

WORKING PAPER

5-98



Les déterminants macroéconomiques de l'emploi

- Contribution aux rapports 1997
du CSE et du CCE -

Macro-economische determinanten van de werkgelegenheid

- Bijdrage tot de rapporten 1997
van de HRW en de CRB -

**Bureau
fédéral du Plan**

Analyses et prévisions économiques

Avenue des Arts 47-49
B-1000 Bruxelles
Tél.: (02)507.73.11
Fax: (02)507.73.73
E-mail: contact@plan.be
URL: <http://www.plan.be>

**Federaal
Planbureau**

Economische analyses en vooruitzichten

Kunstlaan 47-49
B-1000 Brussel
Tel.: (02)507.73.11
Fax: (02)507.73.73
E-mail: contact@plan.be
URL: <http://www.plan.be>

Juillet 1998
Juli 1998



Les déterminants macroéconomiques de l'emploi

- Contribution aux rapports 1997
du CSE et du CCE -

Macro-economische determinanten van de werkgelegenheid

- Bijdrage tot de rapporten 1997
van de HRW en de CRB -

Juillet 1998
Juli 1998

Le texte de ce volume est rédigé en néerlandais ou en français, selon la langue usuelle des principaux rédacteurs. Ont principalement participé à ce travail: F. Bossier, K. Hendrickx, B. Hertveldt, I. Lebrun, L. Masure, C. Streeel et J. Verlinden.

De tekst van dit volume is in het Nederlands of in het Frans geschreven, al naargelang de taal van de voornaamste redacteurs. De belangrijkste deelnemers aan dit werk zijn: F. Bossier, K. Hendrickx, B. Hertveldt, I. Lebrun, L. Masure, C. Streeel en J. Verlinden.



Le Bureau fédéral du Plan

Le Bureau fédéral du Plan (BFP) est un organisme d'intérêt public.

Le BFP réalise des études sur les questions de politique économique, socio-économique et environnementale.

A cette fin, le BFP rassemble et analyse des données, explore les évolutions plausibles, identifie des alternatives, évalue les conséquences des politiques et formule des propositions.

Son expertise scientifique est mise à la disposition du gouvernement, du parlement, des interlocuteurs sociaux, ainsi que des institutions nationales et internationales.

Le BFP assure à ses travaux une large diffusion. Les résultats de ses recherches sont portés à la connaissance de la collectivité et contribuent au débat démocratique.

Internet

URL: <http://www.plan.be>

E-mail: contact@plan.be

Publications

Publications récurrentes:

Les perspectives économiques

Le budget économique

Le "Short Term Update"

Planning Papers (les derniers numéros)

81 *Le vieillissement démographique - De l'analyse des évolutions de population au risque de conclusions hâtives*

M. Lambrecht - Novembre 1997

82 *De pensioenhervorming - Een nieuwe generatie en een nieuw contract*

M - J. Festjens - Novembre 1997

83 *Perspectives financières de la Sécurité sociale à l'horizon 2050*

N. Fasquelle, S. Weemaes - Novembre 1997

84 *Les priorités d'Essen en matière d'emploi*

F. Bossier, I. Lebrun, S. Mertens, C. Streel, P. Van Brusselen - Janvier 1998

Working Papers (les derniers numéros)

3/98 *Environmental External Costs of Fuel Cycles: A Policy Case Study on Electricity Taxation - Draft Final Report - Belgian Implementation of the ExterneE Project*

Bert Steyaert - May 1998

4/98 *Participation des entreprises belges au processus de mondialisation via leurs investissements et la soustraction à l'étranger, une comparaison*

Bart Van Den Cruyce - Juni 1998

Reproduction autorisée, sauf à des fins commerciales, moyennant mention de la source.

Editeur responsable:

Henri Bogaert

Dépôt légal: D/1998/7433/17



Federaal Planbureau

Het Federaal Planbureau (FPB) is een instelling van openbaar nut.

Het FPB voert beleidsrelevant onderzoek uit op het economische, sociaal-economische en leefmilieuterrein.

Hiertoe verzamelt en analyseert het FPB gegevens, onderzoekt het aanneembare toekomstscenario's, identificeert het alternatieven, beoordeelt het de gevolgen van beleidsbeslissingen en formuleert het voorstellen.

Het stelt zijn wetenschappelijke expertise onder meer ter beschikking van de Regering, het Parlement, de sociale gesprekspartners, nationale en internationale instellingen.

Het FPB zorgt voor een ruime verspreiding van haar werkzaamheden. De resultaten van haar onderzoek worden ter kennis gebracht van de gemeenschap en dragen zo bij tot het democratische debat.

Internet

URL: <http://www.plan.be>

E-mail: contact@plan.be

Publicaties

Terugkerende publicaties:

De economische vooruitzichten
De economische begroting
De "Short Term Update"

Planning Papers (de laatste nummers)

- 81 *Le vieillissement démographique - De l'analyse des évolutions de population au risque de conclusions hâtives*
M. Lambrechts - November 1997
- 82 *De pensioenhervorming - Een nieuwe generatie en een nieuw contract*
M. - J. Festjens - November 1997
- 83 *Perspectives financières de la Sécurité sociale à l'horizon 2050*
N. Fasquelle, S. Weemaes - November 1997
- 84 *De prioriteiten van Essen inzake tewerkstelling*
F. Bossier, I. Lebrun, S. Mertens, C. Streel, P. Van Brusselen - Januari 1998

Working Papers (de laatste nummers)

- 3/98 *Environmental External Costs of Fuel Cycles: A Policy Case Study on Electricity Taxation - Draft Final Report - Belgian Implementation of the ExternE Project*
Bert Steyaert - May 1998
- 4/98 *Deelname door Belgische ondernemingen aan de mondialisering, investeringen in het buitenland en toelevering vanuit het buitenland, een vergelijking*
Bart Van Den Cruyce - Juni 1998

Overname wordt toegestaan, behalve voor handelsdoeleinden, mits bronvermelding.

Verantwoordelijk uitgever: Henri Bogaert

Wettelijk Depot: D/1998/7433/17



Table des Matières - Inhoudstafel

Partie 1 - Deel 1	Analyse macroéconomique et sectorielle agrégée	1
I	Introduction	3
II	Historische evolutie van de werkgelegenheid en haar determinanten	5
A.	Voornaamste transmissiekanalen	6
B.	Macro-economische evolutie op lange termijn	9
1.	Arbeidsduur	9
2.	Economische activiteit, productiviteit en werkgelegenheid	11
C.	Vergelijking met de buurlanden	19
1.	Arbeidsduur	19
2.	Economische activiteit, productiviteit en werkgelegenheid	23
3.	Loonkosten en competitiviteit	29
D.	Recente ontwikkelingen 1995-1997	37
E.	Samenvatting en voornaamste conclusies	39
III	Impacts macroéconomiques et budgétaires de quelques instruments de politiques de l'emploi	43
A.	Impacts de politiques de modération salariale	45
B.	Impacts d'une réduction de la durée légale du temps de travail	47
C.	Impacts de mesures de réduction des cotisations sociales employeurs	49
1.	Mesure "MARIBEL"	52
2.	Mesure bas salaires	53
3.	Réduction générale et inconditionnelle de CSE (proposition FEB)	54
4.	Subvention à l'emploi supplémentaire	54
5.	Réductions de CSE couplées à des réductions - réorganisations du temps de travail	56
6.	Autres mesures de réduction de CSE	58

D.	Diverses mesures de subsidiation ciblées sur le développement d’emplois spécifiques	59
1.	Subvention à la consommation de services de proximité (dont “A.L.E”)	59
2.	Promotion de l’économie sociale	63
3.	Autres formes de subsides	64
E.	Diverses modalités de financement alternatif de la Sécurité sociale	65
F.	En guise de conclusion... quelques comparaisons qualitatives	66
IV	Conclusions et recommandations de politique	73
V	Liste des études récentes du Bureau du Plan sur le sujet	79
VI	Annexe 1: Modélisation HERMES	81
A.	Les canaux de la création d’emploi dans les modèles	81
B.	Modélisation et sensibilité de la demande de facteurs de production dans l’approche hermes	83
1.	Impact du niveau de l’activité économique	83
2.	Technologische keuze : directe substitutie-effecten	84
3.	Indirecte effecten van wijzigingen in relatieve factorkosten	87
C.	Modélisation d’une réduction du temps de travail	88
VII	Annexe 2: Dataconstructie	91
A.	Definities m.b.t. arbeidsvolume en arbeidsduur	91
1.	Optiek “arbeidsinput”	91
2.	Optiek “beroepsbevolking”	94
B.	Gebruikte data voor werkgelegenheid, arbeidsvolume en arbeidsduur	96

Partie 2 - Deel 2	Caractéristiques sectorielles fines	103
I	Introduction	105
II	Analyse historique pour la Belgique	107
	A. Croissance de l'activité et gains de productivité	107
	B. Evolution de l'emploi et structure correspondante	109
III	Analyse historique comparative; évolution en Belgique et chez ses trois principaux partenaires	115
	A. Croissance de l'activité et gains de productivité	115
	B. Evolution de l'emploi et structure correspondante	120
IV	Perspectives à moyen terme (1998-2003)	127



Partie 1 - Deel 1

**Analyse
macroéconomique et
sectorielle agrégée**



Introduction

La présente publication reprend une analyse portant sur les déterminants macroéconomiques de l'emploi réalisée par le Bureau fédéral du Plan dans le cadre de la préparation des rapports 1997 du Conseil Supérieur de l'Emploi et du Conseil Central de l'Economie.

L'analyse porte, en premier lieu, sur l'évolution de l'emploi et de ses principaux déterminants macroéconomiques en Belgique, envisagée dans une perspective historique d'une part, en comparaison avec les partenaires commerciaux que sont l'Allemagne, la France et les Pays-Bas d'autre part. Les déterminants étudiés sont au nombre de quatre: la croissance, la productivité apparente du travail, la durée du travail et les coûts relatifs des facteurs de production, l'accent étant porté plus spécialement sur les coûts salariaux.

En second lieu, elle présente un examen des effets de mesures de politique économique portant sur certains de ces déterminants.

L'ensemble de cette contribution est constitué de deux parties.

La première partie reprend l'analyse développée aux niveaux macroéconomique et sectoriel *agrégé*, à savoir l'industrie d'une part, et les services marchands d'autre part. Ce choix est déterminé notamment par les difficultés statistiques pour établir correctement les durées de travail, et par conséquent la productivité et les coûts salariaux horaires ainsi que le volume de travail, dans les quatre pays à un niveau sectoriel plus fin.

Il comprend également une synthèse des nombreuses études d'impacts macroéconomiques et budgétaires réalisées depuis plusieurs années par le Bureau fédéral du Plan en matière d'instruments de politiques de l'emploi.

Sur base de l'analyse de la réalité observable et des principaux mécanismes de transmission ainsi mise en évidence, des pistes possibles d'action sont suggérées, en termes d'instruments de politiques macroéconomique et "structurelle" de l'emploi.

La deuxième partie permet de saisir davantage les caractéristiques sectorielles fines en matière d'emploi et de ses déterminants. Il comporte des enseignements pertinents pour chacun des secteurs détaillés, qui correspondent aux secteurs endogènes du modèle HERMES: agriculture, énergie, industries manufacturières décomposées en industries des biens intermédiaires, des biens d'équipement et des biens de consommation, construction, transports et communications et autres services marchands.

De plus, les perspectives d'évolution à moyen terme sont développées pour chacun de ces secteurs.

La première partie présentée ici est structurée de la manière suivante.

Après une introduction décrivant les principaux mécanismes de transmission des déterminants de l'emploi (section II.A), le chapitre II est consacré à l'analyse des observations statistiques de l'emploi et de ses déterminants, sur une période historiquement longue et au niveau macroéconomique (section II.B), et en termes de comparaisons internationales au niveau sectoriel agrégé (section II.C). Les récents développements de l'emploi et de ses déterminants (1995-1997) sont décrits à la section II.D, et une synthèse des principaux faits marquants, telle que l'analyse des données disponibles permet de les établir, est fournie à la section II.E.

Le chapitre III est consacré à une synthèse des principales études d'impacts d'instruments de politiques d'emploi réalisées par le Bureau fédéral du Plan.

La section III.A reprend les effets d'une politique de modération salariale, menée de manière isolée en Belgique d'une part, et conjointement avec l'Allemagne et la France d'autre part. Dans la section III.B sont analysés les effets d'une réduction généralisée et imposée de la durée du travail, avec et sans compensation salariale. A la section III.C sont décrits les impacts des principales mesures de réduction des cotisations sociales employeurs (CSE) appliquées ou proposées; une typologie de ces mesures y est présentée. La section III.D présente plusieurs mesures d'aides ou de subsides pour favoriser le développement d'emplois spécifiques (subvention à la consommation de services de proximité, chèques ALE, activation des allocations de chômage,...). La section III.E reprend les principales modalités de financement alternatif de la Sécurité sociale étudiées par le Bureau fédéral du Plan. Enfin, la section III.F tire les principales conclusions des études menées, en comparant de manière qualitative leurs effets respectifs.

Les conclusions générales de cette contribution sont décrites au chapitre IV. A partir des faits marquants résumés à la section II.E et des effets des politiques résumées à la section III.F, des pistes possibles d'action pour l'avenir sont suggérées et discutées en fonction des contraintes budgétaires existantes et des objectifs économiques que l'on veut atteindre.



Historische evolutie van de werkgelegenheid en haar determinanten

Dit hoofdstuk is gewijd aan een historische beschrijving van de evolutie van de werkgelegenheid en haar onmiddellijke determinanten: gemiddelde arbeidsduur, economische activiteit (“groei”), productiviteit en relatieve factorkosten (voornamelijk loonkosten).

In sectie II.A wordt een bondig overzicht gegeven van de voornaamste transmissiekanalen waarlangs deze determinanten inwerken op de werkgelegenheid.

In sectie II.B wordt de evolutie van de uitgekozen economische grootheden becommentarieerd op lange termijn (periode 1953-1994) voor België. Als uitgangspunt wordt hier de zogenaamde “ondernemingssector” van de economie genomen, d.w.z. de marktsector (met o.a. ook de overheidsondernemingen) exclusief de zelfstandige activiteit.

In sectie II.C worden twee dimensies toegevoegd aan het macro-economisch overzicht uit sectie II.B. In de eerste plaats wordt nu een vergelijking gemaakt tussen België en de voornaamste handelspartners (Frankrijk, Duitsland¹ en Nederland). In de tweede plaats wordt de evolutie van de werkgelegenheid en haar directe determinanten nu ook op het vlak van een rudimentaire sectorale opsplitsing bekeken: de marktsector (exclusief landbouw²) wordt opgesplitst in industrie enerzijds en marktdiensten anderzijds³. In tegenstelling met sectie II.B werd hier echter geen poging ondernomen de “zelfstandige activiteit” af te splitsen. In principe wordt in deze sectie de periode 1970-1994 besproken. Wat arbeidsvolumes en gemiddelde arbeidsduur betreft, kunnen vergelijkbare reeksen voor de vier landen echter slechts opgesteld worden vanaf 1987⁴, zodat telkens waar sprake is van deze variabelen, de beschrijving beperkt blijft tot deze meest recente periode. Achtereenvolgens komen de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur (sectie II.C.1), activiteit, productiviteit en werkgelegenheid (sectie II.C.2) en loonkosten en competitiviteit (sectie II.C.3) aan bod.

-
1. De data hebben consequent betrekking op het voormalige West-Duitsland.
 2. Voor de landbouwsector bleek het moeilijk coherente gegevens voor arbeidsvolumes in uren en in voltijdse equivalenten op te stellen; vandaar de beperking.
 3. In deel 2 van deze publicatie wordt de sectorale desaggregatie verder doorgevoerd.
 4. In appendix 2 wordt uiteengezet welke oorspronkelijke databronnen gebruikt werden, hoe de uiteindelijke reeksen geconstrueerd werden en welke concepten van arbeidsduur en arbeidsvolume gehanteerd werden.

In sectie II.D wordt dan dieper ingegaan op de meest recente conjunctuur (1995-1997). Bij gebrek aan vergelijkbare sectorale data voor de periode 1995-1997, wordt de bespreking van de meest recente conjunctuur beperkt tot een macro-economische vergelijking tussen de evolutie in België en bij de handelspartners.

Sectie II.E vat ten slotte de voornaamste conclusies samen die getrokken kunnen worden uit dit beschrijvend overzicht.

A. Voornaamste transmissiekanalen

Het is niet de bedoeling van deze tekst één welbepaalde macro-economische theorie naar voor te schuiven die het monopolie zou hebben over de “correcte” causale verbanden tussen het geheel van economische variabelen waarvan de evolutie geschetst wordt. Opteren voor de aanpak van een macro-econometrisch model van aanzienlijke dimensies - zoals het Federaal Planbureau in vrijwel al haar analyses doet - is vrijwel automatisch opteren voor een zeker pragmatisme, waarbij de geprivilegieerde transmissiemechanismen uit verschillende economische tradities zijn terug te vinden, weliswaar elk impliciet met een verschillend empirisch gewicht.

Een eenvoudige, en daarom misschien ten dele ook verraderlijke, benadering van de determinanten van de werkgelegenheid zou als leidraad kunnen gelden bij de lectuur van hoofdstuk II, dat louter slaat op een historische beschrijving van de uitgekozen economische grootheden. Deze benadering gaat uit van de volgende quasi-identiteiten, uitgedrukt in groeivoeten (grt):

$$\text{grt (werkgelegenheid)} = \text{grt (activiteit)} - \text{grt (arbeidsproductiviteit per hoofd)}$$

$$\text{grt (arbeidspr. per hoofd)} = \text{grt (arbeidspr. per uur)} + \text{grt (gemiddelde arbeidsduur per hoofd)}$$

Een economische politiek die de groei verhoogt voor een gegeven toename van de productiviteit of die voor een gegeven economische groei de toename van de productiviteit afremt (de “arbeidsintensiteit van de groei” verhoogt) via een vertraagde toename van de productiviteitswinsten per uur of via een verlaging van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd, heeft per definitie een positief effect op de werkgelegenheid.

Een fundamenteel probleem bij deze voorstelling van zaken is dat noch economische groei noch arbeidsproductiviteit directe instrumenten van economische politiek zijn (zij kunnen enkel indirect beïnvloed worden) en dat zij bovendien met elkaar verbonden zijn via een complex spel van economische interacties, waardoor in de praktijk geen enkele maatregel van economische politiek bestaat die inwerkt op één van beide zonder ook de andere te wijzigen.

Deze opmerking geldt in de eerste plaats voor de invloed van wijzigingen in de *gemiddelde arbeidsduur* op de arbeidsproductiviteit en de werkgelegenheid. Een verlaging van de gemiddelde arbeidsduur zorgt bij gegeven productiviteitswinsten per uur en bij een gegeven activiteitsniveau automatisch voor een hogere hoofdelijke werkgelegenheid. De economische realiteit is echter veel

complexer dan deze eenvoudige vuistregel doet vermoeden. De manier waarop de daling in de gemiddelde arbeidsduur tot stand komt (deeltijdse arbeid versus één van de vele mogelijke vormen van collectieve arbeidsduurvermindering¹; mate waarin looncompensatie wordt toegestaan; mate waarin het productieproces gereorganiseerd kan worden; wijze van aanmoediging vanwege de overheid) oefent - om het enkel nog maar bij de directe effecten te houden - een invloed uit op de evolutie van de arbeidsproductiviteit per uur, de uurloonkost, de bezettingsgraad van de productiecapaciteit en de overheidsbegroting.

Bovendien kan een daling van de gemiddelde arbeidsduur een gemeten vermindering van het onevenwicht op de arbeidsmarkt in aantal personen teweegbrengen die de werkelijke vermindering van het onevenwicht in termen van volumes (aangeboden versus gevraagd arbeidsvolume; in uren of in voltijdse equivalenten) aanmerkelijk overschat. Dit is bv. het geval bij dalingen in de gemiddelde arbeidsduur die het gevolg zijn van toegenomen onvrijwillige deeltijdse arbeid of van opgelegde collectieve arbeidsduurverminderingen. Ten slotte mag men ook niet uit het oog verliezen dat zeker op het vlak van de keuze van het dominante arbeidsregime en van de arbeidsduur extra-economische factoren (organisatie van het maatschappelijke leven, taakverdeling binnen het gezin, etc.) een belangrijke rol spelen, meer dan voor de andere determinanten van de werkgelegenheid die in deze publicatie besproken worden.

Dezelfde caveats als voor het effect van de gemiddelde arbeidsduur op de werkgelegenheid gelden voor de meeste overige factoren die hun invloed doen gelden op de werkgelegenheid via wijzigingen in het activiteitsniveau en/of de arbeidsproductiviteit. De *toename van de arbeidsproductiviteit* wordt weliswaar ten dele bepaald door een trend, die de invloed van arbeidsbesparende technologische vooruitgang weergeeft en vroeger veelal als “exogeen” of “autonoom” beschouwd werd. Vrij recent is de economische theorie deze trend echter meer en meer ook als “te verklaren” gaan beschouwen (“endogene groei”-theorieën). Daarnaast wordt de arbeidsproductiviteit ook beïnvloed door veranderingen in relatieve factorprijzen, die ondernemingen er toe kunnen aanzetten de relatieve factormix voor een gegeven productievolume te veranderen, maar die ook een direct effect hebben op de economische activiteit (cf. infra) en bovendien zelf reageren op veranderingen in de arbeidsproductiviteit, het activiteitsniveau en de werkgelegenheid. Veranderingen in de macro-economische arbeidsproductiviteit kunnen verder gedeeltelijk toegeschreven worden aan structurele verschuivingen tussen bedrijfstakken met een verschillende dynamiek op het vlak van de zichtbare productiviteitswinsten. Ten slotte is de economische groei zelf één van de factoren die de evolutie van de arbeidsproductiviteit beïnvloed. Tussen beide variabelen bestaat in de eerste plaats een bekend korte-termijnverband, waarbij de productiviteitsgroei een uitgesproken pro-cyclisch karakter vertoont. Daarnaast kan een hogere economische groei op langere termijn echter ook bijkomende productiviteitswinsten genereren via een snellere incorporatie van de nieuwste technieken in de kapitaalvoorraad of via toenemende schaalvoordelen in de productie.

1. Vanuit een iets ruimer standpunt dan dat van de gemiddelde *jaarlijkse* arbeidsduur per hoofd zou ook de aanmoediging tot vervroegd uittreden of verlaat intreden op de arbeidsmarkt opgenomen kunnen worden bij de maatregelen ter herverdeling van arbeid.

Voor de verklaring van de *evolutie van de economische activiteit* wordt in de economische theorie over het algemeen meer gewicht gegeven aan determinanten van de geaggregeerde vraag op korte en middellange dan op lange termijn; op lange termijn hebben de bestaande theorieën van economische groei vrijwel uitsluitend oog voor de determinanten van het geaggregeerd aanbod (beroepsbevolking, kapitaalvoorraad, technologische vooruitgang) en maken zij abstractie van afwijkingen van de werkelijke groei t.o.v. de potentiële groei. De determinanten van de geaggregeerde vraag zijn groot in aantal en divers (de economische activiteit is de te verklaren of “endogene” variabele bij uitstek in een economisch model) en het uiteindelijke effect op de werkgelegenheid is verschillend naar gelang van de specifieke vraagcomponent die gestimuleerd wordt. Ook hier loopt het verband niet in één richting: een toename in de werkgelegenheid is een belangrijke ondersteunende factor voor de consumptieve bestedingen.

Hoewel in deze publicatie niet dieper wordt ingegaan op de uiteindelijke verdere determinanten van de geaggregeerde vraag en het activiteitsniveau, is het dus van belang steeds voor ogen te houden dat in de praktijk het activiteitsniveau nooit “gegeven” is t.o.v. de overige economische grootheden waarvan de evolutie geschetst wordt.

De (relatieve) loonkosten laten hun invloed op de werkgelegenheid gelden langs verschillende transmissiekanalen. In de eerste plaats is de loonkostevolutie in België vergeleken met de evolutie bij de handelspartners een belangrijke determinant van de competitieve positie van de Belgische ondernemingen, en, via de netto-exporten, van de economische activiteit en de werkgelegenheid. In de tweede plaats oefent een verhoging van de lonen een direct effect uit op de binnenlandse vraag, omdat zij enerzijds inkomens met een relatief hoge marginale consumptiequote ondersteunt, maar anderzijds via een dalende rendabiliteit de investeringen negatief kan beïnvloeden. In de derde plaats moedigt een verhoging van de relatieve loonkosten - zoals eerder reeds vermeld - ook de substitutie van arbeid door andere productiefactoren aan in het productieproces.

Opnieuw zij opgemerkt dat het verband loonkosten-werkgelegenheid geen éénrichtingsverband is: een aantrekkende werkgelegenheid kan voor oplopende spanningen zorgen op (een eventueel gesegmenteerde) arbeidsmarkt en kan tot bijkomende looneisen leiden.

Nochtans beschikt de overheid op het vlak van de inkomenspolitiek over krachtige instrumenten, die haar toelaten het niveau van de loonkosten directer te beïnvloeden dan bv. het globale activiteitsniveau. De overheid heeft daartoe twee opties. Zij kan rechtsreeks ingrijpen in het loonvormingsproces (dat voorheen tot het quasi-exclusieve terrein van de sociale partners behoorde) of zij kan veranderingen in de fiscale en parafiscale politiek doorvoeren (via bv. veralgemeende of gerichte verlagingen in de sociale zekerheidsbijdragen, al dan niet gecompenseerd door diverse vormen van alternatieve financiering). Via deze instrumenten beschikt zij op dit terrein over een reële beleidsruimte; sinds het begin van de jaren ‘80 is de inkomenspolitiek dan ook uitgegroeid tot een gepri-vilegieerd instrument bij het uitstippelen van de economische politiek. De budgettaire politiek is daarentegen, zoals bekend, een relatief inefficiënt instrument ter beïnvloeding van de geaggregeerde vraag voor een kleine open economie en werd bovendien tijdens het laatste decennium volledig gepredetermineerd door de dwingende behoefte de ontsprende overheidsfinanciën terug onder controle

te krijgen. Zij kan nochtans in de toekomst terug aan invloed winnen op supranationaal niveau.

Het zou van bijzonder veel ambitie getuigen om bij de beschrijving van de geobserveerde evolutie van de werkgelegenheid en haar directe determinanten in het verleden (hoofdstuk II) het exact empirisch belang van elk van de tot nu toe vermelde transmissiekanalen op de werkgelegenheid af te willen zonderen. Daarvoor zijn, wat de beschreven economische variabelen betreft, te veel dubbele causaliteiten en interacties in het spel.

Een macro-econometrisch model is echter in principe in staat voor duidelijk afgebakende wijzigingen in geïsoleerde economische variabelen die onder directe controle van de economische overheid staan rekening te houden met deze dubbele causaliteiten en interacties. Het kan daarbij niet alleen de directe effecten (die domineerden in deze inleiding) maar ook alle indirecte effecten in rekening brengen op verklaarde variabelen zoals werkgelegenheid en activiteitsniveau.

In hoofdstuk III zal in hoge mate gebruik gemaakt worden van een dergelijke modelmatige aanpak om de uiteindelijke gevoeligheid van de werkgelegenheid en andere belangrijke economische variabelen te meten voor veranderingen in bepaalde instrumenten van economische politiek, onder verschillende maar duidelijk afgebakende hypothesen. Daartoe werd in alle gevallen gebruik gemaakt van het macro-sectoraal model HERMES van het Federaal Planbureau. Appendix 1 beschrijft kort de manier waarop de in dit overzicht vermelde transmissiekanalen gemodelleerd werden binnen het HERMES-model; de lectuur ervan kan nuttig zijn ter aanvulling van deze inleiding en met het oog op de interpretatie van de resultaten die in hoofdstuk III becommentarieerd zullen worden.

B. Macro-economische evolutie op lange termijn

1. Arbeidsduur

Doorheen dit gehele hoofdstuk worden systematisch drie concepten gehanteerd voor arbeid: hoofdelijke werkgelegenheid (totaal: N ; loon- en weddetrekkenden: NF ; zelfstandigen: NI), arbeid in “voltijds equivalenten” ($VTEF$) en het jaarlijkse effectieve arbeidsvolume in uren (respectievelijk VH , VHF en VHI). Het begrip “voltijds equivalenten” zal dus enkel gebruikt worden voor loon- en weddetrekkenden, omdat voor zelfstandigen de berekening in VTE meer arbitrair is en bovendien de data voor dergelijke berekening grotendeels ontbreken¹.

1. Zie appendix 2.

Verderbouwend op deze begrippen, kan de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur voor loon- en weddetrekkenden (VHF/NF) opgesplitst worden in twee componenten, via de volgende quasi-identiteit¹:

$$\text{grt (VHF/NF)} = \text{grt (VTEF/NF)} + \text{grt (VHF/VTEF)}$$

De eerste term geeft daarbij de impact weer van deeltijdarbeid op de gemiddelde arbeidsduur: hoe meer deeltijdse jobs en hoe minder groot het aantal uren dat gemiddeld door een deeltijdwerker gepresteerd wordt in vergelijking met een voltijdse werkkraft, hoe groter de daling in de gemiddelde arbeidsduur. De tweede term geeft het effect op de gemiddelde arbeidsduur van veranderingen in de effectieve arbeidsduur per VTE (of per “manjaar”). De effectieve arbeidsduur per VTE ondergaat weliswaar een belangrijke cyclische invloed, maar wordt op langere termijn gedomineerd door veranderingen in de conventionele arbeidsduur².

Tabel 1 geeft de lange-termijn evolutie van de effectieve gemiddelde arbeidsduur per hoofd in de globale ondernemingssector voor België³. Men constateert dat de trenddaling van de gemiddelde arbeidsduur veel sterker was tijdens de periode vóór 1980 dan daarna. Vanaf 1987 daalt de gemiddelde arbeidsduur slechts a rato van 0.2 percent per jaar.

TABEL 1 - Evolutie gemiddelde effectieve jaarlijkse arbeidsduur per hoofd; sector der ondernemingen
(gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	1954-1974	1974-1980	1980-1994	1980-1987	1987-1990	1990-1994
Totaal	-1.05	-1.29	-0.51	-0.81	-0.22	-0.19
Effect deeltijdarbeid	-0.11	0.01	-0.29	-0.33	-0.17	-0.31
Effect arbeidsduur per VTE	-0.94	-1.30	-0.22	-0.49	-0.05	0.12

Bron: Federaal Planbureau: eigen berekeningen op basis van de Nationale Rekeningen (ESER) en Arbeidskrachtentelling - AKT (EUROSTAT en NIS)

De aanzienlijke daling van de gemiddelde arbeidsduur tijdens de periode 1954-1980 is vrijwel uitsluitend toe te schrijven aan de daling van de effectieve arbeidsduur per VTE, of m.a.w. aan de opeenvolgende verminderingen van de jaarlijkse conventionele arbeidsduur. Na 1980 doet de opkomst van deeltijdarbeid zich gevoelen. Zij staat reeds in voor een belangrijk gedeelte van de geconstateerde daling van de gemiddelde arbeidsduur tijdens de subperiode 1980-1987 en wordt vanaf het midden van de jaren '80 zelfs de enige factor die bijdraagt tot de (relatief bescheiden) verminderingen in de gemiddelde arbeidsduur. Vanaf dat moment verlaagt de effectieve arbeidsduur per VTE immers niet meer; zij stijgt zelfs licht tijdens de periode 1990-1994.

1. Voor een verklaring van de gehanteerde begrippen i.v.m. arbeidsduur, zie appendix 2.
2. Voor een gedetailleerde vergelijking en evaluatie van de beschikbare gegevens voor België in verband met conventionele en effectieve arbeidsduur zij verwezen naar K. HENDRICKX, L. MASURE en S. SCHÜTTRINGER, “Quarante années d'évolution de la durée annuelle du travail en Belgique: dossier statistique”, *Planning Paper n° 80*, Federaal Planbureau, september 1997.
3. Ter herinnering: het betreft hier de loon- en weddetrekkenden uit de marktsector van de economie (inclusief overheidsondernemingen). Voor de manier waarop de lange-termijn reeks voor de effectieve gemiddelde arbeidsduur berekend werd, zie J. VERLINDEN, “De effectieve arbeidsduur van de loontrekkenden in de ondernemingen”, Federaal Planbureau, *nota 5885*, 1997 (wordt geactualiseerd).

2. Economische activiteit, productiviteit en werkgelegenheid

In tabel 2 worden een aantal “stylized facts” samengevat met betrekking tot macro-economische groei, productiviteitsevolutie en (on)evenwicht op de arbeidsmarkt.

In het eerste gedeelte van deze tabel wordt de groei van de werkgelegenheid in de sector der ondernemingen¹ gegeven als het verschil tussen de groei van de toegevoegde waarde en de arbeidsproductiviteit per hoofd. De groei van de arbeidsproductiviteit per hoofd wordt gegeven als de groei van de arbeidsproductiviteit per uur, vermeerderd (verminderd) met de toename (afname) van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd.

TABEL 2 - Groei, arbeidsproductiviteit en situatie op de arbeidsmarkt

Evolutie toegevoegde waarde en arbeidsproductiviteit; sector der ondernemingen (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)						
	1954-1960	1960-1974	1974-1980	1980-1987	1987-1990	1990-1994
Reële toegevoegde waarde ondernemingen	2.8	5.8	2.3	1.3	4.0	1.1
Arbeidsproductiviteit ondernemingen per uur	3.4	5.6	4.7	3.1	2.3	2.1
Gemiddelde arbeidsduur per hoofd	-1.0	-1.0	-1.3	-0.8	-0.2	-0.2
Arbeidsproductiviteit ondernemingen per hoofd	2.4	4.6	3.4	2.3	2.1	1.9
Hoofdelijke werkgelegenheid ondernemingen	0.4	1.2	-1.0	-1.0	1.9	-0.8

Evolutie vraag naar en aanbod van arbeid (gemiddelde jaarlijkse verandering in duizenden)						
	1954-1960	1960-1974	1974-1980	1980-1987	1987-1990	1990-1994
Werkgelegenheid ondernemingen	9.5	29.2	-24.7	-22.8	43.5	-19.3
Aantal zelfstandigen	-16.9	-19.4	-2.4	5.8	9.4	4.9
Overige werkgelegenheid	9.2	9.9	17.5	2.9	2.4	-7.7
Totale werkgelegenheid	1.8	19.7	-9.6	-14.1	55.3	-22.0
Beroepsbevolking (incl. 'oudere' werklozen)	-10.0	19.1	28.3	15.9	23.4	25.8
Werkloosheid (incl. 'oudere' werklozen)	-11.8	-0.7	37.9	30.0	-31.8	47.8
Werkloosheidsgraad (einde aangeduide periode)						
- definitie FPB (incl. 'oudere' werklozen)	2.9	2.4	7.9	12.7	10.3	14.4
- definitie MTA(excl. 'oudere' werklozen).	2.9	2.4	7.9	11.3	8.7	13.0

Bron: Federaal Planbureau

In het tweede deel van de tabel wordt de situatie op de arbeidsmarkt weergegeven; hier moeten de cijfers geïnterpreteerd worden als gemiddelde jaarlijkse toe- of afnames van het aantal personen over de aangeduide periode. Bij de evolutie van de loontrekkenden in de ondernemingen worden de toename (afname) van het aantal zelfstandigen en van de “overige” werkgelegenheid (overheidspersoneel en saldo van de in- en uitgaande grensarbeid) opgeteld. De toename (afname) van de werkloosheid (als maatstaf van onevenwicht op de arbeidsmarkt) resulteert uit de confrontatie van deze verandering in de totale werkgele-

1. Het betreft hier dus de marktsector, gecorrigeerd voor de toegevoegde waarde gecreëerd door zelfstandigen.

genheid (een benadering voor de vraag naar arbeid) met de evolutie van het totale arbeidsaanbod (de beroepsbevolking).

Een belangrijke vaststelling die zich op basis van tabel 2 opdringt, is dat er - historisch gezien - een positief verband bestond tussen de hoogte van de groei en de toename van de arbeidsproductiviteit. Met name de "boomperiode" 1960-74 werd gekenmerkt door een sterke toename van de arbeidsproductiviteit per hoofd (4.6 percent) - een gemiddelde jaarlijkse groei die neerkomt op een verdubbeling van de gecreëerde economische welvaart per werknemer om de 15 jaar - maar een nog sterkere toename van de groei, waardoor de gemiddelde groei van de loontrekkende werkgelegenheid in de sector der ondernemingen per saldo 1.2 percent bedroeg. Het totale effectieve arbeidsvolume nam weliswaar slechts licht toe over de periode (met 0.2 percent per jaar); een niet onaanzienlijk gedeelte van de gerealiseerde productiviteitswinsten per uur werd immers omgezet in verminderingen van de gemiddelde arbeidsduur.

Dit resulteerde gemiddeld genomen in een toename van 29 200 jobs per jaar in de ondernemingen over de periode, waarbij de expansie in de publieke tewerkstelling (overige tewerkstelling: + 9 900 arbeidsplaatsen per jaar) moet opgeteld worden, maar waarvan de aanzienlijke daling in het aantal zelfstandigen (-19 400 per jaar; verklaarbaar zowel door een algemeen vastgestelde tendens gedurende deze periode als door sectorale verschuivingen) moet worden afgetrokken. Per saldo was de jaarlijkse netto creatie van 19 700 extra arbeidsplaatsen net genoeg om de toename in het arbeidsaanbod (+19 100) per jaar op te vangen, zodat gedurende deze periode de economische ontwikkeling gekenmerkt werd door een "virtueuze cirkel" van hoge groei en productiviteitstoename en verlaging van de gemiddelde arbeidsduur, gekoppeld aan een blijvend lage werkloosheid.

Vergelijk dit met de voorgaande periode (54-60), waarin zowel de groei, de toename van de arbeidsproductiviteit als de toename van de werkgelegenheid lager waren, maar waarin de lichte toename van het aantal arbeidsplaatsen vertaald werd in een gevoelige verlaging van de werkloosheid, gegeven de aanzienlijke afname van de beroepsbevolking over de periode.

Vanaf het breukjaar 1974 breekt voor de Belgisch economie dan een periode aan waarin de toename van de arbeidsproductiviteit grosso modo terugvalt naar groeivoeten die men noteerde vóór de boomperiode, maar waarin de sterke groeiterugval gepaard gaat met een netto-destructie van arbeidsplaatsen in de sector der ondernemingen.

De periode 74-80 wordt weliswaar nog gekenmerkt door hoge productiviteitswinsten per uur, maar de terugval in de economische groei doet zich gevoelen in een spectaculair dalend arbeidsvolume en, ondanks forse verlagingen in de gemiddelde arbeidsduur per werknemer (toe te schrijven aan verlagingen in de conventionele arbeidsduur), in een dalend aantal arbeidsplaatsen bij de ondernemingen (-24 700 per jaar). Deze daling wordt gedeeltelijk gecompenseerd door een netto-creatie van arbeidsplaatsen bij de overheid¹. De daling van de totale werkgelegenheid (jaarlijks -9 600 personen) tijdens deze periode in combinatie met de gevoelige stijging van het arbeidsaanbod (+28 300 per jaar) creëert een groeiend onevenwicht op de arbeidsmarkt, met een werkloosheidsgraad die stijgt van 2.4 percent naar 7.9 percent over de periode.

Een gelijkaardig verhaal kan opgehangen worden voor de situatie op de arbeidsmarkt gedurende vrijwel de gehele periode na de eerste olieschok. De netto-destructie van arbeidsplaatsen bij de ondernemingen zet zich gemiddeld genomen verder door gedurende de periodes 1980-1987 en 1990-1994, waarbij de verdere vertraging in de groei gepaard gaat met lagere productiviteitswinsten per hoofd; enkel de eerste subperiode wordt daarbij gekenmerkt door verdere substantiële dalingen in de gemiddelde arbeidsduur. Deze netto-destructie wordt niet langer gecompenseerd door netto-aanwervingen bij de overheid, waar de werkgelegenheid eerst stagneert en vervolgens daalt, en wordt slechts licht verzacht door de trendombuiging in de evolutie van het aantal zelfstandigen (respectievelijk +5 800 en +4 900 per jaar voor de beide subperiodes). Samen met een immer stijgend arbeidsaanbod (verklaarbaar door demografische factoren en door de trendmatige stijging van de vrouwelijke participatiegraad) zorgt deze evolutie van de werkgelegenheid voor een toename van de werkloosheidsgraad tot 14.4 percent op het einde van de beschouwde periode.

In schril contrast met de hierboven geschetste evolutie staat de forse groeiherneeming op het einde van de jaren '80, met in haar zog de gevoelige vermindering van het onevenwicht op de arbeidsmarkt. Kenmerkend voor deze periode is dat de groeiherneeming vertaald werd in een zeer grote toename van het aantal arbeidsplaatsen. Dat wil zeggen dat - in vergelijking met eerdere periodes van dergelijke hoge groei - deze groeiherneeming gepaard ging met relatief lage toenames in de arbeidsproductiviteit per hoofd, en dit ondanks het feit dat de gemiddelde arbeidsduur slechts op zeer bescheiden wijze daalde.

Uit dit overzicht blijkt dat België - net als de meeste andere Europese landen trouwens - sinds het midden van de jaren '70 af te rekenen krijgt met een chronische onderbezetting van het aanwezige aanbod van arbeidskrachten. Aangezien op middellange termijn niet verwacht moet worden dat dit aanbod (in personen uitgedrukt) zal slinken, zal een oplossing voor dit probleem van een expansie van de vraag naar arbeid (netto jobcreatie) moeten komen. Die toename zal tot stand moeten komen dank zij een periode van volgehouden hogere groei dan diegene die tijdens de jaren 90 (op Belgisch en op Europees niveau) geobserveerd werd - vergelijkbaar bv. met de krachtige herneming op het einde van de jaren '80 - en/of dank zij een verhoogde arbeidsintensiteit van de groei (d.i. een lagere stijging van de arbeidsproductiviteit per hoofd). Men kan in elk geval concluderen op basis van de gegevens in tabel 2 dat historisch gezien economi-

1. De aangroei van de werkgelegenheid bij de overheidsbedrijven is reeds begrepen in de cijfers voor de werkgelegenheid bij de ondernemingen.

sche groei blijkbaar een *conditio sine qua non* is om de situatie op de arbeidsmarkt fundamenteel te verbeteren.

Op basis van dit overzicht moge het ten slotte ook duidelijk zijn dat aan het begrip “productiviteitsgroei” een verschillende connotatie gegeven kan worden naar gelang van de situatie op de arbeidsmarkt. Gedurende de boomperiode - in een omgeving van sterke groei bij volledige werkgelegenheid - kan een sterke stijging van de arbeidsproductiviteit ondubbelzinnig als positief ervaren worden, omdat zij een spectaculaire stijging van de welvaart per hoofd impliceert zonder negatieve gevolgen voor de arbeidsmarkt.

