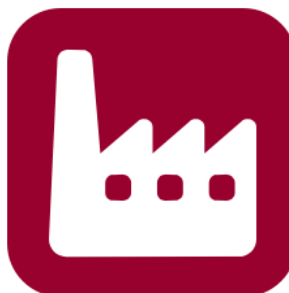


Rapport sur l'Économie Wallonne



Février 2017

Une collaboration entre





Service public de Wallonie

Direction générale opérationnelle de
l'économie, de l'emploi et de la recherche

Département de la Compétitivité et de
l'Innovation

Place de la Wallonie, 1

B-5100 Namur

Tél : 32 (0)81 33 99 00

Fax : 32 (0)81 33 37 44

<http://economie.wallonie.be/>



Institut wallon de l'évaluation, de la
prospective et de la statistique

Route de Louvain-la-Neuve, 2

B-5001 Namur

Tél : 32 (0)81 46 84 11

Fax : 32 (0)81 46 84 12

www.iweps.be

info@iweps.be

Editeur responsable : Sébastien BRUNET

Dépôt légal : D/2017/10158/1



SOGEPa

Cellule d'analyse économique et
stratégique

Boulevard d'Avroy, 38

B-4000 Liège

Tél : 32 (0)4 221 20 60

www.sogepa.be/fr/

LES AUTEURS :



Département de la Compétitivité et de l'Innovation (SPW-DGO6)

Florence HENNART (florence.hennart@spw.wallonie.be)

Charles PLAIGIN (charles.plaigin@spw.wallonie.be)



Institut Wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique

Caroline ALBESSART (c.albessart@iweps.be)

Frédéric CARUSO (f.caruso@iweps.be)

François GHESQUIÈRE (f.ghesquiere@iweps.be)

Virginie LOUIS (v.louis@iweps.be)

Olivier MEUNIER (o.meunier@iweps.be)

Sîle O'DORCHAI (s.odorchai@iweps.be)

Régine PAQUE (r.paque@iweps.be)

Vincent SCOURNEAU (v.scourneau@iweps.be)

Laurence VANDEN DOOREN (l.vandendooren@iweps.be)

Valérie VANDER STRICHT (v.vanderstricht@iweps.be)

Béatrice VAN HAEPEREN (b.vanhaeperen@iweps.be)

Frédéric VERSCHUEREN (f.verchueren@iweps.be)



Cellule d'analyse économique et stratégique - SOGEPA

Benoît BAYENET (benoit.bayenet@sogepa.be)

Jérôme DANGUY (jerome.danguy@sogepa.be)

Lionel PERSYN (lionel.persyn@sogepa.be)

SOUS LA DIRECTION DE :

Benoît BAYENET (benoit.bayenet@sogepa.be)

Sébastien BRUNET (s.brunet@iweps.be)

COORDINATION & CONTACT :

Sîle O'DORCHAI (s.odorchai@iweps.be)

MISE EN PAGE :

Muriel JANSSENS (m.janssens@iweps.be)

Table des matières

INTRODUCTION	9
CHAPITRE 1. La croissance économique et l'emploi	11
1. Introduction	11
2. Evolution de l'activité économique 2000-2016	11
2.1. D'UNE CRISE À L'AUTRE	12
2.2. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE WALLONNE : UNE ANALYSE PAR CONTRIBUTION	13
3. Evolution de l'emploi	19
3.1. ÉVOLUTION DE L'EMPLOI INTÉRIEUR AU COURS DES 15 DERNIÈRES ANNÉES	19
3.2. AU-DELÀ DES ÉVOLUTIONS NETTES	27
3.3. LIEN DE L'EMPLOI INTÉRIEUR AVEC LES AUTRES AGRÉGATS DU MARCHÉ DU TRAVAIL	30
3.3.1. ÉVOLUTION DU TAUX D'EMPLOI	31
3.3.2. POUR FAIRE LE LIEN AVEC L'ÉVOLUTION DU CHÔMAGE	33
4. Conclusions	34
5. Références	36
6. Annexe	37
CHAPITRE 2. L'ouverture de l'économie wallonne sur l'extérieur : éléments d'analyse	39
1. Introduction	39
2. L'importance du commerce extérieur pour l'économie wallonne	39
2.1. INDICATEURS D'OUVERTURE	40
2.2. IMPACT DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA WALLONIE SUR LA VALEUR AJOUTÉE ET L'EMPLOI	41
3. Evolution historique des exportations internationales wallonnes (1995-2015)	43
3.1. LE CONTEXTE INTERNATIONAL	43
3.2. LES MARCHÉS POTENTIELS DE LA WALLONIE	44
3.3. LES EXPORTATIONS WALLONNES PAR CATÉGORIE (BIENS VS. SERVICES)	46
4. Analyse des facteurs explicatifs de l'évolution des exportations wallonnes	48
4.1. LES VARIABLES	49
4.2. LA MÉTHODE	52
4.3. LES RÉSULTATS	54
4.4. RETOUR SUR LES RÉSULTATS	56
5. Conclusions	58
6. Références	61

CHAPITRE 3. Un diagnostic de l'investissement en Wallonie	63
1. Introduction.....	63
2. L'investissement : définition et concepts	64
2.1. L'INVESTISSEMENT EN COMPTABILITÉ NATIONALE	64
2.1.1. CONCEPTS DE BASE	64
2.1.2. SOURCES MOBILISÉES	66
2.1.3. AGRÉGATS DISPONIBLES	66
2.2. L'INVESTISSEMENT EN COMPTABILITÉ D'ENTREPRISES	67
3. L'importance de l'investissement pour l'économie wallonne.....	67
3.1. TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT.....	68
3.2. DÉCOMPOSITION DU TAUX D'INVESTISSEMENT.....	70
3.3. INCIDENCE DIRECTE ET INDIRECTE DE L'INVESTISSEMENT SUR L'ÉCONOMIE WALLONNE.....	76
4. Décomposition de l'investissement wallon et de ses évolutions	79
4.1. CONTRIBUTIONS DES SECTEURS INSTITUTIONNELS	79
4.2. CONTRIBUTIONS DES BRANCHES D'ACTIVITÉ	81
4.3. CONTRIBUTIONS DES ACTIFS FIXES.....	83
5. L'investissement des entreprises	88
5.1. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : APPORTS DES THÉORIES ÉCONOMIQUES DE L'INVESTISSEMENT	90
5.2. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : QUELLES MESURES DISPONIBLES ?	94
5.2.1. DEMANDE, ANTICIPATIONS ET INCERTITUDE.....	94
5.2.2. RENDEMENT, CAPACITÉS/CONDITIONS FINANCIÈRES INTERNES ET EXTERNES.....	97
5.3. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : ANALYSE QUANTITATIVE	100
5.3.1. MÉTHODE ET DONNÉES	100
5.3.2. MODÈLE ET RÉSULTATS DES ESTIMATIONS	100
6. L'investissement résidentiel.....	103
6.1. ÉVOLUTION TEMPORELLE DE L'INVESTISSEMENT RÉSIDENTIEL	104
6.1.1. ANALYSE DES DONNÉES TRIMESTRIELLES : UNE ÉVOLUTION MARQUÉE PAR LES MODIFICATIONS DES POLITIQUES RÉGIONALES	104
6.1.2. ANALYSE SUR LONGUE PÉRIODE : UN CYCLE D'INVESTISSEMENT TRÈS MARQUÉ EN WALLONIE.....	105
6.2. FACTEURS EXPLICATIFS DES INVESTISSEMENTS RÉSIDENTIELS.....	107
6.2.1. MÉTHODOLOGIE	107
6.2.2. LES DONNÉES	108
6.2.3. LES RÉSULTATS DES ESTIMATIONS ÉCONOMÉTRIQUES.....	108
6.2.4. DISCUSSION DES RÉSULTATS	114
7. Investissement public	117
7.1. INVESTISSEMENT PUBLIC DE LA BELGIQUE DANS UNE PERSPECTIVE EUROPÉENNE	117
7.2. LA BELGIQUE ET SES DIFFÉRENTS NIVEAUX DE POUVOIR	130
7.3. L'INVESTISSEMENT PUBLIC DANS LE CONTEXTE BUDGÉTAIRE.....	138
8. Conclusions	140
9. Références	144
Annexe - Nomenclature sectorielle HERMREG	147

