventionnels se limite également au suivi des augmentations des barèmes proprement dits des salaires minimums convenus au niveau sectoriel.

L'indice présente donc un certain nombre de limites:

- Toutes sortes d'autres rétributions négociées par les partenaires sociaux (travail en équipe, travail de nuit, allocations d'attente, titres-repas, éco-chèques, CCT n° 90 : avantages non récurrents liés aux résultats...), les gratifications et les primes (primes de fin d'année, primes uniques...) ne sont pas incluses;
- Les conventions salariales passées par CCT au niveau de l'entreprise ne sont pas incluses.

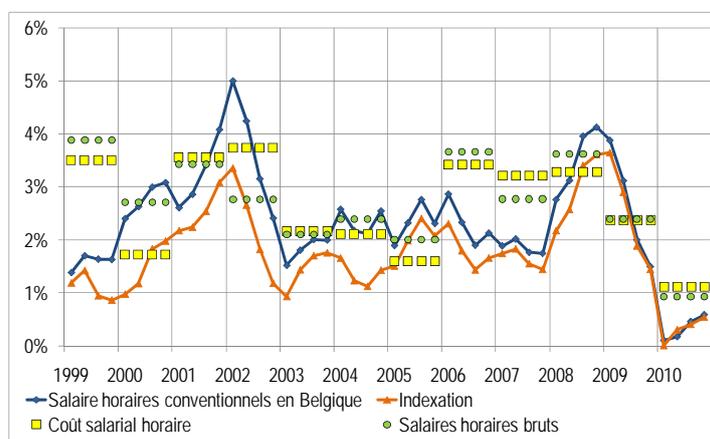
Le Conseil central de l'Economie a déjà insisté à plusieurs reprises auprès du SPF ETCS pour qu'une solution soit trouvée à ces problèmes. Le projet Agora 2005-2007 a été clôturé définitivement l'an passé et une proposition a été élaborée. En ce moment, le SPF ETCS poursuit l'implémentation de la nouvelle méthodologie de l'indice des salaires conventionnels ainsi que les travaux concernant la banque de données qui en forme la base.

Etant donné la forte révision à la baisse des perspectives en matière d'inflation durant la période 2009-2010, les salaires conventionnels belges augmenteraient de 3% cumulés pendant la période 2009-2010.

Les salaires conventionnels reflètent à quelques exceptions près les indexations appliquées en commission paritaire. L'accord exceptionnel entre les partenaires sociaux dans l'AIP 2009-2010 visait à limiter l'approche nette des hausses salariales réelles (par le biais d'éco-chèques ou de titres-repas) à 125 euros au maximum l'an en 2009 et à 250 euros l'an en 2010 (impact maximal sur base annuelle de

0,46% du coût salarial par travailleur à temps plein) et ce sans alourdir les charges des employeurs. Les éco-chèques, les titres-repas et la CCT n° 90 ne font pas partie de l'indice des salaires conventionnels du SPF ETCS et compliquent quelque peu l'interprétation des hausses salariales conventionnelles réelles telles que reprises dans le tableau de bord. De par la méthodologie de l'indice, ces éléments sont en fait intégrés dans la dérive salariale.

Graphique 3-5 : Evolution des salaires conventionnels, Belgique



Source : SPF ETCS, calculs du secrétariat

Ce ralentissement exceptionnellement marqué de l'augmentation salariale conventionnelle est entièrement dû à la forte diminution de l'inflation. Ainsi que le Rapport technique de l'an passé l'a largement discuté (CCE, 2008, p. 132-133), celle-ci se répercute - mais avec plusieurs mois de retard - dans l'indexation des salaires étant donné le recours à un indice lissé et vu la diversité des mécanismes d'indexation dans les secteurs (une grande partie des travailleurs appartenant à une commission paritaire qui procède à l'indexation une fois par an au premier trimestre).

Selon les prévisions les plus récentes du Bureau fédéral du Plan, les coûts salariaux augmenteraient en Belgique de 2,4% en 2009 et de 1,1% en 2010, soit de 3,5% cumulés.

3.2 CCT n° 90

En application de l'Accord interprofessionnel 2007-2008 (point d'ancrage 3 : avantages non récurrents liés aux résultats) et de l'avis commun du CCE et du CNT du 20 décembre 2007, le Conseil central de l'Economie effectue le suivi, dans le chapitre "Formation salariale", du nouveau système d'avantages non récurrents liés aux résultats. Cette année, l'attention se porte essentiellement sur l'information qui a été collectée à ce jour par le SPF ETCS et l'ONSS (par le biais des déclarations DMFA des entreprises).

3.2.1 Accords sectoriels

Sur la base de l'information (situation au 21 octobre 2009) du SPF ETCS, on peut constater que seules quatre commissions paritaires ont conclu une CCT sectorielle relative à l'application des avantages non récurrents liés aux résultats, à savoir les commissions paritaires 105, 224, 301 et 328.02. Au fil de 2009, ces commissions paritaires ont été rejointes, le 28 avril, par la commission 224 (employés métaux non ferreux), le 14 mai, par la commission paritaire 326 (entreprises de gaz et d'électricité) et le 30 septembre, par la commission paritaire 301 (entreprises portuaires).

3.2.2 CCT d'entreprises et actes d'adhésion

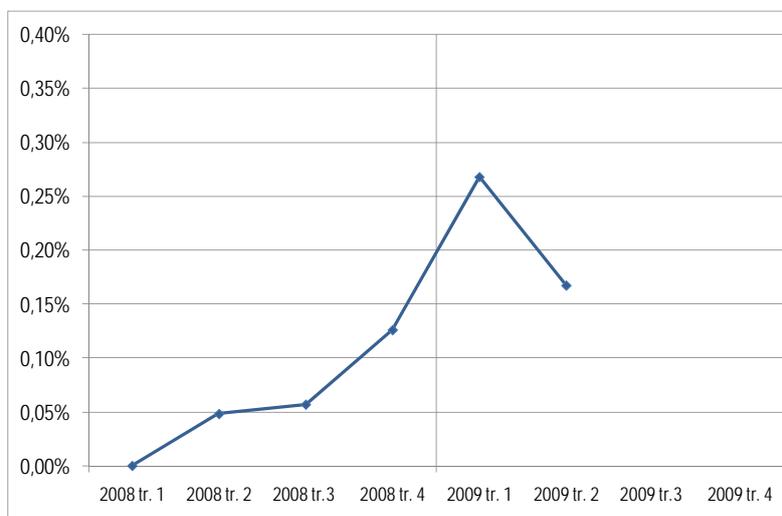
En 2008, 1361 CCT d'entreprises ont été déposées au greffe du SPF ETCS et y ont été contrôlées sous l'angle de leur validité formelle. 2618 actes d'adhésion (d'entreprises ne disposant pas de délégation syndicale) ont également été introduits au greffe mais la majorité d'entre eux a été jugée non recevable étant donné que l'une des mentions obligatoires de l'article 7 de la loi du 21 décembre 2007 concernant la mise en œuvre de l'AIP 2007-2008 n'y était pas inscrite. Dans la plupart des cas, il s'agissait de l'absence de preuves de l'inspection des lois sociales (80%), de l'absence du numéro BCE de l'entreprise ou de l'absence du numéro de la commission paritaire dont relève l'entreprise.

En 2009, la qualité des actes d'adhésion s'est améliorée et un modèle a été fourni par le SPF ETCS de sorte que la part des actes d'adhésion déclarés irrecevables s'est réduite. En 2009, 2294 actes d'adhésion et 785 CCT d'entreprises avaient été déposés au greffe au plus tard le 21 octobre. C'est surtout le nombre de CCT qui semble diminuer tandis que le nombre d'actes d'adhésion reste plus ou moins au même niveau que l'an passé.

3.2.3 Impact sur l'évolution du coût salarial

Lorsque l'impact des avantages non récurrents liés aux résultats est mis en relation avec les salaires bruts, il apparaît que l'introduction du système au premier trimestre de 2008 a généré un pic de 0,27% au premier trimestre de 2009 au cours duquel les bonus de l'année 2008 ont sans doute été versés. Le deuxième trimestre connaîtrait un recul (selon les chiffres provisoires de l'ONSS relatifs au deuxième trimestre).

Graphique 3-6 : Part des avantages non récurrents liés aux résultats (en pourcentage du salaire brut ONSS)



Source : ONSS ; calculs du secrétariat

Pour une analyse plus détaillée de la CCT n° 90 ventilée par commission paritaire, classe salariale, sexe, on se reportera à la note documentaire du secrétariat (à paraître).

3.3 Impact de la (para)fiscalité sur le travail

3.3.1 Evolutions et enjeux

La fiscalité et la parafiscalité jouent un rôle important dans la formation des salaires, les politiques d'emploi et la compétitivité des entreprises. Concrètement tout ce qui a trait aux cotisations sociales patronales et personnelles, à l'impôt des personnes physiques et aux subsides salariaux influence l'évolution de la progression des coûts salariaux et du pouvoir d'achat, l'incitation des travailleurs à prendre part au marché du travail, celles des employeurs à embaucher et la rentabilité des entreprises.

L'instrument fiscal et parafiscal a été et est toujours largement utilisé en Belgique influençant à la hausse ou à la baisse le coin fiscal et la formation des salaires. Dans les années 1970, le coin fiscal a augmenté à travers le canal de l'impôt des personnes physiques et de 1982 à 1996 à travers le canal du relèvement des cotisations sociales patronales. Depuis la fin des années 1990, le coin fiscal tend à diminuer à travers les politiques généralisées d'abaissement structurel des cotisations patronales et personnelles assorties de majorations pour certains groupes cibles, la réforme fiscale des personnes physiques instaurée en 2001 et les subventions salariales spécifiques ou générales qui se sont multipliées ces dernières années.

Toutes ces mesures (para)fiscales ont été prises afin de répondre à des impératifs de compétitivité et d'emploi qui ont poussé la Belgique, comme de nombreux pays européens, à réduire les prélèvements sur les salaires. Cette réduction vise, d'une part, à maîtriser l'évolution des coûts salariaux et d'autre part, à stimuler le taux d'activité et d'emploi des moins qualifiés. Si ces mesures influencent positivement le taux d'emploi en freinant la substitution entre le travail et le capital, il n'en demeure pas moins qu'elles ont un coût pour le budget de l'Etat et de la sécurité sociale. En effet, les réductions de cotisations sociales diminuent les recettes de la sécurité sociale qui reposent encore à près de 70% sur le facteur travail. Le financement alternatif de la sécurité sociale répond au double objectif de limiter les subventions de l'Etat et de pallier aux réductions de cotisations sociales qui atteignaient un montant de 5,5 milliards d'euros en 2008. Ce financement alternatif est principalement composé d'une partie des recettes de TVA et représente près de 20% des recettes du budget.

3.3.2 Travail, capital et consommation

En Belgique les recettes fiscales de 2007 représentaient 44% du PIB (45% en 2006). L'ensemble de ces recettes sert à corriger la répartition des revenus ou du bien-être et à financer la production de biens et de services publics. Cet indicateur est fonction des contreparties en termes de dépenses publiques. Il sera plus élevé dans un pays où le financement des retraites est basé sur le système de la répartition par rapport à un pays où les retraites sont financées par capitalisation, dans un pays où l'utilisation des infrastructures est gratuite par rapport à un pays où celle-ci est payante.

L'ensemble des recettes fiscales provient de différentes sources : taxes sur la consommation, sur le capital et sur le travail. La Belgique comme la Suède, l'Allemagne, l'Autriche, la Finlande et la France présente une structure de taxation où plus de 50% de la totalité des recettes proviennent du facteur travail. En Belgique, les tendances enregistrées depuis 2000 montrent une légère diminution de la part des recettes en pourcentage du PIB (-1,3 point de pourcentage). Cette diminution provient de la combinaison entre une augmentation de la part des recettes relatives à la taxation du capital et une diminution de la part des recettes relatives à la taxation sur la consommation et sur le travail.

La Commission calcule également des taux d'imposition implicites du travail, du capital⁵⁴ et de la consommation qui reflètent la part des prélèvements sur la masse salariale, sur les patrimoines et les revenus de la propriété et sur la valeur ajoutée.

Tableau 3-1 : Taux d'imposition implicites sur la consommation, le capital et le travail salarié : ensemble de l'économie (2007)

	Allemagne	Pays-Bas	France	Moy-3	Belgique
Consommation	19,8%	26,8%	19,5%	20,5%	22,0%
Capital	24,4%	16,4%	40,7%	29,8%	31,1%
Travail	39,0%	34,3%	41,3%	39,4%	42,3%
dont : IPP	13,0%	12,3%	10,5%	12,0%	17,6%
<i>Cotisations sociales personnelles</i>	12,6%	12,6%	7,6%	10,7%	8,2%
<i>Cotisations sociales patronales</i>	13,4%	9,4%	23,2%	16,7%	16,5%

Source : Eurostat

Le taux d'imposition implicite sur le travail salarié peut être décomposé en trois sources de prélèvements : l'impôt des personnes physiques (IPP), les cotisations sociales patronales et personnelles. Comparativement aux pays de référence, la Belgique possède la fiscalité directe (IPP) la plus lourde. Par contre, les cotisations sociales patronales et personnelles sont, en Belgique, moins importante qu'au niveau de la moyenne des 3.

Ce taux macro-économique masque une grande disparité du coin (para)fiscal dans la répartition des salaires bruts. Il est alors intéressant de se pencher sur la situation de certains profils types dont les prélèvements dépendent de la composition familiale et du niveau de revenu. Selon l'OCDE tous les profils belges ont bénéficié de la diminution de la (para)fiscalité à travers la réforme de l'IPP et les réductions de cotisations sociales personnelles et patronales. En 2008, le coin fiscal variait entre 35,9% pour les célibataires avec 2 enfants percevant 67% du salaire moyen et 56% pour les célibataires sans enfant percevant 167% du salaire moyen. La borne inférieure considérée par l'OCDE (67% du salaire moyen) ne permet pas de prendre en compte les bas salaires pour lesquels des efforts particuliers ont été réalisés, autant en termes de coûts qu'en termes de pouvoir d'achat, ces dix dernières années dans notre pays.

3.3.3 Les mesures d'allègement de la (para)fiscalité sur les salaires

La relation entre emploi et niveau de salaire est très complexe. Cette complexité découle principalement de la double nature coût/revenu du salaire. Si au niveau microéconomique, les salaires apparaissent comme un coût essentiel pour les entreprises, au niveau macroéconomique, les salaires représentent la composante principale du revenu des ménages et donc de la demande adressée à l'ensemble des économies. Cette double nature coût/revenu des salaires ne doit jamais être scindée pour comprendre et maintenir l'équilibre et la dynamique macroéconomique.

D'une part, l'augmentation excessive des coûts du travail entraîne une double substitution dommageable à l'emploi : celle du travail en faveur du capital, et celle du travail non qualifié dont la productivité est inférieure au salaire du marché en faveur du travail plus qualifié. D'autre part, une

⁵⁴ Le taux implicite de taxation sur le capital reflète la pression fiscale sur les patrimoines et les revenus de la propriété. La différence entre le taux implicite sur le capital et le taux implicite sur le revenu du capital est que le premier intègre les taxes sur le stock de richesse (précompte immobilier, taxe sur les véhicules de société...) tandis que le second ne comprend que les taxes sur les revenus.

réduction trop importante du niveau des salaires peut ralentir la demande intérieure ce qui induit un ralentissement de la production, également dommageable pour l'emploi.

En vue d'encourager financièrement les gens à travailler et les employeurs à embaucher, les pouvoirs publics ont utilisé les systèmes d'imposition et de transferts sociaux. Théoriquement, les mesures disponibles consistent à réduire les cotisations sociales qu'elles soient personnelles ou patronales, structurelles ou ciblées, à développer des mesures de subventions salariales et à réformer l'impôt des personnes physiques. Si la baisse des cotisations permet une stimulation de la demande de travail, encore faut-il que lui corresponde une offre satisfaisante. Dans le cas contraire, il en découle une pression à la hausse sur les salaires bruts.

En Belgique, les mesures mises en place répondent à deux préoccupations principales : le maintien de la compétitivité de notre économie et l'intégration des groupes fragilisés sur le marché du travail. Ces mesures visent à la réduction du coût du travail pour l'employeur et/ou à l'augmentation du salaire net des travailleurs.

Les réductions de cotisations sociales personnelles

Dans le but de pouvoir rendre le salaire net des travailleurs qui touchent un salaire brut mensuel, inférieur à un certain plafond, plus attractif, le bonus à l'emploi permet de diminuer le montant dû des cotisations personnelles de sécurité sociale. La réduction accordée est maximale pour le salaire minimum et diminue au fur et à mesure que le salaire brut augmente. La réduction devient nulle à partir d'un certain plafond mobile dans le temps.

Les paramètres du système du bonus à l'emploi, plancher, plafond et montant maximum de réduction, ont évolué depuis 2000. Non seulement ils s'adaptent automatiquement à l'indexation des salaires mais le système s'est également élargi de sorte qu'un nombre croissant de travailleurs (plus de 40 %) peut en bénéficier. Le montant maximum de la réduction est aujourd'hui de 175 euros pour les employés et des 189 euros pour les ouvriers. Ce système bénéficie actuellement à tous les travailleurs dont le salaire brut est inférieur à 2.203,72 euros. Les travailleurs rémunérés au salaire minimum s'acquittent désormais d'un taux de cotisations sociales personnelles de 0,45 % au lieu de 13,07 %.

La dégressivité progressive du système permet de réduire les pièges à bas salaires et tente d'éviter d'entraver la progression dans la carrière. Si ce système de bonus à l'emploi permet aux travailleurs à bas salaire de percevoir un salaire net plus élevé, il réduit néanmoins l'élasticité du salaire net par rapport au salaire brut. Le niveau du salaire net est plus attractif mais les travailleurs tirent un moins gros avantage net d'une augmentation du salaire brut.

Les réductions de cotisations sociales patronales

Depuis le 1er janvier 2004, le système des réductions des cotisations patronales a été simplifié. Il repose sur un principe de réduction structurelle pour tous (€400/trimestre) afin d'alléger le coût du travail en général, avec une majoration pour les bas ($S < 5870,71$ euros/trimestre) et les hauts salaires ($S > 12.000$ euros/trimestre). La majoration pour les bas salaires permet d'alléger le coût du travail des travailleurs peu qualifiés, fragilisés sur le marché du travail depuis le début des années 1980. L'objectif de la réduction de cotisations patronales pour les salaires élevés consiste à faciliter l'embauche de spécialistes et de scientifiques et de limiter ainsi la fuite des cerveaux dont serait victime la Belgique.

Le système prévoit également des réductions supplémentaires pour certains groupes cibles dont les pouvoirs publics veulent faciliter l'embauche. Ces réductions sont des montants forfaitaires, de 300, 400 ou 1000 euros par trimestre, applicables durant une période donnée, cumulables avec la réduction structurelle. Les groupes cibles retenus sont les travailleurs âgés, les trois premiers engagements d'un nouvel employeur, les jeunes travailleurs, les travailleurs victimes d'une restructuration, les demandeurs d'emploi de longue durée et les travailleurs qui participent à une réduction collective du temps de travail.

En 2008, l'ensemble des réductions de ce système harmonisé s'élevait à 4,81 milliards d'euros et représentait 3,6 % de la masse salariale. 85,5 % de ce montant était composé des réductions structurelles adressées aux travailleurs du secteur privé (70 % pour la réduction structurelle accordée à tous, 5 % pour la majoration bas salaires et 9 % pour la majoration hauts salaires) et les 14,5 % restant se composaient des réductions supplémentaires adressées aux groupes cibles. La nette augmentation de la part réservée aux groupes à risque entre 2006 (11,7 %) et 2007 (15,5 %) est imputable à la nouvelle composante de la réduction spéciale en faveur des travailleurs âgés de 50 à 56 ans, en vigueur depuis le second trimestre 2007 et à la nouvelle composante jeune, dégressive avec l'âge (19-29 ans), en vigueur depuis le troisième trimestre 2007.

Le plafond déterminé pour la majoration de réduction accordée aux bas salaires avait été fixée à 5310 euros trimestriels. Ce plafond permettait à un peu plus de 30 % des postes de travail de bénéficier de la majoration bas salaires. A partir du premier trimestre 2005, ce plafond est passé à 5870,71 euros trimestriels et la proportion des postes de travail bénéficiant de la majoration atteignait un peu plus de 40 %. Cependant, depuis, le plafond n'a plus été modifié et la proportion de postes de travail concernés par cette majoration tend à diminuer et est redescendue à 35 %. Depuis le second trimestre 2007, une modification dans la formule de calcul de la majoration a été introduite suite à l'augmentation de 25 euros du salaire minimum. Cette modification ne permet pas de toucher plus de travailleurs mais permet de compenser la perte de réduction de charges pour l'employeur.

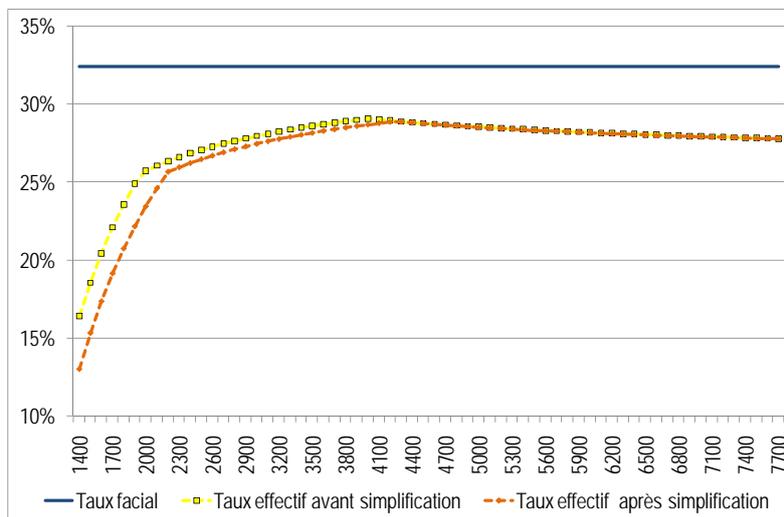
Ce système de réduction de cotisations sociales patronales, bien qu'il ait été harmonisé en 2004, reste encore complexe et manque de visibilité et de simplicité. Le taux facial des cotisations patronales est identique pour tout le monde (32,4 % du salaire brut) mais n'est acquitté par personne, étant donné l'existence pour tous d'une réduction structurelle, d'une majoration pour les bas et les hauts salaires et de réductions supplémentaires accordées aux groupes cibles. Le système parafiscal belge qui était linéaire est devenu progressif autant pour les cotisations sociales patronales que personnelles. Le taux de cotisations sociales variant avec le niveau de salaire et les caractéristiques personnelles du travailleur. Dans certains cas, les cotisations sociales patronales peuvent être nulles.

Une demande d'avis adressée aux partenaires sociaux par la Ministre de l'Emploi visait la simplification structurelle et visible des plans d'embauche. Dans l'accord interprofessionnel 2009-2010, les partenaires sociaux ont dégagé un accord sur la réduction des cotisations patronales, y compris sur l'adaptation des bornes prises en compte pour le calcul de la réduction structurelle. Il a également été convenu dans l'AIP qu'une partie des moyens libérés serait ajoutée au budget existant pour l'activation des allocations de chômage et serait plus spécifiquement consacrée au renforcement de l'activation des chômeurs les plus difficilement employables. Début octobre 2009, les partenaires sociaux ont remis leur avis à la Ministre de l'emploi.

Les partenaires sociaux prévoient, pour la catégorie 1, la suppression des réductions groupes cibles accordées aux chômeurs de longue durée, aux jeunes en général, et aux travailleurs âgés. Les réductions accordées pour les trois premiers engagements, pour les travailleurs victimes d'une restructuration et pour la redistribution du temps de travail sont conservées, ainsi que la réduction spécifique pour les jeunes de moins de 19 ans, les jeunes très peu qualifiés, les jeunes peu qualifiés

d'origine étrangère et les jeunes handicapés peu qualifiés. Les moyens libérés sont affectés au renforcement de la réduction structurelle et à l'augmentation du budget accordé à l'activation des chômeurs les plus difficilement employables. Le forfait passera de 400 à 444 euros, la borne des bas salaires de 5870,71 à 6600 euros par trimestre, la borne des hauts salaires de 12.000 à 12.733 euros et le coefficient alpha de 0,162 à 0,154. Le Graphique 3-7 reprend le taux facial des cotisations patronales et les taux effectifs par niveau de salaire brut mensuel avant et après simplification.