In de periode na de eerste olieschok, in een relatief lage-groei omgeving en met een gevoelig (en stijgend) overaanbod van arbeidskrachten, wordt sneller ook de keerzijde van een hoge productiviteitsgroei belicht, en wordt een “te weinig arbeidsintensieve” groei gemakkelijker als problematisch, want niet bijdragend tot een vermindering van het onevenwicht op de arbeidsmarkt, beschouwd. Vandaar ook dat men vaststelt dat sneller gepleit zal worden om de groei “arbeidsintensiever” te maken (uitgedrukt in aantal personen), hetzij via arbeidsduurvermindering onder één van haar vele vormen, hetzij via loonkostenverlaging om de substitutie van arbeid door kapitaal af te remmen, hetzij via de uitbouw van een arbeidsintensieve sector die werk zou kunnen bieden aan een deel van het overaanbod aan laag-gekwalificeerde arbeidskrachten. Onder die omstandigheden kan een lagere productiviteitsgroei per hoofd zelfs ten dele een expliciete beleidsdoelstelling worden.

Dit verschil in invalshoek verklaart ook gedeeltelijk de interesse die (vrij recent) betoond wordt voor het begrip “werkgelegenheidsneutrale groei”, d.w.z. de minimale groei die nodig is om de werkgelegenheid constant te houden. Onderstaande “box” levert een technische bijdrage met het oog op een zo nauwkeurig mogelijke kwantificering van dit concept en zijn historische evolutie

De werkgelegenheidsneutrale groeidrempel

Via zuivering van het conjuncturele patroon kan men een trendmatige groei* van de arbeidsproductiviteit per hoofd berekenen. Deze trendmatige groei geeft dan eveneens aan welke minimale groei van de productie nodig is om de werkgelegenheid op peil te houden; men kan deze drempelwaarde voor de groei de “werkgelegenheidsneutrale groeidrempel” noemen, of - korter - de “werkgelegenheidsdrempel” van de groei (“employment threshold”).

Op analoge wijze kan men ook de trendmatige productiviteitsgroei per “voltijds equivalent” en per uur berekenen. Deze waarden duiden dan aan welke groei minimaal nodig is om het arbeidsvolume (uitgedrukt in voltijds equivalenten of in uren) te stabiliseren; in het eerste geval wordt rekening gehouden met het (stijgend aantal) deeltijds werkenden, in het tweede geval bovendien ook met het (trendmatig dalend) aantal uren dat een voltijdse werknemer werkt.

In tabel 3 worden waarden gegeven voor de drie gedefinieerde concepten. Het gaat hierbij opnieuw om berekeningen voor de “ondernemingssector” van de economie, zoals eerder gedefinieerd.

Uit de tabel blijkt de trendmatige vermindering van de drempel sinds het begin van de jaren 70. Daar waar nog een groei van de toegevoegde waarde nodig was van 3.8 percent in 1975 om het aantal werknemers in de ondernemingssector op peil te houden is nu slechts een groei van 1.8 percent nodig.

Figuur 1 duidt dezelfde evolutie aan. De daling van de werkgelegenheidsdrempel is het sterkst per uur omdat het jaarlijks aantal gewerkte uren sinds het begin van de jaren 50 sterk gedaald is. In de meest recente jaren leidt de uitbreiding van de deeltijdse arbeid tot een verschillende evolutie van de werkgelegenheidsdrempel per persoon en per voltijds equivalent. Trendmatig bedraagt dit verschil op dit ogenblik ongeveer 0.25 percent.

De trendmatige daling van de drempel nuanceert in belangrijke mate de populaire verwijzing naar de “jobless growth”. Het feit dat economische groei recentelijk niet gepaard ging met netto-jobcreatie is het gevolg van - historisch gezien - relatief lage groeicijfers eerder dan een abnormaal hoge productiviteitsgroei.

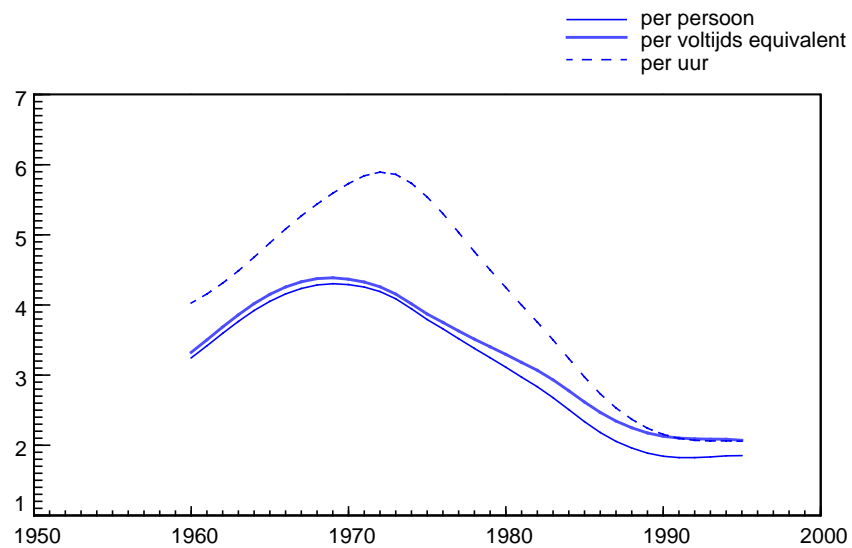
* De trendmatige groei is hier berekend gebruik makend van de “Hodrick-Prescott filter” op basis van jaarlijkse gegevens.

TABEL 3 - Trendmatige productiviteitsgroei (werkgelegenheidsneutrale groeidrempel)(jaarlijkse groeivoet)

	1960	1975	1985	1994
Per persoon	3.2	3.8	2.3	1.8
Per voltijds equivalent	3.3	3.9	2.6	2.1
Per uur	4.0	5.5	3.0	2.1

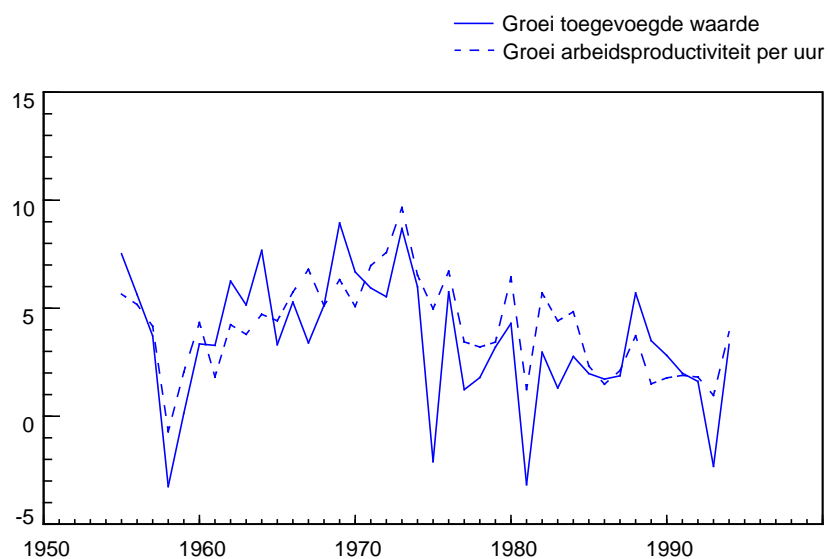
Bron: Federaal Planbureau

FIGUUR 1 - Werkgelegenheidsneutrale groeidrempel



Naast het trendmatige verband tussen groei en toename van de arbeidsproductiviteit, bestaat er ook een conjuncturele relatie tussen deze twee grootheden. Deze conjuncturele relatie is overbekend en minder onderhevig aan uiteenlopende speculaties omtrent onderliggende causale verbanden. In een fase van heropleving van de activiteit stellen ondernemingen extra-aanwervingen uit, omwille van de quasi-vaste kosten die gepaard gaan met het aanwerven van nieuwe werknemers, gekoppeld aan eventuele onzekerheid over de toekomstige ontwikkeling van de vraag. Dit resulteert in een tijdelijke verhoging van de gemeten arbeidsproductiviteit.

Omgekeerd, in een neergaande fase van de conjunctuur, zullen ondernemingen geneigd zijn de afbouw van de werkgelegenheid uit te stellen ("labour hoarding") omwille van de kosten die gepaard gaan met afdankingen en omdat er geïnvesteerd is in de relatie werkgever-werknemer, gekoppeld opnieuw aan de onzekerheid met betrekking tot het aanhouden van het lagere activiteitspeil. In dit geval zal men een tijdelijke daling van de arbeidsproductiviteit vaststellen. Dit zogenaamde "pro-cyclisch" verband tussen productiviteit en toegevoegde waarde wordt voor België op treffende wijze geïllustreerd in Figuur 2 voor de periode 1955-1994.

FIGUUR 2 - Productiviteitscyclus

Eens men beschikt over een kwantificatie van de “werkgelegenheidsneutrale groeidrempel”, kan het ook interessant zijn een idee te hebben van de gevoeligheid van het arbeidsvolume voor fluctuaties van de groei t.o.v. deze werkgelegenheidsneutrale trend, waarin conjuncturele elementen een belangrijke rol spelen. Volgende box diept dit aspect verder uit.

De gevoeligheid van de werkgelegenheid voor de groei

De kortetermijnschommelingen van de productiviteit rond de trendmatige groei van de productiviteit drukken de gevoeligheid van de werkgelegenheid voor de conjunctuur uit. Indien de economie sterker (trager) groeit dan de werkgelegenheidsdrempel, zal de werkgelegenheid toenemen (afnemen); de sterkte van dit verband kan empirisch bepaald worden.

De conjuncturele gevoeligheid van de werkgelegenheid werd geschat op basis van de volgende relatie:

$$d \ln L = \alpha \cdot \left(d \ln Q - d \ln \left(\frac{Q}{L} \right) \right)$$

waarbij L het arbeidsvolume, Q de toegevoegde waarde en $\left(\frac{Q}{L} \right)$ de trendmatige evolutie van de arbeidsproductiviteit per uur (zie figuur 1) voorstelt.

De geschatte waarde van de parameter α drukt de elasticiteit van de tewerkstelling t.o.v. conjuncturele fluctuaties van de groei uit; deze laatste werden gemeten als de afwijking van de werkelijke groei tegenover de werkgelegenheidsneutrale groei. De grootheden in deze vergelijking hebben opnieuw betrekking op de ondernemingssector; de relatie werd geschat voor de periode 1960-1994.

Op basis van de empirische schatting voor België stelt men vast dat, indien de groei 1 percent hoger (lager) is dan de werkgelegenheidsdrempel, de werkgelegenheid met 0.65 percent toeneemt (afneemt). De elasticiteit van 0.65 is een gemiddelde waarde en wordt verondersteld constant te zijn over de tijd en symmetrisch*. Na enig onderzoek blijkt dat, hoewel deze coëfficiënt niet volledig constant is over de tijd, er geen duidelijke trend kan waargenomen worden over de voorbije 30 of 40 jaar.

Tevens blijkt echter dat de symmetrie een minder houdbare hypothese is. Meer bepaald blijkt de gevoeligheid van de werkgelegenheid bij een negatieve afwijking groter te zijn dan bij een positieve afwijking. In perioden dat de groei lager uitvalt dan de werkgelegenheidsdrempel blijkt α iets meer dan 0.7 te bedragen. Omgekeerd, in perioden dat de groei hoger uitvalt dan de werkgelegenheidsdrempel, bedraagt α iets minder dan 0.4. Men kan hieruit afleiden dat grote conjuncturele schommelingen rond de trendmatige groei een negatief effect uitoefenen op de werkgelegenheid.

* "Symmetrisch" betekent dat een positieve of negatieve afwijking van de groei t.o.v. de trendmatige evolutie van de werkgelegenheidsdrempel op het teken na eenzelfde effect heeft op de werkgelegenheid.

C. Vergelijking met de buurlanden

1. Arbeidsduur

In tabel 4 wordt de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd voor de totale werkgelegenheid en voor de opsplitsing naar zelfstandigen en loon- en weddetrekkenden gegeven voor de totale marktsector (exclusief landbouw) en voor de belangrijkste bedrijfstakken.

TABEL 4 - Evolutie gemiddelde jaarlijkse effectieve arbeidsduur naar statuut en bedrijfstak; periode 1987-1994
(gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	Totale werkgelegenheid	Loon- en weddetrekkenden	Zelfstandigen
<i>Marktsector (exclusief landbouw)</i>			
België	-0.36	-0.17	-1.09
Frankrijk	-0.28	-0.20	-0.25
Duitsland (1)	-0.59	-0.69	-0.23
Nederland	-0.28	-0.50	1.04
<i>- Industrie</i>			
België	-0.06	0.00	-0.95
Frankrijk	-0.10	-0.07	-0.08
Duitsland	-0.31	-0.39	0.37
Nederland	0.24	0.07	1.59
<i>- Marktdiensten</i>			
België	-0.53	-0.19	-1.11
Frankrijk	-0.38	-0.22	-0.32
Duitsland	-0.85	-0.94	-0.42
Nederland	-0.40	-0.61	0.89

Bron: Federaal Planbureau: eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

(1) In deze en in alle volgende tabellen hebben de cijfers steeds betrekking op het voormalige "West-Duitsland".

Daaruit blijkt dat over de periode 1987-1994 voor de loon- en weddetrekkenden de gemiddelde arbeidsduur minder snel daalt in België dan in de buurlanden. Met name in Duitsland en in Nederland daalde de gemiddelde arbeidsduur beduidend sneller. Deze verschillen zijn voornamelijk toe te schrijven aan de lagere gemiddelde daling in de sectoren der marktdiensten. De gemiddelde arbeidsduur in de industrie verandert nauwelijks, behalve voor Duitsland, waar nog een gevoelige daling plaatsvindt over de beschouwde periode.

Voor de zelfstandigen constateert men daarentegen net het tegenovergestelde: drastische verminderingen in de gemiddelde arbeidsduur voor België (voor alle bedrijfstakken), veel minder uitgesproken dalingen voor Frankrijk en Duitsland en al even drastische stijgingen van de gemiddelde arbeidsduur in Nederland.

Het resultaat voor de totale werkgelegenheid van deze elkaar compenserende evoluties is een relatief veel homogener vermindering van de totale gemiddelde arbeidsduur voor België, Frankrijk en Nederland. In Duitsland daalt de totale gemiddelde arbeidsduur over de periode ongeveer dubbel zo snel als in de overige drie landen.

Voor de loon- en weddetrekkenden kan verder de opsplitsing van de verandering in de gemiddelde arbeidsduur naar deelcomponenten bekeken worden. Uit tabel 5 blijkt dat, net zoals voor België reeds vastgesteld werd over dezelfde periode, ook voor Frankrijk en Nederland de daling van de gemiddelde arbeidsduur vrijwel uitsluitend toe te schrijven is aan de opmars van de deeltijdarbeid; de jaarlijkse effectieve arbeidsduur per VTE blijft vrijwel op hetzelfde peil over de periode. Opvallend voor België is de verhoging van de effectieve arbeidsduur per VTE over de periode voor de marktdiensten. Enkel in Duitsland kan de daling van de effectieve arbeidsduur per VTE een gedeelte verklaren van de vastgestelde verminderingen in de gemiddelde arbeidsduur. Duitsland liet bovendien (met Nederland) terzelfdertijd ook de grootste dalingen van de gemiddelde duur ten gevolge van deeltijdarbeid optekenen. Deze daling ten gevolge van deeltijdse arbeid vindt voor de buurlanden voornamelijk en voor België exclusief plaats bij de marktdiensten.

TABEL 5 - Evolutie gemiddelde arbeidsduur loon- en weddetrekkenden naar componenten; 1987-1994
(gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	Totaal	Effect arbeidsduur per VTE	Effect van deeltijdarbeid	waarvan: effect fractie deeltijdse jobs	waarvan: effect relatieve duur
<i>Marktsector (exclusief landbouw)</i>					
België	-0.17	0.03	-0.20	-0.24	0.04
Frankrijk	-0.20	0.02	-0.22	-0.26	0.03
Duitsland	-0.69	-0.24	-0.45	-0.38	-0.06
Nederland	-0.50	0.01	-0.51	-0.76	0.24
<i>- Industrie</i>					
België	0.00	0.00	0.00	-0.03	0.03
Frankrijk	-0.07	0.03	-0.09	-0.09	0.00
Duitsland	-0.39	-0.27	-0.12	-0.09	-0.03
Nederland	0.07	0.16	-0.09	-0.30	0.20
<i>- Marktdiensten</i>					
België	-0.19	0.08	-0.27	-0.33	0.06
Frankrijk	-0.22	0.02	-0.24	-0.30	0.06
Duitsland	-0.94	-0.26	-0.68	-0.56	-0.10
Nederland	-0.61	-0.08	-0.52	-0.79	0.27

Bron: Federaal Planbureau: eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

In de laatste twee kolommen van tabel 5 wordt ten slotte het effect “deeltijdarbeid” verder (bij benadering) toegewezen aan enerzijds de toename in de fractie deeltijdse jobs en anderzijds de daling in de gemiddelde arbeidsduur van deeltijdse t.o.v. voltijdse jobs. Uit de gegevens blijkt dat - over de beschouwde periode - dit tweede effect nauwelijks gespeeld heeft, behalve voor Nederland, waar zowel in de industrie als in de sector der marktdiensten de daling in de

gemiddelde arbeidsduur ten gevolge van de toename in het percentage deeltijdse jobs gedeeltelijk gecompenseerd wordt door een stijging van de relatieve arbeidsduur van deeltijdse jobs¹.

Naast de recente evolutie van de gemiddelde arbeidsduur en haar determinanten in België en in de buurlanden, is het uiteraard ook van belang een idee te krijgen van de respectieve niveau's van deze grootheden. Tabel 6 geeft voor het jaar 1994 voor de loon- en weddetrekkenden de gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur per hoofd (uitgedrukt in uren), de jaarlijkse arbeidsduur per VTE, het percentage deeltijdse arbeid per bedrijfstak en de relatieve duur van een deeltijdse t.o.v. een voltijdse job.

TABEL 6 - Gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur loon- en weddetrekkenden en determinanten; 1994 (niveau's)

	Gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur	Jaarlijkse arbeidsduur per VTE	percent deeltijdse hoofdactiviteiten	Relatieve duur deeltijdse job in percent
<i>Marktsector (exclusief landbouw)</i>				
België	1618	1726	14.0	55.4
Frankrijk	1699	1803	13.4	56.9
Duitsland	1596	1744	16.3	48.0
Nederland	1446	1800	36.4	46.0
<i>- Industrie</i>				
België	1722	1750	3.9	58.1
Frankrijk	1763	1799	5.1	60.7
Duitsland	1654	1714	7.2	51.0
Nederland	1651	1791	16.2	51.7
<i>- Marktdiensten</i>				
België	1548	1708	20.8	55.0
Frankrijk	1655	1806	19.0	56.2
Duitsland	1541	1776	25.1	47.2
Nederland	1367	1805	44.2	45.2

Bron: Federaal Planbureau : eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

Globaal genomen is de gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur (per hoofdactiviteit) in België op basis van de AKT-cijfers beduidend lager dan in Frankrijk, maar iets hoger dan in Duitsland en beduidend hoger dan in Nederland, dat een extreem lage gemiddelde arbeidsduur per werknemer heeft. Wat de onderliggende determinanten van deze gemiddelde duur betreft, kende België in 1994 de laagste jaarlijkse arbeidsduur per VTE; deze lag iets lager dan in Duitsland en beduidend lager dan in Frankrijk en in Nederland. Zowel qua percentage deeltijdarbeid als wat de relatieve duur van deze deeltijdjobs betreft bevinden Frankrijk en België zich op hetzelfde niveau. Deeltijdwerk is echter respectievelijk iets meer en spectaculair meer uitgebouwd in Duitsland en in Nederland. Bovendien geldt voor zowel Nederland als Duitsland dat de relatieve duur van een deeltijdse job lager ligt dan in de beide andere landen.

1. Bij nader inzien blijkt deze stijging quasi volledig toe te schrijven aan een breuk in de gegevens in 1992, hoogstwaarschijnlijk ten gevolge van de herziening van de AKT-vragenlijst die Nederland in datzelfde jaar doorvoerde.

Op het vlak van de bedrijfstakken noteert men vooral de lage penetratiegraad van deeltijdarbeid in de Belgische industrie en de lage jaarlijkse arbeidsduur per VTE in de Belgische sector der marktdiensten; België is het enige land waarvoor deze jaarlijkse effectieve arbeidsduur per VTE lager ligt bij de marktdiensten dan in de industrie.

Wat uiteraard opvalt, is de lage gemiddelde arbeidsduur voor loon- en wedde-trekkenden in Nederland. Zij is vooral toe te schrijven aan de extreem lage gemiddelde arbeidsduur in de sector der marktdiensten, die op haar beurt op basis van de cijfers in tabel 6 niet toegeschreven kan worden aan een lagere arbeidsduur per VTE, maar volledig verklaard wordt door het bijzonder hoge percentage deeltijdse werknemers, gekoppeld aan een (in vergelijking met de andere landen) eerder lage relatieve duur voor deeltijdse jobs.

Hoewel deze cijfers voor Nederland ongetwijfeld een onderliggende realiteit weerspiegelen, kunnen m.b.t. de omvang van de geconstateerde verschillen toch ook vragen gesteld worden op het vlak van de vergelijkbaarheid van de "Arbeidskrachtentelling" (AKT)-resultaten voor arbeidsduur en deeltijdarbeid tussen de landen onderling.

Wat het percentage deeltijdarbeid betreft, stelt men ten eerste een breuk vast in de Nederlandse AKT-gegevens vanaf 1987, tijdstip waarop de opzet van de AKT in Nederland een grondige hervorming onderging en het percentage deeltijdse jobs (in de gehele economie) van 22.7 percent (in 1985) naar 28.3 percent (in 1987) klimt. Ten tweede worden in Nederland - in tegenstelling tot de andere landen - deeltijdse jobs van minder dan 12 uur per week "bijgeschat" op basis van informatie die niet rechtstreeks uit de AKT zelf afkomstig is.

Het feit dat de gegevens niet op dezelfde manier verwerkt worden in de lidstaten kan daarnaast ook voor een zekere vertekening zorgen bij de bepaling van de onderliggende determinanten van het niveau en van de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur¹. Meer bepaald hanteren de lidstaten niet dezelfde criteria om te beslissen wanneer een job als "deeltijds" beschouwd moet worden. Dit criterium kan subjectief zijn (op basis van de inschatting van de respondenten zelf, zoals in Frankrijk en in België) of objectief zijn (op basis van een voorafgaandelijk bepaalde drempelwaarde voor de gebruikelijke wekelijkse arbeidsduur, zoals in Nederland en in Duitsland). Naar gelang van het gehanteerde criterium kan een relatief groter gewicht toegekend worden aan deeltijdarbeid of aan de arbeidsduur per VTE bij de verklaring van de evolutie en het niveau van de gemiddelde arbeidsduur.

1. Voor een kritische evaluatie van de vergelijkbaarheid van statistieken m.b.t. deeltijdarbeid, zie A. VAN BASTELAER, G. LEMAITRE en P. MARIANNA, "La définition du travail à temps partiel à des fins de comparaison internationale", politique du marché du travail et politique sociale, *documents hors serie n° 22*, Parijs, OESO, 1997.

2. Economische activiteit, productiviteit en werkgelegenheid

Op het vlak van de *economische activiteit* (tabel 7) valt op lange termijn (periode 1970-1994) de groei in de Belgische marktsector iets lager uit dan in de buurlanden. Op sectoraal vlak groeit de industriële activiteit nochtans beduidend sterker dan in de buurlanden; dit wordt echter licht overgecompenseerd door de beduidend lagere groei in vergelijking met de buurlanden in de sector der marktdiensten¹.

TABEL 7 - Economische activiteit; reële groei toegevoegde waarde per subperiode en structuur

	Reële groei (<i>gemiddelde jaarlijkse groeivoet</i>)				Structuur (<i>in percent van totale nominale toegevoegde waarde</i>)	
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1970	1994
<i>Marktsector (excl. landbouw)</i>						
België	2.3	2.9	1.2	2.6	84.6	84.6
Frankrijk	2.5	3.5	1.7	1.7	79.5	79.6
Duitsland	2.4	2.7	1.4	3.0	85.5	85.6
Nederland	2.5	3.2	1.4	2.7	81.6	85.6
<i>- Industrie</i>						
België	2.2	3.2	0.7	2.4	43.1	29.3
Frankrijk	1.2	2.4	-0.2	0.9	39.8	27.6
Duitsland	0.9	1.6	-0.1	0.8	50.6	34.3
Nederland	1.5	2.4	0.1	1.9	38.7	28.4
<i>- Marktdiensten</i>						
België	2.4	2.7	1.5	2.7	41.5	55.3
Frankrijk	3.4	4.5	2.9	2.2	39.7	52.0
Duitsland	3.9	4.1	2.8	4.8	34.9	51.4
Nederland	3.1	3.7	2.2	3.2	42.9	57.2

Bron: Federaal Planbureau: Nationale Rekeningen (INR en ESER).

Desalniettemin stelt men vast dat net in België de marktdiensten instaan voor een hoger percentage van de totale gecreëerde toegevoegde waarde dan in de buurlanden (met uitzondering van Nederland). Deze vaststelling geldt zowel voor het beginjaar (1970) als voor het eindjaar (1994) van de observaties. Net zoals in de buurlanden is het aandeel van de marktdiensten in de totale toegevoegde waarde over deze periode aanzienlijk gestegen. Waar dit voor de buurlanden echter mede toe te schrijven is aan een snellere reële groei in de sector der marktdiensten dan in de bedrijfstakken van de industrie, is dit voor België vrijwel uitsluitend het gevolg van een relatief-prijseffect: de relatieve deflator van de toegevoegde waarde voor marktdiensten versus industriële producten neemt in België sneller toe dan in de buurlanden.

1. Deze resultaten gelden meer algemeen voor alle besproken subsectoren van industrie enerzijds en marktdiensten anderzijds; zie de gedetailleerde sectorale analyse in deel 2 van deze publicatie.

Deze algemene conclusies op bedrijfstakniveau gelden niet enkel op lange termijn, maar grosso modo ook voor de voornaamste subperiodes, en met name voor de meest recente periode 1987-1994, waarin België gemiddeld genomen even sterk groeit als de buurlanden. Tijdens deze laatste periode behoudt en versterkt België zelfs enigszins zijn historisch vastgestelde snellere groei in de industrie in vergelijking met de buurlanden. Voor de marktdiensten lijkt België gedurende deze periode bovendien iets beter in staat het door de buurlanden opgelegde groeiritme te volgen, mede omdat de sterkere groei in Duitsland gecompenseerd wordt door de - in vergelijking met de historische trend - ondermaatse groei in Frankrijk gedurende deze periode.

Wat betreft de evolutie van de *arbeidsproductiviteit* (tabel 8), stelt men op lange termijn een opvallend gelijkaardige macro-economische trend vast voor de uitgekozen landen, met marginaal hogere productiviteitswinsten in de Belgische marktsector dan gemiddeld in Duitsland en in Frankrijk. Opnieuw verbergt deze globale macro-economische tendens een zeer heterogene evolutie op sectoraal vlak. Voor (alle takken van¹) de industrie stijgt de arbeidsproductiviteit (per hoofd) in België veel sneller dan in de buurlanden. Dit wordt gecompenseerd door een historisch veel tragere toename van de arbeidsproductiviteit in de Belgische sector der marktdiensten dan elders: de groei in de Belgische dienstensector was in het verleden beduidend arbeidsintensiever dan in de buurlanden. Het netto-resultaat voor België is een veel sterkere stijging van de arbeidsproductiviteit in de industrie dan in de sector der marktdiensten; een vaststelling die in veel mindere mate opgaat voor Nederland en Frankrijk, en zelfs helemaal niet opgaat voor Duitsland, waar de productiviteit per hoofd in de dienstensector sneller stijgt dan in de industriële sector.

TABEL 8 - Productiviteitsgroei per subperiode (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	1970-1994	per hoofd			per uur
		1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Marktsector (excl. landbouw)</i>					
België	2.3	3.0	1.9	1.9	2.3
Frankrijk	2.3	2.9	2.3	1.4	1.6
Duitsland	2.1	2.7	1.5	2.0	2.6
Nederland	-	-	-	0.7	1.0
<i>- Industrie</i>					
België	4.2	5.2	3.8	3.2	3.3
Frankrijk	2.6	3.0	2.3	2.3	2.4
Duitsland	1.8	2.5	0.9	1.6	1.9
Nederland	-	-	-	2.0	1.7
<i>- Marktdiensten</i>					
België	0.8	0.9	0.4	1.2	1.7
Frankrijk	1.8	2.4	2.0	0.6	1.0
Duitsland	2.3	2.8	1.9	2.0	2.9
Nederland	-	-	-	0.3	0.7

Bron: Federaal Planbureau : eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (INR en ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

1. Zie opnieuw de gedetailleerde sectorale analyse in deel 2 van deze publicatie.

De macro-economische groeivertraging in de periode 1980-1987 gaat gepaard met een aanzienlijke vertraging op het vlak van de productiviteitswinsten, een vaststelling die vrij algemeen geldig is over de beschouwde landen en bedrijfstakken. Nochtans stelt men opnieuw vast dat, net zoals voor België, de groeiher-neming op het einde van de jaren '80 niet geleid heeft tot aanzienlijk hogere productiviteitswinsten.

Vergeleken met de historische trends, nemen de sectorale verschillen in de evolutie van de arbeidsproductiviteit in vergelijking met de buurlanden iets af tijdens de meest recente periode (1987-1994). De arbeidsproductiviteit in de industriële sectoren stijgt nog steeds beduidend sneller in België, zij het in iets mindere mate dan voorheen; de arbeidsproductiviteit in de sector der marktdiensten stijgt nu vrijwel even snel als gemiddeld genomen in Frankrijk en Duitsland. Wordt rekening gehouden met de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd (voor de totale werkgelegenheid, dus inclusief zelfstandigen), dan veranderen deze conclusies niet fundamenteel: de snellere daling van de gemiddelde arbeidsduur in Duitsland gedurende deze laatste periode trekt, zowel voor de industrie als voor de marktdiensten, het gemiddelde voor de buurlanden iets sterker op in termen van productiviteitsgroei per uur.

Koppelt men de historisch geobserveerde iets lagere groeicijfers voor de Belgische marktsector (tabel 7) aan de marginaal hogere productiviteitswinsten (tabel 8), dan blijkt dat de totale hoofdelijke *werkgelegenheid* in de Belgische marktsector (tabel 9) vrijwel constant is gebleven over de gehele beschouwde periode (1970-1994), tegenover een lichte toename in Frankrijk en Duitsland. Opvallend voor België is dat in de marktsector (exclusief landbouw, weliswaar) de loon-en weddetrekkende werkgelegenheid (tabel 9 - deel II) afgenomen is over de periode, en de zelfstandige werkgelegenheid dus toegenomen. Voor de buurlanden constateert men daarentegen een snellere stijging van de loon- en weddetrekkende dan van de totale werkgelegenheid, wat dus neerkomt op een afname van de proportie zelfstandigen in de totale werkgelegenheid. De vergelijking van België met de buurlanden op het vlak van de werkgelegenheid valt dan ook nadeliger uit als men enkel de loon-en weddetrekkenden zou beschouwen, en de verschillende evoluties op het vlak van zelfstandige werkgelegenheid niet in overweging zou nemen.

Op sectoraal vlak wordt voor de industrie de - in vergelijking met de buurlanden - hogere groei in België ruimschoots gecompenseerd door de nog hogere productiviteitswinsten, wat netto resulteert in een grotere destructie van arbeidsplaatsen in de Belgische industrie dan elders. Voor de marktdiensten geldt dat de lagere groeicijfers voor België gecompenseerd worden door lagere productiviteitswinsten dan in de buurlanden, zodat de netto-creatie van werkgelegenheid in de sector der marktdiensten vrijwel gelijke tred houdt met de evolutie in de buurlanden. De relatieve (België t.o.v. de buurlanden) toename van het aandeel van de zelfstandigen in de totale werkgelegenheid speelt zowel in de industrie (toename van de proportie zelfstandigen in België; stabilisatie in Frankrijk en Duitsland) als bij de marktdiensten (minder sterke afname in België).

Voor de meest recente periode (1987-1994) constateert men nog steeds een netto-verlies van arbeidsplaatsen in de industrie (de groei in het aantal arbeidsplaatsen op het einde van de jaren '80 werd volledig teniet gedaan door de netto-destructie in de jaren '90). In tegenstelling tot vroeger is dit verlies nu echter vergelijkbaar met de situatie in Duitsland en zelfs beduidend minder groot dan in Frankrijk. Gegeven de sterkere daling van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd in Duitsland gedurende deze periode, daalt het totale arbeidsvolume in de Belgische industrie bovendien minder dan in Duitsland. Deze recente ontwikkeling is zowel het gevolg van een verdere toename in het verschil in groei tussen de industriële sector in België en de industriële sector in Duitsland en Frankrijk als van een afname van het verschil in productiviteitsgroei dat historisch vastgesteld wordt tussen België enerzijds en Frankrijk en Duitsland anderzijds voor de industriële sector.

TABEL 9 - Totale en loon- en weddetrekkende werkgelegenheid en arbeidsvolumes
(gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	Hoofdelijk				Voltijds equivalente eenheden 1987-1994	Volume in uren 1987-1994
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994		
I. Totale werkgelegenheid						
Marktsector (excl. landbouw)						
België	-0.0	-0.1	-0.6	0.7	-	0.3
Frankrijk	0.2	0.7	-0.6	0.4	-	0.1
Duitsland	0.3	0.0	-0.1	1.0	-	0.4
Nederland	-	-	-	2.0	-	1.7
- Industrie						
België	-1.9	-1.9	-3.0	-0.8	-	-0.8
Frankrijk	-1.3	-0.6	-2.4	-1.3	-	-1.4
Duitsland	-0.9	-0.9	-1.0	-0.8	-	-1.1
Nederland	-	-	-	-0.1	-	0.1
- Marktdiensten						
België	1.5	1.7	1.2	1.5	-	1.0
Frankrijk	1.6	2.0	1.0	1.6	-	1.2
Duitsland	1.6	1.3	1.0	2.7	-	1.8
Nederland	-	-	-	2.9	-	2.4
II. Loon- en weddetrekkenden						
Marktsector (excl. landbouw)						
België	-0.2	-0.1	-1.1	0.4	0.3	0.3
Frankrijk	0.3	0.8	-0.8	0.7	0.5	0.5
Duitsland	0.3	0.3	-0.2	0.9	0.4	0.2
Nederland	-	-	-	2.0	1.4	1.5
- Industrie						
België	-2.0	-1.9	-3.2	-1.0	-1.0	-1.0
Frankrijk	-1.3	-0.6	-2.6	-1.2	-1.3	-1.2
Duitsland	-0.9	-0.8	-1.0	-0.9	-1.0	-1.3
Nederland	-	-	-	-0.5	-0.6	-0.4
- Marktdiensten						
België	1.7	2.5	0.9	1.5	1.3	1.4
Frankrijk	2.1	2.7	1.0	2.2	2.0	2.0
Duitsland	1.9	2.0	0.8	2.8	2.1	1.8
Nederland	-	-	-	3.0	2.5	2.4

Bron: Federaal Planbureau : eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

In de sector der marktdiensten echter loopt België - in tegenstelling tot voorheen - een relatieve achterstand op wat jobcreatie betreft: de Belgische marktdiensten volgen weliswaar iets beter dan voorheen het groeiritme van Duitsland en Frankrijk, maar dit wordt meer dan gecompenseerd door het feit dat de arbeidsproductiviteit in deze sector nu even snel toeneemt in België als gemiddeld in Duitsland en Frankrijk. Netto-resultaat: een vergelijkbare groei van de totale werkgelegenheid en van het totale arbeidsvolume in deze sector voor België en Frankrijk, een beduidend snellere groei in Duitsland en in Nederland. Opvallend is dat de achterstand die België over deze periode in de sector der marktdiensten oploopt t.o.v. de buurlanden aanzienlijk groter is in termen van aantallen loon- en weddetrekkenden dan in termen van totale arbeidsvolumes. Enerzijds neemt immers de gemiddelde arbeidsduur van loon- en weddetrekkenden in België minder snel af dan bij de buurlanden. Anderzijds daalt in de buurlanden de proportie zelfstandigen in de totale werkgelegenheid in de sector der marktdiensten, in tegenstelling tot België, waar deze proportie constant blijft. Aangezien men terzelfdertijd voor België (in tegenstelling tot de buurlanden) een beduidende afname constateert van de gemiddelde arbeidsduur bij zelfstandigen, zou het interessant zijn te onderzoeken in hoeverre deze evolutie verklaard kan worden door een verder doorgedreven fenomeen van statuutvervaging ("schijnzelfstandigen") in België.

Globaal genomen voor de totale marktsector presteert België gedurende deze meest recente periode op het vlak van werkgelegenheid en arbeidsvolume gemiddeld genomen gelijkaardig als Duitsland en Frankrijk. Nederland levert op dit gebied echter een opmerkelijk beter resultaat dan de overige drie landen. Niet alleen slaagt Nederland er in de werkgelegenheid in de industriële sector te stabiliseren over deze periode, ook is de jobcreatie in de sector der marktdiensten proportioneel beduidend sterker dan in België en in Frankrijk en vergelijkbaar met de situatie in Duitsland.

Het is wellicht nuttig er aan te herinneren dat, wat de totale werkgelegenheid betreft, gedurende deze periode de gemiddelde arbeidsduur in Nederland slechts even snel daalt als in België en in Frankrijk en zelfs minder snel als in Duitsland. De hierboven vermelde resultaten voor Nederland gelden dan ook evenzeer in termen van arbeidsvolume als in termen van hoofdelijke tewerkstelling. De gunstige evolutie van de werkgelegenheid in Nederland over deze periode kan slechts zeer gedeeltelijk toegeschreven worden aan een sterkere relatieve groei van het activiteitsniveau (in de industrie) tegenover vroegere perioden en lijkt verder verband te houden met beduidend lagere productiviteitsstijgingen in vergelijking met de buurlanden, vooral in de sector der marktdiensten.

3. Loonkosten en competitiviteit

De nominale loonkosten per hoofd in gemeenschappelijke munt (tabel 10) stegen gemiddeld genomen over de gehele beschouwde periode in de Belgische marktsector sneller dan in Duitsland en in Frankrijk. Dit is voornamelijk te wijten aan de gevoelig sterkere toename van de Belgische loonkosten in de jaren 70. In de daaropvolgende periode van strikte inkomenspolitiek werd een sterke correctie doorgevoerd en stegen de Belgische loonkosten beduidend minder snel dan in de buurlanden.

Tijdens de laatste periode (1987-1994) stelt men opnieuw een relatief snellere stijging vast dan in de buurlanden. Houdt men echter rekening met de tragere daling van de arbeidsduur voor loon- en weddetrekkenden gedurende deze periode in België, dan blijkt dat in termen van relatieve uurloonkosten België en Duitsland nagenoeg dezelfde toename kenden. In zowel Frankrijk als Nederland was de toename van de uurloonkosten opvallend minder groot dan in de beide andere landen.

TABEL 10 - Evolutie nominale loonkosten in BF (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	Per hoofd				Per uur
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Marktsector (excl. landbouw)</i>					
België	8.2	12.4	5.9	4.6	4.8
Frankrijk	7.5	10.7	7.4	3.0	3.2
Duitsland	7.6	10.2	7.8	3.9	4.7
Nederland	-	-	-	2.2	2.7
<i>- Industrie</i>					
België	8.3	12.3	6.0	5.0	5.0
Frankrijk	7.6	11.1	7.3	3.2	3.2
Duitsland	8.0	10.4	8.2	4.4	4.8
Nederland	-	-	-	2.9	2.8
<i>- Marktdiensten</i>					
België	8.1	12.4	5.8	4.3	4.5
Frankrijk	7.4	10.4	7.6	3.0	3.2
Duitsland	7.5	10.2	7.3	3.9	4.9
Nederland	-	-	-	2.2	2.8

Bron: Federaal Planbureau : eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (INR en ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

Op sectoraal vlak valt op dat voor elk van de beschouwde landen de loonkosten in de industrie en bij de marktdiensten een zeer gelijkaardige evolutie volgen. Weliswaar stelt men op langere termijn (en met name in Duitsland) een iets lagere stijging van de loonkosten per hoofd in de sector der marktdiensten vast, maar dit verschil verdwijnt grotendeels als men rekening zou houden met de sterkere ontwikkeling van deeltijdarbeid in de dienstensector over de periode. In tabel 10 wordt dit geïllustreerd voor de laatste subperiode, waarvoor immers vergelijkbare gegevens qua arbeidsduur beschikbaar zijn. Voor België geldt wel-

iswaar dat de relatieve uurloonkost in de sector der marktdiensten vergeleken met de industrie licht afneemt gedurende deze periode.

Voor de gehele marktsector geldt dat de sterkere nominale loonstijgingen in België gedeeltelijk gecompenseerd worden door iets sterkere productiviteitsstijgingen dan elders (tabel 8). De loonkosten per eenheid product in gemeenschappelijke munt (tabel 11) nemen over de gehele periode weliswaar sneller toe in België dan bij de handelspartners, maar het verschil is kleiner dan voor de loonkosten per hoofd.

TABEL 11 - Evolutie loonkosten per eenheid product in BF (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

	1970-1994	Hypothese 1			Hypothese 2
		1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Marktsector (excl. landbouw)</i>					
België	5.7	9.1	4.0	2.7	2.5
Frankrijk	5.1	7.7	5.0	1.7	1.6
Duitsland	5.4	7.4	6.2	1.9	2.0
Nederland	-	-	-	1.5	1.7
<i>- Industrie</i>					
België	3.9	6.8	2.1	1.7	1.7
Frankrijk	4.9	7.9	5.0	0.8	0.8
Duitsland	6.1	7.8	7.2	2.7	2.8
Nederland	-	-	-	0.9	1.1
<i>- Marktdiensten</i>					
België	7.2	11.3	5.4	3.2	2.8
Frankrijk	5.5	7.8	5.5	2.4	2.2
Duitsland	5.1	7.2	5.4	1.8	1.9
Nederland	-	-	-	1.8	2.1

Bron: Federaal Planbureau : eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (INR en ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

Deze vaststelling geldt met name ook voor de laatste subperiode, ongeacht de hypothese die genomen wordt voor de berekening van de loonkosten per eenheid product¹.