CHAPITRE 4. L'emploi indépendant en Wallonie : comparaison internationale, évolution et distribution des revenus.....	149
1. Introduction.....	149
2. L'emploi non salarié dans la population wallonne.....	150
3. L'emploi indépendant dans l'emploi intérieur wallon	155
4. Situation sociale des indépendants à travers les données de l'INASTI.....	160
4.1. LES CATÉGORIES DE L'INASTI	161
4.2. RÉPARTITIONS ET ÉVOLUTIONS	162
4.3. LA DISTRIBUTION DU REVENU DES INDÉPENDANTS WALLONS	171
4.3.1. INÉGALITÉS DE REVENU SELON LE GENRE ET LA FORME JURIDIQUE	175
4.3.2. INÉGALITÉS DE REVENUS SELON LA SOUS-BRANCHE D'ACTIVITÉ.....	178
5. Conclusions	182
6. Références	185
CHAPITRE 5. Dynamique entrepreneuriale et emploi salarié	187
1. Introduction.....	187
2. Dynamique des créations d'entreprises.....	188
2.1. ENTRÉES ET SORTIES D'ENTREPRISES: UNE DOUBLE APPROCHE POUR MESURER LES TAUX DE CRÉATION ET DE DISPARITION D'ENTREPRISES COMMERCIALES	190
2.1.1. LES TAUX DE CREATION	191
2.1.2. LES TAUX DE DISPARITION.....	192
2.1.3. TAUX DE CRÉATION NET ET TAUX DE RENOUVELLEMENT.....	192
2.2. ANALYSE STRUCTURELLE DE LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE : LA WALLONIE SE CARACTÉRISE D'UNE STRUCTURE D'ACTIVITÉ ET D'EFFETS RÉGIONAUX DÉFAVORABLES À LA CRÉATION D'ENTREPRISES	195
3. Dynamique des employeurs et des emplois.....	203
3.1. EN MOYENNE AU COURS DE LA PÉRIODE SOUS REVUE, LA WALLONIE ENREGISTRE CHAQUE ANNÉE UNE CRÉATION BRUTE DE 7 700 EMPLOYEURS.....	203
3.2. DES TENDANCES DE LONGUE PÉRIODE DIFFÉRENTES ENTRE LES RÉGIONS.....	205
3.3. DE LA DYNAMIQUE DES EMPLOYEURS À LA DYNAMIQUE DES EMPLOIS.....	206
3.4. LES NOUVEAUX EMPLOYEURS LOCALISÉS EN WALLONIE CONTRIBUENT DAVANTAGE À LA CRÉATION D'EMPLOIS QUE LEURS HOMOLOGUES LOCALISÉS EN FLANDRE ET EN RÉGION BRUXELLOISE.....	207
3.5. LES EMPLOIS CRÉÉS PAR LES EMPLOYEURS ENTRANTS SONT SOUTENUS PAR LES AIDES FÉDÉRALES "PREMIERS ENGAGEMENTS"	208
4. Conclusions	210
5. Références	212
CHAPITRE 6. Analyse du secteur de la construction dans une perspective de chaîne de valeur	213
1. Introduction.....	213
2. Caractérisation du secteur en Wallonie, dans les contextes belge et européen	215
2.1. POIDS DU SECTEUR.....	215
2.2. STRUCTURE DU SECTEUR	219
2.3. PERFORMANCES DU SECTEUR.....	222

3. Analyse de la chaîne de valeur	226
3.1. MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR	226
3.2. RELATIONS INTER-SECTORIELLES ET POSITIONNEMENT AU SEIN DES CHAÎNES DE VALEUR	227
3.2.1. IDENTIFICATION DES LIENS EN AMONT	228
3.2.2. DESCRIPTIF DES PRINCIPALES 'PORTES D'ENTRÉE' DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION	235
3.2.3. IDENTIFICATION DES LIENS EN AVAL	237
3.3. APPROFONDISSEMENT DE L'ANALYSE DES LIENS EN AMONT	238
3.3.1. ANALYSE COMPARATIVE DES BRANCHES EN AMONT	238
3.3.2. ANCRAGE RÉGIONAL	245
3.4. LOCALISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION	250
3.5. ÉCOSYSTÈME D'INNOVATION	255
3.5.1. DÉPENSES DE R&D	255
3.5.2. L'INNOVATION AU SEIN DE LA CHAÎNE DE VALEUR	257
3.5.3. CLUSTERS RÉGIONAUX	262
3.5.4. POSITIONNEMENT EUROPÉEN	262
4. Conclusions	264
5. Références	267
6. Annexe	268
CONCLUSIONS GÉNÉRALES	271
ANNEXE	285
CHAPITRE METHODOLOGIQUE : Parcours des données disponibles pour l'analyse des entreprises	287
1. Introduction	287
2. Sources de données agrégées pour l'analyse macro-économique des entreprises	288
2.1. LA COMPTABILITÉ RÉGIONALE	288
2.2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR	289
3. Enquête sur la structure des entreprises	289
4. Les quatre sources principales de données individuelles d'entreprises : avantages et limites	290
4.1. PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DE QUATRE SOURCES DE DONNÉES ADMINISTRATIVES D'ENTREPRISES	290
4.1.1. LA BANQUE CARREFOUR DES ENTREPRISES (BCE) DU SPF ÉCONOMIE, PME, CLASSES MOYENNES ET ÉNERGIE	291
4.1.2. LES REPERTOIRES DE L'OFFICE NATIONAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (ONSS)	294
4.1.3. LES DONNÉES DE LA TVA	297
4.1.4. LA CENTRALE DES BILANS DE LA BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE	300
4.2. SYNTHÈSE DU CONTENU DES DIFFÉRENTES SOURCES ADMINISTRATIVES MICRO-ÉCONOMIQUES	304
4.3. COMPARAISON DU NOMBRE D'ENTREPRISES PAR BASE DE DONNÉES	306
4.3.1. LES LIMITES À LA COMPARAISON DES DONNÉES D'ENTREPRISES VENANT DE SOURCES DIFFÉRENTES: ILLUSTRATION PAR LA CLASSE DE TAILLE DE L'ENTREPRISE ET SON AFFILIATION SECTORIELLE	307
5. Exemples d'analyses des données d'entreprises	309
6. Références	312

INTRODUCTION

La collaboration entre le Département de la Compétitivité et de l'Innovation (DGO6-SPW), la Cellule d'Analyse Économique et Stratégique (SOGÉPA) et l'Institut Wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique a permis de livrer en février 2016 une première analyse critique de la situation économique wallonne. Sa réappropriation par les décideurs et les acteurs économiques a montré la nécessité de poursuivre le travail, en renforçant les synergies et collaborations scientifiques entre les institutions partenaires afin d'approfondir notre compréhension de l'économie et des enjeux auxquels la Wallonie est confrontée.

Ce deuxième rapport propose les résultats de nos nouvelles analyses et permet d'aller plus loin dans les constats tirés en 2016. Le Rapport sur l'Économie Wallonne (REW) s'inscrivant dans une perspective d'analyse à moyen terme, la plupart des constats posés l'année dernière demeurent valables aujourd'hui.

Le REW 2016 avait conclu à un défi majeur pour la Wallonie : renforcer son développement économique intérieur, notamment en soutenant des gains de productivité dans une perspective de long terme, en visant la complémentarité des activités économiques avec les régions voisines et en renforçant le développement des services marchands. Il soulignait en outre trois points particuliers d'attention : (1) le besoin de poursuivre un redéploiement économique inclusif, capable de garantir un emploi au plus grand nombre de personnes d'âge actif, (2) la nécessité d'accroître les marges de manœuvre des acteurs économiques et (3) l'incontournable diversification des activités.

Les analyses du REW 2017 s'intéressent aux facteurs déterminants du développement économique intérieur de la Wallonie.

Ce deuxième rapport se décline en plusieurs chapitres.

Le premier chapitre rappelle brièvement quelles ont été les principales évolutions récentes de la croissance économique et de l'emploi intérieur en Wallonie. Il esquisse ainsi le cadre général dans lequel s'inscrivent les analyses structurelles qui constituent la suite du rapport.

Le deuxième chapitre propose une analyse détaillée du commerce extérieur de la Wallonie. Il met d'abord en lumière le rôle fondamental joué par le commerce extérieur dans une petite économie largement ouverte, telle que la Wallonie, dans une perspective historique et comparative, pour ensuite quantifier l'apport de différents facteurs explicatifs à l'évolution des exportations wallonnes sur une longue période.

En s'appuyant tantôt sur des mises en perspective historiques, tantôt sur des comparaisons internationales, tout en mobilisant les théories économiques de l'investissement, le troisième chapitre se penche sur les causes potentielles de l'atonie de l'investissement, qui fragilise la reprise économique depuis 2008 en minant la demande globale et en mettant en danger la croissance future, en Wallonie comme dans de nombreuses économies avancées. Outre une analyse d'ensemble de l'investissement, le chapitre pose un diagnostic sur l'investissement des entreprises, sur l'investissement résidentiel et l'investissement public.

La dynamique entrepreneuriale en Wallonie fait l'objet des chapitres 4 et 5. Différentes approches et mesures sont mobilisées afin d'améliorer la compréhension des enjeux particuliers auxquels fait face l'économie wallonne. Une première mesure appréhende l'entrepreneuriat sous l'angle de l'emploi indépendant. C'est l'approche privilégiée dans le chapitre 4. L'importance de l'emploi indépendant en Wallonie est analysée dans une perspective comparative. Il est également étudié selon des dimensions liées au sexe, à l'âge, au statut et au secteur. Enfin, une mesure des différences de revenu selon le sexe dans la population des indépendants wallons est réalisée.

Une seconde mesure de la dynamique entrepreneuriale relève plutôt du champ de la démographie des entreprises, en comparant les créations et disparitions d'entreprises en lien avec la dynamique des employeurs et de l'emploi

salarié. C'est l'objet du chapitre 5. Les flux de créations et de disparitions sont analysés pour la Wallonie, en mettant en évidence la contribution relative de la structure sectorielle et des caractéristiques régionales spécifiques. Les résultats sont ainsi mis en perspective avec ceux des autres régions belges.

Le chapitre 6 substitue au niveau d'analyse macro-économique qui est déployé dans les autres chapitres une approche plus microéconomique, en étudiant la chaîne de valeur du secteur de la construction en Wallonie. Dans le contexte de la stratégie régionale de spécialisation intelligente, l'objectif est d'explorer plus avant les potentialités d'innovation du secteur en analysant ses liens en amont et en aval, et d'observer plus en détail certains segments de la chaîne de valeur.

Enfin, en annexe au présent rapport, a été reprise une analyse méthodologique descriptive des principales bases de données publiques sur les entreprises dans l'objectif d'attirer l'attention sur les avantages, limites et biais qui caractérisent chacune de ces sources du fait qu'elles sont souvent collectées à des fins autres que statistiques.

