



AVENUE DE LA
**JOYEUSE ENTRÉE
BLIJDE INKOMST**
LAAX

17-21

RAPPORT TECHNIQUE

CCE 2011 - 1200

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



Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial

8 novembre 2011

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 Messieurs Luc Denayer, Hendrik Nevejan et Gunter Uwents (chapitre 1), Madame Florence Meessen (chapitre 2), Monsieur Kris Degroote (chapitres 3 et coordination générale), Madame Marie Monville (chapitre 4), Monsieur Michael Rusinek (chapitres 3 et 5) et Madame Siska Vandecandelaere et Monsieur Sébastien Yasse (chapitre 5).

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), Messieurs Dell'Abate et de la Fuente et Madame Kotecka (Eurostat), Mesdames Termote et Geenens (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 Zachary, Druant, Heuse, Buydens, Rubbrecht et Brumagne et Messieurs Van Cauter, Van Meensel, Stragier, Modart, Duprez et Dresse (Banque nationale de Belgique), Messieurs Vermeeren, Beca et Van Nuffel (SPF Emploi, Travail et Concertation sociale), Messieurs Dmitrevsky et Vets et Madame Piette (ONSS), Monsieur Valenduc (SPF Finances), Monsieur Barrat (DARES), Monsieur den Ouden et Madame Verhoeve (CPB), Mesdames Wanger (IAB) et Simeon Vossen (RWI) ainsi que Messieurs les Professeurs Jacquemin (FUNDP) et Bauwens (UCL, Core) 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 est entièrement assumée par le secrétariat.

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

Table de matière

Préface	3
Table de matière	4
Liste des graphiques.....	6
Liste des tableaux.....	7
Introduction générale.....	9
1 Context macroéconomique	25
1.1 L'environnement international.....	26
1.2 Les risques pour la reprise économique	31
1.3 Le contexte macroéconomique belge	34
1.4 Inflation	35
1.4.1 L'évolution	35
1.4.2 Influence des vecteurs énergétiques.....	36
1.4.3 L'influence des autres produits	40
1.4.4 Inflation en Belgique, données récentes et perspectives.....	41
1.5 Perspectives des finances publiques	42
Bibliographie.....	45
2 Marché du travail.....	47
Tableau de bord	48
2.1 Dynamique récentes de l'emploi, en Belgique et dans les trois pays voisins.....	49
2.2 Expliquer la réaction du marché du travail belge à la reprise ?.....	51
2.2.1 Les politiques d'emploi	51
2.2.2 Le développement de contrats à faible productivité et faible durée de travail.....	52
2.2.3 Les tensions présentes et à venir	53
2.2.4 Un ralentissement structurel de la croissance de la productivité du travail.....	53
2.3 Dynamiques récentes en Belgique, par secteurs et types de travailleurs.....	56
2.4 Dynamiques à plus long terme : chômage, tensions et vieillissement	58
2.5 Les marchés du travail dans la stratégie EU 2020.....	61
Bibliographie.....	64
3 Formation des salaires	65
Tableau de bord	66
3.1 Négociations salariales.....	67
3.1.1 Allemagne	67
3.1.2 Pays-Bas.....	71
3.1.3 France	73
3.1.4 Belgique	75
3.2 CCT no. 90	84
3.2.1 Accords sectoriels	84
3.2.2 CCT d'entreprises et actes d'adhésion	84
3.2.3 Impact sur l'évolution des salaires.....	84

3.3	Impact de la (para)fiscalité sur le travail.....	85
3.3.1	Evolution et enjeux	85
3.3.2	Travail, capital et consommation	86
3.3.3	Les mesures d'allègement de la (para)fiscalité sur les salaires.....	87
3.3.4	Les effets des mesures d'allègement de la (parafiscalité) sur le coût du travail et le pouvoir d'achat	93
	Bibliographie.....	96
4	Formation continue.....	99
	Tableau de bord des partenaires sociaux.....	100
	Tableau de bord comparaison international.....	100
4.1	Avantages et responsabilité.....	101
4.2	Engagements des partenaires sociaux.....	102
4.3	De l'interprofessionnel au sectoriel	104
4.4	Des engagements aux résultats	105
4.4.1	2010 en bref	106
4.4.2	Indicateur structurel de Lisbonne.....	106
4.4.3	La formation continue formelle	107
4.4.4	La formation continue moins formelle et informelle	108
4.4.5	Des indicateurs globaux	109
4.5	Mécanisme de sanction.....	109
	Bibliographie.....	111
5	Compétitivité structurelle	113
	Tableau de bord	114
5.1	Evolution de la réalité économique	118
5.2	Enseignement.....	119
5.3	Innovation	121
5.4	Entrepreneuriat	124
5.5	Internationalisation.....	125
5.6	Evolution des parts de marché	128
5.7	Structure des coûts.....	132
5.8	Le partage de la richesse.....	135
5.8.1	La distribution primaire des revenus.....	135
5.8.2	La redistribution secondaire des revenus	137
	Bibliographie.....	144
6	Annexes	147
6.1	Annexe 1 : Nomenclature des branches Nacerev. 2.....	148
6.2	Annexe 2 : Evolution des coûts salariaux par personne et par heure	150
6.3	Annexe 3 : Coefficients de pondération	150
6.4	Annexe 4 : révisions des comptes nationaux.....	150
6.4.1	Révision de la nomenclature des activités (NACE Rév. 2)	151
6.4.2	Rétropolation des séries.....	151
6.4.3	Adaptation des sources et des méthodes.....	151
6.4.4	Impact sur les chiffres du Rapport technique.....	152

Liste des graphiques

Graphique 1-1:	L'évolution de l'inflation depuis 2008 en Allemagne, aux Pays-Bas, en France, dans la zone euro et en Belgique (pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)	36
Graphique 1-2:	Evolution des prix de l'électricité et du gaz. HICP – Indices bruts	39
Graphique 1-3:	Prévisions de l'indice des prix à la consommation.....	41
Graphique 2-1:	Evolution du PIB (variation à un an d'écart).....	49
Graphique 2-2:	Evolution de l'emploi salarié dans le secteur privé (variation à un an d'écart).....	50
Graphique 2-3:	Chômage temporaire et chômage économique, moyenne mobile sur 12 mois, milliers d'ETP	52
Graphique 2-4:	Crédit temps et interruption de carrière, évolution du nombre d'utilisateurs.....	53
Graphique 2-5:	Evolution de l'emploi (personnes, salariés et indépendants), par branches.....	56
Graphique 2-6:	Evolution des flux entrant et sortant du chômage.....	59
Graphique 2-7:	Taux d'emploi des 20-64 ans, 1996-2010.....	63
Graphique 3-1:	Evolution relative des coûts salariaux horaires Belgique/moyen.3	66
Graphique 3-2:	Evolution du salaire horaire en Allemagne	68
Graphique 3-3:	Evolution du salaire horaire aux Pays-Bas	72
Graphique 3-4:	Evolution du salaire horaire en France	74
Graphique 3-5:	Evolution du salaire horaire en Belgique	77
Graphique 3-6:	Évolution de la durée annuelle du travail : EFT versus source nationale	80
Graphique 3-7:	Évolution de la durée moyenne du travail des travailleurs à temps partiel, comparaison internationale 1997-2010.....	82
Graphique 3-8:	Durée moyenne du travail des travailleurs, comparaison internationale 1997-2010	83
Graphique 3-9:	Part des avantages non récurrents liés aux résultats (en % du salaire brut ONSS)	85
Graphique 3-10:	Taux facial, taux effectif avant et après simplification par niveau de salaire brut mensuel.....	90
Graphique 5-1:	Comparaison internationale de la structure des coûts.....	133
Graphique 5-2:	Part de l'énergie dans le coût de production de l'ensemble de l'économie et de l'industrie (2005)	134
Graphique 5-3:	Evolution de la contribution des coûts de production à l'évolution du déflateur de la demande finale entre 1996 et 2008	135
Graphique 5-4:	Evolution du revenu disponible des ménages réel par habitant avec ou sans transferts sociaux en nature	142

Liste des tableaux

Tableau 1-1: Le contexte macro-économique dans les trois pays partenaires, dans la zone euro et en Belgique	30
Tableau 1-2: Aperçu succinct des finances publiques de 2009 à 2016, à politique inchangée – en pourcentage du PIB	43
Tableau 1-3: Solde de financement par niveau de pouvoir de 2010 à 2016, à politique inchangée, en pourcentage du PIB	43
Tableau 1-4: Evolution du solde de financement et de la dette publique (en pourcentage du PIB) dans les pays voisins, dans la zone euro et en Belgique	44
Tableau 2-1: Aperçu de l'utilisation des "mesures de crise" :	56
Tableau 2-2: Objectifs nationaux "EU2020" et situation en 2010.....	62
Tableau 3-1: Evolution de l'emploi et de la rémunération des salariés dans le secteur privé et la branche T (1996-2010) ...	79
Tableau 3-2: Analyse de l'effet des composantes de la durée moyenne du travail, comparaison internationale 1997-2010.	82
Tableau 3-3: Taux d'imposition implicites sur la consommation, le capital et le travail salarié : ensemble de l'économie (2009).....	87
Tableau 3-4: Evolution et prévisions des subventions salariales 1996-2012 (millions d'euros).....	92
Tableau 3-5: Evolution du taux moyen d'imposition dans l'hypothèse où les salaires auraient suivi l'inflation entre 1996 et 2009	94
Tableau 3-6: Augmentation totale du salaire net à prix constants et augmentation du salaire net à prix constants due aux changements (para)fiscaux entre 1996 et 2009.....	95
Tableau 3-7: Réductions de cotisations sociales patronales et subsides salariaux exprimés en % de la MS : secteur privé (1996-2012).....	95
Tableau 4-1: Evolution et décomposition de l'indicateur financier entre 2008 et 2009 (bilan social)	107
Tableau 4-2: Indicateurs globaux formation continue	109
Tableau 5-1: Comparaison de l'évolution des exportations, des débouchés et des parts de marché entre 1995 et 2008 ...	129
Tableau 5-2: Répartition de la valeur ajoutée dans les sociétés non financières	136
Tableau 5-3: Variation de la répartition de la valeur ajoutée dans les sociétés non financières.....	136
Tableau 5-4: Taux d'imposition implicites sur le capital, le travail et la consommation en 2009.....	138
Tableau 5-5: Décomposition de l'évolution du pouvoir d'achat des ménages (variation par rapport à l'année précédente)	143
Tableau 6-1: Coût salarial horaire, Rapport technique 2010.....	152
Tableau 6-2: Coût salarial horaire, Rapport technique 2011.....	152
Tableau 6-3: Coût salarial horaire, révisions entre les rapports techniques de 2010 et 2011	152

Introduction générale

I. Contexte macro-économique	2007	2008	2009	2010	97-10 ⁽⁵⁾	2011 ^e	2012 ^p	07-08	09-10	11-12 ^p
	<i>Pourcentage de variation annuelle</i>					<i>Pourcentage de variation cumulée</i>				
Produit intérieur brut, volume ⁽⁶⁾	2,9%	1,0%	-2,8%	2,3%	1,9%	2,4%	1,6%	3,9%	-0,6%	4,1%
Produit intérieur brut - secteur privé, volume	3,2%	1,6%	-3,3%	2,2%	2,0%	2,6%	1,8%	4,9%	-1,2%	4,4%
Productivité horaire, secteur privé	1,6%	-0,6%	-1,1%	1,2%	1,1%	0,3%	1,4%	1,0%	0,0%	1,7%
Déflateur du PIB, secteur privé	2,2%	1,4%	1,0%	1,7%	1,6%	2,1%	2,2%	3,7%	2,6%	4,4%
Indice des prix à la consommation	1,8%	4,5%	-0,1%	2,2%	1,9%	3,4%	1,8%	6,4%	2,1%	5,3%
Indice santé	1,8%	4,2%	0,6%	1,7%	1,8%	3,0%	2,0%	6,1%	2,3%	5,1%
Termes de l'échange internes ⁽¹⁾	0,5%	-2,7%	0,4%	0,0%	-0,2%	-0,9%	0,2%	-2,2%	0,4%	-0,7%
Taux d'endettement des entreprises, niveau ⁽²⁾	38,8%	41,5%	45,1%	41,5%	42,4%	40,4%				
Rapport capital-travail (série filtrée)	0,94%	0,98%	1,01%	1,01%	0,89%	1,00%	0,98%			
Coût salarial horaire réel	2,0%	-1,2%	1,8%	-0,6%	0,8%	-0,4%	1,5%	0,8%	1,2%	
Part salariale corrigée, secteur privé ⁽³⁾										
Niveau	63,0%	64,4%	66,0%	64,9%	65,1%	65,0%	65,0%	63,7%	65,5%	65,0%
Pourcentage de variation	-0,1%	2,2%	2,5%	-1,8%	-0,2%	0,2%	-0,1%	2,1%	0,7%	0,2%
⁽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										
⁽⁴⁾ Coûts salariaux horaires déflatés avec l'indice santé.										
⁽⁵⁾ Pourcentage de variation annuelle moyenne sur la période 2007-2010, sauf pour le taux d'endettement des entreprises et le niveau de la part salariale corrigée (simple moyenne arithmétique).										
⁽⁶⁾ Pour 2012: Bureau Fédéral du Plan, 6 octobre 2011										
e = estimation; p = prévision										

II. Evaluation du coût salarial horaire du secteur privé	2007	2008	2009	2010	97-10 ⁽⁵⁾	2011 ^e	2012 ^p	07-08	09-10	11-12 ^p
	<i>Pourcentage de variation annuelle</i>						<i>Pourcentage de variation cumulée</i>			
Indice (1996 = 100) de l'évolution du cout salarial relatif: Belgique / Moyenne 3										
Source OCDE juin	102,5%	102,9%	104,0%	103,4%		103,3%	104,3%			
Secrétariat octobre ⁽³⁾	103,6%	104,0%	104,3%	104,3%		103,9%	104,6%			
Moyenne 3										
Source OCDE juin	2,2%	2,4%	2,3%	1,3%	2,3%	2,4%	3,1%	4,7%	3,6%	5,5%
Secrétariat octobre	2,2%	2,5%	2,1%	1,0%	2,3%	3,1%	2,9%	4,7%	3,2%	6,0%
Belgique										
Source OCDE juin	3,7%	2,8%	3,4%	0,6%	2,6%	2,3%	4,0%	6,7%	4,1%	6,4%
Secrétariat octobre ⁽³⁾	3,8%	3,0%	2,4%	1,1%	2,6%	2,6%	3,6%	6,9%	3,4%	6,3%
Sectoriel conventionnel ⁽⁴⁾	1,9%	3,5%	2,6%	0,6%	2,3%	2,6%	3,0%	5,4%	3,2%	5,6%
<i>dont: - indexation</i>	1,6%	2,9%	2,5%	0,5%	1,7%	2,5%	2,9%	4,6%	3,0%	5,5%
<i>- réel</i>	0,2%	0,5%	0,1%	0,1%	0,6%	0,0%	0,1%	0,7%	0,2%	0,1%
Cotisations sociales patronales ⁽¹⁾	0,6%	0,2%	0,6%	0,2%	0,1%	-0,1%	0,0%	0,8%	0,8%	-0,1%
<i>dont: - aux administratons publiques</i>	0,2%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	0,1%	0,3%	0,4%
<i>- versées au secteur privé</i>	0,1%	0,4%	0,0%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,5%	0,3%	-0,1%
<i>- cotisations imputées⁽²⁾</i>	0,4%	-0,2%	0,3%	-0,1%	0,0%	-0,2%	-0,1%	0,2%	0,2%	-0,4%
Dérive salariale	1,3%	-0,6%	-0,8%	0,3%	0,1%	0,2%	0,5%	0,6%	-0,6%	0,7%
Secrétariat octobre, hors cot.pat. versées aux administrations publiques	3,6%	3,0%	2,1%	1,0%	2,6%	2,4%	3,4%	6,8%	3,1%	5,9%
⁽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, version adaptée du Budget économique 2012, 6 octobre 2011										
⁽⁴⁾ Seules les augmentations négociées en commission paritaire des salaires minimums de base sont suivies, à l'exclusion des primes, des augmentations au niveau de l'entreprises, de la création d'un fonds sectoriel de pension										
⁽⁵⁾ Pourcentage de variation annuelle moyenne sur la période 2007-2010, sauf pour le taux d'endettement des entreprises et le niveau de la part salariale corrigée (simple moyenne arithmétique).										
e = estimation ; p = prévision										

III. Emploi total dans le secteur privé	2007	2008	2009	2010	2011 ^e	2012 ^p	07-08	09-10	97-10	11-12 ^p
	<i>Pourcentage de variation annuelle</i>						<i>Pourcentage de variation cumulée</i>			
Personnes										
Moy. 3	1,9%	1,3%	-0,9%	0,2%	1,1%	1,0%	3,2%	-0,7%	12,2%	2,1%
Belgique	1,8%	1,9%	-0,6%	0,8%	1,4%	0,7%	3,8%	0,3%	15,4%	2,1%
Heures Prestées										
Moy. 3	1,5%	1,2%	-2,6%	1,1%	1,2%	0,7%	2,8%	-1,6%	4,7%	1,9%
Belgique	1,6%	2,3%	-2,2%	1,0%	2,3%	0,4%	3,9%	-1,3%	13,2%	2,7%
IV. Recherche et développement ⁽¹⁾										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009				
Belgique	1,86%	1,83%	1,86%	1,90%	1,96%	1,96%				
UE-15 ^e	1,89%	1,89%	1,92%	1,93%	2,01%	2,10%				
Moy.3	2,30%	2,27%	2,29%	2,27%	2,35%	2,47%				
(1) Dépenses intérieures totales de R&D, en % du pib										
e= estimation; p= prévision										

V. Formation	1993	1999	2005	2006	2007	2008	2009 ⁽⁴⁾	2010 ⁽⁴⁾
Investissement des employeurs en faveur des travailleurs								
ENQUETE CVTS								
Belgique	1,4%	1,6%	1,6%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Moy.3	1,6%	2,0%	1,8%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
BILANS SOCIAUX: ENSEMBLE DE L'ECONOMIE ⁽²⁾								
Cours et stages ⁽³⁾	n.a.	1,3%	1,06%	1,08%	1,13%	1,15%	1,07%	1,08%
Taux de participation								
BILANS SOCIAUX: ENSEMBLE DE L'ECONOMIE	n.a.	30,4%	32,7%	32,5%	32,6%	31,8%	33,1%	34,1%
ENQUETE SUR LES FORCES DE TRAVAIL								
Toutes formes de formation	n.a.	n.a.	24,1%	22,7%	23,1%	22,0%	22,9%	22,0%
Intervention financière de l'employeur	n.a.	n.a.	16,9%	16,6%	17,3%	17,0%	17,7%	17,1%
Indicateur structurel de Lisbonne (24-64, 4 semaines)		6,9%	8,3% ⁽¹⁾	7,5%	7,2%	6,8%	6,8%	7,2%
Heures de formation par participant								
Cours et stages	n.a.	0,7%	0,69%	0,71%	0,77%	0,76%	0,71%	0,68%
Heures de formation par participant								
Cours et stages	n.a.	34	29	29,6	32,2	32,9	29	27
⁽¹⁾ Données en base annuelle à partir de 2005								
⁽²⁾ Des chiffres supplémentaires en matière de formation formelle et informelle sont disponible dans le tableau de bord du chapitre consacré à la formation continue (chapitre 4)								
⁽³⁾ Ces données devraient en principe également reprendre les cotisations des entreprises en faveur du congé éducation payé.								
⁽⁴⁾ Les données concernant les efforts de formation des bilans sociaux pour l'an 2010 sont basées sur l'échantillon constant de la BNB (version 28 octobre 2011). Les données concernant 2009 pourraient également encore être légèrement revues.								
n.a.= non disponible								

VI. Éléments du contexte salarial						
	niveau du salaire (en % du salaire moyen)	célibataire isolé	couple deux revenus identiques	couple avec enfants deux revenus identiques		
Impact de la (para)fiscalité sur l'évolution du pouvoir d'achat sur la période 1996-2009	50%	13,8%	12,9%	16,2%		
	100%	3,2%	3,7%	5,8%		
	250%	3,9%	3,9%	5,0%		
		2007	2008	2009	2010	
Revenu disponible ajusté brut réel par habitant en Belgique ¹ (variation en % sur 1 an)		2,6%	0,6%	2,1%	-1,3%	

¹ Le revenu disponible ajusté brut réel par habitant est le revenu disponible brut des particuliers augmenté des transferts sociaux en nature, déflaté par l'indice des prix à la consommation, et divisé par la population totale (variation en pourcent sur 1 an)

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'économie 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'économie 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 macro-économique, une maîtrise de l'évolution des coûts salariaux relativement à trois États membres de référence : l'Allemagne, les Pays-Bas et la France. 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.

Perspectives macro-économiques

En 2009, le recul du PIB aura été le plus important depuis la Seconde guerre mondiale. En Belgique, le recul a été de -3 % alors qu'en Allemagne, aux Pays-Bas et en France, il aura été respectivement de -5,1 %, -3,5 % et -2,7 %. Le recul moins marqué du PIB en Belgique s'explique entre autres par les meilleures performances de la demande intérieure. Toutefois, le creux de la crise économique a été atteint au second trimestre de 2009. À partir de ce moment, le rebond de l'activité a été plus rapide que les prévisionnistes ne l'avaient escompté, de telle sorte que les perspectives de croissance pour 2010 ont été revues à la hausse en cours d'année. La révision la plus spectaculaire a certainement concerné l'Allemagne, où la prévision officielle des 5 instituts allemands (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose) était de 0,9 % au printemps 2010. La croissance économique s'est finalement établie à 3,7 % pour 2010. La France et les Pays-Bas ont affiché une croissance de respectivement 1,5 % et 1,7 % en 2010, celle de la Belgique se fixant à 2,1 %.

Cette relance économique s'est poursuivie sans relâchement au début de cette année. Les perspectives de croissance économique en 2011 étaient encore relativement positives au début de cette année. Au printemps, les instituts prévoyaient que l'Allemagne réaliserait des performances pratiquement aussi bonnes en 2011. Pour la France et les Pays-Bas, une nouvelle reprise de la croissance économique était attendue. Mais dans le courant de 2011, la conjoncture s'est renversée et les chiffres de croissance se sont dégradés en raison de l'expiration des mesures de stimulation économique, de l'assainissement des finances publiques et de la méfiance accrue vis-à-vis des marchés financiers. La plupart des indicateurs de confiance ont sensiblement baissé ces derniers mois, les perspectives de croissance pour 2011 se situant par conséquent selon le World Economic Outlook (WEO) de septembre 2011 entre 0,5 et 0,7 point de % en dessous des prévisions pré-estivales dans nos trois principaux partenaires commerciaux. La croissance économique s'approcherait même de zéro à l'automne 2011. L'économie allemande, qui enregistrerait encore une croissance moyenne annuelle de 2,9 % en 2011, essentiellement grâce à un effet de débordement positif, se contracterait même au dernier trimestre de cette année, bien qu'on ne puisse pas encore parler de récession (deux trimestres consécutifs de croissance négative). La Belgique a maintenu des perspectives de croissance de 2,4 % pour 2011. Les retombées persistantes de la crise financière et l'incertitude régnant dans la zone euro, combinées aux craintes croissantes d'une contamination du secteur bancaire en cas de défaut de paiement de la Grèce, attisent l'inquiétude sur les marchés financiers.

Pour l'année à venir, les prévisions ont également été revues à la baisse. Concernant la zone euro, le WEO de septembre a pratiquement réduit de moitié son pronostic de croissance à 1,1 %, alors que les projections de l'OCDE tablaient en juin sur une croissance de 2 %. L'Allemagne, la France, les Pays-Bas et la Belgique font face à des perspectives plus sombres qu'avant l'été. Ces taux de croissance

inférieurs témoignent de la fragilité de la reprise, qui s'explique par les nombreuses incertitudes qui pèsent sur les perspectives économiques. Ainsi relève-t-on plusieurs risques. L'un d'entre eux est la synchronisation de la régularisation des politiques budgétaires et monétaires et de leur effet sur la demande. Ce facteur de risque se trouve renforcé si la situation budgétaire dans un certain nombre d'économies développées conduisait les acteurs sur les marchés financiers à s'interroger sur la soutenabilité des dettes publiques de ces pays. Cela entraîne une hausse des taux d'intérêt dans ces pays et dans la foulée des difficultés pour leur système financier. Cela entraverait gravement leur capacité de rebond et affecterait par contrecoup le système financier des pays qui leur ont fait crédit et par ce canal leur taux de croissance. Toutefois, les risques extrêmes ont été réduits par le programme de rachat d'obligations souveraines par la Banque centrale européenne et par l'intervention du Fonds européen de stabilité financière. Mais le système financier demeure vulnérable, car les besoins de refinancement et de recapitalisation des banques sont importants alors que les marchés restent très peu enclins à prendre des risques. Les autorités publiques ne sont pas parvenues à ce jour à stabiliser le système financier. C'est pourquoi il est nécessaire de continuer à développer un contrôle prudentiel, une régulation et un management de crise plus performants. La crainte d'une nouvelle récession de l'économie américaine et européenne est aussi apparue. On peut aussi constater que le rééquilibrage des déficits des opérations courantes demeure limité. Les pays émergents continuent de dégager des excédents courants et d'accumuler des réserves de change plutôt que de laisser s'apprécier leur monnaie. En conséquence, la reprise reste déséquilibrée et risque de ne pas être durable.

Concernant l'inflation, on observe après le pic de 2008 un ralentissement de l'inflation jusqu'en juillet 2009. Ensuite, l'inflation s'accélère à nouveau. Ces mouvements peuvent s'expliquer en grande partie par la fluctuation des prix énergétiques, à l'exemple du carburant, du mazout, de l'électricité et du gaz et ensuite par des effets de second tour. L'inflation sous-jacente a baissé au cours de la période 2009-2010, avant de recommencer à croître à partir de la mi-2010. En Belgique, elle reste supérieure à celle des trois pays voisins et à celle de la zone euro tant au cours des dernières années qu'au niveau des chiffres observés récemment, c'est-à-dire en septembre 2011. En 2010, l'inflation sous-jacente est retombée à 1,0 % dans la zone euro (-0,3 point de pourcentage par rapport à 2009) et à 1,1 % en Belgique (-0,9 point de pourcentage). Dans les trois pays de référence, les valeurs se situent en 2010 entre 0,7 % et 1,0%. En Belgique, l'inflation totale en 2011 et 2012 se situe à respectivement 3,4 % et 1,8 %, soit au-dessus de celle de la zone euro, où elle s'élève à respectivement 2,5 % et 1,5 %.

Emploi

Le recul du PIB en 2009 a entraîné une diminution du nombre de personnes en emploi en Belgique et dans les pays de référence. Ce recul de l'emploi a cependant été plus faible en Allemagne et dans une moindre mesure en Belgique. Dans ces deux pays, on a en effet constaté un important rôle « d'amortissement » joué par la durée du travail, le volume de travail baissant nettement plus que le nombre de personnes occupées. La reprise s'est ensuite, en Belgique, rapidement traduite en une croissance des emplois. On a en effet observé dès le premier trimestre de 2010 une augmentation du nombre de personnes en emploi, l'emploi intérieur retrouvant son niveau d'avant la crise dès le deuxième trimestre de 2010. Cette reprise s'est accompagnée d'une croissance de la productivité moins importante que prévu. La reprise du volume de l'emploi a été plus forte en Belgique qu'en moyenne dans les trois pays de référence. Cette réaction peu commune du marché du travail belge s'explique par différents facteurs, dont notamment l'importance des branches non marchandes dans la reprise ainsi que la présence de fortes politiques d'emploi.

Malgré la croissance de l'emploi, on constate une augmentation du taux de chômage en 2010 car la population active a également augmenté. On observe le phénomène inverse en Allemagne, où le taux de chômage diminue, principalement en raison d'une diminution de la population active. Les Pays-Bas, eux, connaissent une réaction du marché du travail à la reprise économique très lente, avec un volume

d'emploi qui continue à diminuer au dernier trimestre de 2010, alors que le PIB est depuis plusieurs trimestres en croissance. En découle un taux de chômage en forte hausse. Enfin, la France présente un taux de chômage en 2010 qui se maintient par rapport à celui de 2009. Si l'année 2009 avait connu un léger recul des tensions sur le marché du travail, celles-ci semblent reprendre dès 2010. Plus précisément, on semble constater une recrudescence de la demande de travail non satisfaite.

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 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.

Ce point de vue a été à nouveau confirmé par la récente stratégie « UE-2020 » de l'Union européenne, se voulant porteuse d'une croissance intelligente, durable et inclusive. Cette croissance « inclusive » suppose en effet « d'encourager une économie à fort taux d'emploi favorisant la cohésion sociale et territoriale »¹. Parmi les objectifs définis par cette stratégie se trouve celui d'atteindre, au sein de la population âgée de 20 à 64 ans, un taux d'emploi de 75 % d'ici à 2020. L'ensemble des objectifs ont été traduits, dans chaque pays, au travers des Plan nationaux de réforme, ce qui a conduit, en Belgique, à l'adoption d'un objectif de 73,2 % de taux d'emploi. En 2010, la Belgique avait un taux d'emploi de 67,6 %, soit un taux encore largement inférieur à l'objectif fixé ainsi qu'aux taux d'emploi constatés dans les pays voisins. Selon le Bureau fédéral du Plan, un taux d'emploi de 69,8 % (pour les 20-64 ans) serait atteint en 2020 à politique inchangée².

Évolution 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.

Ainsi qu'il a été développé dans les dernières versions du Rapport technique, 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 se soit 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 horaire 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 % 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 à la baisse, à raison de respectivement 1,4 et 0,8 point de %, 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

¹ Communication de la Commission, « Europe 2020, une stratégie pour une croissance intelligente, durable et inclusive », 3 mars 2010, p. 3.

² Bureau fédéral du Plan, *Short Term Update STU 04-10, décembre 2010, p.4.*

% aux marges salariales disponibles (évolution du coût salarial dans les trois pays de référence escomptée à l'automne 2004 et 2006).

Compte tenu de la marge disponible de 5,1 % (alternative novembre) et de l'indexation de 5,1 % escomptée par le Rapport technique de novembre 2008, 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 manière à sauvegarder le pouvoir d'achat et à atténuer l'impact de la crise sur l'emploi durant la période considérée, au même titre que le plan de relance du gouvernement. 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 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, des mesures (para)fiscales ont été élaborées ces dernières années pour stimuler le pouvoir d'achat des travailleurs. Finalement, l'évolution du coût salarial horaire dans les États membres de référence durant la période 2009-2010 s'élève à « seulement » 3,2 % (une révision à la baisse de 1,9 point de % par rapport aux 5,1 % de l'« alternative »).

En Belgique également, l'évolution du coût salarial horaire au cours de la période 2009-2010 est de seulement 3,4 %, essentiellement en raison d'une indexation des salaires plus faible que prévu (3 % au lieu de l'augmentation de 4,8 % de l'indice santé escomptée dans le Rapport technique de 2008). Sur l'ensemble de la période 1996-2010, le coût salarial horaire en Belgique aurait crû 4,3 % plus rapidement. Comme indiqué dans le rapport de l'an dernier, une partie importante de cet écart résulte des prévisions de croissance des coûts salariaux horaires en moyenne dans les 3 pays de référence qui sont apparues à l'expérience régulièrement trop élevées.

Compte tenu des prévisions les plus récentes des instituts nationaux en matière de coût salarial par personne et des prévisions du secrétariat en matière de durée moyenne du travail en 2011 et 2012, le secrétariat table sur une augmentation du coût salarial horaire dans les États membres de référence de 3 % en 2011 et de 2,9 % en 2012, soit 6 % en cumul sur la période 2011-2012. En raison d'une indexation des salaires estimée à 1,6 % point de % plus élevée que l'an dernier (5,5 % au lieu de 3,9 % en cumul), l'évolution du coût salarial horaire en Belgique se chiffrerait selon les dernières prévisions à 2,6 % en 2011 (0,4 point de % de moins que la moyenne des États membres de référence) et à 3,6 % en 2012 (0,7 point de % de plus que l'augmentation dans les États membres de référence), soit 6,3 % en cumul pour la période 2011-2012.

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 passée 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 1^{er} octobre 2007 a été prolongée et approfondie. L'exonération est passée à 0,75 % le 1^{er} juin 2009 et à 1 % à partir du 1^{er} 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 %. Au dernier trimestre 2009, elle redescend à 0,05 %. Depuis le 1^{er} janvier 2010, la cotisation patronale pour les accidents de travail a été relevée à 0,02 %.

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 pays de référence, creusé à la fin des années 1980 et au début des années 1990.

Les changements (para)fiscaux introduits depuis 1996 (bonus à l'emploi, réintroduction de l'indexation des barèmes fiscaux, réduction de l'impôt de crise, réforme de l'IPP, majoration de la quotité exemptée pour les bas et moyens revenus, et relèvement de la première tranche des frais forfaitaires) 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. Jusqu'en 2006, l'augmentation du pouvoir d'achat due aux changements (para)fiscaux est plus importante, en termes relatifs, pour les bas salaires, ensuite pour les hauts salaires et enfin pour les salaires moyens. Entre 2006 et 2009, les changements (para)fiscaux bénéficient surtout aux bas salaires.

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 de 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.

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 plus ou moins 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 privé³. En Belgique, les dépenses de R&D se stabilisent en 2009 à 1,96 %. Les dépenses intérieures totales en R&D passent en moyenne de 2,01 % en 2008 à 2,1 % en 2009 dans l'UE-15 et de 2,35 % à 2,47 % dans les trois pays de référence. Par comparaison à la moyenne de l'UE-15, le financement fourni par les entreprises sises sur le territoire national est certes supérieur en Belgique à la moyenne de l'UE-15 (le financement de la R&D par les entreprises implantées sur le territoire belge était de 1,20 % du PIB en 2008 contre 1,11 % dans l'UE-15) mais le financement provenant des autorités nationales reste quant à lui fortement à la traîne par rapport aux autres pays (0,46 % du PIB contre 0,67 % dans l'UE-15 en 2008). Il convient toutefois de souligner que les chiffres relatifs aux autorités publiques nationales ne tiennent compte que des dépenses directes de R&D et pas des mesures fiscales en faveur de la R&D. C'est une convention européenne et les chiffres des autres pays sont donc également concernés, mais il n'en reste pas moins qu'il s'agit d'une sous-estimation de l'effort public réel dans le domaine de la R&D. Les mesures fiscales ne cessent pourtant de gagner en importance en Belgique ; elles sont passées de 0,02 % du PIB en 2005 à 0,14 % en 2010 (chiffre provisoire).

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.

³ Les catégories secteur privé et secteur public ne se limitent pas aux entreprises sises sur le territoire belge et aux autorités publiques nationales, dont les chiffres sont donnés ici. Il s'agit entre autres également des dépenses de R&D réalisées par des entreprises étrangères et des autorités publiques internationales. Pour la plupart des pays, aucune donnée n'est cependant disponible en la matière.

Différentes sources font état d'une faible performance de la Belgique en ce qui concerne certains aspects 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 2010 inférieur à celui des pays européens ayant participé à cette enquête (3,7 % versus 5,7 %). 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 problème⁴. Sur la base de ce rapport, les partenaires sociaux ont rendu le 28 septembre 2011 un avis relatif à l'entrepreneuriat.

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. Par comparaison avec 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 moins rapidement ces dernières années (période 1995-2008) que la moyenne de l'Europe. Ceci s'explique en partie par des facteurs structurels. Ainsi, par comparaison au groupe de référence européen, la Belgique est encore fortement orientée vers les anciens États membres de l'UE-15 (et vers les pays voisins en particulier) et moins vers les marchés à forte croissance tels que les nouveaux États membres de l'UE, les pays BRIC et les tigres asiatiques. La structure des produits des exportations belges est également moins adaptée à la demande mondiale : entre 1995 et 2008, la demande de produits d'exportation belges a augmenté légèrement moins rapidement que la demande de produits d'exportation du groupe de référence.

Ces explications ne sont cependant pas suffisantes. La diminution des parts de marché à l'exportation de la Belgique montre que les exportations belges croissent moins rapidement qu'on pourrait s'y attendre au vu de la spécialisation géographique et par produits. En outre, les parts de marché à l'exportation de la Belgique ont reculé plus rapidement au cours de la période 1995-2008 que les parts de marché à l'exportation du groupe de référence.

Il convient toutefois d'établir une distinction entre deux sous-périodes. Bien que les parts de marché aient enregistré une baisse constante au cours de la période 1995-2008, la perte de parts de marché a été plus importante au cours de la période 1995-2000 que durant la période 2000-2008. Par comparaison avec le groupe de référence constitué de 12 pays européens, la Belgique perd davantage de parts de marché durant la sous-période 1995-2000 ; la perte de parts de marché durant la période 2000-2008 est en revanche comparable à celle du groupe de référence.

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

⁴ 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 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.

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 1996 et 2007. La part de la Belgique dans la valeur ajoutée réelle des services marchands dans l'UE-15 diminue également de 1996 à 2007. 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 autres la croissance de la productivité.

La façon dont la richesse est partagée dans une économie affecte à la fois l'équité et l'efficacité, influençant ainsi la cohésion sociale et la croissance économique. Le partage de la richesse s'opère au travers de la distribution primaire et de la redistribution secondaire des revenus.

L'évolution de la distribution primaire des revenus peut être appréhendée par la manière dont la valeur ajoutée est répartie au niveau des entreprises. Entre 1996 et 2008, la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières baisse alors que la part des dividendes distribués (nets des dividendes reçus) ainsi que le taux d'investissement augmentent. En 2009, dans le contexte de la plus grave récession que nous ayons connue depuis la Seconde guerre mondiale, la part des salaires ainsi que celle des dividendes augmentent fortement, tandis que le taux d'investissement diminue. En 2010, la part de la plupart des dépenses des sociétés non financières (en particulier la part des salaires, des dividendes et des investissements) baisse, ce qui signifie que la hausse de la valeur ajoutée lors de la reprise ne s'est pas accompagnée d'une hausse équivalente des dépenses.

La redistribution secondaire des revenus s'opère au travers du système fiscal et parafiscal. Ces dernières années ont eu lieu deux réformes fiscales importantes qui ont modifié les charges fiscales pesant sur le capital et sur le travail. Il s'agit de la déduction fiscale pour capital à risque (plus communément nommée déduction des intérêts notionnels) et de la réforme de l'impôt des personnes physiques.

L'évolution du pouvoir d'achat des ménages est un autre indicateur de la redistribution secondaire des revenus, qui tient compte non seulement des prélèvements fiscaux et parafiscaux payés par les ménages, mais également des prestations sociales reçues par les ménages. Entre 1996 et 2008, le pouvoir d'achat croît de 15 % (12 % hors transferts sociaux en nature), soit un taux de croissance annuel moyen de 1,3 %. Entre 2008 et 2009, période de crise, il augmente encore de 2,1 %, pour ensuite baisser de 1,3 % en 2010.

En 2009, le recul de la consommation privée a été limité par la forte progression du pouvoir d'achat des ménages. Celle-ci était due à une baisse temporaire de l'impôt des personnes physiques au travers de l'accélération des enrôlements, ensuite, à une croissance des prestations de sécurité sociale liée aux mesures de revalorisation des allocations sociales au bien-être et aux mesures anticrises (entre autres le chômage économique) et, enfin, à une forte progression des rémunérations hors inflation perçues par l'ensemble des particuliers. Ce dernier facteur s'explique par une croissance de l'indice santé et par l'indexation automatique décalée des salaires et des allocations sociales sur cet indice santé, ce qui a induit une forte progression nominale des salaires, alors que l'indice global des prix à la consommation stagnait.

La baisse du pouvoir d'achat en 2010 est due, d'une part, à la disparition de certains effets positifs de l'imposition tels que la réduction forfaitaire d'impôt des personnes physiques octroyée à chaque travailleur résident en Flandre et l'accélération de l'enrôlement en 2009. D'autre part, l'indexation des salaires et des allocations sociales a été en 2010 inférieure à la croissance de l'indice santé, en raison du décalage de l'indexation automatique qui s'est en grande partie basée sur la faible inflation de 2009.

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 2010, la participation des Belges de 25-64 ans à toutes les formes de formation atteint 7,2 %.

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 un 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. Le changement de formulaire demande une interprétation correcte qui tient compte des deux éléments qui suivent: D'une part, le nombre d'entreprises qui ont rempli le volet formation du bilan social a plus que doublé entre 2007 et 2010, 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 (cours et stages) a augmenté de 29,6 % en 1998 à 32,7 % en 2004, avant de se stabiliser jusqu'en 2007. Après la baisse de 2008 (31,4 %), le taux de participation augmenterait à nouveau en 2010 pour atteindre 34,1 % (chiffre provisoire). Ce niveau atteint est le meilleur résultat obtenu depuis 1998. Dans le même temps, les chiffres provisoires de 2010 attestent d'une légère augmentation de l'effort financier (net de subsides consacrés directement par les entreprises à la formation formelle), passant de 1,07 % à 1,08 %. Cette capacité de former plus de travailleurs à partir d'une base de financement qui n'évolue presque pas peut s'expliquer par le fait que 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 (32,9 heures en 1998 à 27 heures en 2010 selon les chiffres provisoires).

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. Pour 2009, les entreprises ont investi 0,37 % de la masse salariale en faveur de la formation continue moins formelle et informelle, selon les chiffres provisoires de 2010 0,42 %. 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 0,182 % contre 0,184 % en 2009.

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 2010, cet indicateur s'élève à 22 % (22,9 % en 2009). 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 17,1 % en 2010 contre 17,7 % en 2009.

1 Context macroéconomique

1.1 *L'environnement international*

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'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. Toutefois, les déséquilibres commerciaux perturbent également, mutatis mutandis, une croissance économique harmonieuse dans l'Union européenne et dans la zone euro.

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'intérêt réels à un niveau exceptionnellement bas pour stimuler la croissance.

Il semble dès lors indiqué, face à cet environnement macroéconomique, de mener une discussion globale sur l'évolution des déséquilibres commerciaux (avec les États-Unis et la Chine dans les rôles principaux) ainsi que sur l'ordre monétaire mondial. Certains dirigeants politiques préconisent l'instauration d'un nouvel ordre monétaire, en proposant par exemple une réforme du Fonds monétaire international, la remise en question du rôle actuel du dollar et l'appréciation de la devise chinoise. De nombreuses propositions sont actuellement en phase d'étude ou de réflexion. Elles n'ont abouti jusqu'à présent à aucune mesure véritablement concrète.

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 dysfonctionnements 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 référait 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 était 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 oeuvre 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 des banques centrales, des superviseurs et des Ministres des finances des différents pays.

Les « modèles de risque » utilisés par le secteur financier ont conduit à un aveuglement, sous-estimaient les « tail risks » et ne tenaient pas suffisamment compte des risques systémiques potentiels. Un nouveau modèle s'impose : il s'appuiera sur un assemblage de régulation, de contrôle et de gestion de crise. Des mesures concrètes ont déjà été prises dans le cadre des développements relatifs aux Accords de Bâle III : ces accords mettent notamment l'accent sur la nécessité de renforcer les exigences en capital et en liquidité. Il convient également de mettre en œuvre, parallèlement à la politique microprudentielle déjà existante, une politique macroprudentielle qui permette justement de détecter les menaces pesant sur le système financier. À cet effet, l'Europe a créé un Système européen de surveillance financière (SESF). En outre, le Conseil européen des risques systémiques (CERS) a été mis sur pied au début de 2011. Celui-ci se compose des trois nouvelles entités de surveillance européennes (des banques, des assurances et fonds de pension et des marchés financiers) et des autorités de contrôle nationales ; il est opérationnel depuis janvier 2011. Le CERS a pour but d'éviter ou de limiter les risques systémiques dans le système financier, risques qui peuvent menacer la stabilité financière de l'UE.

La stratégie EU-2020 a été adoptée par le Conseil européen en juin 2010. Elle vise, d'une part, à renforcer l'UE en assurant une sortie de crise rapide et, d'autre part, à favoriser une croissance « intelligente, durable et inclusive » pour faire face aux principaux défis de long terme que constituent la concurrence internationale et le vieillissement de la population. Cette stratégie repose sur une série de lignes directrices intégrées, au nombre de dix, et d'objectifs clés dont le nombre est également plus réduit. Par le biais d'une surveillance multilatérale renforcée, elle s'efforce de corriger les déficiences de la stratégie précédente, principalement au niveau de l'appropriation nationale des objectifs et de la mise en œuvre des réformes structurelles nécessaires pour les atteindre. Au niveau de l'Union européenne, cette stratégie décline sept initiatives phares, des domaines d'action transversaux destinés à soutenir un développement de qualité de la croissance et de l'emploi.

Le Conseil européen de juin 2010 a prévu aussi d'améliorer la coordination des politiques économiques et d'établir les bases d'une gouvernance renforcée. Les orientations nouvelles visent notamment à renforcer le pacte de stabilité et de croissance (PSC) et à introduire un cadre de surveillance macroéconomique. Il en résulte une nouvelle structure de surveillance à trois piliers, appuyée par l'introduction d'un calendrier unique, le « semestre européen », destiné à mieux coordonner les actions politiques dans les domaines budgétaire et économique.