1. Omdat het niet mogelijk bleek op sectoraal vlak de toegevoegde waarde gecreëerd door zelfstandigen enerzijds en ondernemingen anderzijds van elkaar af te zonderen, moet met het oog op berekeningen van loonkosten per eenheid product immers een hypothese gemaakt worden over het gedeelte van het gemengd inkomen van de zelfstandigen dat als "arbeidsinkomen" beschouwd wordt. Deze correctie zal altijd tot op zekere hoogte arbitrair zijn; in tabel 11 wordt onder hypothese 1 aan zelfstandigen dezelfde loonkost per hoofd toegewezen als aan loon- en weddetrekkenden en onder hypothese 2 dezelfde loonkost per uur. De berekening onder hypothese 2 kan enkel gemaakt worden voor de laatste subperiode. Zij geeft een gunstiger resultaat voor België omdat de gemiddelde arbeidsduur van zelfstandigen in België gedaald is tijdens deze laatste subperiode.

Aangezien op het vlak van de sectorale productiviteitsgroei (tabel 8) duidelijke verschillen bestaan tussen België en de handelspartners, valt een vergelijking van de relatieve (België versus buurlanden) loonkosten per eenheid product zeer verschillend uit naar gelang van de sector. Over de gehele periode constateert men beduidend minder snelle toenames van de loonkosten per eenheid product in de Belgische industrie dan bij de buurlanden, gegeven de veel hogere productiviteitsstijgingen in de Belgische industrie. Nochtans geldt dit in veel mindere mate voor de meest recente subperiode, waarin zowel in Frankrijk als in Nederland de loonkosten per eenheid product minder snel toenames dan in België; de sterke stijging van de loonkosten per eenheid product in de Duitse industrie zorgt er weliswaar voor dat de Belgische industrie ook gedurende deze laatste periode de loonkosten per eenheid product gemiddeld iets minder snel ziet toenemen dan in de buurlanden¹.

Voor de marktdiensten geldt de omgekeerde vaststelling. Hier nemen de loonkosten per eenheid product sneller toe in België dan elders, omdat de relatief snellere toename van de loonkosten in België nog geaccentueerd worden door relatief tragere productiviteitswinsten vergeleken met de buurlanden. Deze tendens geldt zowel op lange termijn als voor de meest recente periode, en wordt enkel doorbroken tijdens de periode van forse loonmatiging tijdens de jaren 80.

Gegeven de relatief homogene evolutie van de sectorale loonkosten over de bedrijfstakken impliceert het aanzienlijke sectorale verschil in productiviteitsontwikkeling tussen industrie en marktdiensten in België een grotere opwaartse druk op de relatieve prijs van marktdiensten of neerwaartse druk op de relatieve rendabiliteit van investeringen in de sector der marktdiensten.

Tabel 12 en figuren 4 tot en met 6 geven een meer gedetailleerd overzicht van de evolutie van de Belgische relatieve loonkosten en competitiviteitspositie gedurende de meest recente periode². Daarbij is het nuttig drie verschillende subperiodes te onderscheiden.

Tussen 1987 en 1989 stegen de uurloonkosten in nationale munt in de Belgische marktsector (2.5 percent) minder snel dan bij de drie handelspartners (2.9 percent). De toename van de werkgelegenheid hield gelijke tred met de evolutie in de drie buurlanden, terwijl de groei van de activiteit in België ongeveer 1 percent-punt sterker was. Dit impliceert dat bovenop de relatief lage stijging van de Belgische uurlonen bovendien een hogere productiviteitsstijging gerealiseerd werd dan in het buitenland (3.2 percent in België; 2.3 percent in de buurlanden). Ten slotte deprecieerde de Belgische frank tussen 1987 en 1989 licht tegenover de DEM en de NLG. Al bij al werd over de jaren 1987-89 een loonkostvoordeel (in termen van loonkostevoluitie per eenheid product in gemeenschappelijke munt) opgebouwd van (gecumuleerd) meer dan 2.5 percent.

-
1. Indien voor de berekening van het gemiddelde voor de buurlanden gebruik gemaakt wordt van de vaste gewichten uit de competitiviteitswet van 1989; zie verderop.
 2. In hetgeen volgt wordt voor de berekening van de evolutie van de loonkosten per eenheid product de hypothese van eenzelfde loonkost per uur voor zelfstandigen en voor loon- en wedde-trekkenden gemaakt (hypothese 2 uit tabel 11). Bovendien worden voor de berekening van het gemiddelde van de drie handelspartners de vaste gewichten uit de competitiviteitswet van 1989 gebruikt.

De conclusie betreffende het opgebouwde loonkostvoordeel in de globale marktsector tijdens de periode 1987-89 geldt zowel voor de industrie als voor de sector van de marktdiensten. Verschillend is evenwel dat in de industrie een hogere loonkoststijging per uur in nationale munt genoteerd werd dan in het buitenland (3.5 percent in België t.o.v. 3.2 percent bij de drie handelspartners). De bijzonder hoge productiviteitsgroei in de Belgische industrie zorgde er echter voor dat ook in de industrie tussen 1987 en 1989 een concurrentievoordeel werd opgebouwd.

Tijdens de jaren 1990-91 werd het opgebouwde loonkostvoordeel teniet gedaan. De combinatie van ontsprende uurloonkoststijgingen, een lagere productiviteitsgroei en een appreciatie van de Belgische frank waren hiervoor verantwoordelijk. Al deze effecten speelden zowel in de industrie als in de sector van de marktdiensten. Een appreciërende munt heeft normaal een matigende invloed op prijzen en lonen. Deze invloed lijkt niet bijzonder sterk geweest te zijn in de betrokken subperiode.

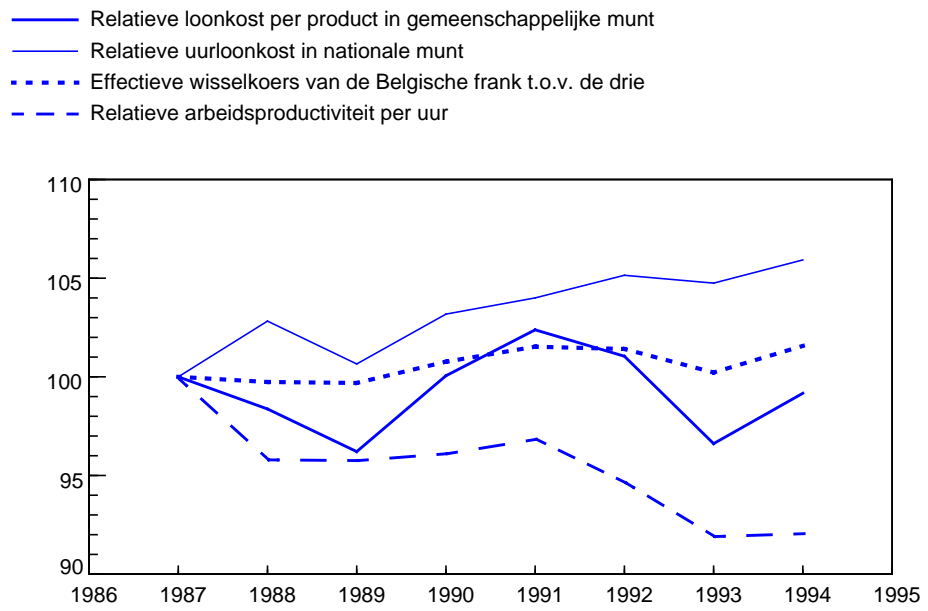
De derde subperiode (1991-94) geeft een verschillend beeld voor de industrie en de sector der marktdiensten. Tijdens deze periode werd in de industrie de loonkosthandicap van meer dan 2 percent weggewerkt en omgebogen in een relatief loonkostvoordeel van iets minder dan 1 percent. De licht sterkere uurloonkoststijgingen in vergelijking met de handelspartners werden meer dan gecompenseerd door een veel sterkere groei van de productiviteit. In de sector van de marktdiensten daarentegen bleef de loonkosthandicap in de buurt van het peil van 1991, als gevolg van iets sterker stijgende uurlonen gecompenseerd door een licht hogere productiviteitsgroei.

TABEL 12 - Loonkostevoluitie België t.o.v. de drie handelspartners; 1987-1994 (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)

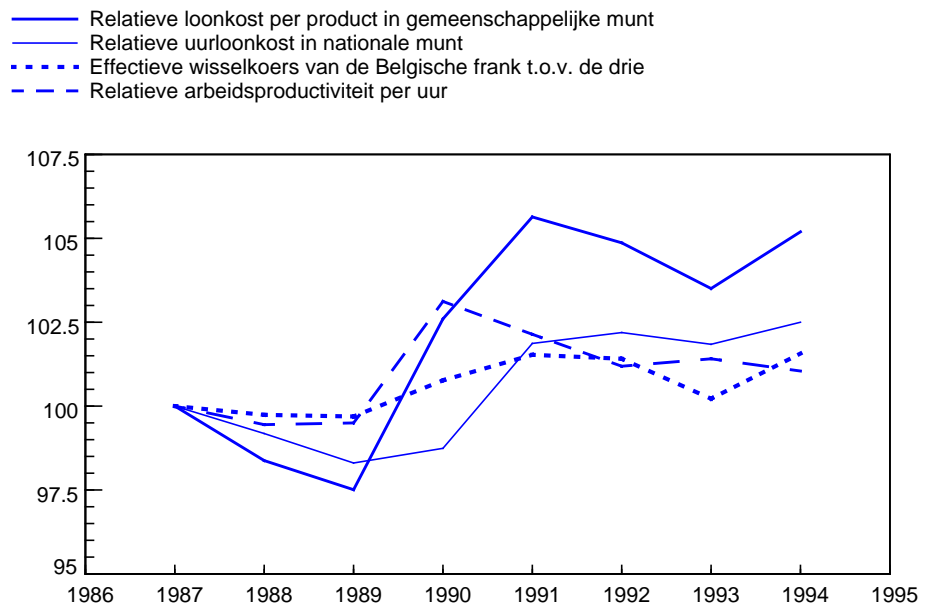
		1987-1994	1987-1989	1989-1991	1991-1994
Marktsector (excl. landbouw)					
Loonkost per eenheid product in BF	België	2.5	-0.7	6.4	2.0
	gem - 3	1.8	0.7	2.4	2.1
Effectieve wisselkoers BF		0.2	-0.2	0.9	0.0
Uurloonkost in nationale munt	België	4.8	2.5	8.0	4.2
	gem - 3	4.0	2.9	6.0	3.5
Arbeidsproductiviteit per uur	België	2.3	3.2	1.5	2.1
	gem - 3	2.0	2.3	2.6	1.4
- Industrie					
Loonkost per product in BF	België	1.7	-1.5	5.8	1.1
	gem - 3	1.8	0.5	2.5	2.2
Effectieve wisselkoers BF		0.2	-0.2	0.9	0.0
Uurloonkost in nationale munt	België	5.0	3.5	7.7	4.2
	gem - 3	4.1	3.2	5.9	3.5
Arbeidsproductiviteit per uur	België	3.3	5.0	1.8	3.1
	gem - 3	2.1	2.9	2.4	1.3
- Marktdiensten					
Loonkost per product in BF	België	2.8	-0.5	6.8	2.4
	gem - 3	2.1	0.8	2.6	2.6
Effectieve wisselkoers BF		0.2	-0.2	0.9	0.0
Uurloonkost in nationale munt	België	4.5	1.7	8.3	4.0
	gem - 3	4.2	2.5	6.4	3.8
Arbeidsproductiviteit per uur	België	1.7	2.1	1.4	1.6
	gem - 3	1.8	1.9	2.7	1.2

Bron: Federaal Planbureau: eigen berekeningen op basis van MTA, Nationale Rekeningen (INR en ESER) en AKT (EUROSTAT en NIS).

FIGUUR 3 - Relatieve loonkostevolutive van België t.o.v. drie handelspartners: industrie (1987=100)

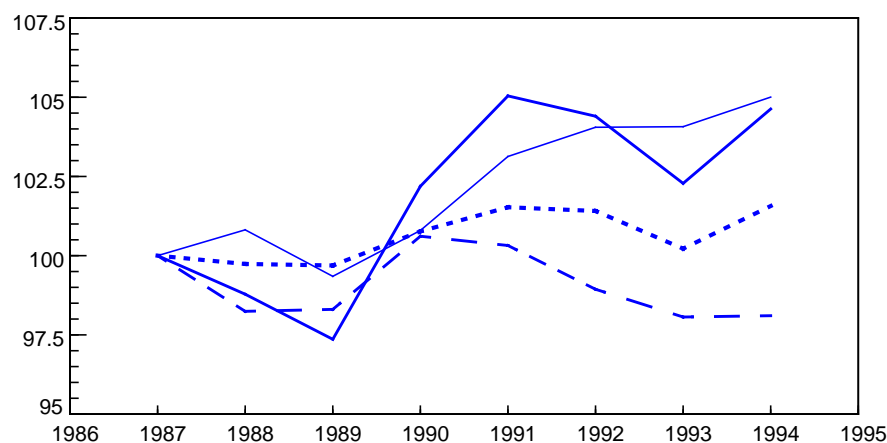


FIGUUR 4 - Relatieve loonkostevolutive van België t.o.v. drie handelspartners: marktdiensten (1987=100)



FIGUUR 5 - Relatieve loonkostevolutie van België t.o.v. drie handelspartners: geheel van industrie en marktdiensten (1987=100)

- Relatieve loonkost per product in gemeenschappelijke munt
- Relatieve uurloonkost in nationale munt
- Effectieve wisselkoers van de Belgische frank t.o.v. de drie
- - - Relatieve arbeidsproductiviteit per uur



Tot besluit kan gesteld worden dat de relatieve (d.i. in vergelijking met de drie buurlanden) loonkostevolutie in de industrie en de sector van de marktdiensten vrij gelijklopend was tot 1991 (verbetering tussen 1987 en 1989; verslechtering tussen 1989 en 1991), maar duidelijk verschillend (verbetering voor de industrie; status-quo voor de marktdiensten) sindsdien.

Voor de beschouwde periode 1987-94 trad in de industrie een lichte verbetering van de Belgische concurrentiepositie (gemeten aan de hand van de loonkost per eenheid product in gemeenschappelijke munt) op tegenover de drie buurlanden. Net zoals voor de gehele periode 1970-1987 namen zowel toegevoegde waarde als arbeidsproductiviteit (tabellen 7 en 8) sneller toe in België dan in de buurlanden. In tegenstelling tot de periode vóór 1987 ging dit echter niet gepaard met een relatief snellere netto-jobvernietiging in België: zowel de werkgelegenheid (in aantal hoofden) in de industrie als het arbeidsvolume (in uren) hield gelijke tred met de drie buurlanden (afbouw met bijna 1 procent per jaar over 1987-94; tabel 11).

In de sector van de marktdiensten daarentegen werd (cumulatief) tussen 1987 en 1994 een loonkosthandicap opgebouwd ten belope van 6 procent. Zoals reeds aangetoond, kon de Belgische sector van de marktdiensten in vergelijking met de periode 1970-1987 het groeiritme dat in de buurlanden werd aangehouden nochtans iets beter volgen. Vroeger ging dit tragere groeiritme echter gepaard met beduidend tragere productiviteitswinsten dan in de buurlanden, met als resultaat een vergelijkbare toename in de werkgelegenheid. In de periode 1987-1994 vernauwde dit verschil in productiviteitsevolutie met de buurlanden echter tot verwaarloosbare proporties. Qua jobcreatie bleef België met een gemiddelde jaarlijkse stijging van de werkgelegenheid met 1.5 procent tijdens deze periode dan ook duidelijk achter op de drie buurlanden, waar de hoofdelijke werkgelegenheid in de sector van de marktdiensten jaarlijks toenam met 2.3 procent.

Rijst de vraag in hoeverre een vergelijking van de loonkostenevolutie met het buitenland voor de sector van de marktdiensten relevant is. In de eerste plaats is het duidelijk dat, hoewel een belangrijk gedeelte van deze sector afgeschermd blijft van de internationale concurrentie, toch ook hier meer en meer bedrijven in toenemende mate bloot staan aan de dwingende eis om competitief te zijn t.o.v. buitenlandse bedrijven (bv. in de financiële sector, in de sector vervoer en telecommunicatie). Bovendien mag men hopen dat in de dienstensector geleidelijk meer activiteiten kunnen ontwikkeld worden die de traditionele rol van de verwerkende nijverheid als exporteur gedeeltelijk zouden kunnen overnemen en de concurrentie op buitenlandse markten succesvol zouden kunnen aangaan. Hoe meer deze activiteiten ontwikkeld kunnen worden op basis van productdifferentiatie en hoe meer zij voor hun levering een buitenlandse inplanting vereisen hoe minder zwaar weliswaar het aspect relatieve loonkosten zal doorwegen in de bepaling van hun concurrentieel potentieel.

Ten tweede worden diensten aan ondernemingen uit de open sector geleverd, waardoor op indirecte wijze de concurrentiepositie van de open sector wordt beïnvloed.

Ten derde kan een vergelijking met het buitenland zelfs voor ondernemingen uit de gesloten sector relevant zijn; men zou de relatieve loonkostontwikkeling t.o.v. het buitenland een signaalfunctie kunnen geven onder de veronderstelling dat Belgische ondernemingen willens nillens aan een gelijkaardige technologisch-economische realiteit onderworpen zijn als in de buurlanden, gekenmerkt door bijvoorbeeld uitstoting van jobs met lage productiviteit. Nochtans kan men hier moeilijk spreken van een dwingende voorbeeldfunctie zoals voor bedrijven die op basis van prijzen concurreren met het buitenland. De beslissingsmacht van een individueel land over het type activiteiten dat het wil aanmoedigen en de vergoeding waartegen deze activiteiten worden uitgeoefend is voor de gesloten sector beduidend hoger.

D. Recente ontwikkelingen 1995-1997

Situatie in België

De meest recente periode wordt grosso modo (tabel 13¹) gekenmerkt door een voortzetting van de trendmatige evoluties beschreven in sectie II.B. Zo vertraagt de groei van de arbeidsproductiviteit zowel per hoofd als per uur verder. De gemiddelde arbeidsduur per hoofd zet zijn trage daling eveneens voort.

TABEL 13 - Groei, arbeidsproductiviteit en situatie op de arbeidsmarkt

Evolutie toegevoegde waarde en arbeidsproductiviteit; sector der ondernemingen (gemiddelde jaarlijkse groeivoet)		
	1990-94	1994-97
Toegevoegde waarde ondernemingen	1.1	2.1
Arbeidsproductiviteit ondernemingen per uur	2.1	1.9
Gemiddelde arbeidsduur per hoofd	-0.2	-0.1
Arbeidsproductiviteit ondernemingen per hoofd	1.9	1.8
Hoofdelijke werkgelegenheid ondernemingen	-0.8	0.3
Evolutie vraag naar en aanbod van arbeid (gemiddelde jaarlijkse verandering in duizenden)		
	1990-94	1994-97
Werkgelegenheid ondernemingen	-19.3	8.1
Aantal zelfstandigen	4.9	4.7
Overige werkgelegenheid	-7.7	-3.3
Totale werkgelegenheid	-22.0	9.5
Beroepsbevolking (incl. 'oudere' werklozen)	25.8	18.3
Werkloosheid (incl. 'oudere' werklozen)	47.8	8.8
Werkloosheidsgraad (einde aangeduide periode)		
- definitie FPB (incl. 'oudere' werklozen)	14.4	14.8
- definitie MTA (excl. 'oudere' werklozen)	13.0	12.6

Bron: INR-FPB, Economische vooruitzichten 1998 - Economische Begroting, juli 1997.

Verschillend in de meest recente periode (1994-1997) t.o.v. de vorige periode (1990-1994) is wel dat de groei van de activiteit aantrekt om een jaarlijks ritme te bereiken dat vergelijkbaar is met het in het verleden geobserveerd trendmatig verloop: de groei van de toegevoegde waarde in de ondernemingen neemt toe met 2.1 percent per jaar, tegenover slechts 1.1 percent in de vorige periode. De loon- en weddetrekkende werkgelegenheid in de ondernemingen daalt dan ook niet langer, maar neemt licht toe. Ook het aantal zelfstandigen blijft toenemen. De 'overige werkgelegenheid' (voornamelijk overheidsadministratie, defensie en onderwijs) blijft licht dalen, een evolutie die reeds werd ingezet in het begin van de jaren 90.

1. De gegevens in deze tabel hebben ten dele betrekking op observaties (Nationale Rekeningen t.e.m. 1996, werkgelegenheid t.e.m. 1995) en ten dele op schattingen of vooruitzichten. Zoals in sectie II.B is het uitgangspunt in deze tabel opnieuw de "sector der ondernemingen", d.w.z. dat abstractie gemaakt wordt van de zelfstandige activiteit.

De toename van de werkgelegenheid is echter onvoldoende om de groei van de beroepsbevolking te compenseren, zodat de werkloosheid nog toeneemt. Indien abstractie wordt gemaakt van de 'oudere' werklozen is de stijging van de beroepsbevolking weliswaar veel beperkter en daalt de werkloosheid.

De hierboven beschreven evolutie verhult een meer volledig cyclus. Terwijl de conjuncturele evolutie in het eerste kwartaal van 1995 nog goed was, trad er reeds in het tweede kwartaal van dat jaar een dalende tendens op. Deze werd gaandeweg sterker en een conjunctureel dal werd bereikt in het begin van 1996. Met de appreciatie van de Amerikaanse dollar en het Britse pond verbeterde de concurrentiële positie van België en begon de uitvoer in de verwerkende nijverheid aan te trekken. 1995 en 1997 worden dan ook gekenmerkt als relatief goede jaren terwijl in 1996, en voornamelijk in het begin van het jaar, de activiteit slabakte. Hoewel geen volledige gegevens over de werkgelegenheid op kwartaalbasis beschikbaar zijn, kan men toch aannemen dat de hierboven beschreven evolutie zich ook heeft voorgedaan op de arbeidsmarkt, zij het in iets minder uitgesproken mate omdat de productiviteitsevolutie samenloopt met de activiteitscyclus. De nieuwe publicatie van de RSZ ("*Snelle ramingen van de Tewerkstelling*") is nog te recent van aard om een goed inzicht te krijgen in het kwartaalverloop van de werkgelegenheid.

De samenstelling van de groei bleef over de beschouwde periode vrij constant. De toename van de binnenlandse bestedingen was beperkt terwijl de bijdrage tot de BBP-groei van de netto uitvoer (d.i. het verschil tussen de uitvoer en de invoer) elk jaar positief bleef. Dat de netto uitvoer positief bijdroeg tot de groei heeft zowel te maken met de uitvoer als met de invoer. De *uitvoer* nam eerder toe wegens een vrij goede internationale conjunctuur dan wegens een verbetering van de internationale concurrentiële positie. Slechts tegen het einde van 1996 en voornamelijk in 1997 kon België profiteren van een sterkere dollar en een sterker pond. De *invoer* van zijn kant bleef gering wegens de beperkte stijging van de binnenlandse vraag.

Vergelijking met de handelspartners

De evolutie in België is zeer vergelijkbaar met deze bij de voornaamste handelspartners (tabel 14). De groei van de werkgelegenheid, van de economische activiteit en van de loonkosten verschilt relatief weinig met wat er gebeurt in de drie buurlanden¹.

Achter de gemiddelde evolutie bij de handelspartners gaan verschillende ontwikkelingen schuil in de drie landen afzonderlijk. Zo kende Nederland over de beschouwde periode een hogere BBP-groei en werkgelegenheidstoename en een lagere loonkostenstijging per persoon dan de andere landen. In Duitsland nam de werkgelegenheid in elk van de drie beschouwde jaren af. België neemt een intermediaire positie in. De BBP-groei is vrij laag maar door een relatief beperkte productiviteitsstijging bleef de werkgelegenheid zo goed als constant.

In België wordt de loonkostenevolutie in betreffende periode bepaald door verschillende factoren: een verdergaande verlaging van de patronale lasten; een reële loonblokkering in 1995 en 1996 en de toepassing van de "loonnorm" in de private sector in 1997. Deze maatregelen dragen ertoe bij dat de loonkostenstij-

1. Arbeidsproductiviteit en loonkosten worden uitgedrukt per hoofd bij gebrek aan gegevens over de gemiddelde arbeidsduur per hoofd over de recente periode.

ging in België over de periode 1994-97 niet sterker is dan in de drie buurlanden. Een lichte depreciatie van de Belgische frank, voornamelijk als gevolg van een versterking van de Franse frank, resulteerde in een lichte afname in de betreffende periode van de loonkostenhandicap (in termen van nominale loonkosten per hoofd) die geobserveerd werd in sectie II.C. Zowel in België als in de buurlanden stijgen de reële lonen (nominale loonvoet gedeïflecteerd met de deflator van het BBP) minder snel dan de arbeidsproductiviteit. In elk van de landen daalde de loonquote dus over de afgelopen 3 jaar.

TABEL 14 - Werkgelegenheid en determinanten in België en drie buurlanden¹
(gemiddelde jaarlijkse groeivoet voor de totale economie voor 1994-97)

	België	3 landen
BBP	1.8	2.0
Hoofdelijke werkgelegenheid	0.0	0.2
Arbeidsproductiviteit per hoofd	1.8	1.9
Loonkost per hoofd in nationale munt	2.5	2.5
Reële loonkost per hoofd in nationale munt	0.9	1.0
Effectieve wisselkoers van de BEF t.o.v. de drie		-0.2
Loonkost per hoofd in BEF	2.5	2.7
Loonkost per product in gemeenschappelijke munt	0.7	0.8

Bron: Europese Commissie (Economic Forecasts).

E. Samenvatting en voornaamste conclusies

Arbeidsduur

In België daalde gedurende de periode 1955-1980 de gemiddelde arbeidsduur per hoofd tegen een tempo van 1% per jaar. Deze aanzienlijke daling moet dan vrijwel volledig toegeschreven worden aan de daling van de conventionele arbeidsduur en wordt geobserveerd voor alle bedrijfstakken. Na 1980 doet de opkomst van deeltijdarbeid zich meer en meer gevoelen en vermindert de bijdrage van veranderingen in de conventionele arbeidsduur. Vanaf het midden van de jaren '80 is deeltijdarbeid zelfs de enige factor die verder bijdraagt tot de daling van de gemiddelde arbeidsduur, die in vergelijking met het verleden relatief bescheiden is (0.2% per jaar) en veel heterogener gespreid is over de verschillende segmenten van de arbeidsmarkt.

In vergelijking met de drie handelspartners (Frankrijk, Duitsland en Nederland) daalt in het recente verleden (meer bepaald de periode 1987-1994, waarvoor vergelijkbare data beschikbaar zijn) de gemiddelde arbeidsduur bij de loon- en weddetrekkenden in België minder snel. Met name in Nederland (snellere uitbreiding van deeltijdarbeid) en in Duitsland (verdere daling van de conventionele arbeidsduur) daalt de gemiddelde arbeidsduur aanzienlijk meer. Houdt men ook rekening met de beduidend snellere daling van de arbeidsduur bij de zelfstandigen in België, dan moet dit beeld weliswaar genuanceerd worden: enkel in Duitsland nam gedurende deze periode de gemiddelde arbeidsduur per hoofd voor de totale werkgelegenheid meer af dan in België.

1. In deze vooruitzichten kon de Europese Commissie nog geen rekening houden met de meest recente observaties over de werkgelegenheid in juni 1995. Dit is de voornaamste reden voor het verschil in hoofdelijke werkgelegenheid voor België met tabel 13.

Qua niveau's (vergelijkingspunt is het jaar 1994) is de gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur voor loon- en weddetrekkenden in België duidelijk lager dan in Frankrijk, maar iets hoger dan in Duitsland en gevoelig hoger dan in Nederland. Enerzijds is de jaarlijkse arbeidsduur per VTE in België en in Duitsland beduidend lager dan in Frankrijk en in Nederland. Anderzijds was op dat moment deeltijdarbeid respectievelijk iets meer (Duitsland) en spectaculair meer (Nederland) uitgebouwd dan in Frankrijk en in België, landen waarvoor bovendien een hogere relatieve arbeidsduur van deeltijdwerk gold. Op het vlak van de bedrijfstakken valt vooral de lage penetratiegraad van deeltijdarbeid in de Belgische industrie en de lage jaarlijkse arbeidsduur per VTE in de Belgische sector der marktdiensten op.

Groei, productiviteit en werkgelegenheid

In België kunnen sinds 1960 twee duidelijke subperioden onderscheiden worden. Tijdens de "boomperiode" 1960-1974 is er sprake van een zichzelf versterkend groeiproces dat gepaard gaat met aanzienlijke productiviteitswinsten, netto-jobcreatie (met name bij de loon- en weddetrekkenden in de ondernemingen) en dalende werkloosheid ondanks een stijgende actieve bevolking. Het arbeidsvolume stijgt tijdens deze periode aanzienlijk minder dan het aantal loon- en weddetrekkenden, wat tot uiting komt in de sterke daling van de gemiddelde arbeidsduur per hoofd.

De periode vanaf 1974 wordt gekenmerkt door een beduidende vertraging van zowel de economische groei als de productiviteitswinsten per hoofd, een belangrijke netto-uitstoot van werkgelegenheid bij de loon- en weddetrekkenden in de ondernemingen (en met name in de verwerkende nijverheid), stijgende werkloosheid en een chronische onderbezetting van het beschikbare arbeidspotentieel. De periode van sterke groeiherneming en verbetering van de situatie op de arbeidsmarkt op het einde van de jaren '80 vormt echter een markante uitzondering. Zij ging bovendien gepaard met minder sterke productiviteitsstijgingen dan vroeger en een zeer aanzienlijke jobcreatie.

Het is frappant te moeten vaststellen dat, waar tijdens de boomperiode productiviteitsstijgingen ondubbelzinnig als positief en als de motor van economische groei en van de stijging van de levensstandaard gezien werden, in een situatie van massale werkloosheid gemakkelijker de keerzijde van productiviteitsverhogingen belicht wordt, en de interesse groeit voor noties zoals de "arbeidsintensiteit van de groei" en de "werkgelegenheidsneutrale drempel". Uit de cijfers blijkt dat deze drempel structureel gedaald is sinds de jaren '60 en op een historisch dieptepunt beland is. Het feit dat economische groei in het recente verleden niet gepaard ging met netto-jobcreatie heeft dan ook - historisch gezien - meer te maken met relatief lage groeicijfers dan met een abnormaal lage arbeidsintensiteit van de groei. Deze laatste is tijdens de na-oorlogse periode nog nooit zo hoog geweest.

Rond deze (dalende) drempel is de gevoeligheid van de werkgelegenheid m.b.t. de groei asymmetrisch: negatieve afwijkingen van de drempel leiden tot bijna dubbel zoveel job-destructie als positieve afwijkingen tot jobcreatie. Grote conjuncturele schommelingen rond de trendmatige groei oefenen dan ook een negatief effect uit op de werkgelegenheid.

In vergelijking met de handelspartners kende België tussen 1970 en 1994 een iets tragere groei in de marktsector (exclusief landbouw). Kenmerkend is dat de Belgische industriële sectoren sneller groeiden dan in de buurlanden, maar dat de sector der marktdiensten een tragere ontwikkeling kende dan in het buitenland. Omwille van een sterker relatief prijs-effect in België is het aandeel van de marktdiensten in de totale (nominale) toegevoegde waarde nochtans niet minder sterk gestegen dan in de buurlanden. Deze conclusies blijven geldig voor het recente verleden (1987-1994) en gelden evenzeer voor een fijnere sectorale des-aggregatie.

De productiviteit per hoofd is in België gedurende de periode 1970-1994 even veel tot iets sterker toegenomen dan bij de handelspartners. Opnieuw gaan achter deze vergelijkbare macro-economische evolutie verschillende sectorale tendensen schuil. In België neemt de productiviteit in de industriële sectoren veel sneller toe dan in de buurlanden, terwijl voor de marktdiensten de productiviteitsstijgingen in België veel minder hoog zijn (en de groei dus “arbeidsintensiever” is) dan in het buitenland. België wordt dus gekenmerkt door een extreem groot verschil tussen productiviteitstoenames in industrie en marktdiensten. In het recente verleden (1987-1994) blijft deze vaststelling overeind, zij het minder uitgesproken dan vroeger: in de industrie neemt de productiviteit nog steeds beduidend sneller toe in België dan in de buurlanden, terwijl bij de marktdiensten de productiviteitsstijgingen nu nagenoeg vergelijkbaar zijn met het gemiddelde van de buurlanden (snellere toename dan in Frankrijk en in Nederland; tragere toename dan in Duitsland).

Tussen 1970 en 1994 is de totale hoofdelijke werkgelegenheid in België vrijwel op hetzelfde peil gebleven (tegenover een lichte toename in zowel Frankrijk als Duitsland). België wordt gekenmerkt door een relatief grotere uitstoot van werkgelegenheid in de industriële sectoren, waar de hogere groei van de activiteit meer dan gecompenseerd wordt door een nog snellere toename van de productiviteit in vergelijking met de buurlanden. De toename van de werkgelegenheid bij de marktdiensten is vergelijkbaar met de buurlanden omdat de lagere activiteitstoename in België gecompenseerd werd door lagere productiviteitstoenames. Opvallend is ook nog de sterke toename van het aantal zelfstandigen in de totale werkgelegenheid in België t.o.v. de handelspartners.

Tijdens het recente verleden (1987-1994) presteert de Belgische industrie in termen van werkgelegenheid relatief beter dan vroeger: de verder uitstoot van arbeidskrachten is minder groot dan in Frankrijk en het arbeidsvolume daalt minder snel dan in Duitsland. In de sector der marktdiensten loopt België echter - in tegenstelling tot vroeger - een achterstand op, zij het meer in termen van loon- en weddetrekkenden dan in termen van totale arbeidsvolumes. Globaal genomen voor de gehele marktsector presteert België gedurende deze periode zowel qua hoofdelijke werkgelegenheid als qua arbeidsvolumes gelijkaardig als Frankrijk en Duitsland. Nederland laat op beide vlakken beduidend betere resultaten optekenen, wat gedeeltelijk toegeschreven kan worden aan een sterkere groei van de activiteit in de industrie t.o.v. eerdere perioden, maar vooral verband lijkt te houden met een beduidend lagere stijging van de productiviteit in de sector der marktdiensten.

loonkosten

De nominale loonkosten per hoofd in gemeenschappelijke munt hebben in België (periode 1970-1994) de neiging sterker toe te nemen dan in de buurlanden;

vooral de gevoelig hogere toename dan elders tijdens de jaren '70 en de daaropvolgende sterke correctie van overheidswege waren opvallend. Deze snellere stijging van de loonkosten in België geldt zowel voor de industrie als voor de marktdiensten, aangezien binnen elk land de loonkosten relatief homogeen stijgen over de bedrijfstakken. In de industrie wordt deze snellere stijging van de loonkosten in België (over)gecompenseerd door snellere productiviteitsstijgingen dan elders, wat resulteert in een tragere toename van de loonkosten per eenheid product dan in het buitenland. Bij de marktdiensten wordt de snellere stijging van de loonkosten in België echter nog geaccentueerd door tragere productiviteitstoenames dan in het buitenland, wat ofwel leidt tot een sterkere opwaartse druk op de relatieve prijs van diensten ofwel tot een neerwaartse druk op de relatieve rendabiliteit van investeringen in de sector der marktdiensten.

In het recente verleden (1987-1994) blijven deze vaststellingen grosso modo overeind. De loonkosten per hoofd hebben opnieuw de neiging sneller te stijgen dan elders; rekening houdend met de tragere afname van de gemiddelde arbeidsduur bij de loon- en weddetrekkenden in België geldt dit echter in iets mindere mate voor de loonkosten per uur (sterkere stijging dan in Frankrijk en in Nederland, gelijkaardige stijging als in Duitsland). Ook nu wordt deze snellere toename van de loonkosten gecompenseerd door snellere productiviteitstoenames in de Belgische industrie dan elders. Bij de marktdiensten wordt de snellere stijging van de loonkosten niet langer geaccentueerd door tragere productiviteitsstijgingen dan elders.



Impacts macroéconomiques et budgétaires de quelques instruments de politiques de l'emploi

“... Pour un tel inventair(e), il faudrait un Prévert...”
(Le Pluriel, Georges Brassens, 1966)

L'objectif de ce chapitre n'est pas de présenter l'ensemble des dispositifs en faveur de l'emploi qui ont été ou qui sont actuellement en vigueur, ou encore qui sont proposés pour l'avenir. Ils sont trop nombreux que pour prétendre à l'exhaustivité et ils n'ont pas tous, *a fortiori*, fait l'objet d'une étude d'impacts ou d'évaluation par le Bureau fédéral du Plan.

Ce chapitre vise à synthétiser les analyses les plus récentes d'impacts macroéconomiques et budgétaires de mesures en faveur de l'emploi, réalisées par le Bureau fédéral du Plan à l'aide du modèle HERMES¹. Rappelons (voir section II.A) que l'utilisation d'un tel modèle, empirique et économétrique, est une méthodologie objective permettant de quantifier les effets spécifiques d'une mesure, étant donné la complexité des interactions existant entre les déterminants macroéconomiques de l'emploi.

Structure du chapitre

Afin de clarifier la présentation des analyses menées, il est tentant de classifier les différents types de mesures étudiées. Plusieurs grilles de lecture sont possibles.

Le chômage résulte d'un déséquilibre entre l'offre de travail et la demande de travail. Le surplus d'offre de travail par rapport à la demande (*i.e.* le chômage) est tel que l'on peut supposer que l'offre de travail est actuellement et probablement à court-moyen terme inélastique au prix (dans le modèle HERMES, la population active - c'est-à-dire l'offre de travail - est d'ailleurs exogène) même si certains dispositifs de développement de l'emploi peuvent être de nature à faire accroître ou décroître les taux d'activité, c'est-à-dire à modifier l'offre de travail. Il peut même s'agir du principal objectif de certains dispositifs (par exemple, les prépensions).

Puisque l'offre de travail est surabondante, l'emploi à court terme est donc principalement déterminé par la demande de travail. Cette dernière est notamment fonction du coût du travail par rapport au coût des autres facteurs de production (effets de substitution qui induisent un déplacement le long de la courbe de demande de travail) mais aussi des quantités ou de la nature des biens ou services vendus (le niveau des productions induisant un déplacement de la courbe de demande de travail).

1. La liste des principales études du Bureau fédéral du Plan sur le sujet est reprise au chapitre 5.

On pourrait donc classer les politiques de l'emploi en deux grandes familles: les mesures qui visent plus directement le marché du travail, les mesures qui visent plus directement le marché des biens et services.

Quatre leviers sont dès lors possibles pour agir sur l'emploi et le chômage: offre de travail, demande de travail, offre de produits et demande de produits. Il faut noter que dans nombre de dispositifs, plusieurs de ces leviers sont actionnés simultanément. Dès lors, et bien que souvent un de ces leviers soit plus directement actionné par le dispositif, un classement des politiques de l'emploi selon l'angle d'attaque *a priori* ne permet pas forcément de présentation claire des instruments testés. En conséquence, une autre classification des mesures a été adoptée dans le cadre de cette publication même si la mise en évidence des leviers actionnés par les diverses mesures est utile en termes de compréhension des mécanismes à l'oeuvre et en termes de conclusions.

L'autre grille de présentation adoptée, basée sur la nature des politiques, distingue les *politiques macroéconomiques* et les *politiques "structurelles" de l'emploi*. Il sera précisé à l'occasion de chaque brève présentation de la mesure analysée à quel(s) type(s) d'offre/demande elle s'adresse *a priori*.

La section II.A est consacrée aux politiques de revenus, sous la forme d'une modération salariale, en mode isolé en Belgique d'une part, et en mode concerté avec la France et l'Allemagne d'autre part. Il s'agit de *la seule politique macroéconomique* présentée ici. En effet, il est inutile de présenter des *politiques monétaires*, tout moyen belge d'action disparaissant avec l'avènement de l'Euro. Bien que le Bureau fédéral du Plan ait récemment analysé leurs impacts, les *politiques budgétaires* (investissements et consommation publics notamment) ne sont pas abordées ici, tant il semble que les marges de manoeuvre soient limitées en ce domaine, du moins à court-moyen terme¹. Enfin, il a été préféré d'inclure les *politiques fiscales et parafiscales* dans les politiques structurelles de l'emploi², plus spécifiquement aux sections III.C., consacrée aux politiques de réduction des cotisations sociales employeurs (CSE), et III.E. consacrée au financement alternatif de la Sécurité sociale.

Etant donné leur grande diversité, les politiques structurelles de l'emploi sont réparties en plusieurs volets. Il est à noter que des politiques telles que l'amélioration de l'éducation-formation, ou les politiques industrielles ou commerciales (R&D, amélioration de la qualité des produits, nouveaux produits, recherche des marchés porteurs,...) ne sont pas traitées parce qu'elles relèvent de compétences non fédérales et/ou que le Bureau fédéral du Plan ne les a pas analysées. Ne sont également pas reprises dans ce document l'analyse des politiques visant à agir directement sur l'offre de travail, souvent dans un sens de contraction de celle-ci (prépensions et interruptions de carrière à temps plein, dispenses pour raisons sociales, familiales ou reprise d'études, chômeurs "âgés", recul de

-
1. Planning Paper 78: "Effets macroéconomiques de diverses modalités d'accroissement des recettes et de réduction des dépenses des administrations publiques" et rapport n° 17 "Objectifs et marge de manoeuvre de la politique budgétaire".
 2. Ce sont en principe des politiques macroéconomiques de type budgétaire actionnant une hausse (baisse) des soldes publics pour agir sur la demande de produits. Dans le contexte de cette étude, il s'agit de modifier le coût relatif du facteur travail (baisse de CSE) et/ou d'élargir l'assiette de financement de la Sécurité sociale dans un sens moins défavorable à l'emploi (financement alternatif).

l'âge de la scolarité obligatoire,...). Les politiques structurelles commentées sont réparties dans les quatre sections qui suivent.

La section III.B est consacrée aux effets d'une réduction de la durée légale du travail avec et sans compensation salariale intégrale.

La section III.C traite des impacts des principales mesures de réduction des CSE; une typologie de ces mesures y est présentée.

La section III.D présente plusieurs mesures d'aides ou de subsides pour favoriser le développement d'emplois spécifiques (subvention à la consommation de services de proximité, chèque ALE, activation des allocations de chômage, créations directes d'emplois,...).

La section III.E reprend les principales modalités de financement alternatif de la Sécurité sociale étudiées par le Bureau fédéral du Plan.

Enfin, la section III.F tire les principales conclusions des études menées.

Les références bibliographiques précises des études les plus récentes menées par le Bureau fédéral du Plan sont reprises au chapitre 5.

A. Impacts de politiques de modération salariale

Clairement, ces politiques recherchent un levier d'action sur la demande de travail pour favoriser l'emploi. Elles cherchent à influencer également la demande et l'offre de produits.

Il faut entendre ici par politique de modération salariale toute politique qui vise à freiner la croissance des salaires par rapport à une situation de référence. Dans la suite de l'analyse nous raisonnerons donc par rapport à cette situation de référence. Cela ne signifie évidemment pas que la politique de modération aura pour conséquence de baisser les salaires en projection.