CHAPITRE 1. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET L'EMPLOI

Olivier MEUNIER (o.meunier@iweps.be)

Valérie VANDER STRICHT (v.vanderstricht@iweps.be)

1. Introduction

L'objet de ce premier chapitre est de rappeler brièvement quelles ont été les principales évolutions récentes de la croissance économique et de l'emploi intérieur en Wallonie. A partir de ce double point d'entrée, évident, ce chapitre esquisse le cadre général dans lequel s'inscrivent les analyses structurelles qui constituent le présent rapport sur l'économie wallonne. Cette rapide description est ainsi un préambule aux développements exposés dans les chapitres suivants.

2. Evolution de l'activité économique 2000-2016

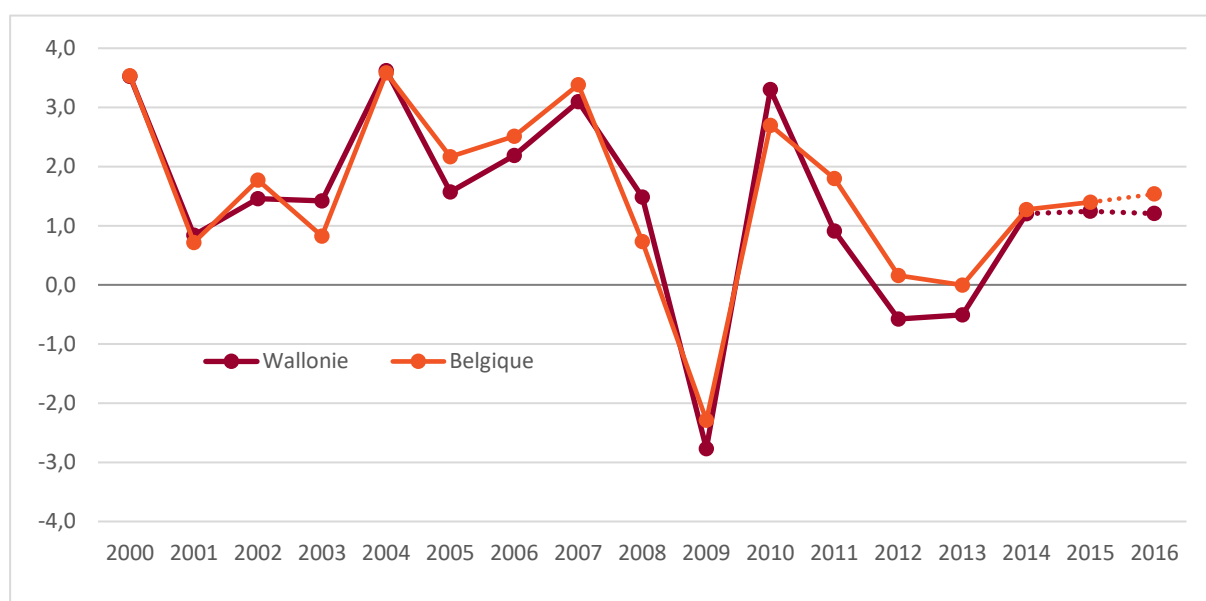
La croissance de l'activité économique wallonne peut être définie comme l'augmentation de la production de biens et services réalisée au cours d'une année sur le territoire régional. Elle est traditionnellement mesurée par la variation du produit intérieur brut (PIB). S'il est incontestablement utile d'améliorer la mesure du développement économique, en complétant le PIB afin d'en dépasser les limites en particulier en termes de bien-être¹, la pertinence du rapport entre évolution du produit intérieur brut et des variables aussi fondamentales pour tous que l'emploi confère au PIB une importance singulière.

En toute généralité, la croissance à long terme dépend de plusieurs éléments (BNB, 2014): l'augmentation de la quantité de travail et d'équipements (bâtiments, machines, ordinateurs, etc.), ainsi que l'amélioration de la qualité et de la productivité de ces facteurs, laquelle dépend à son tour de l'organisation économique et du progrès technique. À court terme, l'activité subit des phases d'accélération et de ralentissement, voire de récession. C'est ce qu'on appelle la conjoncture. Les évolutions longues du PIB wallon ont été l'objet d'une mise en perspective dans l'édition précédente du rapport sur l'économie wallonne (REW-2016), tandis que les exercices semestriels d'analyse prévisionnelle réalisés par l'IWEPS (voir *Tendances économiques*) s'attachent à expliciter et anticiper les fluctuations conjoncturelles de l'activité économique en Wallonie.

Dès lors, l'objectif de cette première section s'attache-t-il à retracer l'évolution de la croissance de l'économie wallonne au cours de la période récente (2000-2016). Son propos est limité et vise à donner un point de référence aux analyses plus fines de la situation économique en Wallonie, exposées dans les chapitres suivants.

Le graphique 1.1 reporte l'évolution des taux de croissance des PIB wallon et belge (en volume) au cours de la période 2000-2016.

¹ Voir le projet de construction d'indicateurs complémentaires au PIB, <http://icpib.iweps.be>

Graphique 1.1. Taux de croissance du PIB en volume – moyenne annuelle (%)

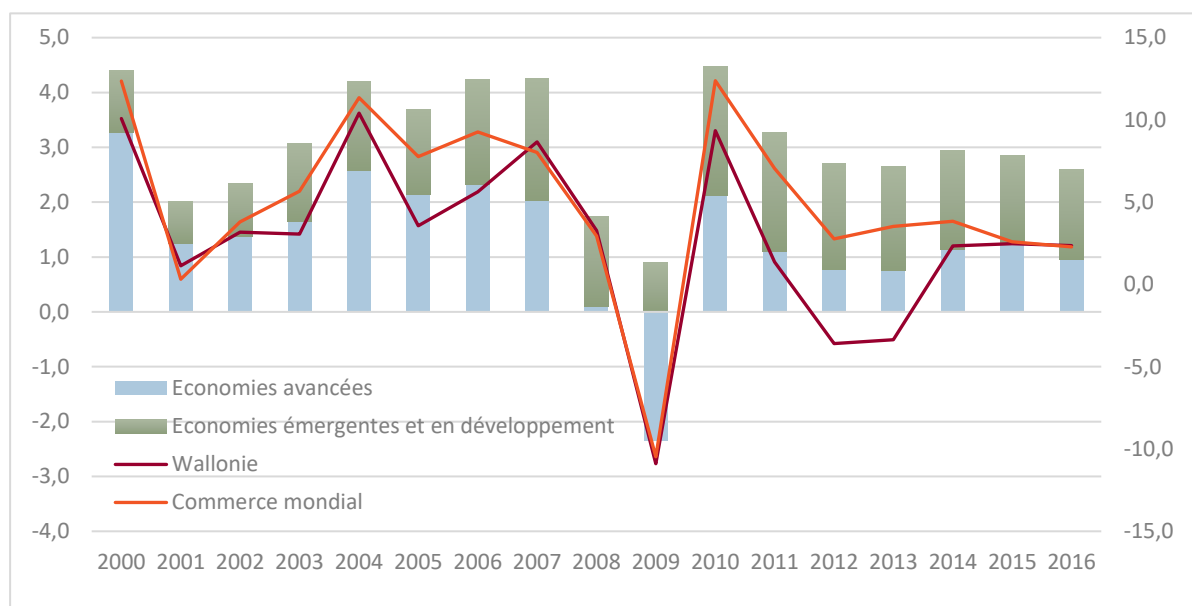
Source : Institut des Comptes nationaux (ICN) – Tendances économiques octobre 2016 (IWEPS)
En trait discontinu : prévisions

2.1. D'UNE CRISE À L'AUTRE

Globalement, les fluctuations du PIB wallon depuis l'orée des années 2000 trouvent pour une large part leur origine dans la survenue d'une triple crise financière. En 2001-2002, le krach boursier induit par le dégonflement de la bulle des valeurs technologiques, mais aussi la défiance des investisseurs née des scandales de fraudes comptables des entreprises américaines *Enron* et *Worldcom* et les tensions géopolitiques apparues après les attentats de New-York ont entraîné une forte contraction de l'économie américaine d'abord et des échanges mondiaux ensuite. La crise, limitée aux valeurs boursières, n'a pas provoqué de faillites bancaires, de sorte que les conséquences sur l'économie réelle se sont révélées modérées. Le volontarisme de la *Federal Reserve*, le système fédéral de banques centrales américain, et une politique de relance budgétaire ont alors soutenu l'économie américaine et favorisé une reprise des échanges internationaux.

En 2007 éclate aux Etats-Unis une nouvelle crise financière liée à l'emballement des crédits hypothécaires initialement accordés à des familles à faible revenus, et dont les effets sont renforcés par le recours massif à des innovations financières très complexes. La multiplication des défauts de paiement, en raison d'une hausse des prix immobiliers, alimente alors une instabilité financière qu'a créée la sophistication même des nouveaux instruments de crédit. A l'automne 2008, la faillite de la banque *Lehman Brothers* signale l'éclatement d'une crise bancaire et financière systémique. Le brutal tarissement des financements des activités économiques et commerciales entraîne une récession de l'économie américaine puis mondiale. Confrontées au risque d'un effondrement du système bancaire, les banques centrales des économies avancées adoptent rapidement des politiques monétaires non-conventionnelles et ultra-accommodantes, tandis que les gouvernements américains et européens mettent en œuvre des politiques budgétaires de soutien conjoncturel.