La Commission européenne a examiné les engagements et les politiques des Etats membres à la lumière des lignes directrices. Suite à cet examen et sur propositions de la Commission européenne, le Conseil a formulé des recommandations ad hoc aux Etats membres sur les priorités en matière socio-économiques. Par ailleurs, en septembre 2011, la Commission européenne a proposé des règles communes pour taxer les transactions financières entre institutions financières dans les vingt-sept Etats membres de l'Union européenne. Cette taxe devrait avoir le double effet de générer des recettes, indispensables d'un point de vue budgétaire, et de décourager les transactions risquées.

Entre-temps, l'effet des diverses mesures de relance des autorités publiques s'est éteint pratiquement dans le monde entier et l'Europe est, depuis cet été, de nouveau aux prises avec la crise de la dette souveraine. Les autorités se trouvent donc, dans la mesure où une nouvelle crise bancaire en résultera, dans une situation plus précaire qu'il y a quelques années vu la forte détérioration budgétaire et l'évolution éventuellement ingérable de la dette.

Tableau 1-1: Le contexte macro-économique dans les trois pays partenaires, dans la zone euro et en Belgique

	Perspectives économiques de l'OCDE - mai 2011 ¹				Données nationales - octobre 2011		WEO du FMI - septembre 2011	
	2009	2010	2011 ^P	2012 ^P	2011 ^P	2012 ^P	2011 ^P	2012 ^P
Allemagne								
Croissance économique	-5,1%	3,7%	3,4%	2,5%	2,9%	0,8%	2,7%	1,3%
Croissance de l'emploi	0,0%	0,5%	1,0%	0,6%	1,3%	0,5%	1,2%	0,0%
Taux de chômage	7,4%	6,8%	6,0%	5,4%	7,0%	6,7%	6,0%	6,2%
Inflation	0,2%	1,2%	2,6%	1,7%	2,3%	1,8%	2,2%	1,3%
France								
Croissance économique	-2,6%	1,5%	2,2%	2,1%	1,8%	1,8%	1,7%	1,4%
Croissance de l'emploi	-0,9%	0,2%	0,6%	1,0%			0,7%	0,8%
Taux de chômage	9,1%	9,3%	9,1%	8,8%			9,5%	9,2%
Inflation	0,1%	1,7%	2,4%	1,6%	2,2%	1,7%	2,1%	1,4%
Pays-Bas								
Croissance économique	-3,5%	1,7%	2,3%	1,9%	1,5%	1,0%	1,6%	1,3%
Croissance de l'emploi	-1,1%	-0,5%	0,6%	0,7%	0,3%	0,3%	0,7%	0,7%
Taux de chômage	3,7%	4,3%	4,2%	4,0%	4,3%	4,3%	4,2%	4,2%
Inflation	1,0%	0,9%	2,2%	1,9%	2,0%	2,3%	2,5%	2,0%
Moyenne								
Croissance économique	-3,9%	2,6%	2,8%	2,3%			2,2%	1,3%
Croissance de l'emploi	-0,5%	0,3%	0,8%	0,8%			0,9%	0,4%
Taux de chômage	7,6%	7,5%	7,0%	6,6%			7,1%	7,1%
Inflation	0,3%	1,4%	2,5%	1,7%			2,2%	1,4%
Belgique								
Croissance économique	-2,7%	2,3%	2,4%	2,0%	2,4%	1,6%	2,4%	1,5%
Croissance de l'emploi	-0,3%	0,7%	0,8%	0,9%	1,2%	0,7%	1,4%	0,5%
Taux de chômage	7,9%	8,3%	7,6%	7,3%	7,3%	7,4%	7,9%	8,1%
Inflation	0,0%	2,3%	3,6%	2,4%	3,5%	2,0%	3,2%	2,0%
Zone euro								
Croissance économique	-4,1%	1,7%	2,0%	2,0%			1,6%	1,1%
Croissance de l'emploi	-1,8%	-0,5%	0,3%	0,7%				
Taux de chômage	9,4%	9,9%	9,7%	9,3%			9,9%	9,9%
Inflation	0,3%	1,6%	2,6%	1,6%			2,5%	1,5%

Note 1: À l'exception de la croissance économique 2009-2010. Les chiffres des instituts nationaux ont été utilisés à cet égard.

Source : OCDE (2011), scénario à moyen terme juin 2011, FMI (2011), World Economic Outlook, septembre 2011, CPB (2011), BFP (2011), MINEFI (2011), projet de loi de finances, Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011)

En 2010, l'économie a entamé une vive reprise. L'économie allemande, en particulier, a obtenu d'excellents résultats. Cette relance économique s'est poursuivie sans relâchement au début de 2011. Dans ses Perspectives économiques de juin 2011, l'OCDE prévoyait d'ailleurs une nouvelle progression de la croissance économique. Elle tablait sur des performances économiques pratiquement aussi bonnes en Allemagne (3,4 %). Pour la France et les Pays-Bas, l'OCDE estimait en juin que la croissance économique en 2011 serait encore plus forte qu'en 2010. Pour 2012 également, elle prévoyait de bonnes projections de croissance de 2 % ou plus pour nos pays voisins.

Après l'été, ces prévisions se sont avérées trop optimistes. Dans son WEO de septembre, le FMI a publié des projections moins favorables pour chacun de nos pays voisins. Pour 2011, le FMI escomptait que la croissance économique de nos principaux partenaires commerciaux serait plus faible de 0,5 à 0,7 point de %. Les taux de 2011 sont en outre corrigés à la hausse par la forte croissance au premier trimestre de 2011. Alors que l'Allemagne enregistrerait une croissance économique de 5,5 % au premier trimestre, l'économie allemande pourrait aller jusqu'à se contracter au dernier trimestre.

Dans le prolongement de cette détérioration pour 2011, les chiffres de croissance sont revus à la baisse pour 2012. Le taux de croissance allemand en 2012, prévu à 2,5 % avant l'été, a été pratiquement réduit de moitié dans les Perspectives du FMI. La croissance économique française et néerlandaise a également été revue sensiblement à la baisse à respectivement 1,4 % et 1,3 %. Le Centraal Planbureau néerlandais a publié des perspectives de croissance encore plus pessimistes pour 2012 dans ses Projections macro-économiques (Macro Economische Verkenning).

La croissance économique s'affaiblit dans plusieurs pays industrialisés. Ceci s'explique par la réduction des mesures de relance des pouvoirs publics. En outre, différents pays poursuivent leur politique d'assainissement des budgets. Les déficits budgétaires et la dette publique ont en effet lourdement dérapé en conséquence de la crise économique.

La détérioration des perspectives en 2011 et 2012 résultent en partie de la perte de confiance dans la reprise économique. La confiance est minée par la crise persistante et l'incertitude régnant dans la zone euro, ainsi que par la crainte de nouveaux problèmes dans le secteur bancaire en cas de défaut de paiement de la Grèce. Ces problèmes créent de l'inquiétude sur les marchés financiers et font chuter la plupart des indicateurs de confiance. Le manque de confiance laisse à penser que la croissance sera également plus faible au cours du second semestre de 2011.

Les prévisions de croissance de la Belgique en 2011 sont restées inchangées. Pour 2012, les perspectives économiques se sont dégradées dans les projections publiées en septembre et octobre par le Bureau fédéral du Plan ou le FMI. Si la croissance belge était encore estimée à 2 % pour 2012 avant l'été, elle a ensuite été corrigée à la baisse à environ 1,5 %.

1.2 Les risques pour la reprise économique

Les perspectives économiques de juin de l'OCDE et les perspectives plus récentes des institutions nationales et du FMI ont été discutées ci-dessus. Après la récession de 2009, le PIB global de 2010 semble se rétablir puisqu'il affiche une croissance de 4,9%; en 2011 et en 2012, la croissance se chiffrerait, selon les prévisions, à plus de 4%. Malgré ces prévisions positives, la reprise reste fragile. Les perspectives de redressement économique sont confrontées à divers risques et incertitudes.

Une reprise déséquilibrée

Le premier risque dont l'économie doit tenir compte au sein de l'Union européenne, c'est la répartition déséquilibrée de la relance économique dans les différents Etats membres. C'est ainsi que quatre pays européens, à savoir la Finlande, l'Allemagne, le Luxembourg et la Slovaquie, ont connu une forte relance de plus de 3% en 2010. Ces pays afficheraient également encore en 2011 une croissance relativement forte (essentiellement due à un effet de report et à la clémence de l'hiver au début de l'année 2011 par rapport au début de l'année 2010). Ce groupe de pays contraste violemment avec d'autres pays européens dont la relance économique a été plus lente en 2010 et le sera probablement aussi en 2011. La Grèce, l'Irlande et l'Espagne étaient même encore en phase de récession en 2010. Pour 2011, le FMI escompte que la Grèce et le Portugal enregistreront une baisse de leur activité économique tandis que l'Irlande et l'Espagne noteraient de nouveau une croissance positive se chiffrant respectivement à 0,4% et à 0,8%.

Les écarts qui se manifestent au niveau de la reprise économique reflètent surtout l'intensité avec laquelle la crise a touché préalablement les Etats membres et les déséquilibres qui caractérisaient leurs économies avant la crise.

La crise financière a été temporairement conjurée par les mesures de soutien mais cette page n'est pas encore vraiment tournée. Les banques ne se sont pas encore complètement remises de cette crise financière. C'est surtout l'Europe qui est vulnérable à cet égard. Et ce d'autant plus que les institutions financières risquent maintenant d'être confrontées aux pertes liées aux obligations d'Etat de certains pays en difficulté. Et c'est ainsi que se profile un deuxième problème susceptible d'affecter la reprise économique.

Les risques d'une nouvelle crise obligataire

Les déficits budgétaires et les dettes publiques en hausse des différents pays avaient suscité dès 2010 une agitation considérable sur les marchés des obligations d'Etat. La Grèce a alors été le premier pays de la zone euro à être touché par le manque de confiance. Cet état d'esprit s'est alors répercuté sur d'autres pays de la zone euro. Finalement, l'Union européenne a été contrainte de porter secours successivement à la Grèce, à l'Irlande et au Portugal pour qu'ils puissent procéder au refinancement de leurs emprunts, étant dans l'incapacité d'encore emprunter sur les marchés financiers. Les agences de notation ont déjà fortement réduit les notes de ces pays et l'agitation sur les marchés financiers ne s'est certainement pas encore apaisée. De plus en plus de pays de la zone euro sont dans la ligne de mire. C'est ainsi que l'Italie et l'Espagne sont soumises à des pressions sur les marchés financiers internationaux. Le spread entre la Belgique et les obligations d'Etat allemandes s'élargit aussi. De ce fait, cette crise européenne de l'endettement constitue un risque sérieux pour la conjoncture internationale. Si cette crise de l'euro se prolonge, elle peut saper la confiance dans l'économie et les institutions financières. Le 9 octobre, Dexia a dû être nationalisée en Belgique afin d'éviter de nouvelles catastrophes pour l'économie belge. Un manque de confiance rendrait les entreprises et les ménages plus circonspects en ce qui concerne leurs investissements et leur consommation et provoquerait ainsi un nouvel affaiblissement de la croissance économique, voire une nouvelle récession.

Par ailleurs, les institutions financières peuvent perdre la confiance sur les marchés financiers si elles détiennent de nombreuses obligations d'Etat de pays de la zone euro qui sont qualifiés de pays à risques.

Une nouvelle crise bancaire dans la zone euro

Les craintes portent également sur les conséquences d'une nouvelle crise bancaire. Les difficultés que connaît encore le secteur bancaire se manifestent au travers de la nationalisation de Dexia Belgique. Et les risques pour les banques européennes sont même de plus en plus grands.

Les retombées de la crise de la dette grecque risquent de toucher l'ensemble de la zone euro. Vu les risques de défaillance de la Grèce, certaines banques envisageraient d'énormes pertes. De telles pertes peuvent porter atteinte à la santé financière du secteur bancaire. Tant la liquidité que la solvabilité de diverses banques pourraient être malmenées, ainsi que Dexia l'a déjà démontré. En cas de défaut de paiement grec, diverses banques auront probablement de nouveau besoin d'une aide d'Etat. Mais les autorités publiques éprouvent de plus en plus de difficultés à les soutenir financièrement à mesure que les dettes publiques et les déficits budgétaires s'accroissent.

Les conséquences d'un assainissement budgétaire simultané

Les différents pays s'efforceront également de résorber leur déficit budgétaire. Dans le monde entier, les pays industrialisés sont confrontés à des dettes publiques considérables. Les Etats-Unis ont contracté, notamment en raison de la crise, une dette inédite de plus de 100% du PIB et créé un déficit budgétaire important. Au Japon, la dette publique est même égale à plus du double du PIB. Les pays

de l'Union européenne ont eux aussi des déficits budgétaires considérables. Par ailleurs, de nombreux pays de la zone euro sont confrontés à une dette publique élevée. Si, aujourd'hui, tous les pays entament simultanément des assainissements budgétaires, ceux-ci pourraient avoir un impact très négatif sur la demande intérieure de ces pays et sur la croissance économique mondiale. Le mieux serait que les différents pays de la zone euro coordonnent leur approche en vue d'un assainissement budgétaire. Une croissance plus faible pourrait à son tour compromettre la soutenabilité des dettes publiques. D'où l'importance d'une coordination dans le cadre de l'impact sur la croissance et sur l'emploi.

Les risques d'une crise sur les marchés des changes

La faiblesse de la reprise de l'économie américaine, qui pèse sur la demande internationale, suscite également des préoccupations. A cela s'ajoutent encore et toujours les déséquilibres mondiaux des balances commerciales des différentes économies. Pour l'essentiel, ces déséquilibres de la balance commerciale subsistent encore à ce jour. Les pays émergents continuent à réaliser des excédents considérables et à accumuler des devises étrangères au lieu de laisser s'apprécier leur monnaie et de stimuler leur demande intérieure. Ces déséquilibres de la balance commerciale empêchent une croissance économique durable. Ils attisent la menace d'une guerre des devises entre le dollar américain et le yuan chinois. La Chine maintiendrait en effet sciemment la valeur de sa devise à un niveau peu élevé afin de stimuler les exportations et d'éviter les remous sociaux. Si la concurrence entre les Etats-Unis et la Chine dégénère en une guerre des devises, la valeur de l'euro pourrait être dopée. Un euro cher peut constituer un obstacle à l'exportation pour les entreprises européennes, et partant, menacer la croissance économique dans la zone euro.

Des matières premières plus chères

L'évolution des prix à la consommation au cours des deux prochaines années reste très difficile à prévoir. Les prix en vigueur sur les marchés internationaux tant des produits agricoles que du pétrole et des métaux sont soumis aux fluctuations de la demande des pays émergents et à une éventuelle spéculation à court terme. Du côté de l'offre également, il peut se produire des chocs inattendus qui influencent considérablement les prix. C'est ainsi que les développements politiques en Afrique du Nord et au Moyen-Orient ont créé la surprise. Ces révolutions ont fortement poussé à la hausse les prix pétroliers dès les premiers mois de 2011. Les prix énergétiques dépendront notamment de l'évolution future de la situation politique dans ces pays. Les prix de ces matières premières sont pertinents pour évaluer la croissance économique des pays en développement. L'inflation dépend elle aussi fortement de l'évolution des prix des matières premières. En raison de la grande volatilité des prix de ces produits, il est très compliqué d'en évaluer les effets sur l'économie et la politique monétaire de ces pays.

Surchauffe des économies émergentes

En Chine et dans d'autres économies émergentes, l'économie connaît une croissance vigoureuse. Cette croissance peut s'accompagner d'une inflation importante et d'un risque d'apparition de bulles dans l'immobilier ou dans le secteur financier. Dans ce cas, leur éclatement peut provoquer un choc négatif dans l'économie mondiale, les pays émergents étant en effet à l'origine des deux tiers de la croissance économique mondiale.

Nouvelle récession aux Etats-Unis

Aux Etats-Unis, les incitants publics économiques subissent des restrictions et l'économie doit être portée par les dépenses privées. Il est cependant possible que les ménages américains augmentent

rapidement leur taux d'épargne. Le consommateur américain tempèrera donc sa consommation. Il se pourrait qu'il en découle une nouvelle récession américaine. Et vu les divisions qui marquent la politique américaine, on ignore si la politique des Etats-Unis peut y faire face. Une nouvelle récession aux Etats-Unis peut détériorer la conjoncture internationale et pratiquement étouffer la croissance l'an prochain. La politique du gouvernement américain doit viser à court terme la reprise économique et la croissance de l'emploi. Mais à long terme, les autorités américaines devront réfléchir aux réformes nécessaires à la soutenabilité de leurs finances publiques. S'il y a incapacité d'apporter une réponse politique au défi des finances publiques, les pouvoirs publics américains perdront de leur crédibilité sur les marchés financiers. En outre, un déficit budgétaire disproportionné ne peut être assumé longtemps.

La croissance des Etats-Unis étant plus faible qu'annoncé initialement, la Réserve fédérale sera contrainte de mener plus longtemps une politique adaptée. Elle doit se tenir prête à prendre de nouvelles mesures aussi longtemps que l'inflation est sous contrôle. Il est également apparu ces dernières semaines que la Fed continue à mener une politique monétaire souple.

1.3 Le contexte macroéconomique belge

La récession de 2009 a été moins marquée en Belgique que dans les autres pays de la zone euro. La relance économique en Belgique est comparable à celle des pays voisins et du reste de la zone euro. Ainsi que le montre le Tableau 1-1, la croissance économique que le FMI escompte en 2012 est inférieure aux prévisions de l'OCDE. Ce tassement des perspectives de croissance touche autant la Belgique que les pays voisins et le reste de la zone euro. L'économie mondiale n'échappe pas non plus à cette révision à la baisse de la croissance. On remarquera que l'économie allemande qui avait affiché d'excellentes performances en 2010 et au premier trimestre de 2011 pourrait peut-être même se contracter au quatrième trimestre de 2011. Les prévisions de croissance se sont également fortement réduites en Allemagne en 2012. Cela n'est pas de très bon augure pour la Belgique puisque l'Allemagne est un important débouché.

A la fin de 2009, l'activité économique de la Belgique a commencé à se redresser sous l'influence de l'augmentation des exportations. Les exportations belges se sont accrues dans le sillage de la reprise de l'économie mondiale. La demande intérieure n'a cependant pratiquement pas crû en raison de la baisse des investissements privés. Les choses seront sans doute différentes en 2011. Diverses composantes de la demande intérieure étant en hausse, il se pourrait que celle-ci dynamise l'économie belge.

L'année 2011 a débuté sous le signe d'une forte croissance économique au premier trimestre, et ce certainement par comparaison aux autres pays de la zone euro. Cette croissance s'est maintenue au deuxième trimestre. Au deuxième semestre, la conjoncture internationale s'est fortement apaisée, marquant de son empreinte la croissance économique en Belgique. La croissance économique que l'on estime à 2,4% en Belgique est donc essentiellement due à l'activité du premier semestre.

Pour ce qui est de 2012, le Bureau du Plan escompte une reprise progressive de la croissance économique, et ceci en raison de la poursuite de l'augmentation des exportations, de la consommation privée et des investissements des entreprises. Par ailleurs, on notera également une augmentation de la consommation publique et des investissements publics. Mais malgré tout, la croissance du PIB retombera à 1,6% l'an prochain.

Tout comme en 2010, le revenu disponible des ménages sera soutenu en 2011 et en 2012 par une augmentation de l'emploi et du revenu du capital. Il n'empêche qu'en 2010, le revenu disponible réel

s'est légèrement tassé (-0,2%) parce que l'indexation des salaires et des allocations sociales est décalée par rapport à l'inflation. En outre, un certain nombre d'effets fiscaux avantageux ont disparu. En 2011, on devrait de nouveau constater que l'indexation est moins élevée que l'inflation même si l'écart devrait s'amenuiser. Les indexations devraient en revanche surpasser l'inflation en 2012. En outre, une augmentation salariale de 0,3% s'y ajouterait dans la plupart des secteurs.

La consommation privée augmenterait également mais étant donné que l'évolution du taux d'épargne aplanit l'effet des variations de revenus, cette croissance serait quelque peu plus stable. La confiance du consommateur avait été fortement ébranlée en 2009 en raison de la récession; il en est résulté une augmentation du taux d'épargne qui a été porté à 18,4%. La confiance du consommateur s'est cependant raffermie de sorte qu'en 2010, le taux d'épargne a été ramené à 16,2%. De ce fait, la consommation privée a de nouveau augmenté. Cette année, en été, la confiance du consommateur s'est contractée du fait de l'inquiétude provoquée par la crise de l'euro. Le taux d'épargne a néanmoins encore légèrement diminué en 2011 pour se fixer à 15,9% mais on escompte de nouveau une hausse en 2012, le taux devant alors atteindre 16,5%.

En raison de la récession, le taux d'utilisation de la capacité de production de l'industrie s'est fortement réduit et est retombé à environ 70%. Durant les mois qui ont suivi, ce taux d'utilisation a de nouveau progressé pour retrouver un niveau normal à la fin de 2010. Le taux d'utilisation ayant fortement chuté, il a fallu un certain délai pour que les entreprises recommencent à investir après la relance de l'économie. Après une diminution de 8,1 % en 2009 et une nouvelle légère baisse en 2010, les investissements des entreprises ont de nouveau augmenté en 2011 du fait de la poursuite de la croissance économique. Toutefois, la croissance économique moins vigoureuse du deuxième semestre réduira les besoins en investissements d'expansion. La diminution de la confiance des entrepreneurs constatée ces derniers mois ne sera sans doute pas non plus bénéfique aux investissements. En 2011, les investissements devraient encore s'accroître de 3,6% tandis qu'ils ne progresseraient plus que de 2,6% en 2012, à moins que la croissance économique ne s'essouffle fortement au deuxième semestre de 2011. Dans ce cas, les investissements s'accroîtraient moins.

Les perspectives du Bureau du Plan tablent sur une contribution légèrement négative de la variation des stocks à la croissance économique au deuxième semestre de 2011. Ceci signifie que les entrepreneurs estiment que les stocks sont trop importants. Si l'on considère l'ensemble de l'année 2011, les variations de stock continuent à fournir une contribution positive à raison de 0,6 point de pourcent à la croissance économique. S'agissant de 2012, on n'escompte aucun effet, qu'il soit négatif ou positif, de l'évolution des stocks sur la croissance économique.

Les pouvoirs publics contribuent également à la croissance économique en 2011 et 2012. C'est ainsi que la croissance de la consommation publique est estimée à 1,4% en 2011. Cette tendance se poursuivra selon toute vraisemblance en 2012, la croissance atteignant alors 1,7%. Les investissements publics devraient encore s'accroître davantage que la consommation publique. En raison des élections locales et provinciales, les administrations devraient majorer leurs investissements. On noterait dès lors une augmentation de 11,4% en 2011 et de 7,2% en 2012.

1.4 Inflation

1.4.1 L'évolution

Au dernier trimestre de 2007, l'inflation a entamé une nette accélération tant en Belgique que dans le reste de la zone euro. 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

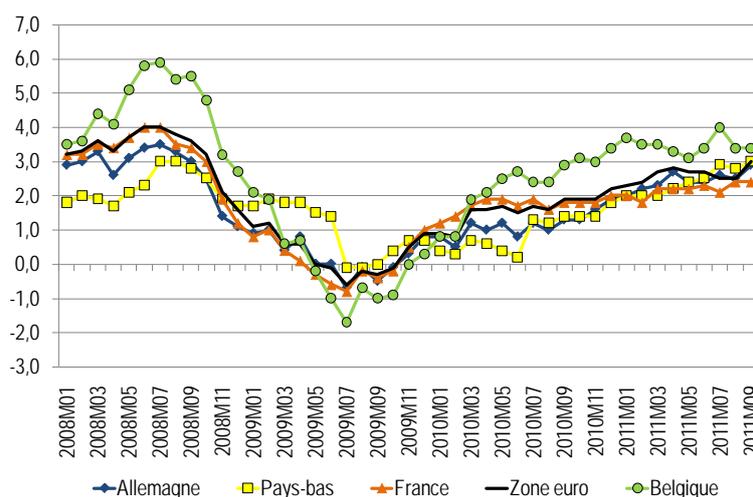
essentiellement par le biais des vecteurs énergétiques. L'inflation a atteint son maximum en juillet 2008 en s'établissant à près de 6%. Dans les autres pays, l'inflation était alors inférieure d'environ 2 points de pourcent.

A 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 tassés sur les marchés internationaux, provoquant une baisse rapide de l'inflation totale. L'inflation a même été négative pendant quelques mois dans plusieurs pays européens dont la Belgique. En juillet 2009, l'inflation a atteint son niveau le plus bas avec -1,7%. Elle a ensuite repris une tendance haussière.

Par rapport aux pays voisins, la Belgique a enregistré un pic d'inflation plus élevé en 2008 et une inflation plus faible en 2009. Ceci s'explique en grande partie par l'impact supérieur des vecteurs énergétiques sur l'inflation totale belge. Le prix des vecteurs énergétiques est très fortement déterminé par les prix des matières premières, par exemple du pétrole. En 2008, ces prix des matières premières ont connu dans un premier temps une augmentation considérable, avant de dégringoler dans le contexte de la crise économique. (voir encadré : Evolution des prix de l'électricité et du gaz en Belgique).

Le Graphique 1-1 montre que l'inflation a renoué fin 2009 avec une tendance à la hausse. Cette augmentation a été déclenchée par la résurgence des prix pétroliers. En Belgique, l'inflation s'est davantage amplifiée que dans la zone euro et dans les trois principaux pays voisins. A partir de mars 2010, l'inflation dépasse à nouveau la barre des 2% en Belgique. Depuis lors, l'inflation est également plus élevée en Belgique que dans les pays voisins et dans la zone euro. Au deuxième trimestre, l'inflation se chiffrait à 3,3% en Belgique contre 2,4% dans les principaux pays voisins. L'écart s'explique essentiellement par les vecteurs énergétiques. Depuis le mois d'octobre 2010, l'inflation belge excède 3%. Cette inflation soutenue est essentiellement à imputer à la forte augmentation des prix des vecteurs énergétiques.

Graphique 1-1: L'évolution de l'inflation depuis 2008 en Allemagne, aux Pays-Bas, en France, dans la zone euro et en Belgique (pourcentages de variation par rapport au mois correspondant de l'année précédente)



Source: Eurostat

1.4.2 Influence des vecteurs énergétiques

Les fluctuations de prix des vecteurs énergétiques découlent notamment des prix marchands internationaux des produits énergétiques, lesquels sont soumis à des chocs intenses (par exemple le

prix du pétrole déjà mentionné plus haut). En moyenne, le consommateur belge a payé en 2010 un surprix de 10% pour l'ensemble des vecteurs énergétiques. Le contraste est criant par rapport à l'année 2009 durant laquelle on notait encore une baisse de 14%.

Au premier semestre de 2011, les prix énergétiques ont également fortement augmenté. Ils ont crû, durant les deux premiers trimestres de 2011, de, respectivement, 17,4% et 16,5% par comparaison aux mêmes périodes de 2010. Du fait de ces fortes augmentations de prix, les vecteurs énergétiques étaient à la source de plus de la moitié de l'inflation totale.

On ne s'en étonnera pas puisque l'on sait que l'évolution des prix des vecteurs énergétiques suit (avec quelque retard) le prix du pétrole sur les marchés internationaux. C'est ainsi que le prix du Brent s'est accru de presque 50% en moyenne au deuxième trimestre. Cette évolution des prix a été tempérée pour le consommateur belge par la forte augmentation de l'euro par rapport au dollar de sorte que le pourcentage de hausse était de 32,6%.

Ce renchérissement marqué du pétrole est provoqué par la consommation croissante des pays émergents d'une part et par les incertitudes politiques persistantes en Afrique du Nord et au Moyen-Orient combinées aux problèmes d'exportation du pétrole d'autre part.

Les prix à la consommation de l'énergie ont augmenté au premier semestre de 2011 plus rapidement en Belgique que dans les pays voisins, et ce tant au premier qu'au deuxième trimestre. En moyenne, les prix énergétiques ont augmenté successivement de 11,2% et de 10,2% durant les deux premiers trimestres dans les pays voisins. Au deuxième trimestre 2011, l'inflation en matière d'énergie a augmenté de 9,6% en Allemagne. En France, la hausse était de 11,9% tandis qu'elle était de 7,9% seulement aux Pays-Bas. C'est ainsi que les prix énergétiques apportent une large contribution positive (de 0,7 à 0,8 point de pourcent) à l'écart total de l'inflation par rapport aux pays voisins.

Cette contribution positive au différentiel total d'inflation par rapport aux pays voisins connaît une double origine. Les ménages belges consacrent une part plus importante de leur budget à l'énergie de sorte que les vecteurs énergétiques ont un poids plus important dans l'inflation générale. Les prix à la consommation réagissent aussi plus vivement en Belgique en fonction des variations des prix énergétiques. Ces réactions plus amples découlent de la part plus importante de matières premières dans les prix à la consommation. Ceci est dû notamment aux accises relativement peu élevées perçues sur le diesel, le gaz naturel et le mazout de chauffage.

Dans le groupe des vecteurs énergétiques, il est apparu en 2009 que la catégorie des combustibles liquides a connu les baisses de prix les plus marquées, atteignant -34,9% pour l'ensemble de 2009. Et ce sont précisément ces vecteurs énergétiques qui ont ensuite connu la plus forte hausse en 2010 et au premier semestre de 2011. Les « carburants pour les transports routiers » ont eux aussi connu tout d'abord une baisse importante en 2009 suivie d'une augmentation en 2010 et pendant les six premiers mois de 2011. La catégorie « gaz » a diminué en 2009 et 2010. En revanche, au premier semestre de 2011, les prix du gaz ont augmenté de presque 20%. La catégorie « carburants pour les transports routiers » a enregistré une forte augmentation de 14,9% en 2010 et de respectivement 17,7% et 15,3% au cours des deux premiers trimestres de 2011. Ces augmentations vigoureuses font suite à la baisse des prix de 2009. La catégorie « électricité » se caractérise depuis le début de cette année par une hausse des prix toujours plus rapide. En juin 2011, le consommateur payait déjà 14,6% de plus pour l'électricité qu'un an auparavant. Ce pourcentage était de 11,9% pour l'ensemble du trimestre. Dans les pays voisins, les prix de l'électricité ont moins progressé, leur hausse étant de 6,8%.

Les « combustibles solides » composent la seule catégorie relativement stable du coût des vecteurs énergétiques. Leur prix n'a invariablement connu qu'une légère hausse au cours des dernières

années. Cette catégorie n'a cependant qu'un poids très limité au sein du groupe des vecteurs énergétiques.

Évolution des prix de l'électricité et du gaz en Belgique

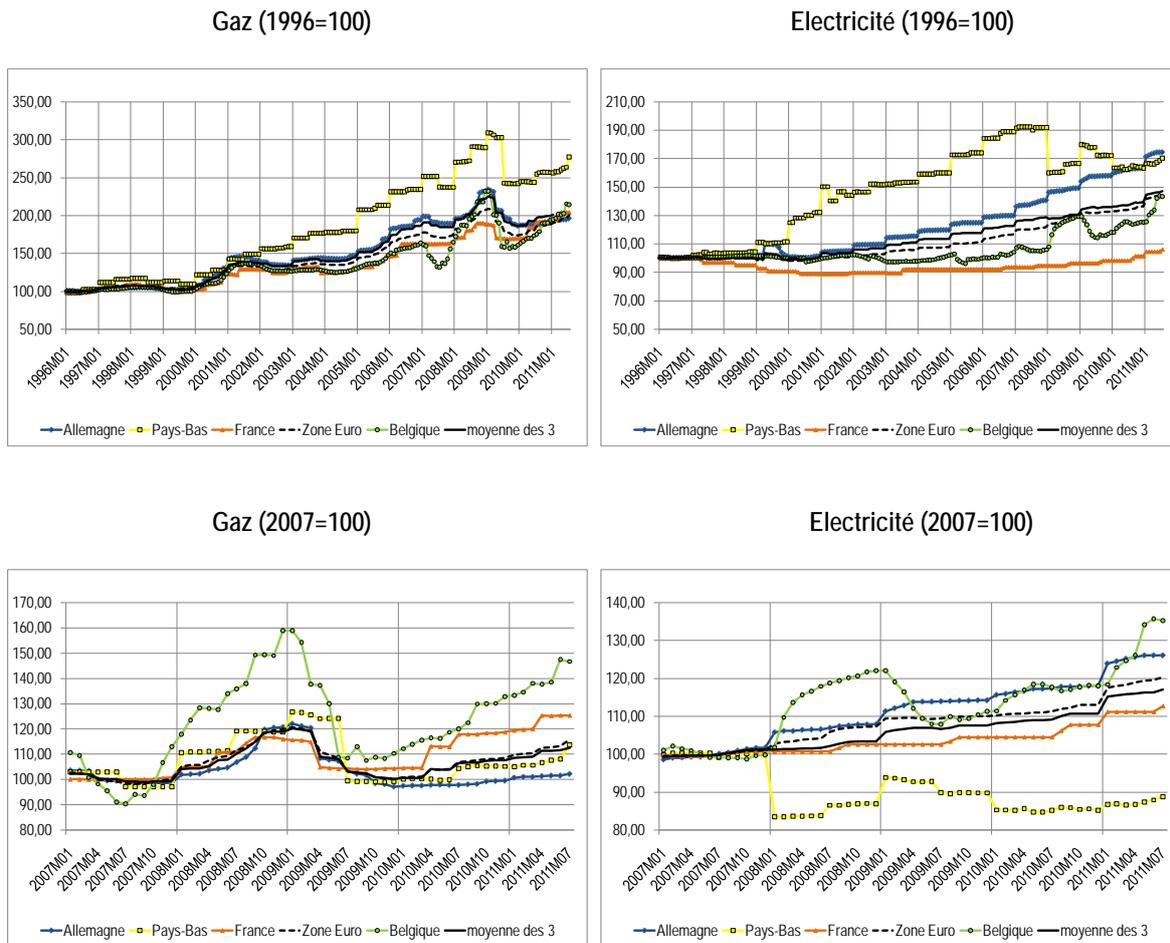
En Belgique, trois facteurs principaux composent les prix de l'électricité et du gaz pour le consommateur : le prix facturé par le fournisseur d'énergie, le tarif de réseau de distribution et de transport et les prélèvements publics (taxes et cotisations).

Jusqu'en avril 2011 pour l'électricité et en juin 2011 pour le gaz, le prix du fournisseur variait mensuellement, d'une part, en fonction de l'évolution des prix des matières premières énergétiques telles que le pétrole ou le gaz naturel - les tarifs des fournisseurs étaient, en effet, en Belgique, indexés mensuellement sur la base d'un premier paramètre qui est l'évolution des cours des matières premières énergétiques - ; d'autre part, en fonction d'un paramètre synthétique reprenant un ensemble d'indicateurs. La pondération de ces paramètres variait, depuis la libéralisation des marchés de l'électricité et du gaz, le 1er janvier 2007, d'un fournisseur à l'autre. L'ajustement du prix du gaz s'opérait sur la base de l'évolution, quelque peu décalée et lissée, des cotations du mazout de chauffage et depuis 2007, du prix de référence du gaz naturel à Zeebrugge. Certains fournisseurs utilisaient (et utilisent encore) également l'indexation de cotations pétrolières. Jusqu'en avril 2011, les formules de tarification de l'électricité étaient, quant à elles, basées en partie sur le paramètre Nc qui était composé de l'évolution des prix du pétrole, du charbon et du degré d'utilisation des centrales nucléaires belges et sur le paramètre Ne, qui était composé de l'évolution des éléments autres que les combustibles, comme les coûts salariaux et les frais de matériel. Les valeurs des paramètres Nc et Ne étaient publiées chaque mois sur le site de la CREG, mais celle-ci a décidé, en avril 2011 de ne plus les publier, estimant que leur représentativité n'était plus garantie. Depuis lors, certains fournisseurs utilisent encore ces paramètres selon les mêmes méthodes de calcul que la CREG (Electrabel et SPE pour Ne et Electrabel pour le paramètre Nc). D'autres fournisseurs ont développé leurs propres paramètres. La plupart des fournisseurs adaptent encore mensuellement leurs tarifs variables, mais certains (au moins un fournisseur) les adaptent à présent trimestriellement. Il en est de même pour les paramètres du gaz (en particulier l'Index gaz distribution Igd et les paramètres reflétant le prix de produits pétroliers) que la CREG ne publie plus depuis juin 2011 en raison de leur non représentativité. Néanmoins, le paramètre Igd est encore utilisé par tous les fournisseurs dans le terme proportionnel de leur formule et deux fournisseurs l'utilisent encore dans le calcul de leur redevance fixe. Les prix à la consommation du gaz et de l'électricité varient donc en fonction des modifications des paramètres, des modifications des formules tarifaires des différents fournisseurs.

Les prélèvements publics sont revus annuellement et constituent entre autres, en ce qui concerne l'électricité, la contribution à verser pour l'énergie renouvelable et la cogénération et la cotisation fédérale et en ce qui concerne le gaz, la redevance de voirie. La taxe sur l'énergie et la TVA figurent également sur la facture énergétique du consommateur.

Quant aux tarifs de distribution, la CREG est compétente pour déterminer la méthodologie qui permet d'établir les tarifs de distribution d'électricité et de gaz naturel. Des différences tarifaires sensibles peuvent être constatées entre les différents gestionnaires du réseau, en raison de facteurs divers (conditions géographiques et urbanistiques entre autres). La part des coûts de distribution dans la facture finale du consommateur est donc très variable d'une ville ou d'une région à l'autre en Belgique. Pour le transport, depuis 2008, la CREG approuve les tarifs proposés par le gestionnaire du réseau pour une période de 4 ans (contre 1 an auparavant). Selon la CREG, pour le gaz, le tarif de transport en 2010 et 2011 est en baisse d'environ 15% par rapport à celui appliqué auparavant.

Graphique 1-2: Evolution des prix de l'électricité et du gaz. HICP – Indices bruts



Source: Eurostat

En ce qui concerne les prix du gaz, lorsque l'on analyse les chiffres avec l'année 1996 comme année de référence, la Belgique a connu une évolution très semblable à la moyenne des trois pays voisins et à la zone euro entre 1996 et la moitié de l'année 2001 mais une évolution inférieure à partir du deuxième semestre 2001 jusqu'à la fin 2009 (avec une exception lors des deux derniers mois de 2008 et des deux premiers mois de 2009 où l'inflation belge a dépassé l'inflation moyenne et entre mars 2008 et mars 2009 où elle dépasse celle de la zone euro). Depuis 2010, la courbe d'évolution des prix belges dessine une hausse plus rapide que celle de la moyenne des pays voisins. En mai et juin 2011, cette première courbe se situe d'ailleurs au dessus de celle de la moyenne des pays de référence.

Par contre, si on prend l'année 2007 comme année de référence, les prix belges du gaz enregistrent, après une baisse plus importante en début d'année 2007, une évolution beaucoup plus élevée que ceux des trois pays voisins entre novembre 2007 et juillet 2011, avec une accélération plus marquée encore depuis septembre 2009.

Quant à l'électricité, à la lumière des chiffres prenant pour référence l'année 1996, les prix belges enregistrent une évolution plus faible (+43% entre janvier 1996 et juillet 2011 en Belgique contre +47% dans les pays voisins) que ceux des pays voisins (c'est-à-dire l'Allemagne et les Pays-Bas, la France ayant connu depuis 1996 une évolution bien plus faible de ses prix) et de la zone euro. La prise en compte de 2007 comme année de référence révèle, par contre, une évolution plus rapide des prix belges par rapport aux prix des pays voisins et de la zone euro, avec de fortes fluctuations à la hausse (particulièrement forte en 2008, dans une moindre mesure au premier semestre 2010 et avec une

accélération notable au premier semestre 2011, alors que la moyenne des pays voisins n'a connu qu'une croissance assez faible de ses prix pour cette dernière période) et à la baisse (au premier semestre 2009).

1.4.3 L'influence des autres produits

L'indice harmonisé des prix à la consommation 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 1.4.2 ; les quatre autres groupes seront examinés dans la présente section.

Les denrées alimentaires non transformées ont connu une inflation négative au cours du second semestre de 2009. Conjointement avec les vecteurs énergétiques, ces denrées sont à l'origine de l'inflation totale négative durant cette année. Ce groupe est également caractérisé par une grande volatilité et a recouvré des chiffres d'inflation positifs depuis janvier 2010. Pour l'ensemble de l'année 2010, l'inflation des denrées alimentaires non transformées s'est établie à 3,5 %. Ce chiffre est un point de pourcentage plus élevé que la moyenne des trois pays voisins. Il s'agit donc de la catégorie de produits qui, après les vecteurs énergétiques, a affiché les plus fortes hausses de prix.

Les trois autres groupes (à savoir les services, les denrées alimentaires transformées et les biens industriels non énergétiques) sont beaucoup moins volatils. Ces trois catégories constituent ensemble le socle de l'inflation sous-jacente, qui se chiffrait à 1,1 % pour la Belgique contre 0,8 % pour les pays voisins.

L'inflation sous-jacente reste plus élevée en Belgique que dans les pays voisins. L'écart entre l'inflation totale de la Belgique et celle des pays voisins au premier trimestre 2011 est pour moitié imputable à l'inflation sous-jacente (et à ses trois composants, à savoir les services, les denrées alimentaires transformées et les biens industriels non énergétiques). L'écart entre l'inflation sous-jacente en Belgique et dans les pays voisins s'est considérablement accru au cours du premier trimestre 2011. Pour chacun des trois composants de l'inflation sous-jacente, les hausses de prix ont été plus élevées que dans les pays voisins.

En 2010, l'inflation des biens industriels non énergétiques s'est chiffrée à 0,8 % en Belgique. Il s'en est suivi une hausse de prix de 0,9 % au premier trimestre 2011. Cette augmentation est supérieure à celles de respectivement 0,3 % et 0,4 % enregistrées dans nos pays voisins. L'inflation de cette catégorie était déjà plus élevée que dans nos principaux pays voisins depuis le dernier trimestre 2007. Au deuxième trimestre 2011, l'inflation de cette catégorie est descendue en Belgique pour la première fois légèrement en dessous de celle observée dans les pays voisins.

Les services ont également renchéri davantage en Belgique que dans les principaux pays voisins. L'inflation dans les services n'étant que de 1,4% en 2010, elle était inférieure aux pourcentages notés en France et aux Pays-Bas mais l'Allemagne affichait des hausses de prix significativement moindres de 0,7%. Au premier semestre de 2011, l'inflation dans le domaine des services était en Belgique largement plus importante que dans les principaux pays voisins.

Enfin, l'inflation touchant les denrées alimentaires transformées se situe en Belgique à un niveau supérieur à celui des pays voisins. Il en va déjà ainsi depuis le début de 2007, époque à laquelle l'Observatoire des prix a commencé à suivre l'évolution de l'inflation. La seule période qui fait exception à cette règle est le premier semestre de 2010.

1.4.4 Inflation en Belgique, données récentes et perspectives

Comme le Graphique 1-3 permet de le constater, l'inflation a été négative pendant plusieurs mois de 2009. Par la suite, l'inflation s'est redressée pour atteindre 3,75% en juillet 2011. Le Bureau fédéral du Plan escompte des chiffres d'inflation en baisse pendant les derniers mois de 2011. Par la suite, l'inflation diminuerait pour osciller, selon les prévisions du Bureau fédéral du Plan, aux alentours de 1,6% à la fin de 2012. Pour l'ensemble de 2011 et de 2012, le Bureau fédéral du Plan prévoit une inflation de, respectivement, 3,5% et 2% contre 2,19% en 2010, -0,05% en 2009 et 4,49% en 2008. L'indice-santé augmentait de 3% en 2011 et de 1,6% en 2012.

Il est à noter qu'à la mi-2011, l'inflation belge surpassait de 1,5 point de pourcent les prévisions de l'année passée du Bureau fédéral du Plan. Les nouvelles prévisions pour 2011 et 2012 avancées par le Bureau fédéral du Plan figurent au graphique 1-3. Le Bureau du Plan tablait sur un cours des changes de 1,41 dollar par euro en 2011 et de 1,42 dollar par euro en 2012. Le prix pétrolier est estimé à 113 dollars le baril en 2011 et à 111 dollars le baril en 2012. De telles estimations restent cependant fort incertaines.

Graphique 1-3: Prévisions de l'indice des prix à la consommation



Source: Bureau fédéral du Plan

L'augmentation des prix des matières premières énergétiques sur les marchés internationaux gonflerait en Belgique les prix énergétiques d'environ 17% selon les estimations. L'inflation en Belgique est plus sensible à l'évolution des prix des matières premières énergétiques qu'en moyenne dans la zone euro. L'inflation se chiffrerait en Belgique en 2011 à 3,5% en moyenne, soit nettement plus que les 2,7% avancés comme moyenne dans la zone euro. Le Bureau fédéral du Plan escompte que l'inflation sous-jacente sera plus limitée pour l'ensemble de 2011.