Les politiques de modération salariale influencent l'emploi principalement par le biais de deux canaux. Primo, la réduction du coût du travail induite par la modération salariale devrait favoriser les substitutions en faveur du facteur travail. Secundo, la baisse du coût du travail devrait avoir des répercussions sur le niveau de l'activité économique. Sans recours à une évaluation quantitative, l'impact de la baisse du coût du travail sur l'activité est incertain suite à des effets contradictoires. D'une part, la croissance sera soutenue par un accroissement des exportations nettes résultant d'une compétitivité accrue et par la progression des investissements grâce à une meilleure rentabilité. D'autre part la croissance économique devrait être ralentie par la baisse de la consommation privée suite au recul du revenu disponible des ménages. Enfin, la diminution des importations suite à une compétitivité plus importante des produits nationaux et suite à la compression de la consommation privée, signifie moins d'exportations pour les pays partenaires et donc un tassement de leur activité. Ce tassement aura donc tendance à affaiblir la progression des exportations du

pays qui mène la politique de modération salariale, et ceci d'autant plus que l'économie du pays est de taille importante.

Jusqu'ici nous avons raisonné dans le cas où un pays mène une politique de modération salariale de façon isolée. Que se passera-t-il si la politique est mise en oeuvre simultanément par plusieurs pays qui sont des partenaires commerciaux privilégiés? Les effets-revenus récessifs vont se renforcer, à la fois sur les pays qui appliquent la mesure et sur leurs partenaires commerciaux. Par ailleurs la mise en oeuvre d'une politique concertée érode les gains de compétitivité-prix entres pays menant la même politique mais elle permet de bénéficier de prix à l'importation plus faibles.

Les travaux menés par le Bureau du Plan à l'aide du système de modèles HERMES-Link ont permis de quantifier l'impact macroéconomique et sur l'emploi de chacun des mécanismes décrit ci-dessus.

Dans le cas où la Belgique mène une *politique de modération salariale de façon isolée* dans le secteur marchand les effets sont positifs à la fois sur l'emploi et sur la croissance économique. Cela signifie que l'accroissement des exportations nettes et des investissements est supérieur à la baisse de la consommation privée.

Ce constat a deux raisons majeures. La première réside dans le fait que le revenu disponible des ménages baisse nettement moins que le salaire brut par tête. Ceci s'explique bien sûr par les créations d'emplois qui apparaissent mais également par la progressivité de l'impôt sur le revenu, qui tempère la réduction du salaire net, et par l'augmentation des revenus du capital versés aux ménages. La deuxième raison provient du caractère de petite économie ouverte de la Belgique, c'est-à-dire de l'importance des exportations dans le PIB et de la taille de son économie qui engendre peu d'effets-revenus récessifs chez ses partenaires commerciaux. Cette explication a été confirmée par un exercice de simulation semblable effectué à l'aide des modèles HERMES Allemagne et France: pour chacun de ces deux pays la modération salariale menée de façon isolée a un effet légèrement récessif sur le PIB.

On peut donc conclure en termes de créations d'emploi que dans le cas belge en politique isolée les effets de substitution, de compétitivité et de rentabilité des entreprises compensent largement les effets de contraction de la consommation privée.

En ce qui concerne la répartition du revenu national entre agents macroéconomiques, les simulations montrent que ce sont les entreprises qui bénéficient de la modération salariale au détriment des ménages mais également de l'Etat. En effet, la modération salariale n'est pas neutre pour les finances publiques et le déficit budgétaire se détériore de façon significative. Ce résultat provient principalement du recul de la pression fiscale et ce malgré la baisse des dépenses publiques (due surtout à la baisse du chômage). Le repli des recettes fiscales s'explique d'une part par la progressivité de l'impôt des personnes physiques (qui fonctionne ici comme un soutien à la consommation privée puisque le salaire net baisse moins que le salaire brut) et de l'autre par une répartition des revenus plus favorable à la rémunération du facteur capital pour lequel le taux de prélèvement est plus faible que celui du facteur travail.

Dans le cas où l'Allemagne et la France, soit les deux plus importants partenaires commerciaux de la Belgique, mènent également une politique comparable de modération salariale, les principaux résultats commentés ci-dessus s'en trouvent-ils modifiés pour la Belgique? Comme on pouvait s'y attendre, le recul des demandes intérieures allemandes et françaises ainsi que l'annulation des effets de compétitivité-prix freinent les exportations belges vers ces deux pays. Toutefois, comme l'Allemagne et la France sont également les deux premiers pays fournisseurs de la Belgique, celle-ci va bénéficier de prix à l'importation plus faibles, ce qui va légèrement soutenir la consommation privée et surtout permettre aux producteurs belges de baisser leurs prix (puisque le coût de leurs inputs importés a baissé) et donc être plus compétitifs sur le marché national et sur les marchés extérieurs vis-à-vis des pays qui ne mènent pas de politique de modération salariale. Au total, les exportations nettes progressent moins vite que dans le cas de politique isolée mais toutefois suffisamment pour sur-compenser la baisse de la consommation privée.

En résumé on constate donc que la croissance et les créations d'emploi sont un peu plus faibles que dans le cas d'une politique isolée, mais toutefois toujours nettement supérieures au scénario de référence. L'effet compétitivité est moins grand que dans le cas d'une politique isolée, mais les effets de rentabilité des entreprises et de substitution capital-travail demeurent pour l'essentiel. Si à la vue de ces deux exercices il semble raisonnable de penser que l'effet sur l'emploi et la croissance en Belgique s'amenuisent avec l'élargissement des pays concernés par la modération salariale, l'état actuel des travaux ne permet pas de déterminer si à partir d'une certaine taille de la zone concernée par la modération salariale les effets négatifs finissent par compenser totalement les effets positifs de la modération salariale.

B. Impacts d'une réduction de la durée légale du temps de travail

Comme dans le cas précédent, l'action recherchée porte sur la demande de travail, l'objectif étant de répartir son volume sur davantage de personnes. Selon les modalités adoptées, la demande et l'offre de produits peuvent être plus ou moins fortement affectées.

Dans cette section, on suppose une réduction progressive de la *durée légale* - c'est-à-dire une réduction uniforme du temps de travail imposée et généralisée - du travail avec et sans compensation salariale intégrale.

De plus, nous comparons ces résultats avec ceux obtenus suite à une baisse du temps de travail négociée de façon décentralisée et prenant en compte les spécificités de chaque entreprise.

Schématiquement, tout processus de réduction du temps de travail va influencer l'emploi et l'activité économique au travers des trois leviers suivants.

Le premier levier, appelé effet de partage, résulte directement de la baisse du temps de travail. Celui-ci implique, toutes autres choses étant égales par ailleurs, que l'entreprise, pour maintenir constant le nombre total d'heures nécessaires à sa production, devra engager un nombre de travailleurs inversement propor-

tionnel à la variation du temps de travail. Toutefois, cet effet peut être affaibli par des gains de productivité horaire du travail induits par la réduction du temps de travail. En effet, cette réduction est souvent associée à une diminution de la porosité de la journée de travail (raccourcissement ou suppression de certaines pauses), à une intensification des rythmes de travail ou à un moindre absentéisme.

Le second effet résulte de la compensation salariale, c'est-à-dire de toute augmentation du salaire horaire nécessaire pour éviter une diminution du salaire par tête proportionnelle à la réduction de la durée du travail. Toutefois, l'augmentation du coût salarial unitaire devrait être quelque peu tempérée par les gains de productivité, engendrés par la baisse du temps de travail (voir paragraphe précédent).

Enfin, dans le cas où la réduction du temps de travail n'est accompagnée d'aucune réorganisation, la durée d'utilisation du capital sera réduite proportionnellement à celle du travail, entraînant une hausse du coût du capital par unité produite et une perte de capacité productive. Par contre, toute réorganisation permettant d'allonger la durée d'utilisation des équipements (par exemple par un recours accru au travail posté ou par l'extension des heures d'ouverture) aura pour effet de comprimer les coûts et de desserrer l'éventuelle contrainte qui pèserait sur les capacités productives.

On constate donc que l'effet total sur l'emploi dépendra de façon cruciale des modalités précises de mise en oeuvre de la baisse du temps de travail.

L'analyse du Bureau du Plan a porté plus précisément sur deux types de réduction de la durée du travail à temps plein, celle associée à une réduction généralisée et uniforme du temps de travail pour tous les travailleurs, obtenue par une réduction de la durée légale, et celle privilégiant une approche plus décentralisée prenant en compte les spécificités de chaque entreprise. L'analyse qui suit est, comme à la section précédente, menée par rapport à un scénario de référence.

Dans le cas d'une réduction généralisée et en l'absence de compensation salariale l'emploi progresse mais à un rythme sensiblement inférieur à la réduction du temps de travail. Ceci provient d'une part des gains de productivité induits par la réduction du temps de travail et d'autre part, par la dégradation de l'activité économique. Ce recul provient essentiellement de l'absence de réorganisation qui engendre des pertes de capacité et consécutivement des pertes de parts de marché, et de la légère baisse du revenu disponible qui comprime la consommation privée.

Si une compensation salariale intégrale est accordée aux salariés, le revenu disponible progresse et soutient la consommation privée, mais les exportations et les investissements sont pénalisés par la hausse du coût salarial horaire. Au total, le PIB régresse et ce de façon plus importante qu'en l'absence de compensation salariale. Au niveau de l'emploi, les créations engendrées par l'effet de partage sont progressivement compensées par des destructions d'emploi qui proviennent des substitutions qui s'opèrent en défaveur du facteur travail, et du ralentissement de l'activité économique. Notons enfin que la mesure a un effet positif

sur les finances publiques, grâce surtout à l'accroissement des recettes liées à l'évolution de la masse salariale nominale.

L'évaluation des effets d'un *processus décentralisé de réduction du temps de travail* qui tient compte des spécificités de chaque entreprise et des potentialités de réorganisation est un exercice complexe. Les simulations qui ont été menées par le Bureau du Plan à cet égard n'ont qu'une vocation illustrative, mais permettent néanmoins de tirer certains enseignements. Comme dans le cas précédent, la réduction-réorganisation du temps de travail sans compensation salariale donne de meilleurs résultats qu'avec compensation salariale intégrale, aussi bien pour l'emploi que pour la croissance à moyen terme. Ces résultats se distinguent toutefois des précédents, puisque la réduction-réorganisation du temps de travail sans compensation salariale permet ici à la fois d'accroître durablement l'emploi et la croissance économique. Ce dernier résultat s'explique par le fait que la réorganisation permet aux entreprises d'accroître leur compétitivité.

L'ensemble des résultats commentés ci-dessus permet de préciser à quelles conditions *sine qua non* un dispositif de réduction du temps de travail devrait répondre pour permettre de créer durablement des emplois sans freiner la croissance économique. Primo, le dispositif doit être suffisamment souple pour pouvoir s'adapter aux spécificités de chaque entreprise. Secundo, la réduction du temps de travail ne doit pas s'accompagner d'une hausse du coût salarial unitaire.

Sous ces conditions, il paraît nécessaire que les pouvoirs publics interviennent pour inciter à négocier à un niveau décentralisé une réduction du temps de travail et pour permettre une répartition équitable des coûts engendrés par une telle opération.

C. Impacts de mesures de réduction des cotisations sociales employeurs

Ces mesures tentent de favoriser l'emploi en agissant sur la demande de travail par réduction de son coût¹. Le choix de réduire les cotisations patronales implique également que l'on veut aussi agir a priori sur la demande et l'offre de produits. On suppose notamment que l'incidence de la parafiscalité (employeurs) s'effectue sur le salaire-coût (et non le salaire net). Les analyses d'impacts de différentes modalités de réduction des CSE indiquent dans quelle mesure cela est vérifié *a posteriori*.

La multiplicité des modalités de réduction de CSE existantes ou proposées impose, pour tenter d'y voir clair en termes de conclusions de politique économique, de les regrouper selon une typologie opérationnelle. Celle-ci s'appuie sur trois dimensions de base permettant de définir la *nature* de chaque modalité envisagée. On verra à l'analyse d'impacts des principales d'entre elles quelles en sont les *caractéristiques implicites* majeures.

1. Les réductions de CSE sont une forme particulière de "subventions à l'emploi". Pour plus de clarté dans la présentation, il a été préféré de réserver ce terme à d'autres types de politiques pour l'emploi (section III.D).

Le tableau suivant schématise la typologie proposée.

TABLEAU 15 - Typologie des mesures de réduction de cotisations sociales employeurs (CSE)

	Générale		Sélective		
			Travailleurs	Chômeurs / Inactifs	Entreprises
Conditionnelle à l'emploi	Forfaitaire	Plans d'entreprise Accords sectoriels Redistribution du travail (entreprises en difficultés/restructuration + projets pilotes)			Maribel social
	Proportionnelle	SES Robien		Plan +1, +2, +3	
Inconditionnelle	Forfaitaire	Proposition Rocard	Maribel	Plans d'embauche Interruption de carrière / prépensions	Maribel
	Proportionnelle	Proposition FEB	Bas salaires		

Les trois dimensions retenues sont les suivantes:

- La mesure peut être *générale* ou *sélective*.
On entend par là que le champ d'application tel qu'il figure dans la définition de la mesure couvre ou non l'ensemble des personnes actives (ou potentiellement actives) pour l'ensemble des entreprises¹. Une mesure est dite sélective si son champ d'application est limité explicitement à certaines catégories de travailleurs, et/ou de chômeurs/inactifs, et/ou d'entreprises (selon la taille, selon le secteur d'activité,...). Cette terminologie est préférable, parce que plus claire, à celle utilisée fréquemment et opposant mesure linéaire à mesure ciblée. En effet, la notion de linéarité peut recouvrir plusieurs principes fondamentaux: linéaire par rapport aux niveaux de salaire, linéaire en fonction de la durée du travail, une mesure forfaitaire est une forme particulière de linéarité, linéarité intersectorielle (?),... La notion de ciblage est plus vague que celle de sélectivité. En effet, une mesure sélective, par exemple visant l'embauche de certaines catégories de chômeurs, peut aboutir dans ses effets à des ciblagés implicites différents et multiples.
- La mesure peut être *conditionnelle* à l'emploi ou *inconditionnelle*.
On se réfère ici aux conditions explicites en matière d'emploi d'octroi des réductions de CSE. Une mesure conditionnelle à l'emploi (que ce soit en nombre de personnes occupées et/ou en volume de travail) implique une condition d'embauches - qui peuvent être brutes ou nettes - ou une condition de maintien (partiel éventuellement) de l'emploi. Une mesure inconditionnelle a généralement pour effet d'accorder des réductions de CSE sur l'emploi existant. Une mesure conditionnelle peut avoir le même effet, mais à condition par exemple qu'il y ait une embauche de personnes au sein de l'entreprise bénéficiaire. Lorsqu'une mesure conditionnelle est

1. Dans cette section, on raisonne dans le cadre du secteur privé des entreprises.

octroyée en fonction de l'accroissement net d'emploi, on parle de mesure *marginale* (à l'emploi).

- La mesure peut être *proportionnelle* ou *forfaitaire*

Il s'agit ici de définir la forme que prend la réduction de CSE. La modalité forfaitaire peut être définie par tête, ou par heure; elle implique généralement un ciblage implicite sur les salaires les plus faibles. La modalité proportionnelle revêt en général la forme d'un pourcentage des salaires bruts; a priori, elle affecte dans la même proportion tous les niveaux de salaires.

Cette grille à trois dimensions permet de classer de manière univoque les différents types de réduction de CSE. On pourrait cependant ajouter d'autres critères de distinction, par exemple selon que la mesure est limitée (ou dégressive) dans le temps ou permanente¹. Il s'agit là de caractéristiques secondaires, non pas qu'elles aient moins d'importance en termes d'efficacité, mais parce qu'elles dépendent davantage de décisions d'actualisation ou de prolongation de mesures préexistantes. Par exemple, l'opération "Maribel", existant depuis le début des années '80, a un caractère permanent, mais ses modalités ont changé à plusieurs reprises. Les accords sectoriels, autre exemple, avaient une portée limitée dans le temps (1995-1996), mais ont été renouvelés (pour 1997-1998). Le critère de permanence ou non d'une mesure ne permet donc pas un classement distinctif des mesures.

Une autre dimension envisageable consisterait à distinguer les mesures selon qu'elles visent à réduire le coût salarial moyen ou marginal de l'entreprise. Il s'agit en fait d'une caractéristique liée aux modalités concrètes d'application de la réduction de CSE, particulièrement au caractère conditionnel ou non de la mesure.

Avant d'examiner quelques une de ces mesures, un commentaire introductif supplémentaire s'impose quant à la "neutralité sectorielle" des diverses modalités de réduction de CSE. Que ce soit en termes de montants absolus de réduction de CSE, d'impacts en pour cent sur le coût salarial, ou sur le coût total de production, il n'existe pas de mesure neutre, dans le sens où les différents secteurs (voire entreprises) seraient affectés "de la même manière". Cela tient à de nombreux facteurs tels que la taille moyenne des entreprises d'un secteur, le type de personnel dominant (ouvriers, employés,...), les niveaux sectoriels moyens de rémunération et leur distribution, les durées moyennes de travail,... En particulier, l'impact d'une mesure proportionnelle² peut affecter de manière différenciée les secteurs d'activité du fait de l'existence de charges *conventionnelles* propres à certains secteurs ou catégories de personnel. L'impact sur le coût total de production peut également varier fortement d'un secteur à l'autre, en fonction de la part des coûts des autres facteurs de production, le financement de la Sécurité sociale reposant essentiellement sur les revenus du travail salarié.

Parmi les nombreuses analyses d'impacts effectuées par le Bureau fédéral du Plan, seules les principales sont présentées et commentées brièvement ci-après.

1. Le vocable "structurel" est parfois associé à la permanence d'une mesure.

2. En général, ce type de mesure est défini en pourcentage de réduction des taux *légaux* de CSE.

1. Mesure "MARIBEL"

Il s'agit d'une mesure doublement sélective - elle ne s'adresse qu'aux ouvriers de certains secteurs d'activité - sans condition à l'emploi et forfaitaire. A l'origine, le "levier d'action" visé était l'offre de produits (compétitivité), avec accessoirement un effet souhaité sur la demande de travail. Dans sa dernière version, la mesure cherche plus explicitement à agir sur la demande de travail, l'objectif de compétitivité via le coût salarial étant toujours présent.

Des études d'impacts réalisées pour ce type de mesure, les conclusions principales suivantes peuvent être tirées:

- une certaine relance de l'activité économique est observé, liée aux gains de compétitivité et de rentabilité des entreprises (la progression du coût salarial unitaire est nettement ralentie); cette relance provient essentiellement d'une contribution accrue des exportations nettes et d'un regain des investissements des entreprises;
- le rythme de l'inflation est ralenti sous l'effet de la mesure;
- l'évolution du salaire horaire réel n'est pratiquement pas affectée, et l'on enregistre de légers gains de productivité horaire supplémentaires;
- la mesure provoque un transfert de revenus des pouvoirs publics vers les entreprises et, dans une légère mesure, vers les ménages;
- les créations nettes d'emploi, limitées à court terme en raison d'un processus de substitution capital-travail assez lent dans l'industrie, restent assez faibles à moyen terme; le coût *ex post* (après effets induits) pour l'ensemble des finances publiques est de l'ordre de 2 millions FB par emploi net créé à moyen terme;
- le déficit global des administrations publiques est accru sous l'effet de la mesure, mais dans une moindre ampleur que les réductions initiales de CSE accordées, en raison des effets macroéconomiques induits (plus de croissance, plus d'emplois, moins de chômage, plus de bénéfices des entreprises,...); le "taux de retour" sur les finances publiques (c'est-à-dire l'écart entre le coût budgétaire *ex ante* et *ex post* de la mesure) est cependant faible (un peu plus d'un tiers) à moyen terme; le solde du pouvoir central est amélioré à concurrence de 133 pour cent de l'effet de retour, alors que le solde de la Sécurité sociale est détérioré (en raison d'une progression des charges d'intérêts) de 33 pour cent de cet effet.

Ces impacts correspondent aux modalités de la mesure MARIBEL existant avant la réforme de 1997, qui bénéficiait principalement aux secteurs - industriels - les plus exposés à la concurrence internationale. Les impacts macroéconomiques de la formulation actuelle du MARIBEL ont fait l'objet d'une étude récente¹. Ils sont de la même nature que ceux décrits ci-dessus. Toutefois, le coût budgétaire *ex post* par emploi supplémentaire créé est légèrement inférieur (un peu plus de 1,6 million FB) et le taux de retour sur les finances publiques plus faible (un tiers).

1. Il s'agit en fait des effets de l'*élargissement* de l'enveloppe MARIBEL accordée selon les nouvelles modalités en vigueur depuis le 1er juillet 1997.

2. Mesure bas salaires

La mesure “bas salaires” est une mesure sélective (seuls les salariés ne dépassant pas certains niveaux de rémunération sont visés), inconditionnelle et proportionnelle. Elle tente de développer l’emploi en agissant sur la demande de travail, et plus particulièrement sur la demande de travail peu qualifié, celui-ci étant assimilé aux salariés faiblement rémunérés. Un objectif concomitant recherché est d’accroître le contenu en emploi de la croissance économique.

Il faut noter que simuler une mesure semblable à l’aide du modèle HERMES - qui n’incorpore pas de segmentation du marché du travail - oblige de recourir à une méthodologie et à un modèle spécifiques. Les résultats obtenus dépendent notamment de l’hypothèse adoptée relative à l’élasticité de la demande de travail “bas salaires” à son coût (c’est-à-dire le fait que l’emploi bas salaires soit deux fois plus sensible à son coût que les autres salaires). En outre, dans ce type de mesure, la répartition sectorielle des baisses de CSE dépend du poids des bas salaires dans l’emploi salarié du chaque secteur. La répartition sectorielle de l’emploi “bas salaires” étant différente de la répartition sectorielle de l’emploi salarié (l’emploi bas salaires est concentré davantage que l’emploi salarié dans les services), une telle mesure peut induire une modification structurelle de l’activité.

Les principaux impacts macroéconomiques et budgétaires sont les suivants:

- on observe une certaine relance de l’activité, plus faible toutefois et moins durable dans le temps que celle obtenue dans la mesure MARIBEL; cette relance provient de tous les postes de la demande intérieure finale, leur croissance contre-balançant un léger recul de la contribution des exportations nettes à la croissance du PIB;
- le rythme de l’inflation est en très léger recul (l’impact est plus faible que dans le cas MARIBEL);
- un certain recul de l’évolution du salaire horaire réel est observé à moyen terme de même qu’une détérioration des gains de productivité horaire macroéconomique;
- la mesure provoque un transfert de revenus des pouvoirs publics équivalent (en point de pour cent du PIB) vers les entreprises et vers les ménages;
- les créations d’emploi, plus importantes que dans le cas MARIBEL, se concentrent principalement dans les services marchands, mais aussi dans la construction et les biens de consommation; elles résultent pour partie du regain d’activité surtout intérieure, et principalement d’un effet de substitution capital-travail amplifié par l’hypothèse relative à l’élasticité emploi bas salaires à son coût; il s’ensuit que le coût budgétaire *ex post* par emploi net créé est limité à un peu moins de 700.000 FB;
- le solde *ex post* de l’ensemble des administrations publiques est détérioré par suite de l’introduction de la mesure, toutefois d’un montant moindre que les réductions initiales de CSE; le “taux de retour” sur les finances publiques est de plus de 50 pour cent à moyen terme; l’effet de retour bénéficie à concurrence de deux tiers au Pouvoir central - qui enregistre des recettes nettes supplémentaires - et à la Sécurité sociale à concurrence

de l'autre tiers - l'accroissement du déficit *ex post* de la Sécurité sociale est inférieur à la réduction initiale de CSE.

3. Réduction générale et inconditionnelle de CSE (proposition FEB)

L'objectif poursuivi est d'agir sur l'offre de produits par abaissement des coûts salariaux; outre la compétitivité, la réduction des charges patronales est supposée encourager la demande de travail.

Il s'agit d'une proposition de modalité de réduction des CSE non appliquée en Belgique, mais dont le Bureau fédéral du Plan a étudié les impacts; on suppose que l'avantage octroyé est proportionnel au salaire brut.

Les effets macroéconomiques à moyen terme dégagés situent ce type de mesure dans une position intermédiaire entre les modalités "MARIBEL" et "bas salaires" présentées aux deux sections précédentes.

La relance de l'activité économique et le freinage de l'inflation et du coût salarial unitaire sont inférieurs à ceux de la mesure MARIBEL, mais supérieurs à ceux de la mesure bas salaires. L'évolution du salaire horaire réel n'est pas affectée, et l'on observe une légère détérioration de la productivité horaire macroéconomique.

Le transfert de revenus opéré par la mesure, de l'Etat vers les entreprises, et dans une moindre mesure vers les ménages, est du même ordre de grandeur que le transfert "MARIBEL". Les créations d'emploi, plus nombreuses que dans MARIBEL et plus faibles que dans "bas salaires", sont réparties entre les secteurs de manière plus uniforme que dans les deux mesures précédentes. Le coût *ex post* pour les finances publiques par emploi créé est pratiquement identique au coût MARIBEL (1,8 million FB). L'effet de retour sur les finances publiques est légèrement supérieur à un tiers (comme MARIBEL) et profite exclusivement au pouvoir central, alors que le déficit de la Sécurité sociale se creuse d'un montant supérieur à l'injection initiale de réduction de CSE (comme MARIBEL).

4. Subvention à l'emploi supplémentaire

Le levier d'action privilégié par la subvention à l'emploi supplémentaire (SES) est la demande de travail. Il s'agit d'une mesure de réduction de CSE générale: dans son esprit, toute entreprise quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité peut accéder à cette subvention pour autant qu'elle remplisse les conditions d'accès. La mesure est conditionnée à l'emploi et même marginale; l'emploi net dans l'entreprise doit augmenter pour obtenir une réduction de CSE. Cette réduction est calculée de manière proportionnelle au salaire moyen dans l'entreprise et accordée sur le coût salarial de chaque emploi supplémentaire. Ces modalités impliquent que, sur une période donnée, seules les entreprises augmentant l'emploi peuvent bénéficier de la réduction de CSE. Elles impliquent également que l'avantage accordé au recrutement de bas salaires est relativement plus important que celui dont bénéficient les plus hauts salaires.

De façon générale, les résultats sont marqués par une hausse importante de l'emploi - particulièrement forte dans les services marchands et les transports, et significative dans l'industrie - qui contraste avec des effets modestes sur les agrégats macroéconomiques, hormis un certain repli de la formation de capital et une légère progression de la consommation privée. Les hausses d'emploi ont donc pour contrepartie un recul de la productivité du facteur travail et un accroissement des coûts salariaux unitaires. Simultanément, le contenu en facteur capital se réduit et la productivité du capital augmente. Le contenu en emploi de la croissance progresse.

C'est évidemment la forte baisse des coûts salariaux qui explique ces résultats: comme la réduction de CSE est concentrée sur le coût marginal du travail, elle induit une substitution du facteur travail au facteur capital, autrement dit une modification des choix technologiques.

La progression à moyen terme des gains d'emploi est attribuable non seulement à la dynamique propre du marché du travail mais, également, à la baisse des taux de salaire brut qu'entraîne le recul de la productivité du travail.

La hausse du revenu disponible réel des ménages est cependant, sauf à court terme, négligeable. La chute de la productivité du travail se répercute en effet dans la formation des salaires; cet effet est toutefois en partie contrecarré par une pression à la hausse due à la baisse du chômage (effet Phillips). La hausse de la consommation privée est donc peu importante; elle compense à peu près l'impact négatif sur la croissance de la baisse de la formation de capital. L'effet global sur le niveau de l'activité économique est finalement positif à court terme et légèrement négatif à moyen terme.

Les impacts sur les prix et le commerce extérieur sont très peu importants.

Les effets de la SES permettent d'améliorer légèrement la capacité de financement de l'ensemble des administrations publiques, malgré les réductions initiales de CSE. On observe, en effet, un *gain* budgétaire par emploi supplémentaire, de l'ordre de 200 000FB à moyen terme. Le taux de retour pour les finances publiques est donc supérieur à 100 pour cent (il atteint près de 150 pour cent à moyen terme). L'effet de retour bénéficie aussi bien au Pouvoir central qu'à la Sécurité sociale, à concurrence respectivement de deux tiers et d'un tiers.

Le rendement de la SES en termes de finances publiques peut paraître étonnamment favorable. Cela s'explique essentiellement par trois éléments:

- le caractère marginal de la subvention, qui n'élimine pas les effets d'aubaine, mais néanmoins concentre les réductions sur les emplois créés (maximum 200 000 francs par an);
- l'importance des effets de substitution, évaluée sur base de l'élasticité de l'emploi au coût salarial (de l'ordre de 0.3);
- le caractère cumulatif de la baisse du coût du facteur travail, via la baisse de la productivité du travail.

5. Réductions de CSE couplées à des réductions - réorganisations du temps de travail

L'on a vu (section III. B) qu'une réduction du temps de travail généralisée et imposée uniformément pour toutes les entreprises ne peut résoudre le problème du chômage à moyen terme. Cela tient notamment aux spécificités des entreprises dans leur organisation de la production, dont il faut pouvoir tenir compte afin d'éviter des pertes d'utilisation de capacités de production. Il s'ensuit qu'une telle réorganisation du travail et des processus de production, en cas de réduction du temps de travail, doivent être laissés aux "acteurs de terrain" (interlocuteurs sociaux) pour en déterminer les modalités d'application les plus efficaces.

Toutefois, un tel processus de réduction - réorganisation du temps de travail ne se réalise pas toujours spontanément par le jeu des négociations décentralisées entre les interlocuteurs sociaux - celles-ci n'intégrant pas le bénéfice pour la collectivité d'une réduction du chômage - ce qui peut justifier l'intervention des pouvoirs publics afin d'une part, d'annoncer une volonté claire de réduire la durée moyenne de travail et d'autre part, de mettre en place des dispositifs d'aides incitatives permettant une répartition plus équitable entre agents des coûts engendrés par la réduction du temps de travail, en vue d'attirer un maximum d'entreprises dans le processus concerté de réduction du temps de travail.

Cette section présente une synthèse des résultats de simulations réalisées à l'aide du modèle HERMES pour deux politiques de réduction - réorganisation du temps de travail (2RTT).

Ces dispositifs ont clairement pour objectif d'agir sur la demande de travail, de manière à augmenter le nombre de personnes occupées - avec éventuellement un accroissement du volume horaire de travail -, ou en évitant des destructions importantes d'emplois. Ils participent donc à la volonté d'accroître l'intensité en emplois de la croissance économique.

a. 2RTT collective (par unité de production) avec baisse des cotisations sociales

Le Bureau du Plan a simulé la mise en oeuvre en Belgique d'un mécanisme tel que celui existant en France (loi Robien). Cette loi prévoit dans son volet offensif la signature d'une convention entre l'Etat et l'entreprise dans laquelle celle-ci s'engage à réduire la durée collective du temps de travail et à procéder à des embauches supplémentaires en contrepartie d'une réduction des charges patronales de Sécurité sociale.

Comme cette convention ne présente pas de caractère obligatoire et est subordonnée à un accord préalable entre les partenaires sociaux, l'évaluation macroéconomique d'un tel dispositif nécessite de poser des hypothèses sur le nombre d'entreprises adhérant au dispositif et sur les modalités précises de la RTT (compensation salariale, gains de productivité induits, réorganisation du processus de production).

Dans le cadre des hypothèses retenues par Bureau du Plan, les résultats suivants se dégagent. Les créations d'emploi s'expliquent très largement par l'effet de partage suite à la réduction du temps de travail. En début de période l'emploi est également soutenu par la hausse de l'activité économique. Toutefois, dès la deuxième année, la plus faible réduction de cotisations sociales combinée à l'augmentation (hors dispositif) des salaires, provoque une hausse du coût salarial unitaire qui est répercutée à son tour partiellement dans les prix. Les exportations s'en trouvent freinées (perte de compétitivité), tout comme les investissements (ralentissement de l'activité et de la rentabilité des entreprises). La mesure entraîne un transfert de revenus de l'Etat et des entreprises vers les ménages. Malgré le soutien de la consommation privée, le PIB retombe progressivement. Après sept ans, les créations d'emploi restent importantes, mais le PIB recule très légèrement. Au niveau des finances publiques, l'aggravation du déficit est nettement limitée par rapport aux réductions de CSE accordées *ex ante*. La première année (durant laquelle les baisses de CSE sont les plus importantes), le "taux de retour" est d'un peu moins de deux tiers et il atteint après sept ans 75 pour cent. Le coût budgétaire *ex post* par emploi créé est alors limité à 260 000 FB.

Une application similaire de ce dispositif dans un cadre défensif - permettant d'éviter des licenciements - produit des effets macroéconomiques assez semblables à ceux décrits ci-avant. Il faut noter qu'ici, on suppose une progression moins forte que dans le volet offensif des salaires réels par tête, de telle manière que le coût salarial unitaire n'augmente pas *ex ante*. Ceci explique que, malgré des "créations" (non destructions) importantes d'emplois, le taux de retour sur les finances publiques est légèrement inférieur à celui du volet offensif (environ deux tiers la septième année). Le coût budgétaire *ex post* par emploi créé reste limité à 350 000 FB.

b. 2RTT individualisée avec baisse des cotisations sociales

Le dispositif analysé ici consiste à encourager le passage aux "trente deux heures" en organisant un transfert de cotisations sociales employeurs des trente deux premières heures travaillées vers les dernières heures travaillées de façon à ce que l'opération soit neutre pour un salarié travaillant à temps plein. Toute réduction du temps de travail permet dès lors de réduire les cotisations sociales employeurs de façon forfaitaire. En dessous d'un certain niveau de salaire - dépendant principalement de l'importance du forfait horaire - le passage aux "trente deux heures semaine" peut se faire avec compensation salariale intégrale et baisse du coût salarial unitaire. Au-delà de ce salaire critique, le salarié est obligé de consentir, à coût constant pour l'entreprise, une perte de salaire. Si cette perte de salaire est identique pour tous les travailleurs au-dessus du salaire critique, la réduction du temps de travail sera d'autant plus faible que le salaire augmente. Le caractère souple du dispositif permet en outre que la réduction du temps de travail ne s'opère pas du tout pour les fonctions dirigeantes pour lesquelles le partage du travail serait difficile à envisager. Enfin, la réduction de charges patronales s'appliquant automatiquement aux travailleurs à temps partiel, le dispositif favorise, par la baisse du coût du travail de cette catégorie, le développement de ce type d'emploi.

Dans le scénario simulé, le montant du forfait a été déterminé de telle sorte que le salaire critique coïncide avec le salaire minimum interprofessionnel. En plus des hypothèses sur les gains de productivité induits et sur la réorganisation, on suppose qu'au-dessus du salaire critique les salariés acceptent une perte de revenu brut identique (en pourcent). Dans ces conditions, le dispositif permettrait, malgré des gains supplémentaires de productivité horaire, une création importante d'emploi, et ce de manière durable. Les créations d'emploi découleraient de trois facteurs : la réduction du temps de travail (qui expliquerait 85 pour cent des créations d'emploi), la baisse du coût salarial et la relance de l'activité. Cette légère progression du PIB aurait principalement pour origine l'augmentation de la consommation privée. L'effet - légèrement positif - sur le niveau des prix devrait rester très limité.

La mesure organise un transfert de revenus des pouvoirs publics en faveur des ménages et des entreprises.

En ce qui concerne les finances publiques, les comptes de la Sécurité sociale devraient se dégrader progressivement du fait initial des réductions de cotisations sociales consenties, puis de la charge croissante des intérêts de la dette à charge de la Sécurité sociale, tandis que le Pouvoir central devrait dégager un boni grâce à l'augmentation des recettes d'impôts directs et indirects.

Le "taux de retour" pour les finances publiques atteint presque 50 pour cent après quatre ans; 60 pour cent de cet effet permet au Pouvoir central d'améliorer son solde, les 40 pour cent restant permettant de limiter la détérioration des comptes de la Sécurité sociale.

Après sept ans, le coût budgétaire *ex post* par emploi créé se chiffre à environ 750 000 FB. Il reste à souligner que ces résultats ne tiennent pas compte de risques non négligeables de coûts supplémentaires engendrés par une fraude possible, et donc à combattre, aux heures supplémentaires non déclarées. Faute d'informations statistiques suffisantes, l'ampleur d'un tel risque n'a pu être évaluée dans notre étude.

6. Autres mesures de réduction de CSE

Etant donné la méthodologie macro-sectorielle et économétrique utilisée par le Bureau fédéral du Plan, il n'est pas possible d'étudier dans le détail les impacts de chacune des mesures existantes, dont certaines ont une ampleur restreinte. On se contentera dès lors ici de commentaires davantage qualitatifs à propos de quelques mesures de réductions de CSE autres que celles détaillées ci-dessus.

- Les *plans d'entreprise* de redistribution du travail et les *accords sectoriels* pour l'emploi sont des mesures générales, conditionnées à l'accroissement net d'emploi (c'est-à-dire marginales) et de type forfaitaire. Dans leurs modalités, ce dernier point constitue la principale différence avec la subvention à l'emploi supplémentaire. Il semble que le peu de succès rencontré par les plans d'entreprise soit dû principalement à la lourdeur de la procédure à suivre pour bénéficier des réductions de CSE, désavantage comparatif à d'autres mesures "plus automatiques". Les accords sectoriels

(1995-1996) ont entraîné un coût important en termes de réduction de CSE accordées, sans que les observations statistiques disponibles permettent de conclure à une augmentation significative de l'emploi salarié. Une explication à cela est fournie par l'étude SES qui montre l'ampleur probable des effets d'aubaine pour ce type de mesure (nombre d'entreprises créatrices d'emploi, quelle que soit l'évolution de l'emploi macroéconomique). C'est d'ailleurs sur base de ces résultats que les accords sectoriels pour l'emploi ont été reconduits pour 1997-1998, avec des conditions plus exigeantes en matière de création volontariste d'emplois. Ces nouveaux accords octroient une réduction forfaitaire (comme précédemment) ou proportionnelle selon les modalités SES, au choix de l'entreprise.

- Les *plans d'embauche* sont des mesures sélectives, conditionnelles et proportionnelles. Plus que l'action sur la demande de travail, l'objectif recherché est davantage de modifier la file d'attente du chômage. Les effets nets sur l'emploi total sont probablement assez faibles en raison d'effets d'aubaine, de déplacement catégoriel,... importants. Le plan d'embauche des jeunes a été transformé en plan "avantage à l'embauche" davantage ciblé sur les chômeurs de longue durée et/ou sur les demandeurs d'emploi présentant les niveaux de formation les plus faibles, ce qui est révélateur de la volonté de modifier la file d'attente du chômage. Les réductions de CSE accordées à l'embauche de chômeurs sortant du "plan d'accompagnement" sont de la même nature, de même que l'embauche de remplaçants du personnel choisissant l'*interruption de carrière* et/ou le *prépensionnement*.

Le *plan +1* (et plus récemment +2 et +3) est également une mesure sélective conditionnelle, et même marginale à l'emploi. Il s'apparente, dans ses effets sur l'emploi total, aux plans d'embauche.

D. Diverses mesures de subsidiation ciblées sur le développement d'emplois spécifiques

Les politiques structurelles de réduction du temps de travail ou de baisse de CSE sont des mesures de types général ou sélectif, mais il existe également d'autres politiques spécifiques utilisant d'autres instruments. La sélectivité d'une mesure de subsidiation peut s'opérer sur le prestataire (les chômeurs de longue durée, par exemple), sur certaines activités particulièrement intensives en emploi (les services de proximité, par exemple) ou sur certains consommateurs afin de maximiser les nouvelles quantités consommées de productions intensives en emploi. Il existe de nombreuses mesures de subsidiation destinées à favoriser le développement d'emplois spécifiques. Quelques unes d'entre elles sont commentées ci-après, notamment celles ayant été analysées par le Bureau fédéral du Plan.

1. Subvention à la consommation de services de proximité (dont "A.L.E")

Les services de proximité sont des services aux personnes et aux collectivités qui sont le plus souvent produits par les ménages pour eux-mêmes, sans perte significative de qualité par rapport aux mêmes services achetés sur un marché. On peut notamment citer les services de nettoyage ou de jardinage à domicile, l'aide

aux personnes malades ou âgées, les gardes d'enfants, la livraison de courses, la sécurité des quartiers, etc. Les services de proximité ont donc les caractéristiques suivantes:

- Il s'agit d'activités intensives en travail, à faibles niveau et gains de productivité. Elles incorporent peu de facteurs de production entraînant du progrès technique (peu d'investissement, peu de possibilités d'économies d'échelle et de substitution du capital au travail et pour un certain nombre de ces services, une main-d'oeuvre *a priori* moins qualifiée).
- Il s'agit d'activités non délocalisables: elles ne font pas l'objet de transactions à longue distance, leur lieu de production étant leur lieu de consommation. Elles échappent donc à l'application des règles européennes en matière d'aides faussant la concurrence. En outre, ce secteur -qui n'a pas de dimension multi-nationale- est à la mesure du champ d'action de politiques non concertées nationales ou régionales.

L'intensité en travail des services de proximité est intéressante dans le cadre de la politique de l'emploi: leur développement est à même d'accroître le contenu de la croissance en emploi et une éventuelle subvention n'entraîne pas de fuites à l'importation. Toutefois la faible productivité du travail qui les caractérise est un frein au développement d'un véritable secteur de services de proximité. Dans une logique marchande, pour que du travail soit mis en oeuvre, il faut que sa productivité couvre au minimum son propre coût. En l'occurrence, les préférences des ménages sont telles que leur demande est insuffisante à un prix de marché permettant de couvrir le coût du travail (étant donné les dispositions légales en matière de salaire minimum et de couverture sociale). En d'autres termes et malgré certaines évolutions socio-culturelles dans le sens d'une délégation de certaines tâches en dehors de la sphère domestique, l'utilité que les ménages-consommateurs attribuent aux services de proximité n'est pas encore suffisante pour qu'ils soient prêts à payer des prix assurant la viabilité économique de ces activités dans le circuit régulier. L'existence d'un certain nombre de prestataires de services de proximité en noir laisse par contre supposer une réaction significative de la demande au prix. Dès lors, un dispositif qui, par exemple, réduirait le poids du coin fiscal dans les prix des services de proximité est de nature à accroître la demande pour ces services et ainsi permettre le développement d'un secteur de services de proximité marchands.

Un dispositif permettant de développer les services de proximité de manière efficiente (en termes d'emploi et de coût budgétaire par emploi) doit tenir compte d'un certain nombre de critères.