Graphique 3-7 : Taux facial, taux effectif avant et après simplification par niveau de salaire brut mensuel



Sources : ONSS, Calculs propres

Il s'agit, à présent, de déterminer un calendrier de mise en œuvre dont la période transitoire pourrait s'étaler entre le 1er janvier 2010 et le 31 décembre 2011.

La réduction des cotisations patronales a contribué, en Belgique, d'une part, à stimuler la création d'emploi ou à réduire la destruction des emplois moins qualifiés. D'autre part, elle a aussi contribué à ce que nos coûts salariaux restent en phase avec la croissance des coûts salariaux des trois pays de référence dans la loi du 26 juillet 1996. En Belgique, entre 2001 et 2003, les cotisations patronales ont joué un rôle d'accroissement du coût salarial. De 2004 à 2006, elles jouent un rôle inverse permettant de réduire l'augmentation des coûts salariaux.

La réforme de l'impôt des personnes physiques

La réforme fiscale de 2001 qui s'est échelonnée sur quatre ans a réduit la pression fiscale sur les revenus du travail grâce au relèvement du taux de la première tranche du barème des charges professionnelles forfaitaires, à l'élargissement des tranches centrales du barème et à la suppression des taux marginaux supérieurs.

La réforme a fait passer le taux moyen de 25,6 % à 22,7 % des revenus imposables. Cette réforme se traduit par un renforcement des incitations financières au retour sur le marché du travail. Malgré cette réforme la Belgique reste avec la Suède et la France un des trois pays européens où le travail subit les prélèvements les plus élevés.

Notre système fiscal se caractérise néanmoins toujours par sa complexité et par sa progressivité plus rapide que dans les trois pays de références. Rappelons qu'une progressivité rapide des taux d'imposition des personnes physiques doit être analysée avec précaution car elle peut constituer un incitant, pour certaines catégories de travailleurs, à se constituer en société pour basculer sous ce régime d'imposition.

Les subventions salariales

Il existe en Belgique une série de subventions salariales qui sont versées soit par la sécurité sociale - Maribel social, activation des allocations de chômage, chèques-service - soit par les régions - « oudere werkenemers », prime à l'emploi - soit par le gouvernement fédéral - prime pour le travail de nuit et d'équipe et les heures supplémentaires, subvention générale liée aux deux derniers AIP, subventions liées aux activités de recherche et de développement et subventions spécifiques.

Les subventions salariales, via la fiscalité fédérale, passent à travers le canal d'une exonération de précompte professionnel. L'employeur prélève la totalité du précompte professionnel sur les revenus imposables et seule une partie est versée au trésor public, l'employeur et/ou le travailleur (heures supplémentaires) conservant l'autre. Au niveau des comptes nationaux, la totalité du précompte doit rester comprise dans les coûts salariaux et la partie qui n'est pas versée est reprise comme une subvention aux entreprises. Dans l'optique de la comptabilité nationale cette mesure n'a donc aucune incidence sur les coûts salariaux mais bien sur les coûts de production.

Lors de l'AIP 2007 et 2008, une exonération de précompte professionnel à concurrence de 0,25 % des salaires bruts a été accordée aux entreprises afin d'introduire une correction salariale structurelle interprofessionnelle de 0,15 % du coût salarial total. L'Accord exceptionnel conclu pour les années 2009 et 2010 prévoit que cette exonération passe à 0,75 % le 1er janvier 2009 et à 1 % le 1er janvier 2010.

La subvention salariale pour la recherche a été introduite en 2005 dans le but d'inciter les comportements de recherche et développement des entreprises.

Depuis le 1er juillet 2005, les 65 premières heures supplémentaires bénéficient d'une réduction de précompte professionnel sur le sursalaire au bénéfice des employeurs et des travailleurs. Les réductions de précompte ont fortement augmenté lors de l'AIP 2007-2008 tout en prenant garde à ce qu'une heure supplémentaire ne soit pas moins coûteuse qu'une heure normale. Depuis le 1er juin 2009, le nombre d'heures supplémentaires bénéficiant de ce régime est passé de 65 à 130.

La subvention pour le travail en équipe et de nuit existe depuis 2004 et vise à éviter la destruction d'emploi en permettant d'amener le système belge à être plus comparable à celui observé dans certains états membres et ainsi d'éviter le transfert d'activité à l'étranger. L'exonération du précompte était passée de 5,63 % à 10,7 % en avril 2007 et depuis le 1er juin 2009, elle se monte à 15,6 %.

Si le budget alloué à ces subventions salariales, via la fiscalité fédérale, se montait à 454 millions d'euros en 2006, il atteignait plus de 1,1 milliard d'euros en 2008.

Tableau 3-2: Evolution et prévisions des subventions salariales 1996-2010, en millions d'euros

	1996	2006	2007	2008	2009	2010
Réduction de cotisations patronales	1306	4414	4775	4812	4868	4759
Subventions salariales	20	1766	2360	3021	3544	4167
Via sécu	0	1275	1494	1811	1924	2064
Maribel social	0	615	605	632	632	632
Bonus jeunes (non marchand)	0	0	30	45	45	46
Maribel social alternatif	0	0	0	0	27	84
Activation	0	215	245	235	224	208
Titres-services	0	446	614	899	996	1094
Via fédéral	0	454	821	1180	1588	2070
Travail de nuit et en équipe	0	343	594	687	853	968
Heures supplémentaires	0	24	33	36	57	71
Recherche et DVL	0	63	90	169	215	212
Subvention générale	0	0	53	205	385	742
Subventions spécifiques	0	24	51	83	78	77
Via région	20	35	45	30	33	33
Chômeurs âgés	1326	21	30	12	16	16
Prime à l'emploi	0	14	15	18	17	17
Total en faveur des employeurs	1326	6180	7135	7833	8412	8926
Réductions de cotisations personnelles	0	610	652	699	711	643

Source : BFP

Les subsides salariaux constituent un transfert vers les entreprises. Avant l'introduction de la subvention générale, 80 % des subventions salariales, via la fiscalité fédérale, restaient concentrés dans des branches d'activités très précises comme les services fournis aux entreprises, la chimie, l'automobile, l'industrie alimentaire et la métallurgie. L'enveloppe prévue pour 2010 est composée à 48,6 % pour le travail en équipe et de nuit, à 37,2 % pour la réduction générale, à 10,6 % pour la recherche et à 3,6 % pour les heures supplémentaires. Avec l'augmentation du poids de la réduction générale, les subsides salariaux sont de plus en plus répartis de manière uniforme entre les différentes branches d'activités.

3.3.4 Les effets des mesures d'allègement de la (para)fiscalité sur le coût du travail et le pouvoir d'achat

Les changements qui interviennent au niveau de la (para)fiscalité ont un impact direct sur le pouvoir d'achat et sur le coût du travail et donc, ce faisant, sur les décisions relatives à la participation au marché du travail et sur les décisions d'engagements.

Au niveau du pouvoir d'achat le secrétariat du Conseil, avec l'aide du SPF Finances, a réalisé un exercice afin d'appréhender l'effet des changements (para)fiscaux sur l'évolution du salaire net à prix constants entre 1996 et 2006⁵⁵. Il apparaît que les changements (para)fiscaux introduits durant cette période, bonus à l'emploi, réintroduction de l'indexation des barèmes fiscaux, réduction de l'impôt de crise, réforme de l'IPP, ont été dans le sens d'une amélioration du salaire net à prix constants quels que soient la composition familiale et le niveau de revenu considérés. Ce qui signifie que durant cette période même si les salaires n'avaient fait que suivre l'indexation, c'est-à-dire n'avaient pas connu

⁵⁵ Pour plus de détails voir la note du secrétariat sur les effets des changements (para)fiscaux sur l'évolution du salaire net à prix constants entre 1996 et 2006, à paraître.

d'évolution au-delà de l'indice santé, le salaire net à prix constant aurait augmenté pour tous les travailleurs.

Bien entendu, l'ampleur de l'augmentation n'est pas identique pour tout le monde. L'avantage, en termes de pouvoir d'achat, est plus important pour les bas salaires, ensuite pour les hauts salaires et enfin pour les salaires moyens. Tous les profils ont bénéficié de la réintroduction de l'indexation des barèmes fiscaux et de la réduction de l'impôt de crise. Les bas salaires ont bénéficié de l'introduction et de l'extension du système du bonus à l'emploi et du relèvement du taux de la première tranche du barème des charges professionnelles et de l'élargissement des tranches centrales du barème. Les hauts salaires ont principalement bénéficié de la suppression des taux marginaux supérieurs. Par contre, les salaires moyens ont connu l'augmentation du salaire net à prix constants la moins importante du fait qu'ils ne bénéficient ni du bonus à l'emploi ni de la suppression des taux marginaux supérieurs.

Une part importante de l'augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs durant la dernière décennie provient donc des changements introduits au niveau de la fiscalité et de la parafiscalité.

Quant au coût du travail, le Tableau 3-3 reprend les réductions de cotisations sociales patronales et les subventions salariales, via le fédéral, exprimées en pourcentage de la masse salariale pour le secteur privé entre 1996 et 2010.

Tableau 3-3 : Réductions de cotisations sociales patronales et subsides salariaux exprimés en % de la MS : secteur privé (1996-2010), en millions d'euros

	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Masse salariale	83014	99400	105291	108304	109592	112689	115928	121621	128564	134780	133150	133474
Réductions de cotisations patronales	1306	2584,2	2968,5	3019,4	3158	3771,5	4248,3	4414,4	4775,3	4812,4	4868	4759
Subventions salariales via fédéral	0	0	0	0	0	25,2	109,9	454	821	1180	1588	2070
Réductions des cotisations patronales en % MS	1,6%	2,6%	2,8%	2,8%	2,9%	3,3%	3,7%	3,6%	3,7%	3,6%	3,7%	3,6%
Subventions salariales en % MS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	0,6%	0,9%	1,2%	1,6%

Source : ONSS, Bureau fédéral du Plan

Bibliographie

Textes légaux et textes de la concertation sociale

PACTE DES GENERATIONS, via Internet à l'adresse : http://www.premier.fgov.be/nl/051011_generatiepact.pdf

ACCORD INTERPROFESSIONNEL 2007 - 2008, via Internet à l'adresse du Conseil central de l'Economie : <http://www.ccecrb.fgov.be>

ACCORD EXCEPTIONNEL 2009-2010, via Internet à l'adresse du Conseil central de l'Economie : <http://www.ccecrb.fgov.be>

LOI du 26 juillet 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité, MB, 1er août 1996, pp. 20575-10593.

Monographies

BACH, H.-U, et al. (2009) "Arbeitsmarkt-Projektion 2010 Die Krise wird deutliche Spuren hinterlassen", *IAB-Kurzbericht*, n° 20/2009, 12 p.

BACH, Hans-Uwe et Eugen, SPITZNAGEL (2009) "Betriebe zahlen mit – und haben was davon", *IAB-Kurzbericht*, n°. 17/2009, 8 p.

BISPINCK, Reinhart et WSI-Tarifarchiv (2009), Tarifpolitischer Halbjahresbericht 2009 : Eine Zwischenbilanz der Lohn- und Gehaltsrunde 2009, Düsseldorf, WSI-Tarifarchiv, 25 p.

CENTRAAL PLANBUREAU (2009), *Macro-economische Verkenning 2010*, Den Haag, Sdu Uitgevers, 137 p. via Internet à l'adresse : <http://www.cpb.nl/nl/pub/cepmev/mev/>

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2007), *Fiscalité et parafiscalité sur le travail en Belgique* (CCE-CRB 2007-257 DEF), février 2007.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2008), *Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial (CCE 2008-1400 DEF)*, Bruxelles, CCE, 219 p.

CRIMMANN, A. et F. WIESSNER (2009), "Verschnaufpause dank Kurzarbeit", *IAB-Kurzbericht*, n° 14/2009, 8 p.

DARES (2009), *La négociation collective en 2008*, Paris, Dares, 615 p.

DIRECTIE UITVOERINGSTAKEN ARBEIDSVOORWAARDENWETGEVING (2009), *Voorjaarsrap-portage CAO-afspraken 2009*, Ministerie van Sociale zaken en Werkgelegenheid, Den Haag, 46 p.+ annexes

COMMISSION EUROPÉENNE (2008), *Taxation Trends in the European Union*, Luxembourg, Eurostat

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2009), *Perspectives économiques 2009-2014*, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2009a), *Budget économique 2010-2011 (mise à jour 9 octobre)*, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2005), Variantes de réduction des cotisations sociales et modalités de financement alternatif, *Planning paper*, n° 97, janvier 2005

FISCHER, Gabrielle, Jürgen WAHSE, Vera DAHMS et al.(2007), "Standortbedingungen und Beschäftigung in den Regionen West-und Ostdeutschlands Ergebnisse des IAB-Betriebpanels 2006", *IAB-Forschungsbericht*, n° 5, 103 p.

HECKMANN, M. et al. (2009), "Wie Betriebe in der Krise Beschäftigung stützen", *IAB-Kurzbericht*, n° 18/2009, 8 p.

LESCH, Hagen (2005), "Lohnpolitik und Beschäftigung in Deutschland", *IW-Trends*, année 32, n° 4.

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2006b), "Réduction linéaire de cotisations patronales à la sécurité sociale et financement alternatif", *Working paper*, n° 81, mars 2006

PROJEKTGRUPPE GEMEINSCHAFTSDIAGNOSE (2008), *Deutschland am Rande einer Rezession Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2008 (18 Oktober 2008)*, Bottrop, Druckerei Peter Pomp GmbH, 69 p.

PROJEKTGRUPPE GEMEINSCHAFTSDIAGNOSE (2009), *Zögerliche Belebung – Steigende Staatsschulden Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2009 (15 Oktober 2009)*, Bottrop, Druckerei Peter Pomp GmbH, 76 p.

RHEIN, Thomas, et Melanie STAMM (2006), "Niedriglohnbeschäftigung in Deutschland Deskriptive Befunde zur Entwicklung seit 1980 und Verteilung auf Berufe und Wirtschaftszweige", *IAB-Forschungsbericht*, n° 12, 40 p.

RSZ, *Brochures beiges: Aperçu détaillé de l'emploi salarié*

RSZ, *Brochures roses: Réductions des cotisations de sécurité sociale: nombre de travailleurs concernés et impact budgétaire*

SEIFERT, Hartmut (2005), "In jedem dritten Betrieb mit Zeitkonten verfallen Überstunden Unbezahlte Arbeit in deutschen Unternehmen nimmt zu", *WSI-Pressemitteilungen*, 20 juin 2005, 2 p.

STICHTING VAN DE ARBEID (2009), *Akkoord Stichting van de arbeid 25 maart 2009*, via Internet à l'adresse : <http://www.stvda.nl/nl/publicaties/convenanten/2000-2009/2009/20090325.aspx>

4 Compétitivité structurelle

Tableau de bord

I. MESURE DE LA CROISSANCE SECTORIELLE									
	DE	NL	FR	Moy.3	UE-15	BE	best1	best2	best3
1. PIB par tête à parité de pouvoir d'achat, UE-15 = 100 (2008)	104,7	96,8	121,9	110,5	100	102,9	LU 245	VS 139,2	IE 123,4
2. Part de la valeur ajoutée, 2005 (UE KLEMS)									
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%			
Industries manufacturières	22,5%	14,0%	13,0%	17,9%	17,6%	17,2%	IE 25%	FI 23%	DE 22%
Haute technologie	2,6%	1,1%	1,8%	2,1%	2,2%	1,7%	IE 6%	FI 5%	SE 4%
Moyennement haute technologie	10,0%	3,9%	3,5%	6,8%	5,6%	5,4%	DE 10%	IE 8%	SE 6%
Moyennement basse technologie	5,1%	3,4%	3,6%	4,3%	4,6%	5,0%	FI 5%	DE 5%	BE 5%
Basse technologie	10,0%	3,9%	3,5%	6,8%	5,6%	5,4%	DE 10%	IE 8%	SE 6%
Services	39,7%	45,3%	41,7%	41,1%	41,3%	44,1%	VK 49%	NL 45%	BE 44%
Services de haute technologie à forte intensité de connaissance	3,9%	5,0%	5,6%	4,7%	5,0%	4,4%	SE 6%	VK 6%	FR 6%
Services financiers à forte intensité de connaissance	5,0%	7,6%	4,9%	5,3%	6,3%	5,9%	IE 10%	VK 8%	NL 8%
Services marchands à forte intensité de connaissance	12,1%	11,5%	11,5%	11,8%	10,4%	12,1%	VK 14%	DE 12%	BE 12%
Services marchands à faible intensité de connaissance	18,6%	21,1%	19,6%	19,3%	19,6%	21,7%	BE 22%	VK 21%	NL 21%
Services quaternaires	18,5%	21,2%	21,9%	20,1%	20,2%	21,4%	VS 23%	SE 23%	FR 22%
Autres services	19,3%	19,6%	23,4%	20,9%	20,9%	17,3%	FR 23%	VS 22%	FI 22%
* Groupe de référence VS, IE, NL, SE, BE, VK, DE, FI, FR et UE15									
3. Contribution à la croissance de la valeur ajoutée (UE KLEMS)									
Total	1,77%	3,89%	3,59%		3,00%	3,75%	IE 9%	VK 5,2%	VS 5,1%
Industrie manufacturière	0,30%	0,26%	-0,09%		0,11%	0,25%	IE 0,7%	VS 0,4%	SE 0,3%
Haute technologie	0,02%	-0,01%	0,02%		0,02%	0,03%	SE 0,12%	IE 0,06%	VS 0,05%
Moyennement haute technologie	0,26%	0,12%	-0,04%		0,09%	0,04%	IE 0,37%	DE 0,26%	FI 0,18%
Moyennement basse technologie	0,04%	0,14%	0,01%		0,05%	0,17%	FI 0,24%	BE 0,17%	VS 0,17%
Basse technologie	0,26%	0,12%	-0,04%		0,09%	0,04%	IE 0,37%	DE 0,26%	FI 0,18%
Services	0,84%	1,79%	1,67%		1,74%	2,19%	IE 4,1%	VK 3,2%	VS 1,8%
Services de haute technologie à forte intensité de connaissance	0,09%	0,27%	0,22%		0,23%	0,25%	SE 0,35%	NL 0,27%	FI 0,26%
Services financiers à forte intensité de connaissance	0,24%	0,59%	0,14%		0,45%	0,20%	IE 1,5%	VK 0,96%	NL 0,59%
Services marchands à forte intensité de connaissance	0,27%	0,34%	0,53%		0,41%	0,60%	VK 0,88%	IE 0,85%	BE 0,60%
Services marchands à faible intensité de connaissance	0,24%	0,59%	0,78%		0,65%	1,15%	IE 1,54%	BE 1,15%	SE 0,99%
Services quaternaires	0,36%	1,23%	0,90%		0,63%	0,97%	IE 1,92%	VS 1,38%	NL 1,23%
Autres services	0,27%	0,61%	1,11%		0,51%	0,34%	IE 2,31%	VS 1,55%	FR 1,11%
* Groupe de référence VS, IE, NL, SE, BE, VK, DE, FI, FR et UE15									
II. MESURES DES PROCESSUS CREATEURS									
	DE	NL	FR	Moy.3	UE-15	BE	best1	best2	best3
La mesure des inputs									
1. Dépenses intérieures totales de R&D en % du PIB (Intensité de R&D (2007), * 2006)	2,54%	1,70%	2,08%	2,26%	1,93%	1,87%	SE 3,6%	FI 3,5%	JP 3,4%*
2. Efforts intérieurs de R&D des entreprises									
R&D financée par les entreprises en % du PIB (2005)	1,67%	0,9%*	1,09%	1,36%	1,03%	1,10%	JP 2,5%	FI 2,3%	SE 2,3%
* 2003									
Dépenses de R&D intra-muros en pourcentage de la valeur ajoutée 2004									
Industrie manufacturière de haute technologie	22,3%	41,2%	32,3%	28,2%		27,9%	SE 48,2%	NL 41,2%	FR 32,3%
Industrie manufacturière de moyennement haute technologie	10,4%	8,2%	12,4%	10,9%		6,9%	SE 15,2%	FR 12,4%	DE 10,4%
Industrie manufacturière de moyennement basse technologie	2,0%	1,1%	3,0%	2,3%		3,2%	BE 3,2%	FI 3,1%	FR 3%
Industrie manufacturière de basse technologie	0,8%	1,2%	1,3%	1,0%		1,4%	FI 1,9%	SE 1,7%	BE 1,4%
Services	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%		0,4%	VS 0,87%	FI 0,62%	IE 0,55%
* Groupe de référence BE, FI, FR, DE, IE, IT, NL, ES, SE, VS (FR, SE et VS : chiffres pour 2003)									
3. Effort de R&D des pouvoirs publics	0,70%	0,64%*	0,81%	0,74%	0,64%	0,45%	FI 0,9%	AT 0,9%	SE 0,9%
R&D financée par les autorités publiques en % du PIB (2005)									
* 2003									
4. Concentration des dépenses des entreprises en Belgique	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
part des 10 principales entreprises R&D	36,2%	39,6%	35,6%	32,8%	32,0%	31,1%	32,7%	32,70%	
5. Capacité d'absorption									
Nombre total par millier de personnes âgées de 20 à 29 ans									
- nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur (2007)	38,6	49,1	76,9	54,7		79,0	DK 82	VK 80,9	IE 79,2
- étudiants inscrits en S&T (2007) (2007)	30,8	14,7	25,4	26,8	24,9*	17,3	FI 36,6	DE 30,8	GR 30,6
* chiffres pour UE 27									

	DE	NL	FR	Moy.3	UE-15	BE	best1	best2	best3
Diffusion et application de la connaissance									
1. Coopération des entreprises avec d'autres acteurs de l'innovation									
% des entreprises novatrices qui, entre 2004 et 2006 ont collaboré avec toutes formes de coopération									
- toutes formes de coopération	16,7%	38,3%	...		30,9%*	34,9%	FI 57,7%	AT 38,9%	NL 38,3%
- coopération avec un institut d'enseignement supérieur	...	11,2%	...		12,7%**	13,7%	FI 36%	AT 16,1%	SE 15,6%
- coopération avec une institution publique de recherche	...	7,7%	...		8,8%***	9,1%	FI 27,9%	LU 9,7%	GR 9,4%
* chiffres UE-15 sans FR; ** UE-15 sans DE, FR et IT; ** UE-15 sans DE, FR, IT et SE									
2. Financement de la R&D par les entreprises dans le total des dépenses de R&D effectuées par :									
- instituts d'enseignement supérieur (2005)	14,1%	6,8%*	1,6%	8,5%	5,6%	10,9%	DE 14,1%	BE 10,9%	GR 8,9%
- secteur public (2005)	9,9%	16,1%*	7,4%	9,6%	6,7%	9,2%	NL 16,1%	FI 12,4%	DE 9,9%
* chiffre pour 2003; groupe de référence sans AT									
3. Orientation vers le marché (% des entreprises novatrices pour lesquelles les clients sont une importante source d'information pour les projets novateurs 2004-2006)									
	...	26,7%	...			25,1%	AT 47,7%	LU 36,5%	PT 32,8%
groupe de référence BE, GR, ES, LU, NL, AT et PT									
4. Entreprenariat									
TEA (2008)	3,8	5,2	5,6		5,8	2,9	GR 9,9	IE 7,6	FI 7,3
TEA-innovation					2,64	1,37			
TEA-crédation d'emplois					0,56	0,32			
TEA-internationalisation					1,26	1,3			
Mesures des outputs									
1. Demande de brevets (inventeur belge, par million d'habitants)									
- demande de brevets à l'OEBC (2007)	290,9	205,8	134,7	220,4	149*	137,9	DE 290,9	SE 269,6	FI 247,3
- demande de brevets de haute technologie à l'OEBC (2005)	39,6	56,1	30,2	37,9	25,7*	31	FI 120,3	SE 65,3	NL 56,1
* chiffres de la zone UEro									
2. Innovation technique et non technique									
% du chiffre d'affaires total réalisé par de nouveaux produits / services qui ne sont nouveaux que pour le marché, 2006									
- toutes les entreprises	10,1%	4,9%	...		6,3%*	5,0%	DE 10,1%	GR 9%	ES 8,5%
% du chiffre d'affaires total réalisé par de nouveaux produits / services qui sont nouveaux pour l'entreprise, 2006									
- toutes les entreprises	9,1%	6,0%	...		7,3%*	4,3%	DE 9,1%	ES 7,4%	IE 7,2%
* chiffres pour l'UE-15 sans FR et SE									
% des entreprises qui ont, entre 2004 et 2006 réalisé une innovation de processus									
	35,4%	22,4%	...		30,8%*	35,9%	AT 39%	BE 35,9%	DE 35,4%
* chiffres pour l'UE-15 sans UK									
% des entreprises ayant réalisé une innovation de marketing et/ou organisationnelle									
	84,6%	53,5%	...		76,4%*	66,8%	GR 86,2%	DE 84,6%	LU 83,4%
* chiffres pour BE, DK, DE, GR, LU, NL, AT, PT									
3. Exportations de haute technologie									
part des exportations de haute technologie dans les exportations totales (2006)									
	14%	18%	18%		17%*	7%	LU 41%	IE 29%	VK 27%
* chiffres pour l'UE-27									

Source : Eurostat

4.1 Evolution de la réalité économique

L'histoire du développement économique est jalonnée d'une succession continue de phases durant lesquelles la concurrence s'est à chaque fois présentée sous une forme différente. Le modèle de développement par étapes utilisé dans le monde entier et adapté au contexte belge par Sleuwaegen et De Backer distingue trois phases de développement.