Les prévisions d'inflation de l'OCDE s'élevaient respectivement en 2011 et en 2012 à 3,6% et 2%. Les nouvelles prévisions du FMI sont inférieures de 0,4 point de pourcent pour ces mêmes années (voir Tableau 1-1). En ce qui concerne la moyenne pondérée de nos trois principaux partenaires commerciaux, le FMI escompte une inflation de 2,2% et 1,4%. Les prévisions pour la Belgique sont donc en général nettement plus élevées que les prévisions portant sur les pays voisins.

1.5 Perspectives des finances publiques

Le Tableau 1-2 présente un aperçu succinct des prévisions en matière de finances publiques durant la période 2011-2016. Ces chiffres se basent sur les perspectives économiques 2011-2016 du Bureau fédéral du Plan (mai 2011). Les estimations sont établies à politique inchangée. Étant donné que les perspectives économiques à court terme ont entretemps été revues à la baisse⁵, il convient d'interpréter les résultats présentés avec la prudence nécessaire.

Le déficit de l'ensemble des niveaux de pouvoir se chiffrerait en 2011 à -3,8% du PIB. Le déficit public est ainsi inférieur de 0,3 point de pourcent au déficit de 2010. Cette diminution résulte de la croissance plus rapide des recettes par rapport au PIB, surtout au niveau des catégories de recettes favorablement influencées par une inflation vive telles que la TVA et les prélèvements sur le travail. Les recettes du secteur financier augmentent elles aussi fortement en 2011. Les dépenses primaires exprimées en pourcentage du PIB sont également en hausse mais dans une moindre mesure que les recettes. Les charges d'intérêt sont restées inchangées à 3,4% du PIB. Le déficit public est dans une large mesure structurel et est donc indépendant de la conjoncture. Le déficit structurel est estimé, pour cette année-ci et selon la méthode de la Commission européenne, à -2,6% du PIB et atteint ainsi un niveau élevé et inégalé depuis le début des années 2000.

Le déficit (effectif) augmenterait, selon les prévisions à moyen terme de mai dernier, de -4,4% du PIB en 2012 à politique inchangée en raison de la baisse des recettes qui passent de 47,4% à 47,0% du PIB et de l'augmentation des charges d'intérêt qui serait portées de 3,4% à 3,6% du PIB⁶. Par la suite, le déficit continuerait à diminuer progressivement, en dépit de nouvelles augmentations de charges d'intérêt, notamment en raison de la baisse des frais de fonctionnement des autorités publiques, d'une réduction des investissements après les élections communales et d'une augmentation des recettes provenant des prélèvements obligatoires sur le travail. Néanmoins, le déficit resterait, à politique inchangée, exorbitant jusqu'en 2016, si l'on considère les termes du pacte de stabilité et de croissance. Le programme de stabilité d'avril 2011 a toutefois pour but de ramener le déficit en 2012 à -2,8% du PIB de telle sorte que la Belgique ne soit plus soumise à la procédure des déficits excessifs. Ceci correspond à un effort d'assainissement structurel de 1,7% du PIB. La réduction ultérieure des déficits à moyen terme doit conduire, en 2015, à la fin du processus proposé, à un excédent modeste de 0,2% du PIB, ce qui porte le total des efforts d'assainissement structurel à 3,7% du PIB.

⁵ En mai, le Bureau fédéral du Plan tablait encore pour 2012 sur une croissance réelle du PIB de 2,2% ; en septembre, il n'escomptait plus que 1,6%.

⁶ La détérioration des perspectives conjoncturelles pour 2012 n'est bien entendu pas sans répercussions sur les perspectives budgétaires pour la même année. Il ressort par exemple d'une comparaison des estimations de juin et de septembre du Comité de monitoring que ce déficit devrait augmenter légèrement en 2012, et ce à raison de 0,2%. En septembre, le Comité tablait sur une croissance réelle du PIB de 2,4% et de 1,6% respectivement en 2011 et en 2012 alors qu'en juin ces pourcentages étaient encore de 2,6% et de 2,3%.

Tableau 1-2: Aperçu succinct des finances publiques de 2009 à 2016, à politique inchangée – en pourcentage du PIB

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Recettes	45,9%	46,7%	47,4%	47,0%	47,0%	47,0%	47,1%	47,3%
Recettes fiscales et parafiscales	42,9%	43,4%	43,8%	43,6%	43,6%	43,6%	43,8%	44,0%
Recettes non fiscales et non parafiscales	3,0%	3,3%	3,6%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,3%
- Dépenses primaires	48,1%	47,4%	47,8%	47,8%	47,4%	47,2%	47,1%	47,0%
Frais de fonctionnement	14,4%	14,2%	14,0%	13,9%	13,8%	13,6%	13,4%	13,3%
Investissements	1,8%	1,7%	1,8%	1,9%	1,6%	1,5%	1,5%	1,6%
Dépenses sociales	25,4%	25,3%	25,5%	25,6%	25,8%	26,0%	26,1%	26,2%
Autres	6,5%	6,2%	6,5%	6,4%	6,2%	6,1%	6,1%	5,9%
= Solde primaire	-2,3%	-0,7%	-0,4%	-0,8%	-0,4%	-0,2%	0,1%	0,3%
- Charges d'intérêt	3,6%	3,4%	3,4%	3,6%	3,7%	3,8%	3,8%	3,9%
= Solde de financement	-5,9%	-4,1%	-3,8%	-4,4%	-4,1%	-4,0%	-3,8%	-3,6%
<i>p.m. Solde de financement structurel</i>	<i>-3,1%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-3,6%</i>	<i>-3,6%</i>	<i>-3,7%</i>	<i>-3,7%</i>	<i>-3,7%</i>
<i>p.m. Objectif du Programme de stabilité (avril 2011)</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-3,6%</i>	<i>-2,8%</i>	<i>-1,8%</i>	<i>-0,8%</i>	<i>0,2%</i>	<i>-</i>
Dette	96,2%	96,9%	97,1%	97,8%	98,3%	98,1%	97,7%	97,7%

Source : Bureau fédéral du Plan (mai 2011)

La dette publique se chiffrerait en 2011 à 97,1% du PIB et connaîtrait par la suite, en dépit de déficits à financer considérables, une évolution assez stable. Cette évolution serait la conséquence d'une croissance économique plus élevée que le potentiel, de taux d'intérêt implicites historiquement faibles et d'un solde primaire en amélioration à moyen terme. Il est à noter à cet égard que les projections ne tiennent pas compte de l'impact sur la dette de la contribution de la Belgique au Fonds européen de stabilité financière et au mécanisme européen de stabilisation.

On constate lors de la ventilation du solde à financer par niveau de pouvoir (voir Tableau 1-3), que le déficit public se situe majoritairement au niveau des autorités fédérales. En ce qui concerne le déficit de 2011, déficit qui se chiffre à 3,9% du PIB, ce sont les autorités fédérales qui sont à l'origine du déficit à raison de 3,4% du PIB. En 2012, le déficit serait porté à 3,6% et se stabiliserait ensuite plus ou moins jusqu'en 2016. Alors qu'en 2011, la sécurité sociale affichait encore un équilibre, elle sera confrontée à un déficit de -0,4% du PIB. S'agissant de l'Entité II - c'est-à-dire les Communautés, les Régions et les pouvoirs publics locaux -, les perspectives sont plus favorables puisque le déficit se contracte progressivement pour passer de -0,5% en 2010 à un excédent de 0,2% du PIB en 2016. Ces diverses évolutions sont liées, selon le dernier rapport annuel du Comité d'étude sur le vieillissement, au fait que l'Entité I doit assumer l'ensemble des coûts du vieillissement. L'Entité I assume en effet – en l'absence de changement de répartition des compétences – presque toutes les dépenses de pensions (elle finance pratiquement toutes les pensions qui relèvent de l'Entité II ainsi que les dépenses des soins de santé).

Tableau 1-3: Solde de financement par niveau de pouvoir de 2010 à 2016, à politique inchangée, en pourcentage du PIB

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ensemble des pouvoirs publics	-4,2%	-3,9%	-4,5%	-4,2%	-4,1%	-3,9%	-3,7%
Entité I	3,3%	-3,4%	-4,0%	-4,0%	-4,1%	-4,0%	-3,9%
Autorité fédérale	-3,2%	-3,4%	-3,6%	-3,5%	-3,6%	-3,6%	-3,6%
Sécurité sociale	-0,1%	0,0%	-0,5%	-0,5%	-0,5%	-0,4%	-0,4%
Entité II	-0,9%	-0,5%	-0,5%	-0,2%	0,0%	0,1%	0,2%
Communautés et Régions	-0,7%	-0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,4%	0,5%
Pouvoirs publics subordonnés	-0,2%	-0,4%	-0,5%	-0,3%	-0,2%	-0,3%	-0,3%

Source : Bureau fédéral du Plan (mai 2011)

Sous un angle international, on peut dire, sur la base des résultats du Tableau 1-4, que les finances publiques belges, ont, jusqu'à présent, relativement bien résisté à la crise. Le déficit public a certes

augmenté en pourcentage du PIB puisqu'il est passé de 2007 à 2009 de -0,3% à -5,9% mais s'est fortement réduit dès 2010 pour être ramené à -4,1%. Pour 2011, le FMI estime le déficit de la Belgique à -3,5% du PIB. Ce chiffre est inférieur à la moyenne de la zone euro, moyenne qui s'établit à -4,1% du PIB. Parmi les pays voisins, seule l'Allemagne affiche un déficit public moindre, à savoir -1,7% du PIB. L'augmentation du taux d'endettement reste relativement limitée en Belgique. En outre, la tendance haussière de 2010 s'est interrompue tandis que dans l'ensemble de la zone euro et dans les pays voisins, France et Pays-Bas, le taux d'endettement continue à s'accroître en 2011. Bien que l'écart s'amenuise, la dette publique exprimée en pourcentage du PIB reste, en 2011, supérieure en Belgique (94,6%) à celle des pays voisins (maximum 86,9% en France) et de la zone euro (88,6 euros).

Tableau 1-4: Evolution du solde de financement et de la dette publique (en pourcentage du PIB) dans les pays voisins, dans la zone euro et en Belgique

Solde de financement					
	2007	2008	2009	2010	2011
Allemagne	0,3%	0,1%	-3,1%	-3,3%	-1,7%
Pays-bas	0,3%	0,4%	-5,5%	-5,3%	-3,8%
France	-2,8%	-3,3%	-7,6%	-7,1%	-5,9%
Zone euro	-0,7%	-2,0%	-6,3%	-6,0%	-4,1%
Belgique	-0,3%	-1,3%	-5,9%	-4,1%	-3,5%
Dette					
	2007	2008	2009	2010	2011
Allemagne	65,0%	66,4%	74,1%	84,0%	82,6%
Pays-bas	45,3%	58,2%	60,8%	63,7%	65,5%
France	64,2%	68,2%	79,0%	82,3%	86,8%
Zone euro	66,4%	70,1%	79,7%	85,8%	88,6%
Belgique	84,2%	89,6%	96,2%	96,7%	94,6%

Source : FMI (septembre 2011)

Bibliographie

BANQUE NATIONALE DE Belgique, Projections économiques pour la Belgique, printemps 2011, 21 p.

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2011), *Indice des prix à la consommation – Prévisions de l'inflation*, 4 octobre 2011

BUREAU FEDERAL DU PLAN (2011), *Perspectives économiques 2011-2016*, mai 2011, Bruxelles, 174p.

CREG, Etude relative à la qualité des paramètres dans la tarification du gaz naturel (Etude (F) 110428-CDC-1063), 28 avril 2011

CREG, *Etude relative aux composantes des prix de l'électricité et du gaz naturel* (Etude (F) 110922-CDC-1096), 22 septembre 2011

CREG, Rapport annuel 2010

EUROSTAT, banque de données sur le site.

IMF (2011), *World Economic Outlook*, septembre 2011.

INSTITUT DES COMPTES NATIONAUX, BUREAU FEDERAL DU PLAN (2011), *Perspectives économiques*, septembre 2011, Bruxelles, 37 p.

SPF ECONOMIE (2011), *Analyse des prix : 1er rapport trimestriel 2011 de l'Institut des Comptes nationaux, avril 2011*

SPF ECONOMIE (2011), *Analyse des prix : 2e rapport trimestriel 2011 de l'Institut des Comptes nationaux, juillet 2011*

SPF ECONOMIE (2010), *Analyse des prix : Rapport annuel 2010 de l'Institut des Comptes nationaux, avril 2010*

2 Marché du travail

Tableau de bord

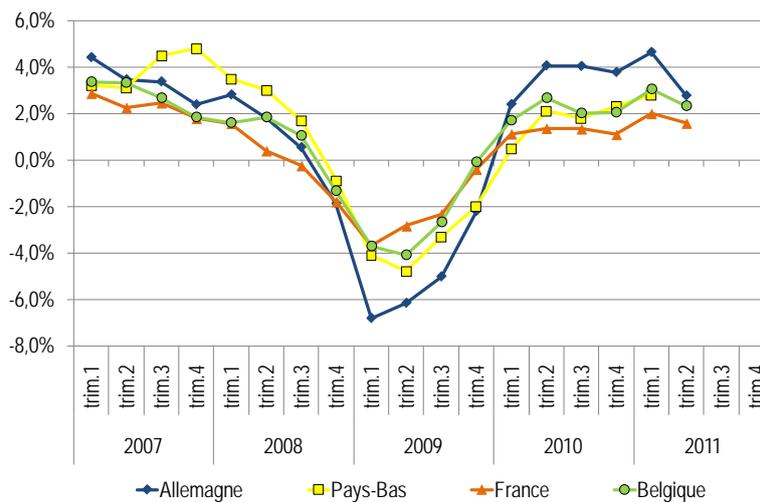
Année 2010	Allemagne	Pays-Bas ¹	France	UE-15	Min UE-15	Max UE-15	Belgique 2010	Belgique 1996
TAUX D'EMPLOI (données EFT)								
15-64 ans en personnes	71,1%	74,7%	64,0%	65,4%	56,9%It	74,7%NI	62,0%	56,3%
en personnes, 1996	64,1%	65,4%	59,7%	60,1%	47,6%Es	74,0%Dk	56,3%	56,3%
Hommes	76,0%	80,0%	68,3%	71,4%	63,9%le	80,0%NI	67,4%	66,8%
Femmes	66,1%	69,3%	59,9%	59,5%	46,1%It	71,1%Dk	56,5%	45,6%
Peu qualifiés ²	45,4%	59,2%	45,1%	47,8%	39,1%Be	61,8%Pt	39,1%	38,9%
Moyen qualifiés ²	74,7%	78,7%	68,1%	70,3%	58,6%Gr	78,9%Se	65,7%	62,3%
Haut qualifiés ²	86,7%	86,6%	80,4%	82,4%	76,4%It	87,1%Se	81,9%	81,8%
Nationaux ⁶	72,7%	75,3%	64,7%	66,0%	56,3%It	75,3%NI	62,8%	57,6%
UE-27 ⁶	68,5%	73,4%	66,9%	67,5%	57,5%Es	75,7%Dk	62,3%	n.d.
Hors UE-27 ⁶	52,4%	51,5% ⁶	45,9%	55,1%	38,2%Be	65,7%Pt	38,2%	n.d.
20-64 ans								
en personnes	74,9%	76,8%	69,2%	69,6%	61,1%It	76,8%NI	67,6%	61,5%
55-64 ans								
Total	57,7%	53,7%	39,7%	48,4%	36,6%It	70,5%Se	37,3%	21,8%
Hommes	65,0%	64,5%	42,1%	56,2%	42,1%Fr	74,2%Se	45,6%	32,2%
Femmes	50,5%	42,8%	37,5%	40,9%	26,2%It	66,7%Se	29,2%	12,0%
AGE MOYEN DE SORTIE (2009)								
Total	62,2	63,5	60	61,6 ³	60Fr	64,3Se	61,6 ⁴	n.d.
Hommes	62,6	63,9	60,3	61,9 ³	60,3Fr	64,7Se	61,2 ⁴	n.d.
Femmes	61,9	63,1	59,8	61,3 ³	59,4It	64 Se	61,9 ⁴	n.d.
TAUX DE CHOMAGE								
Total	7,2%	4,5%	9,3%	9,6%	4,4%Lu	20,2%Es	8,4%	9,5%
Hommes	7,6%	4,5%	9,0%	9,6%	3,8%Lu	19,8%Es	8,2%	7,4%
Femmes	6,6%	4,5%	9,7%	9,6%	4,3%At	20,6%Es	8,6%	12,4%
Peu qualifiés ²	15,1%	7,4%	15,4%	16,1%	6,1%Lu ⁵	27,5%Es	15,4%	14,7%
Moyen qualifiés ²	7,0%	4,0%	8,8%	8,5%	4,0%NI/Lu/At	19,3%Es	8,2%	9,3%
Haut qualifiés ²	3,2%	2,8%	5,5%	5,5%	2,4%At	11,3%Es	4,5%	4,3%
Nationaux	6,5%	4,3%	8,9%	8,9%	2,8%Lu	18,3%Es	7,5%	8,5%
UE-27	9,2%	5,4% ⁵	8,5%	12,0%	5,4%NI ⁵ /Lu	26,7%Es	11,0%	n.d.
Hors UE-27	16,8%	13,4%	23,2%	19,8%	10,4%At	31,8%Es	30,6%	n.d.
Longue durée (en % de la pop active)	3,2% ⁷	1,2%	3,9%	3,8%	0,7%No	6,7%le	4,1%	5,7%
ENSEIGNEMENT								
Jeunes ayant quitté prématurément l'école	11,9%	10,1%	12,8%	-	7,1%Lu ⁵	28,7%Pt	11,9%	12,9%
Proportion des 30-34 ans hautement qualifiés	29,8%	44,4%	43,5%	-	19,8%It	49,9%le	44,4%	-
TRAVAIL ATYPIQUE (parmi les salariés)								
Travail temporaire	14,7%	18,3%	15,1%	14,1%	6,0%Uk	25,0%Es	8,1%	5,9%
Temps partiel (en % de l'emploi total)	25,5%	48,3%	17,5%	21,4%	6,2%Gr	48,3%NI	23,7%	14,0%
Population détenant un 2ème emploi	3,6%	6,8%	3,4%	3,6%	1,4%It	8,5%Dk	4,2%	2,6%
Travail posté	17,4%	8,5%	7,3%	15,3%	3,6%Dk	23,2%Fi	8,3%	15,9%
Travail de nuit	9,4%	8,8%	7,4%	8,3%	4,1%Dk	11,3%Uk	4,0%	5,1%
Note 1 : Aux Pays-Bas, un changement de méthodologie a provoqué une rupture dans les données pour 2010. En particulier, on note un relèvement du nombre de chômeurs.								
Note 2 : 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 3 : donnée estimée								
Note 4 : chiffre de 2007								
Note 5 : donnée extrêmement peu fiable.								
Note 6 : données basées sur la nationalité et non le pays de naissance								
Note 7 : rupture potentielle de série : la question concernant la durée du chômage a changé en Allemagne l'année 2010.								
Source : Eurostat								

2.1 Dynamique récentes de l'emploi, en Belgique et dans les trois pays voisins.

La crise financière et économique qui a commencé à la fin de l'année 2008 a eu un impact important sur l'emploi européen en 2009. En Belgique, on a constaté une perte de 7 500 emplois. Comme souvent, l'effet sur le marché du travail s'est manifesté avec quelques mois de retard par rapport au recul de l'activité. En effet, si la chute de l'activité est visible dans les quatre pays à partir du dernier trimestre de 2008⁷ (voir Graphique 2-1), c'est à partir du premier trimestre 2009 que le volume de l'emploi⁸ se contracte. Le nombre de personnes en emploi, lui, ne commence à diminuer qu'au deuxième trimestre de 2009 (voir Graphique 2-2)

Le marché du travail belge a cependant montré une résilience importante : malgré un recul de l'activité de 2,8% en moyenne sur l'année 2009, le nombre de salariés dans le secteur privé (à savoir le secteur le plus sensible à la conjoncture, ici calculé comme l'ensemble de l'économie (S1) à l'exclusion du secteur public (S13)⁹) n'a baissé que de 0,9%. L'ajustement s'est en effet concentré sur un recul de la productivité et, de manière plus prononcée encore, le recul du volume de l'emploi. Celui-ci s'est en effet contracté de 2,7% cette même année. Si ce phénomène d' "amortissement" par la durée du travail a été observé dans l'ensemble des pays européens, il a été particulièrement important dans notre pays ainsi qu'en Allemagne.

Graphique 2-1: Evolution du PIB (variation à un an d'écart)

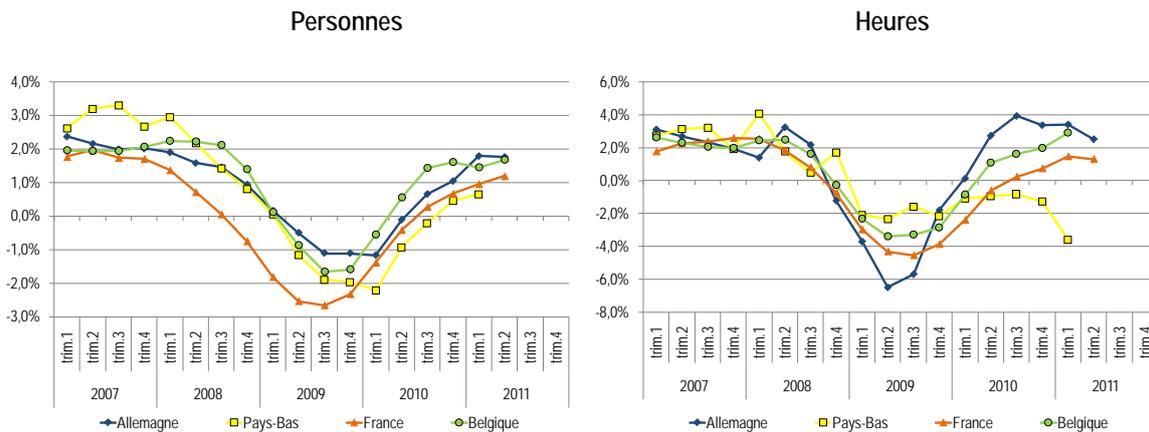


⁷ Lorsque la méthodologie n'est pas précisée, les calculs de ce chapitre mesurent la variation à un an de différence.

⁸ Le volume de l'emploi correspond à l'emploi en termes d'heures prestées.

⁹ Cette définition comprend cependant les services non-marchands (principalement la branche Nace rév2 Q : santé humaine et action sociale) qui, eux, ont continué à voir croître leur emploi, tant en volume qu'en nombre de personnes.

Graphique 2-2: Evolution de l'emploi salarié dans le secteur privé (variation à un an d'écart)



Note : Les définitions de "secteur privé" sont les suivantes :

- Pour l'Allemagne : ensemble de l'économie - les branches Nace (rév.2) O à Q
- Pour les Pays-Bas : ensemble de l'économie - les branches Nace (rév.2) O et P
- Pour la France : ensemble de l'économie - les branches Nace (rév.2) O à Q
- Pour la Belgique : ensemble de l'économie - les branches Nace (rév.2) O et P

Source : comptabilités nationales, données désaisonnalisées (DESTATIS, CBS, INSEE et Belgostat)

En Belgique, une autre particularité de la crise de 2008-2009 est la réaction peu courante du marché du travail à la reprise de l'activité. En effet, en sortie de crise, on s'attend à observer en premier lieu un redressement important de la durée du travail et de la productivité, avant de voir le nombre de personnes en emploi augmenter. Cette attente est liée au phénomène de rétention des travailleurs dans l'emploi : les entreprises qui voient leur cahier de commande ré-augmenter se tournent généralement, en premier lieu, vers leur main d'oeuvre "sous-occupée", qu'elle soit en chômage temporaire, réduction de temps de travail, etc. Lors de la récente reprise, par contre, on a rapidement observé une croissance du nombre de personnes en emploi, alors que la productivité et la durée du travail évoluaient moins positivement que prévu. In fine, la reprise constatée en 2010 s'est traduite par un gain, sur l'ensemble de l'année, de 37.000 travailleurs (salariés et indépendants), soit largement plus que le nombre d'emplois perdus en 2009. L'emploi intérieur a ainsi atteint, tout secteur et statut confondu, 4.491.300 personnes, dépassant dès le deuxième trimestre de 2010 le plus haut niveau observé avant la crise. Le volume de l'emploi, par contre n'a en 2010 pas encore retrouvé le niveau d'avant la crise (le point suivant s'attache à comprendre d'où vient cette dichotomie).

Des trois pays voisins, c'est l'Allemagne qui a été le plus durement touchée par la crise, avec un recul de son activité atteignant -6,6% au premier trimestre de 2009. La réaction de l'emploi a été importante, mais, comme pour la Belgique, principalement centrée sur la réduction de la durée du travail plutôt que sur le nombre de personnes en emploi. La productivité du travail a également joué un important rôle d'ajustement¹⁰. La reprise en 2010 a par contre été assez différente de celle observée en Belgique, avec une remontée plus rapide du volume de l'emploi et de la durée du travail. La France et les Pays-Bas, eux, ont connu un recul légèrement moindre de leur activité. Ce recul s'est par contre traduit en une diminution importante du nombre de personnes au travail, la durée du travail jouant un rôle d'ajustement nettement moins important. Au Pays-Bas, la reprise se fait plus lente : les données

¹⁰ Selon l'OCDE, la chute de la productivité horaire du travail (pour l'ensemble de l'économie) a été plus importante en Allemagne qu'en Belgique, avec un recul en 2009 de 2,3% (contre 1,3% en Belgique).

concernant le volume de travail presté dans l'économie privée¹¹ indiquent que, en moyenne sur l'année 2010, le volume de l'emploi continue à diminuer malgré un PIB en croissance.

L'Allemagne est le seul pays qui a vu, en 2010, son taux de chômage diminuer. Cette diminution, cependant, est observée alors que son nombre de personnes en emploi, selon l'enquête sur les forces de travail, continuait à baisser en 2010. L'explication vient du fait que l'Allemagne est un pays qui est déjà confronté à une réduction de sa population en âge de travailler. Combinée à une baisse du taux d'activité, on comptabilisait un moins grand nombre de personnes présentes sur le marché du travail en 2010. Dans les trois autres pays, le taux de chômage s'est accru en 2010. En France et en Belgique, ce taux de chômage était cependant accompagné d'une augmentation du nombre de personnes en emploi.

2.2 Expliquer la réaction du marché du travail belge à la reprise ?

L'analyse par branche d'activité (voir point 2.3) montre que la croissance de l'emploi a largement été tirée par certains secteurs de l'économie, le secteur quaternaire (en particulier la branche "santé humaine et action sociale") en premier lieu. Etant donné que la durée du travail est, dans ce secteur, inférieure à la moyenne de l'économie, la création d'emploi qui s'y est produite a pesé sur l'évolution de la durée du travail. Plusieurs autres arguments sont en outre avancés pour expliquer la sortie de crise particulière observée en Belgique (voir BfP (2011), p77 et IRES (2011), pp 53 et 69).

2.2.1 Les politiques d'emploi

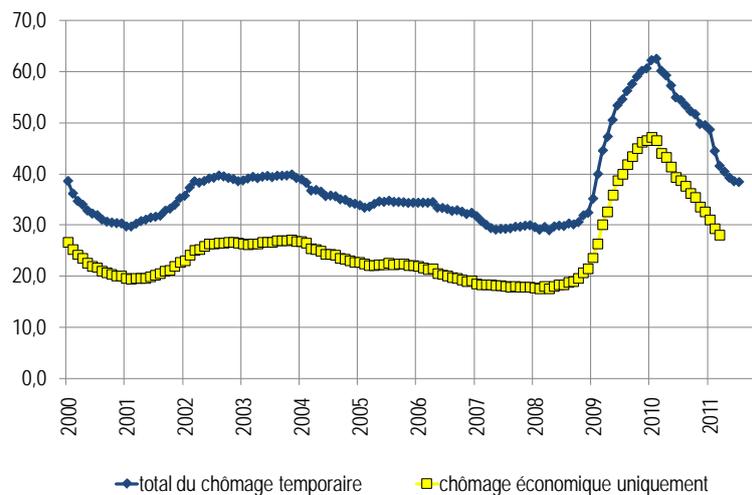
Le premier est la présence -en 2009 mais également en 2010 et 2011- de politiques d'emploi favorisant la réduction du temps de travail et l'engagement de nouveaux travailleurs. Bien que plusieurs mesures ait été prises (voir encadré plus bas), ce sont le chômage économique (pour les ouvriers) et le système "Win-Win" qui ont été les plus utilisés (en 2010, on comptabilise 51.467 contrats Win-Win et, en moyenne chaque mois, l'équivalent de près de 32.500 ouvriers en chômage temporaire à temps plein¹²).

Si le recours au chômage économique pendant la crise devrait provoquer, lors de la reprise de l'activité, une chute de son utilisation et une hausse rapide de la durée du travail, il apparaît que, malgré la forte baisse du recours à ce système en 2010, son niveau reste largement supérieur à celui observé avant la crise (Graphique 2-3). Ce n'est qu'au premier trimestre de 2011 que les chiffres reviennent à des niveaux proches de la tendance historique.

¹¹ Voir définition du Graphique 2-2

¹² Etant donné qu'il s'agit, par définition, d'une mesure qui est limitée dans le temps et qui peut être prise à temps partiel, le nombre de personnes qui ont connu une période de chômage économique en 2010 est largement supérieur à ce chiffre. A titre indicatif, une étude de la BNB (de Mulder et Druant, 2011, p93) parle de 200.000 ouvriers pour le premier semestre de 2009, là où la moyenne des équivalent temps plein donne, sur chacun des 6 mois, un peu moins de 56.500 ETP.

Graphique 2-3: Chômage temporaire et chômage économique, moyenne mobile sur 12 mois, milliers d'ETP



Note : une "moyenne mobile sur 12 mois" donne, pour chaque mois, le résultat de la moyenne de ce mois et des 11 mois précédents. Concrètement, le mois de décembre, par exemple, donne la moyenne de l'ensemble de l'année. Les équivalents temps plein sont approximés par les "unités budgétaires" calculées par l'ONEM, à savoir le nombre de jours pour lesquels une allocation est payée, par rapport au nombre de jours indemnisables sur le mois.

Source : ONEM

2.2.2 Le développement de contrats à faible productivité et faible durée de travail.

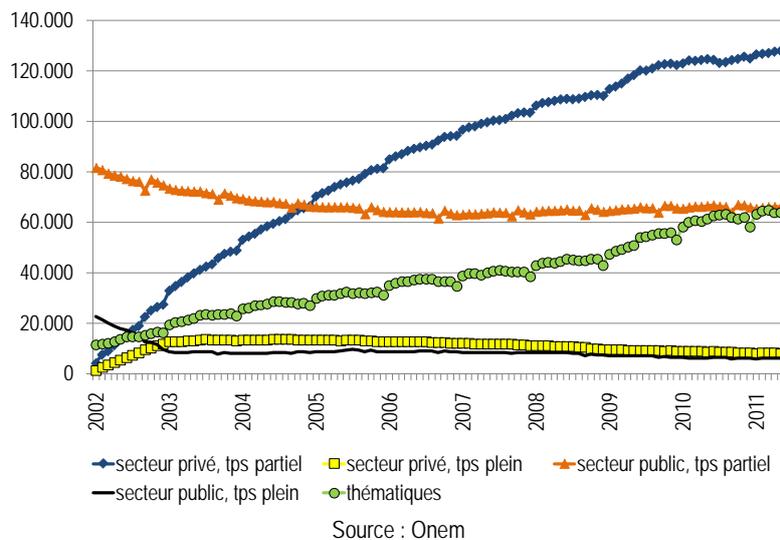
Un deuxième élément pouvant expliquer la reprise plus rapide que prévu de la productivité et de la durée du travail est le poids de plus en plus important des contrats "titres-services". Ces types d'emploi ayant une durée du travail et une productivité¹³ inférieure à la moyenne de l'économie, ils tendent à ralentir la croissance¹⁴. Les contrats titre-service ont concerné, le dernier trimestre de 2010, plus de 105.000 personnes, soit une augmentation de 36% par rapport au dernier trimestre de 2008 (voir également le point 2.3 pour cette question).

Dans ses prévisions économiques, L'IREs explique également la baisse de la durée du travail par l'utilisation accrue des systèmes de crédit-temps. Comme l'indique le Graphique 2-4, le recours au crédit temps à temps partiel et au congé thématique (reprenant notamment les congés parentaux), croît sans cesse. En janvier 2011, ils concernent, respectivement, 126.233 et 63.273 personnes, soit 19% et 46% de plus que trois ans auparavant.

¹³ Les titres-services étant hautement subsidiés, la valeur ajoutée calculée pour ces services est particulièrement faible.

¹⁴ D'après le Bureau fédéral du Plan, la croissance des emplois titres-service a provoqué un ralentissement de l'évolution de la productivité (par personne) des branches marchandes de 0,32 point de pourcent par an en 2009 et 2010. (BfP, 2011, p77).

Graphique 2-4: Crédit temps et interruption de carrière, évolution du nombre d'utilisateurs



2.2.3 Les tensions présentes et à venir

Un dernier argument repose sur les tensions présentes sur le marché du travail : si certains employeurs ont connu ou savent qu'ils connaîtront des difficultés pour recruter du personnel qualifié, pouvoir garder leur personnel est un enjeu particulièrement important. Il se peut donc que le phénomène de rétention des travailleurs a été plus important lors de cette crise. Dans ce cas, la relance observée n'a peut être pas encore été suffisante pour compenser le recul plus important de la durée du travail et de la productivité. Cet argument est d'autant plus plausible dans un contexte de vieillissement de la population provoquant la sortie du marché du travail d'importantes cohortes de travailleurs expérimentés.

2.2.4 Un ralentissement structurel de la croissance de la productivité du travail

Outre les différentes explications exposées, le Bureau fédéral du Plan attire l'attention sur le risque que la crise ait induit une réduction durable de la productivité du travail (voir BfP 2011, pp 27 et 78). Ce ralentissement est provoqué par une chute des investissements réduisant la contribution de l'intensité capitaliste à la croissance de la productivité. Si ce phénomène est classique en période de crise, le Plan indique que le relèvement de la contribution de ce facteur restera largement en dessous des valeurs historiques.

Bref récapitulatif des mesures fédérales "de crise" liées au marché du travail.

Durant la période mouvementée de 2008-2009, les pouvoirs publics ont pris plusieurs mesures ayant pour objectif de soutenir le marché du travail. Cet encadré ne reprend que les mesures fédérales directement liées à l'emploi (excluant, par exemple, les mesures ciblées sur le pouvoir d'achat, la R&D, etc.).

A. Les mesures visant l'adaptation du temps de travail :

1. La réduction collective temporaire du temps de travail :

Officiellement appelée « Adaptation temporaire de crise de la durée du travail », cette mesure est en fait un élargissement d'une mesure déjà existante, à savoir la réduction "groupe-cible" de cotisations

sociales patronales appelée « réduction collective du temps de travail et /ou semaine de 4 jours ». Certaines conditions ont été adaptées (montant de la réduction, obligation d'en reverser une partie au travailleur, etc.). Le régime initial prévoit que la réduction des cotisations sociales patronales est possible pendant 4 à 16 trimestres, en fonction de la réduction du temps de travail mise en place.

Cette mesure était en vigueur entre le 25 juin 2009 et le 31 janvier 2011.

2. Le crédit temps de crise :

Reprise dans la loi comme mesure de « réduction individuelle et temporaire des prestations pour faire face à la crise », cette mesure permet à un employeur qui est reconnu comme entreprise en difficulté de proposer à tout travailleur occupé à temps plein de réduire son temps de travail d'1/5^e ou 1/2 pour une période de 1 à 6 mois. Par opposition au crédit-temps classique, cette mesure peut donc être initiée par l'employeur, bien que l'accord du travailleur soit nécessaire.

Un complément au salaire est payé par l'ONEM au travailleur ayant réduit son temps de travail. Cette mesure était également en vigueur entre le 25 juin 2009 et le 31 janvier 2011.

3. Le chômage temporaire pour les employés :

Le « régime temporaire et collectif de suspension totale ou partielle de l'exécution du contrat » prévoit que les entreprises en difficulté puissent suspendre totalement le contrat de travail d'un employé, ou mettre en place un régime de temps de travail réduit (minimum 2 jours/semaine). En cas de suspension complète du contrat, la mesure peut être prise pour maximum 16 semaines par année civile, tandis qu'elle peut durer jusqu'à 26 semaines (par année civile) en cas de suspension partielle.

Les travailleurs dont le contrat est totalement ou partiellement suspendu perçoivent une allocation de l'ONEM. Ce système est en vigueur depuis le 25 juin 2009 et jusqu'au 31 décembre 2011. Une version quelque peu modifiée devrait devenir d'application à partir du premier janvier 2012 et ce de manière non temporaire.

B. Mesures visant à soutenir les embauches :

1. La "carte restructuration" :

Il s'agit ici d'un élargissement de la mesure de réduction des cotisations sociales patronales "groupe cible - restructuration", apparue en 2004. Il s'agit en effet de permettre aux travailleurs licenciés suite à la faillite, la fermeture ou la liquidation de l'entreprise de bénéficier, en cas de reprise du travail, du droit à la même réduction de cotisation sociale patronale et personnelle que les travailleurs licenciés collectivement suite à une restructuration. La réduction des cotisations sociales patronales est prévue pendant 5 trimestres, celle des cotisations sociales personnelles pendant maximum 3 trimestres.

Cette mesure était en vigueur entre le 25 juin 2009 et le 31 janvier 2011. Un nouveau texte a ensuite rendu cet élargissement définitif à partir du premier juillet 2011.

Par ailleurs, la loi de relance du 27 mars 2009 permet, pour la réduction initiale, d'assimiler à un licenciement le fait de ne pas prolonger un contrat de travail à durée déterminée ou un contrat de travail intérimaire (à condition que le travailleur ait au moins un an d'ancienneté dans l'entreprise).

2. La réduction « Formateur-Accompagnateur ».

Cette mesure vise des travailleurs qui ont été licenciés à la suite d'une restructuration et qui sont par la suite engagés comme formateur dans une entreprise de formation (par exemple : les services régionaux de l'emploi, un fonds de formation sectoriels, etc.).

Lorsqu'une personne est engagée comme Formateur-Accompagnateur, les cotisations sociales patronales sont réduites et une « allocation expérience » (= une forme d'allocation de travail) est payée par l'ONEM au travailleur. La réduction des cotisations sociales patronales est prévue pour, maximum, 8 trimestres et l'allocation d'expérience pour maximum 23 mois. Cette mesure est en vigueur pour les engagements signés entre le 1 janvier 2010 et le 31 décembre 2011.

3. Le plan Win-Win

Le plan Win-Win est une forme d'élargissement des mesures « ACTIVA ». En bref, il s'agit de rendre l'activation des allocations de chômage (c'est-à-dire le paiement, par l'ONEM, d'une « allocation de travail ») possible pour un plus grand nombre de travailleurs. Le montant des allocations est également augmenté.

Quatre groupes de travailleurs peuvent prétendre au plan (DESS= diplôme d'études secondaires supérieures, DE = demandeur d'emploi, CCI = chômeur complet indemnisé) :

- <26 ans, pas de DESS, minimum 3 mois comme DE (pas de nécessité d'être CCI)
- <26 ans, DESS (maximum), 3 mois comme DE (pas de nécessité d'être CCI)
- >50 ans, DE et CCI depuis min 6 mois
- DE et CCI depuis 1 an, à maximum 2 ans. Pas de condition d'âge.

Cette mesure ouvre le droit au paiement d'une allocation par l'ONEM au travailleur pendant une à deux années (montant compris entre 500 et 1100€). L'employeur peut cependant déduire ce montant du salaire versé. Cette mesure n'ouvre pas le droit à une réduction spécifique de cotisations sociales patronales, mais est cumulable avec les réductions existantes. Elle est en vigueur pour les engagements signés entre le 1^{er} janvier 2010 et le 31 décembre 2011.

C. Autre

1. La "prime de crise"

Une prime est mise en place pour les ouvriers licenciés, cette prime n'étant cependant pas due dans certains cas de licenciement (comme le licenciement pour motif grave, licenciement collectif, licenciement pour départ à la pension ou prépension).

La prime s'élève à 1.666€ (pour un ex-travailleur à temps plein). Elle est, dans certains cas, entièrement à charge de l'ONEM, dans d'autres à charge de l'ONEM (2/3) et de l'employeur (1/3).

Cette mesure est en vigueur du 1^{er} janvier 2010 au 31 décembre 2011. La loi du 12 avril 2011 prévoit cependant une nouvelle « allocation de licenciement » à partir de janvier 2012. Ce nouveau système non temporaire est très proche de la prime de crise (plusieurs montants sont cependant prévus, le montant de base étant 1.250€).

Tableau 2-1: Aperçu de l'utilisation des "mesures de crise" :

	Total 2010		Pic	
		Combien ?	Unité	Quand ?
A1 : réduction collective temporaire du temps de travail	n.d. ¹	1.931	ETP ²	4° trim 2009
A2 : crédit temps de crise	n.d.	2.666	personnes ³	nov-09
A3 : chômage temporaire pour les employés	n.d.	10.277	personnes ³	janv-10
B1 : carte restructuration	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
B2 : réduction « formateur-accompagnateur"	n.d.	1,6	ETP	3° trim 2010
B3 : plan Win-Win	51.467 contrats	55.905	personnes ³	juil-11
C1 : prime de crise	27.290 primes	3.705	primes	nov-10

Note 1 : non disponible

Note 2 : Equivalent Temps Plein

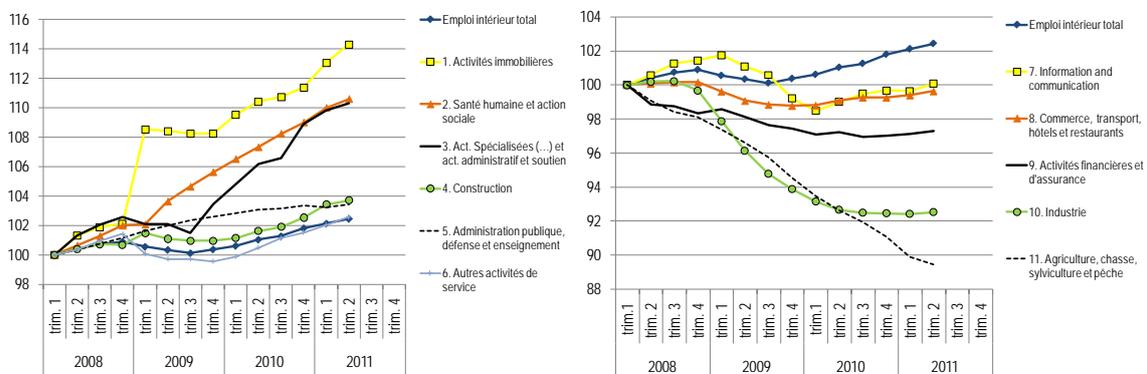
Note 3 : Les personnes sont approximées par le nombre de paiements faits

Source : ONEM, ONSS

2.3 Dynamiques récentes en Belgique, par secteurs et types de travailleurs.

Comme l'indique le Graphique 2-5, c'est dans les branches du secteur primaire, secondaire ainsi qu'une partie des branches tertiaires (activités financières et d'assurance) que l'emploi a été (en termes relatifs) le plus touché par la crise. Ces branches n'ont, au deuxième trimestre de 2011, pas encore retrouvé leur niveau d'emploi observé début 2008. La construction s'est relativement bien maintenue pendant la période de recul de l'activité économique, avec une embellie dès le début de 2010. L'emploi dans les branches publiques (NACE rév.2 O et P "administration publique" et "enseignement") s'est maintenu, pendant la crise, à un niveau légèrement plus élevé qu'en début 2008.

Graphique 2-5: Evolution de l'emploi (personnes, salariés et indépendants), par branches



Source : ICN, comptes trimestriels, données désaisonnalisées

Ce sont les branches "Activités immobilières", "santé humaine et action sociale" ainsi que "Activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien" (branche NACE rév2 MN) qui ont soutenu la croissance de l'emploi. Ce sont en l'occurrence les groupes "santé humaine et action sociale" et "activités spécialisées, (...)" qui ont eu les contributions les plus positives à la croissance de l'emploi entre le premier trimestre de 2008 et le deuxième de 2011, leur contribution s'élevant respectivement à 1,2 et 1,7 points de pourcent (la croissance de l'emploi intérieur total s'élevant à 2,4%).

Si l'on peut considérer les activités reprises sous le groupe "Santé humaine et action sociale" comme globalement non marchandes et subsidiées, la distinction est moins évidente pour le groupe "activités spécialisées (...)". En effet, si la plupart de ces services sont des services marchands non subsidiés,

ce groupe comptabilise notamment une grande partie des emplois "titres-service", largement subsidiés par l'état.