Graphique 1.2. Comparaison simple des taux de croissance du PIB wallon et des PIB des économies avancées et des économies émergentes et en développement et du taux de croissance du commerce mondial (échelle de droite) – 2000-2016 (%)



Source : International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2016 – Tendances économiques octobre 2016 (IWEPS)

Ces efforts et la résilience des économies émergentes (voir graphique 1.2), en particulier en Asie, aboutissent à un rebond rapide de la croissance économique mondiale dès la mi-2009 et en 2010, mais se traduisent par une forte augmentation des déficits publics. En Europe, les doutes quant à la soutenabilité des finances publiques de la Grèce, dont les déficits avaient été volontairement sous-estimés, et plus largement de certains pays dit périphériques (Espagne, Portugal, Irlande) enclenchent une crise de la dette souveraine de la zone euro, à laquelle répondent des politiques budgétaires restrictives. Les menaces d'éclatement de la zone euro, qui font naître un climat économique incertain et un assèchement des crédits bancaires et l'orientation restrictive des politiques budgétaires, un contexte économique déprimé qui entraîne une nouvelle récession de la zone euro en 2012. L'intervention de la Banque centrale européenne conjointement à un relâchement relatif des efforts d'assainissement budgétaire de certains pays membres, le raffermissement de la reprise américaine et surtout, le dynamisme des économies émergentes ont alors progressivement créé les conditions d'une reprise économique européenne. Cependant, les rythmes de progression des échanges commerciaux internationaux et de l'activité économique mondiale s'établissent sous leur tendance de long terme, une situation qui menace de se prolonger à moyen terme (ECB, 2016).

2.2. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE WALLONNE : UNE ANALYSE PAR CONTRIBUTION

Les effets de ces épisodes de crise économique ont évidemment affecté la croissance de l'activité et de l'emploi (voir section 3) en Wallonie. Les variations du volume des échanges du commerce mondial constituent un premier canal de transmission des effets de la conjoncture internationale sur la croissance wallonne. Comme le montrent les éléments d'analyse présentés dans le chapitre 2, l'économie wallonne est en effet nettement dépendante de ses relations commerciales « extérieures », c'est-à-dire à la fois le commerce proprement international mais aussi les échanges commerciaux que la Wallonie entretient avec les autres régions belges. La comparaison simple des taux de croissance du PIB wallon et du commerce international donne une indication du degré de corrélation de ces deux indicateurs.

En toute généralité, le développement conjoncturel de l'activité économique est aussi largement déterminé par l'évolution de la confiance des agents économiques (ménages, entreprises, opérateurs financiers). Les comportements de dépenses et d'investissement des agents sont en effet largement influencés par les perspectives qu'ils forment quant à l'évolution de leur situation économique propre et du climat macroéconomique global. Depuis le début des années 2000, les variations de la confiance ont indubitablement, tantôt atténué, tantôt renforcé les effets des chocs économiques et/ou géopolitiques sur la croissance du PIB, altérant en outre la structure de contribution des différentes composantes de la demande finale, consommation, investissement et solde commercial (voir encadré 1.1).

Observer comment ont évolué les différentes affectations du PIB – selon l'optique dépense – renseigne sur le rôle des agents dans les fléchissements et les rebonds de la croissance. C'est l'objet de la brève analyse par contribution qui clôture cette section. L'étude des facteurs explicatifs des variations passées de ces composantes dépasse le cadre de cette courte discussion de contexte.

Encadré 1.1. L'optique dépense du PIB

Pour rappel, la production qui n'est pas destinée à un usage intermédiaire interne est livrée soit à l'extérieur de la région (exportations), soit aux différents agents résidents pour satisfaire leur demande finale (consommation et investissements privés et publics). Une partie de la demande (intérieure et extérieure) étant cependant satisfaite par des importations, celles-ci doivent être déduites pour obtenir le PIB selon l'optique de la dépense :

$$\text{PIB} = \text{Consommation privée} + \text{Consommation publique} + \text{Investissements} + \text{Exportations} - \text{Importations}$$

La demande finale intérieure d'une région est composée des dépenses de consommation des différents agents résidents : ménages, institutions sans but lucratif et administrations publiques ainsi que des investissements de ces mêmes agents et de ceux des entreprises (qui n'ont pas d'autres dépenses finales, leurs autres achats constituant une demande intermédiaire). Quant à la demande extérieure nette, elle constitue le solde commercial, qui, dans le cas d'une région, correspond à la différence entre, d'une part, la somme des exportations à destination des marchés internationaux et des autres régions du pays et, d'autre part, la somme des importations en provenance de l'étranger et des autres régions du pays (REW, 2016).

Pour rappel, la contribution d'une composante à un agrégat (le PIB par exemple) s'obtient en pondérant le taux de croissance de cette composante par son poids dans l'agrégat (à la période précédente). Il est ainsi utile de rappeler les poids des composantes de la demande finale wallonne au cours de la période 2000-2016 (voir tableau 1.1²).

² Les pondérations des affectations du PIB wallon reportées dans le tableau 1.1 sont le résultat d'estimations réalisées par l'IWEPS sur la base des données de la comptabilité régionale.

Tableau 1.1. Décomposition du PIB wallon – optique dépense – en % du PIB (moyenne de période)

		Wallonie			Belgique		
		2000-2004	2005-2009	2010-2014	2000-2004	2005-2009	2010-2014
1	Dépenses de consommation finale privée (C)	68,3	66,9	67,2	53,3	51,3	51,9
2	Dépenses de consommation finale des administrations publiques (G)	33,8	33,3	32,2	24,5	23,8	24,2
3	Formation intérieure de capital (I)	20,3	20,0	23,7	21,0	23,8	23,1
	Formation brute de capital fixe	21,2	20,5	22,9	21,9	23,2	22,5
	Formation brute de capital fixe des entreprises, indépendants et ISBL	12,4	12,4	13,6	14,3	15,1	14,9
	Formation brute de capital fixe en logements	6,3	5,7	7,0	5,4	6,0	5,2
	Formation brute de capital fixe des administrations publiques	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1	2,4
	Variation des stocks	-0,9	-0,5	0,9	-0,9	0,6	0,6
4	Exportations nettes de biens et services (X-M)	6,9	8,8	9,8	1,2	1,1	0,8
	Exportations totales	44,9	47,1	53,3	67,8	73,6	80,8
	Importations totales	38,0	38,3	43,5	66,6	72,5	80,1
5	Exportations nettes interrégionales / Ecart d'additivité	-29,9	-29,2	-32,0	-	-	-
	Produit intérieur brut aux prix du marché (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Institut des Comptes nationaux (ICN) – IWEPS

Note : les erreurs d'arrondis s'expliquent par le recours aux moyennes de périodes

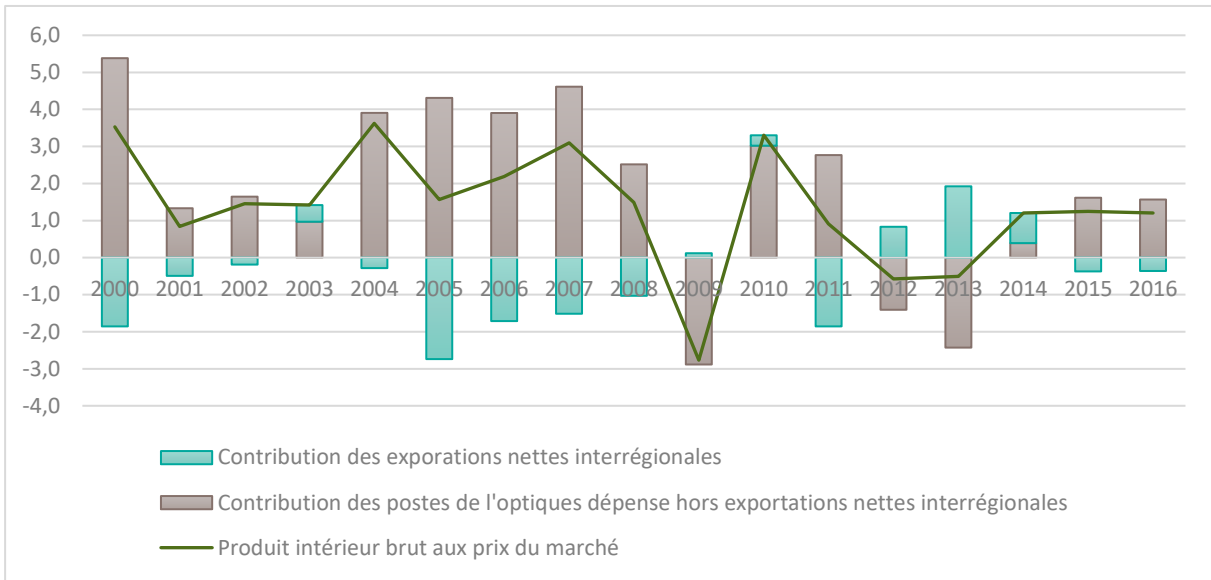
La structure de pondération des affectations du PIB reportée dans le tableau 1.1 est inhabituelle, en ce qu'elle indique la part des exportations nettes interrégionales. La Wallonie accuse en effet un déficit commercial important vis-à-vis des deux autres régions belges. Comme l'a montrée l'analyse du tableau entrée-sortie interrégional, réalisée dans l'édition précédente du Rapport sur l'économie wallonne (REW, 2016), ce déficit résulte principalement du contenu relativement élevé en importations interrégionales des dépenses de consommation des ménages wallons.

Comme l'illustre le tableau 1.1, les dépenses de consommation privée constituent la composante la plus importante du PIB wallon, nettement supérieure à la part de la consommation privée dans le PIB de la Belgique dans son ensemble. En outre, la part des dépenses de consommation des ménages wallons dans la consommation privée du Royaume dépasse de loin la quote-part de la production wallonne dans le PIB belge, contribuant ainsi au déficit commercial interrégional de la Wallonie. Un écart qui tend à s'accroître.