- La subvention doit être suffisante pour entraîner l'apparition d'une demande de marché. Etant donné l'existence de services de proximité sur les marchés informels, on suppose généralement qu'une subvention qui correspondrait au coin fiscal du coût du travail devrait être suffisante.
- Le dispositif doit être ciblé sur les services les plus riches en emploi et en emploi moins qualifié. D'une part, afin de minimiser le coût budgétaire par emploi créé, il faut éviter que la subvention ne serve à financer d'autres facteurs de production (par exemple, des investissements importants). D'autre part, les emplois moins qualifiés sont en général des

emplois aux rémunérations plus basses; à dépense budgétaire égale, les emplois créés sont donc *a priori* plus nombreux.

- Le dispositif doit le plus possible être ciblé sur des services encore inexistantes afin de mieux garantir que l'octroi de la subvention soit lié à une création effective d'emplois. En fait, il s'agit de minimiser l'effet d'aubaine par lequel la subvention se transforme en profit pour l'entrepreneur (qui pourrait profiter de la subvention pour augmenter ses marges et ainsi bénéficier d'une rente) ou le consommateur (qui pourrait bénéficier d'une subvention pour un service qu'il aurait de toute façon consommé en l'absence de subsides).

Pour certains, la manière la plus efficace d'introduire une subvention ciblée sur de nouvelles activités est - plutôt que de mettre en place une forme de subvention à la production - d'instaurer une subvention à la consommation. D'une part, subventionner la consommation est logique puisqu'il s'agit d'accroître une composante particulière de la demande. De plus, si le montant de la subvention est insuffisant pour qu'une nouvelle demande de services émerge et pour autant qu'il y ait absence d'effet d'aubaine, aucune nouvelle consommation n'ayant lieu, ce n'est pas coûteux pour les finances publiques. Enfin, la subvention à la consommation permet d'assortir le dispositif d'un effet redistributif suivant les caractéristiques socio-économiques des ménages, ce qui peut être utile pour minimiser l'effet d'aubaine.

Des dispositifs de subvention à la consommation de service de proximité ont vu le jour un peu partout en Europe: par exemple, le chèque-emploi-service en France, le Home Service Scheme au Danemark, les "A.L.E." en Belgique. Le *système belge des A.L.E.* est un cas particulier d'un dispositif de subvention à la consommation de services de proximité. Le taux de subvention est très important par rapport au prix des mêmes activités dans un cadre marchand¹; les activités ciblées sont particulièrement intensives en emplois; l'effet d'aubaine est *a priori* relativement limité (sous réserve d'un examen plus poussé des consommateurs de services A.L.E.); les bénéficiaires sont ciblées (particuliers, a.s.b.l.,...); en outre les prestataires de ces services subventionnés sont également ciblés puisque les seuls prestataires agréés dans ce dispositif sont des chômeurs de longue durée. Ce dispositif fait toutefois l'objet de diverses critiques: la subvention est contra-redistributive (le taux de subvention par déduction fiscale progresse avec le revenu); le ciblage multiple du dispositif n'est pas porteur d'une dynamique de développement d'un véritable secteur de services de proximité marchands; la mise au travail de chômeurs dans ce dispositif ne leur permet pas d'accéder à un statut décent de travailleur (lié par un contrat et bénéficiant d'un revenu suffisant et d'une couverture sociale)².

Outre la création d'emplois, l'instauration d'une subvention à la consommation de services de proximité (sous forme de chèques-services ou de déduction fiscale) peut avoir des objectifs additionnels: rencontre de besoins mal satisfaits par le marché (politique de bien-être), lutte contre le travail au noir. Dans le cadre du système A.L.E., s'y ajoute une sélectivité sur les chômeurs de longue durée.

-
1. La subvention est en fait double: à la consommation (*via* la déduction fiscale) et à la production (le prestataire continuant de recevoir son allocation de chômage). Au total, le prix des services A.L.E. serait inférieur au prix des mêmes services en noir.
 2. Ceci est en passe d'être modifié dans la nouvelle mouture du système A.L.E.

Le levier actionné dans un dispositif de subvention à la consommation est clairement la demande de produits. Les dispositifs peuvent en outre s'accompagner de modalités relatives à la structuration d'une offre de ces produits.

En plus d'être sélectif sur certains services précisés dans les modalités de la mesure, un dispositif de développement de services de proximité est également *de facto ciblé* sur certains bénéficiaires (consommateurs potentiels des services sélectionnés) et sur certains types de prestataires (moins qualifiés...). Ces ciblages peuvent néanmoins être explicites dans la délimitation du champ d'application de la mesure.

Les principaux *mécanismes économiques* à l'oeuvre sont les suivants: substitution de la consommation de services de proximité à d'autres consommations (moins intensives en emploi) et à de l'épargne, modification de la structure de l'activité (production et prix moyens), stimulation de la consommation globale suite à la hausse du revenu des ménages générée par les nouveaux emplois, accroissement de l'activité et de l'emploi, recettes directes et indirectes pour les finances publiques et moindres dépenses de chômage. Au total, un dispositif de subvention à la consommation de services de proximité vise à accentuer les différentiels de productivité entre secteurs afin de permettre une hausse du contenu en emploi de la croissance sans passer par une baisse de la productivité du travail en général (par exemple, par le biais de substitutions entre facteurs de production), ce qui pourrait porter préjudice au potentiel de croissance à long terme de l'économie. Par ailleurs, s'il est généralement admis qu'un lien existe entre évolution des salaires nominaux et taux de chômage (effet Phillips), on peut toutefois estimer que puisque les services de proximité font *a priori* appel à une main-d'oeuvre moins qualifiée dont il existe une réserve importante sur le marché du travail, la création d'emplois de proximité devrait induire de moindres tensions salariales que s'il s'agissait d'emplois d'une autre nature. En outre, il n'est pas exclu que l'offre de travail soit affectée dans un sens positif: le développement d'un nouveau secteur dont le marché est local peut en effet faire augmenter les taux d'activité¹.

Notons encore que l'effet de la mesure sur le travail au noir est impossible à évaluer à l'aide d'un modèle comme HERMES. La comptabilité nationale est en effet sensée incorporer l'activité et l'emploi informels. Si toutefois, la mesure ne devait servir qu'à "blanchir" d'anciennes prestations au noir, on peut estimer qu'il n'y aurait pas de création réelle de nouveaux revenus et de nouvelle valeur ajoutée et que les effets induits qui en découlent n'auraient pas lieu. L'effet sur l'emploi et le chômage "blancs", de même que sur les finances publiques, dépendrait alors du statut socio-professionnel des prestataires auparavant en noir.

Un *exercice de simulation* d'une mesure de subvention à la consommation de services de proximité a été réalisé dans le cadre d'une évaluation de politiques relatives aux priorités d'Essen². La mesure est introduite de manière non concertée. Le taux de subvention adopté est de 50 pour cent (proche du taux de prélèvements obligatoires sur le coût du travail en supposant que le prix du service est

-
1. Cet effet potentiel ne peut pas être évalué avec le modèle HERMES où la population active est exogène. Des exercices visant à évaluer le poids de ce facteur sur les effets de la mesure ont toutefois été réalisés par le Bureau fédéral du Plan (Planning Paper 72).
 2. Cfr. Planning Paper 84 du Bureau fédéral du Plan.

entièrement constitué de rémunérations). Il est difficile de prévoir les nouvelles quantités de services de proximité que les ménages seraient amenés à consommer grâce à ce taux de subvention. En effet, les méthodes économétriques ne permettent pas d'estimer des comportements sur des marchés encore quasi inexistantes. En outre, les évaluations microéconomiques de tels comportements sont encore embryonnaires.

Dès lors, l'exercice de simulation est basé sur une *hypothèse* -arbitraire- relative au montant dépensé par les pouvoirs publics en subventions (*i.e.* au montant consommé en services de proximité, effet d'aubaine compris). De plus, des hypothèses doivent également être faites quant à l'effet d'aubaine, au contenu en emploi et à la présence effective d'une réserve de main-d'oeuvre capable d'empêcher toute tension salariale. Selon la valeur de ces paramètres, le coût par emploi créé se situe entre 1,1 million¹ et 7,1 millions² *ex ante* et entre 0,1 million et 6,5 millions *ex post*, le taux de retour³ pour les finances publiques allant de 90 pour cent à moins de 10 pour cent. L'écart entre ces résultats montre à quel point le ciblage des services subventionnés est crucial en terme d'efficience. Dans un scénario intermédiaire (effet d'aubaine de 30 pour cent, contenu *ex ante* en emploi des services de proximité de 76 pour cent et liaison chômage-salaires atténuée de 50 pour cent), ce coût par emploi créé est de 2,3 millions *ex ante* et 1,5 million *ex post*. Le taux de retour pour les finances publiques est alors d'environ un tiers.

En ce qui concerne le système A.L.E, il n'y a pas eu d'exercice d'évaluation réalisé par le Bureau fédéral du Plan. Il existe toutefois un premier bilan *descriptif* des prestataires et consommateurs du système, réalisé par l'ONEM⁴. Afin d'améliorer le statut des prestataires, il est actuellement proposé qu'un contrat de travail à durée indéterminée soit conclu entre les travailleurs A.L.E et l'A.L.E (asbl) et que les travailleurs A.L.E aient le statut de travailleurs à temps partiel. La souplesse du système existant serait maintenue et le maintien du revenu net garanti. Le nombre maximum d'heures prestées serait porté à 60. Cette proposition vise à accroître le caractère de réinsertion professionnelle du système.

2. Promotion de l'économie sociale

L'économie sociale regroupe les activités économiques exercées par des sociétés principalement coopératives, des mutualités et des associations⁵ dont l'éthique est caractérisée par sa conception à la fois de l'organisation du travail et de la finalité de l'entreprise: l'affectation des revenus tirés de l'activité ne vise pas prioritairement à fournir une rémunération aux détenteurs du capital mais à

1. Dans la configuration de paramètres la plus favorable: effet d'aubaine nul, contenu *ex ante* en emploi de 100%, effet Phillips nul.
2. Dans la configuration de paramètres la moins favorable: effet d'aubaine de 100 pour cent, contenu *ex ante* en emploi de 52 pour cent, effet Phillips de 100 pour cent.
3. c'est-à-dire la différence entre le coût *ex ante* et le coût *ex post* pour les finances publiques rapportée à la dépense budgétaire initiale.
4. "Les Agences Locales pour l'Emploi (A.L.E) - Analyse descriptive des utilisateurs et des chômeurs", O.N.Em, juillet 1997.
5. En effet, les entreprises d'économie sociale dont la finalité n'est pas prioritairement commerciale ont des difficultés à s'insérer dans une forme et un cadre juridique essentiellement conçus pour des sociétés à but lucratif. Dernièrement, un nouveau statut a été créé: la Société à Finalité sociale.

financer un objectif social, écologique, culturel...; sur le plan du fonctionnement interne, la priorité est donnée aux personnes. Elle désigne notamment le fonctionnement d'entreprises qui obéissent aux règles de l'économie de marché mais subordonnent l'objectif de profit à la réalisation d'un objectif dans le domaine social (aide et soins aux personnes âgées, par exemple) ou en matière d'emploi (par exemple, de formation, de réinsertion de populations marginalisées¹).

Il faut noter que l'octroi d'une subvention à des entreprises d'économie sociale (par exemple, par le biais d'un "Maribel social") permet d'éviter "l'effet d'aubaine" du producteur (par lequel il profite de la subvention pour accroître ses marges) puisque ces entreprises n'ont pas un objectif de profit. Quand elles ont un objectif en matière d'emploi, les entreprises d'économie sociale créent le plus souvent de l'emploi pour des chômeurs issus du noyau dur du chômage (moins qualifiés, longue durée,...), participant en cela à accroître leur "employabilité". Les dispositifs spécifiques dont elles bénéficient tiennent souvent de la subvention à l'emploi soit directe, soit indirecte *via* une baisse de CSE dégressive et limitée dans le temps. Ces dispositifs peuvent être assimilés à une mesure de traitement socio-économique du chômage ou à une forme d'activation des allocations de chômage. Le bénéfice de subsides par les seules entreprises d'économie sociale exerçant leur activité dans un secteur déterminé peut alors se justifier par le fait que la réinsertion par le travail de populations marginalisées s'effectue à un niveau de productivité inférieur à celle d'un travailleur "normal" engagé dans une entreprise commerciale.

On peut également noter que l'entrepreneuriat d'économie sociale est susceptible de s'intéresser au secteur des services de proximité, c'est-à-dire à des activités que ni le secteur privé marchand ne prend en charge parce qu'elles ne sont pas à même d'apporter une rentabilité optimale aux capitaux investis, ni le secteur public ne prend en charge soit parce que ce n'est pas sa vocation soit parce qu'il s'agit d'un domaine où un partenariat est plus adéquat.

Aucune étude ou évaluation du rôle des entreprises d'économie sociale dans l'économie et la création d'emplois n'a été réalisée par le B.f.P. Il existe toutefois certains recensements -au moins partiels- des activités et des publics ciblés (prestataires et consommateurs) *de facto* par les entreprises d'économie sociale².

3. Autres formes de subsides

L'activation des allocations de chômage permet de favoriser l'insertion de groupes-cibles, non seulement dans le secteur de l'économie sociale mais également par la création de postes de travail soit dans le secteur privé, soit dans le secteur public (A.C.S., Emploi C.P.A.S.).

L'engagement ciblé dans le cadre des programmes de transition professionnelle bénéficie de formes diverses d'aides, fédérales et régionales.

-
1. EFT (entreprises de formation par le travail), EAP (entreprises d'apprentissage professionnel), EIT (entreprises d'insertion par le travail).
 2. Pour le lecteur intéressé, voir notamment les publications du Centre d'Economie Sociale de l'U.Lg. (Jacques Defourny).

En ce qui concerne plus spécialement les jeunes chômeurs, il existe plusieurs (trop?) de mesures bénéficiant d'aides sous formes d'allègement de cotisations sociales ou de subsides (première expérience professionnelle, stage des jeunes, travail/formation en alternance pour jeunes,...).

Des formes diverses de subsides pour un travailleur acceptant (ou passant à) un travail à temps partiel existent également: interruption de carrière à temps partiel, prépension à mi-temps, travailleur à temps partiel avec maintien des droits. Le subside peut être accordé soit à l'employeur soit au travailleur.

Le Bureau fédéral du Plan ne dispose pas, pour ces différentes mesures, d'études d'impact macroéconomique.

E. Diverses modalités de financement alternatif de la Sécurité sociale

Comme le souligne l'analyse faite à la section III.C, quel que soit le dispositif de réduction des cotisations sociales employeurs envisagé¹, le taux retour sur les finances publics de la mesure reste toujours assez nettement inférieur à cent pour cent, et ceci est évidemment encore plus vrai pour la seule Sécurité sociale. Ceci implique premièrement que soit organisé un transfert de l'Etat Central vers la Sécurité Sociale pour la partie auto-financée par la baisse de CSE, et deuxièmement que soit introduit un financement alternatif pour la Sécurité sociale ou une compression des dépenses de Sécurité sociale, afin de préserver la neutralité budgétaire.

Le Bureau fédéral du Plan a testé, à plusieurs reprises, différentes modalités de financement de baisses de cotisations sociales. Comme, abstraction faite des effets de son affectation éventuelle, tout prélèvement nouveau a un effet négatif sur l'activité économique et l'emploi, "l'efficacité" relative de chacune des modalités de financement peut être évaluée en comparant les destructions d'emploi que chaque modalité engendre pour une recette donnée, ou exprimé différemment en comparant le gain budgétaire par emploi détruit que procure chaque mesure.

On peut envisager essentiellement deux groupes de mesures de financement alternatif, celui basé sur un relèvement de la *fiscalité indirecte* ou celui modifiant la *fiscalité directe*. En matière de taxation indirecte trois modalités ont été simulées: l'introduction d'une taxe CO₂/énergie comme décrite dans la proposition de directive de 1992 de la CCE, l'accroissement de la "cotisation énergie" existante et relèvement du taux normal de TVA. Entre ces trois modalités une hiérarchie claire se dessine. La hausse de la TVA est sans ambiguïté la mesure la plus défavorable pour l'emploi en raison de ses effets directs sur l'indice santé et donc sur l'indexation des salaires. L'augmentation de la cotisation énergie dégage à moyen terme un gain budgétaire par emploi détruit deux fois plus important, en raison d'une moindre hausse des coûts salariaux qui s'explique par la plus faible progression de l'indice santé. Quant à la taxe CO₂/énergie, elle génère un gain budgétaire par emploi détruit nettement supérieur aux deux

1. A l'exception de la SES.

modalités précédentes, essentiellement grâce à l'incitation que la taxe introduit à substituer de la main-d'oeuvre à du capital consommateur d'énergie. Elle permet en outre de répondre à un objectif environnemental de limitation des consommations énergétiques et des émissions de CO₂.

Quatre modalités de financement par le relèvement des impôts directs ont été examinées. Elles visent toutes à élargir, à des degrés divers, l'assiette de cotisations à l'ensemble des composantes de la valeur ajoutée: hausse de la fiscalité sur les revenus mobiliers, introduction d'une Cotisation Sociale Généralisée (CSG) ou d'une Cotisation Spéciale des Sociétés (CSS) et augmentation de la fiscalité directe à l'IPP. A moyen terme, sur base du critère retenu (gain budgétaire par emploi détruit), aucune des quatre mesures ne se distingue vraiment, mais elles ont un effet comparable à la taxe CO₂/énergie. Elles n'ont dans aucun des cas pour effet d'augmenter les prix à la consommation et sont donc préférables à une hausse de la TVA. Toutefois, ces quatre modalités se différencient par la nature des agents qui supportent le financement: quasi-exclusivement les ménages dans le cas des revenus mobiliers et l'IPP, essentiellement les entreprises dans le cas de la CSS et enfin à la fois les ménages et les entreprises dans le cas d'un financement à l'aide d'une CSG. De plus, chaque mesure touchant les entreprises aura des effets sectoriels spécifiques et chaque mode de financement différent supporté par les ménages ne les affectera pas tous de la même façon. Le choix entre ces différentes mesures doit donc se faire sur base de la répartition des revenus que l'on estime être la plus équitable.

Signalons que dans tous les cas examinés, à l'exception notable d'une hausse de la TVA, les effets négatifs sur l'emploi et l'activité du financement alternatif sont toujours inférieurs aux effets positifs de la réduction des cotisations sociales employeurs.

Enfin, le Bureau a également analysé les effets d'une réduction des prestations sociales (imputée entièrement aux soins de santé) pour compenser la baisse des recettes de Sécurité sociale. D'un point de vue macroéconomique, les résultats sont similaires à ceux obtenus dans le cadre d'un financement par une augmentation de la fiscalité directe. A nouveau le choix entre l'élargissement de l'assiette ou réduction des dépenses devra se faire sur base d'un critère d'équité (qui doit payer?).

F. En guise de conclusion... quelques comparaisons qualitatives

Il n'est pas inutile de synthétiser les développements précédents dans un double but. D'une part, on recherche une visualisation rapide et globale des principaux effets des principaux types de mesures; ceci ne peut être réalisé qu'en termes qualitatifs, vu les nature et ampleur *ex ante* différentes des dispositifs testés ou évalués. D'autre part, il s'agit d'éclairer les pistes possibles ou souhaitables de politiques à suivre pour résorber le chômage de masse, étant donné l'état de la situation du marché du travail et de ses principaux déterminants macroéconomiques en Belgique, tel que l'observation statistique permet de l'appréhender (voir chapitre II, résumé à la section II.E).

Le tableau suivant fournit une comparaison qualitative des effets à moyen terme des politiques analysées sur l'emploi et ses déterminants macroéconomiques. La symbolique retenue est la suivante:

- 0: effet neutre de la mesure, c'est-à-dire qu'elle ne modifie (pratiquement) pas l'évolution (ou le niveau) que connaîtrait la variable économique considérée sans application de la mesure;
 - +: la mesure améliore l'état ou l'évolution de la variable économique considérée; le nombre de "+" permet un classement *ordinal* des mesures;
 - : la mesure détériore l'état ou l'évolution de la variable économique considérée; le nombre de "-" permet un classement *ordinal* des mesures;
- (les symboles entre parenthèses indiquent un effet très faible).

Pour en faciliter la lecture, le tableau comporte deux parties, la première (A) étant consacrée aux diverses modalités de "politiques d'emploi", la seconde (B) reprenant quelques voies de "financement alternatif" de la Sécurité sociale.

TABLEAU 16 - Comparaison qualitative de quelques instruments de politiques de l'emploi

Variables économiques Mesures	Croissance	Niveau des prix ^a	Productivité horaire du travail	Créations d'emplois par milliard injecté <i>ex ante</i>	Coût budgétaire <i>ex post</i> par emploi créé ^b	Transfert de revenus ^c		
						Etat	Entreprises	Ménages
A. Politiques de l'emploi								
1. Générales								
a. Conditionnelles								
Plans d'entreprise - Accords sectoriels								
Subvention à l'emploi supplémentaire	0	0	--	++	+	(+)	(-)	(+)
2 RTT collective par unité de production	(-)	(-)	+/- ^d	++	-	-	(-)	+
b. Inconditionnelles								
Modération salariale								
- isolée	++	++	-	+	--	-	+	-
- concertée	+	++	-	+	--	-	+	-
RTT "légale" sans compensation salariale	-	+	+	++	(-)	(-)	+	-
RTT "légale" avec compensation salariale intégrale	--	-	++	0	+	+	-	+
2 RTT individualisée	(+)	(-)	+	++	--	-	+	++
Réduction générale et proportionnelle de CSE	+	+	-	+	---	-	++	+
2. Sélectives								
a. Conditionnelles								
Plan d'embauche et Plan +1 (+2, +3)								
Financement direct d'emplois spécifiques (et activation des allocations de chômage)								
b. Inconditionnelles								
Maribel	+	+	(+)	(+)	---	-	++	+
Bas salaires	(+)	+	--	++	--	-	+	+
Subvention à la consommation de services de proximité								
A. configuration la plus favorable	++	(-)	+	++	(-)			
B. configuration la moins favorable	(+)	(-)	0	(+)	----			
B. Financement alternatif								
1. Fiscalité indirecte								
Taxe CO ₂ /énergie (Union européenne)	-	-	0	-	++	+	-	--
Cotisation énergie	--	--	0	-	+	+	-	--
TVA	--	--	0	--	(+)	+	-	-
2. Fiscalité directe								
Revenus mobiliers	-	(-)	0	-	++	+	(-)	--
CSG	-	(-)	0	-	++	+	-	--
CSS	-	0	0	-	++	+	--	-
IPP	-	(-)	0	-	++	+	-	--
3. Réduction de prestations sociales								
	-	(-)	0	-	+	+	-	--

a. "+" = améliore l'indicateur, c'est-à-dire ralentissement de la croissance des prix.

"-" = détériore l'indicateur, c'est-à-dire accélération de la croissance des prix.

b. **Partie A:** "-" = coût budgétaire par emploi créé. - **Partie B:** "+" = gain budgétaire par emploi détruit.

"+" = gain budgétaire par emploi créé.

c. L'origine du transfert est repéré par "-" et la destination par "+"; le nombre de "+" permet d'identifier quel est le bénéficiaire principal (secondaire). Le nombre de signes "+" ou "-" ne se compare pas d'une mesure à l'autre.

d. "+" pour le "volet offensif" et "-" pour le "volet défensif".

Quelques conclusions générales peuvent être tirées à la lecture de ce tableau:

- Les politiques d'emploi de type *général* et *conditionnel* à l'emploi créé ou maintenu sont clairement des politiques permettant d'améliorer le contenu en emplois de la croissance économique. Les politiques testées par le Bureau fédéral du Plan (SES et 2RTT façon "Robien") sont relativement neutres sur l'évolution de celle-ci, mais permettent des créations importantes (par rapport à d'autres mesures et pour une même ampleur initiale de réduction de CSE) d'emploi, à un moindre coût par emploi créé pour les finances publiques. La contrepartie est un ralentissement des gains de productivité horaire, sauf dans le cas d'une opération de réduction-réorganisation (collective par unité de production) du temps de travail de type offensif accompagnée de réduction de CSE. Il faut remarquer que ni les simulations du Bureau fédéral du Plan, ni l'expérience trop récente des législations mises en oeuvre ne permettent de conclure si les dispositifs incitent ou non à des créations d'emplois significatives. Ces politiques organisent un transfert de revenus vers les ménages.
- Parmi les politiques d'emploi *générales* et *inconditionnelles*, les effets sont différenciés selon les dispositifs. Les politiques de *modération salariale*, qu'elles soient en mode isolé ou concerté, poursuivent un objectif de compétitivité se traduisant par un soutien à la croissance économique et un tassement de l'inflation. En cela, elles sont plus efficaces qu'une politique de *réduction des CSE générale, inconditionnelle et proportionnelle*. Les effets macroéconomiques positifs de la modération salariale sont cependant plus faibles lorsqu'elle est appliquée conjointement par plusieurs pays que lorsqu'elle est appliquée isolément. L'amélioration de la compétitivité et de la rentabilité des entreprises permet d'engendrer des créations d'emploi, à un coût par emploi créé assez élevé (modération salariale) et très élevé (réduction des CSE générale et inconditionnelle) pour les finances publiques. Malgré le regain de croissance, les gains horaires de productivité sont freinés. Ces types de politiques opèrent un transfert de revenus en faveur des entreprises.

Dans le cas d'une réduction généralisée et imposée du temps de travail, et en l'absence de compensation salariale, l'emploi progresse, mais à un rythme sensiblement inférieur à la réduction du temps de travail. Ceci provient d'une part des gains de productivité induits par la réduction du temps de travail et d'autre part, par une légère dégradation de l'activité économique. Ce recul provient essentiellement des pertes de capacité de production engendrées par l'absence de réorganisation et, consécutivement, des pertes de parts de marché, et de revenu disponible qui comprime la consommation privée. Les créations d'emplois restent substantielles à moyen terme, mais le coût est intégralement supporté par les ménages au profit des entreprises et, dans une faible proportion, de l'Etat.

Si une compensation salariale intégrale est accordée aux salariés, à court terme, le revenu disponible progresse et soutient la consommation privée, mais les exportations et les investissements sont pénalisés par la hausse du coût salarial horaire. Au total, le PIB régresse et ce de façon plus importante qu'en l'absence de compensation salariale. Au niveau de l'emploi, les créations engendrées par l'effet de partage du temps de travail sont

progressivement compensées par des destructions d'emploi qui proviennent de l'accélération de la substitution du travail par le capital et du ralentissement de l'activité économique.

Une réduction-réorganisation du temps de travail de type "individualisée" avec réduction de CSE sur les 32 premières heures de travail ne détériore pas la croissance (elle la soutient même, mais plus faiblement que la modération salariale) ni les gains de productivité horaire; l'impact sur les prix est quasi-neutre, avec des créations d'emploi significatives à un coût budgétaire par emploi créé équivalent à celui engendré par la modération salariale, mais plus faible que dans le cas d'une réduction généralisée des CSE. Ce type de mesure accroît le contenu en emplois de la croissance et engendre un transfert de revenus de l'Etat au profit des ménages et, dans une moindre mesure, des entreprises.

- Parmi les politiques de *réduction de CSE sélectives et inconditionnelles*, on constate que la modalité MARIBEL engendre des effets semblables à ceux d'une politique de réduction des CSE générale et inconditionnelle, mais avec une ampleur plus faible sur l'emploi. Il s'agit avant tout d'une politique de compétitivité; elle ne provoque pas de détérioration de gains de productivité horaire et son impact sur la substitution capital-travail est moindre, en raison du fait qu'elle cible davantage l'industrie que les autres secteurs. Le coût budgétaire par emploi créé est très élevé, comme dans l'opération de réduction généralisée de CSE.

La réduction de cotisations sur les bas-salaires est une politique qui renforce le contenu en emplois de la croissance et améliore légèrement celle-ci. La réduction de la productivité apparente au niveau macroéconomique est le résultat d'une modification des choix technologiques des entreprises et d'un déplacement d'activité vers les entreprises les plus intensives en emplois à bas salaires. Le coût budgétaire par emploi créé est plus faible que dans le cas d'une réduction générale et inconditionnelle des CSE mais plus élevé que pour des mesures de réduction de type général et conditionnel. Les effets sur l'emploi sont importants, mais conditionnés par l'hypothèse d'une élasticité de la demande de travail "bas salaires" à son coût supérieure à l'élasticité moyenne.

En résumé, si l'objectif est d'*accroître la compétitivité-coût* des entreprises belges, une politique de modération salariale paraît plus indiquée, pour ses effets sur la croissance économique et l'inflation, que des politiques de réduction de CSE générales et inconditionnelles. Celles-ci entraînent un coût budgétaire par emploi créé très élevé, coût supporté exclusivement par la sécurité sociale. Dans le cas d'une modération salariale, ce coût est moins élevé, et affecte davantage les comptes de l'Etat. A noter qu'une telle politique entraîne un ralentissement généralisé des gains de productivité. Dans le passé - voir chapitre II - la productivité et la croissance économique sont étroitement corrélées. Cependant, les exercices variantiels réalisés par le Bureau fédéral du Plan montrent que les politiques de modération salariale ont un effet positif sur la croissance, si elles sont menées isolément par la Belgique via l'amélioration de la compétitivité.

Si l'objectif est d'*accroître l'emploi*, tout en ne compromettant pas la croissance économique, des politiques de réduction de CSE liées à des formules souples de réduction-réorganisation du temps de travail et à des embauches compensatoires paraissent appropriées.

L'évaluation des effets d'une réduction du temps de travail est un exercice complexe. Les simulations qui ont été menées par le Bureau fédéral du Plan à cet égard n'ont qu'une vocation illustrative, mais permettent néanmoins de préciser à quelles conditions *sine qua non* un dispositif de réduction du temps de travail devrait répondre pour permettre de créer durablement des emplois sans freiner la croissance économique. Primo, le dispositif doit être suffisamment souple pour pouvoir s'adapter aux spécificités de chaque entreprise. Secundo, la réduction du temps de travail ne doit pas s'accompagner d'une hausse du coût salarial unitaire. Si la RTT impose une réduction du niveau de vie au personnel en place et en particulier pour les salaires les plus modestes, l'intervention des pouvoirs publics, (par exemple par le biais d'une réduction des cotisations sociales employeurs), semble nécessaire pour inciter à la réduction du temps de travail et pour en répartir équitablement les coûts.

Il s'ensuit que pour mettre en oeuvre une réorganisation du travail et des processus de production, couplée à une réduction du temps de travail, il convient, d'une part, qu'elles soient laissées aux acteurs de terrain, c'est-à-dire les interlocuteurs sociaux, pour en déterminer les modalités d'application les plus efficaces, d'autre part, elles doivent se faire dans un cadre incitatif déterminé par les pouvoirs publics.

La négociation décentralisée peut être développée dans un cadre incitatif par lequel l'Etat accroît la marge de négociation pour l'emploi en accordant des réductions de cotisations sociales sous condition d'embauche compensatoire ou de non licenciement. En général, cette négociation suppose aussi une réduction plus ou moins forte de la marge d'augmentation des salaires.

La condition d'embauche compensatoire minimise fortement le coût pour l'Etat d'une telle stimulation de l'emploi. Toutefois, aucune étude n'a été réalisée sur la sensibilité de l'emploi à ce type de mesure. On constate cependant qu'il est très faible dans les dispositifs mis en place actuellement en Belgique, alors qu'en France après un an d'application de la loi Robien, on constate une demande certaine, mais dont l'impact macroéconomique reste cependant faible.

Un ciblage des réductions de CSE sur les bas salaires permet également d'augmenter le contenu en emplois de la croissance économique, à un coût budgétaire cependant plus élevé, même lorsqu'on suppose une élasticité de la demande de travail "bas salaires" à son coût supérieure à l'élasticité moyenne. Une telle politique entraîne un ralentissement des gains moyens de productivité - sans nécessairement affecter les gains de productivité dans les segments plus qualifiés du marché de l'emploi -, ce qui peut refléter une meilleure insertion dans l'emploi des travailleurs les moins qualifiés; cette hypothèse n'est toutefois pas vérifiée dans l'état actuel des travaux du Bureau fédéral du Plan.

Il apparaît enfin que si l'objectif poursuivi est d'attaquer le noyau dur du chômage ("groupes cibles"), il est préférable de recourir à des formules spécifiques d'aides ou de subsides directement ciblées sur les chômeurs ou sur certaines catégories de chômeurs. L'état actuel des travaux du Bureau fédéral du Plan ne permet pas de conclure quant aux dispositifs les plus efficaces.

Quant aux formules possibles de *financement alternatif* de la Sécurité sociale, il apparaît clairement que le recours à des hausses de TVA est à proscrire, aussi bien pour ses effets macroéconomiques particulièrement négatifs que pour ses impacts budgétaires à peine positifs.

Si la *fiscalité indirecte* est préférée, l'opération la moins dommageable pour la croissance et l'emploi serait la taxe CO₂/énergie proposée par la Commission européenne; un accord minimum au niveau de l'Union européenne serait utile.

Parmi les formules axées sur la *fiscalité directe*, qui visent toutes, à des degrés divers, à élargir l'assiette de cotisations à l'ensemble des composantes de la valeur ajoutée, aucune des quatre mesures ne se distingue vraiment l'une de l'autre, ni de la taxe CO₂/énergie. Notons cependant qu'une pression accrue de l'IPP serait assez contradictoire avec le constat établi au chapitre II, à savoir que l'IPP est actuellement plus élevé en Belgique que dans les trois pays voisins.

Une réduction des prestations sociales a d'un point de vue macroéconomique des résultats similaires à ceux obtenus dans le cadre d'un financement par la fiscalité directe sur les revenus des ménages, même si les deux types de modalités n'affecteraient probablement pas les mêmes catégories de revenus.



Conclusions et recommandations de politique

La reprise conjoncturelle que l'on observe aujourd'hui est encourageante et les créations d'emplois prévues et observées en 1996 et 1997 sont un premier pas vers une amélioration sensible de la situation du marché du travail à moyen terme tant en Belgique que dans l'Union européenne. Toutefois, si la croissance économique est le principal moteur de l'emploi, un renforcement de la coopération macroéconomique au sein de l'Union européenne et des réformes structurelles sont nécessaires pour qu'elle ne bute pas sur des obstacles liés au fonctionnement du marché du travail, au manque de formation de la main d'oeuvre ou à la régulation de certains marchés des biens et services.

Au lendemain du Sommet d'Amsterdam, et à la veille de celui de Luxembourg, spécialement consacré à l'emploi, plus que jamais les politiques de l'emploi nationales, et belges en particulier, s'inscrivent dans un cadre européen de coopération et de coordination.

Les principales pistes d'une politique de l'emploi ont été définies il y a déjà plus de quatre ans dans le "Livre blanc sur la croissance, la compétitivité et l'emploi", complété notamment par la procédure des plans pluriannuels issus du Sommet d'Essen. Même si la politique du marché du travail est essentiellement de la compétence des Etats Membres, le développement de l'emploi requiert une action concertée au niveau européen, dont les grandes orientations sont données dans les "Grandes orientations de politique économique" et les "Lignes directrices pour l'emploi".

Ainsi, la nécessité de renforcer la coordination des politiques économiques au sein de l'Union européenne est largement souhaitée. La coopération existe déjà en matière de politique monétaire et de politique budgétaire via les plans de convergence et le Pacte de stabilité.

Certains domaines majeurs devront néanmoins être améliorés, en particulier après l'adoption de l'Euro.

Le besoin d'harmonisation au sein de l'Union européenne est nécessaire afin d'éviter, une érosion globale de la base fiscale et parafiscale résultant de la concurrence entre Etats membres et afin de permettre une restructuration des prélèvements obligatoires (à pression globale inchangée, voire en diminution) qui soit moins défavorable à l'emploi.

Le développement des coûts salariaux est de la responsabilité première des partenaires sociaux. Toutefois, il convient d'éviter les conflits de politique économique avec la Banque Centrale dont l'objectif est de maintenir la stabilité des prix. Afin d'éviter de tels conflits et de promouvoir l'emploi dont on a vu qu'ils étaient dommageables dans le passé, il est nécessaire d'améliorer le dialogue social tant au niveau européen qu'au niveau national.

Tout en tendant à améliorer la rentabilité des investissements créateurs d'emplois, il convient d'éviter la surenchère en matière de *compétitivité-coût* intra-européenne menée notamment à travers les politiques *nationales* de réduction du coût du travail ou de modération salariale excessive, qui peuvent avoir des effets déflationnistes au niveau de l'ensemble des économies de l'Union européenne.

Sur le premier point, il est clair que la dimension européenne au minimum est nécessaire, pour accroître la fiscalité sur les facteurs de production autres que le travail, en particulier sur le capital et sur l'énergie de façon à réduire la distorsion existant actuellement en défaveur du facteur travail dans les pays européens. De travaux du Bureau fédéral du Plan, il apparaît qu'un transfert de prélèvements sur le travail vers la fiscalité environnementale organisé au niveau européen (taxe CO₂/énergie) permettrait d'engranger une "double dividende" (emploi-émission de CO₂). Les effets positifs de ce type d'opération sur l'emploi, dont l'ampleur ne doit pas être surestimée, ont l'avantage d'être budgétairement neutre "ex ante". Il est généralement admis que la préservation du modèle européen de société (modèle de cohésion sociale qui soit à même de renforcer la performance économique) implique un redéploiement des prélèvements obligatoires sur une assiette de financement plus large que les seuls salaires.

Sur le second point, il faut savoir que, même si l'Union européenne est soumise à la concurrence résultant de la mondialisation de l'économie et de la stratégie de globalisation des entreprises, l'essentiel du commerce extérieur des pays membres est intra-européen. Les études du Bureau fédéral du Plan montrent ainsi que la plupart des délocalisations d'entreprises se font en Europe. En outre, des études de variantes montrent que les effets de la modération salariale se réduisent lorsqu'elle est pratiquée dans un plus grand nombre de pays: les effets de compétitivité diminuent et le signe de l'impact sur la croissance économique devient incertain; les effets positifs sur l'emploi découlent alors uniquement des substitutions travail-capital, qui contrecarrent l'impact négatif du recul de la consommation privée.

Il serait judicieux de rechercher des voies de coopération dans ce domaine de la politique macroéconomique. C'est de la responsabilité des instances communautaires - Commission, Comités et Conseil européen, Parlement - d'agir en ce sens.

Une des voies encouragée par les "Grandes Orientations de la Politique économique" - il suffit aussi de revenir au Livre blanc - consiste à aligner, avec un certain décalage, la croissance des salaires sur les gains moyens de productivité, tout en adoptant des politiques, notamment industrielles et commerciales, favorisant le développement de ces derniers, bien nécessaires à l'Union européenne pour accroître ses parts de marché dans le reste du monde.

La compétitivité n'est en effet pas uniquement affaire de coûts de la main-d'oeuvre: elle se décline également en termes d'innovation, de formation, et d'infrastructures, l'intervention publique étant justifiée dans ces secteurs par des économies externes importantes dans des phases de rattrapage¹, d'enseignement et de formation de la main-d'oeuvre, de R&D, de réglementations sur le marché du travail et des biens et services, de gestion et fiscalité des entreprises,...².

Bien que la compétitivité soit une notion complexe, engendrant des définitions multiples, il apparaît que: "A la base de ces définitions, on trouve un objectif commun, à savoir le maintien et l'amélioration du niveau de vie"³, le niveau de vie étant étroitement lié (mais pas uniquement; voir "l'indice du développement humain" des Nations Unies) à la productivité. La compétitivité ne serait dès lors au niveau macroéconomique qu'un autre nom pour désigner la productivité⁴. Il importe donc essentiellement de développer les facteurs de performances économiques et d'assurer que les gains de compétitivité (= productivité, = niveau de vie) réalisés renforcent la croissance des investissements et conduisent un développement équilibré entre profits et salaires, et au sein de ceux-ci entre emplois et salaire par tête, cet équilibre devant être apprécié du point de vue de l'efficacité aussi bien que de l'équité.

Malgré l'importance de la stratégie macroéconomique des leviers à actionner idéalement au niveau de l'Union européenne, des axes de politiques au niveau national sont souhaitables. Pour la Belgique, on s'attachera plus particulièrement aux instruments relevant de la compétence du pouvoir fédéral.

Un premier constat qui s'impose est la multiplicité des mesures en faveur de l'emploi qui se sont accumulées au cours des dernières années qui finit probablement par réduire l'efficacité et la transparence des politiques d'emploi menées par le(s) gouvernement(s) fédéral (et régionaux). Il faut tenter dès lors de simplifier, d'éclaircir ou encore d'harmoniser ces mesures, en réduisant notamment leurs nombre tout en sachant qu'il n'existe pas un remède unique à une multiplicité des causes.

Il faut donc opérer un choix, selon les objectifs prioritaires que l'on se fixe et selon les contraintes que l'on s'impose. Une contrainte paraît évidente: la poursuite de l'assainissement des finances publiques, permettra au fil des années qui viennent de dégager progressivement, des marges de manoeuvre supplémentaires.

-
1. Airbus industrie par exemple.
 2. "La compétitivité industrielle - Comparaison internationale de l'environnement des entreprises", Paris, OCDE, 1996.
 3. "Pour une compétitivité européenne - Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité", A. Jacquemin - L.R. Pench (Eds), De Boeck Université - Paris, Bruxelles, Communautés européennes (1997), page 5.
 4. Toutefois, les auteurs soulignent que "... la compétitivité peut également être un concept dangereux, si l'on assimile l'idée de la concurrence entre entreprises sur leurs marchés respectifs, à la concurrence entre pays sur le marché mondial" (Jacquemin & Pench, op.cit. page 6). Alors que les entreprises la considèrent dans le cadre d'un "jeu à somme nulle" (il y a des perdants et des gagnants), cette rhétorique-là de la compétitivité-coût ne s'applique pas aux pays (en vertu de la théorie des avantages comparatifs). Bien comprise, la compétitivité (c'est-à-dire les performances économiques) d'un pays lui permet de tirer avantages de la mondialisation qui est "un jeu à somme positive", si toutefois les profits qu'elle engendre sont répartis de façon équitable.

Le redressement de la compétitivité-coût a été important en Belgique. Néanmoins, un handicap subsiste et a été souligné dans les études du Bureau fédéral du Plan sur les délocalisations. Ce handicap frappe particulièrement certains secteurs industriels dont, globalement, l'emploi continue à diminuer quoique à un rythme inférieur à celui qu'on a connu dans les années 70 et 80. Comparé à nos trois principaux partenaires commerciaux, de 1987 à 1994, le coût salarial a augmenté. Dans l'industrie, un redressement a pu être opéré grâce à une augmentation de la productivité. Le volume de travail n'a cependant pas évolué plus défavorablement qu'en Allemagne et en France grâce à une croissance plus forte de la valeur ajoutée. Dans les services, un redressement comparable n'a pas été observé; l'évolution des salaires est plus rapide que chez nos trois partenaires commerciaux, et les gains de productivité plus lents. La croissance de la valeur ajoutée étant plus faible en Belgique, le volume de travail y a progressé nettement moins rapidement que chez nos voisins.