A titre indicatif, l'emploi dans les "activités spécialisées (...) a cru de 74 200 personnes entre le premier trimestre de 2008 et le deuxième de 2011, composé de 43 600 salariés et 30 600 indépendants. Selon les données ONSS, le nombre de personnes qui ont eu un contrat "titre service" est passé de 64.050 durant le premier trimestre de 2008 à 108 782 durant le premier trimestre de 2011, soit une augmentation de près de 45 000 personnes. Il serait abusif de conclure que la totalité des emplois salariés créés dans ce secteur sont des emplois titres-service, car, d'une part, seule une partie des travailleurs titres-services sont comptabilisés dans cette branche¹⁵ et d'autre part, ces deux chiffres ne sont pas totalement méthodologiquement comparables. Le premier est en effet un chiffre net, tandis que le second comptabilise l'ensemble des personnes avec contrat sur le trimestre, sans information sur la durée du contrat¹⁶. Ce dernier risque donc de surestimer le nombre d'emplois créés sous le statut "titres services". Malgré ces précisions d'interprétation, il est certain que le développement des contrats titres-services a eu une importance indéniable dans le développement de l'emploi salarié des branches "activités spécialisées (...)". Rappelons cependant que les temps partiels sont nettement plus répandus dans ce type de contrat que dans la moyenne du secteur¹⁷, la contribution de la croissance des contrats titres-services à la croissance de l'emploi serait donc nettement moins importante si le calcul était fait en termes de volume de travail (et non de personnes ou postes). En effet, selon l'ONSS, ces 108 782 contrats correspondaient, au premier trimestre de 2011, à seulement 54 323 ETP.

On le sait, l'impact de la crise a également été réparti de manière non-homogène auprès des différents groupes de travailleurs. Ce sont en premier lieu les jeunes (15-24 ans) et les travailleurs sous contrat temporaire qui ont connu la plus forte contraction de leur emploi (voir De Mulder et Druant, 2011)¹⁸. La reprise est également particulièrement lente pour les jeunes pour qui une faible embellie n'est visible qu'à partir du troisième trimestre de 2010¹⁹. De manière surprenante, il apparaît également que, sur le premier semestre de 2010, la reprise a entraîné une plus forte croissance du nombre de contrats permanents plutôt que temporaire, bien qu'une partie du travail temporaire, à savoir le travail intérimaire, montre une nette reprise dès le début de 2010.

La période de crise a encore souligné l'importance de la qualification pour une intégration durable sur le marché du travail : en effet, en 2008 et 2009, seuls les travailleurs hautement qualifiés (c'est-à-dire diplômés de l'enseignement supérieur) ont été épargnés des impacts du recul de l'activité, avec un emploi en constante hausse²⁰. Comme l'indique la BNB (voir BNB, 2011, p56), les connaissances et compétences spécifiques de ces travailleurs les rendent moins facilement remplaçables, ce qui provoque leur rétention plus importante dans l'emploi.

¹⁵ Selon les données de comptabilité nationale, près de 80% des emplois titres-service se trouvaient dans la branche N (activité de service administratif et de soutien) en 2009. Si on applique ce ratio aux 45 000 nouveaux emplois, on peut considérer que près de 35 000 d'entre eux ont été comptabilisés dans la branche N.

¹⁶ Contrairement à la plupart des données publiées par l'ONSS, il ne s'agit pas ici d'un dénombrement "en fin de trimestre", mais bien de l'ensemble des personnes ayant eu un contrat à un moment dans le trimestre. Les estimations "flash" indiquent cependant que le nombre total de personnes avec un contrat titre service à la fin du dernier trimestre de 2010 s'élève à 95.600 (on ne dispose malheureusement pas de ce chiffre pour le début de 2008).

¹⁷ Un contrat titre-service peut être conclu tant à temps partiel qu'à temps plein. Un nombre minimum d'heures est toutefois fixé à partir du 4^e mois de travail (10 ou 13 heures, voir www.emploi.belgique.be).

¹⁸ En ce qui concerne les travailleurs sous contrat temporaire, les chiffres EFT montrent que leur contraction a été très importante dans les branches marchandes, mais pas dans l'ensemble de l'économie.

¹⁹ Chiffres ONSS, variation à un an.

²⁰ Il apparaît que le taux d'emploi de cette catégorie de travailleur a cependant diminué, en raison d'une croissance plus importante de l'offre de travail hautement qualifiée.

Les personnes d'origine étrangère restent, avant, comme pendant et après la crise, en position critique dans notre marché du travail. En 2010, le taux d'emploi des personnes d'origine étrangère à un pays de l'UE 27 équivalait à, seulement, 62% du taux d'emploi intérieur, et leur taux de chômage était plus de 3 fois supérieur. Ces résultats sont les pires résultats parmi les pays de l'EU15, avec la Suède. Ces difficultés d'insertion ne sont pas sans lien avec le fait qu'une proportion plus importante de ces migrants appartient à d'autres groupes qui s'insèrent difficilement dans l'emploi, à savoir les jeunes et les personnes peu qualifiées. L'analyse établie dans le rapport technique 2008 (voir CCE, 2008, p67) faisait cependant état de difficultés importantes d'insertion, à caractéristiques constantes (genre et niveau de qualification). L'intégration des migrants dans l'emploi est un objectif dont l'importance est encore renforcée par le vieillissement de notre population (voir à ce sujet Conseil supérieur des finances, 2011).

Enfin, il apparaît que le redressement de l'emploi salarié début 2010 est exclusivement le fait de contrats à temps partiel. Quand on considère l'ensemble de l'économie, ces contrats ont même été en hausse sur l'ensemble de l'année 2009, ce qui n'est par contre pas le cas dans les seules branches marchandes²¹. Ce constat est cohérent avec l'observation de la baisse de la durée du travail.

Contrairement à ce qui a été observé lors de périodes précédentes de crise, il apparaît que l'emploi des seniors n'a cessé de croître durant la crise de 2008-2009 et au-delà de cette période. Mieux, leur taux d'emploi s'est également redressé sur l'ensemble de la période, perpétuant la tendance structurelle observée depuis plusieurs années. Cependant, malgré cette croissance, le taux d'emploi des 55-64 reste largement en dessous de l'objectif de 50% fixé dans le cadre de la stratégie EU2020 et largement inférieur, également, à la moyenne européenne (37,3% en Belgique, contre 48,4% au sein de l'Europe des 15). Pour rappel, ces objectifs sont établis dans le contexte actuel de vieillissement de la population, avec un ratio de dépendance des âgés (c'est-à-dire le rapport entre les personnes de plus de 65 ans et celles de 15 à 64 ans) passant, en Belgique, de 26,1% en 2010 à 42,4% en 2060 (voir Conseil supérieur des finances, 2011, p.22).

2.4 Dynamiques à plus long terme : chômage, tensions et vieillissement

En moyenne en 2010, le Bureau fédéral du Plan comptabilisait 654.000 chômeurs²². Cela correspond à une croissance de 8.000 personnes par rapport à 2009. Le nombre de chômeurs a en effet augmenté malgré une croissance de l'emploi car un plus grand nombre de personnes se trouvaient, en 2010, sur le marché du travail : le nombre de personnes en âge de travailler tout comme le taux d'activité ont augmenté. Cette évolution est cependant nettement moins importante qu'entre 2008 et 2009, période pendant laquelle le nombre de chômeurs avait augmenté de 45.000 personnes. En 2011, les prévisions du BfP tablent sur une diminution de 8.000 chômeurs, revenant de la sorte au niveau observé en 2009.

Comme toujours, ces données nettes annuelles cachent d'important flux. D'après l'ONEM, en moyenne en 2009, ce sont près de 85.000 personnes²³ qui entraient, chaque trimestre, au chômage.

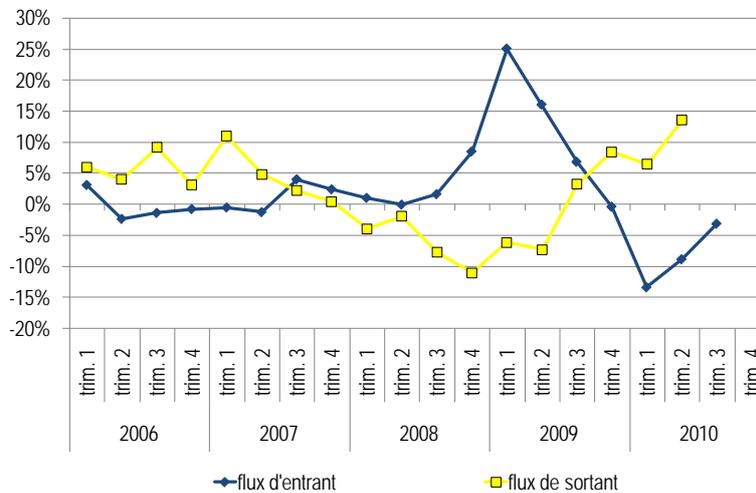
²¹ Source : J; de Mulder et M. Druant (2011, p96) et ONSS.

²² La définition de "chômeurs", au BfP, repose principalement sur la notion de "demandeur d'emploi inoccupé". Ce chiffre comprend cependant également les chômeurs âgés qui disposent d'une dispense de s'inscrire comme demandeur d'emploi. (pour plus d'information sur les définitions, voir la note CCE 2009-1585 disponible sur le site du Conseil).

²³ L'ONEM calcule les flux de la manière suivante : chaque personne percevant au minimum une allocation sur le trimestre (que ce soit pour un seul jour ou plusieurs) est considérée comme chômeuse. Si cette personne n'a pas perçu d'allocation durant le trimestre précédant, elle est comptabilisée comme "entrante", si elle n'en perçoit plus le trimestre suivant, comme "sortante". Il est donc possible qu'une même personne ait un parcours "entrant / sortant / entrant / sortant" une même

Sur la même période, ce sont près de 74.500 personnes qui, chaque trimestre, sortaient du chômage. Si l'on ne dispose pas encore des chiffres pour l'ensemble de 2010, le Graphique 2-6 montre une claire amélioration, avec une remontée du flux de sortant tandis que le flux d'entrant diminue.

Graphique 2-6: Evolution des flux entrant et sortant du chômage



Source : ONEM, rapport annuel

Cette analyse en termes de flux est importante, en particulier en période de crise. En effet, l'enjeu, notamment pour les décideurs politiques, est de veiller à ce que les périodes de chômage ne se prolongent pas. En d'autres termes, il faut veiller à ce que le chômage conjoncturel vécu pendant la crise ne se transforme pas en un chômage de long terme. En effet, l'éloignement du marché du travail ne permet plus aux chômeurs d'entretenir leurs compétences. Si une telle situation se prolonge, il leur devient alors de plus en plus difficile de retrouver un emploi. C'est pourquoi un taux de chômage croissant mais combiné à d'importants flux de sortie est moins questionnant qu'un taux de chômage composé d'une proportion croissante de chômeurs de longue durée. En Belgique, si, au plus fort de la crise, le flux de sortant restait élevé (un peu plus de 65.000 personnes au deuxième trimestre de 2009 et de 90.000 au troisième trimestre), on a cependant constaté en 2010 un relèvement de la proportion de chômeurs de longue durée. La Belgique présente depuis longtemps des résultats interpellants à ce sujet (en 1996, elle était le pays de l'EU 15 avec la plus forte proportion de chômeurs de plus d'un an, s'élevant à 61,2%), cette récente remontée vient malheureusement inverser la tendance largement à la baisse de ces dernières années.

Parallèlement à la croissance du nombre de chômeurs, on observe, dès 2010, une rapide reprise du nombre d'offres d'emploi²⁴ reçus par les services publics de l'emploi régionaux (à savoir le Forem, Actiris et le VDAB). Cette tendance haussière se confirme en 2011, avec une croissance de respectivement 20%, 28% et 18% à Bruxelles, en Flandre et en Wallonie les 5 premiers mois de 2011 par rapport aux 5 premiers de 2010. A la fin du mois de mai 2011, Actiris recensait 3.400 offres ouvertes, le Forem 7.400 et le VDAB 60.500 (voir CSE, 2011, p33).

année. La méthodologie, depuis le rapport annuel 2010, se fait cependant sur base trimestrielle, ce qui limite une "sur-comptabilisation" des mouvements dans une base mensuelle.

²⁴ Voir CSE, 2011, p32. Il s'agit ici des offres d'emploi du circuit économique normal, c'est-à-dire à l'exclusion du travail intérim et des postes dépendants de mesures d'emploi particulières.

Concomitante à cette croissance des offres d'emploi, les données issues des enquêtes de conjoncture de la BNB indiquent une remontée importante de la difficulté, pour les entreprises, à engager du personnel qualifié. Dans les branches industrielles, en particulier, 11% des entreprises interrogées le troisième trimestre de 2011²⁵ disaient qu'un manque de main d'oeuvre qualifiée entravait leur production. Ces données indiquent donc un retour rapide et important d'une demande de travail²⁶ non satisfaite sur le marché de travail.

Cette question de "la demande insatisfaite" interpelle de longue date les observateurs du marché du travail belge (voir, par exemple, CCE 1998, p32). On identifie généralement plusieurs causes à la base de cette demande insatisfaite : un problème quantitatif (on ne trouve pas assez de personnes qui peuvent faire ce type de travail), qualitatif (les demandeurs d'emploi n'ont pas les compétences demandées) ou encore lié aux conditions de travail. Dans certains cas, se greffent à ces causes un éloignement géographique important entre les zones où le taux de chômage est élevé et les zones où les offres d'emploi sont abondantes. Dans ces conditions une mobilité importante des demandeurs d'emploi est nécessaire pour que puisse se rencontrer l'offre et la demande de travail.

Afin de mieux cerner ce phénomène, chaque région établit une liste de ses "fonctions critiques", c'est-à-dire les fonctions pour lesquelles le recrutement s'avère plus difficile que la moyenne des offres d'emploi. Il s'agit donc de métiers pour lesquels le recrutement est plus lent, voire dans certains cas, non rempli²⁷. En Flandres et à Bruxelles, le nombre d'offres d'emploi reçues concernant des fonctions critiques a augmenté en 2010²⁸. Plus questionnant encore, il apparaît que la crise n'a eu qu'un effet assez faible sur le nombre de fonctions considérées comme critiques. Ce constat confirme l'hypothèse de l'existence de problèmes structurels sous-jacents aux difficultés observées.

Lorsque l'on analyse la réserve de main d'oeuvre disponible, on constate qu'une proportion importante de celle-ci appartient à un groupe qui s'insère plus difficilement dans l'emploi. En particulier, la proportion de personnes peu qualifiées (c'est-à-dire n'ayant pas le diplôme d'enseignement secondaire supérieur) parmi les chômeurs est particulièrement élevée dans chaque région : 37% en Flandres, 46% à Bruxelles et 42% en Wallonie²⁹. Cette difficulté d'insertion risque de devenir d'autant plus dommageable qu'une analyse portant sur les offres publiées en Flandres montre une tendance à une demande accrue de travailleurs ayant de l'expérience, l'expérience demandée étant de plus en plus longue (Herremans, W., S. Braes, L. Sels et. al., 2011, p14-15). Cette même étude montre cependant également qu'un nombre important d'offres ne faisant mention ni d'expérience ni d'un diplôme requis ont été publiées en 2009 et 2010 par le VDAB (en moyenne, 34% et 30% des offres ouvertes)³⁰. En

²⁵ Les réponses des entreprises sont pondérées par leur valeur ajoutée.

²⁶ Pour rappel, la demande de travail est le fait des employeurs qui cherchent à engager. Cela correspond donc à l'offre d'emploi.

²⁷ Les critères pour être considéré comme fonction critique diffèrent légèrement d'une région à l'autre. En bref, ils dépendent d'un nombre minimum d'offres d'emploi reçues, de leur taux de satisfaction, de la durée de satisfaction et/ou de la durée d'ouverture. Les listes établies sur base statistique sont ensuite corrigées par les professionnels de l'insertion. Pour plus de précisions, voir VDAB 2011b et Forem 2011. A l'heure de la rédaction de ce chapitre, le rapport 2011 d'Actiris n'est pas encore publié.

²⁸ Il faut cependant préciser que l'ensemble des offres d'emploi afférent à une fonction critique ne sont pas forcément difficile à pourvoir. Herremans et al (voir Steunpunt WSE, 2011a, p27), par exemple, calculent que pour 2009, seules un peu plus d'un tiers des offres d'emploi reçues pour une fonction critique n'étaient pas remplies ou étaient restées ouverte pendant plus de 3 mois. En Wallonie, le nombre d'offres qui concernent une fonction critique n'a pas augmenté dans le circuit normal, mais bien si l'on prend également en considération les offres intérim et liées à des politiques d'emploi particulières.

²⁹ Définition ILO. Chiffres de l'EFT, 2010.

³⁰ Dans les données du VDAB, il n'est pas possible d'identifier, d'une part, les offres pour lesquelles aucun diplôme n'est mentionné par l'employeur mais pour lesquelles la fonction suppose bel et bien une qualification précise, d'autre part, des

Wallonie, 23% des offres traitées durant le premier semestre de 2010 concernaient des offres qui ne faisaient pas référence à un diplôme plus élevé que le secondaire supérieur et ne demandait pas d'expérience. Enfin, à Bruxelles, le rapport d'Actiris indique que seuls 6,3% des offres d'emploi traitées en 2009 exigeaient au maximum le diplôme de secondaire inférieur.

La question des tensions sur le marché du travail, si elle est déjà bien présente aujourd'hui, ne pourra que s'amplifier avec le vieillissement de la population. En réalité, comme le concluent Herremans et al. (op cit., p17), les effets du vieillissement sont déjà visibles aujourd'hui en Flandres, ce qui explique que la crise n'a eu qu'un "léger effet de refroidissement" sur les tensions observées, l'impact du vieillissement étant plus important. Le vieillissement de la population a en effet un impact multiple sur l'offre et la demande de travail. Une des conséquences de la croissance des cohortes de travailleurs âgés est l'augmentation, de facto, du nombre de sorties du marché du travail. Toute chose égale par ailleurs, le nombre de postes ouverts pour remplacer ces travailleurs augmente donc.

2.5 Les marchés du travail dans la stratégie EU 2020

2010 était l'année d'aboutissement de la stratégie européenne de Lisbonne et l'entrée dans la nouvelle stratégie EU 2020 "pour une croissance intelligente, durable et inclusive", votée en juin 2010.

A partir de 10 lignes directrices intégrées, cette stratégie définit 5 objectifs, dont 3 concernent plus particulièrement le marché du travail :

- porter le taux d'emploi des hommes et des femmes âgés de 20 à 65 ans à 75% d'ici à 2020, grâce à une participation accrue des jeunes, des travailleurs âgés, des faiblement qualifiés et à une meilleure intégration des migrants en situation régulière,
- ramener la proportion des jeunes quittant prématurément l'école³¹ à moins de 10%,
- augmenter à 40% la proportion de personnes de 30 à 34 ans ayant achevé un cycle de l'enseignement supérieur ou d'un niveau équivalent.

Ces objectifs ont été traduits, dans chaque pays, au travers des programmes nationaux de réformes.

offres pour lesquelles aucune qualification n'est demandée. L'auteur cité interprète cependant le fait qu'il ne soit pas fait mention d'un diplôme comme la non demande de qualification particulière, ce qui est confirmé, pour ce domaine particulier, par le rapport concernant les fonctions critiques (voir VDAB, 2011b, p.51).

³¹ Par "jeunes quittant prématurément l'école", il faut entendre les personnes âgées de 18 à 24ans, qui ne suivent ni étude ni formation et dont le niveau d'étude ne dépasse pas le secondaire inférieur.

Tableau 2-2: Objectifs nationaux "EU2020" et situation en 2010

	Objectifs nationaux		
	Taux d'emploi 20-65	Jeunes hors école	30-34 avec diplôme supérieur
Allemagne	77%	10%	42%
Pays-Bas	80%	8%	45%
France	75%	9,5%	50% (17-33)
Belgique	73,2%	9,5%	47%
EU	75%	10%	40%
observé en 2010			
Allemagne	74,9%	11,9%	29,8%
Pays-Bas	76,8%	10,1%	41,4%
France	69,2%	12,8%	43,5%
Belgique	67,6%	11,9%	44,4%
EU	68,60%	14,1%	33,6%

Note : La France a choisi de définir l'objectif concernant la proportion de personnes détenant un diplôme supérieur sur le groupe d'âge des 17-33 ans et non des 30-34 ans, comme c'est le cas dans la stratégie EU2020.

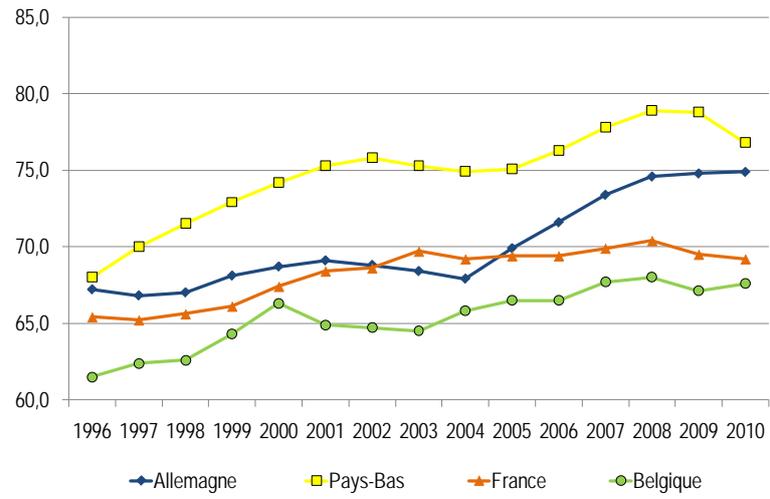
Sources : Programmes nationaux de réforme et EFT (Eurostat)

Dans certains pays, dont la Belgique, des "sous-objectifs" ont été définis. En Belgique, ils visent à baliser la réalisation de l'objectif "taux d'emploi" (atteindre 73,2% d'emploi), par :

- un taux d'emploi des femmes de 69,1% (20-64 ans toujours)
- une proportion de jeunes qui ne sont ni dans l'emploi ni en formation inférieure à 8,2%
- un taux d'emploi des travailleurs âgés de 55-64 ans d'au moins 50%
- une différence de maximum 16,5 points de pourcent entre le taux d'emploi des belges (20-64 ans) et celui des citoyens non-EU du même groupe d'âge.

Atteindre ce taux d'emploi de 73,2% nécessite, en effet, des politiques fortes : d'après la commission européenne (voir CE, 2011a, p2), cela supposerait la création de 570.000 emplois sur 10 ans, soit 23.000 de plus, chaque année, que ce qui se produirait à politique inchangée. Comme l'indique le Graphique 2-7, le taux d'emploi des 20-64 ans est, en 2010 et en Belgique, en recul par rapport aux pays voisins, malgré l'importante croissance observée depuis 1996 (+ 6,1 points de pourcent). Comme tout indicateur, ce taux d'emploi ne fournit cependant qu'une information partielle : la comparaison, par exemple, des taux d'emploi en équivalent temps plein montre des résultats nettement plus proches, ce qui indique une répartition plus importante du travail dans les autres pays. Par ailleurs, l'indicateur ne fournit pas d'information sur le type ou la qualité des emplois développés.

Graphique 2-7: Taux d'emploi des 20-64 ans, 1996-2010



Source : EFT (Eurostat)

Bibliographie

- ARPAIA A., N. CURCI, E. MEYERMANS, et al. (2010), "Short-time working arrangements as response to cyclical fluctuations", Commission européenne, *Occasional Paper*, n° 64, juin 2010, 28 p.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2011), *Rapport 2010, évolution économique et financière*, Bruxelles, Banque Nationale de Belgique, p. 47-58.
- BUREAU FEDERAL DU PLAN (2011), *Perspectives économiques 2011-2016*, Bruxelles, Bureau Fédéral du Plan, mai 2011, 174 p.
- CAHUC, P. et S. CARCILLO (2011), "Is short-time work a good method to keep unemployment down ?", IZA discussion paper", n° 5430, janvier 2011, 33 p.
- COMMISSION EUROPEENNE (2011a), *Country examination 2011, input for Emco and SPC, Belgium*, 12 p.
- COMMISSION EUROPEENNE (2011b), *Council recommendation on the national reform programme 2011 of Belgium, SEC (2011), 710*, avril 2011, 7p.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (1998), *Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial*, CCE 1998-686, septembre 1998, 61 pp.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2008), *Rapport technique du secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial*, CCE 2008-1400, novembre 2008, 143 p.
- CONSEIL SUPERIEUR DES FINANCES. COMITE D'ETUDE SUR LE VEILLISSEMENT (2011), *Rapport annuel*, juin 2011, 84p.
- DE MULDER, J. et M. DRUANT (2011), « Le marché belge du travail, pendant et après la crise », Banque nationale de Belgique, *Revue économique*, juin 2011, pp. 91-106.
- HERREMANS, W., S. BRAES, L. SELS et al. (2011), "Knelpunteconomie in het vizier, naar een boordtabel over vacatures, arbeidsmarktcrispe en knelpunten", *Over.Werk. Tijdschrift van het Steunpunt WSE*, janvier-mars 2011, pp. 10-37.
- HERREMANS, W., L. SELS, M. SOUBRON et al. (2011), "Vraag zoekt aanbod : (te verwachten) discrepanties op de arbeidsmarkt", *Over.Werk. Tijdschrift van het Steunpunt WSE*, janvier-mars 2011, pp. 38-52.
- HIJZEN A. et D. VENN (2011), "The role of the short-time work schemes during the 2008-2009 recession", *OCDE social, employment and migration working paper*, n°115, janvier 2011, 45 p.
- IRES (2011), *Analyses économiques et prévisions*, Louvain-la-Neuve, IRES, juillet 2011, 85 p.
- LE FOREM (2011), *La détection des métiers en pénurie et fonctions critiques en 2010*, *Marché de l'emploi*, mai 2011, pp. 6-10.
- OCDE (2011), « Pour un marché du travail plus inclusif », *Etudes économiques de l'OCDE : Belgique*, chapitre 2, juin 2011, p. 73-108
- PROGRAMME NATIONAL DE REFORME (2011) Belgique, avril 2011, 132 p.
- VDAB (2011a), *Halfjaarlijkse arbeidsmarktbalans, de krapte is terug van nooit weggeweest*, Bruxelles, VDAB, juni 2011, 21 p.
- VDAB (2011b), *Analyse vacatures 2010, knelpuntberoepen*, Bruxelles, VDAB, 94 p.

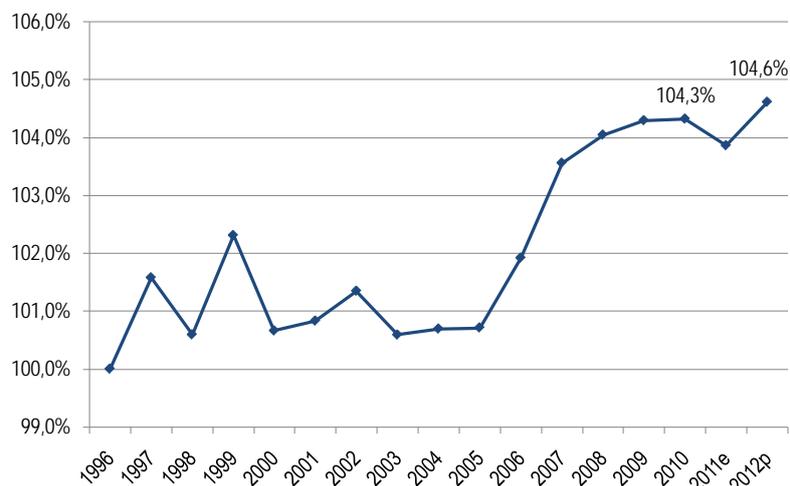
3 Formation des salaires

Tableau de bord

	2007	2008	2009	2010	2011 ^e	2012 ^p	2007-2008	2009-2010	1997-2010	2011 ^e -2012 ^p
Allemagne										
Salaires conventionnels horaires	1,2%	2,7%	2,1%	1,6%	1,8%	2,5%	3,9%	3,8%	1,8%	4,3%
Effet de cotisations patronales	-0,4%	-0,2%	0,6%	0,0%	-0,1%	-0,1%	-0,7%	0,7%	0,0%	-0,2%
Dérive salariale horaire	0,9%	0,4%	-0,6%	-1,4%	1,1%	0,3%	1,3%	-2,0%	-0,2%	1,4%
Coûts salariaux horaires	1,6%	2,9%	2,1%	0,2%	2,8%	2,6%	4,5%	2,4%	1,7%	5,6%
Pays-Bas										
Salaires conventionnels horaires	1,8%	3,3%	2,7%	1,0%	1,5%	2,0%	5,2%	3,7%	2,5%	3,5%
Effet de cotisations patronales	-0,4%	0,4%	0,0%	0,3%	0,8%	0,8%	0,1%	0,3%	0,3%	1,5%
Dérive salariale horaire	2,1%	-0,2%	0,1%	-0,3%	1,0%	0,9%	1,9%	-0,2%	0,8%	2,0%
Coûts salariaux horaires	3,5%	3,6%	2,8%	1,0%	3,3%	3,7%	7,2%	3,8%	3,6%	7,2%
France										
Salaires horaires de base	2,7%	2,9%	2,6%	1,8%			5,7%	4,4%	3,1%	
Effet de cotisations patronales	-0,4%	0,0%	-0,1%	0,2%	0,1%	0,3%	-0,4%	0,2%	-0,2%	0,4%
Dérive salariale horaire	0,1%	-1,2%	-0,6%	0,0%			-1,1%	-0,6%	0,1%	
Coûts salariaux horaires	2,5%	1,7%	1,9%	2,1%	3,2%	2,9%	4,2%	4,0%	3,0%	6,2%
Moy.3										
Salaires conventionnels horaires	1,8%	2,9%	2,4%	1,6%			4,8%	4,0%	2,4%	
Effet de cotisations patronales	-0,4%	-0,1%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	-0,5%	0,4%	0,0%	0,2%
Dérive salariale horaire	0,7%	-0,3%	-0,5%	-0,7%			0,4%	-1,2%	0,0%	
Coûts salariaux horaires	2,2%	2,5%	2,1%	1,0%	3,0%	2,9%	4,7%	3,2%	2,4%	6,0%
Belgique										
Salaires conventionnels horaires	1,9%	3,5%	2,6%	0,6%	2,6%	3,0%	5,4%	3,2%	2,4%	5,6%
Effet de cotisations patronales	0,6%	0,2%	0,6%	0,2%	-0,1%	0,0%	0,8%	0,8%	0,1%	-0,1%
Dérive salariale horaire	1,3%	-0,6%	-0,8%	0,3%	0,2%	0,5%	0,6%	-0,6%	0,2%	0,7%
Coûts salariaux horaires	3,8%	3,0%	2,4%	1,1%	2,6%	3,6%	6,9%	3,4%	2,7%	6,3%
^e : estimation										
^p : prévision										

Sources : CPB (2011); Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011); Minefi (2011); Bureau fédéral du Plan (2011a); calculs propres du secrétariat

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



Note : On remarquera, par rapport au graphique du précédent Rapport technique, de (légères) modifications pour les années antérieures à 2009 qui sont dues aux révisions qui sont intervenues dans le cadre des comptes nationaux. Pour plus d'informations à ce sujet, prière de se reporter à l'annexe 4.

Sources : CPB (2011); Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011); Minefi (2011); Bureau fédéral du Plan (2011a); calculs propres du secrétariat

Ce chapitre se penche tout d'abord sur les résultats des récentes négociations collectives en Belgique et dans les États membres de référence ainsi que sur les prévisions de coût salarial les plus récentes des instituts nationaux dans les États membres de référence et en Belgique pour 2011 et 2012. Les perspectives de l'OCDE sont tout à fait dépassées en raison du revirement des perspectives économiques durant les mois d'été et des augmentations des coûts salariaux plus conséquentes qu'escompté, notamment en Allemagne et aux Pays-Bas. Pour les États membres de référence, les prévisions économiques les plus récentes sont, comme les années précédentes, celles du « Gemeinschaftsdiagnose » (prévision commune) des 6 instituts allemands les plus renommés du 13 octobre, des projections macroéconomiques 2012 publiées par le Centraal Planbureau néerlandais le 20 septembre, et des projections économiques officielles du Ministère français de l'Économie et des Finances de début octobre. Pour la Belgique, il a été fait appel à la version actualisée du budget économique 2012, qui intègre également la dernière version des comptes nationaux du 30 septembre 2011, ainsi que le chiffre d'inflation observé en septembre 2011. Comme convenu dans l'avis commun du CNT et du CCE du 20 décembre 2007, le point 2 présentera le suivi de l'utilisation des avantages non récurrents liés aux résultats. Enfin, un autre élément important de la concertation salariale belge sera exposé au point 3, à savoir les développements observés dans les domaines de la fiscalité (notamment les diverses mesures relatives aux subsides salariaux fiscaux) et de la parafiscalité.

3.1 *Négociations salariales*

Dans ce paragraphe, nous examinons 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 États 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. Étant donné qu'une part importante de la politique des revenus s'exerce, en Belgique et dans les États 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.

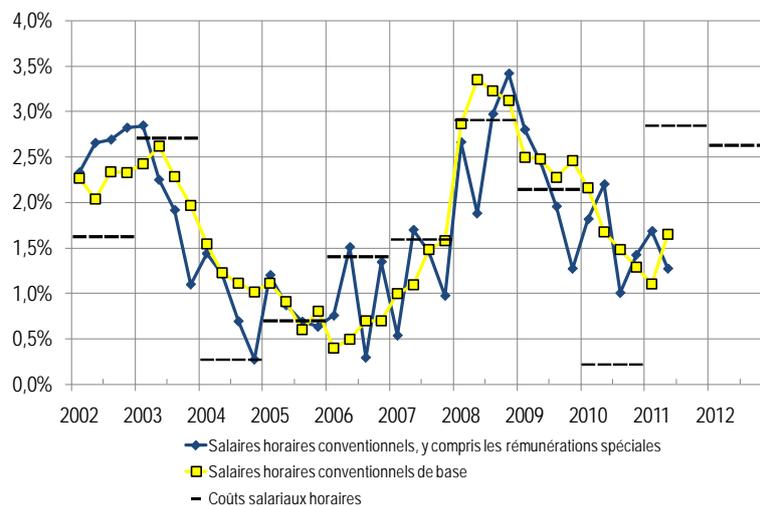
La dérive salariale est influencée non seulement par l'évolution de certains facteurs structurels tels que la composition de la population active par âge, sexe, niveau de formation, activité économique (secteur), régime de travail (travail de nuit, en équipes...), mais aussi par l'évolution de facteurs conjoncturels tels que le taux d'heures supplémentaires prestées, la hauteur des dividendes... L'indice des salaires conventionnels ne tient 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 de base a atteint un niveau planché au début de 2011 en se chiffrant à tout juste un peu plus d'un pourcent. En raison de la sévère récession, l'augmentation du salaire conventionnel horaire de base s'est ralentie fortement en 2009. Ce ralentissement se poursuit dans le courant de l'année 2010 puisque les CCT conclues en 2010 contiennent des augmentations salariales qui sont inférieures à celles de 2009. Les augmentations structurelles des salaires minimums ont en

outre été reportées de plusieurs mois, voire de plus d'un an. A partir du deuxième trimestre de 2011, il apparaît clairement que les accords salariaux plus consistants du début de l'année se manifestent dans les barèmes salariaux. 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



Sources : Statistisches Bundesamt ; OCDE ; Projectgruppe Gemeinschaftsdiagnose ; 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 nous intégrons dans le graphique l'évolution de deux des indices des salaires conventionnels publiés par la Bundesbank, à savoir l'indice ne portant que sur les salaires de base et l'indice global (qui comprend toutes les rétributions spéciales et les paiements uniques).

Le cycle de négociations de 2011 est clairement dominé par le redressement économique très vigoureux de l'Allemagne en 2010. Le produit intérieur brut a augmenté de 3,6% en 2010 et les perspectives au début de cette année concernant l'année 2011 étaient très favorables.

Dès la seconde moitié de 2010, il est apparu clairement que les augmentations salariales convenues dans les CCT étaient plus élevées (par exemple en septembre, une augmentation de 3,6% a été convenue dans le secteur de l'acier). Dans un certain nombre de secteurs, l'augmentation salariale

convenue se chiffre à 3% ou plus. Au premier semestre de 2011, les pourcentages de hausse des salaires conventionnels horaires de base dans les CCT sectorielles conclues se chiffraient (indépendamment de la durée de l'accord et de la date d'application de la hausse) à 4,7% en moyenne contre 1,7% et 2,8% au premier semestre de 2010 et 2009 (Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2010, p. 1; Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2011, p. 6). En tout, de nouveaux accords ont été conclus au premier semestre de 2010 pour presque 5,1 millions de travailleurs. La tendance à reporter de plusieurs mois les hausses salariales structurelles par rapport à la pratique habituelle ne se poursuit plus. Les mois "perdus" qui sont couverts par une compensation (généralement un montant forfaitaire) sont en diminution. Néanmoins, la hausse annuelle moyenne prévue par ces accords conclus au premier semestre de cette année n'atteint que 2,3 %, soit 1,1 point de pourcentage de plus qu'en 2010. Le paiement l'an passé de nombreuses primes uniques, primes qui tombent cette année, a pour effet de tempérer l'augmentation salariale annuelle moyenne visée ici.

Par ailleurs, il convient bien évidemment de tenir compte également des effets de report des augmentations salariales pour 2011 et parfois même déjà pour 2012 convenues dans les accords conclus dès 2010. Des accords avaient été conclus en 2010 pour 7 millions de travailleurs en prévoyant pour 2011 une augmentation salariale moyenne annuelle de 1,8% (contre 2,3% l'année d'avant).

La hausse salariale conventionnelle annuelle moyenne globale de l'année 2011, sur la base des accords qui ont déjà été conclus pour 12,3 millions de travailleurs au total (jusqu'au 1er juillet 2011), se chiffre donc en ce moment à 2 % (2,3% résultant des accords conclus après le 1er janvier 2011 et 1,8% résultant des accords antérieurs au début de cette année), ce qui est un peu plus que la hausse moyenne annuelle de 2010 à savoir 1,7% (3% en 2009, 2,9% en 2008, 2,2% en 2007 et 1,5% en 2006). On constate toutefois une forte différenciation des augmentations salariales moyennes conventionnelles entre les différents secteurs (0,2% dans les banques et les assurances contre 2,9% dans les services privés). Etant donné que l'inflation s'amplifie également en Allemagne, il n'y aura pas d'augmentation salariale conventionnelle réelle en 2011 alors que c'était le cas en 2010 (+0,5%).

En général, les dernières prévisions du Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2011, p. 40) escomptent que les accords salariaux qui seront encore conclus durant le second semestre de cette année comprendront des pourcentages de croissance légèrement supérieurs à l'inflation attendue (2,4%). 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 (y compris les rémunérations spéciales) de 1,8% en 2011, contre 1,6% en 2010 et 2,1% en 2009.

En ce qui concerne 2012, les instituts escomptent que l'évolution moyenne du salaire conventionnel sera portée à 2,5% dans le cadre d'une inflation escomptée de 1,5%. Le programme des négociations de 2012 concerne plus de 9 millions de travailleurs. Les négociations à la Deutsche Post AG et Deutsche Telekom AG se dérouleront en janvier et seront suivies en février par les négociations dans le secteur public (Etat fédéral et communes); en mars, ce sont les négociations du secteur métallurgique qui débiteront et toucheront plus de 3,2 millions de travailleurs.

Éléments de la dérive salariale positive et négative

Il y a quelques années, nous soulignons 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 (plus précisément en moyenne -0,3% par an durant la période 1997-2004). Durant les années de haute conjoncture qui ont suivi, on a noté une dérive salariale positive de +0,4% (pendant la période 2004-2008). La crise économique et financière a de nouveau provoqué une dérive salariale négative en 2009-2010. Les augmentations salariales conventionnelles telles que prévues dans les accords

salariaux ne dégagent tous leurs effets que lorsque les entreprises appliquent à temps ces accords et de façon complète. Dans les nombreux secteurs allemands orientés vers l'exportation, la crise financière et immobilière internationale a été particulièrement incisive et les entreprises ont utilisé les clauses d'ouverture (opting-out) au niveau de l'entreprise pour déroger aux conventions sectorielles. Des analyses de Bogedan, Brehmer et Herzog-Stein (2009) et Heckmann et al. (2009, p. 6) indiquent qu'une partie des entreprises touchées par la crise ont conclu avec les syndicats des accords de réduction salariale (c'est-à-dire de diminution du salaire horaire) afin d'éviter des licenciements (11%) outre les autres instruments de flexibilité interne comme la diminution des heures des systèmes de compte d'épargne temps (30%) et le chômage temporaire (20%). 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, 2011, p. 40; Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2010, p. 39; Bispinck et WSI-Tarifarchiv, 2010, pp. 434-5).

Durant la période 1991-2004, 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-job s'est depuis stabilisé à environ 4,7 à 4,9 millions. En matière de mini-job, 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, ce qui a ralenti l'évolution du coût salarial moyen. Toutefois, plus récemment, le nombre de mini-jobs n'augmente presque plus, à savoir de 4,866 millions en 2008 à 4,918 millions en 2012 (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2011, p. 41) de sorte que le niveau de rémunération n'exerce pratiquement plus aucune influence sur l'évolution moyenne des coûts salariaux. Le secrétariat rédigera une note documentaire d'une part sur l'effet du nombre important de mini-jobs sur la formation salariale dans les secteurs et d'autre part sur l'évolution salariale moyenne des travailleurs sous ce statut par rapport à la moyenne des travailleurs entièrement soumis à la sécurité sociale.

Si la dérive salariale horaire se révèle plus négative en 2010 (-1,4%) qu'au cours de l'année de crise 2009 (-0,6%), c'est parce qu'en 2009, il a été 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 temps. Ainsi qu'il a déjà été précisé, les employeurs allemands ont choisi 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 travail. Tant que la crise était temporaire, cette stratégie était payante pour les entreprises parce qu'elles évitaient ainsi les frais de licenciement, de sélection et d'embauche. Des accords 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 temporaire par une prime équivalente à 75% voire parfois 90% (industrie chimique) de la perte de salaire net, ce qui 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%. En 2010, la situation s'inverse et les coûts salariaux augmentent moins que proportionnellement aux heures travaillées (Crimmann et Wiessner, 2009; Bach et Spitznagel, 2009, p. 3; Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2009, p. 47).

Les cotisations sociales à charge des employeurs ont, en 2009-2010, un effet légèrement haussier sur l'évolution du coût salarial (+0,7%). Les entreprises ne doivent plus payer depuis le 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. Cet effet haussier a été annulé partiellement en 2009 par l'abaissement - dans le cadre des paquets d'incitants allemands - des cotisations pour l'assurance-maladie de 15,5% à 14,9%. Nonobstant la baisse de la cotisation légale, les caisses d'assurance-maladie ont instauré des suppléments pour compenser les déficits. En 2010-2011, on constaterait, selon les prévisions des six instituts, un effet baissier sur l'évolution du coût salarial, de 0,4 point de pourcent, principalement en raison de la baisse de la cotisation pour l'assurance-pension qui diminuerait de 0,3 point de pourcent (Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, 2011, p. 42; IfW, 2010, p. 22; Bach et al., 2009, p. 4).

Le secrétariat table, conformément aux prévisions à court terme les plus récentes du Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, sur une évolution du coût salarial par personne de 3,5% en 2011 et de 2,2 % en 2012. Ces prévisions automnales pour l'évolution du coût salarial tiennent compte de l'évolution salariale observée telle qu'elle ressort des deux premiers trimestres de 2011 (comptes nationaux) ainsi que de l'évolution récente des salaires conventionnels. Par comparaison aux perspectives de l'OCDE, ceci représente une révision de +0,8% en 2011 et -0,7% par personne en 2012. Compte tenu de l'augmentation de la durée moyenne du travail, cette majoration du coût salarial horaire s'établit à 2,8% en 2011 et 2,6% en 2012. Après la forte augmentation de la durée du travail (+1,8%³²) en 2010, nous considérons que le mouvement de rattrapage qui a eu lieu après la forte diminution de la durée du travail à raison de 2,6% pendant l'année de crise 2009 est arrivé à son terme (par temps plein) en 2011. L'augmentation de la durée moyenne du travail se chiffre, selon le secrétariat, à 0,6% en 2011. Les prévisions les plus récentes du Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose en ce qui concerne l'évolution du coût salarial en 2012 (à savoir 2,2%) sont inférieures de 0,8 point de pourcent aux prévisions à moyen terme de l'OCDE sur lesquelles nous nous appuyions l'année passée (à savoir 3%). Pour ce qui est d'après 2011, le secrétariat table sur une légère baisse tendancielle (de -0,4% par an) de la durée moyenne du travail des travailleurs, ce qui correspond à une augmentation du coût salarial horaire des travailleurs du secteur privé de 2,6% en 2012.

En ce qui concerne la période cumulée 2011-2012, nous escomptons, sur la base des prévisions les plus récentes du coût salarial par personne dans le secteur privé du Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose et des prévisions du secrétariat en ce qui concerne l'évolution de la durée annuelle moyenne du travail des travailleurs, une évolution du coût salarial horaire dans le secteur privé de 5,6% (contre une prévision de 4,5% l'année passée).