En d'autres termes, la demande des résidents wallons, davantage liée aux revenus de ceux-ci, tend à évoluer plus rapidement que la production intérieure, accroissant ainsi la part de la production qui provient de l'extérieur. Les exportations nettes interrégionales constituent la plus grande part du déficit commercial de la Wallonie.

Le chapitre 4 discute de l'importance des échanges commerciaux de la Wallonie avec les autres régions belges. Cette importance se reflète logiquement dans la forte contribution des exportations nettes interrégionales à la croissance du PIB wallon (voir graphique 1.3). Les déterminants de l'évolution de ce solde sont toutefois difficiles à préciser sur base des informations statiques disponibles. Aussi, la description de la croissance économique wallonne sur base des contributions des composantes de la demande est-elle réalisée hors exportations nettes interrégionales.

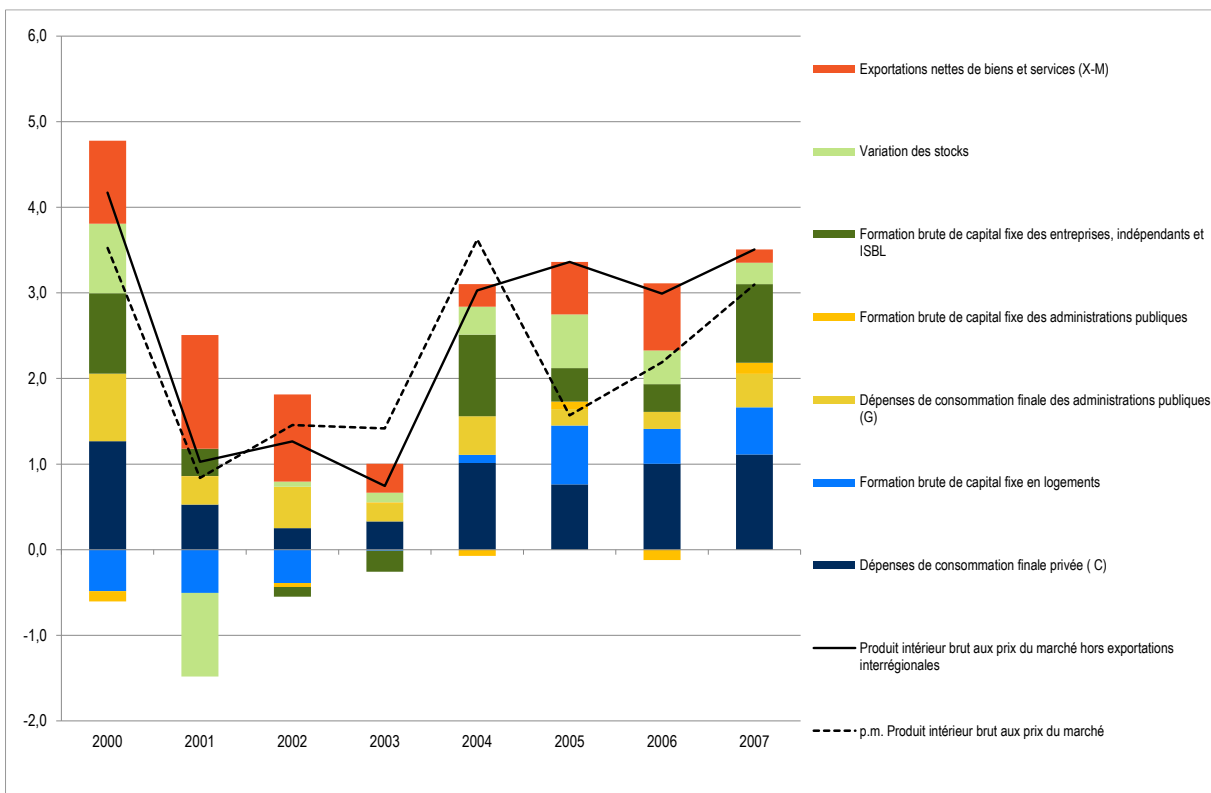
Graphique 1.3. Contribution à la croissance du PIB wallon des exportations nettes interrégionales – 2000-2016



Source : Institut des Comptes nationaux (ICN) – Tendances économiques IWEPS

Les graphiques 1.4 et 1.5 reportent les contributions à la croissance des composantes de la demande wallonne au cours des périodes 2000-2007 et 2008-2016, respectivement.

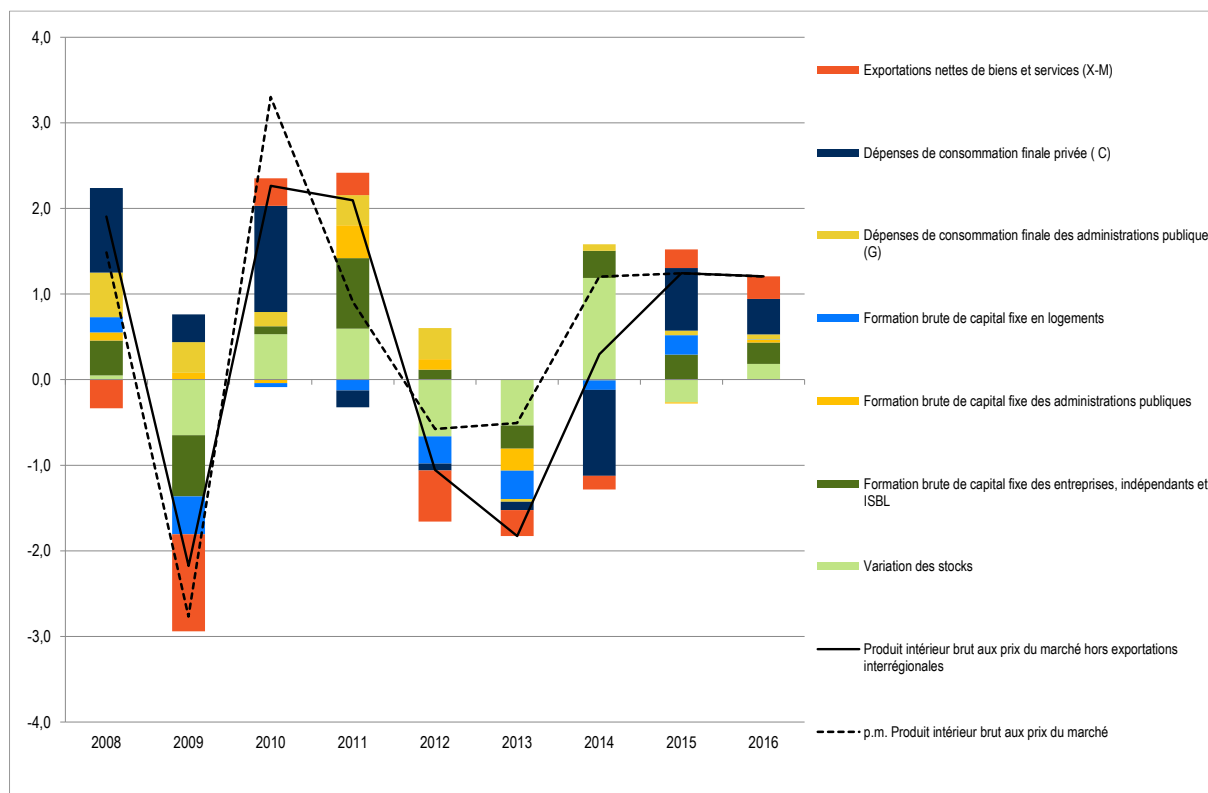
Graphique 1.4. Affectation du PIB wallon (contributions à la croissance) – 2000-2007



Source : Institut des Comptes nationaux (ICN) - IWEPS

Au début de la décennie 2000, le ralentissement des échanges internationaux a progressivement érodé la contribution du commerce extérieur. Cependant, le fléchissement du volume des exportations a été, en moyenne annuelle, moins prononcé que la contraction du volume des importations, de sorte que la composante externe continue d'apporter une contribution significative à la croissance du PIB wallon jusqu'en 2003. Corollairement, en 2004, alors que le commerce mondial enregistre un fort rebond, la contribution des exportations nettes à la croissance de l'activité en Wallonie est demeurée relativement limitée. L'intégration croissante des entreprises wallonnes dans le commerce intra-branche européen, processus qui entraîne une fragmentation de la production entre des unités situées dans des pays différents, tend naturellement à accroître le contenu en importation des ventes à l'étranger. Cette segmentation internationale de la chaîne de se traduit par une corrélation plus étroite entre les exportations et les importations. Les évolutions des exportations et des importations participent par ailleurs à la variation des stocks. Entre 2001 et 2003, le contexte international empreint d'une forte incertitude a principalement affecté les dépenses d'investissement des ménages et des entreprises et mis sous pression les dépenses de consommation privée. A partir de 2004 et jusqu'en 2007, la reprise économique en Wallonie, qui s'inscrit dans le raffermissement global du climat conjoncturel, repose sur une assise large, soutenue par la contribution des dépenses de consommation et de logement des ménages mais aussi le dynamisme des investissements en capital fixe des entreprises.