Depuis 1994, dans l'ensemble, la croissance du coût salarial et de la productivité sont comparables en Belgique à celle des trois pays qui l'entourent.

On constate que le décrochage moyen des salaires par rapport aux gains de productivité est proche de 1 pour cent comme cela était recommandé dans le Livre blanc et dans les Grandes Orientations de Politique économique. A l'avenir, une telle modération salariale paraît nécessaire pour soutenir la croissance sans détériorer l'emploi. Toutefois - et ceci sans préjudice d'une réflexion à mener quant à l'opportunité d'une différenciation salariale plus fortement axée sur les niveaux de qualification - il serait préférable de lier cette modération aux gains de productivité en respectant les spécificités sectorielles de manière à ne pas compromettre le développement des secteurs les plus performants. Se pose alors le problème d'organiser une redistribution des revenus créés dans ces secteurs vers ceux moins performants, aux gains de productivité plus lents mais plus riches en emploi, redistribution nécessaire pour leur assurer une expansion stable. Outre le mécanisme des prix, cette redistribution pourrait être encouragée par un transfert des prélèvements obligatoires du facteur travail vers d'autres facteurs de production.

Il convient de compléter ces actions par des politiques structurelles renforçant les performances économiques pour assurer un potentiel élevé de croissance, et veillant à maximaliser les retombées sur l'emploi.

A la suite du Conseil d'Amsterdam, la Commission a proposé des lignes directrices pour une politique de l'emploi dans les Etats membres. Ces lignes directrices identifient quatre problèmes prioritaires ainsi que les réformes qu'ils appellent.

En premier lieu, il convient de créer plus d'emplois et dans ce but il faut encourager l'innovation, la R&D, et la création d'entreprises. En Belgique, le financement public de la recherche est relativement peu développé. Le financement de l'innovation, et des PME en général, semblent aussi constituer des obstacles.

En second lieu, il faut améliorer les qualifications de la population active. Trois axes doivent être poursuivis: la formation des jeunes, la formation et les mesures actives pour les chômeurs et, en particulier, l'insertion des non qualifiés et la formation continuée.

Des aides sélectives sur ces catégories de personnes qui constituent le "noyau dur" du chômage (et du sous-emploi) paraissent être les plus efficaces pour leur redonner un certain degré "d'employabilité", via des réductions de CSE conditionnées à l'embauche (et à la formation) de ces personnes, via des aides directes à la structuration de l'offre de ces services (notamment activation des allocations sociales, création directe d'emploi "para-publics",...) ou encore via la promotion de l'économie sociale; les travaux du Bureau fédéral du Plan ne permettent pas de trancher parmi ces instruments, mais ils ont mis en évidence l'importance du ciblage sur des activités particulières, de façon à limiter les effets d'aubaine.

Ces aides ou subsides pour la formation et la réinsertion dans des emplois spécifiques seraient probablement, en ce qui concerne la réduction du "noyau dur" du chômage (et pas nécessairement en ce qui concerne la réduction du chômage total) plus efficaces qu'une réduction inconditionnelle de CSE sur les bas salaires. En effet, la réduction "bas salaires" est trop "aveugle" pour résoudre ce problème; il est frappant de constater que les détenteurs des bas salaires sont avant tout des travailleurs jeunes, féminins, à temps partiel et occupés dans les services marchands, et pas nécessairement des travailleurs peu qualifiés.

Il est, par ailleurs, impératif de réussir dans ce domaine sous peine de voir rapidement la reprise économique se heurter à un manque de main d'oeuvre disponible et qualifiée.

En troisième lieu, les changements rapides en matière de technologie, d'avantages compétitifs de réforme des marchés et de mondialisation conduisent à des restructurations d'entreprises qu'il faut pouvoir gérer mieux et de manière plus active que cela ne fut le cas au cours des vingt dernières années. Deux recommandations sont faites:

- modernisation de l'organisation du travail;
- promotion, y compris fiscale, de l'investissement en ressources humaines dans l'entreprise.

En quatrième lieu, il convient d'attacher une importance particulière au chômage féminin et, plus généralement, à la formation et aux conditions de vie des femmes tout au long de la vie.

Parmi les objectifs préconisés par les Orientations de la politique de l'emploi, deux recommandations vont dans le sens des conclusions des travaux du Bureau fédéral du Plan:

- réduire le coût du travail des moins qualifiés;
- réorganiser le travail, y compris le temps de travail, dans les entreprises.

C'est exactement ce qui découle de l'analyse des différentes mesures de réductions de cotisation et de réduction du temps de travail.

1. Des mesures linéaires et générales de réduction du coût du travail sont nécessaires lorsque le déséquilibre macroéconomique exige un effort de compétitivité important et lorsque les dérapages salariaux imposaient une intervention du Gouvernement. Cet instrument doit être réservé à ce type d'intervention. Dans une situation normale, il est à craindre que les réductions de cotisation, financées par l'impôt, ne débouche sur des augmentations de profit et consécutivement de salaire qui rendent inefficaces et contre-productives de telles interventions.

Les réductions de cotisations devraient donc être réservées à améliorer les mécanismes d'insertion des catégories de chômeurs peu qualifiés pour lesquels les taux de chômage, même en haute conjoncture sont très élevés. Il s'agit, en particulier, de s'attaquer au noyau dur du chômage.

Un tel système d'insertion existe déjà en Belgique; il pourrait être approfondi et complété dans le sens des objectifs d'employabilité définis par les "Orientations": formation et réinsertion dans des emplois spécifiques.

2. Les réductions de cotisations liées à une réduction-réorganisation du temps de travail souple et décentralisée peuvent améliorer le niveau de l'emploi, que ce soit en incitant les entreprises en expansion à répartir un volume croissant de travail sur davantage de travailleurs, ou en évitant pour les entreprises en difficulté à recourir aux licenciements collectifs.



Liste des études récentes du Bureau du Plan sur le sujet

Les principaux travaux récents du Bureau fédéral du Plan en matière d'impacts macroéconomiques et budgétaires des mesures en faveur de l'emploi sont listés ci-dessous.

Saintrain M., Streel C., "Le chèque-service obligatoire", *Planning Paper* n° 72, mars 1995.

Bossier F., Bréchet Th., Englert M., Masure L., Saintrain M., Streel C., Vanhorebeek F., "Variantes de réduction des cotisations sociales employeurs et de modalités de financement alternatives.", *Planning Paper* n° 75, décembre 1995.

Saintrain M., Streel C., "Réflexion sur un dispositif de développement des services de proximité", *Planning Paper* n° 77, février 1996.

Wunsch P., "On the concept of macroeconomic elasticity of labor demand: a small supply-model for the Belgian economy", Working Paper 3-96, august 1996.

Bossier F., Hendrickx K., Masure L., "Analyse des effets macroéconomiques et budgétaires de la Subvention à l'Emploi Supplémentaire.", Rapport au Ministre de l'Economie, septembre 1996.

Bossier F., Bréchet Th., "Coût salarial et emploi: une vue macroéconomique et sectorielle.", Communication au XIIÈME Congrès des Economistes belges de Langue française, novembre 1996.

Lebrun I., Masure L., "Loi de Robien : effets macroéconomiques et budgétaires d'une application en Belgique", *Working Paper*, n° 1-97, février 1997.

Bossier F., Vanhorebeek F., "Variantes techniques de baisse du coût salarial et des prestations sociales.", Rapport à la Commission des Finances et du Budget de la Chambre des Représentants, mai 1997.

Gentil G., Streel C., "Les effets sur l'emploi du nouveau système MARIBEL dans les secteurs HoReCa et de la construction.", Rapport au Ministre de l'Economie, juin 1997.

Bossier F., Streel C., “Variantes techniques d’extension des réductions de cotisations sociales.”, Rapport au Premier Ministre, juillet 1997.

Bossier F., Streel C., “Variantes techniques de réduction des cotisations sociales et modalités diverses de financement.”, Rapport au Ministre de l’Emploi et du Travail, septembre 1997.

Bréchet Th., Lebrun I., (1997), “La proposition Rocard de réduction du temps de travail : une évaluation micro-macro.”, *Working Paper*, n° 4-97, octobre 1997.

Bossier F., Lebrun I., Mertens S., Van Brusselen P., Streel C., “Les priorités d’Essen en matière d’emploi”, *Planning Paper* n°84, janvier 1998.



Annexe 1: Modélisation HERMES

A. Les canaux de la création d'emploi dans les modèles

Il existe plusieurs catégories de modèles macroéconomiques. Ceux-ci diffèrent fondamentalement en fonction des spécificités des problèmes étudiés, des courants théoriques de la science économique qui les sous-tendent ou de leur vocation plutôt théorique ou plutôt empirique. La représentation des mécanismes qui régissent le marché du travail peut varier considérablement selon le type de modèle.

Par exemple, certains modèles plutôt théoriques, ou de long terme (modèles d'équilibre général), se concentrent sur l'étude des situations d'équilibre des marchés, notamment en ce qui concerne le marché du travail. Dans une telle approche, l'offre de travail est équivalente à l'emploi et joue un rôle essentiel dans la détermination de celui-ci.

Dans le cadre de la présente publication, on retiendra l'approche des modèles macroéconomiques empiriques de moyen terme. Ceux-ci proposent une représentation des mécanismes économiques à l'oeuvre dont la validité a été testée empiriquement (sur les données statistiques existantes) et qui écarte les schémas théoriques que la réalité observée paraît ne pas vérifier.

Dès lors que dans ces modèles le déséquilibre du marché du travail est représenté (offre supérieure à la demande, salaire fonction notamment d'autres paramètres que l'offre et la demande), l'emploi est déterminé en première instance par la demande de travail. Celle-ci dépend de deux éléments fondamentaux:

- les choix technologiques faits par le système productif entre différentes combinaisons possibles des facteurs de production, à niveau d'activité économique donnée;
- le niveau de l'activité économique (autrement dit la valeur ajoutée totale de l'économie).

L'impact de ces deux éléments sur l'emploi peut être synthétisé par une identité: l'emploi est égal au rapport entre valeur ajoutée et productivité du facteur travail (mesurée par emploi). Au-delà de cette évidence tautologique - puisque cette identité définit la notion de productivité - déjà présentée dans la section II.A, l'intérêt de cette décomposition réside dans l'analyse - menée à l'aide des modèles - des déterminants de ces deux paramètres et des interrelations complexes entre ces déterminants eux-mêmes. Notons d'ailleurs à titre illustratif que, par exemple, l'offre de travail, via ses répercussions sur la formation des salaires,

peut - même dans un modèle macroéconomique empirique avec marché du travail en déséquilibre - exercer un effet indirect sur les prix relatifs des facteurs de production et donc sur les choix technologiques.

Bien entendu, l'approche par les modèles permettra de rendre compte des interactions entre le niveau de l'activité économique et les choix technologiques.

Les choix technologiques - autrement dit les "effets de substitution directs" - sont essentiellement fonction des prix relatifs des différents facteurs de production (travail, capital, éventuellement l'énergie, les autres inputs etc.), compte tenu des contraintes techniques qu'expriment les fonctions de production. Autrement dit, les modèles présentent une évaluation de la sensibilité (de l'élasticité) de la demande de chacun des facteurs de production à leur coût; l'élasticité de la demande de travail à son coût constitue l'un de ces paramètres de sensibilité, particulièrement important pour la détermination du niveau de l'emploi.

L'élasticité de la demande de travail à son coût: une estimation délicate

La valeur de l'élasticité de la demande de travail à son coût a déjà fait l'objet de nombreux travaux, aboutissant à des résultats très variés. Ainsi, Hamermesh^a, dans un survey de la littérature américaine, montre que, suivant la méthode économétrique ou la désagrégation sectorielle retenue, l'élasticité peut varier entre -0.15 et -0.75 à long terme. Pour la France, Dormont^b estime que cette élasticité peut varier entre -0.5 et -0.8 suivant les cas (avec un biais probable de surestimation d'environ 16 pour cent). Pour la Belgique, il existe également de nombreuses estimations, aboutissant à une fourchette assez large de résultats. Une valeur possible (et sectorialisée) nous est fournie par le modèle macro-sectoriel Hermes-Belgique, dont le bloc de production et l'équation de demande de travail font l'objet de la section B.2. Ce modèle propose ainsi (voir tableau 20) une élasticité directe de la demande de travail à son coût tournant, en moyenne, autour de 0.4 à moyen terme.

- a. Hamermesh, D.: The demand for labor in the long run, in Handbook of labor Economics, vol. 1, edited by O. Ashenfelter and R. Layard, Elsevier Science Publishers Bv, 1986.
- b. Dormont, B.: Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi, Revue Economique, vol 45, numéro 3, mai 1994.

Il faut remarquer que lorsque le modèle est sectorialisé, les choix technologiques sont opérés au niveau sectoriel; par conséquent, la demande totale des différents facteurs de production dépendra également des glissements intersectoriels d'activité (cf. infra).

Le niveau d'activité économique - dans une économie donnée et même lorsque les prix des facteurs de production sont fixés - ne détermine pas univoquement la demande de facteurs de production, notamment de travail. Si le modèle est sectorialisé, dans la mesure où le contenu en emploi de l'activité varie d'un secteur à l'autre, l'emploi dépendra de la répartition sectorielle de l'activité. Celle-ci sera elle-même fonction d'une multitude de facteurs, comme les composantes de la demande finale - l'investissement en logement et l'exportation ont un impact différent sur l'emploi. Si le modèle distingue différentes catégories de biens et services de consommation privée, les mouvements de prix de ces différents caté-

gories - influencés notamment par les coûts des facteurs de production - affecteront également la répartition de l'activité.

La position sur le cycle économique joue également un rôle. Autrement dit, à niveau d'activité donné, il n'est pas indifférent de savoir si l'on se trouve dans une phase d'expansion ou de ralentissement de l'activité.

Le Bureau fédéral du Plan utilise régulièrement les modèles macroéconomiques (et macrosectoriels) empiriques HERMES pour tester les effets des mesures de politique économique. A côté de la version belge du modèle HERMES (HERMES-Belgique), le Bureau fédéral du Plan dispose de versions du modèle HERMES pour plusieurs autres économies de l'Union européenne. Un module de liaison (HERMES-LINK) permet de simuler ces différents modèles nationaux en mode lié.

Les caractéristiques spécifiques et les principaux paramètres relatifs à la sensibilité de la demande de facteurs de production - spécialement du facteur travail - dans les modèles HERMES sont présentés à la section B. L'on traitera séparément les effets des variations du niveau d'activité (section B.1), des mouvements des coûts relatifs des facteurs (section B.2) et des effets induits par ces mêmes mouvements des coûts relatifs des facteurs (section B.3).

Enfin, la section C décrit de quelle manière les changements de la durée moyenne du travail sont intégrés dans le modèle.

B. Modélisation et sensibilité de la demande de facteurs de production dans l'approche HERMES

1. Impact du niveau de l'activité économique

Le niveau d'activité économique influence directement la demande de facteurs de production. Tout accroissement du niveau d'activité - par rapport à une situation de référence - implique une augmentation du taux d'utilisation des capacités de production, qui, à son tour, stimulera l'installation de capacités de production supplémentaires. Il en découle, via les complémentarités entre les différents facteurs de production - en l'absence de modification a priori des coûts relatifs de ceux-ci - une hausse de la demande de travail.

La traduction de la hausse du niveau d'activité en emplois n'est cependant ni immédiate, ni proportionnelle. Le modèle HERMES tient en effet compte d'une corrélation entre la productivité du travail et le niveau de l'activité, représentative d'une inertie des comportements d'embauche et/ou d'une certaine flexibilité de la productivité. La hausse de la productivité pourra correspondre à un relèvement tant de la productivité horaire que de la durée du travail, dans les proportions variables selon les secteurs.

L'effet sur l'emploi d'une modification donnée du niveau de production dépend également de sa répartition sectorielle. Les coefficients d'emploi diffèrent en effet fortement d'un secteur à l'autre. Par exemple, une reprise dans le secteur de la construction aura, *ceteris paribus*, un impact plus important sur l'emploi qu'une reprise dans le secteur de l'énergie.

La répartition sectorielle d'une accélération de la croissance économique est bien évidemment fonction du moteur de cette accélération. Les effets bénéfiques d'une réduction des taux d'intérêt à long terme, par exemple, transiteront de façon importante par le secteur de la construction; une baisse des taux de T.V.A. frappant les biens de première nécessité bénéficiera en premier lieu au secteur producteur de biens de consommation.

C'est en affectant différemment les composantes de la demande finale (consommation privée, consommation publique, exportation, formation de capital des entreprises, des ménages, de l'Etat) que telle ou telle modalité concentre ses effets sur tel ou tel secteur. Si une amélioration de la compétitivité - obtenue par exemple via une réduction des coûts salariaux - bénéficiera d'abord aux secteurs industriels et spécialement aux secteurs producteurs de biens de capital et de biens intermédiaires, une progression du revenu disponible des ménages - générée par exemple via une augmentation des allocations sociales - se répercute plus directement sur les services marchands et le secteur producteur de biens de consommation.

2. Technologische keuze : directe substitutie-effecten

Voor een gegeven productievolume, hangt de vraag naar productiefactoren in het algemeen en naar arbeid in het bijzonder af van de technologie die ter beschikking staat van de producenten en van de relatieve prijzen voor de productiefactoren. Op grond van deze relatieve factorprijzen zullen de producenten die inputkeuze maken uit de voorhanden zijnde technologische mogelijkheden die hen toelaat te produceren tegen minimale kosten.

Econometrische modellen verschillen onderling omdat zij elk een hypothese moeten maken over de manier waarop zij de technologische productiemogelijkheden voorstellen: welke productiefactoren worden beschouwd? Welke functionele vorm wordt gekozen voor de productiefunctie of de kostenfunctie?

In het HERMES-model wordt per bedrijfstak de vraag naar vier productiefactoren bepaald: arbeid, kapitaal, energie en overige inputs. Het type productiefunctie dat gehanteerd wordt verschilt echter naar gelang van de bedrijfstak. Voor de bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid wordt de realistische veronderstelling gemaakt dat de ondernemers niet meer kunnen terugkomen op vroeger gemaakte beslissingen omtrent de relatieve factorintensiteit van de reeds geïnstalleerde productiecapaciteit. Enkel voor de "nieuw te installeren" generatie van inputs kunnen de producenten "eens en voor de gehele levensduur van deze generatie" een "optimale" (want kostenminimerende) combinatie van productiefactoren kiezen op basis van de verwachte relatieve prijzen van de inputs over de levensduur van de nieuwe productiecapaciteit.

Deze zogenaamde “putty-clay” benadering¹ voor de verwerkende nijverheid staat in contrast met de “putty-putty” benadering, die typisch gevolgd wordt voor de dienstensectoren in het HERMES-model, en waarbij verondersteld wordt dat ook na de investeringsbeslissing de relatieve verhouding van de productiefactoren gewijzigd kon worden op basis van wijzigingen in relatieve factorprijzen.

Eens de keuzes omtrent de productiefunctie gemaakt, zal de econometrische schatting uitwijzen in welke mate productiefactoren substitueerbaar met elkaar of complementair aan elkaar zijn, wat uiteindelijk vertaald kan worden in prijselasticiteiten, die aangeven hoe gevoelig de vraag van een productiefactor is voor prijsveranderingen van de factor in kwestie (“eigen” prijselasticiteit) of van andere productiefactoren (“kruiselingse” prijselasticiteit). In onderstaande tabellen worden de eigen en kruiselingse prijselasticiteiten gegeven van de vraag naar de vier productiefactoren (kapitaal: I, energie: E, arbeid: L en overige input: M) voor de drie bedrijfstakken van de verwerkende nijverheid. Van belang is dat - omwille van de putty-clay benadering - *deze elasticiteiten “aan de marge” geïnterpreteerd moeten worden*: zij gelden enkel voor de nieuw geïnstalleerde productiecapaciteit.

TABLEAU 17 -Directe en kruiselingse prijselasticiteiten, sector van de intermediaire goederen, vraag naar i , prijs van j

		i	I	E	L	M
I	j	-0.49		-0.31	0.07	0.07
E		-0.36		-0.54	0.08	0.08
L		0.31		0.31	-0.50	0.20
M		0.55		0.55	0.35	-0.35

Bron: Federaal Planbureau, HERMES-model

TABLEAU 18 -Directe en kruiselingse prijselasticiteiten, sector van de uitrustingsgoederen, vraag naar i , prijs van j

		i	I	E	L	M
I	j	-0.84		-0.34	0.04	0.04
E		-0.10		-0.60	0.01	0.01
L		0.15		0.15	-0.87	0.16
M		0.79		0.79	0.81	-0.22

Bron: Federaal Planbureau, HERMES-model

1. Meer technisch uitgedrukt is de gehanteerde productiefunctie van het “Cobb-Douglas”-type, met daarin vervat twee “CES”-functies met twee productiefactoren elk. De technologische vooruitgang is van het “Hicks-neutrale” type, d.w.z. dat de globale factorproductiviteit exogeen verhoogt en voor een gegeven productie dus geleidelijk een minder grote factorinzet vereist is, zonder dat de relatieve factorverhoudingen zich evenwel wijzigen.

TABLEAU 19 -Directe en kruiselingse prijselasticiteiten, sector van de verbruiksgoederen, vraag naar i , prijs van j

	i	l	E	L	M
l	j	-0.84	-0.33	0.06	0.06
E		-0.09	-0.60	0.02	0.02
L		0.14	0.14	-1.06	0.18
M		0.78	0.78	0.99	-0.26

Bron: Federaal Planbureau, HERMES-model

De eigen prijselasticiteiten (op de diagonaal in de tabel) zijn uiteraard negatief, en relatief groot voor kapitaal, energie en arbeid. Voor arbeid bv. resulteert een stijging van 1 percent in de loonkost in een afname van 0.5 percent tot 1.06 percent (afhankelijk van de bedrijfstak) van de vraag naar arbeid voor de bemanning van de nieuw geïnstalleerde productiecapaciteit. De kruiselingse prijselasticiteiten zijn te interpreteren als de gevoeligheid van productiefactor i (horizontaal) voor een prijsverhoging van factor j (verticaal). Een negatief teken duidt hier op complementariteit. Complementariteit geldt met name tussen kapitaal en energie : hogere (lagere) energieprijzen ontmoedigen (verhogen) de investeringen. Een positief teken duidt op substitueerbaarheid. Arbeid bv. is substitueerbaar met elk van de andere drie factoren : een toename (afname) van de loonkosten doet de vraag naar elk van de andere factoren stijgen (dalen).

De hierboven vermelde elasticiteiten hebben betrekking op de “optimale” vraag naar produktiefactoren. Met name voor de vraag naar arbeid wordt de mogelijkheid echter opengelaten dat een aanpassingsperiode vereist is om de effectieve vraag af te stemmen op de optimale vraag. De lengte van deze periode hangt op haar beurt af van de aangroei en de benutting van de productiecapaciteit. Hoe sneller de aanpassing verloopt, hoe korter de “productiviteitscyclus”, d.w.z. de periode waarin de arbeidsvraag nog niet geheel conform is met haar optimale (kostenminimerende) waarde.

Aangezien de prijselasticiteiten uit tabellen 17, 18 en 19 (voor de verwerkende nijverheid) enkel gelden aan de marge, overschatten zij uiteraard de gevoeligheid van de *totale* factorvraag voor prijswijzigingen. De in het verleden gemaakte keuzes liggen immers vast, en wijzigen niet meer als gevolg van veranderingen in factorkosten. In tabel 20 wordt de eigen prijselasticiteit van de *totale* vraag naar arbeid gegeven voor elke bedrijfstak, op middellange termijn. Deze elasticiteiten geven een schatting van het directe substitutie-effect (bij ongewijzigde productie), waarvan sprake in sectie

De elasticiteiten zijn (in absolute termen) het grootst in de dienstensectoren en de bouw. De substitutie tussen kapitaal en arbeid gebeurt er het snelst en het krachtigst. Globaal genomen bedraagt de elasticiteit van de verhandelbare diensten op middellange termijn het dubbele van deze van de secundaire sector (-0.44 tegen -0.22). Voor de verwerkende nijverheid liggen deze elasticiteiten uiteraard een stuk lager dan de elasticiteiten uit tabellen 17 tot 19, die niet alleen enkel golden aan de marge, maar die bovendien nog geen rekening hielden met de benodigde aanpassingsperiode.

De berekening van de elasticiteiten uit tabel 20 gebeurde als volgt. Er werd op basis van de meest recente versie van het HERMES-model, met name deze van de “Vooruitzichten 1997-2001” van april 1997, een lineaire verlaging van de patronale bijdragen in de privé-sector gesimuleerd, zij het niet aan de hand van het volledige model. Enkel de vergelijkingen die rechtstreeks met de arbeidskost en met de tewerkstelling te maken hebben werden in de simulatie gebruikt.

TABLEAU 20 -Directe kostenelasticiteit in België van de arbeidsvraag per Hermes-sector op middellange termijn¹

	periode t+4
1. Landbouw	-0.36
2. Energie	-0.26
3. Verwerkende nijverheid	-0.16
- intermediaire goederen	-0.21
- uitrustingsgoederen	-0.09
- verbruiksgoederen	-0.19
4. Bouw	-0.43
Industrie (2+3+4)	-0.22
5. Verhandelbare diensten	-0.44
- vervoer en communicatie	-0.50
- overige marktdiensten	-0.43

1. Cursief : gewogen gemiddelden

Bron: Federaal Planbureau, HERMES-model

3. Indirecte effecten van wijzigingen in relatieve factorkosten

In sectie A van deze appendix werd reeds gealludeerd op het feit dat wijzigingen in relatieve factorprijzen de werkgelegenheid niet enkel beïnvloeden via het directe substitutie-kanaal, maar ook via afgeleide effecten die uiteindelijk spelen via de verandering in het globale activiteitsniveau (zie sectie B.1). De uitwerking van deze afgeleide effecten hangt onder andere ook af van de manier waarop de interactie tussen activiteit, lonen en prijzen gemodelleerd is.

Aan de ene kant werken veranderingen in de bezettingsgraad van de productiecapaciteit en (vooral) veranderingen in de factorprijzen door in de productieprijzen en beïnvloeden zij - via de productieprijzen - de competitieve positie van de ondernemingen. Aan de andere kant wordt met name in de loonvergelijkingen ook rekening gehouden met het invers verband, omdat prijsveranderingen op hun beurt veranderingen in loonkosten voeden via de indexering van de lonen.

In de sectorale loonvergelijkingen speelt verder het zogenaamde “Phillips-effect”, dat een negatief verband legt tussen nominale loongroei en werkloosheidsgraad (een daling van de werkloosheid kan tot spanningen op de arbeidsmarkt en tot bijkomende looneisen leiden). Bovendien treden er ook “oversijpelingeffecten” op tussen de verschillende sectoren: loonsverhogingen in sectoren met een sterke productiviteitsgroei kunnen immers gedeeltelijk doorwerken in de evolutie van de lonen in overige sectoren.

Ten slotte wordt ook rekening gehouden met institutionele aspecten (loonblokkering of loonnormering bv.), die zowel voor het recente verleden als voor de directe toekomst relatief zwaar doorwegen.

Een modelsimulatie laat toe om - naast het directe substitutie-effect - ook alle afgeleide effecten op de tewerkstelling in rekening te brengen, wat uiteindelijk een maatstaf oplevert voor de globale ("ex-post") gevoeligheid van de werkgelegenheid voor een factorprijswijziging. Deze ex-post gevoeligheid is niet onafhankelijk van de manier waarop een wijziging in de relatieve factorkosten tot stand komt, en hangt dus af van de uitgangshypothese voor de specifieke variant die getest wordt.

C. Modélisation d'une réduction du temps de travail

La modélisation avec le modèle HERMES des effets d'une réduction-réorganisation du temps de travail implique de définir les modalités de mise en oeuvre de la mesure. Celles-ci se composent des quatre éléments suivants.

Réduction du temps de travail

Trois paramètres sont nécessaires pour quantifier l'effet de partage sur l'emploi suite à une réduction du temps de travail:

1. le taux de réduction (annuel) moyen de la durée du temps de travail. La formule précise de réduction du temps de travail (sur base journalière, hebdomadaire, annuelle...) n'aura pas d'influence sur ce paramètre.
2. le taux d'accroissement de la productivité horaire induit par la réduction du temps de travail. En général ces gains de productivité sont exprimés en pour-cent de la réduction du temps de travail.
3. l'atténuation du cycle de productivité. Ce paramètre permet de tenir compte du fait qu'en cas de réduction du temps de travail, l'adaptation de l'emploi effectif à l'emploi désiré est probablement plus rapide qu'en cas d'adaptation à une modification de la demande, où l'entreprise attend d'en vérifier la durabilité avant de modifier ses effectifs.

Compensation salariale

Toutes choses étant égales par ailleurs, une réduction du temps de travail implique une diminution proportionnelle du salaire par tête. La compensation salariale, c-à-d. une augmentation du salaire horaire, permet de combler partiellement ou totalement cette perte pour les salariés. Le taux de compensation salariale, compris entre 0 et 100 pour-cent, permet de capter correctement à la fois l'impact sur le coût du travail et sur le revenu disponible des ménages de la réduction du temps de travail.

Allongement de la durée d'utilisation des équipements

La réduction du temps de travail s'accompagne parfois d'une réorganisation du travail ayant pour but d'accroître la durée d'utilisation des équipements¹. Ceci implique l'acceptation de la part des salariés d'heures de travail atypiques en contrepartie de la réduction du temps de travail. En l'absence de réorganisation on peut assister au phénomène inverse, à savoir une baisse de la durée d'utilisation des équipements. Ce lien entre durée du travail et d'utilisation des équipements peut être résumé par l'élasticité de réorganisation qui représente la

1. Grâce par exemple au recours au travail posté ou à l'extension des heures d'ouverture au public.

variation en pour-cent de la durée d'utilisation des équipements suite à une variation de 1 pour-cent de la durée du temps de travail.

Comme dans le modèle HERMES la durée d'utilisation des équipements n'est pas modélisée, c.-à-d. qu'implicitement les capacités de production sont définies à durée d'utilisation du capital constante, le choc provoqué par l'augmentation (réduction) de celle-ci devra être introduit par l'intermédiaire d'un accroissement (diminution) des capacités productives, ou exprimé autrement, par une baisse (hausse) du taux d'utilisation des capacités de production.

Le choc traduira ses effets par le biais des deux canaux suivants:

- meilleure tenue des parts de marché intérieures et extérieures grâce à l'accroissement des capacités productives des entreprises en chômage classique;
- meilleure compétitivité-prix vis-à-vis des pays concurrents grâce à la réduction du coût du capital par unité produite.

Cette méthodologie présente toutefois certaines limites. En particulier, la nature de la causalité qui relie capacité de production et performance à l'extérieur (et qui découle de l'estimation économétrique) implique qu'une utilisation du modèle en simulation montrera toujours qu'un accroissement de capacités (ou de façon équivalente un allongement de la durée d'utilisation des équipements) entraîne mécaniquement des gains de part de marché intérieures et extérieures.

Intervention des pouvoirs publics

Une réduction du temps de travail ne se réalise pas toujours spontanément par le jeu des négociations décentralisées entre les interlocuteurs sociaux - celles-ci n'intégrant pas le bénéfice pour la collectivité d'une réduction du chômage et des prépensionnés- ce qui peut justifier l'intervention des pouvoirs publics afin de mettre en place des dispositifs d'aides incitatives permettant une répartition plus équitable des coûts entre agents.



Annexe 2: Dataconstructie

In sectie A van deze appendix wordt nagegaan op welke manier onderling coherente begrippen van hoofdelijke werkgelegenheid, arbeidsvolume en arbeidsduur opgesteld zouden kunnen worden onder respectievelijk de optiek “arbeidsinput” (sectie A.1) en de optiek “beroepsbevolking” (sectie A.2)¹. In sectie B wordt uiteengezet vanuit welke bronnen en op welke manier de data m.b.t. arbeid die in deze publicatie gebruikt worden in de praktijk opgemaakt werden en op welke hypothesen zij berusten.

A. Definities m.b.t. arbeidsvolume en arbeidsduur

1. Optiek “arbeidsinput”

Neemt men de producenten en het productieproces als invalshoek, dan wordt “arbeid” het best gemeten als “arbeidsinput over de periode”, uitgedrukt in aantal uren over de beschouwde periode (typisch één jaar). Op die manier kunnen dan de loonkost per uur en de arbeidsproductiviteit per uur berekend worden. Net zoals de andere economische variabelen (toegevoegde waarde, loonkosten) die relevant zijn vanuit deze invalshoek, wordt arbeid hier immers uitgedrukt als “stroomvariabele” over de beschouwde periode.

Zou men over alle daartoe benodigde informatie beschikken, dan kan men het arbeidsvolume in uren per bedrijfstak berekenen door alle arbeidscontracten die op welk moment dan ook gedurende de periode van één jaar van kracht waren in deze bedrijfstak te vermenigvuldigen met hun geobserveerde arbeidsduur, en te aggregeren. Deze berekening kan hetzij gebeuren in contractuele uren hetzij in effectief gepresteerde uren.

De *contractuele arbeidsduur* wordt gedefinieerd als het aantal uren dat contractueel gepresteerd moet worden over de looptijd van het arbeidscontract binnen de beschouwde periode (één jaar). Deze contractuele arbeidsduur houdt rekening met de wekelijkse “normale” arbeidsduur in uren, de looptijd van het contract en het aantal vakantiedagen en wettelijke feestdagen dat binnen de contractperiode valt. Voor een voltijdse betrekking die over de gehele periode van kracht was, komt de contractuele arbeidsduur overeen met de *jaarlijkse conventionele arbeidsduur*. Aggregatie over alle arbeidscontracten geeft het *jaarlijkse contractuele arbeidsvolume* in uren.

1. De discussie m.b.t. deze twee invalshoeken is mede geïnspireerd door de werkzaamheden van de gebruikersgroep “RSZ-LATG”.

Uiteindelijk is echter het *jaarlijks effectief gepresteerde arbeidsvolume* in uren het meest relevante begrip voor de bestudering van het verband tussen arbeidsinput, toegevoegde waarde en loonkosten vanuit het standpunt van de producent. In dit geval moet per arbeidscontract vermenigvuldigd worden met de *effectief gepresteerde arbeidsduur*. Deze houdt - in principe - rekening met alle redenen omwille waarvan het effectief gepresteerde aantal uren over de looptijd van het contract (binnen de beschouwde periode van één jaar) kan afwijken van het contractueel gestipuleerde aantal uren: periodes van afwezigheid wegens ziekte, arbeidsongevallen, absentisme, arbeidsconflicten, verminderde activiteit, variabele uurroosters, opleiding en dergelijke; “technische” werkloosheid; overuren.

Wat het effectieve arbeidsvolume betreft, rijst (voor de loon- en weddetrekken-den) de vraag of het aantal *betaalde* of het aantal *werkelijk gepresteerde* uren in aanmerking genomen moet worden. Duidelijk is dat de betaalde niet-gepresteerd uren (wegens ziekte bv.) niet tot het effectieve arbeidsvolume gerekend worden. Minder duidelijk is welke beslissing genomen moet worden voor niet-betaalde gepresteerde uren (niet vergoede overuren). Waarschijnlijk is het relevanter deze uren ook in aanmerking te nemen bij de berekening van het effectieve arbeidsvolume. Op die manier wordt de arbeidsinput meer in termen van de “benodigde inspanning” gemeten met het oog op productiviteitsberekeningen en wordt ook in rekening gebracht dat deze overuren de loonkost per uur voor de werkgever de facto doet dalen. Welke ook de principiële beslissing, in elk geval zullen er verschillen zijn op dit vlak naar gelang van de gekozen bron bij de gegevensverzameling: informatie m.b.t. arbeidsduur afkomstig uit gezinsenquête (zoals de “Arbeidskrachtentelling”, zie verderop) houden typisch wél rekening met niet betaalde overuren, informatie die verzameld wordt via bedrijven typisch niet.

Kan het effectieve arbeidsvolume berekend worden zoals hierboven beschreven, dan wordt terdege rekening gehouden met het feit dat één persoon op hetzelfde tijdstip meerdere jobs kan uitoefenen, mogelijkerwijze in verschillende bedrijfstakken. Verder wordt ook rekening gehouden met de dynamiek van de werkgelegenheid over de gehele beschouwde periode: personen kunnen immers tijdens de periode van statuut of van werk veranderen en niet alle arbeidscontracten hoeven over de gehele periode van kracht te zijn. Meer bepaald wordt het effect van seizoensarbeid, interimarbeid en - meer algemeen - de gehele problematiek van in-, door- en uitstroom in rekening gebracht.

Eens het (contractuele of effectieve) arbeidsvolume bepaald, kan men zich vervolgens afvragen welke relevante concepten van “gemiddelde arbeidsduur” gedefinieerd kunnen worden binnen de hier gevolgde optiek “arbeidsinput”. Op het niveau van de bedrijfstakken is de *gemiddelde (effectieve of contractuele) arbeidsduur per job*¹ de relevante grootheid. Deze gemiddelde arbeidsduur kan berekend worden door het totale (effectieve of contractuele) arbeidsvolume over de periode te delen door het totale aantal jobs dat (op welk moment dan ook) tijdens de beschouwde periode werd uitgeoefend in de betreffende bedrijfstak.

1. De termen “job” en “arbeidscontract” worden hier als synoniemen gebruikt. Een arbeidscontract of een job impliceert een relatie werknemer-werkgever, een taakinfilling en een tijdsperiode; een “arbeidsplaats” daarentegen enkel een werkgever, een taakomschrijving en eventueel een tijdsperiode. Over de beschouwde periode van één jaar kan een arbeidsplaats bv. ingevuld worden door dezelfde werknemer via opeenvolgende contracten van bepaalde duur of zelfs opeenvolgend door verschillende werknemers.

De *gemiddelde arbeidsduur per persoon* daarentegen kan moeilijk gedefinieerd worden per bedrijfstak, omdat één persoon gedurende de periode (en zelfs op hetzelfde moment) kan werken in verschillende bedrijfstakken. Deze gemiddelde duur per persoon kan echter wel berekend worden op geaggregeerd vlak (alle bedrijfstakken samen) door het globale (contractuele of effectieve) arbeidsvolume over de periode te delen door het aantal personen dat (op welk moment dan ook) gedurende de periode van één jaar heeft deelgenomen aan het productieproces.

Deze twee benaderingswijzen (gemiddelde arbeidsduur per job en per persoon) kunnen met elkaar verzoend worden door eerst op geaggregeerd vlak de gemiddelde arbeidsduur per job te berekenen, en vervolgens te vermenigvuldigen met het gemiddelde aantal jobs per persoon over de periode. Het is in dit verband trouwens niet enkel van belang de gemiddelde arbeidsduur per job of per persoon te kennen, maar vooral ook de distributie van de arbeidsduur per job en per persoon. Deze aanpak levert tegelijkertijd informatie vanuit het standpunt van de producent en het productieproces (jobkarakteristieken; a-typische contracten op het vlak van arbeidsduur) als vanuit het standpunt van het individu (spreiding van het arbeidsvolume: wie werkt hoe lang?).

Eens men beschikt over relevante gegevens m.b.t. de gemiddelde arbeidsduur, kan er ten slotte aan gedacht worden de evolutie van deze gemiddelde arbeidsduur op te splitsen naar “determinanten”. Uitgangspunt hierbij is dat men wijzigingen in de gemiddelde arbeidsduur zou willen toeschrijven aan drie factoren: de eventuele toe- of afname van (op het vlak van de arbeidsduur) “a-typische” arbeidscontracten (afwijkingen van de “norm”, zoals bv. - maar niet uitsluitend - deeltijdarbeid), de lange-termijnevolutie van de conventionele jaarlijkse arbeidsduur (veranderingen in de “norm” zelf) en veranderingen in de verhouding van effectieve t.o.v. contractuele arbeidsduur (voornamelijk conjunctureel bepaald).

Het eerste effect (invloed van jobs die afwijken van de norm) kan bepaald worden door het totale aantal jobs uit te drukken in “voltijds equivalente (VTE)” eenheden; hoe lager de telling in VTE eenheden voor een gegeven aantal jobs, hoe sterker de gemiddelde arbeidsduur gedaald is omwille van de factor “a-typische arbeid”. Een berekening in VTE veronderstelt altijd dat voor elke job een “norm” bepaald kan worden. In de optiek “arbeidsinput” moet deze norm verstaan worden als een voltijdse betrekking die gedurende de gehele periode van één jaar van kracht is. Als dusdanig is de “norm” een relatief begrip bij uitstek, dat kan verschillen naar gelang van de bedrijfstak en van het beroep.

Elke job die voltijds wordt uitgeoefend over de gehele periode wordt in VTE termen dan geteld als één eenheid. Jobs die afwijken van de norm (hetzij omdat het om deeltijdarbeid gaat, hetzij omdat de looptijd van het contract niet de gehele periode van één jaar bestrijkt) worden slechts geteld a rato van de verhouding van de contractueel gestipuleerde arbeidstijd (over de looptijd van het contract) en de conventionele jaarlijkse arbeidsduur van de norm (zelfde bedrijfstak, zelfde beroep) die geldt voor de deeltijdse job in waarvan sprake. Op die manier wegen bv. een halftijdse betrekking die over de gehele periode van één jaar loopt of een voltijdse betrekking die op de helft van het jaar ingaat of afgesloten wordt even zwaar door in de berekening (elk voor 0.5 VTE eenheden).

De invloed van de ontwikkeling van “a-typische” arbeid op de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur - die tot uiting komt in de evolutie van de verhouding tussen het aantal jobs in VTE eenheden en het ongewogen aantal jobs - kan enerzijds toegeschreven worden aan veranderingen in de proportie a-typische jobs en anderzijds aan veranderingen in de relatieve arbeidsduur van dit soort jobs t.o.v. de norm.

De invloed op de gemiddelde arbeidsduur van veranderingen in de contractuele of conventionele arbeidsduur (veranderingen dus van de arbeidsduur voor de norm zelf) wordt gemeten door wijzigingen in de verhouding tussen het contractueel arbeidsvolume en het aantal jobs in VTE eenheden (d.i. de contractuele arbeidsduur per VTE job). De invloed van factoren die de effectieve arbeidsduur doen afwijken van de contractuele arbeidsduur wordt gemeten door wijzigingen in de verhouding tussen effectief en contractueel arbeidsvolume.

2. Optiek “beroepsbevolking”

Het grote nadeel van de onder sectie A.1 beschreven invalshoek is dat zij geen (onderling exclusieve) opsplitsing van de beroepsbevolking in “werkende personen” en “werkloze personen” toelaat, een onvermijdelijk gevolg van het feit dat alle grootheden (en dus ook de hoofdelijke werkgelegenheid) over de gehele periode van één jaar gedefinieerd zijn en eenzelfde persoon tijdens de periode van statuut kan veranderen.