Dans la première phase, il s'agit surtout de tirer profit de facteurs de production bon marché. Ainsi, l'industrialisation s'appuie sur le transfert d'une abondante main-d'œuvre peu qualifiée de l'agriculture vers l'industrie. Ce transfert de facteurs de production peu coûteux a permis de financer l'accumulation de capitaux nécessaire à cette phase de développement. Des économies émergentes comme la Chine et l'Inde traversent actuellement cette phase de développement. Elles exploitent leurs faibles coûts et leurs facteurs de production bon marché, comme la main-d'œuvre et les terres, pour produire essentiellement des biens et des services standardisés. Ces facteurs de production peu coûteux vont toutefois de pair avec des normes sociales et écologiques moins rigoureuses. Ceci est notamment avéré par le fait que ces pays ont ratifié moins de normes internationales du travail et que les normes qu'ils ont ratifiées ne sont pas toujours correctement respectées (OIT 2009a, OIT 2009b, OCDE 2007b). Il arrive également souvent que la qualité/sécurité des produits qu'ils produisent ne réponde pas aux normes européennes (cf. par exemple CE, 2009).

Dans une deuxième phase de développement, les facteurs de production ne sont plus si bon marché. Pour y faire face, on cherche à accroître l'efficacité de la production afin de maintenir malgré tout sous contrôle le coût unitaire du produit. On parle d'une économie mue par l'efficacité. Dans cette économie, les biens et services sont aussi de moins en moins standardisés. Il est fait appel à une population active hautement qualifiée avide d'innovation technologique et prête à découvrir et à utiliser immédiatement des développements technologiques efficaces. L'ouverture internationale contribue également beaucoup, via d'énormes économies d'échelle, à cette efficacité accrue. La plupart des économies occidentales se trouvent actuellement dans cette phase de développement.

Ce mode de concurrence a débouché en Belgique sur une industrie très productive, mais aussi très intensive en capital et nettement axée sur les économies d'échelle. En particulier au cours de la dernière décennie, la forte productivité du travail a maintenu la Belgique dans le peloton de tête des pays économiquement prospères. Aujourd'hui, cet avantage est toutefois loin d'être aussi convaincant. Comme dans de nombreux autres pays développés, cette stratégie se heurte aux limites des possibilités technologiques. La réalisation de nouveaux gains d'efficacité est de plus en plus compliquée.

La mondialisation croissante ne cesse en outre d'accroître la concurrence. En raison de l'élimination de barrières commerciales, des progrès réalisés dans le domaine des TIC et de la baisse des coûts du transport, les entreprises belges font face à des concurrents répartis dans le monde entier. Et ces concurrents ne restent pas les bras croisés. Ainsi, une série de nouveaux acteurs de l'économie mondiale – par exemple la Chine et l'Inde – ont fait le choix d'une économie mue par l'efficacité. Ces pays disposent encore de facteurs de production peu coûteux, mais aussi de plus en plus d'une population active qualifiée très attirée par l'innovation technologique. Ces pays opèrent également un net mouvement de rattrapage dans le domaine de la R&D. En 2006, les dépenses de R&D des entreprises, exprimées en pourcentage du PIB, n'étaient en Chine que légèrement inférieures à celles de la Belgique. Il en résulte que notre avance se contracte sur le plan des technologies, de la productivité et des connaissances.

Enfin, des évolutions observées du côté de la demande mettent également sous pression le modèle concurrentiel actuel. Ainsi, les économies émergentes présentent actuellement les débouchés les plus dynamiques. La demande de biens et services finals – un facteur d'implantation important pour les entreprises internationales – augmente encore fortement dans ces pays par comparaison avec un marché européen qui atteint peu à peu le stade de la saturation. Une deuxième tendance se dessine du côté de la demande, celle de la diversité toujours plus grande des préférences des consommateurs et de la demande croissante de produits spécialisés et individualisés qui répondent autant que possible au style de vie de chacun. Si les entreprises veulent rester compétitives, elles se doivent d'adapter leur offre en conséquence.

Les évolutions précitées du côté de l'offre et de la demande exercent une pression toujours plus grande sur le modèle concurrentiel actuel et obligent les économies occidentales à opérer la transition vers la troisième phase de développement, à savoir l'économie créative. Ce modèle se focalise beaucoup moins sur les prix et beaucoup plus sur la qualité, l'innovation et la créativité, notamment par le développement de nouveaux secteurs. L'importance de ce dernier point est manifeste dans le secteur des TIC, qui est responsable à lui seul de la croissance de la productivité plus élevée de l'industrie manufacturière aux États-Unis par rapport à l'Europe et à la Belgique (BNB, 2008). Le rôle majeur rapidement acquis par les TIC aux États-Unis montre à quel point il est important qu'une économie s'adapte aux nouvelles activités potentiellement dynamiques.

Globalement, dans les pays développés, les secteurs intensifs en connaissances et de haute technologie affichent en effet la plus forte croissance et sont donc primordiaux pour le potentiel de croissance de l'économie et, partant, pour l'emploi. Une analyse de la structure économique belge révèle cependant que nous restons toujours très spécialisés dans les secteurs de (moyennement) basse technologie et à (moyennement) faibles qualifications, des secteurs au sein desquels la concurrence mondiale, notamment des pays à bas salaire, s'exerce principalement sur le niveau des prix et sur l'évolution des prix. Il s'agit en d'autres termes des secteurs qui sont les plus menacés par la concurrence mondiale et qui offrent peu de perspectives en matière d'emploi.

Il est dès lors capital que notre pays renforce sa position et sa part de marché dans les secteurs plus intensifs en connaissances. Si ce sont surtout les hausses de productivité axées sur l'efficacité qui permettaient dans le passé de déjouer la concurrence, nous devons à l'avenir miser beaucoup plus sur nos connaissances et l'utilisation de celles-ci. L'enseignement (4.2 Enseignement) est un facteur de production indissociablement lié aux connaissances. L'enseignement est en effet à la base des « qualifications » qui permettent de produire et d'absorber des connaissances. Les connaissances à elles seules ne suffisent toutefois pas à générer de la croissance économique. Trois processus créatifs, qui interagissent, constituent d'importants catalyseurs dans ce domaine. Aussi est-il important que les connaissances soient converties en nouveaux produits et procédés. Il existe donc un besoin d'innovation (4.3 Innovation). Ensuite, l'entrepreneuriat est nécessaire pour adapter l'innovation aux opportunités du marché et évoluer vers des secteurs et segments créatifs (4.4 Entrepreneuriat). Et puisque les marchés locaux sont souvent trop étroits pour garantir aux entreprises une échelle de production optimale, l'internationalisation d'activités est le troisième processus indispensable dans une économie créative (4.5 Internationalisation).

Les processus susmentionnés ont un impact sur la part belge dans les exportations mondiales (4.6 Evolution des parts de marché), sur la structure des coûts (4.7 Coûts de production) et sur la part salariale (4.8 Evolution de la part salariale et de la rentabilité du capital).

4.2 Enseignement

Dans une économie créative, le capital humain est un facteur de production primordial. Non seulement en termes de production de nouvelles connaissances, mais aussi en vue d'une utilisation adéquate des connaissances existantes. L'information est en effet abondante, notamment grâce aux progrès réalisés dans le domaine des TIC. Par conséquent, la capacité à identifier les informations pertinentes, à reconnaître des schémas dans l'information ou encore à interpréter et à décoder l'information figure parmi les compétences importantes au sein d'une économie de la connaissance. L'enseignement a également un rôle majeur à jouer dans la stimulation de l'esprit d'entreprise (cf. infra) et dans l'ouverture de la société au changement, deux conditions essentielles de l'innovation.

La Belgique est un pays qui alloue beaucoup de deniers publics à l'enseignement ; une grande partie de ces ressources sont consacrées à l'enseignement primaire et secondaire. L'enquête PISA permet de se faire une idée des résultats générés par notre enseignement. Il s'agit d'une vaste étude internationale menée tous les trois ans qui teste les connaissances et les aptitudes de jeunes de 15 ans. Selon l'enquête de 2006, la Belgique se situe légèrement au-dessus de la moyenne de l'OCDE. À l'intérieur du pays, la Flandre obtient toutefois des résultats sensiblement supérieurs à ceux de la Communauté française. Les deux Communautés connaissent en tout cas un degré élevé d'inégalités sociales : le lien entre le milieu socio-économique des élèves et les résultats qu'ils obtiennent est beaucoup plus étroit en Belgique qu'en moyenne au sein de l'UE-15. En outre, l'écart entre les performances des élèves allochtones et autochtones y est plus grand que partout ailleurs dans le monde industrialisé. Les résultats des enfants allochtones en Belgique figurent parmi les plus faibles de tous les pays riches (Jacobs, Rea et al., 2009). Il convient dès lors d'œuvrer à un système garantissant l'égalité des chances pour tous dans l'enseignement. Il est en effet d'autant plus important, dans une économie créative, qu'aucun talent ne soit gaspillé.

En Belgique, une part relativement élevée des entreprises considèrent le « manque de personnel qualifié » comme un obstacle important à l'innovation (source : Community Innovation Survey 4). Lors des entretiens que le CCE a organisés avec des entreprises dans le cadre de ses travaux relatifs aux brevets et aux « relations industrie-science », le risque de pénurie de personnel scientifique et technologique qualifié a été évoqué à maintes reprises dans ce contexte.

Ceci concerne le nombre de diplômés tant de l'enseignement secondaire technique que des orientations scientifiques et techniques (S&T) de l'enseignement supérieur. Dans l'enseignement secondaire technique, le système en cascade génère un gaspillage de potentiel considérable. De nombreux élèves commencent dans l'enseignement général avant de « rétrograder », en cas d'échec, vers l'enseignement technique ou professionnel. Les orientations techniques ne constituent donc qu'un deuxième ou troisième choix. Il en résulte qu'un nombre relativement élevé de jeunes démotivés quittent l'école sans diplôme à l'âge de 18 ans (en 2008, 12,3 % des personnes de la catégorie d'âge 18-24 ans ne disposaient pas d'un diplôme de l'enseignement secondaire). Il importe donc de revaloriser les formations techniques de l'enseignement secondaire. Les orientations S&T sont également peu populaires dans l'enseignement supérieur : la proportion d'étudiants qui optent pour des orientations S&T en Belgique est inférieure à la moyenne de l'UE-27. Une tendance baissière a en outre été observée dans ce domaine entre 2000 et 2007.

Les formations continuées (dont font partie les doctorats) sont à la base d'un groupe spécial de diplômés de l'enseignement supérieur. À nouveau, la Belgique est relativement peu performante en ce qui concerne le nombre de docteurs (en S&T) pour 1000 personnes de 25-34 ans. Il semble en outre y avoir un problème d'insertion de ces doctorants dans les entreprises. En 2006, 16,6 % seulement du nombre total de doctorants travaillaient en entreprise, contre près de 35 % au Danemark et en Autriche.

En Belgique, pas loin d'un tiers des doctorants ne quittent pas l'enseignement supérieur. Un système d'innovation performant requiert pourtant un transfert suffisant de connaissances entre les différents acteurs de l'innovation, dont notamment les entreprises et les institutions de la recherche. Étant donné que les connaissances sont pour une large part non codifiables – elles se trouvent dans le cerveau des gens –, cette mobilité des personnes est un canal idéal de transfert de connaissances entre ces deux mondes (Spithoven et Vandecandelaere (2009), CCE (2009)).

Les connaissances et le transfert de celles-ci ne suffisent évidemment pas. Il est important que les connaissances soient converties en croissance économique par le biais de l'innovation, de l'entrepreneuriat et de l'internationalisation. Ces processus créateurs seront examinés plus en détail ci-après.

4.3 Innovation

Comme indiqué ci-avant, les pays occidentaux ont de plus en plus de mal à exercer une concurrence sur les prix. L'innovation est donc considérée comme le moyen par excellence de stimuler la compétitivité de ces économies.

L'innovation existe bien entendu sous différentes formes. Il y a tout d'abord l'innovation de procédé. Elle concerne les procédés de production nouveaux ou notablement améliorés sur le plan technologique qui ont un impact manifeste sur la production, la qualité du produit ou les coûts. Il ressort de l'enquête sur l'innovation que la Belgique est dans le peloton de tête dans ce domaine. Cela suggère que la Belgique maintient un niveau important de compétitivité en produisant plus efficacement des produits existants et en réalisant ainsi des gains de productivité, autrement dit en s'inscrivant dans la deuxième phase du modèle de développement économique par étapes. La question est toutefois de savoir si nous pourrions encore nous démarquer de cette façon à l'avenir. Les gains d'efficacité semblent peu à peu atteindre leur plafond. Dans un futur proche, la compétitivité de l'économie belge dépendra de plus en plus de la capacité à fabriquer et à vendre des produits et services supérieurs.

Aussi convient-il également, en plus d'améliorer les procédés de production existants, que l'on développe de nouveaux produits et services pour lesquels des clients (internationaux) sont prêts à payer un supplément de prix. On pourra ainsi franchir une étape vers la prochaine phase du modèle de développement. L'enquête CIS révèle que les entreprises belges sont moins actives dans le domaine de l'innovation de produit qu'en matière d'innovation de procédé et que, par rapport à l'UE-15, elle est bien moins efficace à convertir ces produits en succès commerciaux.

Le pourcentage du volume d'affaires réalisé par la vente de produits nouveaux ou améliorés est inférieur en Belgique à la moyenne de l'UE-15. Lorsqu'il s'agit de produits et services qui sont uniquement nouveaux pour l'entreprise, nous occupons une position relative légèrement plus favorable que lorsque les produits et services sont également nouveaux pour le marché. En d'autres termes, nous sommes plus performants dans l'imitation que dans l'innovation « réelle ». Dans les deux cas, nos résultats sont cependant moins bons que la moyenne de l'UE-15.

Tous les chiffres précités se rapportent à l'innovation technologique. À l'heure actuelle, de nombreux produits et services existants ont toutefois atteint les limites de leur amélioration technologique. Aucun progrès majeur n'est réalisable. Il est néanmoins encore possible de différencier ces produits et services en leur conférant une plus grande valeur significative ou symbolique (Devoldere et Sleuwaegen, p. 39). Cette valeur symbolique devient une valeur ajoutée importante pour un nombre croissant de consommateurs. Le consommateur est en effet toujours à la recherche de produits industriels et de services créatifs qui lui permettent de se distinguer de la masse. À l'avenir, la

croissance dépendra toujours plus de notre capacité à introduire sur le marché davantage de services et produits apportant cette plus-value symbolique.

Des aspects non technologiques comme l'esthétique du design ou la qualité du marketing jouent un rôle important à cet égard. La Belgique peut faire mieux dans ce domaine également. En termes de dépôt de dessins ou modèles, notre pays occupe l'avant-dernière place parmi les États membres de l'UE-15 pour lesquels des chiffres sont disponibles. En outre, le pourcentage d'entreprises belges ayant procédé à une innovation de marketing et/ou organisationnelle entre 2004 et 2006 – ces deux données ne sont pas subdivisées dans CIS6 – est nettement inférieur en Belgique à la moyenne de l'UE-15.

Si la Belgique veut réussir la transition nécessaire vers une économie créative, elle se doit donc de renforcer son effort d'innovation. Cela exigera une culture d'innovation, et ce aussi bien au sein des entreprises qu'au niveau des pouvoirs publics et dans la société toute entière (AIP 2007-2008). Il importe donc d'associer autant que possible les travailleurs au processus d'innovation dans les entreprises. En effet, les travailleurs disposent souvent d'informations utiles en la matière (par exemple l'expérience des préférences des clients, la connaissance du processus de production, etc.).

Au-delà des sources internes, l'innovation nécessite aussi une interaction toujours plus grande avec des sources de connaissance externes. Ainsi, clients et fournisseurs peuvent aussi disposer de nombreuses informations utiles. Mais on voit aussi que les institutions de la connaissance gagnent en importance. Les connaissances nécessaires à l'innovation ne cessant de se complexifier, les entreprises sont en effet de moins en moins à même de générer à elles seules toutes les connaissances requises. Et donc il apparaît formellement que la collaboration avec des institutions de la connaissance a un impact positif sur les performances des entreprises en matière d'innovation (Veugelers, 2008).

Les performances de la Belgique sur le plan de la collaboration (avec des institutions de la connaissance) en matière d'innovation sont supérieures à la moyenne de l'UE-15. Ce résultat relativement positif ne doit pas faire oublier qu'elle est devancée par certains pays. On relèvera par exemple le très bon score obtenu par un pays comme la Finlande, où plus d'un tiers des entreprises innovantes ont collaboré durant la période 2004-2006 avec une université ou un établissement d'enseignement supérieur. En outre, il existe en Belgique une forte demande, tant de la part du secteur public que des entreprises et des institutions de la connaissance, de relations du savoir entre la science et l'industrie. Dans ce contexte, le Conseil central de l'économie a mis sur pied, en collaboration avec le SPP Politique scientifique fédérale, un groupe de travail chargé d'étudier cette thématique plus en détail. Ces travaux ont débouché sur un avis concernant le renforcement des échanges de connaissances entre le monde de la recherche et les entreprises (CCE, 2009a).

L'ensemble des connaissances ne doivent donc pas nécessairement être produites à l'intérieur des murs de l'entreprise. Toutefois, pour qu'une entreprise puisse exploiter des connaissances externes, elle doit disposer d'une certaine capacité d'absorption. À cet égard, les entreprises qui acquièrent elles-mêmes des connaissances – réalisent leurs propres activités de R&D – ont généralement une plus grande capacité d'absorption.

Toutes les entreprises n'ont pas la possibilité de procéder en leur sein à des activités de R&D. Comme dans la plupart des pays, les dépenses de R&D en Belgique sont largement concentrées dans les grandes entreprises. La situation belge se caractérise toutefois par le fait qu'il s'agit principalement de filiales d'entreprises étrangères. Cette réalité accroît la vulnérabilité de notre pays à l'ère de la mondialisation, qui a également pour conséquence d'augmenter la mobilité des activités de R&D. En outre, plus de 70 % des demandes de brevet sont introduites en Belgique par des entreprises étrangères. Étant donné l'importance des brevets, en particulier dans le contexte actuel de diffusion

mondiale des connaissances, le CCE a émis fin décembre 2007 l'avis intitulé « Œuvrer à un brevet communautaire et à une culture de brevets plus forte en Belgique ».

Indépendamment de la concentration de l'effort de R&D, la Belgique est encore très éloignée de l'objectif de Barcelone. Cet objectif européen, repris au niveau national, postule que la Belgique doit consacrer 3 % de son PIB à la R&D d'ici 2010, dont 1/3 à financer par le secteur public et 2/3 par le secteur privé. Les deux secteurs sont à la traîne. Le financement par les entreprises en Belgique est toutefois légèrement supérieur à la moyenne de l'UE-15 (le financement de la R&D par les entreprises sises à l'intérieur des frontières s'élève à 1,1 % du PIB en Belgique contre 1 % dans l'UE-15 en 2005). Ce n'est pas le cas du secteur public, qui remplit moins bien son rôle d'investisseur en R&D que dans les autres pays (0,45 % du PIB en Belgique contre 0,64 % dans l'UE-15 en 2005). Outre le niveau, l'évolution des dépenses de R&D n'est pas non plus favorable. Depuis que l'objectif de Barcelone a été défini en 2002, l'intensité de R&D ne s'est pas accrue (1,94 % en 2002 contre 1,87 % en 2007).

L'intensité de R&D est de toute évidence déterminée en grande partie par la structure de l'économie. Ainsi, la forte intensité de R&D de la Finlande s'explique dans une large mesure par le niveau élevé de spécialisation dans les TIC – surtout les technologies de communication mobile –, qui exigent d'importantes dépenses de R&D (Mathieu, A. et B. van Pottelsberghe, 2008). La grande spécialisation de la Belgique dans les secteurs de basse et de moyennement basse technologie est un désavantage dans ce domaine. Certains segments de ces deux secteurs sont actifs dans la haute technologie (à l'exemple des textiles techniques), mais en moyenne, l'intensité de R&D y est plus faible que dans les secteurs à haute technologie. La volonté de réaliser l'objectif de 3 % s'apparente donc surtout à une quête de changement – à long terme – de la structure industrielle. À cet égard, le rôle de l'entrepreneuriat est capital.

4.4 *Entrepreneuriat*

Kegels (2009) considère que, durant la période 1970-2005, l'industrie manufacturière belge a essentiellement poursuivi sa spécialisation dans des secteurs dont la croissance européenne moyenne était relativement faible, à l'exception de la chimie et du secteur du caoutchouc et du plastique. L'économie belge semble donc être passée à côté de l'évolution technologique la plus récente dans le domaine des TIC. Cela vaut également pour le secteur des services, au sein duquel le secteur de la poste et des télécommunications a évolué plus lentement en Belgique qu'en moyenne dans l'UE-15 depuis le début de la libéralisation du secteur de la communication en Europe. La mutation de la structure économique belge est donc relativement lente (Wölfl, 2005). Cela représente un danger, en particulier à long terme, pour la croissance économique (Peneder, 2001). Le développement de nouveaux secteurs créant de nouveaux produits et services s'avère dès lors primordial.

Le cycle de vie d'un nouveau produit ou service se compose de deux phases. Dans la première phase, on s'attelle à identifier les nouvelles « règles du jeu » en commettant des erreurs et en les corrigeant. Les nouveaux acteurs du marché, les entreprises nouvellement créées et les entreprises de petite taille sont idéalement placés pour cela. Cette phase se caractérise donc généralement par un accroissement du nombre d'entreprises développant un produit ou service. Elle se poursuit jusqu'au moment où une ou plusieurs entreprises est/sont à même de fixer les « règles du jeu » (par exemple un design dominant). Commence alors la seconde phase du cycle de vie d'un produit ou service, à savoir celle de la consolidation, durant laquelle on cherche surtout à réaliser des gains d'efficacité par la rationalisation et les économies d'échelle (Thurik, 2007).

Une économie axée sur l'efficacité se trouve dans la seconde phase du cycle de vie d'un nouveau produit ou service. La transition vers une économie créative/de la connaissance exige toutefois un

réengagement dans la première phase, durant laquelle l'entrepreneuriat est primordial. En effet, l'entrepreneuriat peut être considéré comme un catalyseur de l'innovation. Les entreprises plus anciennes et de plus grande taille éprouvent souvent des difficultés à abandonner des technologies traditionnelles et à admettre que l'on ne peut plus s'appuyer sur les succès du passé ; des changements fondamentaux se heurtent souvent à des résistances internes, avec pour conséquence que des connaissances potentiellement intéressantes restent au placard. De par leur petite taille, les nouvelles entreprises sont souvent mieux à même de s'adapter de manière plus flexible au changement. Par définition, aucune tradition n'existe dans ces entreprises et elles doivent donc faire face à moins de résistances internes. En outre, l'absence de tradition représente communément un facteur de stimulation important pour la découverte de « nouvelles combinaisons » susceptibles de mener à l'innovation.