Graphique 1.5. Affectation du PIB wallon (contributions à la croissance) – 2008-2016



Source : Institut des Comptes nationaux (ICN) - IWEPS

En 2008, l'appréciation de l'euro et le fort renchérissement des cours du pétrole et plus largement des prix des matières premières ont induit un ralentissement des exportations nettes de biens et services. Cependant, le fléchissement de la croissance du PIB wallon est demeurée limitée, soutenu jusqu'au déclenchement de la crise financière, au cours de l'automne, par une contribution encore forte de la consommation des ménages et, dans une moindre mesure, des investissements des entreprises. En 2009, en revanche, la Wallonie, à l'instar de la Belgique dans son ensemble, a été durement touchée par la profonde crise économique mondiale. Le plongeon du commerce international et le brusque assèchement des financements bancaires ont amené une contraction des exportations nettes, un recul des dépenses d'investissement des entreprises ainsi qu'un mouvement de déstockage. Dans un contexte économique très incertain, les ménages ont freiné leurs dépenses de consommation et reporté leur projet d'investissement en logement. En 2010 et 2011, l'intervention des banques centrales et les mesures de relance budgétaire ont permis un raffermissement rapide de la croissance de l'économie mondiale, dont ont profité les exportations nettes wallonnes. La demande interne a alors pris le relais de l'impulsion donnée par la demande étrangère, les dépenses de consommation privée d'abord, la résilience du marché du travail contribuant à rassurer les ménages, les investissements des entreprises, ensuite. Cependant, l'intensification de la crise de la dette en Europe et les soubresauts de la crise financière ont induit en 2012 un recul du PIB wallon, qui s'est prolongé en 2013, l'ensemble des composantes de la demande contribuant au repli de l'activité. En 2014, le climat conjoncturel morose de la zone euro tranchait avec un contexte global de reprise, notamment aux États-Unis. En Wallonie, comme en Europe, le report incessant d'une reprise économique durable a induit un recul du moral des agents économiques. L'évolution des dépenses de consommation privée a ainsi freiné la progression du PIB wallon, tandis que les dépenses d'investissement des entreprises, en capital fixe et, surtout, en stocks, apportaient les seules contributions positives à la croissance régionale. En 2015 et 2016, l'essoufflement général de la croissance des économies émergentes a induit un ralentissement des échanges commerciaux à l'échelle

globale. Cependant, la dépréciation de l'euro et l'interventionnisme de la Banque centrale européenne ont partiellement préservé l'économie européenne. En Wallonie, les développements récents auraient été fort semblables à ce qui est observé plus généralement au niveau européen. Le commerce extérieur aurait ainsi apporté une contribution faible à la croissance, tandis que la frilosité des investisseurs a empêché un accroissement de la contribution à la croissance des dépenses de formation de capital fixe des entreprises. Les dépenses de consommation des ménages qui aurait largement profité en 2015 du regain de pouvoir d'achat engrangé à la faveur de la forte baisse du prix du pétrole, auraient été freinées ensuite, par le regain de l'inflation.

Si la reprise économique s'installe, les rythmes de progression de l'activité économique demeurent faibles. Depuis la crise, le taux de croissance annuel moyen du PIB wallon ne dépasse pas 1%. Ce ralentissement de la conjoncture économique a nécessairement des conséquences sur le marché du travail en Wallonie. L'évolution de l'emploi est en effet étroitement liée à l'environnement économique. Cependant, à l'instar de la Belgique, l'impact de la crise de 2009 sur l'emploi et le chômage s'est révélé relativement moins prononcé en Wallonie que chez nos partenaires européens. Le rapport sur l'économie wallonne de l'année passée (REW, 2016) soulignait ainsi la spécificité à la fois belge et wallonne de la relative résistance du marché du travail durant la crise. L'analyse se centrerait cependant sur la situation du chômage. La section 3 du présent rapport met l'accent sur l'emploi intérieur, dont elle se propose de décrire les principales évolutions, sans toutefois faire l'impasse sur certains éléments concernant le taux d'emploi et de chômage.

3. Evolution de l'emploi

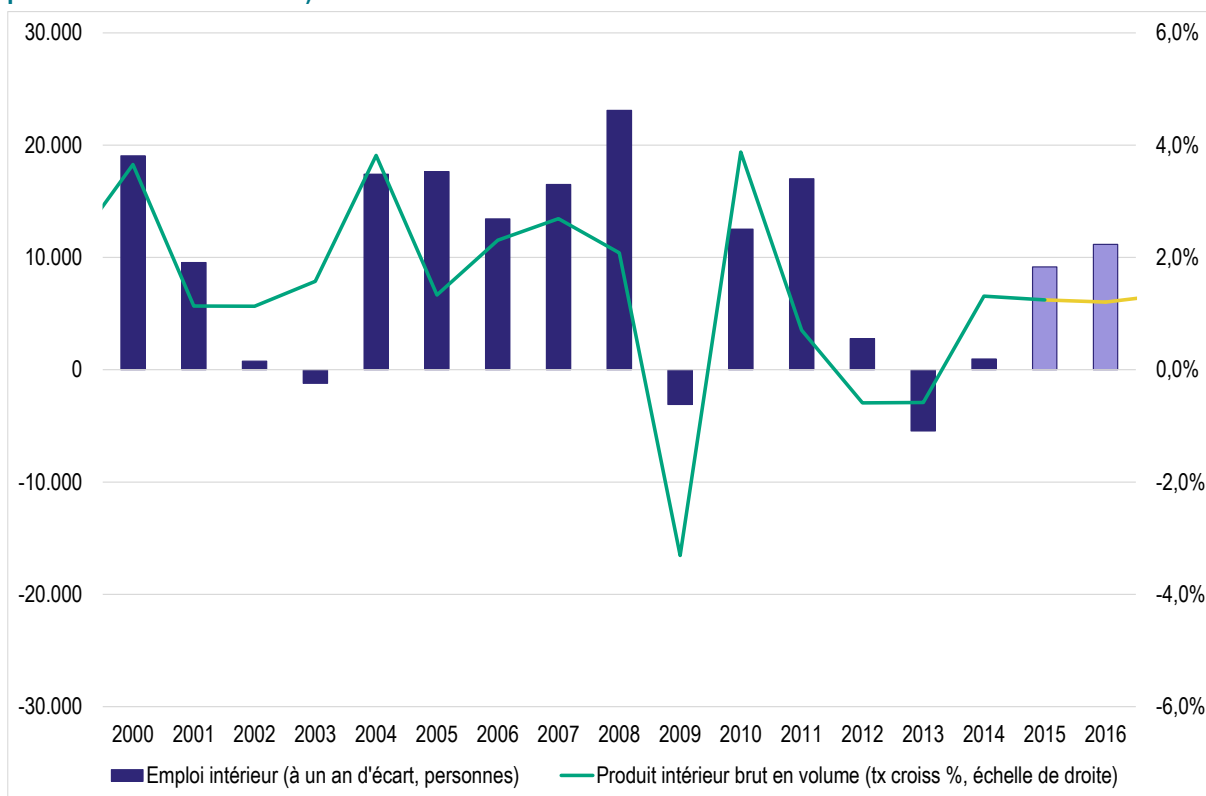
L'emploi intérieur comprend tous les emplois exercés sur le territoire de la Wallonie, qu'ils soient occupés par des personnes résidant en Wallonie ou non. Les estimations de l'emploi intérieur sont réalisées dans le cadre de la comptabilité régionale, selon des méthodes, des définitions et des nomenclatures communes à tous les états membres de l'Union européenne (SEC 2010).

3.1. EVOLUTION DE L'EMPLOI INTÉRIEUR AU COURS DES 15 DERNIÈRES ANNÉES

Les dernières estimations officielles disponibles³ sont relatives à l'emploi intérieur de 2003 à 2014. Ces statistiques sont complétées au moyen des bases de données issues du modèle HERMREG (pour la période antérieure à 2003) et des prévisions (à court et moyen terme) établies par l'IWEPS. Le recours à ces estimations prévisionnelles permet en effet de compenser le délai de constitution de la statistique officielle (voir graphique 1.6).

³ Établies dans le cadre de la comptabilité régionale par l'ICN.

Graphique 1.6. Evolution du PIB en volume (taux de croissance) et de l'emploi intérieur (nombre de personnes à un an d'écart) en Wallonie



Source : Comptabilité régionale ICN – Hermreg – IWEPS – Tendances économiques n°51

Au cours de la période 2000-2016, la croissance de l'emploi a été interrompue à 3 reprises : en 2003 avec un recul net de 1 200 emplois, en 2009 avec une diminution nette de 3 100 emplois et en 2013 avec un recul de 5 400 unités. Ces 3 épisodes correspondent à 3 périodes de crise économique : krach boursier de 2001-2002, la « grande récession » de 2009 et la crise des dettes souveraines de la zone euro en 2012-2013.

Après s'être replié en 2003, l'emploi intérieur wallon a enregistré cinq années de croissance relativement soutenue, les créations nettes dépassant largement les 10 000 emplois par an. En 2008, l'année précédant la crise, la Wallonie enregistrait même plus de 23 000 créations nettes d'emplois.

La Belgique a relativement mieux résisté que la plupart des pays européens à la « grande récession » de 2009. Le recul du PIB y a été de moindre ampleur et le rebond de l'activité s'est révélé plus soutenu. Mais surtout, les effets de cette crise sur l'emploi sont relativement limités en Belgique et en particulier en Wallonie. En moyenne, sur la période 2003-2014⁴, l'emploi intérieur flamand a globalement progressé au même rythme que l'emploi intérieur wallon (engrangeant une expansion de 0,9% par an en moyenne). Flandre et Wallonie ont enregistré lors de la crise de 2009 et sa réplique en 2013, le même infléchissement (-0,3% en 2009 et -0,4% en 2013). Lors du rebond de l'activité en 2010 et 2011, l'emploi a repris un peu plus rapidement en Wallonie qu'en Flandre, notamment grâce au soutien de la politique d'emploi en place à l'époque. Après les pertes d'emploi de 2013, il semble cependant que la croissance de l'emploi redémarre plus lentement en Wallonie qu'en Flandre (voir graphique 1.7).