De optiek “beroepsbevolking” vertrekt vanuit het tegenovergestelde standpunt: zij catalogeert voor een bepaald tijdstip (momentopname) alle personen die op dat moment tot de beroepsbevolking behoren hetzij als “werkend”, hetzij als “werkloos”. Volgens dezelfde logica worden de werkende personen dan verder opgedeeld naar bedrijfstakken op basis van de *hoofdactiviteit* die zij op datzelfde moment uitoefenen, zodat de totale werkgelegenheid in personen gelijk is aan de som van de hoofdelijke werkgelegenheid per bedrijfstak.

Deze optiek biedt het voordeel dat zij voor het uitgekozen tijdstip een maatstaf kan geven voor het onevenwicht op de arbeidsmarkt in aantal personen. Voor zover de vraag naar arbeid benaderd kan worden door de werkgelegenheid¹ en het aanbod van arbeid door de beroepsbevolking, geeft de werkloosheid bij benadering een dergelijke maatstaf.

Uitdrukkingen van het onevenwicht op de arbeidsmarkt onder de optiek “arbeidsinput” zouden in aantal uren gemaakt moeten worden (over de gehele periode). Hoewel dit in principe een interessante benadering is (die de werkelijke “slack” op de arbeidsmarkt beter zou meten), is dit om praktische redenen uiterst moeilijk te verwezenlijken. Weliswaar kan het effectieve arbeidsvolume opnieuw als benadering gebruikt worden voor de vraag naar arbeid in uren, maar er is geen onmiddellijke benadering van het arbeidsaanbod in volume beschikbaar.

1. Deze benadering zal getrouwer zijn naargelang het aanbodoverschot op de arbeidsmarkt groter is en de “mismatch” tussen vereiste en aangeboden kwalificaties kleiner is.

De optiek “beroepsbevolking” leent zich dan echter weer minder tot het opstellen van coherente concepten voor het “arbeidsvolume” en de “gemiddelde arbeidsduur”. Als men bv. uitgaat van het “correcte” arbeidsvolume in uren uit de optiek “arbeidsinput”, dan resulteert uit deling met de hoofdelijke werkgelegenheid uit de optiek “beroepsbevolking” een “gemiddelde arbeidsduur per hoofdactiviteit per bedrijfstak” die twee distorties bevat. Uren die in een bepaalde bedrijfstak in nevenactiviteit gepresteerd werden en uren die gepresteerd werden in jobs die op het moment van de telling van de beroepsbevolking nog niet of niet meer ingevuld waren worden dan verkeerdelijk toegekend aan personen die op het moment van de telling hun hoofdactiviteit uitoefenden in de betreffende bedrijfstak. Op geaggregeerd vlak speelt enkel de tweede vertekening. Anderzijds ziet men niet goed in hoe binnen de optiek “beroepsbevolking” concepten van gemiddelde arbeidsduur opgesteld kunnen worden die wel coherent en bovendien zinvol zouden zijn.

Desondanks is het wél mogelijk binnen de optiek “beroepsbevolking” een andere invulling te geven aan het begrip “VTE”, die beter overeenkomt met de invalshoek van een momentopname, en waarin dus enkel rekening wordt gehouden met deeltijdwerk, en niet langer met de looptijd van de arbeidscontracten. Daartoe gaat men per bedrijfstak uit van de hoofdelijke werkgelegenheid of m.a.w. van het aantal jobs in hoofdactiviteit dat op een gegeven moment wordt uitgeoefend binnen de bedrijfstak. Elke voltijdse job telt dan voor één VTE eenheid en elke deeltijdse job wordt geteld a rato van de verhouding tussen haar contractuele arbeidsduur over de looptijd van het contract en de contractuele arbeidsduur van een voltijdse job (zelfde bedrijfstak, zelfde beroep) over dezelfde periode. In tegenstelling met de optiek “arbeidsinput” wordt de “norm” hier dus louter gedefinieerd in termen van het arbeidsregime (“voltijds werken”) en vervalt de eis dat de job over het gehele jaar uitgeoefend moet worden.

Als besluit kan dus gelden dat zowel de optiek “arbeidsinput” als de optiek “beroepsbevolking” hun nut hebben, maar dat hun confrontatie niet resulteert in een zuiver concept voor de “gemiddelde arbeidsduur”. Een pragmatische tussenoplossing die beide optieken gedeeltelijk kan verzoenen bestaat erin de hoofdelijke werkgelegenheid uit de optiek arbeidsbevolking in jaargemiddelden te berekenen en de arbeidsvolumes uit de optiek “arbeidsinput” over te nemen¹.

1. Een oplossing die blijkbaar aanbevolen wordt in de meest recente versie van het “Systeem van Nationale Rekeningen” van de Verenigde Naties (“SNA 1993”).

B. Gebruikte data voor werkgelegenheid, arbeidsvolume en arbeidsduur

De gegevens voor sectorale en totale werkgelegenheid, arbeidsduur en arbeidsvolumes die in deze publicatie m.b.t. de determinanten van de werkgelegenheid uiteindelijk gebruikt werden, moesten beantwoorden aan twee vereisten. Ten eerste, zo coherent mogelijk zijn met de gegevens die gebruikt werden voor de beschrijving van de evolutie van de determinanten van de werkgelegenheid (met name toegevoegde waarde en loonkosten). Ten tweede, een vergelijking mogelijk maken met de drie voornaamste handelspartners (Duitsland, Frankrijk, Nederland).

Aangezien de bedrijfstakgegevens uit de nationale rekeningen volgens het ESER-systeem¹ op een vrij gedetailleerd niveau vergelijkbare reeksen voor toegevoegde waarde en loonkosten bevatten over de periode 1970-1994 voor de vier landen, werd er voor geopteerd ook zoveel mogelijk dezelfde ESER-bron te gebruiken voor de *hoofdelijke werkgelegenheid*.

Wat België betreft, stemt de werkgelegenheid voor het totaal der sectoren uit de ESER-bedrijfstakrekeningen exact overeen met de 30 juni-ramingen die jaarlijks opgesteld worden door het Ministerie van Tewerkstelling en Arbeid (MTA) onder de optiek "beroepsbevolking". Qua verdeling van dit totaal over de bedrijfstakken (volgens hoofdactiviteit) bestaan er weliswaar lichte verschillen tussen beide bronnen. In deze publicatie werd uitgegaan van de versie-MTA wat de sectorale opsplitsing betreft². Voor de andere landen werd in principe³ rechtstreeks beroep gedaan op de ESER-gegevens.

Dit impliceert dat voor de hoofdelijke werkgelegenheid geen gebruik gemaakt werd van de "Arbeidskrachtentelling" (AKT), die in opdracht van EUROSTAT door de lidstaten wordt uitgevoerd en die als doel heeft zo vergelijkbaar mogelijke indicatoren m.b.t. de situatie op de arbeidsmarkt op te stellen. De ESER-gegevens werden niet alleen geprefereerd omwille van hun betere overeenstemming met de andere sectorale gegevens, maar ook omwille van de langere periode waarvoor zij beschikbaar zijn (vanaf 1970 in plaats van 1987 voor Nederland en 1983 voor de overige landen in het geval van de AKT) en omwille van de breuk in de AKT-gegevens voor Duitsland in 1992 (hereniging). De keuze tussen deze twee alternatieve bronnen (ESER versus AKT) is niet onbelangrijk; beide geven in bepaalde gevallen (en met name voor België) aanzienlijk verschillende evoluties.

-
1. EUROSTAT, "National accounts ESA. Detailed tables by branch, 1970-1994", Reeks 2C, Luxemburg, 1996.
 2. Met het oog op het afzonderen van de marktsector is het in België gebruikelijk een "nauwe" definitie te hanteren van "niet-marktdiensten", met name "werkgelegenheid bij de overheid" (administratie, onderwijs, defensie en werkgelegenheidsprogramma's) en "huispersoneel". In de ESER-rekeningen (en dus in de cijfers voor de handelspartners) wordt echter een iets ruimere definitie gebruikt voor "niet-marktdiensten". Voor de vergelijking met de buurlanden werd ook voor België deze ruimere ESER-definitie van "niet-marktdiensten" gevolgd.
 3. Wat het specifieke geval van Nederland betreft, zie verderop.

Zoals eerder reeds geargumenteed werd, is vanuit het oogpunt van de arbeid-sinput het *arbeidsvolume in uren* over de periode de meest relevante grootheid. Om, vertrekkende van de hoofdelijke werkgelegenheid, dit arbeidsvolume te berekenen, werd wél een beroep gedaan op de AKT. De AKT is op dit moment¹ immers de enige bron die op het vlak van de arbeidsduur en de deeltijdarbeid vergelijkbare cijfers publiceert voor de vier landen. Dit houdt in dat de beschikbare Belgische administratieve bronnen i.v.m. arbeidsduur en deeltijdarbeid (met name de RSZ-gegevens en de RIZIV-gegevens) niet gebruikt werden in deze publicatie, hoewel deze bronnen potentieel meer informatie bevatten dan de AKT voor het opstellen van een coherent geheel van arbeidstijdgegevens².

Bij de opbouw van de reeksen voor arbeidsvolume en gemiddelde arbeidsduur werd de volgende procedure gevolgd. *Op het niveau van een individuele bedrijfstak i*, geldt:

$$N_i = NF_i + NI_i \quad (1)$$

De totale hoofdelijke werkgelegenheid N is de som van de (hoofdelijke) loon- en weddetrekkende werkgelegenheid (NF) en de (hoofdelijke) zelfstandige werkgelegenheid (NI : zelfstandigen en helpers). Deze gegevens volgen - zoals reeds vermeld - de optiek “beroepsbevolking” (momentopname; geen nevenactiviteiten) en zijn dus gebaseerd op de MTA-cijfers voor België en op de ESER-bedrijfstakrekeningen voor de handelspartners.

Ook de AKT houdt bij de sectorale opsplitsing van de werkgelegenheid enkel rekening met hoofdactiviteiten³. Zij geeft eveneens de fractie a_i van de loon- en weddetrekkenden in bedrijfstak i die een deeltijdse hoofdactiviteit uitoefenen. Het aantal deeltijdse (NFD) en voltijdse (NFV) hoofdactiviteiten in sector i wordt dan gegeven als:

$$NFD_i = a_i NF_i \quad (2)$$

$$NFV_i = (1-a_i) NF_i \quad (3)$$

De AKT geeft per bedrijfstak verder ook - louter wat de hoofdactiviteiten betreft - informatie over de gemiddelde “gebruikelijke” wekelijkse arbeidsduur van respectievelijk deeltijdse jobs en voltijdse jobs, en dus ook over de relatieve gemiddelde arbeidsduur (b_i) van deeltijdse t.o.v. voltijdse jobs. De “gebruikelijke” arbeidsduur komt weliswaar niet exact overeen met de “contractuele” wekelijkse arbeidsduur; zij bevat bv. ook “gewoonlijk” gepresteerde overuren. Op basis van deze informatie kan een raming gemaakt worden van de loon- en weddetrekkende werkgelegenheid in VTE eenheden volgens de optiek “beroepsbe-

-
1. Dit zal veranderen wanneer de lidstaten overschakelen op het ESR-1995 systeem van nationale rekeningen, dat naast cijfers voor de hoofdelijke werkgelegenheid ook cijfers voor arbeidsvolumes (respectievelijk in uren en in “arbeidsjaren”) zal bevatten.
 2. Meer bepaald de Loon- en Arbeidstijdgegevensbank (LATG) - die beheerd wordt door de RSZ - biedt de mogelijkheid om de meeste concepten die in sectie A.1 van deze appendix gedefinieerd werden onder de optiek “arbeidsinput” te berekenen. De belangrijkste informatie die daartoe nog ontbreekt is de effectieve arbeidsduur in uren voor voltijdse betrekkingen. Ook de structuurenquête en de sociale balans kunnen op termijn voor belangrijke bijkomende informatie zorgen.
 3. Vanaf 1992 wordt ook informatie gegeven over de nevenactiviteiten, zij het op een minder gedetailleerd sectoraal niveau dan voor de hoofdactiviteiten.

volking” (d.w.z. dat enkel rekening gehouden wordt met het belang van deeltijdarbeid, en niet met de looptijd van de contracten):

$$VTEF_1 = NFV_1 + b_1 NFD_1 \quad (4)$$

Deze berekening in VTE eenheden is slechts een ruwe benadering van wat een “correcte” berekening zou zijn. Aangezien de AKT geen informatie verstrekt over de voltijdse “norm” per individuele deeltijdse job, moet men noodgedwongen zijn toevlucht nemen tot de gemiddelde “gebruikelijke” wekelijkse arbeidsduur per voltijdse job als gemeenschappelijke norm voor elke deeltijdse job in de beschouwde bedrijfstak.

Rekening houdend met (2) en (3) kan (4) herschreven worden als:

$$VTEF_1 = a_1 NF_1 + b_1 (1-a_1) NF_1 \quad (5)$$

en, na verdere uitwerking,

$$VTEF_1 = NF_1 \{ 1 - a_1 (1-b_1) \} \quad (6)$$

De term tussen haakjes (die per definitie kleiner dan of hoogstens gelijk is aan één) geeft de “overgangsfactor” van “ongewogen” hoofdelijke werkgelegenheid naar werkgelegenheid in VTE eenheden. Hoe hoger de fractie deeltijdse jobs (a_1) en hoe lager de gemiddelde relatieve duur van een deeltijdse job (b_1), hoe kleiner deze factor, en hoe minder zwaar een job gemiddeld “weegt” in VTE eenheden.

De reeksen voor het effectieve jaarlijkse arbeidsvolume per bedrijfstak werden gebaseerd op EUROSTAT-ramingen voor de effectieve jaarlijkse arbeidsduur per voltijdse job (JHFV_i) en per deeltijdse job (JHFD_i). Deze ramingen zijn gebaseerd op de AKT, maar worden door EUROSTAT niet op regelmatige basis gepubliceerd¹. Op basis van de EUROSTAT-ramingen blijken er in de praktijk nauwelijks verschillen te bestaan tussen de eerder gebruikte relatieve wekelijkse arbeidsduur (b_1) en de relatieve jaarlijkse effectieve arbeidsduur van deeltijdse t.o.v. voltijdse jobs. Omdat per bedrijfstak bovendien dezelfde voltijdse norm geldt voor elke deeltijdse job, mag verondersteld worden dat de effectieve jaarlijkse arbeidsduur per VTE (JVTE) in bedrijfstak i gelijk is aan de effectieve jaarlijkse arbeidsduur per voltijdse job:

$$JVTE_1 = JHFV_1 \quad (7)$$

Het effectieve jaarlijkse arbeidsvolume in uren voor loon- en weddetrekkenden (VHF) in bedrijfstak i kan dan geraamd worden als:

$$VHF_1 = VTEF_1 JVTE_1 \quad (8)$$

1. De oorspronkelijke referentie is EUROSTAT, “Work organization and working hours 1983-1992”, Reeks 3C, Luxemburg, 1995. Sindsdien werd de methodologie aangepast, en werden de reeksen geactualiseerd tot en met 1994.

In vergelijking met het “correcte” jaarlijkse effectieve arbeidsvolume per bedrijfstak uit de optiek “arbeidsinput”, leidt deze procedure tot twee onnauwkeurigheden. Ten eerste worden de uren gepresteerd in nevenactiviteiten volledig verwaarloosd. Ten tweede wordt geen rekening gehouden met de dynamiek van de werkgelegenheid over het jaar: impliciet wordt verondersteld dat de gehele jobstructuur (voor hoofdactiviteiten) die geldt op het moment van observatie ook geldt voor het gehele jaar.

De gemiddelde jaarlijkse effectieve arbeidsduur per hoofd voor loon-en weddetrekkenden (JHF) is dan uiteraard onderhevig aan dezelfde onnauwkeurigheden. Zij moet geïnterpreteerd worden als de gemiddelde jaarlijkse effectieve arbeidsduur per hoofdactiviteit¹ en wordt gegeven als:

$$JHF_1 = VHF_1 / NF_1 \quad (9)$$

Voor de beschrijving van de onderliggende “determinanten” van de evolutie van deze gemiddelde arbeidsduur is het nuttig (9) te herschrijven als:

$$JHF_1 = (VHF_1 / VTEF_1) (VTEF_1 / NF_1) \quad (10)$$

waarbij de eerste term het effect van veranderingen in de effectieve jaarlijkse arbeidsduur per VTE (wijzigingen in de arbeidsduur voor de “norm”) op de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur geeft en de tweede term het effect van deeltijdarbeid (jobs die afwijken van de “norm”) op de evolutie van de gemiddelde arbeidsduur geeft. Deze tweede term is de “overgangsfactor” naar VTE eenheden uit (4), en kan zoals bekend nog verder worden opgesplitst in twee componenten: de evolutie van de fractie deeltijdse jobs en van de relatieve arbeidsduur van deeltijdse t.o.v. voltijdse jobs.

In tegenstelling tot de loon- en weddetrekkenden, werden voor de zelfstandige werkgelegenheid enkel reeksen opgesteld voor hoofdelijke werkgelegenheid en voor het arbeidsvolume in uren. De berekening in VTE eenheden is hier minder zinvol en de data voor deze berekening ontbreken grotendeels.

Wat dan het effectieve arbeidsvolume in uren betreft voor zelfstandigen, werd eerst op basis van de AKT de verhouding c_i tussen de “gebruikelijke” wekelijkse arbeidsduur per zelfstandige en de “gebruikelijke” wekelijkse arbeidsduur in een voltijdse loon-en weddetrekkende job berekend. Onder de veronderstelling dat deze verhouding ook geldt voor de relatieve jaarlijkse effectieve arbeidsduur, wordt de jaarlijkse effectieve arbeidsduur per zelfstandige (JHI) dan gegeven als:

$$JHI_1 = JHFV_1 c_i \quad (11)$$

1. Onder de veronderstelling bovendien dat elke hoofdactiviteit die bestond op het observatiemoment onafgebroken van kracht was gedurende het gehele jaar.

Het totale effectieve arbeidsvolume in uren gepresteerd door personen die een zelfstandige hoofdactiviteit uitoefenden (VHI) kan vervolgens geraamd worden als:

$$VHI_1 = N_1 JHI_1 \quad (12)$$

Het totale arbeidsvolume (VH) en de globale gemiddelde jaarlijkse arbeidsduur (JH) voor loon- en weddetrekkende en zelfstandige arbeid samen worden ten slotte gegeven door:

$$VH_1 = VHF_1 + VHI_1 \quad (13)$$

$$JH_1 = VH_1 / N_1 \quad (14)$$

Bovenstaande identiteiten gelden op het niveau van de individuele bedrijfstakken. Voor aggregaten van individuele bedrijfstakken (bv. de “marktsector exclusief landbouw”) moet rekening gehouden worden met alle informatie die aanwezig is op het meest gedetailleerde bedrijfstakniveau. Stel bv. dat bedrijfstak z samengesteld is uit bedrijfstakken i en j. In dat geval geldt voor de hoofdelijke werkgelegenheid uiteraard dat:

$$NF_Z = NF_1 + NF_j \quad (15)$$

$$NI_Z = NI_1 + NI_j \quad (16)$$

$$N_Z = NF_Z + NI_Z \quad (17)$$

$$NFV_Z = NFV_1 + NFV_j \quad (1')$$

$$NFD_Z = NFD_1 + NFD_j \quad (18)$$

De fractie deeltijdarbeid in bedrijfstak z wordt dan gegeven als:

$$a_z = NFD_Z / NF_Z \quad (19)$$

Arbeidsvolumes en reeksen in VTE eenheden (enkel voor loon- en weddetrekkenden) voor bedrijfstak z moeten ook berekend worden via aggregatie van de resultaten voor de individuele bedrijfstakken:

$$VTEF_Z = VTEF_1 + VTEF_j \quad (20)$$

$$VHF_Z = VHF_1 + VHF_j \quad (21)$$

$$VHI_Z = VHI_1 + VHI_j \quad (22)$$

$$VH_Z = VHF_Z + VHI_Z \quad (13')$$

Dit betekent echter dat de relatieve arbeidsduur van deeltijdse jobs t.o.v. hun voltijdse norm voor bedrijfstak z impliciet berekend moet worden door vergelijking (6) op te lossen naar b_z :

$$b_z = \{ VTEF_Z - (1-a_z) NF_Z \} / \{ a_z NF_Z \} \quad (6')$$

Deze relatieve arbeidsduur is niet langer gelijk aan de verhouding tussen de gemiddelde “gebruikelijke” wekelijkse arbeidsduur voor respectievelijk alle deeltijdse en alle voltijdse jobs in bedrijfstak z , maar houdt rekening met de verdeling van de deeltijdse jobs over de individuele bedrijfstakken i en j : hoe meer de deeltijdse jobs van z behoren tot bedrijfstak i , hoe meer de gemiddelde arbeidsduur van voltijdse jobs uit bedrijfstak i zal doorwegen als “norm” waartegen deeltijdse prestaties worden afgewogen bij de berekening in VTE eenheden. Deze subtiliteit vindt haar oorsprong in een verschil in informatie: voor de individuele bedrijfstakken geldt per definitie slechts één norm voor alle deeltijdse jobs; voor aggregaten van bedrijfstakken kent men van elke deeltijdse job de individuele bedrijfstak waartoe zij behoort, en kan men dus beroep doen op een variabele norm.

Om dezelfde reden is ook de “gemiddelde effectieve arbeidsduur per VTE” (JVTE) voor loon- en weddetrekkenden in bedrijfstak z niet langer gelijk aan de gemiddelde effectieve arbeidsduur per voltijdse job (JHFV) zoals in het geval van de individuele bedrijfstakken. Zij kan nu berekend worden als:

$$JVTE_z = VHF_z / VTEF_z \quad (8')$$

De gemiddelde effectieve arbeidsduren per hoofd worden nu respectievelijk gegeven door:

$$JHF_z = VHF_z / NF_z \quad (9')$$

$$JHI_z = VHI_z / NI_z \quad (23)$$

$$JH_z = VH_z / N_z \quad (14')$$

Concreet werden alle berekeningen voor de vier landen op bedrijfstakniveau uitgevoerd voor de “industrie”, voor “transport en communicatie”, “overige marktdiensten”, “niet-marktdiensten” en, waar mogelijk, “landbouw”. Op dit bedrijfstakniveau stelt de overgang van de “oude” naar de “nieuwe” (vanaf 1993) NACE-activiteitennomenclatuur relatief weinig problemen. Op geaggregeerd vlak werden de berekeningen uitgevoerd voor de “marktdiensten” en voor de “marktsector exclusief landbouw”.

Voor Duitsland werd rekening gehouden met het feit dat de AKT vanaf 1992 enkel gegevens publiceert m.b.t. het herenigde Duitsland. Aangezien de gegevens uit de ESER-bedrijfstakrekeningen opgesteld zijn voor het vroegere West-Duitsland, werden de AKT-gegevens zo goed mogelijk gezuiverd voor de trendbreuk in 1992; de vergelijking van België met de partnerlanden is dan ook gemaakt met betrekking tot “West-Duitsland”.

Voor Nederland moeten de ESER-werkgelegenheidsgegevens niet geïnterpreteerd worden als hoofdelijke werkgelegenheid, maar als “manjaren”. In dit geval werden de AKT-gegevens m.b.t. arbeidsduur en deeltijdwerk gebruikt om, vertrekkend van de ESER-gegevens in VTE eenheden, terug te rekenen naar hoofdelijke werkgelegenheid. Voor de zelfstandigen kon dit principe niet gevolgd worden, en werden zowel hoofdelijke werkgelegenheid als arbeidsvolumes rechtstreeks op basis van de AKT berekend.



Partie 2 - Deel 2

Caractéristiques sectorielles fines



Introduction

Cette seconde partie de l'étude sur les déterminants macroéconomiques de l'emploi adopte une approche sectorielle fine. Les indicateurs qui sont analysés de manière relativement agrégée dans la première partie font, en effet, l'objet d'une désagrégation selon une nomenclature à neuf secteurs. Les secteurs retenus pour l'étude correspondent aux branches distinguées par le modèle macro-sectoriel Hermès, à savoir: agriculture, énergie, industries manufacturières décomposées en industries des biens intermédiaires, des biens d'équipement et des biens de consommation, construction, transports et communications et autres services marchands.

Cette partie est structurée comme suit.

Un premier point présente une analyse des observations statistiques de l'emploi et de ses déterminants sur la période 1970-1994, selon la nomenclature à neuf secteurs retenue par Hermès.

Un deuxième point propose une comparaison sectorielle entre la Belgique et ses trois principaux partenaires (Allemagne, France et Pays Bas).

Enfin, un troisième point présente brièvement les résultats, pour l'emploi sectoriel, d'une projection réalisée en avril 1998 et couvrant la période quinquennale 1998-2003¹.

1. Projection réalisée pour la Belgique seule. Voir: Bureau fédéral du Plan, Perspectives économiques 1998-2003, Bruxelles, avril 1998



Analyse historique pour la Belgique

L'analyse présentée dans cette section a trait à la Belgique seule. Elle porte sur les tendances de l'emploi sectoriel et de ses déterminants principaux sur la période 1970-1994.

Le premier point est consacré à une analyse sectorielle de l'activité et des progrès réalisés en matière de productivité du travail sur une longue période. L'analyse est menée, tant en termes de comparaison des performances sectorielles respectives qu'en termes d'évolutions différenciées selon les sous-périodes considérées.

Le point suivant analyse l'évolution de l'emploi sectoriel, exprimé en nombre de personnes occupées et en volume d'heures prestées. L'analyse sectorielle permet notamment de mettre en évidence de fortes différences dans les évolutions sectorielles, aboutissant à une modification sensible de la répartition de l'emploi au cours de la période étudiée.

A. Croissance de l'activité et gains de productivité

Le tableau 1 fournit un aperçu sectoriel de l'évolution de l'activité et des gains de productivité par tête (ainsi que des gains de productivité horaire pour la période 1987-1994)¹.

On observe des gains de productivité historiquement élevés pour les industries manufacturières, l'agriculture et l'énergie. Sur la période 1970-1994, la progression la plus importante est relevée pour le secteur de l'énergie (gains moyens de 7.2 pour cent), suivi immédiatement par celui des biens intermédiaires (gains moyens de 6.7 pour cent). On relève ensuite des gains moyens de l'ordre de 4 à 4.5 pour cent annuellement pour l'agriculture et les biens de consommation et une progression de la productivité de 3.7 pour cent pour les biens d'équipement.

Les gains de productivité sont, par contre, historiquement, nettement plus bas dans la construction, les transports et communications et les autres services marchands, secteurs dans l'ensemble moins exposés à la concurrence internationale. Ils n'atteignent, en moyenne, que 1.9 pour cent dans les transports et communications, 1.6 pour cent dans la construction et 0.7 pour cent dans les autres services marchands.

1. Sources des données: -Valeurs ajoutées, masses salariales: Comptes Nationaux de l'ICN; -emploi par tête: Ministère de l'Emploi et du Travail; -durée du travail: Enquêtes sur les Forces de travail, Eurostat et INS.

Par ailleurs, il faut noter une assez grande fluctuation des gains de productivité selon les sous-périodes considérées. Globalement, la progression de la productivité est maximale durant les années '70, avec des gains moyens de 3.0 pour cent par an pour les secteurs marchands dans leur ensemble. Ce rythme rapide est, bien sûr, à mettre en parallèle avec la progression soutenue de l'activité (2.9 pour cent en moyenne annuelle) d'une part, la hausse importante des coûts salariaux réels par tête d'autre part (+ 4.8 pour cent, annuellement, entre 1970 et 1980). Durant la période 1980-1987, les gains de productivité n'atteignent plus en moyenne que 1.7 pour cent, le rythme de croissance de l'activité des entreprises ayant il est vrai également fléchi de manière sensible.

On note parallèlement une baisse assez nette de la progression des coûts salariaux réels par tête (qui ne progressent plus que de 0.4 pour cent par an sur la période 1980-1987). Enfin, pour la période 1987-1994, la reprise de l'activité des entreprises va de pair avec un certain redressement des gains de productivité. Ces derniers ne dépassent toutefois plus 2 pour cent en moyenne par an (largement en dessous des gains observés durant les années '70). Parallèlement, la croissance des coûts salariaux s'accélère quelque peu tout en restant largement inférieure aux rythmes de croissance des années '70.

TABLEAU 1 - Evolution de l'activité sectorielle et des gains de productivité
(variations annuelles moyennes en pour cent)

Secteurs	Activité sectorielle				Productivité				
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	par tête				horaire
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Agriculture</i>	1.7	0.8	2.2	2.6	4.5	5.2	3.7	4.3	-
<i>Industrie</i>	2.2	3.2	0.7	2.4	4.2	5.2	3.8	3.2	3.3
- Energie	3.6	6.3	1.6	1.9	7.2	9.0	4.2	7.9	-
- Industrie manufacturière	2.5	3.2	2.0	2.0	4.7	5.6	4.6	3.6	-
-- Biens intermédiaires	4.1	4.4	5.0	2.8	6.7	7.0	8.9	4.3	-
-- Biens d'équipement	2.2	4.0	0.7	1.1	3.7	4.7	3.3	2.5	-
-- Biens de consommation	1.8	1.9	1.1	2.2	4.3	5.4	3.1	3.9	-
- Construction	0.7	1.9	-4.1	4.2	1.6	2.3	0.6	1.7	-
<i>Services</i>	2.3	2.9	1.3	2.4	1.0	1.0	0.4	1.6	1.9
- Services marchands	2.4	2.7	1.5	2.7	0.9	1.0	0.3	1.3	1.8
-- Transports et communications	2.2	1.9	0.8	3.9	1.9	0.4	2.0	4.1	-
-- Autres services marchands	2.4	2.8	1.7	2.5	0.7	1.0	-0.1	0.8	-
- Services non marchands	1.9	3.5	0.5	1.2	1.2	1.4	0.4	1.8	-
-- Administrations publiques	2.2	4.0	0.7	1.3	-	-	-	-	-
-- Autres services non marchands	-0.8	-0.8	-1.3	-0.4	-	-	-	-	-
<i>Ensemble des secteurs</i>	2.2	2.9	1.1	2.4	2.2	2.8	1.5	2.1	-
<i>Secteurs marchands, hors agric.</i>	2.3	2.9	1.2	2.6	2.3	3.0	1.7	2.0	2.3

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données Eurostat (comptes SEC).

TABLEAU 2 - Evolution des coûts salariaux réels, par tête et horaires
(variations annuelles moyennes en pour cent)

	Coûts salariaux réels				horaires 1987-1994
	par tête				
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	
Industrie	2.7	4.8	0.6	2.0	2.0
Services marchands	2.5	4.9	0.2	1.6	1.7
<i>Secteurs marchands, hors agriculture</i>	2.6	4.8	0.4	1.7	1.9

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données Eurostat (comptes SEC).

B. Evolution de l'emploi et structure correspondante

Emploi en nombre de personnes occupées

Exprimé en nombre de personnes occupées, l'emploi intérieur est à peine plus élevé en 1994 qu'en 1970: 3,68 millions de personnes sont occupées en 1994 contre 3,64 en 1970. Cette quasi-stagnation s'observe conjointement (voir tableau 1) à une hausse importante du niveau de la valeur ajoutée globale (près de 80 pour-cent en 25 ans, pour un gain annuel moyen de 2,2 pour-cent), donc à une progression du même ordre de grandeur que celle de la productivité.

L'évolution de l'emploi intérieur se caractérise également par des fluctuations d'ampleur croissante. Ainsi, la fin des années '70 et le début des années '80 sont marquées par d'importantes destructions d'emplois (plus de 200.000 emplois entre 1974 et 1984) entraînées par les restructurations qui accompagnent le ralentissement de la croissance et les récessions de 1975 et 1981. A l'opposé, le redressement de l'activité de la deuxième moitié des années '80 permet à l'emploi de progresser de près de 6 pour-cent entre 1986 et 1990 et de se rapprocher à nouveau du dernier sommet atteint en 1974.

TABLEAU 3 - Evolution de l'emploi sectoriel total (en personnes occupées)

Secteurs	Variations (en milliers)				Structure (en pour cent de l'emploi intérieur total)			
	1970- 1994	1970- 1980	1980- 1987	1987- 1994	1970	1980	1990	1994
<i>Agriculture</i>	-84	-61	-11	-11	4.9	3.1	2.7	2.5
<i>Industrie</i>	-564	-265	-243	-56	42.2	34.4	28.1	26.5
- Energie	-45	-18	-10	-17	2.2	1.7	1.0	1.0
- Industrie manufacturière	-463	-237	-150	-76	31.8	24.9	20.8	18.9
-- Biens intermédiaires	-124	-59	-49	-16	7.6	5.9	4.6	4.2
-- Biens d'équipement	-98	-22	-52	-24	9.3	8.5	7.2	6.5
-- Biens de consommation	-242	-157	-49	-36	15.0	10.5	9.0	8.2
- Construction	-55	-10	-83	38	8.2	7.8	6.3	6.6
<i>Services</i>	682	385	154	143	52.9	62.5	69.2	71.0
- Services marchands	568	248	144	176	36.4	42.5	49.4	51.5
-- Transports et communications	13	38	-22	-3	6.5	7.4	6.8	6.8
-- Autres services marchands	555	210	166	179	29.9	35.1	42.6	44.7
- Services non marchands	114	138	10	-33	16.5	20.0	19.8	19.5
-- Administrations publiques	155	161	19	-25	13.1	17.2	17.6	17.1
-- Autres services non marchands	-41	-23	-9	-8	3.5	2.8	2.3	2.3
<i>Ensemble des secteurs</i>	35	59	-100	76	100	100	100	100
<i>Secteurs marchands, hors agric.</i>	5	-17	-99	121	78.6	76.9	77.5	78.0
dont -salariés	-95	-3	-151	59	64.3	63.2	62.2	61.6
-indépendants	100	-14	52	62	14.3	13.7	15.3	16.4

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données du MET.

Sur le plan sectoriel, on note le recul sensible de l'emploi des industries manufacturières. Les pertes d'emploi atteignent au total 387 000 unités entre 1970 et 1987; le redressement de la fin des années '80 ne permet pas d'inverser fondamentalement cette tendance lourde et l'affaiblissement de la conjoncture à partir de 1991 se traduit à nouveau par un recul de l'emploi industriel. Confronté aux impératifs de la compétitivité, le secteur industriel croît grâce aux gains de productivité qu'il réalise (près de 5 pour-cent en moyenne entre 1970 et 1994, soit plus qu'un triplement du niveau moyen de productivité en l'espace de 25 ans), alors que l'hémorragie d'emplois est continue au cours des dernières décennies.

Un recul net du nombre d'emplois peut être également observé pour les branches suivantes:

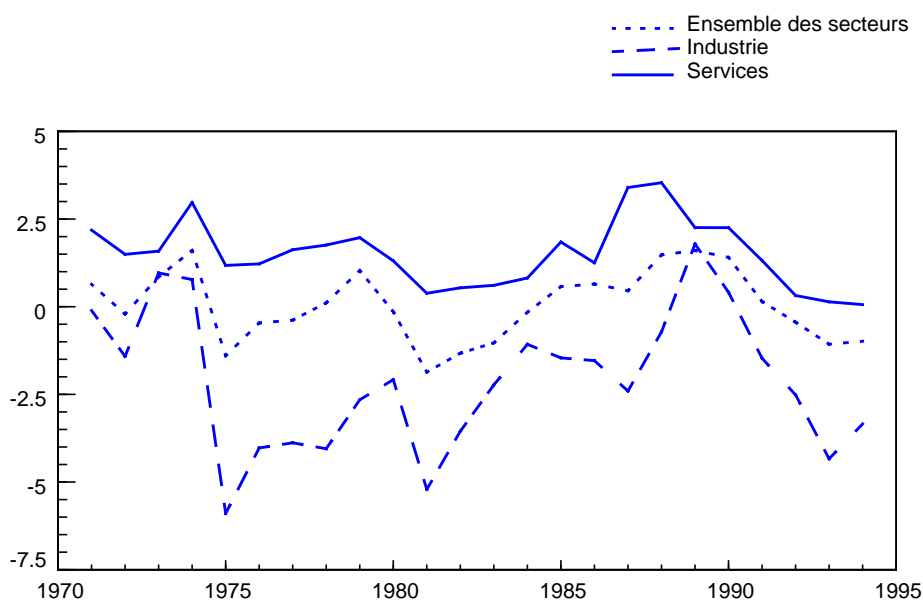
- l'agriculture perd au total (et de manière relativement régulière) 84 000 emplois entre 1970 et 1994. Depuis 10 ans, le recul de l'emploi s'établit à un peu plus de 1 000 unités par an. On note que les pertes d'emploi tendent à reculer légèrement ces dernières années¹;

1. L'essentiel de la restructuration du secteur agricole s'est déroulé avant les années '70 (et s'est soldé par la perte de 243 000 emplois, essentiellement des indépendants)

- l'emploi du secteur énergétique recule de 45 000 unités entre 1970 et 1994. Les pertes du secteur, massives dans les années '70 et au début des années '80 (sous l'influence de la fermeture des derniers sites charbonniers), atteignent encore une moyenne de 1 500 emplois par an entre 1987 et 1994, ce qui traduit le recours à des technologies de plus en plus intensives en capital;
- la construction perd 55 000 unités entre 1970 et 1994. L'emploi de la construction a très fortement chuté durant la première partie des années '80, période marquée par un recul sensible des investissements (dont, en particulier, une chute spectaculaire des investissements en logements); le redressement de l'activité du secteur, qui intervient dans la deuxième partie des années '80, à la faveur de l'amélioration des investissements, permet de redresser l'emploi du secteur, sans toutefois résorber complètement les pertes antérieures.

La situation est toute autre dans les services. L'emploi des services a progressé de quelque 682 000 unités en l'espace de 25 ans, principalement sous l'impulsion des services marchands (qui créent 568 000 emplois). Cette évolution favorable confirme le caractère intensif en main d'oeuvre des services: l'élasticité apparente de l'emploi à la croissance est nettement positive et présente un caractère ascendant jusqu'au milieu des années '80. Le seuil de croissance créatrice d'emploi dans les services marchands n'atteint en moyenne que 0.9 pour cent pour la période 1970-1994 et peut être sensiblement plus bas en période de basse conjoncture (par exemple, entre 1981 et 1985), mais peut remonter au-dessus de 1 pour cent en période de croissance plus soutenue. La croissance du volume de travail dans les services, exprimé en heures, n'est toutefois pas aussi importante (voir infra).

FIGURE 1 - Emploi en nombre de personnes occupées- évolution en pour cent



Enfin, le secteur des services non marchands gonfle ses effectifs de 114 000 unités durant la période 1970-1994, mais l'essentiel de cette croissance se situe durant les années '70 et est due principalement à la mise en oeuvre des divers programmes de résorption du chômage. L'emploi non marchand ne progresse quasiment plus durant les années '80 et est en nette régression sur la période 1987-1994 (le recul atteint 33 000 - dont 25 000 pour les administrations publiques).

Structure sectorielle de l'emploi

Les fluctuations qui ont marqué l'évolution de l'emploi sectoriel depuis un quart de siècle se traduisent par une profonde modification de structure (tableau 3).

Dans l'ensemble, l'importance relative de l'emploi occupé dans les branches industrielles (énergie, industries manufacturières et construction) est en net repli: la part de l'emploi de l'industrie n'atteint plus que 26.5 pour cent en 1994 contre 42.2 pour cent en 1970. La baisse est particulièrement spectaculaire pour les industries manufacturières, dont la part dans l'emploi n'atteint plus que 18.9 pour cent en 1994 contre 31.8 pour cent en 1970.

Parallèlement à la baisse de l'emploi l'industriel, on note une forte poussée de la part de l'emploi occupé dans les services. La progression de la part des "autres services marchands" est particulièrement forte: 29.9 pour cent en 1970, 35.1 pour cent en 1980, 42.6 pour cent en 1990 et 44.7 pour cent en 1994. La part de l'emploi des services non marchands est également en hausse, mais cette progression s'arrête à la fin des années '80 et l'on note au contraire un recul en fin de période. Enfin, la part de l'emploi des transports et communications, d'abord en progrès jusqu'en 1980, stagne, puis baisse légèrement en fin de période.

Le tableau rappelle également l'évolution respective de l'emploi salarié et de l'emploi indépendant pour l'ensemble des secteurs marchands, hors agriculture. On observe que la part de l'emploi indépendant, après avoir d'abord baissé entre 1970 et 1980, n'a cessé de s'accroître à partir de 1980. Inversement, l'emploi salarié a perdu du terrain, se réduisant de près de 100 000 unités entre 1970 et 1994, alors que l'emploi total des secteurs marchands hors agriculture aurait légèrement monté entre ces deux années.

Evolution du volume de travail

L'évolution sectorielle du volume de travail, total et salarié, exprimé en nombre total d'heures prestées, est reprise dans le tableau suivant, pour la période 1987-1994 (période pour laquelle on dispose de données homogènes en matière de durée du travail).

TABLEAU 4 - Evolution de l'emploi (variations procentuelles moyennes)

	Personnes occupées				Equiv. temps plein	Volume de travail
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994	1987-1994
<i>I. Emploi total</i>						
- Industrie	-1.89	-1.88	-2.98	-0.79	-	-0.85
- Services marchands	1.50	1.73	1.26	1.40	-	0.90
-- Transports et communications	0.22	1.49	-1.16	-0.18	-	-0.36
-- Autres services marchands	1.73	1.78	1.73	1.66	-	1.11
- Secteurs marchands, hors agriculture.	0.01	-0.06	-0.50	0.62	-	0.26
<i>II. Emploi salarié</i>						
- Industrie	-2.03	-1.90	-3.22	-1.03	-1.04	-1.03
- Services marchands	1.71	2.40	1.06	1.36	1.11	1.21
-- Transports et communications	0.31	1.73	-1.11	-0.26	-0.37	-0.40
-- Autres services marchands	2.07	2.60	1.64	1.73	1.47	1.63
- Secteurs marchands, hors agriculture	-0.17	-0.01	-0.95	0.38	0.19	0.23

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données du MET, de l'INS et Eurostat (comptes SEC et EFT)

Comme on peut le constater, le volume total de travail des secteurs marchands (hors agriculture) ne progresse, entre 1987 et 1994, que de 0.26 pour cent par an, contre 0.62 pour cent pour l'emploi en nombre de personnes. Le volume de travail salarié, quant à lui, s'accroît de 0.23 pour cent par an, contre 0.38 pour cent pour l'emploi salarié exprimé en nombre de personnes. Ces différences s'expliquent bien entendu par la réduction du temps de travail, observée particulièrement chez les indépendants, et par le développement du temps partiel, particulièrement important à partir des années '80 pour l'emploi salarié. On note que ce dernier phénomène joue uniquement pour les services: le volume de travail salarié dans les services marchands aurait en effet augmenté de 1.2 pour cent, annuellement entre 1987 et 1994, alors que l'emploi salarié en nombre de personnes aurait progressé de 1.4 pour cent, malgré une durée effective pour les salariés à temps plein qui serait en légère croissance sur cette période.