En plus de profiter des avantages exposés ci-avant, les entreprises débutantes sont aussi moins gênées par les inconvénients de leur petite taille. L'accent est en effet placé sur la rapidité, l'innovation et la différenciation de produit et moins sur la compression du coût unitaire (qui exige nécessairement une taille optimale). En outre, certaines évolutions technologiques (par exemple les TIC) réduisent la taille optimale des entreprises.

Durant la dernière décennie, le nombre d'entrepreneurs a donc augmenté dans la plupart des pays. En Belgique, par contre, c'est la tendance inverse qui a été observée depuis l'entame du nouveau millénaire (Thurik, 2007). La Belgique semble donc confrontée à un problème de renouvellement de ses activités, ce qui concorde du reste parfaitement avec les résultats du Global Entrepreneurship Monitor. En Belgique, l'indice TEA, qui mesure le pourcentage de la population active qui participe à la création d'une entreprise ou a récemment mis sur pied une entreprise, était en 2008 le plus faible des 11 pays européens ayant participé à l'enquête. La tendance observée n'est pas non plus favorable.

Les perspectives d'avenir sont elles aussi peu réjouissantes. Si l'on regarde les indicateurs de l'Eurobaromètre (CE, 2007), qui ont une valeur prédictive pour l'entrepreneuriat futur, on remarque avant tout que la Belgique est le pays d'Europe enregistrant le pourcentage le plus élevé de personnes qui n'ont jamais envisagé de lancer leur propre activité économique. De plus, parmi ceux qui l'ont bel et bien envisagé, peu mettent leurs idées en pratique.

L'entrepreneuriat ne concerne pas seulement la création de (petites) entreprises, mais aussi la croissance des jeunes entreprises. Ce paramètre constitue également un problème en Belgique et plus globalement en Europe. Veugelers (2009) a dressé une liste des principaux innovateurs sur la base de la capitalisation boursière et des dépenses de R&D en 2007. Parmi les entreprises européennes figurant dans cette liste, environ 85 % ont été créées avant 1925 et 2 % seulement après 1975. Par comparaison, plus de 20 % des entreprises américaines de la liste ont été fondées après 1975.

Le meilleur résultat des États-Unis s'explique en partie par le nombre plus élevé d'entreprises nouvellement créées. Plus les nouvelles entreprises sont nombreuses, plus la chance est grande d'y retrouver un futur Microsoft, Cisco, etc. Le renouvellement de notre tissu économique exige un accroissement de notre taux d'entrepreneuriat. Le CCE a constitué un groupe de travail consacré à cette thématique afin d'étudier plus en détail les freins à l'entrepreneuriat en Belgique. L'un des ces obstacles est le manque de culture d'entreprise. Le groupe de travail examine comment l'enseignement peut y faire face, non pas en faisant en sorte que tout le monde devienne entrepreneur, mais en inculquant certaines valeurs et compétences telles que la créativité, l'esprit d'initiative, la persévérance, etc. Parmi les autres aspects analysés par le groupe de travail figurent les conséquences du vieillissement de la population pour l'entrepreneuriat, les obstacles rencontrés par les groupes à potentiel en matière d'entrepreneuriat et le manque d'entrepreneuriat international en Belgique. Les résultats de ce groupe de travail sont attendus pour la fin 2009.

4.5 Internationalisation

La mondialisation de l'économie a pour effet d'accroître la concurrence à laquelle les entreprises font face sur leur marché domestique. C'est d'autant plus vrai dans une économie ouverte comme la Belgique, où sont implantées de nombreuses entreprises étrangères. Dans le même temps, la mondialisation ouvre de nouvelles perspectives. L'internationalisation des activités contribuera en effet aussi au renforcement de la compétitivité, notamment via des économies d'échelle, l'accès à de nouveaux marchés, l'accès à de nouvelles connaissances et l'accès à des facteurs de production moins coûteux. Dans certains cas, l'internationalisation peut même s'avérer nécessaire à long terme pour la croissance et la survie des entreprises (Onkelinx, 2008).

L'internationalisation est une notion pluridimensionnelle. Les entreprises peuvent s'internationaliser de différentes manières. L'exportation en constitue une forme très fréquente. Exporter devient même de plus en plus indispensable. La diversité toujours plus grande des préférences des consommateurs et la demande accrue de produits spécialisés et individualisés qui répondent autant que possible au style de vie de chacun engendrent en effet une décomposition du marché des produits de masse en de nombreux segments. En raison de cette stratégie de différenciation de produit et de la taille relativement réduite du marché belge, l'exportation est nécessaire pour réaliser des économies d'échelle et pouvoir assurer ainsi la rentabilité. C'est assurément le cas pour les entreprises de haute technologie aux coûts de R&D élevés.

L'exportation ne va cependant pas de soi. Elle requiert l'investissement de fonds perdus ou de frais de lancement (par ex. pour des études de marché, la création d'un réseau de distribution, etc.). L'exportation reste donc relativement concentrée dans un nombre limité d'entreprises : en 2006, 10 % des entreprises prenaient à leur compte environ trois quarts de la valeur des exportations de l'industrie manufacturière (BNB, 2008). Les résultats d'exportation de la Belgique reposent donc sur un nombre assez réduit de grandes entreprises.

Les PME exportatrices sont relativement peu nombreuses. Dans ce domaine, la Belgique demeure cependant dans la première moitié du peloton européen ; les PME françaises ou allemandes ont toutefois moins besoin de recourir à l'exportation, puisque leur marché domestique est souvent suffisamment étendu. En matière d'exportation, les PME belges obtiennent des résultats nettement inférieurs à ceux du Danemark et de l'Autriche (Onkelinx, 2008). Un vaste potentiel reste donc inexploité.

Outre la concentration du nombre d'exportateurs, on soulignera aussi la concentration des débouchés. Les trois pays voisins représentaient en 2007 près de la moitié des débouchés. Globalement, la Belgique se tourne davantage vers les anciens États membres de l'UE-15 plutôt que vers les marchés de croissance tels que les nouveaux États membres de l'UE, les pays BRIC et les tigres asiatiques. Ces pays connaissent pourtant une forte croissance et abritent une population aux moyens de plus en plus élevés. Il est dès lors important de s'y assurer une présence suffisante. Les exportations vers ces pays exigent souvent une présence physique sur place, par exemple via des filiales. Spinnewyn (2008) révèle cependant que la part de ces pays dans le nombre total de filiales étrangères d'entreprises belges est relativement faible. Environ 78 % des filiales d'entreprises belges se situent en Europe occidentale et en Amérique du nord. Ce pourcentage s'est même encore accru entre 1995 et 2005.

Les marchandises représentent la plus grande part des exportations. Un niveau suffisant d'exportations de services est toutefois également important. Jusqu'à présent, la croissance des services marchands intensifs en connaissances a surtout été portée par la dynamique soutenue des « services aux entreprises », qui résulte de l'externalisation poussée d'activités secondaires par l'industrie. Pour que

ces activités continuent à croître, il faut soit une croissance industrielle et/ou une exportation (accrue) de ces activités de services. La part des exportations de services est cependant inférieure en Belgique à la moyenne de l'UE-15.

L'exportation n'est pas la seule forme d'internationalisation susceptible d'aider les entreprises à rester compétitives. Soucieuses de produire plus efficacement et de réduire leurs coûts, les entreprises se mettent à la recherche d'intrants moins coûteux auprès de producteurs plus efficaces. Pour ce faire, elles n'hésitent pas à se tourner vers l'étranger (OCDE, 2007). Dans ce contexte, les entreprises développeront une structure de plus en plus globale en implantant des (parties d') activités là où elles rencontrent les conditions les plus optimales. À nouveau, cette stratégie peut prendre des formes diverses. Les plus courantes sont les investissements directs à l'étranger et la sous-traitance d'activités à des entreprises étrangères. On désigne généralement ce phénomène par le terme « offshoring ».

Différents indicateurs révèlent que la Belgique est très active dans ce domaine ; la forte présence de multinationales étrangères joue assurément un rôle majeur à cet égard. Si l'on observe la part des biens intermédiaires importés dans la production totale, on remarque que la plus grande partie provient de pays à hauts salaires. La part issue des pays à bas salaires a certes connu une nette augmentation entre 1995 et 2003, mais reste encore limitée en termes absolus. Grâce aux progrès réalisés dans le domaine des TIC et à la libéralisation du commerce des services, la part des services intermédiaires importés dans le total des services intermédiaires a aussi augmenté de manière considérable ces dernières années (Michel, 2009).

L'« offshoring » d'activités vers des pays à bas salaires fait craindre aux pays occidentaux des pertes d'emplois en masse. Il convient toutefois d'y apporter quelques nuances. Ainsi, Coucke et Sleuwaegen (2005) révèlent que les entreprises belges qui ne participent pas à cet accroissement de l'efficacité de production au sein d'un réseau transnational et qui, partant, ne développent pas d'activités de sous-traitance pour leurs activités secondaires, présentent un risque accru de cessation d'activités. L'« offshoring » peut donc accroître les chances de survie d'une entreprise. En outre, la plupart des études macroéconomiques ne fournissent aucun élément démontrant que l'« offshoring » provoque des pertes d'emploi (cf. Michel (2009) pour une analyse de la situation belge pour la période 1995-2003). Il n'en reste pas moins que certaines catégories de travailleurs et certains secteurs sont bel et bien touchés. Selon l'OCDE (2007), le défi de la mondialisation n'est donc pas tant « le soutien de l'emploi global » - qui n'est pas mis en danger par la mondialisation - que « la réintégration de catégories précises de travailleurs au marché du travail ». Dans le même document, l'organisation souligne cependant que les gains de la mondialisation dépendront de la rapidité et du volume de la réaffectation des ressources aux secteurs et activités dans lesquels les pays détiennent un avantage comparatif.

Outre l'internationalisation de nos propres entreprises, il est aussi important qu'une région créative attire des entreprises étrangères. Les investissements étrangers apportent des moyens financiers supplémentaires à la région tout en créant de l'emploi. Cette création d'emplois est directe mais aussi indirecte, par exemple via des opportunités de sous-traitance pour des entreprises locales.

Buysse, Sleuwaegen et Vanden Bussche (2009) ont examiné l'évolution du nombre de projets entrants entre 2003 et 2008. Il s'agissait de projets d'entreprises qui n'avaient encore exercé aucune activité en Belgique auparavant, mais aussi de nouveaux projets mis en œuvre par des entreprises déjà établies en Belgique. Lors de l'interprétation des chiffres, il convient dès lors de tenir compte de la présence déjà massive d'entreprises étrangères en Belgique et, partant, du vaste potentiel en matière d'investissements d'extension.

La Belgique se distingue par le fait que, contrairement à la moyenne de l'UE-15, la valeur par habitant du nombre de projets entrants a baissé entre les périodes 2003-2005 et 2006-2008, descendant même

légèrement en dessous de la moyenne de l'UE-15 durant la seconde période. Le nombre d'emplois créés par projet est également inférieur en Belgique à la moyenne de l'UE-15. Il reste toutefois plus élevé qu'en France et aux Pays-Bas (en moyenne 85 emplois par projet en 2006-2008 contre 71 en France et 69 aux Pays-Bas).

Une proportion particulièrement importante de ces emplois découlait d'investissements dans l'industrie automobile et le secteur des transports (respectivement 18,8 et 6,7 postes par 10 000 habitants entre 2003 et 2008). Les développements récents dans le secteur automobile suscitent cependant des questions quant aux investissements futurs dans ce secteur.

Outre les secteurs, l'étude examine aussi le type d'activité faisant l'objet d'investissements. Les entreprises étrangères installées en Belgique créent, par rapport à l'UE-15, un volume considérable d'emplois au sein d'activités industrielles et logistiques ainsi que d'activités de distribution et de transport (respectivement 25,1 et 13,5 postes par 10.000 habitants entre 2003 et 2008 contre 10,2 et 4,4 dans l'UE-15). Par comparaison, les investissements directs étrangers dans les activités de développement et d'essai génèrent peu d'emplois (2,9 postes par 10.000 habitants entre 2003 et 2008). Il est encourageant que la Belgique obtienne des résultats relativement positifs en la matière par rapport à l'UE-15 (1 poste par 10.000 habitants entre 2003 et 2008). Comme déjà indiqué plus haut, la présence déjà massive d'entreprises étrangères dans l'industrie manufacturière de haute et moyenne-haute technologie – et donc le grand potentiel en matière d'investissements d'extension – n'y est pas étrangère.

Les investissements en R&D par des entreprises étrangères constituent cependant une catégorie d'investissements importante, car ils permettent des « spillovers » de connaissances importants vers l'économie locale. Il faut pour cela un système d'innovation performant caractérisé par une capacité d'absorption suffisante des entreprises locales et par une interaction insuffisante entre les acteurs de l'innovation étrangers et locaux.

4.6 Evolution des parts de marché

Les processus susmentionnés ont un impact sur la compétitivité d'un pays. Celle-ci se mesure souvent à l'aune des performances commerciales du pays en question, qui se manifestent notamment dans les comptes courants de la balance des paiements. Formulons immédiatement une remarque importante à propos de cette approche. Un déficit temporaire de la balance commerciale n'est pas nécessairement négatif. Il indique seulement que les dépenses intérieures des ménages, des entreprises et des pouvoirs publics sont supérieures au revenu disponible. Il importe toutefois d'examiner si le solde négatif est durable sur le long terme. Autrement dit, l'important est que le déficit d'un pays vis-à-vis de l'étranger puisse être remboursé à long terme.

L'analyse de l'évolution des comptes courants belges révèle pour la période 1995-1999 des excédents oscillant entre 5 % et 5,5 % du PIB. Depuis le début du millénaire, cet excédent a néanmoins diminué systématiquement. En 2008, la Belgique a même enregistré un déficit. Ce phénomène n'est pas limité à la Belgique. Des pays comme la France, l'Italie, le Portugal et la Finlande ont connu une baisse de leur solde courant durant la période 1999-2008, ce recul étant même très prononcé dans des pays comme l'Irlande et l'Espagne. Il n'empêche que certains pays européens présentent un accroissement de leur solde courant, à l'image de la Suède, de l'Allemagne et des Pays-Bas. En Belgique, l'évolution du solde courant est essentiellement déterminée par la balance commerciale : le solde commercial est passé d'un surplus de 10,3 milliards en 2002 à un déficit de 10,7 milliards en 2008.

Cette contraction du solde de la balance commerciale ne peut être imputable en 2008 qu'à une nette dégradation des termes de l'échange. Durant la période précédente, les termes de l'échange étaient restés plus ou moins constants, malgré les fortes hausses de prix d'un grand nombre de matières premières et de carburants minéraux depuis 2004. Grâce au climat économique favorable, ces hausses de prix avaient toutefois pu être répercutées dans le prix d'exportation d'autres produits, à savoir les matières synthétiques et les produits de la métallurgie. En raison de la détérioration du climat économique, cela n'était plus le cas en 2008, ce qui explique la dégradation considérable des termes de l'échange cette année-là.

Contrairement aux termes de l'échange, les exportations nettes en volume ont connu une baisse continue durant la période 2002-2008. La croissance du volume des importations en Belgique est restée légèrement inférieure à celle des autres pays européens pendant cette période, compte tenu de l'évolution de la demande finale dans les différents pays. La pénétration des importations ne semble donc pas être la cause de la dégradation de la balance commerciale. L'évolution des exportations est examinée plus en détail ci-après.

L'analyse des exportations belges révèle qu'elles augmentent, mais que leur hausse est inférieure à celle des exportations mondiales. L'évolution est similaire dans la plupart des pays développés. La BNB (2009) a toutefois constaté que, durant la période 1995-2008, la hausse des exportations de la Belgique avait aussi été moins rapide qu'en moyenne dans les 12 pays de référence européens – que l'on désignera par groupe de référence dans la suite du texte. Ainsi, les exportations de biens en volume ont augmenté de 3,1 % en Belgique contre 5 % en moyenne dans le groupe de référence et 3,3 % en France, 5,9 % en Allemagne et 7,3 % aux Pays-Bas.

Une explication possible est que, par rapport au groupe de référence, la Belgique exporte vers des marchés moins dynamiques. Il apparaît en effet qu'en comparaison avec le groupe de référence, la Belgique reste davantage tournée vers les anciens États membres de l'UE-15 (et les pays voisins en particulier) que vers des marchés de croissance comme les nouveaux États membres de l'UE, les pays BRIC et les tigres asiatiques. À titre de correction en fonction de la spécialisation géographique moins favorable des exportations de la Belgique, la BNB (2009) a calculé l'évolution de la part de marché à l'exportation. On entend par part de marché à l'exportation l'écart entre la croissance des exportations d'un pays et la croissance des importations de ses partenaires commerciaux. Les résultats figurent dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4-1 : Taux de croissance annuel moyen de la part de marché à l'exportation entre 1995 et 2008

	Valeur		Volume	
	Biens et services	Biens	Biens et services	Biens
BE	-1,80%	-2%	-1,40%	-1,90%
Moy. Groupe de référence	-1,40%	-1,40%	-0,60%	-0,40%

Source : BNB (2009b)

En moyenne, la part de marché de la Belgique a baissé entre 1995 et 2008, tant en valeur qu'en volume. En d'autres termes, les exportations belges se sont accrues moins vite que ne le laissait suggérer la croissance des importations de ses partenaires commerciaux. La même observation s'applique au groupe de référence, mais le recul de la part de marché est plus prononcé en Belgique. Il convient d'ajouter que la perte de part de marché de la Belgique n'a pas été constante au cours de la période 1995-2008. La perte de part de marché pour les exportations de biens (chiffres nominaux) a été particulièrement nette – et bien supérieure à la moyenne du groupe de référence – entre 1995 et 2000, puis moins prononcée durant la période 2001-2006, et elle s'est même transformée en gain de

part de marché pour la période 2007-2008. Ces dernières observations demandent toutefois confirmation avant que l'on puisse parler d'une rupture de tendance.

L'une des raisons potentielles de la baisse relativement importante de la part de marché est que la Belgique est moins spécialisée, par rapport au groupe de référence, dans les produits progressifs (BNB, 2009). Il s'agit de produits dont l'importation à l'échelle mondiale croît plus rapidement que la croissance moyenne des importations. La BNB (2009) révèle que la Belgique est davantage spécialisée que le groupe de référence pour une seule catégorie de ces produits (produits de la métallurgie). En revanche, la Belgique est très spécialisée dans certains produits régressifs – des produits dont l'importation au niveau mondial croît moins vite que les importations moyennes. Citons par exemple les véhicules automobiles, les produits chimiques, le diamant et d'autres matériaux primaires. En d'autres termes, par rapport à la structure des exportations du groupe de référence, la structure des produits exportés par la Belgique est moins adaptée à la demande mondiale. Il ressort d'une analyse sectorielle de la BNB (2009) que ce sont surtout les performances exportatrices des secteurs à forte intensité de capital – les secteurs les plus représentés dans les exportations belges – qui sont restées nettement à la traîne. L'étude révèle également que la part des produits à fort contenu en R&D et difficiles à copier est relativement faible en Belgique.

Entre 1995 et 2006, on a cependant observé une certaine adaptation de la structure des exportations : ainsi, la part des produits à forte intensité de capital a baissé, tandis que la part des produits intensifs en R&D, certes ceux qui sont faciles à imiter, a augmenté. La situation évolue également sur le plan des débouchés : la part de l'UE-15 a diminué au profit de pays comme la Chine, l'Inde, la Pologne, la République tchèque et la Turquie. Il reste à savoir dans quelle mesure ces changements sont « souhaités » - résultent d'une stratégie spécifique – ou « subis » - résultent uniquement d'évolutions externes. Cette question demande une analyse complémentaire.

Au-delà de la spécialisation produits peu progressive/plutôt régressive, il va de soi que la perte de part de marché peut aussi être due à une perte de compétitivité prix/coût. En effet, si les prix à l'exportation en Belgique augmentaient plus rapidement que les prix des concurrents, on pourrait s'attendre à une perte de part de marché. À ce sujet, la BNB (2009) n'observe toutefois aucun lien significatif pour la Belgique au cours de la période 1995-2008, ni du reste pour la plupart des autres pays européens. Une nuance doit cependant être apportée : l'analyse de la BNB a été effectuée au niveau macroéconomique alors qu'il ressort de la littérature spécialisée que l'effet prix est de plus en plus manifeste à mesure que l'on se rapproche du niveau microéconomique. En outre, une analyse graphique comparant les pays entre eux de la BNB suggère une corrélation négative entre le gain de part de marché d'un pays et l'évolution relative des prix dans ce pays.

L'influence des prix sur la compétitivité d'un pays est confirmée par une étude récente du Bureau du Plan (Kegels, 2009). Dans cette étude, l'accent est placé sur la valeur ajoutée réelle plutôt que sur les exportations. Examiner uniquement l'évolution de la part d'exportation présente en effet l'inconvénient suivant : un pays peut accroître sa part d'exportation alors que la valeur ajoutée locale diminue, par exemple parce que les entreprises exportatrices sous-traitent de plus en plus à l'étranger. On indiquait déjà au point 4.5 Internationalisation que la Belgique était très active en matière d'« offshoring ». Il est donc aussi utile d'examiner l'évolution de la part de la Belgique dans la création de la richesse mondiale.

Une analyse de la période 1996-2005, non pas à l'échelle du « monde » mais de l'UE-15, révèle d'abord une forte hausse de la part de la Belgique dans l'industrie manufacturière européenne. À partir de 1998, cette part diminue toutefois pour revenir à un niveau pratiquement égal (légèrement plus élevé) à celui de 1996. Des chiffres plus récents issus d'une autre source (Ameco au lieu de EUKlems) suggèrent que cette part continue à baisser en 2006 et 2007. Durant la période 1996-2005, la France

et les Pays-Bas ont toutefois affiché un accroissement de leur part (EUKlems). Des chiffres récents issus de la base de données Ameco montrent cependant qu'une baisse a également été observée dans ces pays en 2006 et 2007. La part de l'industrie manufacturière allemande reste plus ou moins constante au cours de la période 1996-2005. Selon la base de données Ameco, l'Allemagne aurait pourtant enregistré une hausse relativement forte de sa part en 2006 et 2007.

La part des services marchands belges dans la valeur ajoutée européenne a fortement baissé entre 1996 et 2001. Une légère remontée s'observe ensuite, mais la part reste largement inférieure au niveau enregistré en 1996. Des chiffres plus récents issus de la base de données Ameco montrent une stabilisation en 2006 et 2007. Parmi les pays voisins, seuls les Pays-Bas ont enregistré une hausse de leur part au cours de la période 1996-2005. On notera particulièrement la très nette baisse de la part des services marchands allemands durant cette période.

Des études économétriques – ayant recours, contrairement à l'étude de la BNB, à des données sectorielles – montrent un lien manifestement négatif entre la variation de la valeur ajoutée relative et la variation du prix relatif de la valeur ajoutée. Tel qu'on pouvait s'y attendre, compte tenu de la plus grande homogénéité des produits et de la plus forte concurrence internationale, l'élasticité relative des prix est nettement plus élevée pour l'industrie manufacturière que pour les services marchands. Une analyse plus approfondie révèle que c'est surtout l'évolution du coût unitaire relatif de la main-d'œuvre qui est important pour l'évolution de la position relative de la Belgique.

Le coût unitaire relatif de la main-d'œuvre dépend du coût salarial relatif et de la productivité horaire relative. Tant le coût salarial relatif que la productivité horaire relative exercent une influence substantielle sur la position relative de l'industrie manufacturière belge ; à long terme, la productivité horaire relative semble avoir un impact plus important que le coût unitaire relatif⁵⁶.