⁴ Pour rappel, la dernière série statistique disponible dans les comptes régionaux.

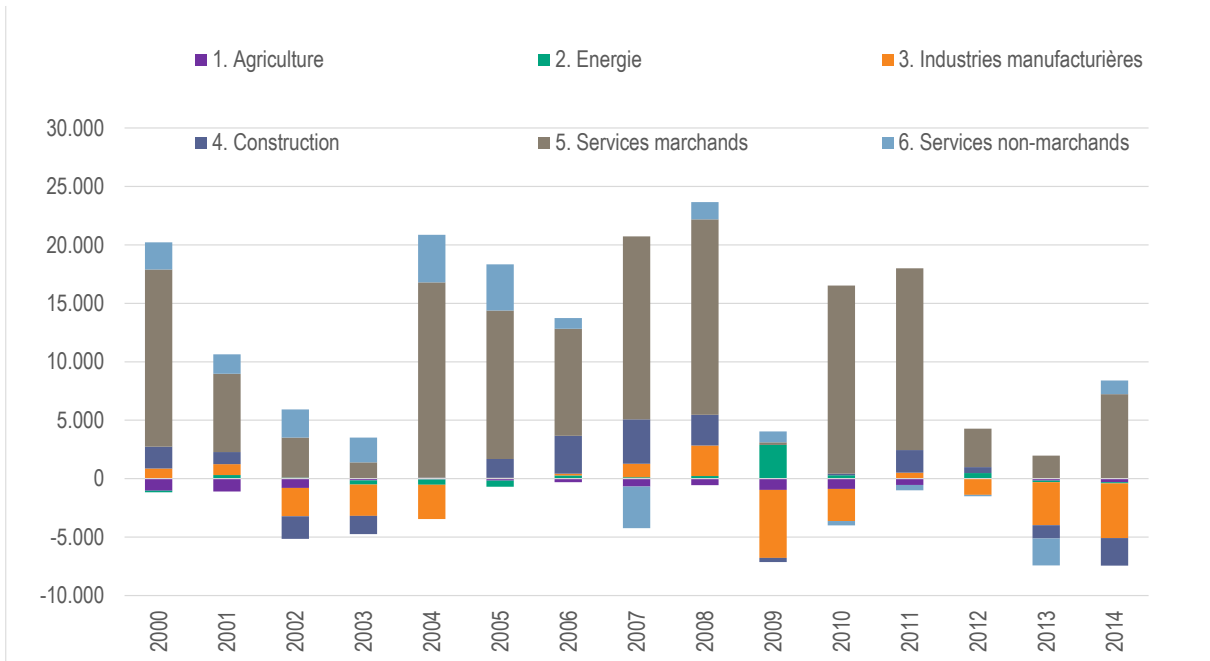
Graphique 1.7. Taux de croissance annuel de l'emploi par région

Source : Institut des comptes nationaux (ICN) - Comptes régionaux 2014 : BNB, version février 2016

En Wallonie, malgré d'importantes pertes d'emploi dans l'industrie manufacturière (-5 800 emplois en 2009 en Wallonie), les services non-marchands continuent à créer des emplois (+3 000 emplois⁵) (voir graphique 1.8). L'emploi salarié public continue à croître (+2 700) alors que l'emploi salarié privé recule de 5 100 unités (voir graphique 1.9). L'emploi indépendant qui contribuait à nouveau à la croissance de l'emploi wallon depuis 2007, recule également (-758 unités) (voir graphique 1.10).

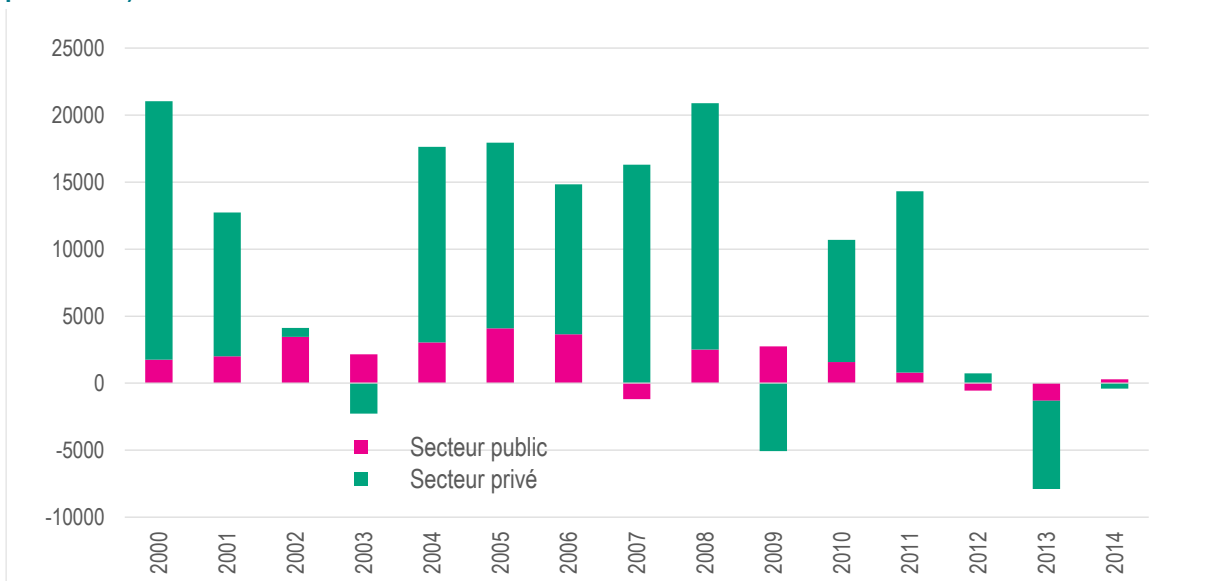
⁵ Si on inclut les emplois créés dans le secteur public de la gestion des déchets, désormais comptabilisés dans un secteur séparé et comptabilisé dans le secteur de l'énergie dans HERMREG voir nomenclature en annexe.

Graphique 1.8. Croissance annuelle de l'emploi intérieur par secteur en Wallonie (en nombre de personnes)



Source : Comptabilité régionale ICN – Hermreg

Graphique 1.9. Croissance annuelle de l'emploi intérieur salarié en Wallonie, privé/public (en nombre de personnes)



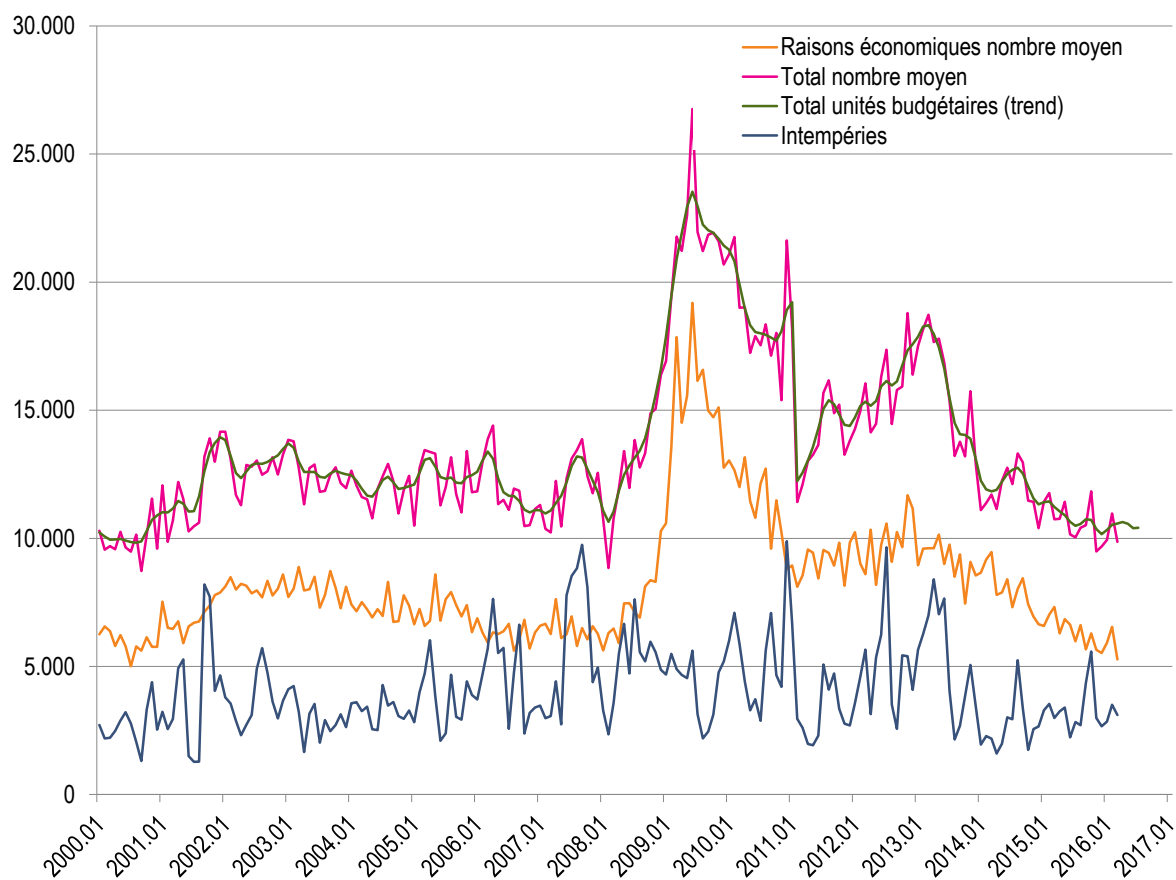
Source : Comptabilité régionale ICN – Hermreg