3.1.2 Pays-Bas

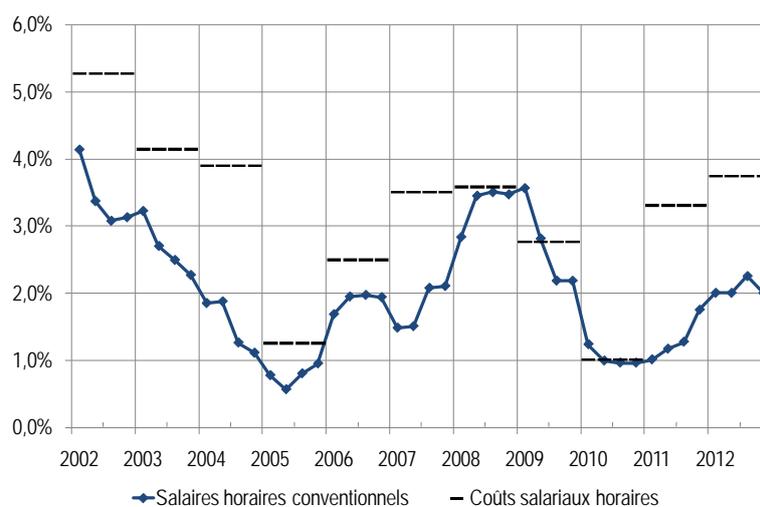
Au début du mois d'octobre 2008, les partenaires sociaux néerlandais et le gouvernement ont uni leurs efforts afin de "réaliser ensemble tout ce qui est possible" et ont conclu un accord automnal apaisant et rassurant. Les syndicats et les organisations patronales se sont accordés sur une évolution du 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.

³² Contre +1,5% que le secrétariat escomptait l'année passée.

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, chiffres observés jusque l'indice de septembre 2011 compris; le quatrième trimestre de 2011 et de 2012 sont des prévisions du Centraal Planbureau) que l'augmentation des salaires horaires conventionnels s'accélère de nouveau depuis le début de cette année après avoir subi un fort ralentissement en 2009 et 2010 en raison des accords de l'automne 2008. L'augmentation du chômage est restée très limitée pendant la crise et l'offre croissante d'emplois accentue la pression sur les salaires en raison de la moindre disponibilité de main-d'œuvre sur le marché du travail. L'impact retardé de l'inflation en forte hausse pendant l'année 2010 en raison de l'augmentation vigoureuse des prix de l'alimentation et de l'énergie renforce cette dynamique. Le Centraal Planbureau escompte que l'augmentation salariale horaire atteigne 2% de moyenne annuelle dans les CCT de 2012. De ce fait, l'évolution du salaire conventionnel rejoint de nouveau l'augmentation de l'indice des prix à la consommation. En 2010 et 2011, l'augmentation des salaires conventionnels est restée en retrait de 0,3 point de pourcent et de 0,75 point de pourcent par rapport à l'augmentation de l'indice des prix à la consommation.

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



Note : salaires conventionnels et prévisions 2011-2012; secteur marchand(définition du CPB)
Sources : OCDE (2011); Economic Outlook May 2011; CPB (2011); calculs du secrétariat

L'effet haussier de l'augmentation des cotisations patronales à la sécurité sociale sur l'évolution du coût salarial horaire se chiffrerait, selon les prévisions du Centraal Planbureau (2011, p. 56-57), en 2011 et 2012 à 0,75 point de pourcent en raison de l'augmentation des primes de pension (qui passent de 7,05% à 7,75% en 2011) et de l'augmentation de la cotisation à l'assurance maladie liée au revenu (dont le pourcentage est inchangé - 7,05% - mais dont l'assiette est fortement élargie en abaissant le plafond de revenu en 2012). En 2012, les cotisations aux pensions augmentent selon les prévisions ainsi que la prime en matière de chômage. Les taux de couverture des fonds de pension diminueront d'ailleurs de nouveau fortement en raison de la forte baisse notée en bourse depuis août.

Contrairement à la période 2009-2010, la dérive salariale serait, selon le Bureau du Plan, de nouveau (fortement) positive en 2011 et 2012. Durant la période 2009-2010, les baisses au niveau des participations aux bénéfices et des bonus (essentiellement dans le secteur financier) ainsi que la

baisse des rémunérations pour heures supplémentaires (essentiellement dans l'industrie et les transports) avaient induit une dérive salariale "exceptionnellement" négative. Le rétablissement des participations aux bénéfices et des bonus, ainsi que l'impact du vieillissement des salariés et de l'augmentation continue du niveau moyen de formation devraient, selon les prévisions, exercer cette année et l'année prochaine, un effet haussier sur le salaire moyen (+1% en 2011 et +0,75% en 2012) (Centraal Planbureau, 2011, p. 56-57).

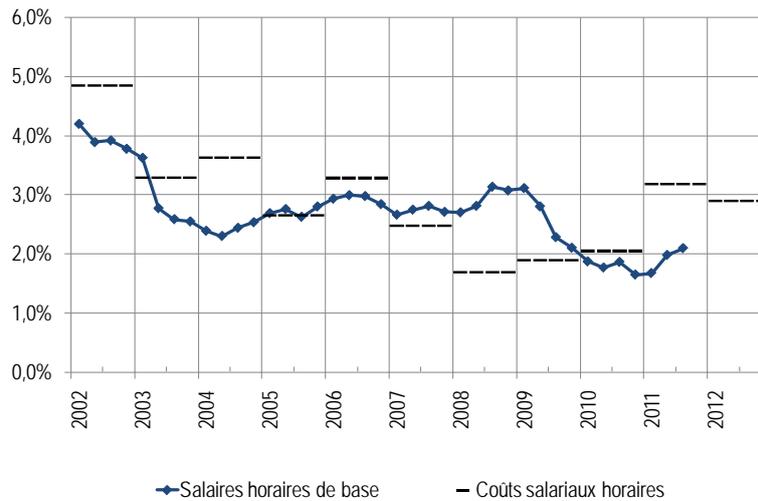
Conformément aux prévisions les plus récentes du Centraal Planbureau, le secrétariat table sur une évolution du coût salarial par personne de 2,9% en 2011 et 3,3% en 2012 (contre 1,9% et 2,2% selon les prévisions de l'OCDE de juin). Compte tenu de la poursuite de la légère baisse de la durée moyenne du travail telle que le prévoit le secrétariat (-0,4% par an), l'évolution du coût salarial horaire se chiffre, en 2011, à 3,3% et, en 2012, à 3,7% (contre 3,2% et 2,9% escomptés l'an passé).

3.1.3 France

L'augmentation des salaires mensuels de base des travailleurs français du secteur privé (mesurée à partir des données de l'enquête ACEMO³³) s'est fortement ralentie dans le courant des années 2009-2010. 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 salaire minimum légal ("SMIC") (+2,3% au 1er mai 2008 et +0,9% au 1er juillet 2008). L'augmentation du salaire minimum à raison de 1,3% au 1er juillet 2009 et de 0,5% au 1er janvier 2010 était moins importante et a provoqué des relèvements moins marqués des échelles barémiques inférieures dans les différentes branches d'activités. Vu le regain d'inflation, l'augmentation du salaire minimum s'est chiffrée à 1,6% au 1er janvier 2011 (le salaire minimum s'élève ainsi à exactement 9 euros). Depuis 5 ans, les gouvernements successifs ont décidé de modérer l'augmentation du salaire minimum et de ne donner aucun « coup de pouce » en sus de la hausse de l'inflation et de l'augmentation salariale moyenne des ouvriers. En outre, les autorités publiques reçoivent, à ce sujet, depuis 2008, l'avis d'un comité d'experts indépendants (Programme national de réforme de la France, avril 2011, p. 48).

³³ A structure de qualifications égale des effectifs des travailleurs.

Graphique 3-4: Evolution du salaire horaire en France



Sources : Insee; OCDE, Economic Outlook May 2011; Minefi; calculs propres du secrétariat

Après la reprise de la période 2005-2008, le nombre d'accords salariaux sectoriels se stabilise en 2010 par rapport au niveau de 2009. On avait assisté en 2009 à une baisse de 25% tant au niveau des secteurs que des entreprises. Les raisons évidentes du recul sévère dans les négociations salariales étaient le contexte de la crise économique, l'inflation très faible en raison de la forte chute des prix des matières premières, la baisse des marges dans la grande distribution, l'abaissement de la TVA dans le secteur horeca et le ralentissement des hausses de prix des produits transformés (secteur automobile). La modification de la législation sur la révision du salaire minimum a également eu un impact sur les négociations salariales. A partir de 2010, la révision a lieu le 1er janvier et non plus le 1er juillet comme c'était le cas par le passé. Un certain nombre de secteurs n'ont plus procédé à des négociations en 2009 en attendant le nouveau SMIC de janvier 2010. En 2008, le salaire minimum a encore été relevé deux fois de sorte que différents secteurs ont dû négocier deux fois un accord en vue de mettre en concordance leurs salaires minimums les moins élevés avec le salaire minimum. En temps de crise économique, le sujet de l'emploi et de la formation gagne fortement en importance dans les négociations sectorielles (Dares, 2011, p. 259,271).

Les augmentations salariales qui ont été convenues lors du cycle de négociations de 2010 se sont révélées bien moindres que celles des années précédentes mais dépassaient néanmoins en général l'inflation (+1,6% en 2010) (Dares, 2011, p. 267). 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, de nouveaux barèmes salariaux conformes au salaire minimum légal ont été effectivement introduits au cours de ces cinq dernières années. Au début de 2011, 90% des secteurs comptant plus de 5.000 travailleurs disposaient d'une échelle salariale minimale selon laquelle le barème inférieur était au moins égal au salaire minimum légal.

Le nombre de travailleurs qui relèvent d'un secteur pour lequel une augmentation salariale a été convenue, augmente légèrement et passe de 10,4 millions à 11,1 millions en 2011, et ce parce qu'un certain nombre de secteurs importants qui n'avaient pu conclure un accord salarial en 2009, ont pu s'entendre en 2010. Il s'agit du commerce alimentaire (650.000 travailleurs), des bureaux d'études techniques (720.000 travailleurs), etc. Le nombre de secteurs dans lesquels aucun accord n'a été

conclu durant les deux dernières années passe de 6 en 2009 à 15 en 2010. Parmi ceux-ci, six secteurs sont suivis de façon spéciale dans le cadre de la Commission nationale de la concertation collective. Au total, la part des travailleurs qui bénéficient d'un accord salarial dans lequel il y a au moins une augmentation salariale diminue et passe de 87% en 2007 à respectivement 84%, 80% et 71% en 2008, 2009 et 2010.

La diminution des augmentations salariales moyennes qui a été initiée durant le cycle de négociations de 2009, se poursuit durant les négociations de 2010 (dans les secteurs qui ont conclu un accord). En 2010, un tiers des augmentations salariales, des minimums hiérarchiques et des minimums garantis³⁴ sont inférieurs à 1% (contre 8% et 4% en 2009). Tant en ce qui concerne les minimums garantis que les minimums hiérarchiques, les pourcentages d'augmentation moyens sont en 2010 de nouveau inférieurs de presque 1 point de pourcent à ceux de 2009 (1,8% contre 2,6% et 1,7% contre 2,8%) (Dares, 2011, p. 268). Un secteur, à savoir le commerce succursaliste de l'habillement, qui n'avait plus conclu d'accord depuis l'an 2000, a finalisé un accord salarial en 2010 reprenant une augmentation salariale moyenne de 38%; ce secteur n'est pas repris dans l'analyse du ministère de l'emploi.

Etant donné la forte reprise de l'activité et l'amélioration nette sur le marché du travail dans le courant de 2010 (emploi intérieur total : +204.000 en 2010), la dérive salariale négative constatée en 2008 et 2009 devrait de nouveau disparaître. Après la baisse constatée en 2008 et 2009, les heures supplémentaires prestées, la participation aux bénéfices et les autres primes devraient, tout comme en 2010, augmenter de nouveau en 2011 (Minefi, 2010, p. 30, 32; Minefi, 2011, p. 31-32). Le 28 juillet, une nouvelle loi est entrée en vigueur en France selon laquelle les entreprises comptant plus de 50 travailleurs doivent (celles qui comptent moins de 50 travailleurs peuvent) verser une prime de bénéfice si les dividendes sont majorés par rapport à la moyenne des années précédentes³⁵. Conformément aux prévisions d'automne les plus récentes du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (Minefi, 2011, 2010, p. 32), le secrétariat table sur une augmentation du coût salarial par personne de 3% en 2011 et de 2,7% en 2012 (contre 2,7% et 2,7% escomptés par l'OCDE). La durée du travail par personne devrait, après avoir fortement diminué en 2009 et s'être stabilisé en 2010, diminuer de nouveau légèrement à raison de 0,2% en 2011 et 2012 de sorte que le coût salarial horaire augmenterait de 3,2% en 2011 et de 2,9% en 2012. Par comparaison aux prévisions de l'an passé, l'évolution escomptée du coût salarial horaire de la période 2011-2012 serait plus élevée de 0,9 point de pourcent et atteindrait ainsi en termes cumulés 6,2% contre 5,3%.

3.1.4 Belgique

Evolution salariale conventionnelle dans le secteur privé

Il ressort de la note documentaire du secrétariat consacrée aux mécanismes de la formation des salaires en Belgique (CCE 2009-1064) que les secteurs présentent une grande diversité puisque dans certains, le niveau sectoriel est dominant en ce qui concerne tant la détermination du niveau que de l'évolution du salaire tandis que dans d'autres, c'est le niveau de l'entreprise qui est déterminant. En effet, l'étude montre que pour 42,3 % de l'emploi étudié (correspondant à 26,1 % de l'emploi du secteur

³⁴ En France, deux types de salaires minimums sont négociés au niveau sectoriel. Les minimums hiérarchiques sont des minima dont la composition du salaire de base correspond à celle du salaire minimum légal (SMIC), à savoir le salaire de base et les primes de productivité ou de rendement. Les minimums garantis ont une composition plus large car ils peuvent inclure également d'autres composantes salariales – exclues par la loi du salaire minimum légal (SMIC) –, à savoir les primes forfaitaires, les primes d'ancienneté, les primes liées à la situation géographique ou à des conditions de travail spécifiques... (Dares, 2010, p. 281).

³⁵ Le montant de la prime (participation au bénéfice) oscillerait aux alentours de 300 euros ainsi qu'il ressort d'une enquête publiée par Deloitte ce 4 octobre 2011.

privé en 2007), c'est l'entreprise qui, in fine, fixe le niveau et l'augmentation des salaires de la majorité de ses travailleurs. L'indice actuel des salaires conventionnels, établi depuis des décennies par le SPF ETCS, se limite au suivi des augmentations des barèmes minimums convenus au niveau sectoriel. Qui plus est, l'étude met l'accent sur l'existence d'autres formes de rémunérations (chèques-repas, primes uniques, etc.) qui n'interviennent pas dans le calcul de l'indice conventionnel. L'évolution de l'indice des salaires conventionnels ne reflète donc pas totalement l'ensemble des décisions prises entre partenaires sociaux dans les CCT.

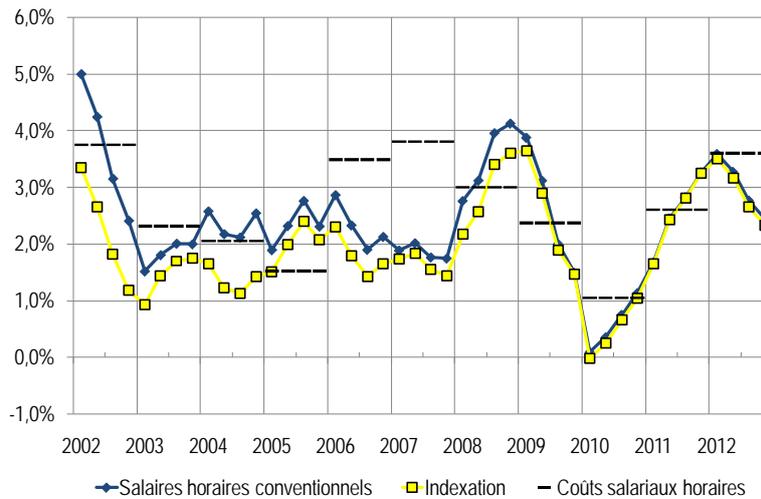
L'indice présente donc un certain nombre de limites:

- Toutes sortes d'autres rétributions négociées par les partenaires sociaux (travail en équipe, travail de nuit, allocations d'attente, chèques-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'économie 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 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. Durant la réunion du 6 juillet 2011 du groupe de travail mixte du Conseil central de l'économie et du Conseil national du travail, le SPF ETCS a annoncé que les nouveaux indices seraient disponibles en septembre 2012. Outre le nouvel indice qui tiendrait compte d'un certain nombre de primes, il y aurait également des indices annuels qui seraient calculés en tenant compte des accords d'entreprises d'un certain nombre de grandes entreprises sélectionnées (+/- 30). La discussion concernant l'amélioration de la méthodologie de l'actuel indice des salaires conventionnels se poursuivra dans les mois qui viennent.

Etant donné que l'inflation de la période 2009-2010 s'est révélée nettement inférieure aux prévisions du rapport technique de 2008 (et de celui de 2009), l'augmentation salariale conventionnelle ne se chiffre, durant la période 2009-2010, qu'à 3,2%. Les salaires conventionnels reflètent essentiellement les indexations qui sont appliquées dans les commissions paritaires. Toutefois, un certain nombre de commissions paritaires ont introduit des augmentations réelles des salaires minimums (+0,1% en moyenne dans les commissions paritaires des employés et +0,4% dans les commissions paritaires des ouvriers). L'accord exceptionnel de l'AIP 2009-2010 stipulait que les augmentations salariales réelles seraient limitées à l'"approche nette" (par le biais d'éco-chèques ou de titres-repas) et donc à un maximum de 125 euros par an en 2009 et 250 euros par 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 du salaire horaire en Belgique



Sources : SPF ETCS; Bureau fédéral du Plan (2011); Perspectives économiques pour 2012 - octobre 2011, p. 8; calculs propres du secrétariat

Ainsi que le précisait le rapport technique de 2008 (CCE, 2008, p. 132-133), cette baisse abrupte de l'inflation qui a débuté au milieu de 2008 ne se répercute qu'avec un retard de plusieurs mois dans l'indexation des salaires en raison de l'indice lissé (moyenne mobile sur quatre mois de l'indice santé) et de la diversité des mécanismes d'indexation des secteurs (dans lesquels une large part des travailleurs relève d'une commission paritaire qui procède à une indexation une fois l'an au premier trimestre). L'accélération de l'inflation depuis le début de 2010 s'exprime également avec un délai de six mois environ dans l'indexation salariale à la fin de 2010 et dans le courant de 2011. On peut déduire des perspectives de l'indice des salaires conventionnels que les augmentations salariales réelles qui ont été convenues dans les CCT sectorielles 2011-2012 sont assez limitées, à savoir +0,2% pour les ouvriers et +0,0% pour les employés. Par manque de consensus entre les partenaires sociaux, aucun accord interprofessionnel n'a été conclu pour les années 2011-2012. La loi du 26 juillet 1996 stipule qu'en l'absence d'accord, la marge "maximale" de l'évolution du coût salarial peut être imposée par le biais d'un arrêté royal.

Par la publication de l'arrêté royal du 28 mars 2011 (Moniteur belge du 1er avril 2011), la marge réelle maximale (en sus des mécanismes existants d'indexation salariale) pour l'évolution du coût salarial est fixée à 0,0% pour l'année 2011 et à 0,3% pour l'année 2012.

Encadré : différents concepts secteur privé vs secteur des entreprises

Dans ses "Perspectives économiques 2011-2016", le Bureau fédéral du Plan publie deux calculs de coût salarial horaire (p.75). Ces calculs reposent sur la méthodologie du Bureau du Plan, qui diffère de celle du secrétariat du CCE, notamment, en ce qui concerne la source de données des heures prestées.

Les deux calculs publiés portent sur un champ d'observation différent. Le premier calcul concerne le coût salarial horaire dans les branches des "Entreprises", ce concept étant, au BfP, celui qui s'approche le plus du secteur privé. Il s'agit de l'ensemble de l'économie, à l'exception des branches NACE rév2 O (Administration publique), P (Enseignement) et T (Activités des ménages en tant qu'employeur (...)). Le second calcul porte sur le coût salarial dans le secteur privé tel que défini au sein du secrétariat du Conseil Central de l'Economie, à savoir les unités de comptabilité nationale S1 (ensemble de l'économie) à l'exclusion de S13 (Administration publique). Cette définition se base sur

la loi du 26 juillet 1996, indiquant que le coût salarial à prendre en compte est celui du secteur privé, les données et prévisions devant être celles de l'OCDE. Or, les publications annuelles de l'OCDE existantes depuis 1996 ne reprennent des prévisions que pour l'ensemble de l'économie et le "business sector", défini sur base des secteurs institutionnels S1-S13. L'utilisation d'une source supranationale de données doit assurer l'homogénéité des définitions et méthodologies entre les 4 pays.

Bien que les critères pour appartenir aux branches NACE O et P ne soient pas identiques à ceux caractérisant le secteur S13 (Administration publique), ces deux agrégats évoluent -pour ce qui concerne l'emploi et la rémunération des travailleurs - de manière très semblable. Le BfP indique en effet que la différence d'évolution entre le coût salarial observé au sein des branches "Entreprises" et du "secteur privé (S1-S13)" vient presque exclusivement de l'exclusion, dans le premier calcul, de la branche T.

Quel est l'impact de la branche T ?

La branche "Activités des ménages en tant qu'employeur; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre" regroupe les "activités de ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique" (par exemple cuisinier/cuisinière, valet de chambre, maître d'hôtel, blanchisseuse, chauffeur, gardienne d'enfants à domicile, etc.) et les "activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre" (par exemple la production de ses légumes, habits, etc.).

Peu de données existent pour estimer cette branche particulière car, d'une part, une proportion importante du travail domestique se déroule hors déclaration (donc en noir) et, d'autre part, la production pour usage propre, par définition, échappe à l'échange, donc à la quantification qu'on peut en faire.

Pour estimer le travail domestique fourni en noir, les comptes nationaux commencent par estimer la demande totale de services domestiques. Ils se basent pour ce faire sur les résultats de l'enquête sur le budget des ménages, qui leur permet d'identifier les montants utilisés par les ménages pour ce type de service. De ce montant est ensuite retirée l'offre de service déclarée, à savoir les titres-services et la partie des chèques ALE utilisée par les ménages. Cette différence permet d'obtenir une estimation de la masse salariale des travailleurs non-déclarés. On utilise ensuite un indice du prix par heure (indice calculé dans le cadre de l'IPC) pour obtenir une estimation du nombre d'heures prestées. Ces heures sont, enfin, traduites en nombres de personnes au moyen d'une hypothèse concernant le nombre d'heures moyennes annuelles prestées par personnes.

Comme on peut le constater dans le tableau ci-dessous, l'emploi dans la branche T a fortement chuté entre 1996 et 2010. Plus précisément, les chiffres annuels indiquent que c'est à partir de 2006 que la diminution de l'emploi est particulièrement importante (-12% en 2006). Selon une note du comité scientifique, cette chute est l'observation du glissement des travailleurs au noir vers un statut déclaré en titre-services.

Tableau 3-1: Evolution de l'emploi et de la rémunération des salariés dans le secteur privé et la branche T (1996-2010)

	1996	2010	1996-2010
Secteur privé (S1-S13)			
Salariés (milliers personnes)	2.459	2.924	18,9%
Coût salarial (D1, €) / salarié	33.750	47.165	39,7%
Coût salarial (D1, €) / heure	21,1	30,2	42,6%
Secteur privé (S1-S13) à l'exclusion de la branche T			
Salariés (milliers personnes)	2.401	2.875	19,8%
Coût salarial (D1, €) / salarié	33.926	47.783	39,0%
Coût salarial (D1, €) / heure	21,6	30,6	41,8%
Branche T "Services domestiques"			
Salariés (milliers personnes)	59	49	-17,0%
Coût salarial (D1, €) / salarié	7.777	10.740	38,1%
Coût salarial (D1, €) / heure	4,8	6,9	42,7%
Proportion de la branche T dans le secteur privé			
Emploi salarié (heures)	2,4%	1,7%	

Source : comptabilité nationale, sept 2011 et EFT (pour la durée moyenne du travail)

Comme on peut le lire dans le tableau ci-dessus, l'emploi, dans la branche T diminue fortement sur la période (-17%), ce qui entraîne que sa part dans l'emploi total baisse (passant de 2,4% à 1,7%). Par ailleurs, ce tableau indique que le coût salarial moyen par personne et par heure est particulièrement bas dans la branche T, que ce soit en début ou en fin de période. On observe cependant une évolution comparable du coût salarial horaire dans cette branche par rapport à l'ensemble du secteur privé. Lorsque l'on soustrait la branche T au secteur privé, on obtient un coût salarial (horaire et par personne) légèrement supérieur à celui du secteur privé. Mais, étant donné que l'on n'inclut plus les domestiques, ce coût salarial (horaire et par personne) évolue moins rapidement : ce coût salarial horaire n'est plus tiré vers le haut par la diminution du nombre d'emplois très faiblement rémunérés des domestiques.

En termes de définition du champ d'observation, le calcul du coût salarial "CCE" correspond donc à la première ligne du tableau, tandis que celui basé sur les branches "Entreprises" (utilisé par le BfP) s'apparente à la deuxième ligne. On le voit, cette différence de définition explique une croissance plus rapide selon la définition "secteur privé" que selon la définition "branches Entreprises".

Sur la base des perspectives les plus récentes du Bureau fédéral du Plan (2011, p. 5) qui tiennent compte de l'indice observé des salaires conventionnels et de l'indice santé observé de septembre 2011, on peut tabler sur une indexation salariale dans le secteur privé qui se chiffrerait à 5,5% (contre 3,9% escompté dans le Rapport technique de l'an passé) en termes cumulés sur la période 2011-2012 alors que l'indice santé augmenterait pendant la même période de 5,1% (contre 3,7% escompté l'an passé). Durant la période 2009-2010, l'indexation salariale (+3,4%) était également supérieure à l'augmentation de l'indice santé (+2,3%). De ce fait, le « retard » de l'indexation salariale par rapport à l'augmentation de l'indice santé qui s'était accumulé durant les trois périodes interprofessionnelles précédentes est rattrapé...

Évolution de la durée du travail dans le secteur privé :

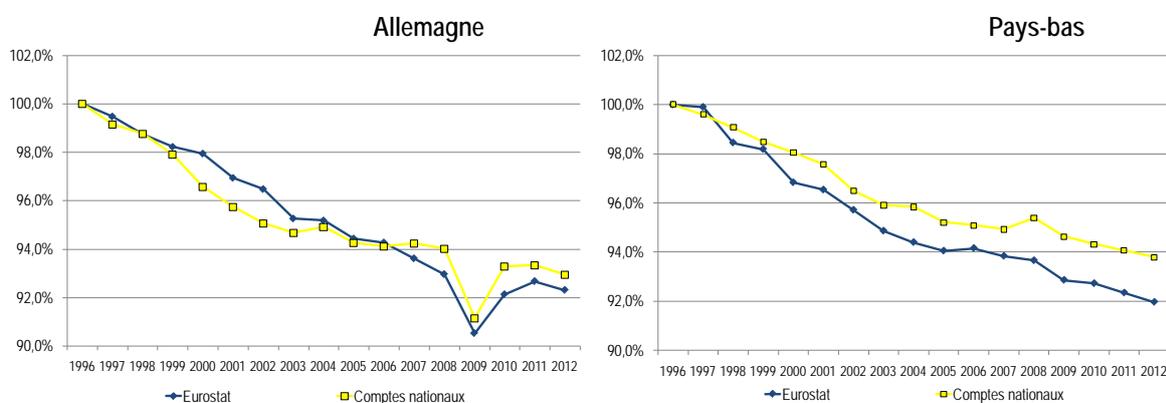
Le suivi de l'évolution de la durée moyenne du travail est l'une des missions principales du secrétariat du CCE, puisque cette donnée est à la base d'un certain nombre de calculs réalisés dans le cadre du Rapport technique.

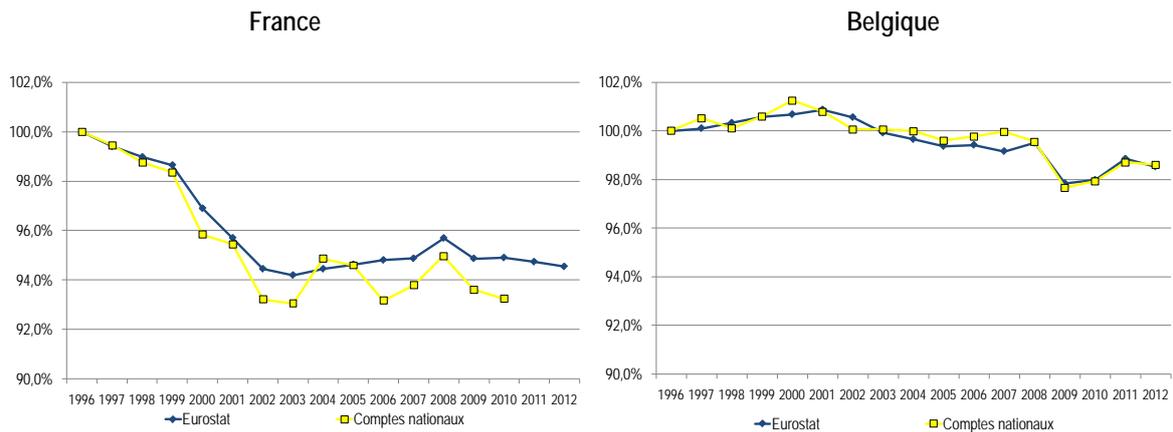
Dans cette optique, le CCE a besoin de chiffres comparables sur le plan international concernant l'évolution de la durée moyenne du travail. L'enquête harmonisée sur les forces de travail fournit des données sur la durée hebdomadaire normale et effective du travail, pour la plupart des pays depuis 1983. Des données en continu sur les 52 semaines de l'année ne sont disponibles que depuis 2006 pour les pays de référence. Elles permettent, contrairement à auparavant (enquête réalisée pendant une ou plusieurs semaines de l'année précédente), de calculer de façon cohérente la durée effective du travail sur la base des données EFT. Ces dernières années, le secrétariat a été en mesure d'optimiser son analyse de la relation entre la durée habituelle et effective du travail. Pour une analyse approfondie, nous vous renvoyons à la note documentaire qui sera prochainement publiée.

La série relative à l'évolution de la durée hebdomadaire habituelle du travail, utilisée depuis 1995 par le CCE pour compléter la série sur la durée annuelle effective du travail des salariés, calculée par le passé par Eurostat, a été poursuivie à partir de 2006, selon la même méthodologie, pour mesurer l'évolution de la durée effective du travail en Belgique et dans les trois pays de référence. Le concept de durée habituelle du travail est plus large que la durée légale ou conventionnelle du travail, puisqu'elle englobe également les heures supplémentaires habituelles. Dans la durée effective du travail, on retrouve toutes les heures supplémentaires prestées non habituelles, mais aussi toutes les heures non prestées pour cause de maladie, chômage économique ou toute autre absence...

En plus de cette statistique s'appuyant sur l'enquête sur les forces de travail, il est également obligatoire de publier dans les comptes nationaux (conformément au SEC95) des statistiques sur le nombre d'heures prestées, ventilées par branche d'activité. Les modes et méthodes de calcul appliqués dans les différents pays ont été régulièrement révisés au cours de la dernière décennie, sans que l'on puisse toutefois encore parler d'une harmonisation complète. En revanche, en ce qui concerne l'évolution sur une période plus longue (voir Graphique 1-6), nous constatons qu'il n'y a pas entre les deux sources, sur la base des chiffres dont nous disposons, d'écart systématique excessif. Pour l'heure, le CCE opte pour les chiffres de l'enquête EFT, qui sont davantage comparables. Les développements internationaux dans ce domaine continuent à être suivis de près.

Graphique 3-6: Évolution de la durée annuelle du travail : EFT versus source nationale



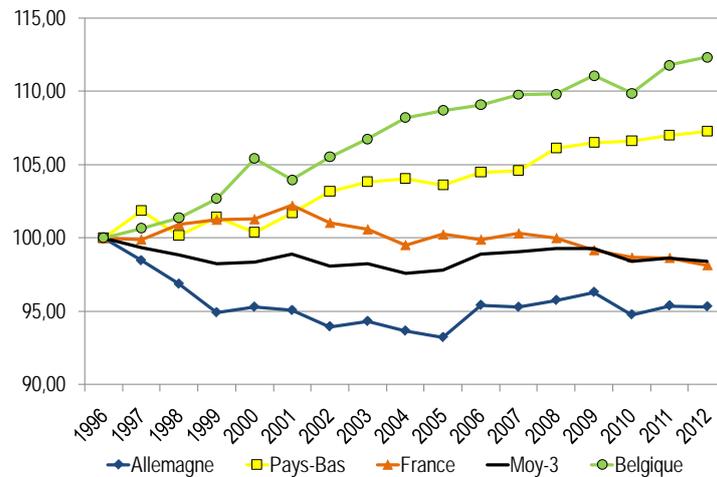


Sources : Eurostat, Enquêtes sur les forces de travail, Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose, CBS, CPB, INSEE, ICN, BFP ; calculs du secrétariat

L'évolution de la durée du travail des salariés dans le secteur privé varie fortement d'un pays à l'autre. Pour l'ensemble de la période 1997-2010, la durée moyenne du travail aux Pays-Bas et en Allemagne a baissé presque exclusivement en raison de la progression considérable du travail à temps partiel (accroissement du % des travailleurs à temps partiel). En France, où la durée moyenne du travail a également enregistré un net recul, la raison principale est la réduction de la durée du travail des salariés à temps plein (surtout durant la période 2000-2002).

Aux Pays-Bas et en Allemagne, le taux de travail à temps partiel s'est accru durant la même période de quelque 10 points de pourcentage (de 39 % à 51 % aux Pays-Bas, de 16 % à 27 % en Allemagne). Les emplois qui ont été créés pendant cette période sont donc essentiellement des emplois à temps partiel (pour l'Allemagne, cela témoigne du succès des « mini-jobs »). En Belgique, par contre, l'augmentation de la durée du travail des travailleurs à temps plein et à temps partiel (succès des « gros » temps partiels à 4/5) a compensé pour plus de la moitié l'effet de la hausse moins prononcée de la part des travailleurs à temps partiel. En France, le taux de travail à temps partiel s'est orienté fortement à la baisse à partir de l'introduction des lois sur la semaine de 35 heures (passant de 18,2 % en 1999 à 16,5 % en 2002) et n'a recommencé à s'accroître légèrement que depuis quelques années, ce qui a pour conséquence que l'effet du travail à temps partiel sur la durée moyenne du travail durant la période 1997-2010 est beaucoup moins grand que dans les autres pays (voir Tableau 3-1). D'ailleurs, bien des travailleurs à temps partiel sont passés à un emploi à temps plein à 35 heures.

Graphique 3-7: Évolution de la durée moyenne du travail des travailleurs à temps partiel, comparaison internationale 1997-2010



Source : Eurostat, Enquêtes sur les forces de travail, calculs du secrétariat

L'évolution de la durée moyenne du travail des travailleurs à temps partiel a également présenté un profil très varié dans les pays de référence (voir Graphique 3-7), en comparaison avec la forte hausse de la durée moyenne du travail des travailleurs à temps partiel en Belgique (quelque 10 % entre 1996 et 2010). De ce fait, la contribution de la durée de travail des travailleurs à temps partiel à l'évolution de la durée moyenne du travail de tous les travailleurs varie fortement d'un pays à l'autre (voir « effet durée travail TP » au Tableau 3-2). En Allemagne, la durée moyenne du travail des travailleurs à temps partiel diminue surtout en raison de l'important succès des mini-emplois entre 1996 et 2005, d'où une contribution très négative à la durée moyenne du travail. Dans les autres pays, comme les Pays-Bas et la Belgique, l'intérêt des travailleurs et la stratégie politique sont davantage axés sur les grands emplois à temps partiel (interruption de carrière à mi-temps et à 1/5, crédit-temps) ; il y a donc une contribution positive.

Tableau 3-2: Analyse de l'effet des composantes de la durée moyenne du travail, comparaison internationale 1997-2010

Effet des composantes de la durée moyenne du travail des salariés															
	tous les salariés			effet durée d'un temps plein			effet durée d'un temps partiel			effet % temps partiel			effet solde		
	97-10	09-10	11-12	97-10	09-10	11-12	97-10	09-10	11-12	97-10	09-10	11-12	97-10	09-10	11-12
Allemagne	-7,9%	-0,9%	0,2%	-1,1%	-0,4%	0,8%	-0,7%	0,1%	0,1%	-6,2%	-0,1%	-0,6%	0,1%	-0,4%	0,0%
Pays-Bas	-6,8%	-1,0%	-0,8%	-0,6%	0,1%	-0,2%	2,0%	0,2%	0,2%	-7,7%	-1,3%	-0,8%	-0,6%	-0,1%	0,0%
France	-5,3%	-0,8%	-0,4%	-4,3%	-0,2%	-0,1%	-0,1%	-0,2%	-0,1%	-0,8%	-0,5%	-0,2%	-0,1%	0,1%	0,0%
Moy. 3	-6,9%	-0,8%	-0,2%	-2,4%	-0,2%	0,3%	-0,5%	0,0%	0,0%	-4,4%	-0,3%	-0,4%	0,3%	-0,3%	0,0%
Belgique	-2,1%	-1,5%	0,6%	1,5%	-0,8%	0,7%	1,6%	0,0%	0,4%	-4,8%	-0,8%	-0,6%	-0,4%	0,1%	0,0%

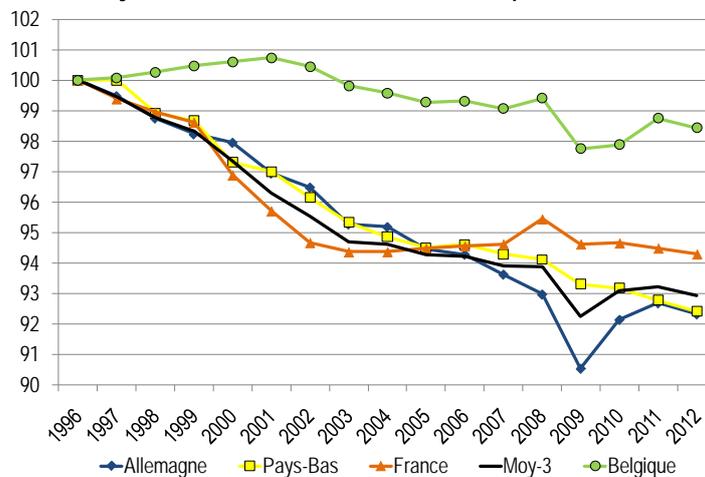
Source : Eurostat, Enquêtes sur les forces de travail, calculs du secrétariat

La baisse de la durée du travail des travailleurs à temps plein est, surtout en France (du fait de l'introduction de la semaine des 35 heures), un important facteur explicatif de la diminution globale de la durée moyenne du travail des travailleurs, principalement durant la période s'étendant jusqu'à l'année 2002 incluse. À partir de 2003-2004, on dénote en France (et dans une moindre mesure en Allemagne) une très légère augmentation de la durée du travail des travailleurs à temps plein en raison d'assouplissements de la législation et d'accords entre les partenaires sociaux concernant l'augmentation de la durée conventionnelle du travail ou du quota autorisé d'heures supplémentaires.

Les nouveaux assouplissements des règles régissant les heures supplémentaires autorisées, entrés en vigueur en 2007 et 2008, ont entraîné en France un nouvel allongement de la durée du travail des travailleurs à temps plein entre 2007 et 2010.

En Belgique, la durée du travail des travailleurs à temps plein se stabilise après avoir connu une forte augmentation à la fin des années 90. A cette époque, la durée du travail des travailleurs à temps plein a fortement augmenté, et ce essentiellement dans la Région flamande, du fait de l'effet structurel de la hausse de la part des personnes hautement qualifiées (la durée moyenne du travail des hautement qualifiés est plus élevée et s'accroît également davantage que la moyenne pendant cette période) et dans les branches d'activités où les pénuries se faisaient particulièrement sentir sur le marché du travail. La baisse de la durée moyenne du travail des travailleurs a été fortement freinée par ces facteurs dans le secteur privé.

Graphique 3-8: Durée moyenne du travail des travailleurs, comparaison internationale 1997-2010



Sources : Eurostat, SPF Économie, Direction Statistique, Enquêtes sur les forces de travail, calculs du secrétariat

Pour la Belgique, ainsi que pour l'Allemagne, où la diminution de la durée du travail a été la plus forte en raison de la crise, le secrétariat prévoit une nouvelle augmentation de la durée du travail des travailleurs à temps plein durant la période 2011-2012.

En conclusion, nous pouvons actuellement partir du principe qu'après la nette contraction de la durée du travail durant la période 2009-2010, la durée moyenne du travail dans les États membres de référence ne connaîtra plus qu'une diminution limitée (-0,2 %), tandis que l'on table sur une hausse de 0,6 % en Belgique. Ces prévisions du secrétariat s'inscrivent dans le droit fil des prévisions nationales pour 2011-2012.

Compte tenu des dernières prévisions concernant l'évolution du coût salarial par personne dans le secteur privé par le Bureau fédéral du Plan et l'évolution de la durée du travail par le secrétariat, le coût salarial horaire dans le secteur privé belge devrait augmenter de 2,6 % en 2011 et de 3,6 % en 2012, soit un cumul de 6,3 %. En raison d'une indexation des salaires fortement retardée et du blocage des salaires réels imposé par AR, l'évolution du coût salarial horaire dans le secteur privé resterait en 2011 inférieure de 0,4 point de pourcentage à la moyenne des États membres de référence (2,6 % contre 3,0 % en moyenne). Les prévisions pour les États membres de référence indiquant un ralentissement de l'évolution du coût salarial en 2012 (2,9 %) et une accélération en Belgique (3,6 %), l'évolution du coût salarial durant la période 2011-2012 serait en Belgique supérieure de 0,3 points de pourcentage à la moyenne dans les États membres de référence (6 % contre 6,3 %).

3.2 CCT no. 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 des salaires" du Rapport technique, du système d'avantages non récurrents liés aux résultats. Une explication du système ainsi que des résultats plus détaillés peuvent être consultés dans la note CCE 2011-0679 disponible sur le site internet du Conseil.

3.2.1 Accords sectoriels

Comme indiqué dans la note CCE 2011-0679, six (sous-)commissions paritaires avaient, à la fin de 2010, pris des accords concernant le système d'avantages non récurrents liés aux résultats.

Parmi celles-ci, quatre (sous-)commissions définissent un système précis, reprenant l'(les) objectif(s) à atteindre ainsi que le montant des primes. Il s'agit des commissions paritaires des métaux non-ferreux (105 et 224), de la commission paritaire des ports (301) et de la sous-commission paritaire du transport urbain et régional de la région wallonne (328.02). La majorité de ces systèmes ont été mis en place en 2008 pour une durée indéterminée, à l'exception de l'accord concernant la CP 301 qui a été signé en 2009.

La CP de l'industrie du gaz et de l'électricité (CP 326) a, elle, signé un accord en 2009 reprenant diverses règles générales (concernant, par exemple, le calcul "prorata temporis" de la prime, la définition des travailleurs inclus ou exclus du système, etc.), sans pour autant définir les objectifs à atteindre ou le montant des bonus. Enfin, la CP du transport et de la logistique (CP 140) a indiqué, dans une convention collective signée en 2010, que (art 9) "(...) les employeurs (...) s'engagent à explorer toutes les possibilités visant à s'inscrire dans le contexte prévu par la CCT90".

3.2.2 CCT d'entreprises et actes d'adhésion

Le nombre d'actes d'adhésion introduits au greffe du SPF Emploi, Travail et Concertation Sociale est passé de 2615 en 2009 à 3123 en 2010. Au 19 octobre 2011, le nombre d'actes d'adhésion reçu pour l'année 2011 s'élevait à 3350. En ce qui concerne les conventions collectives d'entreprise, ces chiffres s'élevaient à, respectivement, 921, 1143 et 995.

Comme l'indique la note documentaire, il faut préciser que la plupart de ces actes et CCT sont de courte durée, parfois inférieure à un an. Une même entreprise peut donc introduire chaque année un nouvel accord, voir plusieurs accords par année (si l'accord, par exemple, porte sur des travailleurs différents ou a une durée inférieure à un an).

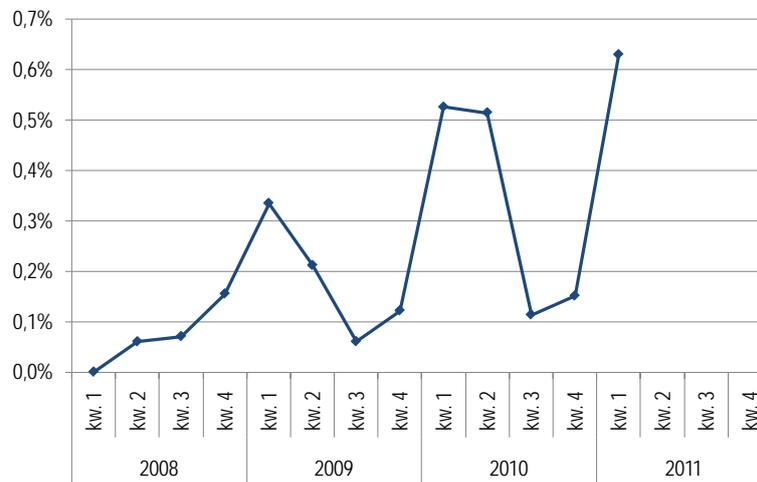
Les nouveaux amendements au cadre légal décidés par les interlocuteurs sociaux au sein du Conseil National du Travail à la fin de l'année 2010 (voir l'avis 1757 et la CCT 90bis) devraient faciliter la mise en place de ces systèmes, notamment en favorisant la conformité des documents introduits auprès du greffe du SPF au moyen de formulaires-type.