La productivité horaire peut à son tour être décomposée en 3 effets : 1) l'effet consécutif à une hausse de l'intensité du capital, 2) l'effet consécutif à une modification de la composition du groupe des travailleurs (par exemple un changement dans le niveau d'instruction) et 3) la productivité totale des facteurs (PTF). Ce dernier élément est mesuré comme étant un facteur résiduel et indique l'efficacité générale de la combinaison entre les facteurs de production travail et capital.

Ce dernier facteur en particulier, à savoir l'évolution de la PTF relative, semble important pour la position relative tant de l'industrie manufacturière que des services marchands. Les déterminants de la PTF ne sont pas encore complètement connus, mais l'innovation joue assurément un rôle majeur. Ce constat confirme à nouveau la nécessité, pour que la Belgique conserve/accroisse sa compétitivité, d'opérer la transition d'une économie axée sur l'efficacité vers une économie créative.

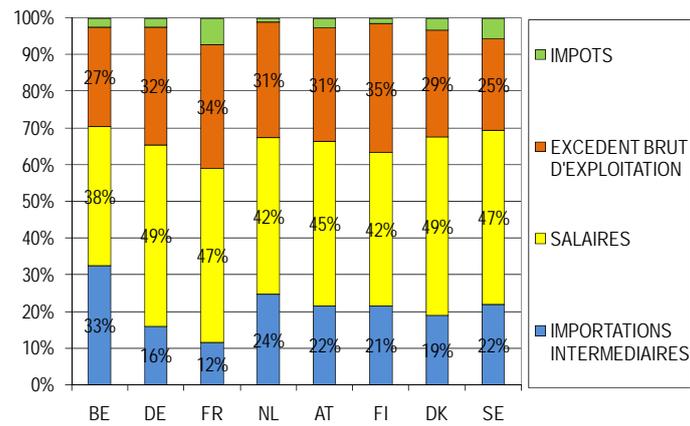
4.7 Coûts de production

Le degré élevé d'internationalisation de l'économie belge (cf. supra) a un effet important sur la structure des coûts de notre pays. L'analyse des tableaux input-output pour l'année 2000⁵⁷ révèle que les inputs intermédiaires importés représentent en Belgique environ un tiers du coût de production total. C'est le chiffre le plus élevé de tous les pays de référence.

⁵⁶ Le problème de la multicollinéarité peut toutefois fausser les résultats.

⁵⁷ Les derniers tableaux input-output se réfèrent uniquement à l'an 2000. Il importe donc de préciser que les constatations suivantes pourraient être dans une certaine mesure dépassées.

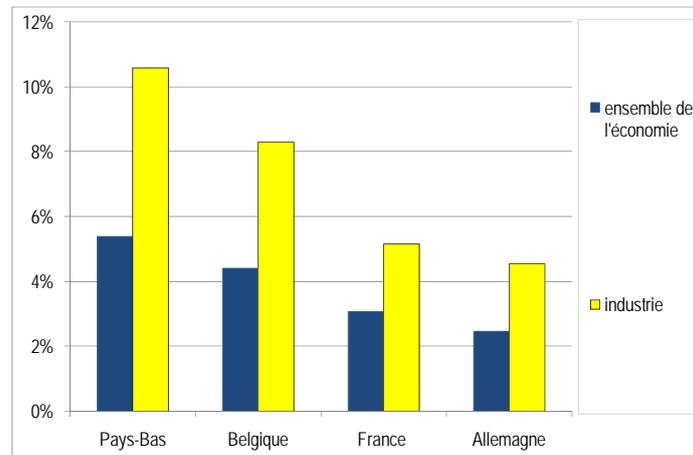
Graphique 4-1 : Comparaison internationale de la structure des coûts



Source : BNB

L'énergie constitue un input intermédiaire important qui est souvent importé. En Belgique, elle représente 4,4 % du coût de production total (8,3 % si l'on prend uniquement l'industrie manufacturière). C'est plus faible qu'aux Pays-Bas mais plus élevé qu'en Allemagne et en France. Le poids plus important de la consommation intermédiaire d'énergie dans le coût de production des Pays-Bas s'explique essentiellement par une consommation relativement plus importante de l'énergie au sein des secteurs relevant de la 'cokéfaction, du raffinage et des industries nucléaires' (NACE 23), de la 'production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude' (NACE 40), de la pêche' (NACE 05), et de la 'chimie' (NACE 24).

Graphique 4-2 : Part de l'énergie dans le coût de production de l'ensemble de l'économie et de l'industrie (2000)



Sources: ICN, BNB et calculs propres

La part des importations dans la structure des coûts a augmenté au fil du temps. Cela peut être la conséquence d'une hausse des prix à l'importation ou d'un accroissement du volume importé. Les tableaux input-output ne contenant que des chiffres nominaux, on examinera ci-après la part des importations dans la demande finale pour laquelle on dispose à la fois de chiffres nominaux et réels. La demande finale est la somme de la consommation, des investissements, des dépenses publiques, des exportations et des stocks d'un pays. À la différence des coûts de production, elle ne concerne donc pas uniquement l'importation de biens intermédiaires, mais aussi l'importation de biens finaux.

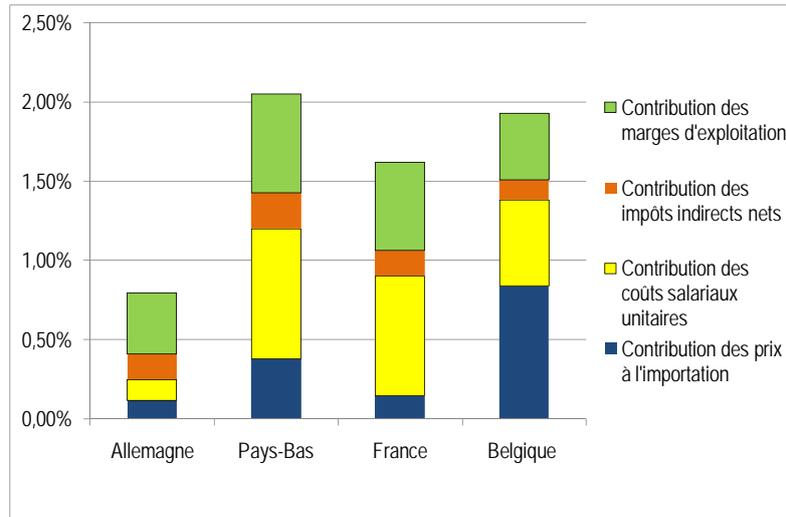
Une comparaison entre les prix à l'importation et les prix de la demande finale révèle que la part croissante des importations dans la demande finale ne peut pas être expliquée par un effet prix. Durant la période 1970-2008, les prix moyens à l'importation ont augmenté moins vite que les prix de la demande finale. Depuis le début des années 90, le taux de croissance des prix à l'importation a même été systématiquement inférieur au taux de croissance des prix de la demande finale.

La part croissante des importations dans la demande finale est donc imputable à la forte hausse du volume des importations. Une première explication est apportée par l'intégration au sein du commerce mondial d'une série de nouvelles économies à bas salaires. Cette évolution a engendré un accroissement des importations – surtout de biens intensifs en main-d'œuvre – en provenance de ces pays. On note par exemple que les parts des importations provenant de la Chine, des nouveaux États membres de l'UE et de l'Inde ont en moyenne augmenté de 10 %, de 8 % et de 3 % par an entre 1995 et 2008 alors que la part des importations provenant des pays membres de l'UE a diminué en moyenne de 0,8 % par an. Toutefois, il convient de préciser que la part des importations provenant de ces pays est restée modeste en 2008 (3 % pour la Chine, 1 % pour l'Inde et 3,5 % pour les nouveaux pays membres de l'UE). Par conséquent, une partie importante des échanges extérieurs se fait avec d'autres pays développés. Etant donné que ces pays présentent des similitudes en termes de dotations factorielles, les échanges extérieurs sont principalement intra-sectoriels (plutôt qu'entre les secteurs). Les pays essaient de la sorte de réaliser des économies d'échelle. En effet, les échanges intra-branche permettent aux pays de réduire le nombre de produits qu'ils fabriquent et ainsi de profiter des économies d'échelle tout en maintenant la possibilité de consommer une large gamme de produits qui sont en partie importés. À côté de la volonté de réaliser des économies d'échelle, l'intensification des échanges intra-branche peut également s'expliquer par l'« offshoring », par lequel les entreprises tentent d'opérer des gains d'efficacité en créant une structure mondiale au sein de laquelle les activités sont implantées dans le lieu le plus optimal.

La part des importations dans la demande finale n'est pas seule à augmenter. C'est aussi le cas de la part des exportations dans la demande finale. L'analyse de la structure des coûts des composantes de la demande finale suggère que c'est au sein des exportations que les importations sont les plus importantes (plus de 60 %). Notons que rien que la part des importations intermédiaires représentait plus de 40 % des coûts des exportations. Ceci montre qu'une part importante des biens intermédiaires rentre dans le processus de production national pour ensuite être exportée.

La part élevée (et croissante) des importations dans la structure des coûts de la demande finale a pour conséquence que l'évolution des prix de la demande finale en Belgique est largement déterminée par les prix à l'importation. En effet, les prix à l'importation ont contribué à hauteur de 44% à l'évolution des prix de la demande finale entre 1996 et 2008. En Allemagne, aux Pays-Bas et en France, ce pourcentage était respectivement de 19 %, 14 % et 9 %. Le revers de la médaille est que la part de la contribution des coûts de production nationaux est relativement faible.

Graphique 4-3: Evolution de la contribution des coûts de production à l'évolution du déflateur de la demande finale entre 1996 et 2008



Source: Ameco; calculs du secrétariat

Soulignons toutefois le caractère purement statique de ces données. Elles reflètent la réalité économique à un moment donné et ne fournissent donc aucun renseignement sur les différentes interactions au sein de l'économie. Ainsi existe-t-il un lien évident entre le prix de la production intérieure et la valeur ajoutée réalisée en Belgique (Kegels, 2009). Cette valeur ajoutée est déterminante pour la croissance et l'emploi dans ce pays.

4.8 Evolution de la part salariale et de la rentabilité du capital

Encadré : concepts et définitions

La valeur ajoutée correspond à la différence entre la valeur de la production finale et la valeur de la consommation intermédiaire. La valeur ajoutée représente donc le supplément de valeur qui est dégagé à partir des biens et services intermédiaires par la mise en œuvre des facteurs de production, le travail et le capital. C'est cette même valeur ajoutée qui permet de rémunérer les facteurs de production qui ont contribué à la générer.

La rémunération du facteur travail est constituée des salaires bruts et des cotisations sociales patronales, qui forment les coûts salariaux. La rémunération du facteur capital est constituée des amortissements, des charges d'intérêt, des loyers, de l'impôt des sociétés, des bénéfices réservés et des dividendes versés aux actionnaires, qui forment l'excédent brut d'exploitation.

La part salariale correspond à la part de la rémunération du facteur travail dans la valeur ajoutée, c'est-à-dire au rapport entre les coûts salariaux et la valeur ajoutée. La part des profits correspond à la part de la rémunération du facteur capital dans la valeur ajoutée, c'est-à-dire au rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée.

La rentabilité du capital est définie comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et le stock de capital en valeur.

Le coût unitaire du travail est le rapport entre les coûts salariaux et le volume produit. Si on exprime le tout par heure prestée, le coût unitaire du travail peut être exprimé comme le rapport entre le coût salarial horaire (coûts salariaux par heure prestée) et la productivité apparente du travail (volume produit par heure prestée).

La productivité apparente du travail dépend en partie de l'intensité capitaliste, c'est-à-dire de la quantité relative de travail et de capital utilisée dans la production. Plus l'intensité capitaliste est élevée, plus la quantité relative de travail utilisée pour la production est faible, et donc plus la productivité apparente du travail est élevée. L'intensité capitaliste augmente par exemple si les entreprises font des investissements peu intensifs en travail (augmentation plus importante du stock de

capital que du nombre d'heures prestées). L'intensité capitaliste peut également augmenter lorsque les entreprises réduisent le taux d'utilisation de leurs capacités de production (baisse du nombre d'heures prestées et croissance nulle du stock de capital).

Outre l'intensité capitaliste, la productivité apparente du travail dépend de la productivité totale des facteurs. Celle-ci constitue un indicateur de l'efficacité avec laquelle les facteurs de production (capital et travail) sont conjointement utilisés. En pratique, les variations de la productivité totale des facteurs reflètent toutes les variations de la productivité apparente du travail qui ne sont pas dues à des modifications de l'intensité capitaliste. Les facteurs qui influencent la productivité totale des facteurs incluent l'efficacité de l'organisation des procédés de production, la qualité des facteurs de production mis en œuvre (niveau de qualification des travailleurs, degré de technologie, âge moyen du stock de capital) et la conjoncture économique.

L'évolution de la part salariale et de la rentabilité du capital résultent des mécanismes de formation des salaires et des prix, des dynamiques de la productivité et de l'emploi, ainsi que de la transformation de la structure de l'économie qui influence entre autre la croissance de la productivité. La part salariale et la rentabilité du capital, à leur tour, exercent un impact sur l'évolution de ces différentes composantes au travers de la demande qui résulte en partie des variations du revenu disponible des ménages, ou au travers de la réponse des entreprises aux perspectives de croissance des marchés et aux fluctuations des profits. Analyser l'évolution de la part salariale et de la rentabilité du capital, c'est essayer de comprendre l'ensemble de ces dynamiques à l'œuvre dans l'économie.

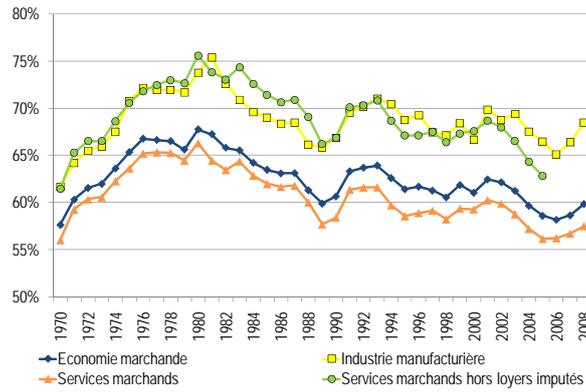
Le Graphique 4-4 présente l'évolution de la part salariale⁵⁸ entre 1970 et 2008 pour l'industrie manufacturière (secteur NACE D, hors cokéfaction, raffinage et industries nucléaires -DF-), les services marchands (secteur NACE G à K)⁵⁹ et l'économie marchande dans son ensemble (secteurs NACE D à K)⁶⁰. L'évolution de la part salariale est assez semblable dans l'industrie manufacturière et les services marchands : hausse dans les années 70, baisse dans les années 80, puis relative stabilité jusqu'au début des années 2000. A partir de ce moment, les évolutions divergent quelque peu. Dans les deux secteurs, la part salariale baisse jusqu'en 2005 pour remonter ensuite jusqu'en 2008. Les services marchands enregistrent cependant une baisse plus forte et une remontée plus faible que l'industrie manufacturière. Le Graphique 4-5 compare l'évolution de la part salariale belge avec celle des pays voisins.

⁵⁸ Voir la note documentaire à paraître « Evolution de la part salariale et de la rentabilité du capital » pour plus d'explication quant à la méthodologie de construction des séries.

⁵⁹ Le Graphique 4-4 présente également l'évolution de la série des services marchands hors loyers imputés sur laquelle se base l'analyse qui suit. Cette série ne couvre pas les années 2006 à 2008 car on ne dispose pas des loyers imputés pour cette période. L'exclusion des loyers imputés augmente le niveau de la part salariale (les loyers imputés font partie de l'excédent brut d'exploitation du secteur NACE K) mais ne modifie pas son évolution. Ceci explique que l'économie marchande, qui sur le graphique comprend les loyers imputés, présente un niveau de part salariale plus faible que l'industrie manufacturière et les services marchands hors loyers imputés.

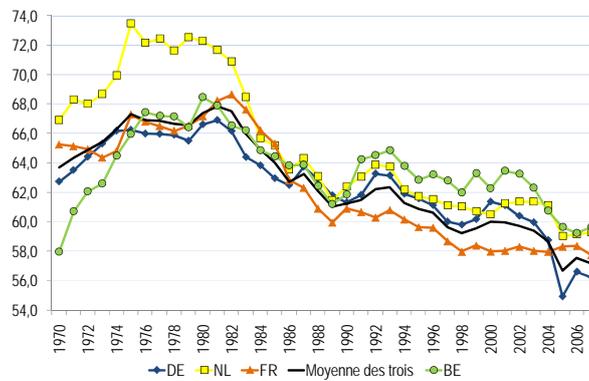
⁶⁰ Outre l'industrie manufacturière et les services marchands, l'économie marchande comprend les secteurs de l'énergie (secteurs NACE E et DF) et de la construction (secteur NACE F).

Graphique 4-4: Part salariale dans l'économie marchande, l'industrie manufacturière et les services marchands (1970-2008)



Source : ICN, BFP, calculs propres CCE

Graphique 4-5: Evolution de la part salariale en Belgique et dans les pays voisins (1970-2008)

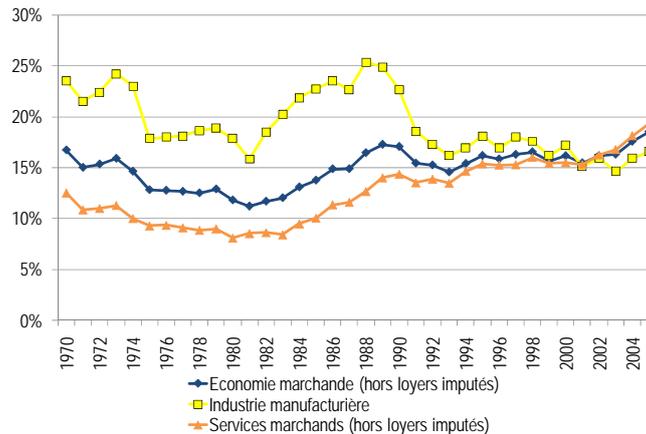


Source : ICN, BFP, calculs propres CCE

Le Graphique 4-6 présente l'évolution de la rentabilité du capital entre 1970 et 2005⁶¹ pour l'industrie manufacturière, les services marchands et l'économie marchande dans son ensemble. Contrairement à la part salariale, l'évolution de la rentabilité du capital dans l'industrie et les services est contrastée, en particulier depuis la fin des années 80, où l'on observe une diminution continue de la rentabilité dans l'industrie manufacturière alors qu'elle ne fait qu'augmenter dans les services marchands.

⁶¹ On ne dispose de données sur le stock de capital que jusque 2005.

Graphique 4-6 : Rentabilité du capital dans l'économie marchande, l'industrie manufacturière et les services marchands (1970-2008)



Source : ICN, BFP, calculs propres CCE

Dans ce qui suit, on analyse les dynamiques qui ont mené à ces évolutions dans l'industrie manufacturière et les services marchands à partir de 1996. Cette analyse ne porte pas sur les années postérieures à 2005 car les données EUKLEMS, sur lesquelles repose l'analyse, s'arrêtent en 2005. L'encadré 2 présente le cadre d'analyse.

Encadré 2 : Cadre d'analyse

Les entreprises fixent leur prix de vente de manière à ce qu'il couvre le coût unitaire du travail (coût salariaux par unité produite), le coût unitaire du capital (excédent brut d'exploitation par unité produite), ainsi que les autres frais (en ce compris le coût des biens intermédiaires),

Lorsqu'une hausse de coût survient, les entreprises peuvent répercuter cette hausse sur le prix de vente, sur le coût unitaire du travail ou sur le coût unitaire du capital.

Prenons le cas d'une hausse du coût unitaire du travail. Les entreprises peuvent répercuter cette augmentation sur leur prix de vente. Cependant, elles risquent ce faisant de perdre des parts de marché. Afin de ne pas modifier leur prix de vente, les entreprises peuvent tenter de ralentir la hausse du coût unitaire du travail. Pour ce faire, elles doivent ralentir la hausse du coût salarial horaire ou accélérer la croissance de la productivité apparente du travail, ce qui peut se faire en augmentant la productivité totale des facteurs ou en augmentant l'intensité capitalistique (voir encadré 1). Les entreprises peuvent également répercuter la hausse du coût unitaire du travail sur le coût unitaire du capital. Cela peut se faire, par exemple, via une baisse des bénéfices des entreprises.

La part salariale augmentera dans le cas où la hausse du coût unitaire du travail est, du moins en partie, répercutée sur le coût unitaire du capital. En effet, étant donné que, par unité produite, la part des coûts salariaux augmente et celle des coûts du capital diminue, cela génère une augmentation de la part salariale et une diminution de la part des profits⁶².

Les modifications de la part salariale et des prix ont des incidences sur la demande et, en réponse, sur les capacités de production des entreprises. Reprenons l'exemple d'une hausse du coût unitaire du travail et faisons l'hypothèse que cette hausse a été en partie répercutée sur les prix, et en partie sur le coût unitaire du capital, ce qui a augmenté la part salariale. L'augmentation des prix détériore la compétitivité-prix et diminue par conséquent les exportations nettes (exportations-importations). L'augmentation de la part salariale, quant à elle, accélère la consommation et ralentit les investissements. La

⁶² Formellement, la part salariale peut être exprimée comme le rapport entre le coût unitaire du travail et le prix de la valeur ajoutée (différence entre le prix de vente et le prix des biens intermédiaires). Si le coût unitaire du travail augmente plus rapidement que le prix de la valeur ajoutée (autrement dit si l'augmentation du coût unitaire du travail n'est pas entièrement répercutée sur les prix mais également sur le coût unitaire du capital), la part salariale augmente.

part salariale exerce un impact positif sur la consommation en raison du fait que la propension à consommer des travailleurs est plus grande que celle des détenteurs de capital. L'impact négatif de la part salariale sur les investissements s'explique par le fait qu'une augmentation de la part salariale diminue la rentabilité du capital⁶³. Or, la rentabilité du capital est un déterminant de la décision d'investissement car elle est un indicateur de la capacité des entreprises à financer ces investissements. Au final, la demande adressée aux entreprises augmentera si la croissance de la consommation fait plus que compenser la diminution des exportations nettes et des investissements. Dans ce cas, le taux d'utilisation des capacités de production des entreprises augmentera, ce qui incitera ces dernières à investir afin de desserrer les tensions qui pèsent sur leurs capacités de production.

Avant d'investir, les entreprises examinent toutefois les possibilités de substitution entre les différents facteurs de production en se basant sur les coûts relatifs de ces derniers. Si l'extension des capacités de production mène à une croissance du capital plus rapide que celle du travail, l'intensité capitaliste augmentera, ce qui contribuera à ralentir la hausse du coût unitaire du travail. Dans le cas où la hausse du coût unitaire du travail mène à une baisse du taux d'utilisation des capacités de production, les entreprises peuvent réduire leur volume de travail. Etant donné que l'emploi diminuera à stock de capital inchangé, l'intensité capitaliste augmentera, ce qui freinera la hausse du coût unitaire du travail.

Industrie manufacturière

Entre 1996 et 2000, le coût salarial horaire croît plus faiblement que la productivité apparente du travail, ce qui se traduit par une baisse du coût unitaire du travail. Ceci s'explique par un ralentissement du coût salarial horaire⁶⁴, un accroissement de l'intensité capitaliste dû à des investissements peu intensifs en travail, et une croissance relativement importante de la productivité totale des facteurs⁶⁵. La baisse du coût unitaire du travail permet aux entreprises de diminuer leurs prix. Cependant, la répercussion de la baisse du coût unitaire du travail sur les prix n'est pas totale, ce qui fait que la part salariale diminue⁶⁶.

A partir de 2001, la croissance de la productivité apparente du travail diminue, principalement à cause d'un ralentissement de la productivité totale des facteurs⁶⁷. Malgré la baisse du rythme de croissance de la productivité apparente du travail, le coût salarial horaire continue de croître au même rythme qu'auparavant, ce qui fait que le coût unitaire du travail augmente. Les prix continuent cependant à baisser en 2001, ce qui fait que la part salariale augmente fortement cette année. En revanche, entre 2002 et 2005, la croissance des prix est plus rapide que celle du coût unitaire du travail⁶⁸, ce qui fait que la part salariale diminue. En 2005, la part salariale était légèrement plus faible que ce qu'elle était avant son augmentation en 2001. Au total, sur la période 1996-2005, la part salariale baisse de 3 points de pourcent (elle était de 69,3% en 1996 et de 66,2% en 2005).