Structurellement, la baisse de la durée du travail dans les services marchands a pour effet de freiner légèrement la hausse de l'importance relative de l'emploi occupé par celui-ci (et, corrélativement, la chute relative de l'emploi industriel).

Comme nous le montre le tableau suivant, la part de l'emploi salarié en nombre de personnes occupées dans les services marchands en 1994 atteint 61.2 pour cent du total marchand; cette part se réduit à seulement 58.6 pour cent si l'on exprime l'emploi salarié en heures. Parallèlement, la part de l'emploi salarié, en heures, du secteur industriel atteint encore plus de 41 pour cent du total marchand hors agriculture, contre seulement 38.8 pour cent pour l'emploi salarié en nombre de personnes.

TABLEAU 5 - Structure de l'emploi salarié
(en pour cent de l'emploi salarié du secteur marchand, hors agriculture)

	Emploi en nombre de personnes		Emploi en heures (vol. de travail)	
	1987	1994	1987	1994
Industrie	42.8	38.8	45.3	41.4
Services marchands	57.2	61.2	54.7	58.6
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données du M.E.T., de l'INS (comptes SEC et EFT).



Analyse historique comparative; évolution en Belgique et chez ses trois principaux partenaires

La comparaison de l'évolution sectorielle de l'emploi et ses déterminants en Belgique avec celle observée en Allemagne, en France et aux Pays-Bas est menée en suivant la démarche de la section précédente: on envisagera successivement la croissance de l'activité et les gains de productivité, le niveau de l'emploi par secteur et sa structure, le volume de travail par secteur, ainsi que l'évolution des coûts salariaux¹.

A. Croissance de l'activité et gains de productivité

Les tableaux 6 et 7 fournissent une vue d'ensemble comparée des croissances sectorielles et des gains de productivité. Sur la période 1970-1994, la croissance annuelle moyenne des secteurs marchands, hors agriculture, s'échelonne entre 2.3 et 2.5 pour cent. La croissance est, généralement, nettement plus élevée dans les services que dans l'industrie. Les gains de productivité annuels moyens par tête atteignent, quant à eux, selon le pays, entre 1.9 et 2.3 pour cent. Le seuil de croissance créatrice d'emploi apparaît, en moyenne, comme légèrement inférieur à 2 pour cent pour les Pays Bas, égal à 2.1 pour cent pour l'Allemagne et atteint 2.3 pour cent en France et en Belgique.

Des disparités dans les évolutions sectorielles peuvent être relevées.

- la croissance de l'activité des industries manufacturières est relativement plus importante en Belgique et aux Pays Bas que dans les autres pays. Il en va de même pour les gains de productivité: ceux-ci sont, non seulement, nettement supérieurs en Belgique et aux Pays Bas, mais, pour ces deux pays, nettement plus importants que dans les autres secteurs. L'évolution des productivités des industries manufacturières en France et en Allemagne apparaît, par contre, nettement moins tranchée. En France, la productivité du travail des industries manufacturières évolue à un rythme un peu supérieur à celui observé pour l'ensemble des secteurs marchands.

1. Source des données: -valeurs ajoutées, masses salariales, emploi par tête: Comptes Nationaux SEC, tableaux détaillés par branche, 1970-1994, EUROSTAT; -emploi indépendant Pays Bas, durée du travail: Enquêtes sur les Forces de Travail, EUROSTAT

En Allemagne, on enregistrerait des progrès de productivité identiques pour les industries manufacturières et pour l'ensemble des secteurs;

- l'agriculture et l'énergie enregistrent en général des gains annuels moyens de productivité élevés: de l'ordre de 5 pour cent et plus pour l'agriculture et de l'ordre de 3 pour cent (ou nettement plus dans le cas belge) pour l'énergie. On note, pour ce dernier secteur, une performance nettement plus modeste dans le cas de l'Allemagne (gain de 1.6 pour cent);
- la croissance de l'activité et les gains de productivité sont historiquement bas dans la construction: la croissance moyenne de l'activité ne dépasse pas, au maximum, 0.7 pour cent par an (Belgique) et les gains de productivité ne dépassent guère 1.6 pour cent par an (Belgique également);
- dans les services marchands, on observe une croissance de l'activité généralement plus soutenue que dans les autres secteurs. En Belgique, cette croissance est toutefois nettement inférieure à celle enregistrée dans les autres pays, essentiellement en fin de période (1987-1994). On note des gains de productivité peu élevés; bas en Belgique, les gains de productivité sont plus élevés en France et aux Pays-Bas, tout en restant largement inférieurs aux gains de productivité enregistrés dans l'industrie. L'Allemagne semble constituer un cas particulier, avec des gains de productivité dans les services marchands proches de ceux enregistrés dans l'ensemble des secteurs marchands.

TABLEAU 6 - Activité sectorielle: évolution 70-94 et structure

	Activité sectorielle (croissance moyenne 70-94)				Structure de l'activité (en pour cent de la val. ajoutée totale)							
					1970				1994			
	Belg	Fr.	All.	P.B.	Belg	Fr.	All.	P.B.	Belg	Fr.	All.	P.B.
<i>Agriculture</i>	1.7	1.4	1.2	4.1	3.6	7.3	3.3	6.0	1.6	2.5	1.0	3.6
<i>Industrie</i>	2.2	1.2	0.9	1.5	43.1	39.8	50.6	38.7	29.3	27.6	34.3	28.4
- Energie	3.6	1.6	0.4	2.2	5.2	4.6	5.1	5.8	4.3	4.1	3.9	6.0
- Industrie manufacturière	2.5	1.4	1.0	2.1	30.1	27.0	37.1	25.0	19.6	18.8	24.6	16.8
-- Biens intermédiaires	4.1	1.8	1.6	-	8.7	6.0	7.3	5.7	5.6	3.4	4.0	3.8
-- Biens d'équipement	2.2	1.7	1.4	-	8.7	10.3	16.1	8.9	6.3	7.9	12.5	5.7
-- Biens de consommation	1.8	0.9	0.2	-	12.7	10.7	13.7	10.5	7.7	7.5	8.1	7.3
- Construction	0.7	0.2	0.4	-0.7	7.7	8.3	8.4	7.9	5.4	4.7	5.8	5.5
<i>Services</i>	2.3	3.1	3.6	2.9	53.3	52.8	46.1	55.3	69.1	69.9	64.7	68.0
-Services marchands	2.4	3.4	3.9	3.1	41.5	39.7	34.9	42.9	55.3	52.0	51.4	57.2
-- Transports et communications	2.2	4.0	5.7	-	7.5	6.4	5.6	-	8.6	6.0	5.5	-
-- Autres services marchands	2.4	3.3	3.9	-	34.1	33.2	29.3	-	46.7	45.9	45.9	-
- Services non marchands	2.0	2.4	2.4	2.0	11.8	13.2	11.2	12.4	13.8	17.9	13.4	10.8
<i>Ensemble des secteurs</i>	2.2	2.4	2.4	2.5	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Secteurs marchands, hors agriculture.</i>	2.3	2.5	2.4	2.5	84.6	79.5	85.5	81.6	84.6	79.6	85.6	85.6

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données du MET, de l'INS et EUROSTAT (comptes SEC et EFT).

TABLEAU 7 - Gains de productivité par tête
(variations annuelles moyennes, en pour cent, période 1970-1994)

	Belgique	France	Allemagne	Pays Bas ^a
<i>Agriculture</i>	4.5	5.6	5.5	5.1
<i>Industrie</i>	4.2	2.6	1.8	2.7
- Energie	7.2	3.0	1.6	2.7
- Industrie manufacturière	4.7	2.7	2.0	3.4
-- Biens intermédiaires	6.7	3.6	3.0	-
-- Biens d'équipement	3.7	2.7	1.4	-
-- Biens de consommation	4.3	2.4	1.6	-
- Construction	1.6	1.6	1.0	0.6
<i>Services</i>	1.0	1.4	1.8	1.4
- Services marchands	0.8	1.8	2.3	1.3
-- Transports et communications	1.9	3.3	4.9	-
-- Autres services marchands	0.6	1.5	2.1	-
- Services non marchands	1.2	0.4	0.4	1.2
<i>Ensemble des secteurs</i>	2.2	2.2	2.0	2.0
<i>Secteurs marchands, hors agriculture</i>	2.3	2.3	2.1	1.9

a. calcul en équivalents temps plein pour les Pays Bas

Source: Bureau fédéral du Plan: calculs propres sur base des données du MET, de l'INS et EUROSTAT (comptes SEC et EFT).

Du point de vue de la répartition sectorielle de l'activité, on n'observe pas de différences majeures entre les pays. On note cependant quelques spécificités nationales:

- en Allemagne, la part des industries manufacturières était et reste nettement plus importante qu'ailleurs. On y observe, en particulier, le poids relativement important de l'industrie des biens d'équipement; celle-ci représente encore largement plus de 10 pour cent de l'activité totale en Allemagne, en 1994, contre 7,9 pour cent en France, 6,3 pour cent en Belgique et seulement 5,7 pour cent aux Pays Bas. On note, parallèlement, le poids toujours non négligeable de l'industrie des biens intermédiaires en Belgique: malgré une chute relativement importante entre 1970 et 1994, ce secteur reste proportionnellement plus important en Belgique que dans les autres pays;
- aux Pays-Bas et en Belgique, la part des services marchands était et reste plus élevée que dans les deux autres pays. Pour la Belgique, l'évolution de cette part est en grande partie expliquée par un effet-prix relatif, le prix de la valeur ajoutée des services marchands ayant évolué nettement plus rapidement que celui de l'industrie;
- en France, les services non marchands apportent une contribution à la richesse nationale plus importante qu'ailleurs. La part des services non marchands français se rapproche en effet des 20 pour cent, en 1994 (soit une hausse de près de 5 points entre 1970 et 1994), contre 13,5 à 14 pour cent pour les autres pays.

Comme dans le cas belge, on remarque que la productivité du travail des pays partenaires n'a pas évolué à un rythme constant (voir tableau 8). Les gains observés pour les secteurs marchands, hors agriculture, sont, en moyenne, les plus élevés durant les années '70, avec des rythmes de croissance se rapprochant des 3 pour cent pour tous les pays, puis tendent à s'affaiblir de manière assez sensible. Durant la première partie des années '80, les gains de productivité par tête n'atteignent plus que 2,3 pour cent au maximum. Enfin, durant les années 1987 à 1994, les gains de productivité par tête ne dépassent plus 2 pour cent, dont seulement 0,7 pour cent pour les Pays Bas. Quant aux gains horaires (seulement disponibles pour la période 1987-1994), on note qu'ils ne dépassent pas 2,6 pour cent (cas de l'Allemagne), mais descendent à seulement 1,1 pour cent pour les Pays Bas.

La réduction du rythme de croissance de la productivité est particulièrement forte dans l'industrie. En Belgique, on passe ainsi de gains atteignant, en moyenne, 5.2 pour cent dans les années '70 à seulement 3.8 pour cent de 1980 à 1987 et 3.2 pour cent de 1987 à 1994. Ces gains sont cependant chaque fois supérieurs à ceux enregistrés dans les autres pays. En France et en Allemagne, la réduction est également non négligeable. Le phénomène de baisse des gains de productivité est également présent dans les services marchands, à l'exception notable de la Belgique, pour laquelle on relève plutôt une certaine accélération en fin de période.

TABLEAU 8 - Gains de productivité- évolution par sous-périodes (*variations en pour cent*)

	Gains de productivité par tête				Gains de prod. horaires
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Secteurs marchands (hors agriculture)</i>					
Belgique	2.3	3.0	1.9	1.9	2.3
France	2.3	2.9	2.3	1.4	1.6
Allemagne	2.1	2.7	1.5	2.0	2.6
Pays Bas	-	-	-	0.7	1.1
<i>- Industrie</i>					
Belgique	4.2	5.2	3.8	3.2	3.3
France	2.6	3.0	2.3	2.3	2.4
Allemagne	1.8	2.5	0.9	1.6	1.9
Pays Bas	-	-	-	2.0	1.7
<i>- Services marchands</i>					
Belgique	0.8	0.9	0.4	1.2	1.7
France	1.8	2.4	2.0	0.6	1.0
Allemagne	2.3	2.8	1.9	2.0	2.9
Pays Bas	-	-	-	0.3	0.7

Les gains de productivité horaires, repris dans le tableau 8 pour la période 87-94, sont dans l'ensemble supérieurs aux gains par tête, reflétant ainsi la diminution de la durée moyenne du travail déjà commentée. Ainsi, la productivité horaire des secteurs marchands de l'économie allemande se serait accrue en moyenne de 2,6 pour cent durant cette période, contre seulement 2 pour cent pour la productivité par tête (différence imputable à la baisse de la durée du travail dans tous

les secteurs). On note, par ailleurs, que dans le cas des Pays Bas, les gains de productivité horaires restent toujours très inférieurs à ceux relevés dans les autres pays.

Les fluctuations dans les gains de productivité peuvent être mises en parallèle avec les cycles de croissance de l'activité, ainsi qu'avec l'évolution des coûts réels du travail.

On observe, en particulier, que le ralentissement des gains de productivité observé durant la première partie des années '80 va de pair avec une baisse de la croissance de l'activité dans tous les pays. La croissance moyenne des entreprises, proche ou supérieure à 3 pour cent dans les années '70, n'atteint plus que 1.2 à 1.7 pour cent entre 1980 et 1987. On note, parallèlement, un ralentissement notable de la progression moyenne des coûts salariaux réels.

Sur la période 87-94, le redressement relatif de la croissance de l'activité ne s'accompagne d'une reprise (modérée) de la progression des coûts salariaux que dans le cas de la Belgique. Pour les autres pays, la croissance des coûts réels du travail se stabilise (Allemagne), ou continue à chuter (France). La croissance des coûts réels est basse dans le cas des Pays Bas.

TABLEAU 9 - Activité et coûts salariaux par tête- évolution par sous-périodes
(variations annuelles moyennes en pour cent)

	Activité (valeur ajoutée à prix constants)				Coûts salariaux réels				
					par tête				horaires
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994
<i>Secteur marchand (hors agriculture.)</i>									
Belgique	2.3	2.9	1.2	2.6	2.6	4.8	0.5	1.7	1.8
France	2.5	3.5	1.7	1.7	2.1	3.5	1.4	0.8	1.0
Allemagne	2.4	2.7	1.4	3.0	2.0	3.1	1.2	1.1	1.8
Pays Bas	2.5	3.2	1.4	2.7	-	-	-	0.1	0.7
<i>- Industrie</i>									
Belgique	2.2	3.2	0.7	2.4	2.7	4.8	0.6	2.0	2.0
France	1.2	2.4	-0.2	0.9	2.2	3.8	1.3	0.9	1.0
Allemagne	0.9	1.6	-0.1	0.8	2.3	3.3	1.7	1.5	1.9
Pays Bas	1.5	2.4	0.1	1.9	-	-	-	0.4	0.7
<i>- Services marchands</i>									
Belgique	2.4	2.7	1.5	2.7	2.5	4.8	0.4	1.4	1.6
France	3.4	4.5	2.9	2.2	2.0	3.2	1.6	0.8	1.0
Allemagne	3.9	4.1	2.8	4.8	1.8	3.0	0.8	1.0	2.0
Pays Bas	3.1	3.7	2.2	3.2	-	-	-	0.2	0.7

B. Evolution de l'emploi et structure correspondante

Emploi en nombre de personnes occupées

Le tableau 10 permet de comparer les grandes caractéristiques de l'évolution de l'emploi et de sa structure en Belgique et chez ses trois principaux partenaires.

L'emploi intérieur total s'est accru, selon les pays, en moyenne annuelle, de 0.04 à 0.51 pour cent entre 1970 et 1994. On observe que la progression est la plus faible pour la Belgique (0.04 pour cent) et la plus forte pour les Pays-Bas (avec une progression moyenne de 0.51 pour cent par an), la France et l'Allemagne occupant des positions intermédiaires.

Sectoriellement, les quatre pays se caractérisent par un reflux historique de l'emploi industriel, ainsi que de l'emploi dans la construction et l'agriculture. Les créations nettes d'emplois ne concernent que les services marchands et non marchands.

L'emploi reflue dans les secteurs primaire et secondaire. Les baisses d'effectifs, entre 1970 et 1994 atteignent au total plus de 8 millions d'unités:

- l'emploi des industries manufacturières baisse à un rythme annuel compris entre 0.9 pour cent (Allemagne) et 2.1 pour cent (Belgique). Au total, entre 1970 et 1994, l'industrie manufacturière des quatre pays a ainsi perdu plus de 3,6 millions d'emplois. Cette baisse concerne les trois secteurs distingués ici, à savoir le secteur des biens intermédiaires (-844 000 emplois), le secteur des biens d'équipement (- 718 000 emplois) et le secteur des biens de consommation (-2 100 000 emplois);
- les effectifs occupés dans le secteur énergétique baissent également dans les quatre pays, mais la baisse est nettement plus importante en Belgique (restructurations au détriment de l'extraction de houille) que dans les autres pays. Aux Pays Bas, la baisse de l'emploi du secteur est relativement limitée (le secteur a bénéficié de l'expansion de la production de gaz naturel);
- dans le secteur agricole, les réductions annuelles d'effectifs varient de 1,0 pour cent (Pays Bas) à 4 pour cent (Allemagne, France). Entre 1970 et 1994, ce secteur a ainsi perdu 3.2 millions d'emplois pour l'ensemble des quatre pays;
- l'emploi occupé dans la construction est également en repli partout, malgré un certain redressement dans la deuxième moitié des années '80. Les pertes d'emploi de ce secteur se limitent, au total, à environ 1 million d'emplois.

La progression des effectifs dans les services permet de compenser les réductions d'emploi des secteurs primaire et secondaire. On observe donc une progression de l'emploi intérieur pour les quatre pays. Le bilan est, toutefois, plus mitigé si l'on isole l'emploi total des entreprises (en excluant les services non marchands):

- la progression de l'emploi dans les services marchands (transports et communications inclus) atteint, en moyenne, entre 1,5 et 1.7 pour cent par an, ce qui correspond, au total, à une hausse des effectifs dépassant 8 millions de personnes. Ces créations d'emploi dans le secteur tertiaire permettent de compenser les dégagements d'effectifs observés dans les autres secteurs, en Allemagne et aux Pays Bas; pour ces deux pays, l'emploi total des entreprises est donc en progression. Pour la France et la Belgique, par contre, l'emploi total des entreprises se réduit: en effet, les créations d'emploi du tertiaire ne permettent pas de compenser entièrement les pertes d'emploi des secteurs primaire et secondaire, particulièrement élevées en Belgique dans le secondaire;
- l'emploi des services non marchands progresse également dans les quatre pays, mais c'est en France et en Allemagne que cette progression est la plus forte, avec une croissance annuelle moyenne proche ou égale à 2 pour cent. En Belgique et aux Pays Bas, la hausse des effectifs des services non marchands atteint moins de 1 pour cent en moyenne par an.

Le tableau 10 fournit par ailleurs une comparaison des évolutions des emplois salarié et indépendant pour le secteur marchand, hors agriculture. On observe que l'emploi salarié est en progrès dans tous les pays, sauf en Belgique, où il recule de 0.2 pour cent en moyenne par an. L'évolution de l'emploi indépendant est, quant à elle, plus disparate: chute en France, stagnation en Allemagne, légère hausse aux Pays Bas, hausse plus nette en Belgique (qui explique, à elle seule, une partie non négligeable de la hausse des effectifs dans les services marchands).

TABLEAU 10 -Evolution de l'emploi sectoriel total (en nombre de personnes occupées)

	Variations 1970-1994 en pour-cent				Structure de l'emploi							
					1970				1994			
	Belg.	Fr.	All.	P.B ^a .	Belg.	Fr.	All.	P.B.	Belg.	Fr.	All.	P.B.
<i>Agriculture</i>	-2.6	-4.0	-4.1	-1.0	4.9	13.3	8.5	7.0	2.5	4.8	2.9	4.9
<i>Industrie</i>	-1.9	-1.3	-0.9	-1.2	42.2	37.9	47.5	38.0	26.5	26.0	35.6	25.5
- Energie	-3.4	-1.4	-1.2	-0.6	2.2	1.5	2.0	1.5	1.0	1.0	1.4	1.1
- Industrie manufacturière	-2.1	-1.3	-0.9	-1.2	31.8	26.6	36.6	26.0	18.9	18.3	27.1	17.2
-- Biens intermédiaires	-2.4	-1.8	-1.4	0.0	7.6	4.2	5.7	3.9	4.2	2.6	3.7	3.4
-- Biens d'équipement	-1.4	-1.0	-0.1	-1.1	9.3	10.8	16.6	9.4	6.5	8.0	14.8	6.5
-- Biens de consommation	-2.4	-1.5	-1.3	-1.9	15.0	11.6	14.3	12.7	8.3	7.7	9.6	7.3
- Construction	-0.9	-1.4	-0.6	-1.1	8.2	9.9	8.9	10.6	6.6	6.7	7.1	7.2
<i>Services</i>	1.3	1.7	1.7	1.5	52.9	48.8	44.0	55.0	71.0	69.3	61.5	69.6
- Services marchands	1.5	1.6	1.6	1.7	34.9	30.2	30.4	41.5	49.5	41.5	41.4	55.6
-- Transports et communications	0.2	0.7	0.8	0.7	6.5	5.1	4.9	6.5	6.8	5.7	5.5	6.9
-- Autres services marchands	1.8	1.7	1.8	2.0	28.4	25.1	25.5	35.0	42.6	35.7	35.2	48.7
- Services non marchands	0.8	1.9	2.0	0.7	18.1	18.6	13.6	13.5	21.5	27.8	20.2	14.0
-- Administrations publiques	1.2	-	1.6	0.8	14.6	-	11.2	12.2	19.2	-	15.1	12.9
-- Autres services non marchands	-1.6	-	3.5	-0.1	3.5	-	2.4	1.4	2.3	-	5.1	1.2
<i>Ensemble des secteurs</i>	0.0	0.2	0.3	0.5	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Secteurs marchands, hors agriculture</i>	0.0	0.2	0.3	0.6	77.1	68.1	77.9	79.5	75.9	67.5	76.9	81.1
dont: - salariés	-0.2	0.3	0.3	0.7	62.8	57.9	68.6	69.2	59.1	59.2	68.3	72.0
- indépendants	0.7	-0.7	0.0	0.0	14.3	10.2	9.3	10.3	16.8	8.3	8.6	9.1

a. Emplois en équivalents temps plein pour les Pays Bas

Source: Bureau fédéral du Plan : calculs propres sur base des données du MET, de l'INS et EUROSTAT (comptes SEC et EFT).

Structure sectorielle de l'emploi

La baisse de l'emploi industriel se traduit par une réduction sensible de la part de celui-ci dans l'emploi intérieur total. La chute est particulièrement spectaculaire pour les industries manufacturières, l'emploi de ces dernières se repliant, sauf en Allemagne, en-dessous de 20 pour cent (pour l'Allemagne, l'emploi occupé dans le secteur des biens d'équipement, très important au départ, ne cède comparativement que peu de terrain). On observe également:

- une baisse de l'emploi du secteur énergétique: ne représentant en 1970 qu' un peu plus de 2 pour cent de l'emploi au maximum, ce secteur concède encore du terrain pour revenir à un maximum de 1.4 pour cent en 1994 (rappelons que la baisse de l'importance relative du secteur énergétique est nettement plus forte en Belgique qu'ailleurs);
- un recul de l'importance relative de l'emploi occupé dans la construction (d'un maximum de 10.6 pour cent en 1970 à 7.2 pour cent en 1994, pour les Pays Bas).

Parallèlement, la progression de la part des services est particulièrement spectaculaire: services marchands et non marchands gagnent plus de 20 points en France, 18 points en Belgique, 17,5 points en Allemagne et 14,6 points aux Pays Bas (en équivalents temps plein). En 1994, l'ensemble des services marchands et non marchands dépasse 70 pour cent de l'emploi intérieur en Belgique, se rap-

proche de ce niveau en France et aux Pays Bas et dépasse 60 pour cent du total en Allemagne.

Dans le secteur des services, on note:

- une progression modeste pour la branche "transports et communications" (qui ne représente, au maximum, que 6.9 pour cent de l'emploi en 1994, contre au plus 6.5 pour cent en 1970);
- un progrès nettement plus sensible pour les autres services marchands (d'un maximum de 35 pour cent en 1970 à près de 49 pour cent en 1994);
- une évolution disparate pour les services non marchands: stabilité aux Pays Bas, progression moyenne en Belgique et en Allemagne, hausse sensible en France.

On note, par ailleurs:

- une poussée structurelle de l'emploi indépendant en Belgique. La part de celui-ci tend à augmenter dans le secteur marchand, hors agriculture. De plus, la part de l'emploi indépendant est, dès le départ, nettement plus importante en Belgique que chez les autres partenaires. Cette tendance est, bien entendu, renforcée par l'évolution observée sur la période 1970-1994;
- une érosion structurelle de l'emploi indépendant dans les autres pays;
- une part pour l'emploi salarié proportionnellement plus forte en Allemagne et aux Pays Bas.

Evolution du volume de travail

Le tableau 11 permet de comparer, pour la période 1987-1994, l'évolution de l'emploi exprimé en nombre de personnes, de l'emploi en équivalent temps plein et du volume de travail exprimé en nombre d'heures prestées. La comparaison est réalisée pour l'emploi salarié et l'emploi total (dans ce dernier cas, uniquement pour l'emploi en nombre de personnes et le volume de travail). Deux phénomènes sautent aux yeux:

- l'évolution plus lente du volume de travail, en comparaison avec celle de l'emploi en nombre de personnes. Cette évolution plus lente, valable tant pour l'emploi salarié que pour l'emploi dans son ensemble, traduit bien sûr la réduction de la durée moyenne annuelle du travail déjà largement commentée dans ses divers aspects. Comme on l'a vu, ce phénomène est présent dans tous les pays, mais semble avoir joué avec le plus d'acuité en Allemagne et aux Pays Bas (pour les salariés);
- l'évolution nettement plus rapide du volume de travail (total et salariés) aux Pays Bas: exprimé en heures, le volume total de travail aux Pays Bas se serait accru de 1.7 pour cent par an entre 1987 et 1994, contre 0.3 pour cent pour la Belgique, 0.4 pour cent pour l'Allemagne et 0.1 pour cent pour la France. Cette évolution plus favorable du volume de travail chez nos voisins du nord, du moins pour la période 1987-1994, est à mettre en relation avec des gains de productivité horaires très ralentis (surtout dans les services marchands).

Ce tableau confirme par ailleurs le repli de l'emploi industriel, tant en personnes occupées qu'exprimé en heures de travail. En Belgique, les pertes d'emploi industriel, en personnes occupées, sont nettement plus rapides qu'ailleurs avant 1987; elles sont cependant plus comparables pour la dernière sous-période envisagée, tant en volume qu'en nombre de personnes occupées. Sur la période 1987-1994, le volume de travail salarié industriel aurait baissé de plus de 1 pour cent par an en Belgique, en France et en Allemagne. Le volume de travail salarié industriel est également en régression aux Pays Bas, sans atteindre cependant le rythme de réduction observé dans les autres pays (entre 1987 et 1994, l'emploi salarié industriel aux Pays Bas aurait baissé à un rythme moyen de 0,38 pour cent).

Le volume de travail des services marchands est, quant à lui, en nette progression pour tous les pays, sa croissance, pour la période 1987-1994, allant de 1,0 à 2,4 pour cent par an. La forte croissance de l'emploi des services permet d'effacer le repli de l'emploi industriel, du moins pour la période 1987-1994: au total, tant le volume d'emploi salarié que le volume d'emploi salarié et indépendant sont en hausse sur cette période.

Sur l'ensemble de la période, la croissance de l'emploi total des services marchands (en nombre de personnes occupées) en Belgique est comparable aux autres pays. Cependant, sur la dernière période, cette croissance, tant en volume qu'en têtes, est relativement plus faible en Belgique, surtout pour l'emploi salarié. Ainsi, le volume de l'emploi salarié occupé par les services en Belgique se serait accru en moyenne de 1,4 pour cent sur la période 1987-1994, mais, dans le même temps, on aurait enregistré des croissances moyennes allant de 1,8 à 2,4 pour cent annuellement dans les autres pays. Notons que la Belgique "s'en sort mieux", en comparaison, pour l'emploi total, en raison d'un développement relatif de l'emploi indépendant plus important dans notre pays que chez les partenaires.

TABLEAU 11 - Emploi total et salarié
(variations annuelles moyennes en pour cent)

	Personnes occupées				Equivalents temps plein	Volume de travail
	1970-1994	1970-1980	1980-1987	1987-1994	1987-1994	1987-1994
<i>I. Emploi total</i>						
<i>Secteurs marchands (hors agric.)</i>						
Belgique	-0.02	-0.09	-0.62	0.67	-	0.31
France	0.20	0.65	-0.63	0.39	-	0.10
Allemagne	0.26	0.03	-0.12	0.99	-	0.39
Pays Bas	-	-	-	2.00	-	1.71
<i>- Industrie</i>						
Belgique	-1.89	-1.88	-2.98	-0.79	-	-0.84
France	-1.33	-0.55	-2.41	-1.34	-	-1.43
Allemagne	-0.89	-0.89	-1.01	-0.76	-	-1.06
Pays Bas	-	-	-	-0.10	-	0.14
<i>- Services marchands</i>						
Belgique	1.51	1.74	1.15	1.53	-	1.00
France	1.58	2.00	0.95	1.60	-	1.22
Allemagne	1.61	1.32	0.94	2.71	-	1.84
Pays Bas	-	-	-	2.85	-	2.44
<i>II. Emploi salarié</i>						
<i>Secteurs marchands, hors agric.</i>						
Belgique	-0.21	-0.05	-1.10	0.44	0.25	0.28
France	0.34	0.83	-0.75	0.74	0.51	0.54
Allemagne	0.29	0.27	-0.22	0.85	0.39	0.15
Pays Bas	-	-	-	1.96	1.44	1.45
<i>- Industrie</i>						
Belgique	-2.03	-1.90	-3.22	-1.03	-1.03	-1.03
France	-1.32	-0.56	-2.55	-1.16	-1.25	-1.22
Allemagne	-0.89	-0.79	-1.00	-0.90	-1.02	-1.29
Pays Bas	-	-	-	-0.46	-0.55	-0.38
<i>- Services marchands</i>						
Belgique	1.73	2.46	0.89	1.54	1.27	1.35
France	2.05	2.66	1.03	2.21	1.96	1.98
Allemagne	1.90	2.02	0.84	2.79	2.10	1.83
Pays Bas	-	-	-	3.03	2.49	2.40

Source: Bureau fédéral du Plan : calculs propres sur base des données du MET, de l'INS et EUROSTAT (comptes SEC et EFT).



Perspectives à moyen terme (1998-2003)

Emploi total

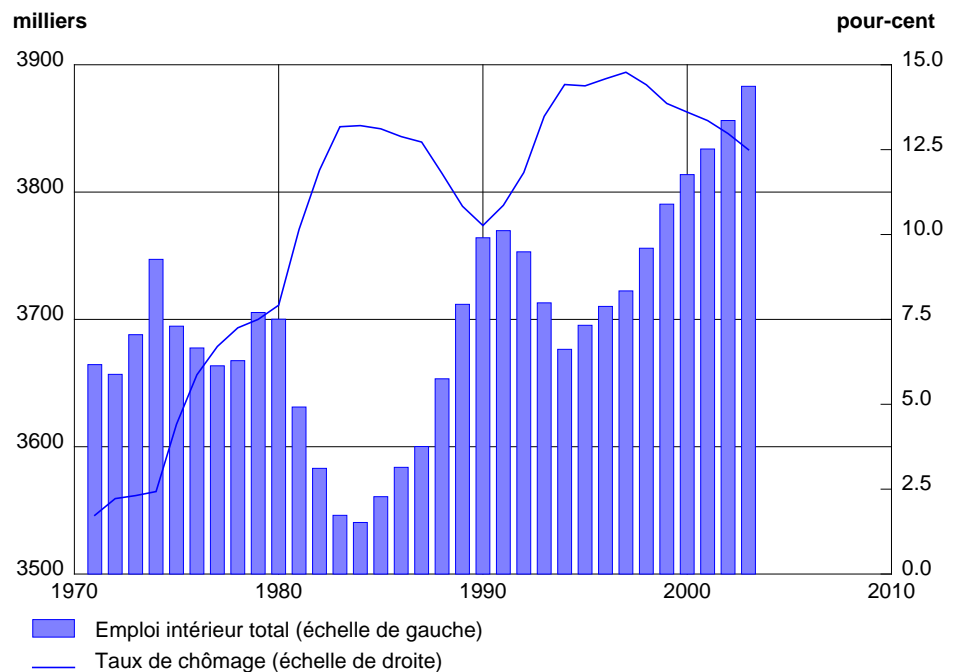
Les dernières perspectives à moyen terme du Bureau fédéral du Plan¹ comportent une projection détaillée des déterminants du marché du travail pour la période 1998-2003 (projection réalisée pour la Belgique uniquement, mais dans le cadre d'hypothèses cohérentes sur l'évolution de l'environnement extérieur).

De ces perspectives, se dégage une progression non négligeable de l'emploi. L'emploi intérieur pourrait en effet s'accroître de quelque 162.000 unités sur 6 ans, soit en moyenne 27.000 unités environ par an. Cette progression permettrait d'amener le niveau d'emploi à près de 3.900.000 personnes en fin de période, soit bien au delà du précédent sommet de la fin des années '80. Le taux d'emploi (en pourcentage de la population d'âge actif) passerait ainsi de 56,3 pour-cent en 1997 (contre 60 pour-cent en moyenne dans l'Union européenne) à 58,5 pour-cent en 2003.

La progression du volume de travail, qui tient compte notamment de l'extension du travail à temps partiel, serait également non négligeable : en moyenne, le volume de travail serait en hausse de 0,6 pour-cent par an dans le secteur des entreprises (hors agriculture); il progresserait donc au total de 3,6 pour-cent sur les six prochaines années (contre 5,4 pour-cent pour l'emploi exprimé en personnes).

1. Bureau fédéral du Plan, Perspectives économiques 1998-2003, avril 1998.

FIGURE 2 - Emploi et chômage



La progression de l'emploi intérieur permettrait de réamorcer, à l'instar de ce que l'on avait observé à la fin des années '80, une baisse significative du chômage complet¹. Celui-ci reculerait de quelque 94.000 unités, atteignant le niveau de 560.000 en 2003 contre 654.000 en juin 1997. Certes, la réduction du chômage ne serait pas équivalente à la hausse de l'emploi, compte tenu de la progression de la population active, mais ce recul permettrait de retrouver, dans le cadre de la nouvelle projection, des niveaux de chômage observés avant 1993, effaçant ainsi partiellement la forte progression du chômage observée entre 1991 et 1997.

Par rapport à la population active, le taux de chômage s'établirait à 12,5 pour-cent, soit un recul de 2,3 points par rapport à 1997 (mais une hausse de 2,2 points par rapport à 1990).

Le tableau 12 fournit une ventilation par grands secteurs d'activité de l'évolution de l'emploi intérieur. La majeure partie des créations d'emploi sur la période 1998-2003 se ferait, tout comme précédemment, dans les secteurs marchands de l'économie, mais on note, fait nouveau par rapport aux projections précédentes, une légère progression de l'emploi des administrations publiques.

Administrations publiques

Après avoir enregistré un recul de 33.000 unités sur la période 1991-1997, l'emploi des administrations publiques serait en légère hausse au cours des 6 années à venir (6.000 emplois en plus au total).

1. Définition Bureau fédéral du Plan, y compris les chômeurs âgés non demandeurs d'emploi.

Cette estimation de l'évolution de l'emploi public entre 1998 et 2003 résulte principalement de l'augmentation attendue des programmes de transition professionnelle. En outre, d'autres programmes spécifiques (comme les premières expériences professionnelles, la répartition du travail dans le secteur public et certaines mesures au niveau local) donnent lieu à une hausse modérée.

L'emploi traditionnel ("statuts normaux") connaît d'abord un léger accroissement suite au plan pluriannuel de la magistrature, puis enregistre une diminution. La réduction la plus importante est enregistrée dans l'enseignement dont une baisse tendancielle de l'emploi en Communauté flamande est prévue. Selon les dernières perspectives démographiques¹, cette partie du pays connaîtrait en effet une diminution prononcée de la population d'âge scolaire, contrairement à la partie francophone du pays.

Secteurs marchands

L'emploi des secteurs marchands, hors agriculture, progresserait de 158.000 unités sur la période 1998-2003, soit un accroissement moyen de 0,9 pour-cent par an. Les principaux facteurs explicatifs de cette évolution peuvent être résumés comme suit:

- la croissance économique générale devrait atteindre 2,6 pour-cent par an en moyenne, pour l'ensemble des secteurs, et pourrait se rapprocher de 2,9 pour-cent pour les secteurs marchands (hors agriculture). On peut donc parler d'une nouvelle phase d'expansion par rapport à la croissance plus mitigée de la première partie des années '90;
- la productivité apparente du travail (par tête) enregistre des gains annuels en-dessous de 2 pour-cent, conformes à son évolution tendancielle, elle-même en baisse régulière depuis les années '70;
- la croissance du coût salarial nominal horaire se limite à 3,1 pour-cent en moyenne sur la période de projection, sous l'effet d'un maintien de la modération salariale jusqu'en 2003 et des mesures de réduction des cotisations sociales employeurs; étant donné l'évolution de la productivité du travail, la croissance des coûts salariaux par unité produite des secteurs marchands est limitée à 1,1 pour-cent par an, soit une baisse continue en termes réels sur la période.
- la durée du travail continue à décroître, d'environ 0,3 pour-cent par an, essentiellement en raison de la multiplication des emplois à temps partiel, seule forme significative d'une certaine redistribution du travail. Il s'ensuit que le volume du travail des secteurs marchands, exprimé en heures, s'accroît moins rapidement que le nombre d'emplois, à un rythme moyen de 0,58 pour-cent.

1. Institut National de Statistique, Bureau fédéral du Plan, "Perspectives démographiques 1995-2050", pp. 234-235

TABLEAU 12 -Evolution de l'emploi sectoriel total (nombre de personnes occupées)

	Variations en milliers			Variations procentuelles moyennes			Structure, en pour cent		
	1987-1994	1995-1997	1998-2003	1987-1994	1995-1997	1998-2003	1990	1996	2003
<i>Agriculture</i>	-13	-3	-4	-1.9	-1.0	-0.7	2.7	2.4	2.2
<i>Industrie</i>	-49	-29	-10	-0.7	-1.0	-0.2	28.1	25.8	24.2
- Energie	-17	-3	-3	-5.5	-2.7	-1.5	1.0	0.9	0.8
- Industrie manufacturière	-74	-21	-12	-1.4	-1.0	-0.3	20.8	18.4	17.1
- Biens intermédiaires	-16	-3	-1	-1.4	-0.6	-0.1	4.6	4.1	3.9
- Biens d'équipement	-24	-3	-1	-1.3	-0.5	-0.1	7.2	6.5	6.0
- Biens de consommation	-34	-15	-10	-1.5	-1.6	-0.6	9.0	7.8	7.2
- Construction	42	-6	5	2.7	-0.8	0.3	6.3	6.5	6.3
<i>Services</i>	138	78	177	0.8	1.0	1.1	69.2	71.8	73.6
- Services marchands	172	76	168	1.4	1.3	1.4	49.4	52.5	54.9
- Transports et communications	-2	7	19	-0.1	0.9	1.2	6.8	6.9	7.1
- Autres services marchands	174	69	149	1.6	1.4	1.4	42.6	45.5	47.8
- Services non marchands	-34	2	8	-0.7	0.1	0.2	19.8	19.4	18.7
- Administrations publiques	-25	-3	6	-0.6	-0.1	0.2	17.6	16.9	16.3
- Autres services non marchands	-9	5	2	-1.4	1.8	0.3	2.3	2.4	2.4
<i>Ensemble des secteurs</i>	76	46	162	0.3	0.4	0.7	100	100	100
<i>Secteurs marchands, hors agriculture</i>	123	47	158	0.6	0.5	0.9	77.5	78.2	79.1

Source:Bureau fédéral du Plan

TABLEAU 13 -Coûts salariaux et gains de productivité, évolution passée et en projection
(croissance moyenne en pour cent, secteurs marchands, hors agriculture)

	Observations			Projection
	1970-1994	1970-1980	1980-1994	1998-2003
Coûts salariaux par tête, réels	2.6	4.8	1.0	1.3
Coûts salariaux, par unité produite				
- nominaux	5.7	9.1	3.3	1.1
- réels	0.3	1.8	-0.8	-0.5
Productivité par tête	2.3	3.0	1.9	1.8

Source:Bureau fédéral du Plan

Branches

La ventilation de l'emploi par branche d'activité permet de confirmer le déclin tendanciel de l'emploi industriel et la montée régulière de l'emploi occupé par les services marchands. On observe toutefois un certain ralentissement de cette tendance durant les années de projection, s'expliquant par la bonne tenue de l'activité dans l'industrie durant cette période.

Les pertes d'emploi dans l'industrie manufacturière s'expliquent par la persistance de gains de productivité structurellement plus élevés que dans le reste de l'économie, malgré un certain effet de freinage dû notamment à la croissance modérée des coûts salariaux entre 1998 et 2003. Au total, les bonnes performances du secteur, soutenu par la forte croissance des exportations et des investissements permettent de limiter les pertes d'emploi à 2.000 environ par an sur la période de projection.

L'activité relativement soutenue dont bénéficie la construction (notamment, grâce au développement des investissements des entreprises) permet de ramener l'emploi de ce secteur en fin de période à un niveau proche de celui du début des années '90. Les pertes encourues durant la phase de récession et de ralentissement conjoncturel des années 1993-1995 seraient ainsi effacées, mais on serait encore loin de retrouver le niveau d'emploi du début des années '80.

L'emploi du secteur des transports et communications pourrait quelque peu progresser au cours des six prochaines années, grâce au développement des télécommunications en général et de certaines grandes infrastructures.

Quant aux autres services marchands, ceux-ci devraient gagner près de 150.000 emplois entre 1998 et 2003, sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs:

- la reprise de l'activité économique prévue, dans un contexte de gains de productivité structurellement plus bas que dans le reste de l'économie;
- la baisse plus rapide de la durée moyenne du travail, en raison d'une forte concentration du temps partiel dans ce secteur;
- des mesures de réduction de cotisations sociales qui profitent davantage au secteur des services;
- enfin, diverses mesures en faveur de l'emploi décidées par le gouvernement et qui devraient également profiter essentiellement au secteur des services: les programmes d'"activation" et d'insertion (A.L.E., emplois "Smet", emplois "Maribel social", ...) concerneraient en fin de période quelque 39.000 emplois (le plus souvent à temps partiel), soit une hausse de 31.000 emplois en 6 ans.