3.2.3 Impact sur l'évolution des salaires

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 0,33 % au premier trimestre de 2009, suivi d'un deuxième pic aux deux premiers trimestres de 2010 (0,53 %) et d'un troisième au premier trimestre de 2011 (0,63 %). Cette présence plus importante en début

d'année s'explique par le versement des bonus relatifs à l'année précédente. En termes de moyenne annuelle, les bonus non récurrents s'élevaient en 2008 à 0,08 % des salaires bruts déclarés à l'ONSS. En 2009, cette proportion est passée à 0,18 % puis 0,32 % en 2010.

Graphique 3-9: Part des avantages non récurrents liés aux résultats (en % du salaire brut ONSS)



Sources : ONSS; calculs propres du secrétariat

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 influencent l'évolution de la progression des coûts salariaux, 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 poussés 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'état 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. Parallèlement, les dépenses de sécurité sociale augmentent, notamment du fait de la croissance des dépenses de soins de santé et des titres services. Le

financement alternatif de la sécurité sociale répond au double objectif d'équilibrer les recettes et les dépenses du budget de la sécurité sociale tout en limitant les subventions de l'Etat. 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 (para)fiscales de 2009 représentaient 43,5% du PIB³⁶. L'ensemble de ces recettes sert à corriger la répartition des revenus ou de 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 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. En Belgique, comme dans un certain nombre de pays européens (la République tchèque, le Danemark, l'Allemagne, l'Estonie, la France, l'Italie, la Lettonie, les Pays-Bas, l'Autriche, la Slovénie, la Finlande et la Suède), plus de 50% de la totalité des recettes provient du facteur travail. Les tendances enregistrées sur la période 2000-2009 montrent en Belgique une diminution de la part des recettes, en pourcentage du PIB, de 1,7 point de pourcent, dont plus de la moitié (0,9 points de pourcent) survient entre 2008 et 2009. De 2000 à 2008, la diminution provient d'une baisse de la part dans le PIB des recettes provenant de la taxation de la consommation (-0,7 points de pourcent) et du travail (-0,6 points de pourcent), tandis que la part dans le PIB des recettes provenant du capital augmentaient (+0,5 points de pourcent). Entre 2008 et 2009, la baisse de la part des recettes fiscales dans le PIB est presque entièrement imputable à la baisse de la part des recettes provenant de l'imposition du capital, en particulier celles provenant de l'imposition des sociétés (-0,9 points de pourcent)³⁷.

La Commission Européenne calcule également des taux d'imposition implicite du travail, du capital³⁸ 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 ajoutée³⁹.

Notons que le taux d'imposition implicite du capital tel que calculé par Eurostat surestime la charge fiscale qui pèse sur le capital. En effet, le numérateur du taux implicite comprend les impôts sur les

³⁶ Commission européenne (2011), *Taxation trends in the European Union. 2011 edition*.

³⁷ La baisse de la part de l'impôt des sociétés dans le PIB entre 2008 et 2009 provient essentiellement d'une baisse du taux implicite de l'impôt des sociétés (ISoc) calculé sur base des données de la comptabilité nationale (passe de 21,6% à 16,9%). Cependant, si l'on se base sur les statistiques fiscales, la baisse du taux implicite de l'ISoc a lieu en réalité en 2008. En effet, en 2009 un grand nombre de sociétés se sont vues rembourser les versements anticipés qu'elles avaient versé début 2008 et qui ne tenaient pas encore compte des effets de la crise intervenue à la fin de l'année. Etant donné que ces remboursements ont eu lieu en 2009, ils ont été comptabilisés dans les comptes nationaux de 2009, ce qui a eu pour effet de réduire l'impôt des sociétés de cette année. Si l'on se base sur les statistiques fiscales, qui comptabilisent les remboursements des versements anticipés dans les recettes de 2008 et non de 2009, le taux implicite de l'ISoc baisse beaucoup moins, passant de 20,2% à 19,9%. Par contre, entre 2007 et 2008, ce même taux passe de 25,6% à 20,2% alors que celui basé sur les comptes nationaux passe de 21,0% à 21,6%. Pour plus de précision, voir CCE (2011) et Valenduc (2011).

³⁸ 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.

³⁹ Pour plus d'information sur les définitions et les calculs de ces taux, voir CCE(2011).

revenus et sur les stocks de capital, tandis que le dénominateur ne comprend pas la base imposable des impôts sur les stocks de capital. Ceci n'affecte cependant pas la comparaison internationale étant donné que la même méthode est utilisée pour tous les pays.

Tableau 3-3: Taux d'imposition implicites sur la consommation, le capital et le travail salarié : ensemble de l'économie (2009)

	Allemagne	Pays-Bas	France	Moy-3	Belgique
Consommation	19.8%	26.2%	18.5%	20.1%	20.9%
Capital	22.1%	15.4%	35.6%	26.6%	30.9%
Travail	38.8%	35.5%	41.1%	39.3%	41.5%
dont : IPP	13.3%	14.6%	10.4%	12.3%	16.7%
Cotisations personnelles	12.3%	11.3%	7.5%	10.3%	8.3%
Cotisations patronales	13.2%	9.6%	23.2%	16.7%	16.6%

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 fiscalité directe (IPP) est plus lourde en Belgique. Par contre les cotisations sociales personnelles et patronales sont moins importantes 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'OCDE⁴⁰ 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 2010 le coin fiscal variait entre 34,8% pour les célibataires avec 2 enfants percevant 67% du salaire moyen et 60,6% 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 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.

⁴⁰ OECD (2011), « Taxing Wages 2010 », OECD Publishing.

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 2.292,66 euros. Les salariés rémunérés au salaire minimum⁴¹ s'acquittent ainsi désormais d'un taux de cotisation sociale personnelle de 0% pour les ouvriers et de 0,97% pour les employés⁴² (au lieu de 13,07% pour les salariés ne bénéficiant pas de cette réduction).

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.

Depuis le 1er juillet 2004, les travailleurs licenciés suite à une restructuration bénéficient d'une réduction de cotisation personnelle de 133,33 euros. Cette réduction va de pair avec la réduction de cotisations patronales groupe-cible restructuration. La loi de relance économique du 27 mars 2009 a adapté les dispositions légales relatives aux restructurations afin de répondre aux évolutions récentes. Cela a pour conséquences que les mesures d'appui ne sont pas limitées aux travailleurs qui sont licenciés mais qu'elles sont également étendues aux travailleurs dont le contrat n'est pas renouvelé et aux travailleurs intérimaires qui étaient occupés dans l'entreprise en restructuration. Parmi les mesures pour limiter l'impact de la crise sur l'emploi, l'application de cette réduction de cotisations personnelles a été temporairement élargie aux travailleurs licenciés pendant la période du 1er juillet 2009 au 31 janvier 2011 suite à une faillite, une fermeture ou une liquidation d'entreprise.

⁴¹ 1443,54 euros par mois pour les travailleurs de 21 ans et plus sans expérience professionnelle.

⁴² 13,07% de 1443,54 = 189. Pour les ouvriers : 189-189 = 0. Pour les employés : 189-175=14. 14/1443,54 = 0,97%.

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 ($S < 6030,00$ 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.

Deux réductions temporaires ont également vu le jour dans le cadre des mesures de crise. La réduction collective temporaire du temps de travail et semaine de quatre jours permet à l'employeur de bénéficier d'une réduction de cotisations patronale de 600 à 1150 euros par trimestre selon l'ampleur de la réduction du temps de travail. Entée en vigueur au troisième trimestre 2009, cette réduction ne devait être applicable que jusque fin 2009. Elle a cependant été prolongée jusqu'au 31 janvier 2011. La seconde réduction de crise permet à une entreprise de formation (services régionaux de l'emploi, fonds de formation sectoriels, etc.) de bénéficier d'une réduction de cotisation de 1000 euros par trimestre s'il engage un travailleur licencié suite à une restructuration et que celui-ci reprend le travail comme formateur ou accompagnateur, tout en bénéficiant d'une allocation d'expérience payée par l'ONEM. Cette mesure ne s'applique qu'aux entrées en service effectuées entre le premier janvier 2010 et le premier janvier 2012. Outre ces deux réductions temporaires, la réduction groupe-cible restructuration a été élargie aux travailleurs licenciés suite à une faillite, une fermeture ou une liquidation d'entreprise durant la période allant du 1er juillet 2009 au 31 janvier 2011 inclus.

En 2010 l'ensemble des réductions de cotisation sociale patronale s'élevait à 4,9 milliards d'euros et représentait 3,5% de la masse salariale. 83,2% de ce montant était composé des réductions structurelles adressées aux travailleurs du secteur privé et les 16,8% restant se composaient des réductions supplémentaires adressées aux groupes cibles.

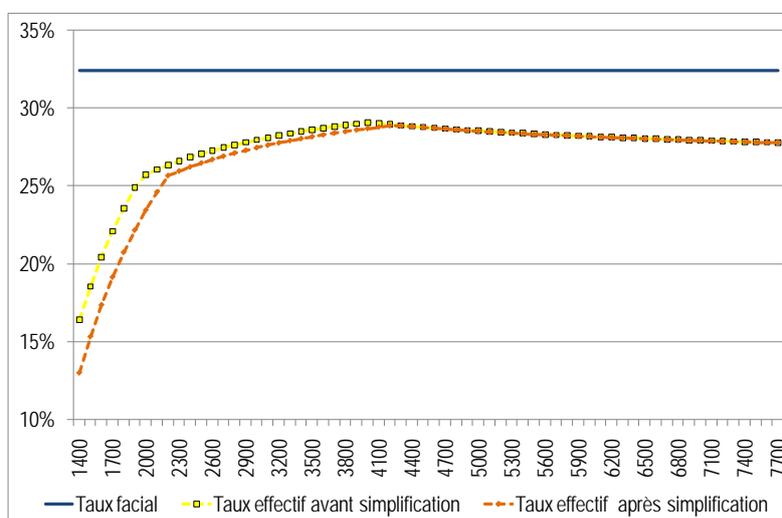
Le plafond déterminé pour la majoration de réduction accordée aux bas salaires avait été fixée au départ à 5310 euros trimestriels. Ce plafond permettait à un peu plus de 30% des postes de travail de bénéficier de la majoration bas salaires. A partir du premier trimestre 2005 ce plafond est passé à 5870,71 euros trimestriels et la proportion des postes de travail bénéficiant de la majoration atteignait un peu plus de 40%. Faute de modification du plafond, la proportion de postes de travail concerné par cette majoration était redescendue à 27% en 2009. 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. Depuis le premier trimestre 2010, le plafond est passé à 6030 euros et la proportion des postes de travail bénéficiant de cette majoration est remontée à 31%

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 des 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 salaires 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 le Ministre de l'emploi visait la simplification structurelle et visible des plans d'embauche. Dans l'accord interprofessionnel (AIP) 2009-2010, les interlocuteurs sociaux avaient 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. 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 étaient 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 étaient affectés au renforcement de la réduction structurelle et à l'augmentation du budget accordé à l'activation pour les chômeurs les plus difficilement employables. Le forfait passait de 400 à 444 euros, la borne des bas salaires de 5870,71 à 6600 euros par trimestre, la borne haut salaire de 12.000 à 12.733 euros et le coefficient alpha de 0,162 à 0,154. Toutefois, suite à une série d'événements de nature institutionnelle, cette proposition n'a jamais été mise en application. Le Graphique 3-10 reprend le taux facial des cotisations patronales et les taux effectifs par niveau de salaire brut mensuel avant simplification et ceux qui auraient prévalu après simplification.

Graphique 3-10: Taux facial, taux effectif avant et après simplification par niveau de salaire brut mensuel



Sources : ONSS, Calculs propres

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 de ceux 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. Entre 2006 et 2010, les cotisations patronales ont contribué à nouveau à l'augmentation des coûts salariaux.

La réforme de l'impôt des personnes physiques

La mise en œuvre de la réforme de l'IPP s'est échelonnée sur la période comprise entre les exercices d'imposition 2002 et 2005 (revenus 2001-2004). Cette réforme 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'augmentation de la quotité exemptée, à l'élargissement des tranches centrales du barème, à la suppression des taux marginaux supérieurs, et à une meilleure prise en compte des enfants à charge.

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 l'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. Cette dispense de paiement du précompte professionnel sur les rémunérations des chercheurs est passée de 65% à 75% depuis le 1er janvier 2009.

Depuis le 1er juillet 2005, les 65 premières heures supplémentaires bénéficient d'une réduction de précompte professionnel sur le sursalaire aux bénéficiaires 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. Le nombre d'heure supplémentaire bénéficiant de ce régime est passé de 65 à 100 le 1er janvier 2009 et de 100 à 130 depuis le 1er janvier 2010.

La subvention pour le travail d'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 Etats 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%.

Dans le cadre des mesures de crise, l'activation des allocations de chômage a été renforcée. L'activation des allocations de chômage consiste en une intervention de l'ONEM dans le montant du salaire net à verser par l'employeur lorsque celui-ci engage un travailleur qui bénéficiait au préalable d'une allocation de chômage. Le renforcement se joue à deux niveaux : un assouplissement des conditions à remplir par le travailleur (pour certains jeunes, il n'est plus nécessaire d'être bénéficiaire d'une allocation de chômage) et une augmentation du montant de l'intervention. Cette nouvelle mesure s'applique aux engagements réalisés entre le 1er janvier 2010 et le 31 décembre 2012.

Le budget alloué à ces subventions salariales, via la fiscalité fédérale, se montait à 1223 millions d'euros en 2008, il atteignait 2311 millions en 2010. Le Bureau Fédéral du plan prévoit une enveloppe de plus de 2,5 milliards d'euro pour 2012. Cette augmentation est principalement imputable à l'introduction de la subvention générale et à l'élargissement des mesures en faveur du travail d'équipe et de nuit et des heures supplémentaires.

Tableau 3-4: Evolution et prévisions des subventions salariales 1996-2012 (millions d'euros)

	1996	2008	2009	2010	2011	2012
Réductions des cotisations patronales	1306	4917	4722	4867	4926	4970
Subventions salariales	19	3053	3737	4798	5282	5329
Via sécu	0	1801	2019	2446	2823	2797
Maribel social	0	664	688	752	775	775
Bonus jeunes (non marchand)	0	0	28	28	29	29
Maribel social alternatif	0	0	22	73	77	82
Activation	0	254	230	362	571	375
Titres-services	0	883	1051	1231	1371	1534
Via fédéral	0	1223	1688	2316	2422	2494
Travail de nuit et en équipe	0	697	753	910	948	971
Heures supplémentaires	0	37	37	48	50	51
Recherche et DVLP	0	193	334	367	382	390
Subvention générale	0	208	467	890	934	968
Subventions spécifiques	0	88	97	102	108	113
Via région	19	29	31	36	37	38
Chômeurs âgés	0	15	17	21	21	22
Primes à l'emploi	19	14	14	16	16	16
Total en faveur des employeurs	1325	7970	8459	9665	10208	10299
Réductions des cotisations personnelles	0	699	690	708	719	684

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 concentrées dans des branches d'activités très précises comme les services fournis aux entreprises, la chimie, l'automobile, l'industrie alimentaire et la métallurgie. 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. L'enveloppe prévue pour 2011 est composée à 39,1% pour le travail d'équipe et de nuit, à 38,6% pour la réduction générale, à 15,8% pour la recherche, 2,1% pour les heures supplémentaires et à 4,5% pour les subventions spécifiques (sectorielles). La répartition de l'enveloppe est quasi identique pour 2012.

3.3.4 Les effets des mesures d'allègement de la (parafiscalité) 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 aux 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 constant entre 1996 et 2009⁴³. Il apparaît que les changements parafiscaux 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, majoration de la quotité exemptée pour les bas et moyens revenus, et relèvement de la première tranche des frais forfaitaires) 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'avait pas connu 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. Le Tableau 3-5 présente l'évolution du taux moyen d'imposition entre 1996 et 2009 pour différents profils de ménages⁴⁴ dans l'hypothèse où les salaires auraient suivi l'inflation.

Sur la période 1996-2006, l'avantage, en termes de pouvoir d'achat, est plus important, en termes relatifs, 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.

Entre 2006 et 2009, l'augmentation du pouvoir d'achat bénéficie surtout aux bas salaires du fait de l'extension du bonus à l'emploi, de la majoration de la quotité exemptée pour les bas et moyens revenus et de l'élargissement de la première tranche des frais forfaitaires. Par contre, les hauts revenus, qui avaient bénéficié lors de la période précédente de la suppression des taux d'imposition marginaux supérieurs prévue par la réforme fiscale, sont ceux dont le salaire net à prix constant augmente le moins durant cette période.

La contribution de ces changements (para)fiscaux à l'évolution du pouvoir d'achat varie naturellement aussi selon le profil du ménage (Tableau 3-5, colonne 3). Pour les bas salaires, les changements (para)fiscaux expliquent la plus grande partie de l'augmentation du salaire net à prix constant sur la période 1996-2009 (entre 71 et 80% pour les salaires bruts équivalents à 50% du salaire moyen, et entre 59 et 74% pour les salaires bruts équivalents à 75% du salaire moyen). Autrement dit, l'augmentation du pouvoir d'achat des bas salaires est davantage due aux changements (para)fiscaux qu'à l'augmentation de leurs salaires bruts réels. En revanche, on constate l'inverse pour les salaires

⁴³ Pour plus de détails voir CCE (2010)

⁴⁴ 36 profils de ménages sont définis selon le fait d'être en couple ou non ; si en couple, selon qu'il y ait un ou deux revenus ; selon le fait d'avoir deux enfants à charge ou aucun ; et selon le niveau de revenu, définis en pourcentage du salaire brut moyen.

moyens et les hauts salaires puisque, pour ceux-ci, entre 33,3 et 54,2% seulement de l'augmentation du salaire net à prix constant est expliquée par les changements (para)fiscaux.

Au total, sur l'ensemble de la période 1996-2009, l'augmentation du pouvoir d'achat des bas salaires (50% du salaire moyen) s'est situé entre 16 et 20% (dont entre 12 et 16% dus aux changements (para)fiscaux), tandis que celui des salaires moyens et des hauts salaires (250% du salaire moyen) se situait entre 8 et 12% (dont entre 3 et 6% dus aux changements (para)fiscaux).

Tableau 3-5: Evolution du taux moyen d'imposition dans l'hypothèse où les salaires auraient suivi l'inflation entre 1996 et 2009

	Taux moyen 1996	Taux moyen 2006	Taux moyen 2009	Différence 1996-2009
Profils sans enfants				
Célibataire 50%	26,0%	18,4%	15,9%	-10,1%
Célibataire 100%	40,5%	38,9%	38,5%	-2,0%
Célibataire 150%	46,3%	44,8%	44,5%	-1,8%
Célibataire 250%	52,5%	50,8%	50,7%	-1,8%
Couple 50%	13,1%	4,7%	1,2%	-11,9%
Couple 100%	29,9%	28,7%	27,9%	-2,0%
Couple 150%	38,1%	36,9%	36,4%	-1,7%
Couple 250%	47,0%	45,8%	45,5%	-1,5%
Couple 50%-50%	26,3%	19,4%	16,8%	-9,5%
Couple 100%-100%	40,8%	39,0%	38,6%	-2,2%
Couple 150%-150%	46,3%	44,7%	44,3%	-2,0%
Couple 250%-250%	52,1%	50,3%	50,2%	-1,9%
Profils avec enfants				
Couple 50%	13,1%	2,5%	0,1%	-13,0%
Couple 100%	29,2%	25,5%	24,6%	-4,6%
Couple 150%	37,7%	25,5%	34,2%	-3,5%
Couple 250%	46,7%	44,6%	44,2%	-2,5%
Couple 50%-50%	25,6%	16,2%	13,5%	-12,1%
Couple 100%-100%	40,4%	37,4%	37,4%	-3,0%
Couple 150%-150%	46,1%	43,6%	43,3%	-2,8%
Couple 250%-250%	52,0%	49,7%	49,6%	-2,4%

Notes : Les évolutions des taux moyens repris dans ce tableau ne comprennent pas l'effet des déductions fiscales modifiées par la réforme fiscale, comme par exemple le dé plafonnement de la déductibilité des frais de garde d'enfant ;

Les taux des célibataires avec enfants étant très semblables à ceux des célibataires sans enfants, ils ne sont pas repris dans ce tableau. Une version complète du tableau, avec également les taux des salaires équivalent à 75% et 200% du salaire moyen, est disponible dans la note documentaire CCE 2010-1026.

Source : SPF Finances, calculs propres

Tableau 3-6: Augmentation totale du salaire net à prix constants et augmentation du salaire net à prix constants due aux changements (para)fiscaux entre 1996 et 2009

	Augmentation totale du salaire net (A)	Augmentation due à la parafiscalité (B)	(B/A)
Profils sans enfants			
Célibataire 50%	17,9%	13,8%	77,1%
Célibataire 100%	9,0%	3,2%	35,6%
Célibataire 150%	9,1%	3,3%	36,3%
Célibataire 250%	10,4%	3,9%	37,5%
Couple 50%	17,8%	13,6%	76,4%
Couple 100%	8,5%	2,9%	34,1%
Couple 150%	8,4%	2,8%	33,3%
Couple 250%	8,6%	2,9%	33,7%
Couple 50%-50%	16,9%	12,9%	76,3%
Couple 100%-100%	9,5%	3,7%	38,9%
Couple 150%-150%	9,6%	3,7%	38,5%
Couple 250%-250%	10,4%	3,9%	37,5%
Profils avec enfants			
Couple 50%	20,9%	14,9%	71,3%
Couple 100%	12,0%	6,5%	54,2%
Couple 150%	11,1%	5,5%	49,5%
Couple 250%	10,5%	4,7%	44,8%
Couple 50%-50%	20,3%	16,2%	79,8%
Couple 100%-100%	11,6%	5,8%	50,0%
Couple 150%-150%	11,2%	5,3%	47,3%
Couple 250%-250%	11,4%	5,0%	43,9%

Notes : Une version complète du tableau, comprenant les chiffres des célibataires avec enfants ainsi que des salaires équivalent à 75% et 200% du salaire moyen, est disponible dans la note documentaire CCE 2010-1026.

Source : SPF Finances, calculs propres

Quant au coût du travail, le Tableau 3-7 reprend les réductions de cotisations sociales patronales et les subventions salariales exprimées en pourcentage de la masse salariale pour le secteur privé entre 1996 et 2010, ainsi que les prévisions pour 2011 à 2012.

Tableau 3-7: Réductions de cotisations sociales patronales et subsides salariaux exprimés en % de la MS : secteur privé (1996-2012)

	1996	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Masse salariale (secteur privé)	83004	112669	115906	121559	128420	135421	135154	137906	144839	150615
Réduction des cotisations patronales	1306	3784	4254	4419	4779	4917	4722	4867	4926	4970
Subventions salariales via fédéral (hors spécifiques sectorielles)	0	25	110	431	783	1135	1591	2214	2314	2381
Subventions salariales via fédéral (hors spécifiques sectorielles et R&D)	0	25	106	367	690	942	1257	1847	1932	1991
Réductions des cotisations patronales en % MS	1,6%	3,4%	3,7%	3,6%	3,7%	3,6%	3,5%	3,5%	3,4%	3,3%
Subventions salariales via fédéral (hors spécifique sectorielles) en % MS	0,0%	0,0%	0,1%	0,4%	0,6%	0,8%	1,2%	1,6%	1,6%	1,6%
Subventions salariales via fédéral (hors spécifique sectorielles et R&D) en % MS	0,0%	0,0%	0,1%	0,3%	0,5%	0,7%	0,9%	1,3%	1,3%	1,3%

Source : ONSS, Bureau Fédéral du Plan

Bibliographie

Textes légaux et textes de la concertation sociale

ACCORD INTERPROFESSIONNEL 2007 - 2008, site internet : <http://www.ccecrb.fgov.be>

ACCORD INTERPROFESSIONNEL 2009-2010, site internet : <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, *Moniteur belge*, 1er août 1996, pp. 20575-10593.

Pacte des générations, site internet : http://www.premier.fgov.be/nl/051011_generatiepact.pdf

Monographies et articles de journaux

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

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

BISPINCK, Reinhart (2010), *Tarifpolitischer Halbjahresbericht 2010 : Eine Zwischenbilanz der Lohn- und Gehaltsrunde 2010*, Düsseldorf, WSI-Tarifarchiv, 29 p.

BISPINCK, Reinhart (2011), *Tarifpolitischer Halbjahresbericht 2011 : Eine Zwischenbilanz der Lohn- und Gehaltsrunde 2011*, Düsseldorf, WSI-Tarifarchiv, 31 p.

BOGAERT, Henri (2011), *Lettre à Monsieur Luc Denayer, secrétaire du Conseil central de l'économie*, Conseil central de l'Economie, 7 juin 2011.

BOGEDAN, Claudia, Wolfram BREHMER et Alexander HERZOG-STEIN (2009), "Betriebliche Beschäftigungssicherung in der Krise", *WSI-Report*, n°1.

BUREAU FÉDÉRAL DU PLAN (2011), *Perspectives économiques 2012 (update octobre 2011)*, Bruxelles, Bureau Fédéral du Plan, 6 octobre, 8 p.

CENTRAAL PLANBUREAU (2011), *Macro-economische Verkenning 2012*, Den Haag, Sdu Uitgevers, 111 p., site internet : <http://www.cpb.nl/nl/pub/cepmev/mev/>

EUROSTAT (2011), *Taxation Trends in the European Union*, Luxembourg, 2011

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, Conseil central de l'Economie, 219 p.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2009), *Analyse des mécanismes de formation des salaires en Belgique : typologie descriptive des négociations collectives du coût salarial*, CCE 2009-1064, Bruxelles, Conseil central de l'Economie, 18 p.

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2011), *Méthodologies utilisées pour le calcul des taux d'imposition implicites*, CCE 2011-1014, Bruxelles, Conseil central de l'Economie, (à paraître)

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

DARES (2010), *La négociation collective en 2009*, Paris, Dares, 694 p.

DARES (2011), *La négociation collective en 2010*, Paris, Dares, 648 p.

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

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (2010), *Projet de loi de finances pour 2011 - Rapport économique, social et financier, tome I*, Paris, MINEFI, site internet : <http://www.performance-publique.gouv.fr/farandole/2011/pap.html>

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES (2011), *Projet de loi de finances pour 2012 - Rapport économique, social et financier, Tome I*, Paris, MINEFI.

MINISTERIE VAN SOCIALE ZAKEN EN WERKGELEGENHEID-AFDELING CAO-ONDERZOEK EN BELEIDSINFORMATIE (2011), *Voorjaarsrapportage CAO-afspraken 2011*, Ministerie van Sociale zaken en Werkgelegenheid, Den Haag, 40 p.+ annexes.

OCDE (2011), *Economic outlook june 2011*, Paris, OCDE, 411 p., site internet : http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook_16097408.

OCDE (2011a), *Taxing Wages 2010*, Paris, Publication OCDE.

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

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

PROJEKTGRUPPE GEMEINSCHAFTSDIAGNOSE (2010), *Gemeinschaftsdiagnose Herbst 2010 (14 oktober 2010)*, Bottrop, Druckerei Peter Pomp GmbH, 76 p., site internet : http://www.iwh-halle.de/d/publik/sonst/gd/2010h/gd_lang.pdf

PROJEKTGRUPPE GEMEINSCHAFTSDIAGNOSE (2011), *Europäische Schuldenkrise belastet deutsche Konjunktur Herbst 2011 (13 octobre 2011)*, Bottrop, Druckerei Peter Pomp GmbH, 75 p.

STATISTISCHES BUNDESAMT, Wiesbaden, site internet : <http://www.destatis.de>

STICHTING VAN DE ARBEID (2009), *Akkoord Stichting van de arbeid 25 maart 2009*, site internet : <http://www.stvda.nl/nl/publicaties/convenanten/2000-2009/2009/20090325.aspx>

VALENDUC, C. (2011), « Imposition des revenus du travail, du capital et de la consommation : évolutions récentes », à paraître dans *Bulletin de Documentation du SPF Finances*

4 Formation continue

Tableau de bord des partenaires sociaux

		1998	2000	2002	2004	2006	2007	2008	2009*	2010 p
I. Investissement des employeurs en faveur des travailleurs										
BILANS SOCIAUX										
	Formation continue formelle	1,24%	1,34%	1,17%	1,09%	1,08%	1,13%	1,15%	1,07%	1,08%
	Formation continue formelle et informelle + cotisations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,68%	1,56%	1,61%
	Formation continue formelle et informelle entreprises > 10 travailleurs, CK + cotisations	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,88%	1,77%	1,84%
II. Taux de participation										
BILANS SOCIAUX										
	Moyenne	29,6%	32,3%	31,7%	32,7%	32,50%	32,60%	31,8%	33,1%	34,10%
	Hommes	28,6%	32,3%	31,9%	32,6%	33,20%	34,8%	32,5%	33,6%	n.d.
	Femmes	28,4%	30,2%	31,6%	32,7%	32,70%	31,0%	30,8%	34,7%	n.d.
	Moyenne	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15,1%	17,6%	19,20%
	Hommes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	14,1%	16,9%	n.d.
	Femmes	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,5%	18,7%	n.d.
ENQUETE SUR LES FORCES DE TRAVAIL										
	Toutes formes de formation	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	22,7%	23,1%	22,0%	22,9%	22,0%
	dont : avec intervention financière de l'employeur	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	16,60%	17,30%	17,0%	17,7%	17,1%
	Indicateur structurel de Lisbonne (toutes formations, 24-65 ans, période de référence de 4 semaines)	Moyenne	4,4%	6,2%	6,0%	8,6%	7,5%	7,2%	6,8%	6,8%
		Hommes	5,0%	6,7%	5,9%	8,7%	7,4%	7,0%	6,4%	6,4%
		Femmes	3,8%	5,7%	6,0%	8,5%	7,6%	7,4%	7,2%	7,4%
III. Heures de formation en % des heures prestées										
	Formation formelle	0,72%	0,82%	0,73%	0,69%	0,71%	0,77%	0,76%	0,71%	0,68%
	Formation informelle	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0,32%	0,35%	0,39%
IV. Heures de formation par participant										
	Moyenne	34,9	36,2	31,8	29,5	29,6	32,2	32,9	29	27
	Hommes	39,7	41,1	36	32,8	33,3	35,5	36,4	33	n.d.
	Femmes	26,7	27,3	25,1	24,4	24,2	26,8	27,8	24	n.d.
	Formation informelle	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	29,7	27	27

* Certaines données définitives de la centrale des bilans sont encore en vérification pour 2009. Les indicateurs issus des bilans sociaux pour 2009 sont donc susceptibles d'être révisés.
2010p: Les données pour 2010 issues du bilan social sont des données provisoires issues de la population réduite étudiée par la BNB.

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

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.

4.1 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 fédéral⁴⁵, communautaire et régional⁴⁶. D'autre part, les partenaires sociaux ont

⁴⁵ Seul le congé éducation payé est encore du ressort du 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

décidé, d'un commun accord, que cette responsabilité incombe autant aux entreprises qu'aux travailleurs.

4.2 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 formation⁴⁷. 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 social⁴⁸ et que la plupart des entreprises ne reprennent pas les cotisations groupes à

mécanisme de sanction contenu dans le Pacte de solidarité entre les générations et au Plan d'accompagnement et de suivi actifs des chômeurs.

⁴⁶ 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).

⁴⁷ Notons que l'augmentation du taux de participation n'implique pas automatiquement une augmentation de la démocratisation de l'accès à la formation.

⁴⁸ 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 rempli le volet formation, en 2008 ce sont près de 16% de la même population réduite qui 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. En 2009 ce sont près de 21,8% des entreprises de la population réduite qui ont rempli le formulaire et 22% en 2010.

risques 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 sommes des coûts directs de formation formelle continue et des cotisations versées destinées à financer ces formations déduction faites 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 est désormais 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 doivent 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 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 permet, 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.

4.3 De l'interprofessionnel au sectoriel⁴⁹

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 branches⁵⁰, 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 prévoit⁵¹. 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.

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.

⁴⁹ 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.

⁵⁰ 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.

⁵¹ 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.

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 eux⁵², 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 publics⁵³.

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.

4.4 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 à partir de l'année 2008.

⁵² 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.

⁵³ 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.

4.4.1 2010 en bref

Les chiffres provisoires des bilans sociaux de 2010 attestent d'une légère augmentation de l'investissement financier. Le taux de participation dépasse 34%. Le nombre d'heures de formation par participant diminue et atteint 27 heures en moyenne. Aujourd'hui les participants bénéficient de période de formation formelle dont la durée a diminué, en moyenne, de 6 heures en 2 ans. Le coût de la formation par participant est de ce fait moins important en 2010 qu'en 2009.

Les efforts de formation financiers 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.

4.4.2 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% en 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 2009. Du fait de cette évolution à la baisse, l'indicateur belge a décroché par rapport à la moyenne des 3 qui s'élève à 8,1% en 2009. Cet indicateur enregistre une légère augmentation en 2010 en passant de 6,8% et 7,2% en Belgique alors qu'il enregistre une diminution dans les 3 pays de référence. De ce fait le résultat belge, qui est loin de l'objectif fixé, se rapproche néanmoins de la moyenne des 3 (7,7%) en 2010.

A côté de cela, l'Europe a récemment défini trois priorités qui devraient constituer le cœur de l'Europe 2020. Il s'agit de (1) développer une économie fondée sur la connaissance et l'innovation (2) de promouvoir une économie plus efficace dans l'utilisation des ressources, plus verte et plus compétitive, (3) et d'encourager une économie à fort taux d'emploi, favorisant la cohésion économique, sociale et territoriale. Afin de rencontrer les différents objectifs qui ont été fixés dans le cadre de cette stratégie, différentes initiatives politiques ont été lancées. L'une d'elles porte sur la question des nouvelles

compétences pour les emplois de demain, intitulée en anglais "New Skills and New Jobs". Cette initiative a pour objectif de mieux anticiper les compétences que les citoyens européens et les entreprises auront besoin, de réformer nos systèmes d'éducation et de formation et de mieux coordonner les politiques de l'emploi et de l'éducation⁵⁴.

4.4.3 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. De 2006 à 2008, l'effort financier a de nouveau légèrement augmenté mais reste à un niveau sensiblement similaire à celui de 1997. Si l'indicateur financier, pour 2008, ne semble pas avoir été affecté par la crise déclenchée fin 2008, les effets sont nets pour 2009. L'indicateur passe de 1,15% à 1,07%. Non seulement ce niveau est un des plus bas jamais atteint par l'indicateur financier mais cette diminution intervient alors même que la proportion d'entreprises qui rempli le bilan sociale est passée de 11% à 14% entre 2008 et 2009. Une analyse des chiffres pour la population des entreprises formatrices attestent bien de ce net recul de l'investissement des entreprises dans la formation continue formelle et informelle en 2009.

Tableau 4-1: Evolution et décomposition de l'indicateur financier entre 2008 et 2009 (bilan social)

	2008	2009
Nombres d'entreprises qui remplissent le bilan social	16.295	19.514
Indicateur financier formation formelle total des entreprises	1,15%	1,07%
Indicateur financier formation formelle entreprises formatrices	1,62%	1,44%
Indicateur financier formation informelle total des entreprises	0,40%	0,37%
Indicateur financier formation informelle entreprises formatrices	0,56%	0,51%

Source : Centrale des bilans

En 2010, selon les chiffres provisoires de la BNB, le nombre d'entreprises qui ont rempli le bilan social, au sein de l'échantillon n'a pratiquement pas changé. La durée des formations a encore diminué mais grâce à un maintien de l'investissement financier, la proportion de travailleurs formé a augmenté. Il est encore trop tôt pour analyser les chiffres 2010 de l'ensemble des entreprises formatrices.

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

⁵⁴ Pour plus d'informations consulter la note documentaire CCE 2011-0081 : Nouvelles compétences pour des nouveaux métiers.

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% en 2010 en stipulant clairement que cela impliquait que chaque année, 60.000 travailleurs supplémentaires suivent une formation. En plus de 10 ans, le taux de participation à la formation continue formelle est passé de 27% à un peu plus de 34%. 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 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.

4.4.4 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 est 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. Entre 2009 et 2010, on remarque que le taux de participation à une formation informelle a augmenté, passant de 17,6% à 19,2% mobilisant désormais 0,41% de la masse salariale versus 0,37% en 2009.

Le nouveau bilan social fournit aussi des données relatives à la formation initiale, qu'il faut traiter avec prudence étant donné 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 de 2010, 1,33% des travailleurs ont bénéficié d'une formation initiale d'une durée moyenne de 331 heures qui ont mobilisé 0,07% de la masse salariale. Tous ces indicateurs de formation initiale enregistrent une diminution sensible par rapport à 2009.

4.4.5 Des indicateurs globaux⁵⁵

Grâce au nouveau formulaire du bilan social il est possible, à partir de l'année 2008, d'obtenir des données financières relatives à la formation continue moins formelle et informelle. Sur cette base le Secrétariat du Conseil calcul 2 indicateurs globaux reprenant les efforts financiers en faveur de la formation formelle, les efforts financiers en faveur de la formation moins formelle et informelle en y imputant les cotisations⁵⁶ manquantes versées par -- les entreprises en faveur du CEP, des groupes à risque et des fonds de formation. Un premier indicateur est calculé pour l'ensemble des entreprises et un second indicateur est construit pour l'ensemble des entreprises de plus de 10 travailleurs des secteurs C-K+O⁵⁷ (population considérée par l'enquête CVTS).

Tableau 4-2: Indicateurs globaux formation continue

	2008	2009	2010*
Formation continue formelle et informelle + cotisations	1,68%	1,56%	1,61%
Formation continue formelle et informelle entreprises > 10 travailleurs, CK+O + Cotisations	1,88%	1,77%	1,84%
2010* : Données provisoires			

Source : Calculs propres

Pour 2010, selon les données provisoires, le premier indicateur global qui reprend la formation continue formelle (1,08%), la formation continue moins formelle et informelle (0,41%) et les cotisations imputées⁵⁸ (0,12%) s'élève à 1,61%. Le second indicateur global qui se reporte à la population CVTS s'élève quant à lui à 1,84%⁵⁹.

4.5 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 atteint⁶⁰, ce mécanisme prévoit une amende⁶¹ à verser au profit du congé-éducation

⁵⁵ 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.

⁵⁶ 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.

⁵⁷ Les secteurs C-K + O 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, services collectifs sociaux et personnels.

⁵⁸ L'ensemble des cotisations versées par les entreprises en faveur de la formation continue a été estimée par le secrétariat à 0,18% de la masse salariale en 2010. Les entreprises ont reporté une somme équivalente à 0,06% de la masse salariale. Il faut donc imputer 0,12% de la masse salariale pour tenir compte de l'ensemble de ces cotisations.

⁵⁹ 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+O il faut procéder en plusieurs étapes. Il faut prendre l'indicateur financier relatif à la formation formelle pour les entreprises de la population CVTS (1,25%) auquel il faut ajouter l'indicateur financier relatif à la formation moins formelle et informelle des entreprises de plus de 10 travailleurs des secteurs C-K+O calculé par la BNB (0,47%), et la correction pour prendre en compte l'ensemble des cotisations versées par les entreprises (0,12%).

⁶⁰ Art30 §3 Si dans le cadre de l'accord interprofessionnel, les partenaires sociaux émettent un avis stipulant qu'ils estiment qu'une analyse complémentaire est nécessaire parce que la différence entre l'effort global constaté sur la base du rapport technique visé au premier paragraphe, d'une part et le 1,9 pour cent de la masse salariale à réaliser d'autre part est limitée, l'évaluation se fait sur la base d'une confirmation complémentaire des données de formation par la Banque nationale. Cette

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 présidant⁶².

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 septembre⁶³ 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.

2008 est donc la première année pour laquelle le mécanisme de sanction peut être activé dans la mesure où les efforts globaux en matière de formation n'atteignent pas au moins 1,9% de la masse salariale totale des entreprises. La constatation que ces efforts globaux atteignent ou n'atteignent pas 1,9% de la masse salariale est évaluée sur base du rapport technique du Conseil central de l'économie.

Le mécanisme de sanction a été activé par arrêté ministériel, publié le 20 avril 2011. Cet arrêté met à l'amende les secteurs qui n'ont pas réalisé d'effort suffisant en matière de formation continue pour l'année 2008 et 2009. La liste des secteurs mis à l'amende a été établie sur base de l'avis rendu le 26 janvier 2011 par le Conseil national du travail et le Conseil central de l'économie portant sur l'évaluation des efforts sectoriels supplémentaires en matière de formation⁶⁴.

confirmation complémentaire doit être fournie au plus tard dans le courant du troisième trimestre de l'année suivant celle où le rapport a été émis.

⁶¹ 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.

⁶² 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 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.

⁶³ Mesure dérogatoire pour 2008 qui permet que la CCT soit remise au plus tard le 1er novembre 2008.

⁶⁴ Voir CCE 2011-088, <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/fr/doc11-88.pdf>

Bibliographie

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2008), Notice explicative concernant les renseignements sur les activités de formation reprises dans le bilan social, avril 2008, site internet : 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.

BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (Cd-rom)(2009), Centrale des bilans, 2003-2008.

BNB (2008), Modèles du bilan social pour les exercices clôturés à partir du 1er décembre 2008, site internet : 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

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

CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE ET CONSEIL NATIONAL DU TRAVAIL, Efforts de formation (2004), Construction d'un indicateur de formation, 38/D.04-40, CCE 2004-675

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.

5 Compétitivité structurelle

Tableau de bord

I. STRUCTURE ECONOMIQUE	DE	NL	FR	moy.3	UE-15	BE	best1	best2	best3
1. PIB par tête à parité de pouvoir d'achat, UE-15 = 100 (2010)	107,3	120,9	97,3	105	100	108,2	LU 249	NL 120	IE 115
2. Part de la valeur ajoutée, 2007 (OCDE)									
Total	100%	100%	100%		100%	100%			
Industries manufacturières	23,6%	13,9%	12,5%	18,1%	17,3%	16,3%	DE 23,6%	FI 23,6%	AU 20,2%
Haute technologie	3,0%	0,9%	1,7%	2,3%	2,5%	2,0%	FI 5,3%	SE 3,7%	DE 3,0%
Moyennement haute technologie	10,7%	4,0%	3,2%	7,0%	5,4%	4,4%	DE 10,7%	AU 6,5%	SE 6,2%
Moyennement basse technologie	5,3%	3,2%	3,7%	4,4%	4,3%	5,1%	IT 6,0%	AU 5,7%	FI 5,7%
Basse technologie	4,6%	5,7%	3,8%	4,4%	5,1%	4,8%	PT 7,6%*	FI 7,2%	IT 6,3%
Services	46,8%	49,9%	52,8%	49,3%	48,2%	52,1%	US 53,5%*	UK 53,1%	FR 52,8%
Services de haute technologie à forte intensité de connaissance	3,8%	5,0%	5,5%	4,6%	4,6%	4,4%	UK 6,0%	FR 5,5%	FI 5,2%
Services financiers à forte intensité de connaissance	4,0%	5,8%	4,7%	4,4%	5,0%	5,6%	UK 8,3%	US 8,1%*	PT 7,5%*
Service marchands à forte intensité de connaissance	24,0%	20,2%	26,4%	24,4%	20,6%	22,2%	FR 26,4%	DE 24,0%	US 23,3%*
Services marchands à faible intensité de connaissance	15,1%	18,7%	16,2%	15,8%	18,0%	20,0%	GR 26,1%	ES 21,8%	AU 21,0%
Service quaternaires	22,1%	23,5%	24,6%	23,1%	23,7%	23,2%	PT 26,5%*	DK 26,1%	SE 24,8%
Autre services	7,5%	12,7%	10,1%**	9,1%	10,8%	8,3%	ES 16,9%	GR 13,0%	DK 12,8%
* chiffres 2006; ** auste secteurs sans Nace 10-14									

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, 2009	2,82%	1,84%	2,21%	2,46%	2,10%	1,96%	FI 3,96%	SE 3,62%	DK 3,02%
2. Effort de R&D du secteur privé									
R&D financée par les entreprises nationales (2008)	1,80%	0,88%*	1,07%	1,41%	1,11%	1,20%	FI 2,62%	SE 2,12%*	VS 1,75%*
R&D financée par les entreprises (nationales + étrangères) (2007)**	1,19%	1,34%	FI 2,51%	SE 2,37%	DK 1,75%
R&D financée par le secteur privé (2007)**, ***	1,20%	1,36%	FI 2,54%	SE 2,45%	DK 1,84%
* chiffres pour 2007									
** les chiffres sur le financement par des entreprises étrangères sont uniquement disponibles pour un nombre limité de pays : BE, DK, ES, FR, AT, PT, FI et SE									
*** secteur privé = entreprises (nationales + étrangères) + secteur non marchand privé									
Dépenses de R&D intra-muros des entreprises en Belgique en pourcentage de la valeur ajoutée, 2007									
Industrie manufacturière de haute technologie*	11,6%	13,4%	12,9%
Industrie manufacturière de moyennement haute technologie	1,5%	1,2%	1,8%
Services (inc. Pouvoirs publics)	0,3%	0,3%	0,6%
3. Effort de R&D des pouvoirs publics									
R&D financée par les autorités publiques en % du PIB (2008)	0,76%	0,67%*	0,82%	0,77%	0,67%	0,46%	AT 0,99%	FI 0,81%	SE 0,85%
R&D financée par le secteur public en % du PIB (2007)**, ***	0,87%	0,54%	SE 0,95%	FI 0,93%	AT 0,88%
* chiffres pour 2007									
** les chiffres sur le financement par des entreprises étrangères sont uniquement disponibles pour un nombre limité de pays : BE, DK, ES, FR, AT, PT, FI et SE									
*** secteur public = autorités publiques (nationales et étrangères) + secteur de l'enseignement supérieur									
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%	32,7%	
5. Capacité d'absorption									
Nombre total par millier de personnes âgées de 20 à 29 ans (2009):									
- nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur	47,2	47,1	77,1	58,83	62,4*	73,9	VK 80,6	IE 79,6	DK 77,6
- étudiants inscrits en S&T	13,5	8,9	20,2	15,57	15,3*	12	FR 20,2	FI 19	VK 17,5
* calcul propre ; moyenne pondérée de l'UE-15 sauf GR, IT et LU, par les poids du PIB.									