Les variations de la part salariale et des prix ont une influence sur la consommation, les investissements et les exportations nettes, ce qui modifie la demande globale et, en réponse, le taux

⁶³ La rentabilité du capital est définie comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et le stock de capital en valeur. On peut l'exprimer comme le produit de la part des profits, de la productivité apparente du capital et du rapport entre le prix de la valeur ajoutée et le prix du capital. Ainsi, si la part salariale augmente et donc si la part des profits diminue, cela aura un impact négatif sur la rentabilité du capital.

⁶⁴ Entre 1996 et 2005, le coût salarial horaire croît en moyenne de 2,8% par an, alors que sa croissance annuelle était de 5,3% entre 1986 et 1996.

⁶⁵ Pour une définition de la productivité totale des facteurs, voir l'encadré ci-dessus.

⁶⁶ Si on fait le lien avec l'encadré 2, cela correspond à une situation où la baisse de coût unitaire du travail n'est pas entièrement répercutée sur les prix, ce qui génère une augmentation de l'excédent brut d'exploitation par unité produite et, donc, une baisse de la part salariale.

⁶⁷ Le ralentissement de la productivité totale des facteurs est dû, en partie, au ralentissement de la croissance économique et, en partie, au ralentissement tendanciel de la productivité totale des facteurs.

⁶⁸ Cela correspond à une période où les prix des produits chimiques, des produits semi-finis et des machines et matériels de transport augmentent fortement (Burggraev et al., 2009).

d'utilisation des capacités de production des entreprises. Etant donné le poids prépondérant des exportations dans les débouchés de l'industrie manufacturière⁶⁹, la variation des exportations nettes et donc, de la compétitivité-prix sera déterminante dans le développement de la valeur ajoutée du secteur.

Kegels (2009) observe qu'entre 1995 et 2000, période où les prix de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière belge diminuent par rapport à la moyenne européenne (EU 15), la croissance de la valeur ajoutée à prix constants est plus rapide en Belgique qu'en moyenne dans l'UE-15. Entre 2000 et 2005, au contraire, les prix de la valeur ajoutée augmentent plus rapidement que la moyenne européenne et la position relative de la Belgique en termes de valeur ajoutée se détériore.

Etant donnée ces évolutions, la demande adressée à l'industrie manufacturière et donc, en réponse, le taux d'utilisation des capacités de production devraient avoir été stimulés entre 1996 et 2000, et freinés entre 2000 et 2005 et ce d'autant plus que la conjoncture est peu favorable entre 2000 et 2003. L'augmentation du taux d'utilisation des capacités de production devrait avoir stimulé les investissements, alors que la diminution du taux d'utilisation devrait avoir mené à une baisse de l'emploi.

L'évolution de la croissance du stock de capital et du nombre d'heures prestées semble confirmer ces hypothèses. Sur la période 1996-2000, la croissance annuelle moyenne du stock de capital réel dans l'industrie manufacturière était de 3,4%. Entre 2000 et 2005, cette croissance n'était plus que de 1%. Malgré l'accélération des investissements entre 1996 et 2000, l'emploi augmente peu (au total, il baisse même légèrement sur la période), ce qui signifie que les nouveaux investissements sont peu intensifs en travail. Lors de la décélération des investissements entre 2001 et 2005, l'emploi baisse fortement. Au total, l'intensité capitalistique augmente tout au long de la période, ce qui contribue à modérer l'évolution du coût unitaire du travail.

Malgré le fait que la part salariale baisse sur l'ensemble de la période (et donc que la part des profits augmente), la rentabilité du capital n'augmente pas. Au contraire, la rentabilité du capital est légèrement plus faible en fin de période qu'en début de période. Cette évolution est due à deux facteurs.

Premièrement, pour rester concurrentielles, les entreprises font des investissements dont le coût n'assure plus la même rentabilité qu'auparavant. En effet, lorsque les entreprises ajustent leurs prix pour répondre aux conditions du marché (période 1996-2000), la croissance du prix de la valeur ajoutée devient inférieure à celle du prix du capital, ce qui fait baisser la rentabilité du capital⁷⁰. Entre 2000 et 2005, la croissance du prix de la valeur ajoutée est équivalente à celle du prix du capital. Mais ceci se fait au prix d'une croissance du prix de la valeur ajoutée si élevée qu'elle entraîne une détérioration de la compétitivité-prix.

Deuxièmement, entre 2000 et 2005, la rentabilité du capital est freinée par une diminution de la productivité du capital (stock de capital par unité produite). Celle-ci diminue car le stock de capital augmente plus rapidement que la production. Ceci affecte négativement la rentabilité du capital car les profits doivent rémunérer un stock de capital de plus en plus élevé.

⁶⁹ Les exportations représentaient, en 2000, 82% de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière (ICN).

⁷⁰ Toutes choses égales par ailleurs, si l'augmentation du prix de la valeur ajoutée est inférieure à l'augmentation du prix du capital, l'excédent brut d'exploitation augmentera moins vite que la valeur du stock de capital. Ceci provoquera une baisse de la rentabilité du capital étant donné que celle-ci est donnée par le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur du stock de capital (voir encadré 1 pour les définitions).

L'évolution décrite ci-dessus montre que l'industrie manufacturière belge a atteint la limite de son modèle de croissance. La spécialisation dans des produits pour lesquels le développement de la demande implique des concessions des entreprises sur leurs prix de vente signifie qu'elles doivent faire baisser le coût unitaire du travail. En d'autres termes, la croissance du coût salarial horaire doit être inférieure à la croissance de la productivité du travail.

Afin d'ajuster leur productivité à l'évolution du coût salarial qui apparaît comme exogène, les entreprises doivent améliorer l'efficacité de leurs processus de production. La Belgique est parmi la plus active dans ce domaine (voir chapitre 4 Compétitivité structurelle). Ces investissements dans du capital économe en main d'œuvre ont cependant un coût si élevé que le prix de vente des produits ne permet plus de le rentabiliser avec la structure de coûts existante, et ne permettent plus à la Belgique d'améliorer sa productivité totale des facteurs aussi rapidement que les autres économies européennes⁷¹. La substitution capital-travail génère en outre une baisse de la productivité du capital (puisque l'on produit avec un niveau de capital de plus en plus élevé), ce qui contribue également à la baisse de la rentabilité du capital.

Pour stopper la tendance à la baisse de la rentabilité du capital, les entreprises se replient sur les segments les plus intensifs en capital de la chaîne de la valeur ajoutée ou sur les produits les plus innovants. On a pu constater en effet dans le Rapport Technique que l'intensité en recherche et développement dans les secteurs à moyen ou à faible contenu technologique est plus élevée en Belgique qu'en moyenne en Europe (CCE, 2008). Mais, ce faisant, la Belgique accroît sa part dans la valeur ajoutée européenne dans les secteurs à faible croissance voire à croissance négative en Europe. Cela se traduit par des réductions d'emploi.

Pour freiner la baisse de l'emploi dans l'industrie, les facteurs de production devraient simultanément se redéployer vers de nouveaux secteurs technologiques où les gains potentiels de productivité peuvent se faire sans substitution forte du capital au travail, et où les concessions de prix entraînent une forte croissance des volumes, comme les secteurs à fort contenu technologique. Cela implique dès lors une transition vers un modèle de croissance créatif.

Services marchands

Tout comme dans l'industrie manufacturière, la croissance du coût salarial horaire est ralentie à partir de 1996. Cependant, elle reste supérieure à la croissance de la productivité apparente du travail, ce qui fait que le coût unitaire du travail augmente. Ceci s'explique par une faible croissance de la productivité totale des facteurs et de l'intensité capitalistique.

La faiblesse de la croissance de la productivité totale des facteurs dans les services marchands est un phénomène qui touche la plupart des pays européens et constitue la principale cause de la moindre croissance de la productivité du travail en Europe par rapport aux Etats-Unis depuis le milieu des années 90⁷². L'explication généralement donnée à ce phénomène est que la concurrence est moins intense dans les services marchands en Europe qu'aux Etats-Unis, ce qui fait que les entreprises européennes sont moins incitées à innover que leurs homologues américains⁷³. Le fait que l'intensité

⁷¹ Kegels (2008) montre que la position technologique relative de la Belgique s'est dégradée de façon marquée tant dans la manufacture que dans les services depuis la fin des années 80.

⁷² Entre 1990 et 2005, le différentiel de croissance de productivité entre la Belgique et les Etats-Unis dans les services marchands est principalement dû au secteur de la distribution (Biatour et Kegels, 2008). Pour une analyse détaillée du secteur de la distribution en Belgique, voir Bagnuet *et al.* (2009).

⁷³ A ce sujet, voir par exemple Havik *et al.* (2008), Inklaar *et al.* (2008) ou Monteagudo et Dierx (2009).

capitalistique augmente peu durant cette période s'explique par une croissance équivalente du stock de capital et du nombre d'heures prestées.

A partir de 2001, on observe une accélération de la productivité totale des facteurs. Cette accélération peut être expliquée par les investissements en technologies de l'information et de la communication (TIC) qui s'opèrent dans le secteur depuis le milieu des années '90. On observe en effet que le stock de capital TIC augmente sur toute la période 1995-2005, ce qui semble être un mouvement de rattrapage des services marchands belges vis-à-vis des autres pays européens (Kegels, 2009). Les investissements en TIC augmentent la productivité totale des facteurs car, grâce à eux, les coûts d'obtention et de gestion de toute l'information pertinente aux prises de décisions économiques diminuent, ce qui améliore l'allocation des ressources. Cependant, ces gains de productivité ne se réalisent que progressivement et dans la mesure où l'intégration des TIC conduit à une réorganisation des fonctions dans l'entreprise⁷⁴. Ce processus peut être freiné par les effets d'apprentissage (notamment la nécessité de disposer d'une main d'œuvre suffisamment qualifiée), les coûts d'adaptation des organisations à l'informatique et au nouveau mode de communication, ainsi que les rigidités des comportements et des marchés (Kegels et al., 2003). Ce temps d'adaptation peut expliquer que la productivité totale des facteurs ne s'accélère qu'à partir des années 2000, alors que les investissements en TIC ont débuté au milieu des années 90⁷⁵.

Parallèlement à cet accroissement de la productivité totale des facteurs la croissance des coûts salariaux horaires ralentit quelque peu. Ce phénomène contribue à diminuer la croissance du coût unitaire du travail à partir de 2001. Par ailleurs, à partir de 2001, l'intensité capitalistique augmente, ce qui ralentit davantage le coût unitaire du travail. Au total, après une croissance positive entre 1996 et 2001, la croissance du coût unitaire du travail devient quasi-nulle entre 2001 et 2005.

Jusqu'en 2001, les entreprises répercutent la hausse du coût unitaire du travail sur les prix, ce qui fait que la part salariale ne varie quasiment pas entre 1996 et 2001. A partir de 2001, malgré le ralentissement du coût unitaire du travail, les prix continuent à croître au même rythme qu'auparavant. Il en résulte une baisse de la part salariale de 6 points de pourcent jusqu'en 2005 (la part salariale valait 68,7% en 1996 et 62,8% en 2005). Ces évolutions témoignent de la rigidité des prix à la baisse qui caractérise de manière générale les services marchands en Europe⁷⁶ et qui résulte en partie du faible degré de concurrence.

L'évolution de la demande dans le secteur des services dépend principalement, d'une part, de la demande de consommation des particuliers (et donc de l'évolution de la part salariale) et, d'autre part, en ce qui concerne les services aux entreprises, de l'activité dans l'industrie manufacturière. L'influence des prix sur la demande des services marchands est, quant à elle, beaucoup plus faible que dans l'industrie manufacturière, ce qui s'explique par une moindre homogénéité des produits et une moindre ouverture des marchés⁷⁷ (Kegels, 2009), mais aussi par une part croissante des services dans la demande finale (Wölfl, 2005).

⁷⁴ Le temps nécessaire aux réorganisations à l'intérieur des entreprises serait de 5 à 10 ans (Huveneers et Pamukçu, 2003).

⁷⁵ Biatour et Kegels (2008) observent que la qualification de la main d'œuvre s'améliore entre 2000 et 2005, ce qui peut être le signe que la qualification des travailleurs s'adapte au nouveau capital mis en place.

⁷⁶ Dans la zone Euro, les baisses de prix représentent 40% des changements de prix dans l'industrie manufacturière, alors qu'elles ne représentent que 20% dans les services (BCE, 2007).

⁷⁷ En 2000, les exportations représentaient 38% de la valeur ajoutée des services marchands, contre 82% dans l'industrie manufacturière.

En ce qui concerne la consommation, la baisse de la part salariale entre 2001 et 2005 dans les services et dans l'industrie manufacturière devrait avoir engendré un ralentissement de celle-ci. Les services aux entreprises, quant à eux, devraient avoir vu leur demande s'accélérer entre 1996 et 2001 et ralentir ensuite, en parallèle avec l'activité dans l'industrie manufacturière (cf. section précédente). Au total, on devrait donc observer une accélération, puis un ralentissement de la demande, ce qui devrait engendrer une hausse puis une baisse du taux d'utilisation des capacités de production des entreprises.

En raison du caractère largement intensif en travail des services marchands, c'est principalement le facteur travail qui varie en réponse à la demande. On observe ainsi que sur la période 1996-2001, le volume d'heures prestées augmente. A partir de 2001, en revanche, la croissance de l'emploi ralentit fortement. Parallèlement à cela, en raison des investissements en TIC, le stock de capital s'accroît continuellement sur toute la période. Au total, l'intensité capitaliste augmente entre 2001 et 2005, ce qui contribue à ralentir le coût unitaire du travail.

La baisse de la part salariale (et donc la hausse de la part des profits) entre 2001 et 2005 contribue à augmenter la rentabilité du capital. L'augmentation de la rentabilité du capital est renforcée par le fait que le prix de la valeur ajoutée augmente plus rapidement que le prix du capital.

En résumé, la baisse de la part salariale entre 2001 et 2005 dans les services marchands semble en grande partie liée aux investissements en TIC. Ceux-ci contribuent à accroître la productivité du travail via une hausse de l'intensité capitaliste et via une hausse de la productivité totale des facteurs. Cet accroissement de la productivité du travail se réalise alors que l'augmentation des salaires ralentit légèrement, ce qui fait que la croissance du coût unitaire du travail diminue. Le ralentissement du coût unitaire du travail ne s'est pas traduit par un ralentissement des prix, ce qui peut s'expliquer par le faible degré de concurrence du secteur. L'augmentation de la productivité du travail engendrée par les TIC a donc généré un accroissement des profits, et par conséquent une baisse de la part salariale. Il serait intéressant de voir quelle utilisation les entreprises ont fait de cette augmentation de profits (amortissements, charges d'intérêts, bénéfices réservés ou distribution de dividendes). Cette analyse fera l'objet d'une note future du secrétariat du CCE.

En outre, la rigidité des prix à la baisse dans les services marchands contribue à l'évolution peu favorable des coûts dans l'industrie manufacturière et ce, via deux canaux. Premièrement, via la consommation de services par les entreprises manufacturières (celle-ci représente une part importante des coûts, voir le chapitre sur la structure des coûts). Deuxièmement, l'évolution des prix des services influence l'évolution des prix à la consommation qui, à leurs tours, influencent l'évolution des salaires.

Tableau 4-2 : Evolution de la part salariale, de l'intensité capitalistique, de la rentabilité du capital et de leurs composantes

	Industrie manufacturière			Services marchands		
	1996-2000	2000-2005	1996-2005	1996-2001	2001-2005	1996-2005
Part salariale (a=b-i)	-1,0%	-0,1%	-0,5%	0,5%	-2,2%	-0,7%
Coût unitaire du travail (b=c-f)	-1,6%	0,8%	-0,3%	2,2%	0,1%	1,3%
Coût salarial horaire (c)	2,5%	3,0%	2,8%	2,6%	2,2%	2,4%
Productivité apparente du travail (f=g+h)	4,1%	2,2%	3,1%	0,3%	2,1%	1,1%
Productivité totale des facteurs (g)	3,0%	1,2%	2,0%	0,1%	1,2%	0,6%
Contribution de l'intensité capitalistique ¹ (h)	1,2%	1,0%	1,1%	0,2%	0,9%	0,5%
Prix de la valeur ajoutée (i)	-0,7%	0,9%	0,2%	1,8%	2,4%	2,0%
Intensité capitalistique (i=j-k)	3,7%	3,1%	3,4%	0,7%	2,6%	1,6%
Stock de capital (j)	3,4%	1,0%	2,1%	3,5%	3,2%	3,4%
Heures prestées (k)	-0,3%	-2,1%	-1,3%	2,8%	0,6%	1,8%
Rentabilité (a=b+c+d)	0,4%	-0,7%	-0,2%	0,1%	5,9%	2,7%
Part des profits (b)	2,1%	0,3%	1,1%	-1,0%	4,3%	1,4%
Productivité du capital (c)	0,5%	-0,9%	-0,3%	-0,4%	-0,6%	-0,5%
Prix de la valeur ajoutée/prix du capital (d)	-2,1%	0,0%	-1,0%	1,4%	2,2%	1,8%

Notes : taux de croissance annuels moyens approximés par différences logarithmiques annuelles moyennes.

¹ Evolution de l'intensité capitalistique pondérée par la part des profits moyenne (moyenne calculée sur l'année en cours et l'année précédente).

Source : ICN, BFP, calculs propres CCE

Bibliographie

BANQUE CENTRALE EUROPEENNE (2007), *Monthly Bulletin*, May 2007.

BAUGNET, V., CORNILLE, D., DHYNE, E. et ROBERT, B. (2009) « Régulation et concurrence dans le secteur de la distribution en Belgique », *Revue Economique de la Banque Nationale de Belgique*, septembre 2009.

BIATOUR, B. et KEGELS, C. (2008), « Growth and Productivity in Belgium », *Working paper*, n° 17-08, septembre 2008, Bureau fédéral du Plan.

BNB (2009), *Performances extérieures de la Belgique: une analyse sur la période 1995-2008*, audition du 12 octobre 2009 pour le CCE.

BNB (2008), *Rapport annuel Evolution économique et financière*, Bruxelles, 253 p.

BURGGRAEVE, K., DRESSE, L. et VULDAR, B. (2009), *Performances extérieures de la Belgique : 1995-2008*, Présentation au Conseil central de l'Economie, 12 octobre 2009.

BUYSSE, R., L. SLEUWAEGEN en S. VANDEN BUSSCHE (2009), *Buitenlandse directe investeringen in België*, Vlerick Leuven Gent Management School, 8 p.

CCE (2007), *Ouvrer à un brevet communautaire et à une culture de brevets plus forte en Belgique*, avis CCE, Bruxelles, 11 p.

CCE (2009a), *Avis relatif à l'échange de connaissance entre le monde de la recherche et les entreprises*, Bruxelles, CCE, 12 p.

CCE (2009b), *Etude sur la structure des coûts de production de l'économie*, Bruxelles, CCE, 35 p.

DEVOLDERE, I. et L. SLEUWAEGEN (2009), *Werk maken van een creatieve economie*, Leuven, Uitgeverij Lannoo Campus, 131 p.

EC (2007), « Entrepreneurship survey of the EU (25 member states), the US, Iceland and Norway », *Flash EB series*, n° 192, 16 p

EC (2009), *Keeping European Consumers safe, 2008 annual report on the operation of the rapid alert system for non-food consumer products RAPEX*, Luxembourg, 64 p.

HAVIK, K., Mc MORROW, K., RÖGER, W. et TURRINI, A. (2008) "The EU-US total factor productivity gap: an industry perspective", *Economic Paper, European Commission*, n° 339, septembre 2008.

HUVENEERS, C. et PAMUKCU, M.T. (2003) « Technologies de l'information et de la communication et organisation des entreprises », in Dekkers, G. et Chantal Kegels (éds) (2003), « Les technologies de l'information et de la communication en Belgique. Analyse des effets économiques et sociaux », *Planning Paper*, Bureau fédéral du Plan.

ILO (2009b), *Report of the committee of experts on the application of conventions and recommendations, Meeting document International Labour Conference 98th session, Report III (part 1A)*, Genève, ILO, 760 p.

ILO(2009a), *Information document on ratifications and standards-related activities (report III(2)), meeting document International Labour Conference 98th session, Report III (part 2)*, Genève, ILO, 270p.

INKLAAR, R., TIMMER, M.P. et VAN ARK, B. (2008) « Market Services Productivity Across Europe and the US », *Economic Policy*, January 2008, pp. 139-194.

JACOBS, D., A. REA, C. TENEY e.a. (2009), *De sociale lift blijft steken – de prestaties van allochtone leerlingen in de Vlaamse gemeenschap en de Franse gemeenschap*, Bruxelles, Fondation Roi Baudoin, 93 p.

KEGELS, C. (2008), *La Belgique perd son leadership technologique : étude sectorielle exploratoire à partir des données EUKLEMS*, Note, mars 2008, Bureau fédéral du Plan.

KEGELS, C., VAN OVERBEKE, M. et VAN ZANDWEGHE, W. (2003) « Technologies de l'information et de la communication et croissance économique », in Dekkers, G. et Chantal Kegels (éds) (2003), « Les technologies de l'information et de la communication en Belgique. Analyse des effets économiques et sociaux », *Planning Paper*, Bureau fédéral du Plan.

KEGELS, Chantal (2009), *Alternative assessment of Belgian competitiveness*, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan, Bruxelles, 37 p.

MATHIEU, Azèle et Bruno VAN POTTELSBERGHE (2008), *A note on the drivers of R&D-intensity*, Bruxelles, ULB, Solvay Business School, 13 p.

MICHEL, Bernhard Klaus (2009), *The impact of offshoring on employment in Belgium*, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan, 39 p.

MONTEAGUDO, J. et DIERX, A. (2009) « Economic Performances and Competition in Services in the Euro Area: Policy Lessons in Time of Crisis », *Occasional Paper, European Commission*, n° 53, septembre 2009.

OECD (2007a), *Environmental performance review of China – conclusions and recommendations*, 12p.

OECD (2007b), *Moving up the value chain, staying competitive in the global economy – main findings*, 27 p.

ONKELINX, J. et L. SLEUWAEGEN (2008), *Internationalization of SMEs*, Bruxelles, FDC, 90 p.

PENEDER, M., K. AINGINGER et G. HUTSCHENREITER (2001), *Structural change and economic growth*, Vienne, WIFO, 164 p.

SPINNEWYN, Hilde (2008), *Internationalisering van de Belgische economie: analyse op basis van de filialen van buitenlandse ondernemingen in het buitenland tussen 1995-2005*, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan, 42 p.

SPITHOVEN, André et Siska VANDECANDELAERE (2009), *Echanges de connaissances et transferts de technologies entre les entreprises et le monde de la recherche*, Bruxelles, CCE, 289 p.

THURIK, Roy (2007), *Ondernemerschap: de motor van groei?*, audition du 10 octobre 2007 pour le CCE dans le cadre du groupe de travail étudiant l'entreprenariat.

VEUGELERS, Reinhilde (2008), *Industry-science relaties: evidentie en beleidsimplicaties, audition du 10 janvier 2008 pour le CCE dans le cadre du groupe de travail sur les relations entre la science et l'industrie.*

VEUGELERS, Reinhilde (2009), *A lifeline for Europe's young radical innovators, audition du 21 avril 2009 dans le cadre du groupe de travail étudiant l'entreprenariat.*

WOLFL, Anita (2005), *The service economy in OECD countries*, Paris, OECD, 81 p.

5 Formation continue

Tableau de bord des partenaires sociaux

	1998	1999	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008 ^p
I. Investissement des employeurs en faveur des travailleurs									
BILANS SOCIAUX									
Formation continue formelle	1,24%	1,25%	1,34%	1,17%	1,09%	1,06%	1,08%	1,13%	1,04%
Formation continue formelle et informelle + cotisations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,59%
Formation continue formelle et informelle entreprises > 10 travailleurs, CK + cotisations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,77%
II. Taux de participation									
BILANS SOCIAUX									
Moyenne	29,6%	30,4%	32,3%	31,7%	32,7%	32,7%	32,50%	32,60%	29,7%
Formation formelle									
Hommes	28,6%	29,9%	32,3%	31,9%	32,6%	32,8%	33,20%	34,8%	31,9%
Femmes	28,4%	29,5%	30,2%	31,6%	32,7%	32,2%	32,70%	31,0%	28,5%
Moyenne	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	20,9%
Formation informelle									
Hommes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Femmes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
ENQUETE SUR LES FORCES DE TRAVAIL									
Toutes formes de formation	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	24,05%	22,7%	23,1%	22,0%
dont : avec intervention financière de l'employeur	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,90%	16,60%	17,30%	17,0%
Indicateur structurel de Lisbonne (toutes formations, 24-65 ans, période de référence de 4 semaines)									
Moyenne	4,4%	6,9%	6,2%	6,0%	8,6%	8,3%	7,5%	7,2%	6,8%
Hommes	5,0%	7,8%	6,7%	5,9%	8,7%	8,2%	7,4%	7,0%	6,4%
Femmes	3,8%	6,1%	5,7%	6,0%	8,5%	8,5%	7,6%	7,4%	7,2%
III. Heures de formation en % des heures prestées									
Formation formelle	0,72%	0,74%	0,82%	0,73%	0,69%	0,69%	0,71%	0,77%	0,67%
Formation informelle	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,40%
IV. Heures de formation par participant									
Formation formelle									
Moyenne	34,9	34,1	36,2	31,8	29,5	29	29,6	32,2	30,9
Hommes	39,7	38,7	41,1	36	32,8	32,5	33,3	35,5	33,9
Femmes	26,7	26,2	27,3	25,1	24,4	23,4	24,2	26,8	26,3
Formation informelle	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	26

Note : Les données pour l'année 2008 issues du bilan social sont provisoires, les données définitives seront disponibles durant le deuxième trimestre 2010 lors de la sortie du CD-Rom de la Centrale des Bilans

Tableau de bord : comparaison internationale

	Allemagne	Pays-Bas	France	Moy-3	Max UE-15	Min UE-15	Belgique
I. Investissement des employeurs en faveur des travailleurs							
Enquête CVTS 1993	1,2%	1,8%	2%	1,6%	2% Fr	0,7% Pt	1,4%
Enquête CVTS 1999	1,5%	2,8%	2,4%	2%	3% Dk	0,9% Gr	1,6%
Enquête CVTS 2005	1,3%	2%	2,3%	1,8%	2,7% Dk	0,6% Gr	1,6%
II. Taux de participation à la formation formelle de toutes les entreprises							
Enquête CVTS 1993	24%	26%	37%	29%	43% Ir	13% Pt Gr	25%
Enquête CVTS 1999	32%	41%	46%	38%	61% Su	15% Gr	41%
Enquête CVTS 2005	30%	34%	46%	37%	49% Lu	14% Gr	40%
III. Taux de participation à la formation formelle des entreprises formatrices							
Enquête CVTS 1993							
Enquête CVTS 1999	36%	44%	51%	42%	63% Su	34% Gr	54%
Enquête CVTS 2005	39%	39%	50%	43%	60% Lu	28% Gr	51%
IV. Taux de participation à la formation moins formelle et informelle							
Enquête CVTS 2005							
Formation sur le tas	26%	11%	n.d.	n.d.	26% Al	4% Gr	21%
Conférences et ateliers	10%	6%	n.d.	n.d.	38% Dk	2% Gr	8%
Cercles de formation de qualité	5%	4%	n.d.	n.d.	6% Be, At, Dk	1% It	6%
Auto-apprentissage	12%	5%	n.d.	n.d.	14% Dk	0% Gr	6%
Rotation sur les postes de travail	1%	1%	n.d.	n.d.	12% Su	1% Al Gr P-B Pt	3%
V. Heures de formation par participant							
Enquête CVTS 1999	27	37	36	31	42 Es	27 Al	31
Enquête CVTS 2005	30	36	28	30	36 Fr	25 Gr Fi	31

Source : Eurostat, Enquêtes CVTS

Si le développement d'une économie de l'innovation est un défi nécessaire contenant de nombreuses opportunités, il induit également, pour certains, un perfectionnement ou une adaptation des compétences et pour d'autres, une nécessaire reconversion ou une difficulté à s'insérer sur le marché du travail. Une des réponses avancées pour sécuriser les trajectoires professionnelles réside dans l'essor d'une véritable culture de la formation tout au long de la vie. Cette culture de la formation continue ne s'imposera pas seule, elle nécessite des mécanismes de financement propres et déterminés par les finalités de la formation, finalités qui peuvent toucher à la productivité, à l'évolution salariale, au perfectionnement et à l'adaptation, à la gestion des compétences et de la mobilité interne, aux politiques d'insertion et de réinsertion. Le développement de la culture de la formation nécessite des efforts consentis autant par les entreprises que par les individus et les pouvoirs publics, efforts qui doivent dépasser l'investissement financier pour toucher également la démocratisation de l'accès à la formation, l'approche positive de l'apprentissage et la mise en place de politiques très ciblées afin de stimuler la participation de publics cibles - aussi bien au niveau des entreprises que des travailleurs - jusqu'ici éloignés de la pratique de la formation continue.

5.1 Avantages et responsabilité

Au niveau macro-économique, l'éducation et la formation sont identifiées comme les principaux leviers de la croissance économique grâce à leur impact positif sur la productivité et le taux d'emploi. Au niveau micro-économique, la formation initiale joue un rôle important pour le positionnement des individus sur le marché du travail. La disparité importante des taux de chômage en fonction des niveaux de qualification souligne l'importance de l'éducation et de la formation dans la dynamique d'insertion et de maintien durable sur le marché du travail.

Durant la trajectoire professionnelle, la formation continue permet la maîtrise des nouvelles techniques et l'adaptation aux changements qualitatifs du monde du travail. Elle joue un rôle dans la gestion des compétences et garantit, de plus en plus, l'employabilité des travailleurs. Elle est également considérée comme un outil majeur de lutte contre le chômage en permettant l'insertion des jeunes ou la réinsertion des demandeurs d'emploi sur le marché du travail.

L'éducation et la formation doivent remplir des missions cruciales qui peuvent être regroupées en quatre grands champs : productivité et croissance, employabilité et adaptation, gestion des compétences et mobilité interne, insertion et réinsertion. La question essentielle est alors de savoir à qui incombe la responsabilité de l'éducation et de la formation dans notre pays : aux pouvoirs publics, aux individus, aux entreprises ? La réponse apportée au niveau de l'éducation est claire, ce sont les pouvoirs publics, par contre au niveau de la formation continue, les réponses sont multiples et complexes.

Les finalités multiples de la formation continue impliquent une responsabilité partagée entre les entreprises, les individus et les pouvoirs publics. La réalité de la formation continue est effectivement très riche et variée, il peut s'agir de la formation continue des demandeurs d'emploi, d'un travailleur, la formation peut être ou non en lien avec l'emploi actuel ou futur du travailleur, la formation peut avoir comme finalité une adaptation à une nouvelle technologie ou une réorientation professionnelle. D'une part, les pouvoirs publics investissent dans la formation continue des travailleurs et des demandeurs

d'emploi au niveau fédéral⁷⁸, communautaire et régional⁷⁹. D'autre part, les partenaires sociaux ont décidé, d'un commun accord, que cette responsabilité incombe autant aux entreprises qu'aux travailleurs.

5.2 Engagements des partenaires sociaux

Les partenaires sociaux se sont entendus sur l'adoption de trois objectifs en matière de formation continue. Un objectif financier (1,9%) qui vise à se donner les moyens de développer une culture de la formation continue. Un objectif de taux de participation (50% d'ici 2010) qui vise à augmenter la démocratisation de l'accès à la formation⁸⁰. Un objectif (0,10% groupes à risque) qui vise à réserver une part des ressources allouées à la formation continue à certains groupes qui courent un risque particulièrement élevé sur le marché du travail.

Le thème de la formation continue apparaît dans l'Accord interprofessionnel de 1986. En 1990, l'accord stipule que chaque commission paritaire versera 0,10% des salaires bruts en faveur de l'emploi et la formation des groupes à risque. En 1998, les partenaires sociaux décident, d'un commun accord, de fournir des efforts supplémentaires sur le plan de la formation continue afin de mettre la Belgique sur une trajectoire la conduisant, après 6 ans, au niveau moyen réalisé par les trois pays voisins, à savoir un niveau allant de 1,2 à 1,9% du coût salarial. Il s'agit d'un effort global, qui ne doit pas être réalisé uniformément secteur par secteur, ni dans les montants, ni dans les modalités.

L'objectif avait été déterminé sur la base des estimations des résultats de nos trois pays voisins, contenus dans l'enquête CVTS I (1993) qui reprennent comme indicateur l'investissement financier des entreprises de plus de 10 travailleurs du secteur privé en faveur de la formation continue formelle. Les résultats définitifs présentent une moyenne de 1,6% pour les trois pays voisins. L'enquête étant réalisée tous les 5 ans, il n'était pas possible de la choisir comme base d'évaluation annuelle de l'engagement pris entre les partenaires sociaux. Cependant cette enquête reste la seule référence pour évaluer les efforts de formation en comparaison internationale.

Par contre, le bilan social, disponible chaque année, depuis 1996, permet d'obtenir le même indicateur que l'enquête CVTS pour toutes les entreprises du secteur privé, y compris les entreprises de moins de 10 travailleurs. Les partenaires sociaux ont choisi, d'un commun accord, de se baser sur le bilan social pour évaluer leur engagement.

A cette époque certaines réserves sont émises à propos du bilan social dans la mesure où, visiblement, certaines des entreprises qui investissent dans la formation continue ne remplissent pas ce volet du bilan social⁸¹ et que la plupart des entreprises ne reprennent pas les cotisations groupes à

⁷⁸ Seul le congé éducation payé est encore du ressort du gouvernement fédéral en matière de formation continue. Cependant le gouvernement fédéral, à travers les politiques qu'il mène, influence la pratique de la formation continue. Pensons au mécanisme de sanction contenu dans le Pacte de solidarité entre les générations et au Plan d'accompagnement et de suivi actifs des chômeurs.

⁷⁹ Au niveau des Communautés et des Régions, il faut distinguer les actions dirigées principalement vers les demandeurs d'emploi et gérées par le Forem, le VDAB et Bruxelles-Formation et les mesures qui visent à stimuler et soutenir les entreprises dans leurs efforts de formation (chèques-formation, crédits adaptation, chèques-langues, chèques-TIC, ondernemerschapsportefeuille).

⁸⁰ Notons que l'augmentation du taux de participation n'implique pas automatiquement une augmentation de la démocratisation de l'accès à la formation.

⁸¹ Le bilan social possède un caractère légal obligatoire sans pour autant que les entreprises qui ne le remettent pas soient sanctionnées. En 2007 (ancien formulaire), 10% des entreprises de la population réduite, analysée par la BNB, avaient

risque et/ou celles versées à des fonds sectoriels dans leurs coûts afférents à la formation. L'évaluation des coûts engagés dans la formation par les entreprises est donc jugée incomplète. Effectivement, les coûts à prendre en compte dans le bilan social reviennent à la somme des coûts directs de formation formelle continue et des cotisations versées destinées à financer ces formations déduction faite des subventions reçues. Lors du dépouillement des bilans sociaux, il s'avère que les entreprises oublient souvent des composantes dans le calcul qu'elles doivent effectuer elles-mêmes. Cela représente un risque au niveau de la précision avec laquelle les efforts sont évalués.

Lors des accords suivants l'objectif est confirmé et les partenaires sociaux estiment que les efforts de formation des entreprises et des secteurs doivent pouvoir être estimés avec précision. Lors de la Conférence nationale pour l'Emploi (2003), un des thèmes abordés est l'augmentation qualitative et quantitative des formations. Les interlocuteurs sociaux ont formulé un certain nombre de propositions destinées à mobiliser tous les acteurs afin d'augmenter le niveau de formation dans l'intérêt des travailleurs et des entreprises. Ils confirmaient l'objectif fixé en 1998 et s'entendaient, dans la lignée des directives européennes, pour augmenter le taux de participation des travailleurs à la formation professionnelle continue en entreprise. L'objectif retenu était d'atteindre un taux de participation de 50% d'ici 2010. Ils décidaient également de mettre au point un instrument de mesure simple donnant une image fidèle de tous les efforts fournis en matière de formation. Une commission mixte CCE/CNT « Indicateur de formation » a élaboré un tableau de bord qui permet d'avoir une vue d'ensemble des efforts de formation.

Dans le Pacte de solidarité entre les générations (2005) l'objectif financier établi entre les partenaires sociaux a été repris et sera dorénavant contrôlé. Si l'effort global en matière de formation continue n'atteint pas 1,9% de la masse salariale des entreprises du secteur privé, les entreprises des secteurs qui réalisent des efforts insuffisants devront verser une cotisation supplémentaire de 0,05% au fonds congé éducation payé.

Dans la Déclaration commune des membres du groupe des 10 pour une économie plus compétitive en faveur de l'emploi, les partenaires font le constat qu'en matière de formation, les engagements antérieurs n'ont pas tous été réalisés. Ils s'engagent à rattraper ce retard et à faire de la formation un thème central des négociations sectorielles 2007-2008. Ils mentionnent que le nouvel instrument de mesure va permettre de mesurer plus précisément les efforts de formation réels des employeurs et des travailleurs. Ils rappellent que la formation ne peut d'ailleurs pas être abordée uniquement en termes financiers ; il faut prendre en compte le taux de participation. Cette nouvelle méthode de suivi va en outre permettre de découvrir les faiblesses et les lacunes relatives à la politique de formation à mener.

En 2006 dans l'accord interprofessionnel pour les années 2007 et 2008 les partenaires sociaux rappellent que la formation relève de la responsabilité des deux parties, à savoir tant de l'employeur que du travailleur. Dans le prolongement du Pacte, ils appellent les secteurs à prendre leurs responsabilités pour intensifier les efforts consentis (augmentation annuelle de l'investissement financier de 0,1 point de pourcent ou augmentation annuelle de 5 points de pourcent du taux de participation) tant que l'objectif général de 1,9% n'aura pas été atteint. Ils conviennent également que désormais les cotisations brutes versées par les employeurs au fonds du congé-éducation payé et aux

rempli le volet formation alors qu'en 2008 près de 16% de la même population réduite ont rempli le nouveau formulaire du bilan social. L'introduction du nouveau formulaire a été accompagnée d'une campagne d'information dirigée vers toutes les entreprises. Sur la population réduite étudiée, presque deux fois plus de petites entreprises ont rempli le volet formation, un quart de moyennes entreprises et 5% de grandes.

fonds sectoriels de formation seront prises en compte pour vérifier si l'objectif général de 1,9% est atteint.

La volonté d'élaborer un instrument simple qui donne une image claire de tous les efforts de formation a débouché sur le tableau de bord qui a nécessité l'adaptation et la simplification du bilan social qui est entré en vigueur le 1er décembre 2008. Cette nouvelle version permettra, d'une part, de mieux prendre en compte tous les coûts des entreprises alloués à la formation continue formelle et d'autre part, d'approcher quantitativement la réalité encore fort méconnue qu'est la formation continue moins formelle et informelle.

5.3 De l'interprofessionnel au sectoriel⁸²

Ces objectifs ont été définis au niveau interprofessionnel de la concertation sociale et les appels à la responsabilisation des secteurs sont renouvelés lors de chaque accord interprofessionnel. Les politiques et les stratégies sectorielles sont d'ailleurs très diverses. Les données des bilans sociaux, qui permettent de calculer des indicateurs quantitatifs relatifs à la formation continue formelle attestent de cette grande hétérogénéité au niveau des branches⁸³, hétérogénéité qui provient autant de l'intensité des besoins que d'autres éléments identifiés comme la structure de qualification du secteur, les technologies usitées dans le secteur, la taille moyenne des entreprises dans les secteurs, la structure d'âge du secteur, la présence plus ou moins importante de fonctions critiques au sein des secteurs, la stratégie de formation du secteur, la structuration des activités de formation au sein des branches et la nature des opérateurs sollicités.

Au niveau des secteurs, les acteurs les plus importants en matière de formation continue sont les fonds sectoriels. Ils centralisent et gèrent paritairement les cotisations payées en faveur de l'emploi et de la formation des groupes à risque lorsqu'une convention collective le prévoit⁸⁴. Ces fonds peuvent aussi être alimentés par une cotisation supplémentaire versée par les entreprises pour la formation des travailleurs. Les sources de financement ne proviennent pas que des entreprises puisque les fonds collaborent également avec les entités fédérées, qui peuvent leur allouer un budget dans le cadre de projets spécifiques, et avec le Fonds social européen. En agrégeant les données rassemblées pour les fonds les plus importants du secteur privé, on peut conclure que 77% des ressources proviennent des cotisations versées par les entreprises, 3,2% du Fonds social européen, 4,4% des pouvoirs publics, 6,1% des fonds propres et 9,1% de « autres ».

Les missions de ces fonds consistent à coordonner et stimuler les efforts de formation du secteur afin d'encourager l'emploi et de maintenir et de développer les compétences des travailleurs en garantissant la qualité des formations.

⁸² Pour de plus amples informations, le lecteur peut consulter la note "Les efforts de formation des branches et des secteurs" (CCE 2008-873) disponible sur le site du Conseil central de l'économie.

⁸³ Cette hétérogénéité n'est pas une spécificité belge. L'enquête CVTS atteste du même degré d'hétérogénéité dans tous les autres pays de l'Europe des 15 quel que soit leur niveau d'investissement moyen dans la formation continue formelle. Cette hétérogénéité est également attestée pour la formation continue moins formelle et informelle dans l'enquête CVTS.

⁸⁴ Dans le cas où aucune convention collective ne prévoit cette gestion paritaire, le fruit de la cotisation est désormais affecté au budget de la gestion globale de l'ONSS. Un troisième cas de figure peut se présenter lorsqu'une convention est signée au sein même de l'entreprise, qui se charge alors de développer des projets individuels en faveur de l'emploi et de la formation des groupes à risque.

Le principe le plus couramment appliqué par les fonds, aujourd'hui, consiste à mutualiser leurs ressources afin de se positionner en véritables prestataires de services dans le domaine de la formation pour les entreprises du secteur. Quelques fonds fonctionnent encore sur la base du système du « juste retour » qui consiste à retourner à l'entreprise qui peut justifier des activités de formation la somme qu'elle a versée.

A côté des activités de conseil, de sensibilisation, de coordination, de soutien financier, de gestion, les fonds sectoriels sont de véritables catalyseurs des collaborations initiées entre les différents acteurs de la formation continue. Tous les acteurs dans le domaine de la formation continue participent à ces collaborations plus ou moins intensément. Les fonds, de par la multiplicité de leurs partenariats, établissent des connexions entre tous les acteurs de la formation continue.

En collaborant entre eux⁸⁵, les fonds de formation initient un partenariat entre tous les secteurs. En collaborant avec l'enseignement initial, ils soulignent l'importance fondamentale du lien étroit qui doit exister entre les deux afin, d'une part, que les entreprises puissent compter sur des travailleurs qualifiés dotés de compétences adéquates et, d'autre part, que les individus puissent s'insérer dans une trajectoire professionnelle sécurisée et de qualité. Les fonds de formation collaborent également avec les Régions et les Communautés, l'enseignement de promotion sociale, l'enseignement en alternance, le Forem, le VDAB, Bruxelles Formation, les missions régionales pour l'emploi, les CPAS, les centres de compétences et de références.

Ces nombreuses collaborations et la structuration de leurs activités ont implicitement poussé les fonds à occuper une place qui est vacante en Belgique, celle d'interface entre l'enseignement initial, la formation continue et le marché du travail. Ce mouvement spontané est issu de la créativité des acteurs et permet une mise en commun des moyens privés et publics et l'éclosion d'une synergie entre tous les types d'acteurs en matière de formation continue.

A travers leurs activités, les fonds de formation touchent, chaque année entre 15% et 40% des travailleurs de leur secteur. Au niveau des opérateurs de formation, d'après l'enquête CVTS III, les entreprises font appel aux fonds pour 10% des heures liées à leurs activités de formation, contre 45% pour les organismes privés, et 12,5% pour les organismes publics⁸⁶.

La mutualisation des ressources au sein d'un secteur permet donc de dépasser certains freins à l'instauration d'une politique dynamique de formation continue (coûts, temps, peur de perdre un travailleur dans lequel l'entreprise a investi...). Par contre il n'existe pas encore de mécanisme efficace pour les changements de secteurs (reconversions) comme il en a existé à la fin des années 1950.

⁸⁵ Toutes ces collaborations peuvent être formalisées. Les coopérations initiées avec les entités fédérées et les opérateurs publics font très souvent l'objet de conventions-cadres, d'autres accords formels peuvent être pris avec l'enseignement en alternance et d'autres collaborations sont informelles.

⁸⁶ Ces résultats peuvent varier fortement d'un secteur à l'autre, en fonction de la présence ou non d'un fonds, de son dynamisme et des habitudes des entreprises en la matière. Les résultats diffèrent sensiblement en fonction de la taille des entreprises. Les petites entreprises ont plus souvent recours aux organismes publics et aux fonds sectoriels alors que les grandes entreprises font plus souvent appel aux organismes privés.

5.4 Des engagements aux résultats

Le suivi annuel des indicateurs garantit un monitoring des objectifs et donne un signal aux acteurs sur les stratégies développées en matière de formation continue. Les principales sources exploitées sont l'enquête CVTS pour les comparaisons européennes, l'enquête sur les forces de travail à partir de laquelle est construit l'indicateur structurel de Lisbonne et le bilan social qui permet, chaque année, de calculer les indicateurs quantitatifs de base en matière de formation formelle et, pour la première fois, moins formelle et informelle pour l'année 2008.

5.4.1 2008 en bref

Les chiffres de 2008 attestent d'une diminution significative du taux de participation, de l'investissement financier et du nombre d'heures de formation par participant. Cette diminution est attestée par les chiffres de l'enquête sur les forces de travail et par ceux, provisoires, du nouveau bilan social. Cette baisse peut être attribuée au déclenchement de la crise économique globale au dernier trimestre 2008.

Effectivement les efforts de formation sont visiblement sensibles à la conjoncture. Il peut paraître paradoxal que l'intensité des activités de formation soit pro-cyclique, du fait que les travailleurs sont davantage disponibles lors des périodes où l'activité se ralentit. Cependant, dans la mesure où la comptabilisation des activités de formation est considérée comme une dépense et non comme un investissement amortissable, les entreprises sont tentées de les développer quand la conjoncture est bonne alors que dans les périodes de récession, leurs coûts viendraient grever des résultats déjà inférieurs à ceux escomptés. Les entreprises se tourneraient alors volontiers vers les aides financières publiques pour réduire le coût des formations, induisant alors une réduction de l'effort financier en matière de formations qui ne comprennent pas ces subsides.

En période de haute conjoncture, il est normal de voir les dépenses de formation augmenter étant donné l'augmentation des embauches et des nouveaux travailleurs à former. En période de basse conjoncture, toutes les dépenses sont comprimées y compris celles liées à la formation. Cependant, les périodes de moindre activité sont propices à la formation continue, propices pour de simple raisons d'organisation mais également de stratégie. Effectivement, dans des périodes où de nombreux ouvriers sont en chômage temporaire pour raison économique, la possibilité de leur offrir une formation permet, d'une part, de maintenir les compétences et, d'autre part, de préparer une stratégie de réorientation en prévision de la reprise économique dans un environnement sectoriel où les perspectives d'emploi et de développement sont modifiées.

5.4.2 Indicateur structurel de Lisbonne

Au niveau européen, la stratégie de Lisbonne (2000) prévoit que le taux de participation à la formation continue, tous types de formation confondus, au cours des quatre semaines précédant l'enquête sur les forces de travail atteigne 12,5% d'ici 2010. Cet indicateur concerne les adultes âgés de 25 à 64 ans quel que soit leur statut (travailleurs, demandeurs d'emploi, inactifs) et les informations collectées sont relatives à toutes les formes d'enseignement et de formation, qu'elles soient ou non pertinentes pour l'emploi actuel ou futur du répondant.