	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 2008 ont collaboré avec toutes formes de coopération									
- toutes formes de coopération	20,7%	40,2%	42,4%	31,4%	29,1%*	48,8%	DK 56,8%	BE 48,8%	FR 42,4%
- coopération avec un institut d'enseignement supérieur	10,8%	14,0%	12,4%	11,8%	11%*	19,0%	FI 27,8%	AT 19,6%	BE 19%
- coopération avec une institution publique de recherche	4,2%	10,0%	8,6%	6,6%	6,6%*	13,1%	FI 23,1%	DK 14,7%	BE 13,1%
* calcul propre ; moyenne pondérée de l'UE-15 sauf VK et GR, par les poids du PIB.									
2. Financement de la R&D par les entreprises dans le total des dépenses de R&D effectuées par:									
- instituts d'enseignement supérieur (2007)	15,4%	7,5%	1,7%	3,0%	6,7%*	11,1%	DE 15,4%	BE 11,1%	ES 9%
- secteur public (2007)	10,8%	17,0%	6,4%	7,2%	8,2%*	9,7%	NL 17%	FI 13,7%	DE 10,8%
* calcul propre ; moyenne pondérée de l'UE-15 sauf GR, par les poids du PIB.									
3. Orientation vers le marché (% des entreprises novatrices pour lesquelles les clients sont une importante source d'information pour les projets novateurs, 2008)									
	44,0%	26,8%	23,1%	33,8%	28,8%*	27,1%	LU 46,9%	DE 44%	FI 38,1%
* calcul propre, moyenne pondérée de BE, DE, ES, FR, IT, LU, NL, PT et FI, par les poids du PIB.									
4. Entreprenariat									
TEA(2010)					5,7%	3,7%			
TEA-innovation (2010)					2,3%	1,5%			
TEA-crédation d'emplois (2010)					0,8%	0,4%			
TEA- internationalisation (2010)					0,8%	0,9%			
* group de référence: DK, FR, DE, ES, NL et VK									

	DE	NL	FR	moy.3	UE-15	BE	best1	best2	best3
Mesures des Output									
1. Demande de brevets (inventeur belge, par million d'habitants)									
- demande de brevets à l'OEB (2008)	298,7	226,2	133,7	226,1	158,9*	142,4	SE 318,9	DE 298,7	FI 250,3
- demande de brevets de haute technologie à l'OEB (2007)	38,9	45,1	30,5	36,4	27,1*	32,1	FI 86,4	SE 84	NL 45,1
* calcul propre, moyenne pondérée de l'UE-15, par les poids du PIB.									
2. Innovation technique et non technique									
% du chiffre d'affaires total réalisé par de nouveaux produits / services qui sont nouveaux que pour le l'entreprise 2008									
- toutes les entreprises	14,1%	3,7%	6,4%	9,9%	7,8%*	4,6%	DE 14,1%	FI 9,3%	IE 8,5%
% du chiffre d'affaires total réalisé par de nouveaux produits / services qui sont nouveaux que pour le marché, 2008									
- toutes les entreprises	3,3%	5,2%	6,9%	4,9%	4,9%*	4,9%	PT 8,6%	ES 7,4%	FR 6,9%
* calcul propre, moyenne pondérée de l'UE-15 sauf GR, par les poids du PIB.									
% des entreprises qui ont réalisé une innovation de processus, 2008									
	36,3%	21,6%	25,6%	30,4%	30%*	33,4%	PT 41,9%	DE 36,3%	IE 35%
* calcul propre ; moyenne pondérée de l'UE-15, sauf GR et VK par les poids du PIB.									
% des entreprises ayant réalisé une innovation de marketing et/ou organisationnelle, 2008									
	69,0%	29,9%	39,8%	53,0%	44%*	44,9%	DE 69%	LU 54,6%	BE 44,9%
* calcul propre, moyenne pondérée de l'UE-15 sauf GR, par les poids du PIB.									
3. Exportations de haute technologie									
part des exportations de haute technologie dans les exportations totales (2009)	14,0%	18,4%	19,7%	16,7%	13,6%*	8,8%	LU 42,1%	IE 22,1%	FR 19,7%
* calcul propre ; moyenne pondérée de l'UE-15, par les poids du PIB.									

5.1 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. Ainsi, l'intensité de R&D de la Chine (à l'exclusion de Hong Kong) s'est accrue d'environ 55 % entre 2001 et 2008, passant de 0,95 % à 1,47 % (contre 1,96 % en 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 a été en grande partie responsable, entre 1991 et 2005, 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 (5.3 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 (5.4 Innovation). Ensuite, l'entrepreneuriat est nécessaire pour adapter l'innovation aux opportunités du marché et évoluer vers des secteurs et segments créatifs (5.5 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 (5.6 Internationalisation). Les processus susmentionnés ont un impact sur la part belge dans les exportations mondiales (5.7 Evolution des parts de marché), sur la structure des coûts en Belgique (5.8 Structure des coûts) et sur la part salariale (5.9 Partage de la richesse).

5.2 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. La dernière enquête date de 2009. Selon cette enquête, la Belgique se situe sensiblement au-dessus de la moyenne de l'OCDE. À l'intérieur du pays, la Flandre obtient toutefois des résultats nettement 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 relativement grand dans notre pays : en Belgique, 19,3 % de la variation des résultats scolaires s'expliquent par le statut économique, social et culturel de l'élève, contre 14 % en moyenne dans l'OCDE (OCDE, 2010). En outre, les élèves issus de l'immigration obtiennent des résultats sensiblement inférieurs à ceux des élèves autochtones, même si l'on tient compte des différences de milieu socio-économique. 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 2010, 11,9 % des personnes de la catégorie d'âge 18-24 ans ne disposaient pas d'un diplôme de l'enseignement secondaire inférieur). 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-15. Une tendance baissière a en outre été observée dans ce domaine entre 2000 et 2009 : la part des diplômés en mathématiques, sciences et technologie dans le nombre total de diplômés a baissé de 18,9 % en 2000 à 16,9 % en 2009.

Les formations continuées (dont font partie les doctorats) sont à la base d'un groupe spécial de diplômés de l'enseignement supérieur. En ce qui concerne le nombre de docteurs en S&T pour 1000 personnes de 25-34 ans, la Belgique obtient des résultats inférieurs à la moyenne de l'UE-15⁶⁵. L'écart est surtout important par rapport à la Suède, à la Finlande, au Royaume-Uni et à l'Allemagne.

⁶⁵ Moyenne pondérée des pays pour lesquels des chiffres étaient disponibles pour 2009 (UE-15 sans IT et LU).

La mise à l'emploi de ce type de diplômés est déterminante pour la capacité d'un pays à générer de nouvelles connaissances et de l'innovation. Comme dans la plupart des pays, la majeure partie des titulaires d'un doctorat travaillent en Belgique dans l'enseignement supérieur ou dans le secteur public. Environ un tiers d'entre eux travaillent dans le secteur privé, ce qui est également comparable avec les autres pays (OCDE, 2009). C'est important, car un système d'innovation performant requiert 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 entre le monde académique et les entreprises est un canal idéal de transfert de connaissances (Spithoven et Vandecandelaere, 2009a, CCE, 2009). Une particularité de la Belgique est qu'environ 50 % seulement des titulaires d'un titre de docteur occupent un poste dans le secteur de la recherche. C'est un pourcentage inférieur à celui enregistré dans la plupart des autres pays pour lesquels des chiffres sont disponibles. Aux États-Unis, 67,8 % des titulaires d'un doctorat occupent un poste dans le domaine de la recherche. Pour l'Europe occidentale, des chiffres sont uniquement disponibles pour le Portugal (82 %), l'Espagne (70,5 %) et l'Autriche (57 %) (OCDE, 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.

5.3 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. Ceci est inscrit clairement dans la Stratégie UE-2020, qui compte parmi ses principaux objectifs la création de meilleures conditions pour la recherche, le développement et l'innovation.

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. Depuis plusieurs années déjà, il ressort de plusieurs enquêtes sur l'innovation (enquête CIS) que la Belgique réalise depuis quelques années d'excellentes performances en la matière : ainsi, le pourcentage d'entreprises ayant effectué une innovation de procédé s'établit à 35,9 % durant la période 2004-2006 et à 33,4 % durant la période 2006-2008, soit dans les deux cas au-dessus de la moyenne de l'UE-15, qui s'élevait durant ces périodes à respectivement 30,8 % et 30 %. 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. La dernière enquête CIS révèle que le nombre d'entreprises belges qui déclarent avoir effectué une innovation de produit est légèrement supérieur à la moyenne de l'UE-15. Elles semblent cependant être moins efficaces 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. Contrairement aux années précédentes, le pourcentage du volume d'affaires réalisé en 2008 par la vente de produits réellement nouveaux (nouveaux pour le marché) est comparable à la moyenne de l'UE-15. Le pourcentage du volume d'affaires réalisé par la vente de produits qui sont uniquement nouveaux pour l'entreprise est toutefois resté sensiblement inférieur. 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 occupait en 2006 l'avant-dernière place parmi les États membres de l'UE-15 pour lesquels des chiffres sont disponibles. Il est toutefois encourageant de constater que le pourcentage d'entreprises belges ayant procédé en 2008 à une innovation de marketing et/ou organisationnelle était comparable à la moyenne de l'UE-15 (sans la Grèce). Des améliorations sont néanmoins encore possibles en la matière par rapport à la moyenne des trois pays voisins (surtout par rapport à l'Allemagne). 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. Des études révèlent ainsi 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 environ 28 % des entreprises innovantes ont collaboré durant la période 2006-2008 avec une université ou un établissement d'enseignement supérieur (par rapport à 19 % en Belgique). 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 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, le niveau des dépenses de R&D en Belgique est encore très éloigné de l'objectif des 3 % qui a récemment été réaffirmé dans le cadre de la Stratégie UE-2020 et que la Belgique a repris dans son programme national de réforme 2011. Cet objectif postule que la Belgique doit consacrer 3 % de son PIB à la R&D d'ici 2020. En 2009, l'intensité de R&D en Belgique s'élevait à 1,96 %, soit à un niveau légèrement inférieur à l'intensité de R&D moyenne au sein de l'UE-15 (2,10 %), et encore très loin de l'objectif des 3 %.

Si la Belgique veut atteindre l'objectif des 3 % d'ici 2020, les dépenses de R&D devront s'élever en 2020 à 15,49 milliards d'euros (Chancellerie, 2011). En 2009, elles se chiffraient à 6,9 milliards. Cela implique un taux de croissance annuel moyen de 7,6 %. Cet effort doit être partagé entre le secteur public et le secteur privé. L'objectif des 3 % énonce que 2/3 doivent être financés par le secteur privé et 1/3 par le secteur public. En pourcentage du PIB, le secteur privé en Belgique finançait en 2009 1,33 % et le secteur public 0,63 %⁶⁶, à savoir respectivement 68 % et 32 % des dépenses de R&D totales en Belgique.

La performance des deux secteurs est donc inférieure à la moyenne, mais le secteur public enregistre les résultats relatifs les moins performants. Il convient toutefois de souligner que les chiffres précités relatifs au secteur public ne tiennent compte que des dépenses directes de R&D, à savoir uniquement les subsides et non les mesures fiscales en faveur de la R&D. Il s'agit d'une convention européenne qui est par conséquent également applicable aux autres pays, mais cela n'en représente pas moins une sous-évaluation de l'effort public réel dans le domaine de la R&D. L'importance des mesures fiscales ne cesse pourtant de croître en Belgique : elles sont passées de 0,02 % du PIB en 2005 à 0,14 % en 2010 (chiffre provisoire). Selon les estimations figurant dans le programme national de réforme 2011 de la Belgique, cette mesure contribuera à raison d'environ 0,18 % du PIB à l'objectif des 3 %. Outre les pouvoirs publics, le secteur privé devra également fournir un effort supplémentaire. L'intensité de R&D dans le secteur privé 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

⁶⁶ La part du secteur privé a été calculée comme la part des entreprises sises sur le territoire national et à l'étranger et des organisations privées à but non lucratif. Le secteur public se compose des autorités publiques nationales et internationales et des établissements d'enseignement supérieur.

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 et 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 beaucoup plus faible que dans les secteurs à haute technologie. La volonté de réaliser l'objectif des 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.

5.4 *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 durant cette phase 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 les dernières décennies, 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. Le tableau que l'on a de la Belgique dépend de l'indicateur utilisé pour le taux de création d'entreprises ainsi que du groupe de référence. Il ressort toutefois de diverses sources (p.ex. Sels et al., 2010) que notre pays connaît un réel problème en matière d'entrepreneuriat ambitieux, c'est-à-dire un entrepreneuriat qui contribue largement à la croissance, l'innovation, l'internationalisation et l'emploi. Autrement dit, comme dans beaucoup d'autres pays européens, le nombre d'entreprises nouvellement créées qui parviennent effectivement à se développer et à créer de l'emploi est relativement limité. En effet, 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.

Compte tenu de l'importance de cet entrepreneuriat innovant pour le renouvellement du tissu économique, et donc pour l'innovation, la croissance et l'emploi, le CCE a constitué un groupe de travail consacré à cette thématique afin d'analyser plus en détail les freins à l'entrepreneuriat. Le rapport de ce groupe de travail peut être consulté à l'adresse <http://www.ccecrb.fgov.be/txt/fr/doc10-1158.pdf>. Sur la base du rapport de ce groupe de travail, les partenaires sociaux ont formulé un avis stratégique en septembre 2011. Dans cet avis, ils émettent les recommandations suivantes : un financement suffisant de l'entrepreneuriat, une culture d'entreprise plus forte, des incitants suffisants pour l'entrepreneuriat, la promotion de l'entrepreneuriat international, le renforcement de la collaboration entre EMN étrangères et entreprises locales, accorder une attention particulière à des groupes cibles spécifiques (femmes et allochtones) et une succession fructueuse des entrepreneurs qui arrêtent leur activité.

5.5 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 réaliser des études de marché, pour créer un réseau de distribution, pour adapter les produits aux préférences ou aux normes en vigueur à l'étranger, etc.). L'exportation reste donc relativement concentrée dans un nombre limité d'entreprises : en 2007, 10 % des entreprises prenaient à leur compte environ trois quarts de la valeur des exportations de l'industrie manufacturière (Baugnet, Burggraeve et al., 2010). Les résultats d'exportation de la Belgique reposent donc sur un nombre assez réduit de grandes entreprises.

Il ressort d'une enquête réalisée auprès de PME issues de 33 pays européens qu'environ un tiers des PME en Belgique ont exporté entre 2006 et 2008 (CE, 2010). Il convient toutefois de souligner qu'il s'agit d'entreprises comptant jusqu'à 250 travailleurs. Le pourcentage d'entreprises comptant moins de 50 travailleurs, soit une grande partie des entreprises exportatrices en Belgique, est sensiblement inférieur. En d'autres termes, un vaste potentiel reste encore inexploité.

Outre la concentration du nombre d'exportateurs, on soulignera aussi la concentration des débouchés. Les trois pays voisins représentaient en 2008 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 une croissance industrielle et/ou une exportation (accrue) de ces activités de services. Différents indicateurs mettent en évidence le rôle croissant du commerce extérieur de services de la Belgique et montrent que le développement de celui-ci s'inscrit dans l'évolution des échanges mondiaux. Ainsi, la part des exportations de services dans le PIB s'est accrue de 60 % entre 1996 et 2010, s'établissant ainsi à 17 % du PIB l'an dernier. La part des exportations de services dans les exportations totales est encore toutefois légèrement inférieure en Belgique qu'en moyenne dans l'UE-15 (22,2 % contre 25,4 % en 2010). Ensuite, la part des exportations en valeur de la Belgique dans le commerce international de services est restée stable durant la période 1996-2010, oscillant autour de 2,3 %, et ce malgré l'émergence de nouveaux pôles économiques. Au cours de la même période, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de services a légèrement augmenté pour atteindre 6,8 %, tandis que les parts des Pays-Bas et de la France ont reculé de respectivement 3,7 % et 6,8 % à respectivement 2,7 % et 4,2 %.

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 elle 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 (mesurés en volume) 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 en 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.

Le baromètre de l'investissement d'Ernst & Young examine les investissements directs étrangers qui créent de nouveaux emplois dans le cadre de nouveaux projets ou de projets d'extension d'entreprises étrangères. Dans le monde entier, on a enregistré à partir de fin 2007, et certainement en 2008 et 2009, une forte baisse du nombre d'emplois créés par ce biais. Contrairement à ce qui s'est passé en Europe, la création d'emplois par les investissements directs étrangers s'est stabilisée dès 2009 en Belgique (-1 %) avant de croître de 19 % en 2010, contre 10 % en moyenne en Europe. Le nombre de projets d'investissement a progressé en Belgique de 146 en 2009 à 159 en 2010, ce qui place notre pays en 6ème position en Europe. Cela reste cependant inférieur au nombre de projets d'investissement en 2005 (179), 2006 (185) et 2007 (175).

Le nombre d'emplois créés par projet était inférieur en Belgique, en 2010, à la moyenne européenne et au nombre noté en France mais supérieur au résultat enregistré en Allemagne et aux Pays-Bas (en moyenne 25 emplois par projet en Belgique contre 37 emplois en Europe, 27 en France, 22 en Allemagne et 8 aux Pays-Bas). La faiblesse de l'ampleur moyenne des investissements étrangers directs en Belgique peut s'expliquer par la part importante des projets en Sales & Marketing qui sont en général d'envergure limitée. Par ailleurs, la Belgique a surtout attiré de nouveaux établissements de production et centres logistiques en 2010.

Le nombre d'investissements en R&D est assez faible en termes absolus mais a augmenté fortement en termes relatifs de 2006 à 2010 (passant de 4 projets d'investissement à 13). Ce type d'investissement est essentiel parce qu'il peut contribuer à un important spill-over de connaissances vers l'économie locale. Pour obtenir cet effet, il faut cependant disposer d'un bon système

d'innovation, d'une capacité d'absorption suffisante des entreprises locales et d'une interaction adéquate entre les acteurs étrangers et locaux de l'innovation.

On notera en outre l'évolution favorable du nombre de projets d'investissement en provenance des pays BRIC – la Belgique ne présentait que de faibles performances en la matière durant ces dernières années -, nombre qui est passé de 6 à 17 en 2010, soit 10,7 % du total. Autre élément positif : la part des investissements de création de capacités est, pour la seconde fois consécutive, assez élevée en 2010 puisqu'elle est de 61 % du nombre d'investissements étrangers directs (Ernst & Young, 2011). Cette évolution positive dans le domaine des investissements de création de capacités s'observe depuis 2005 (à l'exception de 2008).

En ce qui concerne les investissements étrangers directs sortants, nous utilisons les données d'IBM qui remontent jusqu'en 2009. Ce qui est frappant dans ce contexte, c'est que les entreprises belges s'internationalisent de plus en plus en dehors de l'Union européenne, les quatre pays BRIC figurant parmi les cinq premiers pays du classement en termes de création d'emploi par les investissements belges sortants. Ces investissements sont, par rapport aux investissements des autres pays, davantage concentrés dans les secteurs industriels (IBM, 2010).

5.6 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 1996-2001 un solde oscillant entre 4 et 5 % du PIB. Après avoir atteint un niveau record en 2002 en se chiffrant à 5,9 % du PIB, le solde s'est réduit progressivement pour se fixer à 2 % en 1999. La Belgique n'est cependant pas le seul pays à avoir connu une détérioration des comptes courants entre 1996 et 2009. D'autres pays comme l'Irlande, la Grèce, l'Espagne, la France, l'Italie et le Portugal ont enregistré une détérioration substantielle du solde de leurs comptes courants. Il n'empêche qu'un certain nombre de pays européens sont quant à eux parvenus à augmenter leur solde courant pendant cette période – que l'on pense à l'Allemagne, au Danemark et à la Suède.

En Belgique, l'évolution du solde courant est essentiellement déterminée par la balance commerciale. Alors que le solde commercial s'élevait en moyenne à 9,4 milliards par an entre 1996 et 2002, il est redescendu à seulement 4,5 milliards entre 2003 et 2010. Cette contraction du solde de la balance commerciale après 2002 est essentiellement due à une détérioration des termes de l'échange en 2008 et en 2010. Malgré la forte hausse prix de nombre de matières premières et de carburants minéraux depuis 2004, la dégradation des termes de l'échange a été relativement limitée avant 2008, et ce en raison du climat économique favorable, grâce au lequel les fortes hausses de prix ont pu être répercutées dans le prix d'exportation d'autres produits, à savoir les plastiques et les produits en acier. Cela n'a plus été possible en 2008 et 2010 à cause de la détérioration du climat économique, d'où la nette dégradation des termes de l'échange durant ces années-là.

Les recettes de la balance commerciale sont déterminées par les exportations. L'analyse des exportations belges de biens 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 et témoigne du mouvement de rattrapage opéré par les économies émergentes. Durant la période 1996-2010, la valeur nominale des exportations de la Belgique a cependant été aussi moins rapide qu'en moyenne dans un groupe de référence composé de 12 pays européens que la BNB a retenus pour son étude sur l'évolution des parts de marché⁶⁷. En particulier durant la période 1996-2003, la valeur des exportations de biens a augmenté plus rapidement au sein du groupe de référence qu'en Belgique. La croissance annuelle moyenne des exportations en Belgique au cours de la période 2003-2010 a été pratiquement similaire à celle enregistrée dans le groupe de référence. Au sein du groupe de référence, l'Allemagne, les Pays-Bas et l'Autriche ont toutefois affiché entre 2003 et 2010 une hausse sensiblement supérieure de leurs exportations.

Une explication possible de la croissance plus faible des exportations en Belgique est que la structure d'exportation de la Belgique est moins adaptée à la demande mondiale. Ainsi, il est possible que, par rapport au groupe de référence, la Belgique exporte vers des marchés moins dynamiques sur le plan géographique et/ou qu'elle exporte des produits moins dynamiques. Bagniet, Burggraeve et al. (2010) examinent dans quelle mesure ces facteurs peuvent expliquer la croissance plus faible des exportations de la Belgique.

Tableau 5-1: Comparaison de l'évolution des exportations, des débouchés et des parts de marché entre 1995 et 2008

	Belgique	zone de référence	différentiel
Exportations	5,40%	6,50%	-1
Marchés mondiaux pondérés géographiquement	8,10%	8,40%	-0,3
Gains (+) / pertes (-) de parts de marché- correction géo.	-2,50%	-1,70%	-0,7
Marchés mondiaux pondérés par produit	8,20%	8,40%	-0,2
p.m. Gains (+) / pertes (-) de parts de marché- correction prod.	-2,60%	-1,70%	-0,9

Source: Bagniet, Burggraeve et al. (2010)

La ligne « marchés mondiaux pondérés géographiquement » indique la croissance des importations des partenaires commerciaux géographiques, pondérée en fonction de leur importance dans les exportations du pays considéré (la Belgique ou la zone de référence). Ces chiffres révèlent que, durant la période 1995-2008, la demande d'importation des marchés de débouché géographiques de la Belgique s'est accrue un peu moins rapidement que les importations en provenance des marchés de débouché du groupe de référence : 8,1 % contre 8,4 %. En d'autres termes, le taux de croissance plus lent des exportations belges par rapport au groupe de référence durant la période 1995-2008 résulte à concurrence de 0,3 point de pourcentage d'une structure géographique défavorable. 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. Ce qui est préoccupant, c'est que le différentiel de croissance entre les débouchés de la Belgique et ceux du groupe de référence est plus élevé entre 2000 et 2008 qu'entre 1995 et 2000 : 0,4 point de pourcentage contre 0,1 point de pourcentage. Ce constat est conforme aux résultats de Matte et Michel (2010), qui ont observé que la baisse du rapport entre les exportations belges et les importations mondiales au cours de la période 1999-2008 était principalement imputable à la spécialisation géographique défavorable des exportations belges.

⁶⁷ Il s'agit des pays suivants : NL, IE, ES, AT, DE, FI, SE, GR, PT, IT, FR et RU. Les chiffres pour la Grèce étant incomplets, elle a été écartée du groupe de référence pour cette variable.

Outre la structure géographique de nos exportations, la structure des produits peut aussi avoir un impact sur les performances à l'exportation. La statistique « marchés mondiaux pondérés par produits » indique la croissance des importations de produits à l'échelle mondiale, pondérée en fonction de leur importance dans les exportations du pays considéré (la Belgique ou le groupe de référence). Le Tableau 5-1 montre que, durant la période 1995-2008, la demande de produits d'exportation belges s'est accrue moins rapidement que la demande de produits d'exportation du groupe de référence (8,2 % contre 8,4 % par an). En comparaison avec la structure d'exportation du groupe de référence, la structure des produits de nos exportations est donc légèrement moins adaptée à la demande mondiale. L'effet produit négatif s'explique en grande partie par la sur-spécialisation de la Belgique dans des produits régressifs – c'est-à-dire des produits dont la demande à l'échelle mondiale a progressé moins vite que le total des importations mondiales – tels les véhicules routiers, les produits chimiques, les diamants et d'autres produits de base⁶⁸ et par la sous-spécialisation dans les machines et outils⁶⁹ et dans les télécommunications (Baugnet, Burggraeve et al. (2010), p. 41). Il convient à nouveau de faire une distinction entre différentes sous-périodes. L'effet produit négatif est totalement déterminé par la période 1995-2000. Au cours de la période 2000-2008, la demande mondiale de produits d'exportation belges a augmenté davantage que la demande de produits d'exportation du groupe de référence. Matte et Michel (2010) ont également observé un effet produit positif pour la période 1999-2008. Selon Baugnet, Burggraeve et al. (2010), ceci s'explique en partie par la vigueur de la demande de produits semi-finis en provenance des pays émergents vers le milieu des années 2000. Elle indique cependant que la situation favorable observée entre 2000 et 2008 ne se répétera pas avec la même intensité ; les pays émergents sont en effet en train de développer leurs propres capacités de production pour les produits en question.

L'effet produit et l'effet géographique négatifs des exportations belges ne signifient pas qu'aucune évolution n'est observée dans ce domaine. Baugnet, Burggraeve et al. (2010) ont classifié les produits selon leur intensité en facteurs de production et examiné l'évolution des exportations de ces catégories entre 1995 et 2008. Il en ressort que la part des produits intensifs en recherche et développement a fortement augmenté (+9 pp) au détriment des produits intensifs en capital et en travail (-13,9 pp). Cette tendance résulte de la relative faiblesse de la demande pour ces produits et de pertes de parts de marché considérables. La diminution de la part des produits intensifs en capital et en travail dans les exportations totales semble dès lors avoir été subie, plutôt que de découler d'une volonté réelle de réorientation (Baugnet, Burggraeve et al. (2010)). La situation évolue également sur le plan des débouchés : la part de l'UE-15 a diminué au profit de pays plus dynamiques comme la Chine, l'Inde, la Pologne, la République tchèque et la Turquie. La diminution du poids des marchés traditionnels dans les exportations est essentiellement due à une réorientation de la demande émanant de ces pays en faveur des plus compétitifs en termes de coûts (Baugnet, Burggraeve et al. (2010)).

La spécialisation géographique et par produits des exportations belges explique en partie la plus faible croissance des exportations belges par rapport à celles du groupe de référence, mais la raison majeure de l'évolution différente au cours de la période 1995-2008 est imputable aux pertes de parts de marché plus importantes en Belgique. L'évolution de la part de marché corrige la spécialisation géographique et par produits d'un pays en liant l'évolution des exportations à l'évolution des « marchés mondiaux pondérés géographiquement » ou à l'évolution des « marchés mondiaux pondérés par produits ». L'effet est dans les deux cas négatif. Cela signifie que les exportations belges se sont accrues moins vite que ne le laissent suggérer la croissance des importations de ses partenaires commerciaux et la croissance de la demande d'importation de ses produits. La même observation s'applique au groupe de référence, mais l'effet négatif sur la part de marché est plus prononcé en Belgique.

⁶⁸ Catégorie regroupant le caoutchouc et le plastique

⁶⁹ Catégorie regroupant notamment les équipements industriels et les machines de traitement de l'information.

Il convient certes d'établir à nouveau une distinction entre les deux sous-périodes. Bien que les parts de marché aient enregistré une baisse constante au cours de la période 1995-2008, Baugnet, Burggraeve et al. (2010) ont calculé que la perte de parts de marché avait été nettement plus importante durant la période 1995-2000 que durant la période 2000-2008 – tant en cas de correction pour la spécialisation géographique qu'en cas de correction pour la spécialisation par produits. Par comparaison avec le groupe de référence constitué de 12 pays européens, la Belgique perd davantage de parts de marché durant la sous-période 1995-2000 ; la perte de parts de marché durant la période 2000-2008 est en revanche comparable à celle du groupe de référence.

Comme indiqué ci-avant, la meilleure performance de la Belgique au cours de la période 2000-2008 peut s'expliquer en partie par la forte demande de produits semi-finis en provenance des pays émergents durant cette période. Ainsi, l'industrie sidérurgique et celle des matières plastiques sous forme primaire ont profité de prix et volumes élevés pour conquérir des parts de marché. En outre, la perte de parts de marché encourue par la Belgique entre 2000 et 2008 a été inférieure à celle enregistrée durant la seconde moitié des années nonante. Ce constat est en partie attribuable aux véhicules routiers, aux médicaments et aux produits chimiques organiques. Concernant les véhicules routiers, l'amélioration s'explique toutefois exclusivement par les résultats d'une seule année (2001) et ne reflète donc pas une tendance fondamentale (Baugnet, Burggraeve et al. (2010), p. 38).

Baugnet, Burggraeve et al. (2010) ont examiné dans quelle mesure la perte de parts de marché en volume de biens et services durant la période 1995-2008 peut être imputée au mouvement relatif des prix à l'exportation dans le pays considéré par rapport aux prix des concurrents. L'analyse économétrique ne suggère qu'un impact restreint. Baugnet, Burggraeve et al. (2010) insistent cependant sur le fait que ces résultats doivent être interprétés avec prudence. L'analyse des différences de prix relatifs au niveau macroéconomique n'a en effet de sens que si le prix de référence international est lié à un panier de marchandises comparables sur le plan de la qualité et de la spécialisation. Dans la pratique toutefois, les pays se spécialisent dans certaines branches d'activité et les marchés de biens sont plutôt hétérogènes. Des analyses complémentaires s'avèrent dès lors nécessaires au niveau de la branche d'activité ou de l'entreprise.

L'influence des prix sur la compétitivité d'un pays est confirmée par une analyse 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 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 à l'échelle de l'UE-15, et non plus au niveau mondial, révèle que la part de l'industrie manufacturière belge dans l'industrie manufacturière européenne a fortement diminué au cours de la période 1996-2007. Après s'être accrue de 2,84 % à 2,9 % entre 1996 et 1998, cette part s'est réduite de 2,92 % à 2,73 % entre 1998 et 2007. Contrairement à la Belgique, la France est parvenue à maintenir la part qu'elle occupe dans l'industrie européenne au cours de la période 1996-2007 (13,27 % en 2007 contre 13,30 % en 1996). L'Allemagne et les Pays-Bas ont même augmenté leur part : la part de l'Allemagne s'est accrue de 27,43 % à 27,87 % et la part des Pays-Bas de 3,62 % à 3,72 %. 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 (2,75 % en 2007 contre 2,88 % en 1996). Parmi les pays voisins, seuls les Pays-Bas ont enregistré une hausse de leur part au cours de la période 1996-2007 (de 4,27 % en 1996 à 4,57 % en 2007). On notera particulièrement la très nette baisse de la part des services marchands

allemands durant cette période (de 24,49 % en 1996 à 22 % en 2007). Une légère baisse a été enregistrée en France (de 16,39 % à 16,14 %).

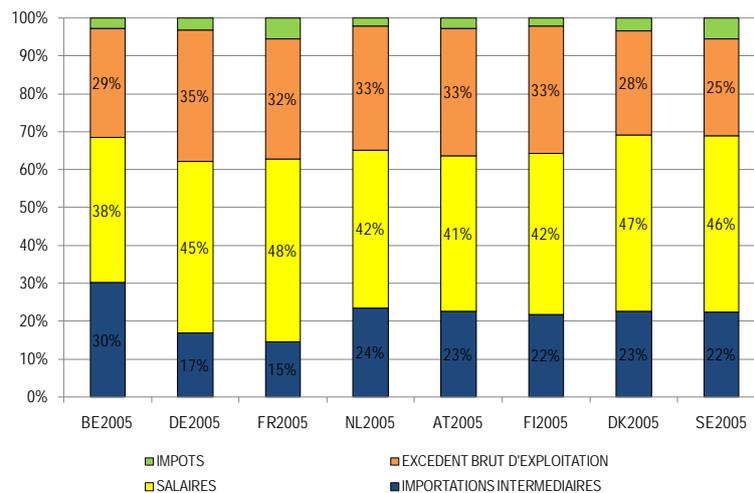
En s'appuyant sur une analyse économétrique – ayant recours, contrairement à l'étude de la BNB, à des données sectorielles – Biatour et Kegels (2009) ont observé un lien manifestement négatif entre la variation de la valeur ajoutée relative et la variation du prix relatif de la valeur ajoutée. Tel qu'on 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 relatif. Au cours de la période 1996-2007, la productivité horaire dans l'industrie manufacturière s'est accrue de 36 % en Belgique contre 49,9 % en France, 43,6 % aux Pays-Bas et 41,3 % en Allemagne. Dans les services marchands (à l'exclusion de la poste et des télécommunications) la productivité horaire a augmenté entre 1996 et 2007 de 14 % en Belgique contre 27 % aux Pays-Bas, 16 % en France et 8 % en Allemagne. 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 (Biatour et Kegels (2009)). 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.

5.7 *Structure des coûts*

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 derniers tableaux entrées-sorties, portant sur l'année 2005, révèle que les inputs intermédiaires importés représentent en Belgique un peu moins d'un tiers du coût de production total. C'est le chiffre le plus élevé de tous les pays de référence. Corollairement, le contenu en valeur ajoutée y est plus faible.

Graphique 5-1: Comparaison internationale de la structure des coûts

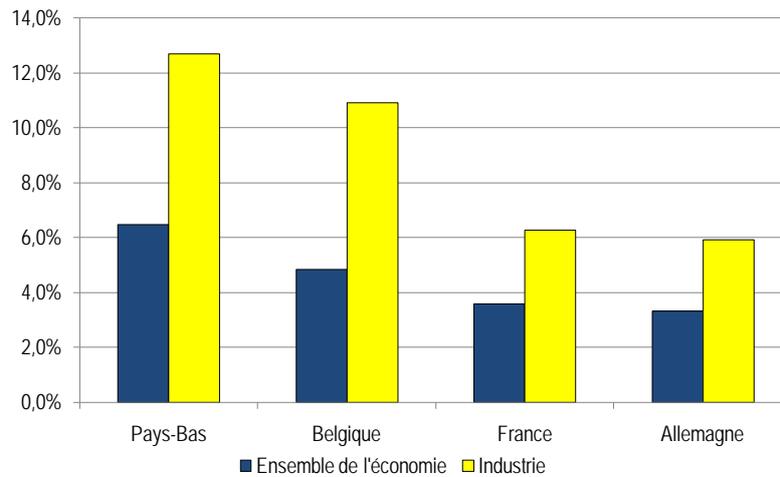


Source : BNB

L'énergie constitue un input intermédiaire important qui est souvent importé. En Belgique, elle représente 4,9% du coût de production total (10,9% 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).

Entre 2000 et 2005, la part de l'énergie dans le coût de production des différents pays a sensiblement augmenté. Elle est passée de 5,4% à 6,5% aux Pays-Bas, de 4,4% à 4,9% en Belgique, de 3,1% à 3,6% en France et de 2,6% à 3,3% en Allemagne. Cette même observation se fait également au niveau de l'industrie manufacturière. Cet accroissement observé s'explique en partie par la hausse des prix de l'énergie, les prix en 2005 étant sensiblement plus haut qu'en 2000. Le Brent en 2000 était en moyenne situé à 24,69 \$ contre 54,8\$ en 2005. Il importe de rappeler que l'effet prix ne peut être neutralisé dans les tableaux entrées-sorties étant donné qu'ils sont calculés à prix courants.

Graphique 5-2: Part de l'énergie dans le coût de production de l'ensemble de l'économie et de l'industrie (2005)



Source: BNB

Entre 1970 et 2008, la part des importations dans la structure des coûts a augmenté. 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.

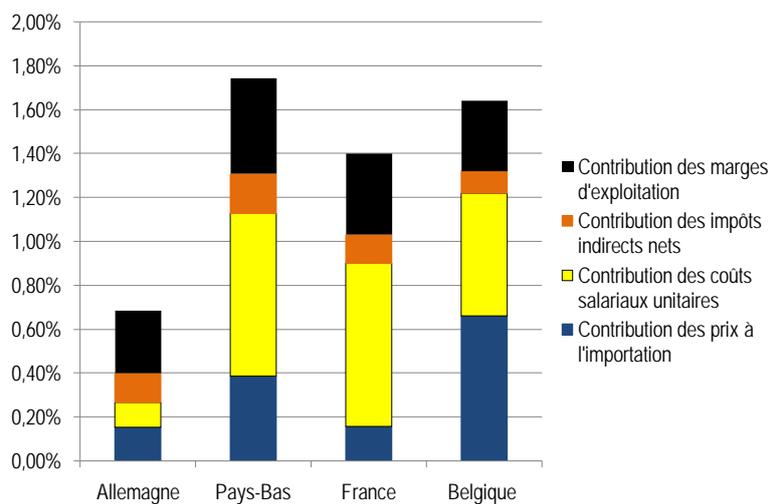
La part croissante des importations dans la demande finale est donc imputable à la forte hausse du volume des importations. Une première explication est apportée par l'intégration au sein du commerce mondial d'une série de nouvelles économies à bas salaires. Cette évolution a engendré un accroissement 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. Étant 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

tendent 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 40,3 % à l'évolution des prix de la demande finale entre 1996 et 2010. En Allemagne, aux Pays-Bas et en France, ce pourcentage était respectivement de 22,3 %, 22,2 % et 11,2 %. Le revers de la médaille est que la part de la contribution des coûts de production nationaux est relativement faible.

Graphique 5-3: 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

5.8 Le partage de la richesse

La façon dont la richesse est partagée dans une économie affecte à la fois l'équité et l'efficacité, influençant ainsi la cohésion sociale et la croissance économique.

Le partage de la richesse s'opère au travers de la distribution primaire et de la redistribution secondaire des revenus.

5.8.1 La distribution primaire des revenus

La valeur ajoutée est créée par la combinaison des facteurs de production capital et travail. En contrepartie de leur contribution à l'activité économique, ces facteurs de production perçoivent une rémunération. La rémunération du facteur travail correspond à ce qu'on nomme en comptabilité nationale, la rémunération des salariés. Celle-ci comprend le salaire brut et les cotisations sociales à charge des employeurs. La rémunération du capital correspond à l'excédent brut d'exploitation, qui

s'obtient en soustrayant la rémunération des salariés à la valeur ajoutée⁷⁰. L'excédent brut d'exploitation va principalement servir à payer les impôts (l'impôt des sociétés et les impôts, nets des subventions, sur la production), les actionnaires (via les dividendes), les créanciers (via les intérêts), et financer les investissements.

Le Tableau 5-2 présente les principaux postes de dépense⁷¹ des sociétés non financières en pourcentage de leur valeur ajoutée. Le Tableau 5-3 montre les variations de ces dépenses en distinguant 3 sous-périodes : la période avant crise (1996-2008), la crise (2008-2009) et la sortie de crise (2009-2010).

Tableau 5-2: Répartition de la valeur ajoutée dans les sociétés non financières

	1996	2007	2008	2009	2010
Rémunération des salariés	64,6%	61,7%	62,9%	65,3%	64,4%
Intérêts versés nets	1,2%	-0,1%	-0,3%	-1,1%	-1,5%
Dividendes versés nets	7,2%	9,4%	10,6%	14,0%	10,0%
Impôts moins subventions	4,6%	4,2%	4,0%	2,3%	2,2%
Formation brut de capital fixe	20,9%	22,7%	23,4%	22,1%	21,4%
Variations des stocks	0,8%	2,1%	3,0%	-1,9%	0,0%
Autres dépenses	-0,8%	-0,9%	-1,7%	0,5%	0,2%
Capacité/besoin de financement	1,5%	0,8%	-1,9%	-1,4%	3,3%

Sources : ICN, calcul CCE

Tableau 5-3: Variation de la répartition de la valeur ajoutée dans les sociétés non financières

	1996-2010	1996-2008	2008-2009	2009-2010
Rémunération des salariés	-0,2%	-1,7%	2,5%	-1,0%
Intérêts versés nets	-2,7%	-1,4%	-0,8%	-0,4%
Dividendes versés nets	2,8%	3,4%	3,4%	-4,0%
Impôts moins subventions	-2,4%	-0,6%	-1,7%	-0,2%
Formation brut de capital fixe	0,5%	2,4%	-1,2%	-0,7%
Variations des stocks	-0,8%	2,2%	-4,9%	1,9%
Autres dépenses	1,0%	-0,9%	2,2%	-0,3%
Capacité/besoin de financement	1,8%	-3,4%	0,5%	4,7%

Sources : ICN, calcul CCE

Entre 1996 et 2008, tant le taux d'investissement (formation brut de capital fixe / valeur ajoutée) que la part des dividendes versés nets augmentent. Ceci se fait au détriment de la rémunération des salariés et des intérêts versés nets. Au total, la croissance des dépenses a été supérieure à la croissance de la valeur ajoutée, si bien que le solde de financement s'est détérioré, passant d'une capacité de financement positive en 1996 à un besoin de financement à partir de 1998 (à part en 2005 et en 2007). Ceci signifie que, depuis 1998, les sociétés doivent financer une partie de leurs dépenses par du financement externe, que ce soit par émission d'action ou par endettement.

⁷⁰ Dans le système SEC95, la valeur ajoutée se répartit en trois composantes : la rémunération des salariés, l'excédent brut d'exploitation et les impôts sur la production nets des subventions. Pour des raisons de simplification, ces impôts nets des subventions sont ici inclus dans l'excédent brut d'exploitation.

⁷¹ Les autres dépenses comprennent les prélèvements sur les revenus des quasi-sociétés, les bénéfices réinvestis d'investissements directs étrangers nets de ceux reçus, les revenus de la propriété attribués aux assurés nets de ceux reçus, les loyers nets de ceux reçus, les prestations sociales autres que transferts sociaux en nature, les autres transferts courants, les transferts en capital nets de ceux reçus, les ajustements pour variation des droits des ménages sur les fonds de pension, et les acquisitions moins cessions d'actifs non financiers non produits.

Entre 2008 et 2009, la part des salaires et des dividendes augmente fortement (respectivement +2,5% et +3,4%). Ceci est dû au fait que, malgré la baisse de la valeur ajoutée provoquée par la crise économique, la rémunération des salariés ainsi que les dividendes versés nets continuent d'augmenter. Plus précisément, l'augmentation de la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières s'explique d'une part par le fait que dans de nombreux secteurs, les salaires sont indexés annuellement sur base de l'augmentation de l'indice santé de l'année précédente. Or, 2008 a été une année de forte inflation. D'autre part, du fait de l'usage massif du chômage économique lors de la crise, les heures prestées par travailleur ont baissé. Cependant, un certain nombre d'éléments salariaux sont payés indépendamment des heures prestées (primes annuelles, pécules de vacance, etc.), ce qui a provoqué une augmentation du coût salarial horaire. Enfin, un grand nombre de primes de licenciement ont été payées en 2009, ce qui a contribué à augmenter la masse salariale. Malgré l'augmentation de la part des salaires et des dividendes, le solde de financement ne se détériore pas, notamment grâce à la vente des stocks, à la baisse du taux d'investissement, ainsi qu'à la diminution de la part des impôts nets des subventions⁷².

En 2010, année de la reprise, la part de la plupart des postes diminue, en particulier la part des dividendes (-4,0%), des salaires (-1,0%) et des investissements (-0,7%). Ceci signifie que la hausse de la croissance de la valeur ajoutée durant la reprise ne s'est pas accompagnée d'une hausse équivalente des dépenses. Cela a permis aux sociétés non financières d'augmenter leur solde de financement et de revenir à un solde de financement positif, ce qui devrait leur permettre d'autofinancer des investissements ou de rembourser des dettes.

5.8.2 La redistribution secondaire des revenus

La redistribution secondaire des revenus s'opère au travers du système fiscal et parafiscal. Par ce système, une partie des revenus issus de l'activité économique est reversée aux administrations publiques qui la redistribue ensuite sous la forme de services publics, de prestations sociales ou de subventions.

A ce stade, il est important de préciser que les revenus qui sont taxés en Belgique ne proviennent pas uniquement de la valeur ajoutée créée en Belgique, la principale raison étant qu'une partie de l'épargne des ménages belges est constituée d'actifs financiers étrangers.

Evolution de la (para)fiscalité sur le travail et sur le capital

Une manière d'appréhender la redistribution secondaire des revenus est de comparer la pression fiscale exercée sur chaque facteur de production. Celle-ci est reflétée par les taux d'imposition implicites présentés dans le Tableau 5-4. En 2009, le taux d'imposition implicite sur les revenus du travail (qui tient compte aussi des cotisations sociales) s'élevait à 41,5%, le taux d'imposition implicite sur le capital (y compris sur patrimoine) à 30,9% et le taux implicite des impôts sur la consommation (qui sont donc prélevés indirectement sur les revenus du travail et du capital) à 20,9%⁷³. Ces taux implicites sont plus élevés en Belgique qu'en moyenne dans les trois pays voisins, ce qui reflète une redistribution secondaire des revenus plus importante.

⁷² La diminution de la part des impôts versés par les sociétés non financières en 2009 provient d'une baisse du taux implicite de l'impôt des sociétés qui est en grande partie causée par le remboursement par l'Etat de versements anticipés que les sociétés avaient surévalué en 2008 avant que la crise ne produise ses effets sur leur bénéfice imposable.

⁷³ Commission européenne (2011), "Taxation trends in the European Union. 2011 edition".

Tableau 5-4: Taux d'imposition implicites sur le capital, le travail et la consommation en 2009

	Allemagne	Pays-Bas	France	Moy-3	Belgique
Consommation	19,8%	26,2%	18,5%	20,1%	20,9%
Capital	22,1%	15,4%	35,6%	26,6%	30,9%
Travail	38,8%	35,5%	41,1%	39,3%	41,5%

Source : Eurostat

Notons que le taux d'imposition implicite du capital tel que calculé par Eurostat (tableau ci-dessus) surestime la charge fiscale qui pèse sur le capital. En effet, le numérateur du taux implicite comprend les impôts sur les revenus et sur les stocks de capital, tandis que le dénominateur ne comprend pas la base imposable des impôts sur les stocks de capital. Ceci n'affecte cependant pas la comparaison internationale étant donné que la même méthode est utilisée pour tous les pays⁷⁴.

Entre 1996 et 2008, on observe une augmentation de la pression fiscale sur les revenus⁷⁵ du capital (passe de 17,7% à 20,6%) tandis que celle sur le travail et sur la consommation reste assez stable (respectivement -0,6% et +0,1%). L'augmentation du taux d'imposition implicite des revenus du capital est due à une augmentation du taux implicite des impôts sur les revenus du capital des ménages et des indépendants (passe de 13,2% à 15,7%), quelque peu compensée par une diminution du taux implicite de l'impôt des sociétés (passe de 23,5% à 21,4%). Notons que le taux implicite de l'impôt des sociétés tel que calculé par Eurostat est sous-estimé car la base imposable contient les dividendes reçus qui sont, en Belgique, largement exonérés.

Entre 2008 et 2009, la pression fiscale pesant sur les trois fonctions économiques diminue. Le taux d'imposition implicite de la consommation passe de 21,2% à 20,9%, le taux d'imposition implicite du travail passe de 42,5% à 41,5%⁷⁶, et le taux d'imposition implicite des revenus du capital passe de 20,6% à 18,5% en raison d'une baisse du taux d'imposition implicite des sociétés (qui passe de 21,6% à 16,9%)⁷⁷.

Ces dernières années ont eu lieu deux réformes fiscales importantes qui ont pu avoir un impact sur ces évolutions. Il s'agit de la déduction fiscale pour capital à risque et de la réforme de l'impôt des personnes physiques (IPP).

⁷⁴ Pour plus de détail, voir note CCE (2011).

⁷⁵ Étant donné l'absence de la base imposable des impôts sur les stocks de capital au dénominateur du taux d'imposition implicite du capital, l'augmentation de ce dernier est le résultat de l'augmentation du taux d'imposition implicite des revenus du capital et de l'augmentation du ratio entre les impôts sur les stocks de capital et les revenus du capital. L'évolution de ce dernier ratio étant peu informative, il nous semble plus pertinent de se concentrer sur l'évolution du taux d'imposition implicite des revenus du capital.

⁷⁶ La baisse du taux d'imposition implicite du travail provient pour partie du ralentissement économique. En effet, étant donné que l'impôt sur le revenu est un impôt progressif, une baisse du revenu entraîne une baisse du taux moyen de taxation. En outre, il y a eu une accélération de l'enrôlement en 2009, ce qui a entraîné un glissement de remboursements de 2010 vers 2009. Avant 2009, les rôles de l'impôt des personnes physiques (c'est-à-dire le solde à payer ou à recevoir de l'État) étaient en effet enrôlés deux ans après que le revenu ait été généré. À partir de 2009, le délai entre la génération du revenu et le rôle n'est plus que d'un an. En 2009, année de l'accélération, ont donc été enrôlés les rôles pour les revenus de 2007 et de 2008. Comme il s'agit de remboursements d'impôts, les recettes de 2009 ont été particulièrement réduites.

⁷⁷ La baisse du taux implicite de l'impôt des sociétés (ISoc) en 2009 provient en grande partie, comme on l'a déjà dit, du remboursement des versements anticipés versés en 2008. Si l'on se réfère aux statistiques fiscales (qui comptabilisent le remboursement des versements anticipés avec les recettes fiscales de 2008 et non de 2009 comme le fait la comptabilité nationale), le taux implicite de l'ISoc baisse fortement en 2008 (passe de 25,6% à 20,2%) et beaucoup moins en 2009 (passe de 20,2% à 19,9%).

La déduction fiscale pour capital à risque

Introduite par la loi du 22 juin 2005, la déduction fiscale pour capital à risque (plus communément appelée « déduction des intérêts notionnels ») a pris effet à dater de l'exercice d'imposition 2007. Elle permet aux sociétés assujetties à l'impôt des sociétés de déduire de leur base imposable un intérêt fictif calculé sur leurs capitaux propres corrigés.

La Banque Nationale de Belgique (BNB) et le Service d'Etude et de Documentation (SED) du SPF Finances se sont tous deux livrés à une évaluation du coût budgétaire de la réforme. Le coût budgétaire net estimé par la BNB se situe dans une fourchette allant de 140 à 360 millions d'euros en 2006, et de 280 à 770 millions d'euros en 2007. Le SED évalue le coût de la réforme à 760 millions d'euros pour l'année 2006.

Pour arriver à ce coût net, les deux institutions calculent d'abord un coût brut qui correspond au montant des intérêts notionnels déduits, multiplié par le taux moyen d'imposition⁷⁸. Ce coût est à peu près équivalent pour les deux institutions : la BNB l'évalue à 2508 millions d'euros pour 2006 (exercice d'imposition 2007) et 4032 pour 2007 (exercice d'imposition 2008). Pour le SED, ces montants sont respectivement de 2058 et 3803 millions d'euros

Ce coût brut ne correspond cependant pas au coût net, c'est-à-dire à la diminution des recettes fiscales par rapport à une situation où la réforme n'aurait pas eu lieu. En effet, on s'attend à ce que la réforme ait eu pour effet d'augmenter le montant des capitaux propres. Or, ceux-ci constituent la base de calcul des intérêts notionnels. Une partie du coût brut est donc probablement due à des capitaux propres qui n'auraient pas été présents si la réforme n'avait pas eu lieu. Pour calculer le coût net de la réforme, il faut donc retirer du coût brut la partie générée par les capitaux propres qui n'auraient pas été présents en l'absence de réforme⁷⁹.

La principale raison pour laquelle la réforme peut avoir augmenté le niveau des capitaux propres est qu'elle peut avoir incité des multinationales à créer des sociétés de financement. Ces sociétés ont pour mission d'accorder des prêts à des entreprises du même groupe et disposent, pour ce faire, de capitaux propres élevés, ce qui leur permet de déduire d'importants montants d'intérêts notionnels. Ces sociétés de financement sont soit créées à partir de nouvelles entrées de capitaux étrangers, soit sont d'anciens centres de coordination dont l'agrément arrive à expiration (les centres de coordination avaient également pour fonction d'accorder des prêts à des entreprises du même groupe). Il est donc probable qu'en l'absence de réforme, le niveau de capitaux propres aurait été plus faible puisqu'il y aurait eu moins d'entrées de capitaux étrangers et qu'une partie des capitaux constituant les centres de coordination arrivant à expiration seraient sortis. Toute la difficulté de l'évaluation réside dans l'estimation du montant des capitaux propres affecté par la réforme.

C'est essentiellement au niveau de cette estimation que les évaluations de la BNB et du SED divergent. La BNB fait l'hypothèse que la totalité des entrées de capitaux étrangers en 2006 est due à

⁷⁸ Pour être précis, ces montants tiennent également compte de la non déduction des pertes antérieures causée par la réforme. Les intérêts notionnels sont en effet déduits avant la déduction des pertes antérieures. Pour certaines entreprises, il se peut donc que, ayant déduit les intérêts notionnels, il ne soit plus nécessaire de déduire les pertes antérieures. Autrement dit, une partie des intérêts notionnels sont déduits à la place des pertes antérieures. Le coût brut présenté ici tient compte de ce phénomène.

⁷⁹ Outre cela, il faut également tenir compte des recettes supplémentaires apportées par la réforme. Celles-ci proviennent notamment des mesures de compensation budgétaire, de la diminution des déductions des pertes antérieures reportées et des effets de retour macroéconomique.

la réforme. Pour le SED, seule une partie de ces capitaux est entrée du fait de la réforme⁸⁰. En outre, le SED estime que, parmi les centres de coordination dont l'agrément est arrivé à expiration, seuls ceux qui déduisent à présent des intérêts notionnels doivent être considérés comme ayant été maintenus par la réforme. Pour la BNB, il faut aussi tenir compte du fait qu'une partie des capitaux des anciens centres de coordination sont restés en Belgique en ayant été réinjectés dans des entreprises du même groupe. En résumé, l'impact de la réforme sur l'augmentation des capitaux propres est plus élevé pour la BNB que pour le SED. Ceci explique en grande partie que, partant d'un coût brut équivalent, elle arrive à un coût budgétaire net inférieur.

Un autre élément important de divergence dans les deux évaluations est le traitement des doubles déductions. Lorsqu'une société prête à une société du même groupe, elle déduit des intérêts notionnels, tandis que la société qui rembourse déduit les intérêts de l'emprunt. Le SED inclut dans son évaluation une estimation du coût des intérêts déduits supplémentaires du fait de la réforme. La BNB considère qu'il n'y a pas lieu de le faire⁸¹.

En 2008 (exercice d'imposition 2009), le coût brut des intérêts notionnels s'est élevé à 5355 millions d'euros. Aucune information n'est cependant disponible quant au coût net correspondant.

La réforme de l'IPP

La réforme de l'IPP dont la mise en œuvre s'est échelonnée entre les exercices d'imposition 2002 et 2005 (revenus 2001-2004) a consisté en un relèvement du taux de la première tranche du barème des charges professionnelles forfaitaires, un élargissement des tranches centrales du barème et la suppression des taux marginaux supérieurs.

La réforme de l'IPP ne s'est pas traduite par une forte baisse du taux implicite de l'IPP. Celui passe de 22,5% en 2000 (avant la réforme) à 22,3% en 2005 (après que la mesure ait été totalement mise en place). Cependant, il faut tenir compte du fait que le taux implicite de l'IPP tend mécaniquement à augmenter avec la hausse des salaires bruts réels car un certain nombre de salariés passent dans des tranches d'imposition supérieures. Pour mesurer l'impact de la réforme de l'IPP, il faut donc comparer l'évolution observée du taux implicite à son évolution théorique à politique inchangée⁸². A politique inchangée, le taux implicite aurait été de 23,8% en 2005, soit 1,5 point de % de plus que le taux observé.

Evolution du revenu disponible des ménages

L'évolution du revenu disponible des ménages est un autre indicateur de la redistribution secondaire des revenus, qui tient compte non seulement des prélèvements fiscaux et parafiscaux payés par les ménages, mais également des prestations sociales reçues par les ménages.

Les ménages sont à la fois des travailleurs et des détenteurs de capital. Ils perçoivent à ce titre des revenus du travail et du capital. De ces revenus primaires, les ménages paient des impôts et des

⁸⁰ Pour le SED, le montant des capitaux étrangers entrés du fait de la réforme se mesure par différence par rapport aux entrées de 2004, soit juste avant la réforme.

⁸¹ Les évaluations divergent également, mais dans une moindre mesure dans l'estimation des recettes provenant des effets de retour macroéconomiques (non prises en compte par le SED), et dans l'impact qu'a eu la réforme sur la substitution entre capitaux empruntés et capitaux propres (non pris en compte par le SED).

⁸² Pour calculer l'évolution du taux implicite à politique inchangée, on applique une élasticité de l'impôt par rapport au revenu imposable de 1,67, comme estimée dans Lenoir, T et Valenduc, C, « Révision de la méthode macro-économique d'estimation des recettes fiscales », *Bulletin de documentation*, 66^{ème} année, 1^{er} trimestre 2006.

cotisations sociales et reçoivent des prestations sociales. Le revenu disponible des ménages correspond donc aux revenus primaires diminués des impôts et cotisations sociales, et augmentés des prestations sociales. Le revenu disponible correspond à environ 80% des revenus primaires.

La situation diffère cependant selon le niveau de revenu : plus les ménages ont de hauts revenus, plus l'écart entre le revenu disponible et les revenus primaires est élevé, ce qui témoigne de la redistribution des revenus entre les ménages. D'après l'enquête EU-SILC⁸³, en 2008, les ménages qui se situaient dans les 20% les plus riches percevaient en moyenne un revenu disponible équivalant à 70% de leurs revenus bruts. Pour les 20% les plus pauvres, le rapport était de 95%⁸⁴.

Si l'on rajoute les transferts sociaux en nature (les remboursements des soins de santé par la Sécurité sociale, la participation des Administrations publiques aux frais de crèche, de scolarité, de logement, etc.), on obtient le revenu disponible ajusté. Celui-ci représente en moyenne un peu moins de 100% des revenus primaires des ménages. Autrement dit, ce que les ménages paient en fiscalité et parafiscalité directe, ils le récupèrent quasi-intégralement sous forme de prestations sociales et transferts sociaux en nature. Notons que sont exclus de ce calcul les impôts indirects payés par les ménages, ainsi que les services publics collectifs dont bénéficient en partie les ménages.

L'évolution du pouvoir d'achat des ménages peut se mesurer par l'évolution du revenu disponible ajusté par habitant, déflaté par l'indice des prix à la consommation. Le Graphique 5-4 montre l'évolution du pouvoir d'achat des ménages entre 1996 et 2010. Entre 1996 et 2008, le pouvoir d'achat croît de 15% (12% hors transferts sociaux en nature), soit un taux de croissance annuel moyen de 1,3%. Entre 2008 et 2009, période de crise, il augmente encore de 2,1%, pour ensuite baisser de 1,3% en 2010.

Le Tableau 5-5 décompose l'évolution du pouvoir d'achat des ménages en 2008, 2009 et 2010. L'évolution du pouvoir d'achat est obtenue en rapportant l'évolution du revenu disponible ajusté brut à l'évolution de la population et de l'indice des prix à la consommation. La contribution de chaque type de revenu à la variation du revenu disponible ajusté brut (3ème colonne de chaque année) est obtenue en multipliant la variation du revenu (2ème colonne) à sa part dans le revenu disponible ajusté brut des ménages (1ère colonne)⁸⁵.

Malgré une baisse des revenus de la propriété, de l'excédent brut d'exploitation et du revenu mixte, le pouvoir d'achat se maintient en 2009 grâce à l'augmentation des prestations sociales et des transferts sociaux en nature, à la croissance toujours positive (bien que ralentie) des salaires et à la diminution des impôts. Le pouvoir d'achat des ménages est en outre soutenu par une inflation légèrement négative en 2009.

La reprise de l'emploi en 2010 a eu à la fois pour effet d'augmenter la masse salariale et de ralentir la hausse des prestations sociales. Toutefois, la hausse de la masse salariale a été tempérée par une indexation quasi nulle (0,5%) en raison de la faible augmentation de l'indice santé en 2009⁸⁶. En outre,

⁸³ European Union Statistics on Income and Living Conditions, Eurostat.

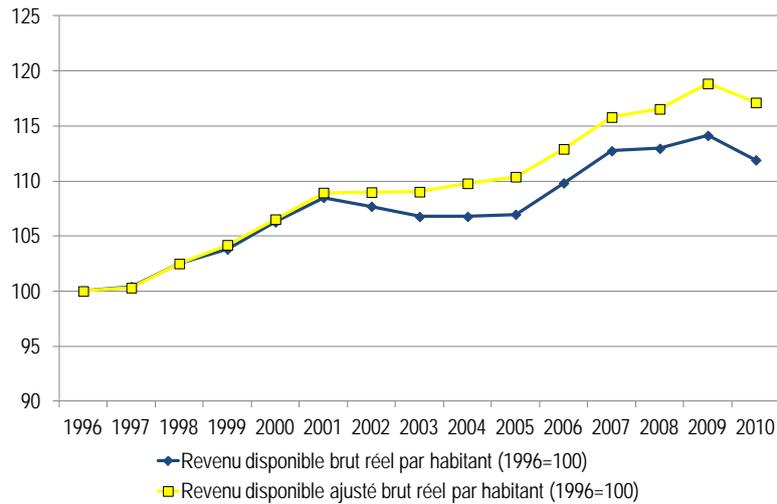
⁸⁴ Le revenu brut total du ménage est calculé comme la somme de tous les revenus de tous les membres du ménage ; sont compris : les revenus bruts du travail salarié, le revenu brut d'indépendant (monétaire et non monétaire), le revenu de la propriété, les revenus financiers, les transferts sociaux, les autres revenus bruts, ... Le revenu disponible est égal au revenu brut moins les impôts, les charges sociales et les transferts entre ménages. Il ne comprend donc pas les prestations sociales reçues par les ménages.

⁸⁵ Notons qu'il s'agit ici du poids de chaque type de revenu dans le total du revenu disponible des ménages, ce qui est tout à fait différent du partage de la valeur ajoutée entre revenus du travail et du capital qui a lieu au sein des entreprises (voir point 5.9.1).

⁸⁶ La faible indexation est également responsable du ralentissement des prestations sociales puisque celles-ci sont également indexées.

les impôts versés augmentent, en raison d'une part de la hausse des revenus qui, en présence d'un barème progressif, augmente le taux moyen de taxation et, d'autre part, de la disparition de certains effets positifs de l'imposition en 2010. Il s'agit notamment de la réduction forfaitaire d'impôt des personnes physiques octroyée à chaque travailleur résident en Flandre, et de l'accélération de l'enrôlement en 2009. Au total, l'augmentation du revenu disponible ajusté brut nominal est plus faible que l'année précédente. Le retour de l'inflation (+2,2%) engendrant une augmentation des prix plus rapide que le revenu disponible nominal, le pouvoir d'achat des ménages baisse en 2010.

Graphique 5-4: Evolution du revenu disponible des ménages réel par habitant avec ou sans transferts sociaux en nature



Source : ICN, calcul CCE

Tableau 5-5: Décomposition de l'évolution du pouvoir d'achat des ménages (variation par rapport à l'année précédente)

	2008			2009			2010		
	Part dans le revenu disponible ajusté brut	Variation par rapport à l'année précédente	Contribution à la variation du revenu disponible ajusté brut	Part dans le revenu disponible ajusté brut	Variation par rapport à l'année précédente	Contribution à la variation du revenu disponible ajusté brut	Part dans le revenu disponible ajusté brut	Variation par rapport à l'année précédente	Contribution à la variation du revenu disponible ajusté brut
Rémunération des salariés	69,2%	5,5%	3,8%	67,9%	0,9%	0,6%	68,3%	2,3%	1,6%
Revenus de la propriété	12,2%	10,9%	1,3%	11,1%	-6,5%	-0,7%	11,0%	1,3%	0,1%
Excédent d'exploitation et Revenu mixte bruts	17,4%	2,2%	0,4%	16,6%	-2,2%	-0,4%	16,5%	1,4%	0,2%
Prestations sociales autres que transferts sociaux en nature	24,3%	5,4%	1,3%	25,3%	7,3%	1,8%	25,6%	2,8%	0,7%
Transferts sociaux en nature	20,5%	7,8%	1,6%	21,2%	6,5%	1,4%	21,6%	3,6%	0,8%
Impôts courants sur le revenu, le patrimoine, ...	-17,1%	6,0%	-1,0%	-15,8%	-4,9%	0,8%	-16,4%	5,7%	-0,9%
Cotisations sociales	-26,1%	5,3%	-1,4%	-26,2%	2,9%	-0,7%	-26,5%	3,0%	-0,8%
Autres transferts courants	-0,4%	0,7%	0,0%	-0,2%	-51,8%	0,1%	-0,2%	31,5%	-0,1%
Total = Revenu disponible ajusté brut (a)			6,0%			2,8%			1,6%
<i>Variation par rapport à l'année précédente</i>									
Population (b)			0,8%			0,8%			0,8%
Revenu disponible ajusté brut par habitant (c=a-b)			5,2%			2,0%			0,8%
Indice des prix à la consommation national (d)			4,5%			-0,1%			2,2%
Revenu disponible ajusté brut par habitant réel (c-d)			0,6%			2,1%			-1,3%

Source : ICN, calcul CCE

Bibliographie

- BANQUE CENTRALE EUROPEENNE (2007), *Monthly Bulletin*, mai 2007.
- BAUGNET, V., K. BURGGRAEVE, L. DRESSE, CH. PIETTE et B. VUIDAR (2010), *Place de la Belgique dans le commerce mondial*, *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, juin 2010, pp. 29-56.
- BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE (2008), *Rapport annuel. Évolution économique et financière*, Bruxelles, 283 p.
- BUREAU FEDERAL DU PLAN (2010), *Objectifs BE2020 : les investissements en R&D en Belgique et dans ses Régions*, note, 21 p.
- BURGGRAEVE, K., L. DRESSE et B. VUIDAR (2009), *Performances extérieures de la Belgique : 1995-2008*, exposé devant le Conseil central de l'économie le 12 octobre 2009.
- BUYSSE, R., L. SLEUWAEGEN et S. VANDEN BUSSCHE (2009), *Buitenlandse directe investeringen in België*, Vlerick Leuven Gent Management School, 8 p.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2007), *Œuvrer à un brevet communautaire et à une culture de brevets plus forte en Belgique*, 2007, CCE 2007-1531, Bruxelles, 11 p.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2010), *Etude sur la structure des coûts de production de l'économie*, CCE 2010-0114, 18 janvier 2010, Bruxelles, 35 p.
- CONSEIL CENTRAL DE L'ECONOMIE (2011), *Méthodologies utilisées pour le calcul des taux d'imposition implicites*, Bruxelles, CCE, à paraître.
- COMMISSION EUROPEENNE (2007), « Étude sur l'esprit d'entreprise dans les 25 Etats membres, les Etats-Unis, l'Islande et la Norvège », *Flash Eurobaromètre* n° 192, 16 p.
- COMMISSION EUROPEENNE (2009), *Préserver la sécurité des consommateurs européens, rapport annuel 2008 sur le fonctionnement du système d'alerte rapide de RAPEX pour les produits de consommation non alimentaires*, Luxembourg, 64 p.
- COMMISSION EUROPEENNE (2010), *L'internationalisation des PME européennes*, Bruxelles, 124 p.
- CHANCELLERIE DU PREMIER MINISTRE (2011), *Les cinq objectifs dans le cadre de la stratégie Europe 2020*, Etude préliminaire, avril 2011.
- DEVOLDERE, Isabelle et Leo SLEUWAEGEN (2009), *Werk maken van een creatieve economie*, Louvain, Uitgeverij LannooCampus, 131 p.
- ERNST & YOUNG (2011), *Baromètre de l'attractivité en Belgique*, Bruxelles, 52 p.
- EUROSTAT (2011), *Taxation Trends in the European Union*, Luxembourg.
- IBM (2011), *Global Location Trends, 2010 Annual Report Belgium*, 16 p.
- ILO (2009a), *Rapport de la commission d'experts pour l'application des conventions et des recommandations, Document de réunion de la Conférence internationale du travail – 98e session, rapport III (part 1A)*, Genève, 853 p.
- ILO (2009b), *Document d'information sur les ratifications et les activités normatives (rapport III(2))*, Document de réunion de la Conférence internationale du travail – 98e session, rapport III (part 2), Genève, 244 p.
- JACOBS, D., A. REA, C. TENEY, e.a. (2009), *L'ascenseur social reste en panne – les performances des élèves issus de l'immigration en Communauté flamande et en Communauté française*, Bruxelles, Fondation Roi Baudoin, 96 p.
- KEGELS, C. (2009), « Alternative Assessment of Belgian Competitiveness », *Working Paper* n° 9-09, Bruxelles, Bureau fédéral du Plan, 45 p.
- LENOIR, T. et VALENDUC, C., « Révision de la méthode macro-économique d'estimation des recettes fiscales », *Bulletin de documentation*, 66ème année, 1er trimestre 2006.

- MATHIEU, A. et B. VAN POTTELSBERGHE (2008), *A Note on the Drivers of R&D Intensity*, Bruxelles, ULB, Solvay Business School, 13 p.
- MATTE, M. et B. Michel (2010), « La part de marché à l'exportation de la Belgique 1993-2008 - changements structurels et compétitivité », *Working Paper* n° 6-10, Bureau fédéral du Plan, 20 p.
- MICHEL, Bernhard Klaus (2009), "The Impact of Offshoring on Employment in Belgium", Bruxelles, Bureau fédéral du Plan, n°01-09, janvier 2009, 39 p.
- OCDE (2007a), *Examen environnemental de la Chine – Conclusions et Recommandations*, 14 p.
- OCDE (2007b), *Comment rester compétitif dans l'économie mondiale, Progresser dans la chaîne de valeur – Conclusions principales*, Paris, 27 p.
- OCDE (2009), *Science, technologie et industrie : tableau de bord 2009*.
- OCDE (2010), *Résultats du Pisa 2009 : Surmonter le milieu social*, Paris, 224 p.
- ONKELINX, J. et L. SLEUWAEGEN (2008), *Internationalization of SMEs*, Bruxelles, Flanders DC, 90 p.
- PENEDER, M., K. AIGINGER et G. HUTSCHENREITER (2001), *Structural Change and Economic Growth*, Vienne, WIFO, 164 p.
- SPINNEWYN, H. (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, n°21-08, décembre 2008, 42 p.
- SPITHOVEN, A. et S. VANDECANDELAERE (2009), *Échanges de connaissances et transferts de technologies entre les entreprises et le monde de la recherche*, Bruxelles, Conseil central de l'Economie, 294 p.
- THURIK, R. (2007), *Entrepreneuriat : le moteur de la croissance ?*, exposé du 10 octobre 2007 devant le Conseil central de l'Economie dans le cadre du groupe de travail « Entrepreneuriat ».
- VEUGELERS, R. (2008), *Relations entre l'industrie et la science : faits et implications politiques*, exposé du 10 janvier 2008 devant le CCE dans le cadre du groupe de travail « Relations entre l'industrie et la science ».
- WÖLFL, A. (2005), "The Service Economy in OECD countries, STI working paper", n° 2005/3, OCDE.

6 Annexes

6.1 Annexe 1 : Nomenclature des branches Nacerev. 2

Nace-sections et divisions	
A	Agriculture, sylviculture et pêche
01	Culture et production animale, chasse et services annexes
02	Sylviculture et exploitation forestière
03	Pêche et aquaculture
B	Industries extractives
05	Extraction de houille et de lignite
06	Extraction d'hydrocarbures
07	Extraction de minerais métalliques
08	Autres industries extractives
09	Services de soutien aux industries extractives
C	Industrie manufacturière
10	Industries alimentaires
11	Fabrication de boissons
12	Fabrication de produits à base de tabac
13	Fabrication de textiles
14	Industrie de l'habillement
15	Industrie du cuir et de la chaussure
16	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles; fabrication d'articles en vannerie et sparterie
17	Industrie du papier et du carton
18	Imprimerie et reproduction d'enregistrements
19	Cokéfaction et raffinage
20	Industrie chimique
21	Industrie pharmaceutique
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique
23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques
24	Métallurgie
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques
27	Fabrication d'équipements électriques
28	Fabrication de machines et d'équipements n.c.a.
29	Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques
30	Fabrication d'autres matériels de transport
31	Fabrication de meubles
32	Autres industries manufacturières
33	Réparation et installation de machines et d'équipements
D	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
35	Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
E	Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution
36	Captage, traitement et distribution d'eau
37	Collecte et traitement des eaux usées
38	Collecte, traitement et élimination des déchets; récupération
39	Dépollution et autres services de gestion des déchets
F	Construction
41	Construction de bâtiments; promotion immobilière
42	Génie civil
43	Travaux de construction spécialisés
H	Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules automobiles et de motocycles
49	Transports terrestres et transport par conduites
50	Transports par eau
51	Transports aériens
52	Entreposage et services auxiliaires des transports
53	Activités de poste et de courrier

I Transports et entreposage
55 Hébergement
56 Restauration
J Hébergement et restauration
58 Édition
59 Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision; enregistrement sonore et édition musicale
60 Programmation et diffusion de programmes de radio et de télévision
61 Télécommunications
62 Programmation, conseil et autres activités informatiques
63 Services d'information
K Information et communication
64 Activités des services financiers, hors assurance et caisses de retraite
65 Assurance, réassurance et caisses de retraite, à l'exclusion des assurances sociales obligatoires
66 Activités auxiliaires de services financiers et d'assurance
L Activités immobilières
68 Activités immobilières
M Activités spécialisées, scientifiques et techniques
69 Activités juridiques et comptables
70 Activités des sièges sociaux; conseil de gestion
71 Activités d'architecture et d'ingénierie; activités de contrôle et analyses techniques
72 Recherche-développement scientifique
73 Publicité et études de marché
74 Autres activités spécialisées, scientifiques et techniques
75 Activités vétérinaires
N Activités de services administratifs et de soutien
77 Activités de location et location-bail
78 Activités liées à l'emploi
79 Activités des agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes
80 Enquêtes et sécurité
81 Services relatifs aux bâtiments; aménagement paysager
82 Services administratifs de bureau et autres activités de soutien aux entreprises
O Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire
84 Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire
P Enseignement
85 Enseignement
Q Santé Humaine et action sociale
86 Activités pour la santé humaine
87 Activités médico-sociales et sociales avec hébergement
88 Action sociale sans hébergement
R Arts, spectacles et activités récréatives
90 Activités créatives, artistiques et de spectacle
91 Bibliothèques, archives, musées et autres activités culturelles
92 Organisation de jeux de hasard et d'argent
93 Activités sportives, récréatives et de loisirs
S Autres activités de services
94 Activités des organisations associatives
95 Réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques
96 Autres services personnels
T Activités de ménages en tant qu'employeurs; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre
97 Activités des ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique
98 Activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre
U Activités des organismes extra-territoriaux
99 Activités des organisations et organismes extraterritoriaux

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

Coûts salariaux par personne, secteur privé																
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011e	2012p
Allemagne	0,4%	0,8%	0,8%	2,0%	1,6%	1,1%	1,4%	0,2%	-0,1%	1,2%	0,9%	2,2%	-0,5%	2,0%	3,5%	2,2%
Pays-Bas	2,5%	4,2%	3,5%	4,8%	4,8%	4,4%	3,2%	3,4%	0,9%	2,6%	3,1%	3,4%	1,9%	0,9%	2,9%	3,3%
France	1,0%	1,0%	1,5%	2,3%	2,7%	3,5%	3,0%	3,9%	2,8%	3,5%	2,5%	2,6%	1,0%	2,1%	3,0%	2,7%
Moy.3	0,8%	1,2%	1,3%	2,4%	2,3%	2,4%	2,2%	1,9%	1,1%	2,3%	1,8%	2,5%	0,4%	1,9%	3,2%	2,5%
Belgique	3,0%	1,2%	3,8%	1,8%	3,8%	3,4%	1,7%	1,8%	1,2%	3,5%	3,5%	3,4%	0,7%	1,2%	3,5%	3,3%
Durée moyenne de travail par salarié																
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011e	2012p
Allemagne	-0,5%	-0,7%	-0,5%	-0,3%	-1,0%	-0,5%	-1,3%	-0,1%	-0,8%	-0,2%	-0,7%	-0,7%	-2,6%	1,8%	0,6%	-0,4%
Pays-Bas	-0,1%	-1,5%	-0,3%	-1,4%	-0,3%	-0,9%	-0,9%	-0,5%	-0,4%	0,1%	-0,3%	-0,2%	-0,9%	-0,1%	-0,4%	-0,4%
France	-0,6%	-0,4%	-0,3%	-1,8%	-1,2%	-1,3%	-0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,1%	0,9%	-0,9%	0,0%	-0,2%	-0,2%
Moy.3	-0,5%	-0,7%	-0,4%	-0,9%	-1,0%	-0,8%	-0,9%	0,0%	-0,4%	0,0%	-0,4%	0,0%	-1,7%	0,9%	0,2%	-0,3%
Belgique	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,2%	-0,3%	-0,6%	-0,3%	-0,3%	0,1%	-0,3%	0,3%	-1,7%	0,1%	0,9%	-0,3%
Coûts salariaux horaires, secteur privé																
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011e	2012p
Allemagne	0,9%	1,5%	1,4%	2,3%	2,6%	1,6%	2,7%	0,3%	0,7%	1,4%	1,6%	2,9%	2,1%	0,2%	2,9%	2,6%
Pays-Bas	2,6%	5,8%	3,8%	6,3%	5,1%	5,3%	4,1%	3,9%	1,2%	2,5%	3,5%	3,6%	2,8%	1,0%	3,3%	3,7%
France	1,6%	1,5%	1,9%	4,2%	4,0%	4,8%	3,3%	3,6%	2,7%	3,3%	2,5%	1,7%	1,9%	2,1%	3,2%	2,9%
Moy.3	1,3%	1,9%	1,8%	3,4%	3,4%	3,2%	3,1%	1,9%	1,5%	2,3%	2,2%	2,5%	2,1%	1,0%	3,1%	2,9%
Belgique	2,9%	0,9%	3,5%	1,7%	3,6%	3,7%	2,3%	2,0%	1,5%	3,5%	3,8%	3,0%	2,4%	1,1%	2,6%	3,6%

6.3 Annexe 3 : Coefficients de pondération

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Allemagne	54,8%	54,4%	53,8%	53,4%	52,6%	52,1%	51,6%	51,1%	50,6%	50,0%	49,8%	49,7%	49,3%	49,1%	49,5%	49,7%	49,8%
Pays-Bas	9,3%	9,7%	9,9%	10,3%	10,7%	11,0%	11,2%	11,3%	11,3%	11,5%	11,6%	11,7%	11,9%	11,7%	11,8%	11,6%	11,6%
France	35,8%	35,9%	36,3%	36,4%	36,8%	36,9%	37,2%	37,6%	38,1%	38,5%	38,7%	38,7%	38,8%	39,1%	38,7%	38,7%	38,6%

6.4 Annexe 4 : révisions des comptes nationaux

En plus du cycle de production courant des comptes nationaux, révisés en fonction des années de production les plus récentes, les statistiques établies dans le cadre de l'actuel système harmonisé européen (et mondial) des comptes nationaux et régionaux (SEC 95) font régulièrement l'objet de révisions plus approfondies. L'année 2008 a vu l'adoption de la nouvelle version de ce système, le SEC 2010, qui entrera en vigueur en 2014.

En septembre 2011, le règlement (CE) n° 1893/2006 du Parlement européen et du Conseil du 20 décembre 2006 établissant la nomenclature statistique des activités économiques NACE Rév. 2 a également été intégré dans les nouvelles publications des comptes nationaux. Les statistiques de base sur lesquelles s'appuient les comptes nationaux sont cependant déjà disponibles depuis 2008 dans la nouvelle nomenclature des branches d'activité.

Outre ces révisions approfondies, qui ont souvent un impact sur les séries historiques complètes, il est également procédé à des révisions annuelles dans le cycle de publication de chiffres provisoires (généralement exercice en cours t et t-1), semi-définitifs (t-2) et définitifs (t-3), qui s'expliquent par la disponibilité d'informations plus récentes et de sources plus complètes. En Belgique, les statistiques sur le marché du travail sont généralement définitives à t-2 (2009 est donc définitive dans la publication de septembre 2011).

L'adoption d'une nouvelle nomenclature des activités (de NACE Rév. 1 à NACE Rév. 2), ainsi que les adaptations apportées aux sources et aux méthodes utilisées, sont les deux innovations les plus

importantes dans les comptes détaillés qui ont été publiés en septembre 2011 en Belgique et dans les États membres de référence.

6.4.1 Révision de la nomenclature des activités (NACE Rév. 2)

Les nomenclatures des activités et des produits sont révisées périodiquement. Ces révisions sont imposées par la modification de la structure économique et, partant, de la composition de certains agrégats figurant dans les comptes nationaux (par branche d'activité et/ou produit). La NACE « 2008 » remplace désormais la nomenclature NACE « 2003 ». La nomenclature révisée des activités NACE Rév. 2 (= NACE 2008) est légèrement moins détaillée qu'auparavant pour l'industrie mais un peu plus pour la construction et les services. Une nouveauté est constituée par la branche d'activité J, qui regroupe à présent toutes les activités liées aux technologies de l'information et de la communication, par exemple « Édition », « Production de films cinématographiques, de vidéo et de programmes de télévision ; enregistrement sonore et édition musicale », « Programmation et diffusion de programmes de radio et de télévision », « Télécommunications », « « Programmation, conseil et autres activités informatiques ». Auparavant, ces activités étaient éparpillées dans d'autres branches d'activité de l'industrie et des services. Outre la section énergétique D « Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné », la nomenclature comprend désormais une section E englobant les activités davantage liées à l'environnement, telles que « Captage, traitement et distribution d'eau », « Collecte et traitement des eaux usées », « Collecte, traitement et élimination des déchets ; récupération » et « Dépollution et autres services de gestion des déchets ».

Puisque tous les pays ont procédé à cette révision, il est aujourd'hui plus facile de retrouver dans les publications nationales des statistiques comparables jusqu'au niveau à 2 chiffres.

6.4.2 Rétropolation des séries

L'analyse économique requiert effectivement que l'on dispose des séries historiques plus longues de la nouvelle NACE 2008. Pour obtenir des séries homogènes, il convient de procéder à un calcul rétroactif des statistiques des versions antérieures des comptes nationaux. Si toutes les données de base ne sont pas disponibles par entreprise, la réropolation des corrections/adaptations NACE s'effectue à un niveau d'agrégation supérieur, par secteur institutionnel, afin qu'il n'y ait en principe aucune rupture dans les séries historiques. La nomenclature des branches d'activité et/ou la définition des secteurs institutionnels ayant parfois été fondamentalement modifiée, le calcul rétroactif est toujours délicat et quelques ruptures sont inévitables dans certaines séries.

6.4.3 Adaptation des sources et des méthodes

Dans tous les pays, les sources et les méthodes (d'évaluation) utilisées font en outre parfois l'objet d'améliorations très diverses. Certaines sources nouvelles (enquêtes ou bases de données administratives) apparaissent, d'autres sources ne sont plus disponibles ou utilisables parce qu'elles ont été supprimées ou ne sont plus représentatives... En Belgique, des modifications ont été apportées au niveau de l'agriculture et de l'aménagement paysager, de la sylviculture et de la pêche, les enquêtes structurelles auprès des entreprises ont été plus intensives et on a aussi utilisé les (nouveaux) comptes annuels des ASBL. La France a connu le plus important changement avec l'introduction d'un instrument statistique totalement neuf dénommé Esane (dispositif d'élaboration des statistiques annuelles d'entreprise). Esane est un système intégré qui combine les statistiques administratives (telles que les déclarations fiscales et sociales annuelles) et les informations issues de la nouvelle enquête envoyée à un échantillon représentatif d'entreprises afin de s'informer sur la répartition du chiffre d'affaires par produit et branche d'activité. L'association des statistiques

administratives et des données de l'enquête est désormais bien plus exhaustive que dans le cadre de l'ancien système Suse (Système unifié de statistiques d'entreprises).

6.4.4 Impact sur les chiffres du Rapport technique

Les chiffres relatifs au coût salarial horaire ont également fait l'objet de légères révisions. L'emploi (salariés) et la masse salariale dans le secteur privé (S1 Économie totale moins S13 Administrations publiques) ont notamment été révisés dans des mesures variables tant en Belgique que dans les États membres de référence.

Tableau 6-1: Coût salarial horaire, Rapport technique 2010

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010e	2011p	2012p
Allemagne	1,1%	1,5%	1,5%	2,3%	2,7%	1,7%	2,9%	0,2%	0,7%	1,4%	1,7%	2,8%	2,2%	0,7%	0,8%	3,6%
Pays-Bas	2,6%	5,8%	3,8%	6,3%	5,1%	5,3%	4,1%	3,9%	1,2%	2,5%	3,4%	3,7%	2,5%	1,7%	3,2%	2,9%
France	2,0%	1,8%	2,3%	4,1%	3,6%	4,7%	3,3%	3,6%	2,8%	3,5%	2,4%	2,1%	1,9%	1,9%	1,9%	3,4%
Moy. 3	1,5%	2,0%	2,0%	3,4%	3,3%	3,2%	3,2%	1,9%	1,5%	2,3%	2,2%	2,6%	2,1%	1,3%	1,5%	3,4%
Belgique	2,9%	0,9%	3,5%	1,7%	3,6%	3,7%	2,2%	2,1%	1,6%	3,4%	3,7%	3,2%	2,8%	1,1%	n.d.	n.d.

Source : CCE (2010), Rapport technique

Tableau 6-2: Coût salarial horaire, Rapport technique 2011

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011e	2012p
Allemagne	0,9%	1,5%	1,4%	2,3%	2,6%	1,6%	2,7%	0,3%	0,7%	1,4%	1,6%	2,9%	2,1%	0,2%	2,9%	2,6%
Pays-Bas	2,6%	5,8%	3,8%	6,3%	5,1%	5,3%	4,1%	3,9%	1,2%	2,5%	3,5%	3,6%	2,8%	1,0%	3,3%	3,7%
France	1,6%	1,5%	1,9%	4,2%	4,0%	4,8%	3,3%	3,6%	2,7%	3,3%	2,5%	1,7%	1,9%	2,1%	3,2%	2,9%
Moy. 3	1,3%	1,9%	1,8%	3,4%	3,4%	3,2%	3,1%	1,9%	1,5%	2,3%	2,2%	2,5%	2,1%	1,0%	3,1%	2,9%
Belgique	2,9%	0,9%	3,5%	1,7%	3,6%	3,7%	2,3%	2,0%	1,5%	3,5%	3,8%	3,0%	2,4%	1,1%	2,6%	3,6%

Source : CCE (2010), Rapport technique

Tableau 6-3: Coût salarial horaire, révisions entre les rapports techniques de 2010 et 2011

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011e	2012p
Allemagne	-0,2%	0,0%	-0,1%	0,0%	-0,1%	-0,1%	-0,2%	0,1%	0,0%	0,0%	-0,1%	0,2%	0,0%	-0,5%	2,1%	-1,0%
Pays-Bas	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	-0,2%	0,2%	-0,7%	0,1%	0,8%
France	-0,3%	-0,3%	-0,4%	0,1%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	-0,2%	-0,2%	0,1%	-0,4%	0,0%	0,2%	1,3%	-0,4%
Moy. 3	-0,2%	-0,1%	-0,2%	0,0%	0,1%	0,0%	-0,1%	0,0%	0,0%	-0,1%	0,0%	-0,1%	0,0%	-0,2%	1,5%	-0,6%
Belgique	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,1%	-0,2%	-0,4%	0,0%	n.d.	n.d.

Source : CCE, calculs du secrétariat