De 1997 à 2004, l'indicateur de Lisbonne est passé de 3% à 8,6% en suivant la même tendance et le même niveau que les résultats de la moyenne des 3. Depuis 2005, l'indicateur diminue et il atteint 6,8% en 2008. Du fait de cette évolution à la baisse, l'indicateur belge a décroché par rapport à la moyenne des 3 qui s'élève à 8,7 % en 2008.

5.4.3 La formation continue formelle

L'indicateur financier

De 1996 à 2007 inclus, le volet formation du bilan social ne portait que sur les efforts de formation continue formelle. De 1997 à 2000, l'effort financier des entreprises en faveur de la formation continue formelle est passé de 1,13% à 1,34%. Entre 2000 et 2003, l'effort a diminué, chaque année, portant à croire que l'investissement des entreprises dans la formation des travailleurs est de type pro cyclique. En 2004, le taux de croissance du PIB atteint 3% et les efforts de formation se sont stabilisés. En 2006 et 2007, l'effort financier a de nouveau légèrement augmenté mais reste toujours inférieur à celui enregistré en 1997.

En 2008, selon une première estimation, provisoire, réalisée par la BNB, cet indicateur accuse une diminution sensible de près de 8% et passe de 1,13% à 1,04%. L'introduction du nouveau bilan social introduit une rupture de série. Effectivement, depuis 2008, les efforts enregistrés le sont autant pour la formation formelle que pour la formation moins formelle et informelle et la formation initiale. Le nouveau volet formation continue du bilan social a été rempli, pour la première fois pour l'année 2008⁸⁷. L'introduction du nouveau bilan social a été accompagnée d'une vaste campagne dirigée vers les entreprises afin de les sensibiliser à l'importance de remplir ce volet du bilan social et de les aider à remplir au mieux cette nouvelle rubrique. Les premières analyses des données montrent qu'un nombre plus important d'entreprises ont rempli le volet formation et que certaines entreprises qui enregistraient tous leurs efforts de formation, ventilent désormais ces efforts entre la formation formelle et la formation moins formelle et informelle. Une partie de la diminution des efforts financiers en faveur de la formation formelle pourrait provenir de cette ventilation.

Le taux de participation

Un indicateur financier ne permet pas d'évaluer tous les paramètres pertinents en matière de formation continue. En effet, certaines entreprises dispensent des actions de formation pour leur personnel sans engager de dépenses. Certains employeurs ne recourent qu'aux services d'opérateurs qui dispensent gratuitement les formations. La diversification de l'offre de formation permet aux employeurs de réorienter leur demande de formation vers l'offre la plus avantageuse. Ils peuvent aussi en revoir l'organisation et la durée. Si les moyens investis pour une politique constituent un des éléments majeurs pour son évaluation, dans ce cas précis cet indicateur ne donne aucun renseignement sur le taux de participation à la formation, sur la démocratisation de l'accès à la formation, sur le temps de travail qui est consacré à la formation, sur le nombre d'heures passées en formation par les participants, sur le type de formation suivie, sur l'organisation et la qualité des formations.

En 2003 lors de la Conférence nationale pour l'emploi, les partenaires sociaux s'étaient engagés à augmenter le taux de participation à 50% d'ici 2010 en stipulant clairement que cela impliquait que chaque année, 60.000 travailleurs supplémentaires suivent une formation. En 10 ans, le taux de participation à la formation continue formelle est passé de 27% à près de 32,5%. De plus en plus de travailleurs ont accès à la formation continue, cependant l'augmentation du taux de participation n'implique pas automatiquement une démocratisation de l'accès à la formation. Le bilan social atteste déjà une forte variation du taux de participation selon les branches d'activité. L'enquête CVTS et

⁸⁷ Notons que la notice méthodologique de la BNB qui indique précisément aux entreprises les informations à collecter n'a été publiée qu'en avril 2008 et que par conséquent, il se peut que certaines entreprises n'aient pas conservé les informations nécessaires relatives aux nouvelles rubriques du bilan social pour le premier trimestre de l'année 2008.

l'enquête sur les forces de travail montrent que l'accès à la formation dépend de plusieurs variables individuelles ou structurelles. Au niveau structurel, le secteur d'activité ainsi que la taille de l'entreprise influencent les chances d'accès à la formation. Au niveau individuel, il semble que la différence de genre dans l'accès à la formation réapparaisse alors qu'elle était minime jusqu'en 2006. De plus, les hommes bénéficient de formations généralement plus longues que les femmes. Les formations restent plus facilement accessibles aux travailleurs de moins de 45 ans. La différence la plus forte se situe au niveau des qualifications des travailleurs. Plus les travailleurs sont formés, plus ils auront de chance de se former.

En 2008, le taux de participation à la formation formelle a enregistré une baisse sensible de près de 9%, passant de 32,6% à 29,7%. Cette diminution provient, tout comme celle de l'indicateur financier, d'une combinaison de facteurs dont les deux principaux sont la mauvaise conjoncture économique du dernier trimestre 2008 et l'introduction du nouveau bilan social.

5.4.4 La formation continue moins formelle et informelle

Auparavant les seules informations disponibles relatives à la formation moins formelle et informelle provenaient de l'enquête CVTS III. D'après cette source, 48,5% des entreprises ont organisé des activités de formation continue formelle et 54,9% des activités de formation continue moins formelle et informelle, en 2005. La ventilation sectorielle fait aussi apparaître une hétérogénéité sectorielle. La formation sur le tas est la plus courante puisqu'en moyenne près de 60% des entreprises dispensent ce type de formation. La participation à des conférences et des ateliers touche plus de 45% des entreprises. L'auto-apprentissage, la rotation sur les postes de travail et les cercles de formation et de qualité concernent 20% des entreprises. Au niveau des travailleurs, 19,1% ont participé à une formation sur le tas en 2005, 6,6% à des conférences et des ateliers, plus de 5% à des cercles de formation et de qualité et à des activités d'auto-apprentissage et 2,85% à des activités de rotation sur les postes de travail.

Désormais, grâce au nouveau bilan social, il sera possible de suivre l'évolution des efforts financiers, du taux de participation et du nombre d'heures de formation suivies par les participants relatifs à la formation continue moins formelle et informelle. Les premières données disponibles et transmises par la BNB doivent être considérées avec beaucoup de prudence et sont provisoires. Selon ces premières estimations, un travailleur sur cinq participerait à des formations moins formelle et informelle d'une durée moyenne de 26 heures pour un effort financier de 0,42% de la masse salariale.

5.4.5 La formation initiale

Le nouveau bilan social fournit aussi des données relatives à la formation initiale, qu'il faut également traiter avec prudence étant donné les remarques reprises ci-dessus et le fait qu'il semble que certaines entreprises ont enregistré dans ce tableau les formations suivies par leurs nouveaux travailleurs alors que sont visées, ici, les formations en alternance (apprentis et stagiaires).

Selon les données provisoires, pour 2008, 1,1% des travailleurs ont bénéficié d'une formation initiale d'une durée moyenne de 194,4 heures qui ont mobilisé 0,06% de la masse salariale.

5.4.6 Des indicateurs globaux⁸⁸

Il est possible d'obtenir un indicateur financier pour la formation formelle (1,04%), moins formelle et informelle (0,42%) en y imputant les cotisations⁸⁹ manquantes versées par les entreprises en faveur du CEP, des groupes à risque et des fonds de formation (0,13%)⁹⁰ qui s'élèvent à 1,59% de la masse salariale.

Il est également possible de considérer le même indicateur financier calculé, non plus pour toutes les entreprises, mais uniquement pour les entreprises de plus de 10 travailleurs des secteurs C-K⁹¹ (population considérée par l'enquête CVTS) qui s'élève à 1,77% (1,04%+0,15%+0,45%+0,13%)⁹². Notons qu'il faut toujours garder en tête le caractère provisoire et les remarques de précaution déjà mentionnés plus haut.

5.5 Mécanisme de sanction

En 2005, le gouvernement a repris l'objectif financier des partenaires sociaux en l'intégrant dans le Pacte de solidarité entre les générations. Un des chapitres prévoit un mécanisme de sanction au niveau sectoriel tant que l'objectif de 1,9% ne sera pas atteint. Dans le cas de figure où l'objectif financier n'est pas atteint⁹³, ce mécanisme prévoit une amende⁹⁴ à verser au profit du congé-éducation payé, par les secteurs qui ne fourniraient pas d'efforts supplémentaires suffisants. Les modalités pratiques de ce mécanisme de sanction ont été revues à plusieurs reprises donnant lieu à des modifications des textes de lois y présidant⁹⁵.

⁸⁸ Pour de plus amples informations sur la façon dont ces indicateurs globaux ont été calculés, le lecteur peut se référer à la note méthodologique Formation continue disponible sur le site du Conseil central de l'économie : CCE 2009-1419 CCR 200-2.

⁸⁹ Lors de l'AIP 2007-2008, les partenaires sociaux ont convenu que, désormais, les cotisations brutes versées par les employeurs au Fonds du congé-éducation payé, et aux fonds sectoriels de formation seront prises en compte. Cela signifie que les cotisations manquantes ont été imputées pour 2008 sans pour autant introduire de modifications dans les subventions introduites dans le nouveau formulaire du bilan social.

⁹⁰ L'ensemble des cotisations versées par les entreprises en faveur de la formation continue a été estimée par le secrétariat à 0,185% de la masse salariale. Les entreprises ont reporté une somme équivalente à 0,06% de la masse salariale. Il faut donc imputer 0,13% de la masse salariale pour tenir compte de l'ensemble de ces cotisations.

⁹¹ Les secteurs C à K sont les secteurs de l'industrie extractives, l'industrie manufacturière, la production et la distribution d'électricité, de gaz et d'eau, la construction, le commerce de gros et de détail, l'Horeca, les transports, postes et télécoms, la finance et les assurances, l'immobilier et les services fournis aux entreprises.

⁹² Pour calculer les efforts financiers relatifs à la formation formelle, moins formelle et informelle des entreprises de plus de 10 travailleurs des secteurs C-K il faut procéder en plusieurs étapes. Il faut prendre l'indicateur financier relatif à la formation formelle pour toutes les entreprises (1,04%) auquel il faut ajouter une correction pour passer à la population CVTS (0,15%) et l'indicateur financier relatif à la formation moins formelle et informelle des entreprises de plus de 10 travailleurs des secteurs C-K calculé par la BNB (0,45%), et la correction pour prendre en compte l'ensemble des cotisations versées par les entreprises (0,13%).

⁹³ L'évaluation de l'objectif à atteindre (1,9%) doit être réalisée sur la base du Rapport technique du Conseil central de l'Economie qui a trait aux efforts globaux de l'année précédant l'année dans laquelle le Rapport technique est émis. Dans la mesure où l'évaluation est très proche de 1,9% une confirmation doit être demandée à la BNB.

⁹⁴ Si les efforts globaux en matière de formation continue n'atteignent pas 1,9% de la masse salariale totale, toutes les entreprises des secteurs qui réalisent des efforts insuffisants en matière de formation continue devront payer une cotisation supplémentaire de 0,05% au congé-éducation payé.

⁹⁵ Il s'agit de la loi du 23 décembre 2005 et de l'arrêté royal du 11 octobre 2007 instaurant une cotisation patronale complémentaire au bénéfice du financement du congé-éducation payé pour les employeurs appartenant aux secteurs qui réalisent des efforts insuffisants en matière de formation en exécution de l'article 30 de la loi du 23 décembre 2005 relative

Les secteurs qui ne réalisent pas d'efforts suffisants sont les secteurs où, pour l'année à laquelle se rapporte l'évaluation, il n'existe pas de CCT en vigueur qui prévoit :

- soit d'augmenter les efforts de formation chaque année d'au moins 0,1 point de pourcentage de la masse salariale totale annuelle des entreprises du secteur;
- soit de prévoir annuellement au moins de relever de 5 points de pourcentage le taux de participation à la formation.

La CCT doit indiquer qu'elle est l'option choisie et quelles mesures seront prises à cet effet. Elle doit être déposée au greffe de la Direction générale des relations collectives de travail du Service public fédéral Emploi, Travail et Concertation sociale au plus tard le 1er septembre⁹⁶ de l'année au cours de laquelle la CCT entre en vigueur.

Au départ, il était prévu que les premiers efforts évalués de la sorte et susceptibles de déclencher le mécanisme de sanction seraient ceux de l'année 2007. Cependant en raison de la publication tardive de la réglementation relative aux sanctions (décembre 2007), les secteurs n'ont pas été en mesure d'adapter les CCT relatives à l'année 2007, ce qui rend l'application des sanctions inopérable pour 2007.

Selon les nouveaux textes de lois, pour les efforts réalisés en 2008, les CCT sectorielles doivent être déposées au greffe au plus tard le 1er novembre 2008. Le Rapport technique de 2009 doit comporter une évaluation des efforts de formation continue pour 2008 (données provisoires) mais étant donné que la notice méthodologique de la BNB n'est parue qu'en avril 2008, il faudra se baser sur les nouveaux bilans sociaux de 2009 (première année complète) disponibles en 2010. En novembre 2010, le Rapport technique du secrétariat du CCE devra contenir une évaluation de l'objectif de 1,9%. Si l'objectif est atteint, la procédure s'arrêtera là par contre si l'objectif n'est pas atteint, le mécanisme de sanction sera activé et les premières amendes devront être versées en janvier 2011. Le tableau suivant reprend toutes les étapes de la procédure du mécanisme de sanction.

Dates	Procédures	Evaluations et sanctions
nov-09	Rapport technique (2008)	Pas d'évaluation (1)
01/06/2010	Liste pour avis du SPF (2008 et 2009)	
01/09/2010	Dépôt des CCT (2010)	
01/10/2010	Liste pour info du SPF (2010)	
nov-10	Rapport technique (2009)	Evaluation (2)
31/12/2010	Avis du CCE et du CNT au Ministre (2008 et 2009)	
15/01/2011	Liste du Ministre à l'ONSS (2008 et 2009)	Sanction
01/06/2011	Liste pour avis du SPF (2010)	
01/09/2011	Dépôt des CCT (2011)	
01/10/2011	Liste pour info du SPF (2011)	
nov-11	Rapport technique (2010)	Evaluation
31/12/2011	Avis du CCE et du CNT au Ministre (2010)	
15/01/2012	Liste du Ministre à l'ONSS (2010)	Sanction

Note (1) : Article 3, paragraphe 1, alinéa 2, de l'arrêté royal du 23 décembre 2008 : « Pour les efforts de formation réalisés en 2008, l'évaluation (...) sera basée sur les bilans sociaux renouvelés de l'année suivant la date

au pacte de solidarité entre les générations. Les dernières modifications de ces deux textes sont sorties au Moniteur le 29/12/2008. Ces textes fixent les différentes étapes du mécanisme ainsi que le timing désormais en vigueur.

⁹⁶ Mesure dérogatoire pour 2008 qui permet que la CCT soit remise au plus tard le 1er novembre 2008.

d'entrée en vigueur de l'arrêté royal du 10 février 2008 modifiant l'arrêté royal du 30 janvier 2001 portant exécution du Code des sociétés. »

Note (2) : L'évaluation de l'objectif des 1,9% réalisée dans le rapport technique de novembre 2010 sera valable pour les efforts réalisés en 2008 et en 2009.

Note (3): Les années () dans la colonne des procédures sont les années auxquelles se rapportent les actions mentionnées. Ex : novembre 2009, Rapport technique (2008), signifie qu'en novembre 2009, on publie un rapport technique qui évalue les efforts réalisés en 2008.

Bibliographie

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2008), *Notice explicative concernant les renseignements sur les activités de formation reprises dans le bilan social, avril 2008*, http://www.nbb.be/DOC/BA/SocialBalance/Notice_Formations_FR_4%20avril%202008.pdf

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2008), « Le bilan social 2007 », *Revue économique*, décembre 2008.

BNB (2008), *Modèles du bilan social pour les exercices clôturés à partir du 1er décembre 2008*, http://www.nbb.be/pub/03_00_00_00_00/03_04_00_00_00/03_04_01_00_00/03_04_01_08_00.htm?l=r

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2009), *CD-rom Centrale des bilans, 2003-2007*.

COMMISSION EUROPEENNE (2002), *Enquête sur la formation professionnelle continue (CVTSII)*.

COMMISSION MIXTE CCE-CNT Efforts de formation (2004), *Construction d'un indicateur de formation*, 38/D.04-40, CCE 2004-675, CCR200-7.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2007), *La formation professionnelle continue en Belgique : avantages, organisation et enjeux*, CCE 2007-854, août 2007.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2007), *La formation professionnelle continue en Belgique : avantages, organisation et enjeux*, CCE 2007-854, août 2007.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2007), *Evaluation des efforts de formation professionnelle continue en faveur des groupes à risque et des travailleurs du secteur privé*, CCE 2007-855, août 2007.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2008), *Formation professionnelle continue : Les efforts des branches et des secteurs*, CCE 2008-873 DEF, septembre 2008.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2009), *Note méthodologique sur les indicateurs globaux relatifs à la formation continue*, CCE 2009-1491, novembre 2009.

SERVICE PUBLIC FEDERAL ECONOMIE (2007), *Les efforts des entreprises belges en matière de formation : Résultats de l'enquête CVTS 2005*, septembre 2007.

SERVICE PUBLIC FEDERAL EMPLOI, TRAVAIL ET CONCERTATION SOCIALE (2009), *Nieuwe of voortgezette sectorale CAO'risicogroepen en permanente vorming 2007-2008*, septembre 2008.

6 Annexes

Annexe 1 : Nomenclature des branches Nacebel

Section	Description
A	1 Culture de céréales et horticulture
A	2 Sylviculture, exploitation forestière et services annexes
B	5 Pêche, aquaculture et services annexes
C	10 Extraction de houille, de lignite et de tourbe
C	11 Extraction de pétrole brut et de gaz naturel et services annexes
C	12 Extraction de minerais d'uranium et de thorium
C	13 Extraction de minerais métalliques
C	14 Autres industries extractives
D	15 Industries alimentaires
D	16 Industrie du tabac
D	17 Industrie textile
D	18 Industrie de l'habillement et des fourrures
D	19 Industrie du cuir et de la chaussure
D	20 Travail du bois et fabrication d'articles en bois, liège, vannerie ou sparterie à l'exclusion des meubles
D	21 Fabrication de pâte à papier, de papier et d'articles en papier
D	22 Edition, imprimerie, reproduction
D	23 Cokéfaction, raffinage et industries nucléaires
D	24 Fabrication de produits chimiques
D	25 Fabrication de produits en caoutchouc et en matières plastiques
D	26 Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
D	27 Métallurgie
D	28 Travail des métaux
D	29 Fabrication de machines et équipements
D	30 Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique
D	31 Fabrication de machines et appareils électriques
D	32 Fabrication d'équipements de radio, télévision et communication
D	33 Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie
D	34 Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et semi-remorques
D	35 Fabrication d'autres matériels de transport
D	36 Fabrication de meubles; industries diverses
D	37 Récupération
E	40 Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'eau chaude
E	41 Captage, épuration et distribution d'eau
F	45 Construction
G	50 Commerce, entretien et réparation de véhicules automobiles et de motocycles; commerce de détail de carburants
G	51 Commerce de gros et intermédiaires du commerce, à l'exclusion du commerce en véhicules automobiles et motocycles
G	52 Commerce de détail, à l'exclusion du commerce de véhicules automobiles et motocycles; réparation d'articles domestiques
H	55 Hôtels et restaurants
I	60 Transports terrestres
I	61 Transports par eau
I	62 Transports aériens
I	63 Services auxiliaires des transports; agences de voyages
I	64 Postes et télécommunications
J	65 Intermédiation financière, à l'exclusion des assurances et des caisses de retraite
J	66 Assurances et caisses de retraite à l'exclusion des assurances sociales obligatoires
J	67 Auxiliaires financiers et d'assurance
K	70 Activités immobilières
K	71 Location de machines et de matériel sans opérateur et d'autres biens mobiliers
K	72 Activités informatiques
K	73 Recherche et développement
K	74 Autres services fournis principalement aux entreprises
L	75 Administration publique, services collectifs généraux et sécurité sociale obligatoire
M	80 Éducation
N	85 Santé et action sociale
O	90 Assainissement, voirie et gestion des déchets
O	91 Activités associatives diverses
O	92 Activités récréatives, culturelles et sportives
O	93 Autres services
P	95 Activités des ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique
Q	99 Organismes extra-territoriaux

Annexe 2 : Evolution des coûts salariaux par personne et par heure

Coûts salariaux par personne, secteur privé														
Land	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^d
Duitsland	0,6%	0,8%	1,0%	2,0%	1,6%	1,3%	1,6%	0,1%	-0,1%	1,3%	1,1%	2,2%	-0,4%	1,4%
Nederland	2,5%	4,2%	3,5%	4,8%	4,8%	4,4%	3,2%	3,4%	0,8%	2,7%	3,1%	3,4%	2,2%	4,2%
Frankrijk	1,4%	1,4%	1,9%	2,3%	2,4%	3,4%	3,0%	3,9%	3,0%	3,7%	2,7%	2,4%	1,4%	1,9%
Gemid. 3	1,0%	1,3%	1,6%	2,4%	2,2%	2,4%	2,3%	1,9%	1,2%	2,4%	2,0%	2,4%	0,6%	1,9%
België	3,0%	1,2%	3,8%	1,8%	3,8%	3,4%	1,5%	1,8%	1,3%	3,5%	3,6%	2,6%	-0,1%	2,1%
Durée moyenne de travail														
Land	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^d
Duitsland	-0,5%	-0,7%	-0,5%	-0,3%	-1,0%	-0,5%	-1,3%	-0,1%	-0,8%	-0,2%	0,0%	0,1%	-3,5%	0,9%
Nederland	-0,1%	-1,5%	-0,3%	-1,4%	-0,3%	-0,9%	-0,9%	-0,5%	-0,4%	0,1%	-0,4%	0,0%	-0,5%	1,4%
Frankrijk	-0,6%	-0,4%	-0,3%	-1,8%	-1,2%	-1,3%	-0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,0%	0,0%
Gemid. 3	-0,5%	-0,7%	-0,4%	-0,9%	-1,0%	-0,8%	-0,8%	0,0%	-0,4%	0,0%	0,1%	0,2%	-1,8%	0,4%
België	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	-0,3%	-0,6%	-0,3%	-0,3%	0,1%	0,4%	-0,7%	-2,4%	0,9%
Coûts salariaux horaires, secteur privé														
Land	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^e	2010 ^d
Duitsland	1,1%	1,5%	1,5%	2,3%	2,7%	1,7%	2,9%	0,2%	0,7%	1,4%	1,0%	2,1%	3,2%	0,5%
Nederland	2,6%	5,8%	3,8%	6,3%	5,1%	5,3%	4,1%	3,9%	1,2%	2,6%	3,6%	3,4%	2,8%	2,8%
Frankrijk	2,0%	1,8%	2,3%	4,1%	3,7%	4,7%	3,3%	3,6%	2,8%	3,5%	2,5%	2,0%	1,4%	1,9%
Gemid. 3	1,6%	2,0%	2,0%	3,4%	3,3%	3,2%	3,2%	1,9%	1,5%	2,4%	1,9%	2,2%	2,4%	1,3%
België	2,9%	0,9%	3,5%	1,7%	3,6%	3,7%	2,2%	2,1%	1,6%	3,4%	3,2%	3,3%	2,4%	1,1%

Sources: voir chapitre 3 Formation des salaires : CPB (2009); Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2009); Minefe (2009); Federaal Planbureau (2009a); OCDE (2009), Perspectives Economiques n° 85 juin 2009; calculs propres du secrétariat

Annexe 3 : Coefficients de pondération

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne	54,8%	54,4%	53,8%	53,4%	52,6%	52,1%	51,6%	51,1%	50,6%	50,0%	49,7%	49,6%	49,4%	48,8%	48,8%
Pays-Bas	9,3%	9,7%	9,9%	10,3%	10,7%	11,0%	11,2%	11,3%	11,3%	11,5%	11,6%	11,6%	11,8%	11,8%	11,8%
France	35,8%	35,9%	36,3%	36,4%	36,8%	36,9%	37,2%	37,6%	38,1%	38,5%	38,7%	38,8%	38,7%	39,4%	39,4%