Graphique 1.10. Croissance annuelle de l'emploi intérieur par statut en Wallonie (en nombre de personnes)

Source : Comptabilité régionale ICN – Hemreg

La Belgique, en particulier la Wallonie, maintient un niveau d'emploi relativement stable notamment grâce à l'usage ou au renforcement de mesures de « protection des *insiders* », telles que le chômage temporaire (voir graphique 1.11) ou diverses formes de réduction totale ou partielle du temps de travail (crédit-temps) (voir graphique 5.6 page 120 du Rapport sur l'Économie Wallonne 2016). Le chômage temporaire est étendu à de nouvelles catégories de travailleurs et est mieux indemnisé, de même que les différentes formules de crédit-temps. La Wallonie soutient également la formation des travailleurs durant les périodes de chômage temporaire. Durant la crise, le chômage temporaire concerne un nombre exceptionnellement élevé de travailleurs en Wallonie : 64 027 ouvriers en moyenne en 2009 et 55 908 en 2010 (contre une moyenne d'environ 40 000 les années précédentes) et respectivement 776 et 1 378 suspensions de crise chez les employés (cette mesure n'existait pas avant 2009). Ces personnes, dont le lien avec l'employeur n'est pas rompu, continuent à être comptabilisées dans l'emploi. Avec le succès des mesures de réduction du temps de travail, ce phénomène concourt à la baisse de la productivité par tête, le volume de travail diminuant plus que le nombre d'emplois (voir graphique 1.12).

Graphique 1.11. Évolution du chômage temporaire total, pour raisons économiques et pour intempéries. Nombre moyen et unités budgétaires - données dessaisonnalisées

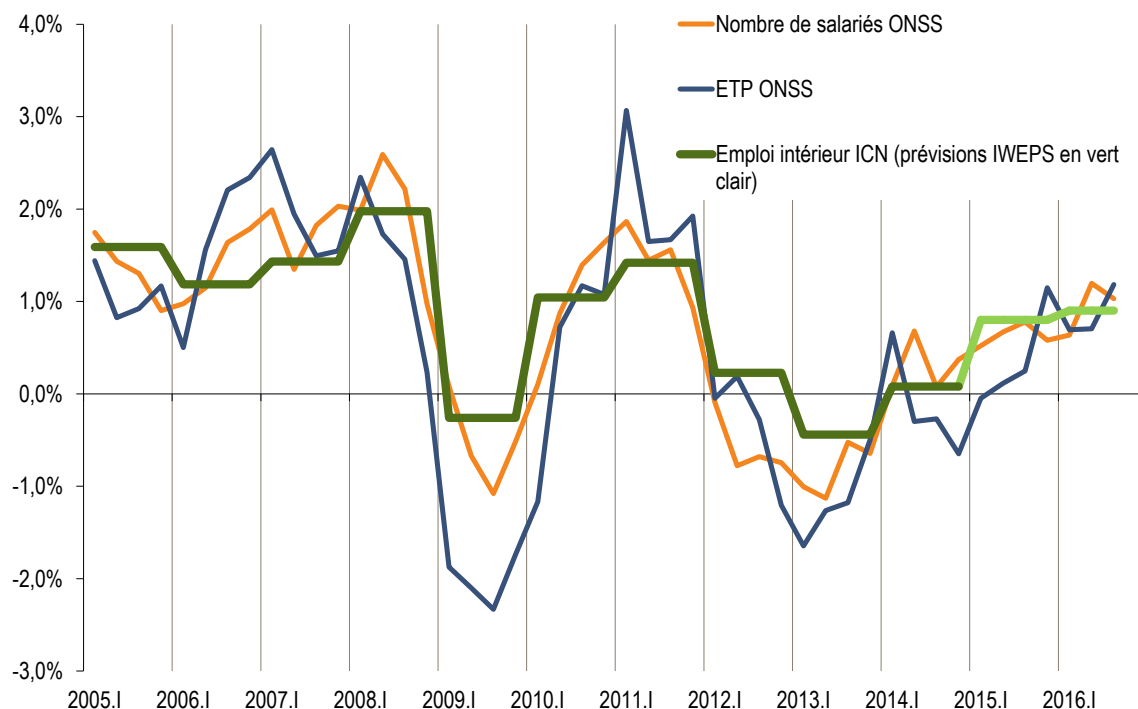


Source : ONEM - Calculs : IWEPS

Lors de la reprise de 2010, alors que l'on s'attendait à une hausse du volume de travail précédent la hausse du nombre d'emplois (les employeurs préférant solliciter plus la main-d'œuvre en place pour faire face à la hausse de l'activité plutôt que de recourir à des engagements), ce ne fut pas le cas. Le nombre encore élevé de chômeurs temporaires pourrait être un élément d'explication : en effet, ceux-ci ne sont pas disponibles sur le marché du travail pour répondre aux besoins de main-d'œuvre des firmes dont l'activité a déjà redémarré, puisqu'ils demeurent liés contractuellement à leur employeur⁶ (voir graphique 1.9).

⁶ Rapport annuel de la BNB 2011.

Graphique 1.12. Taux de croissance à un an d'écart du nombre d'équivalents temps plein, du nombre de salariés assujettis à l'ONSS et de l'emploi intérieur annuel



Sources : ONSS brochure verte ; ICN Comptes régionaux, IWEPS – Tendances économiques n°51

A la faveur de l'embellie conjoncturelle, somme toute assez courte, de 2010, l'emploi augmente à nouveau (12 400 unités en 2010 et 17 000 en 2012). Cette augmentation est favorisée par le renforcement des mesures d'aide à l'embauche. C'est notamment le cas des mesures « activa » (activation de l'allocation de chômage) amplifiées dans le cadre du plan fédéral « Win-Win » accordant des aides à l'embauche substantielles et variables selon les groupes cibles. Ce programme concerne en moyenne 9 551 travailleurs en Wallonie en 2010 et 26 261 en 2011. Il a donc généré plus de 9 500 emplois en moyenne en 2010 et 16 710 en 2011 (voir graphique 5.6 page 120 du Rapport sur l'Économie Wallonne 2016).

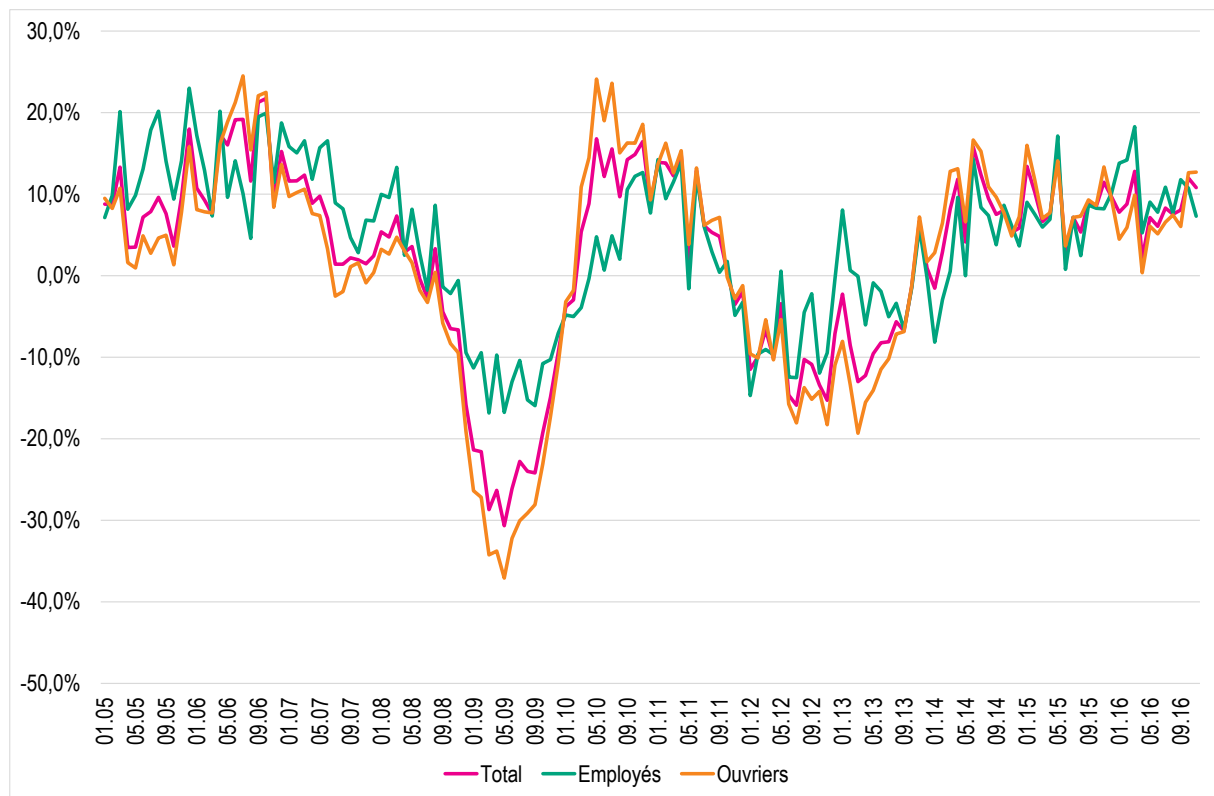
Ensuite la croissance de l'emploi ralentit fortement (+ 2 700 unités en 2012). Bien que le recul de l'activité économique observé en 2012 soit bien moins important que fin 2008 et début 2009, il affecte plus fortement le nombre de travailleurs (l'emploi recule de 5 400 unités en 2013 soit -0,4% contre -0,3% en 2009). On peut faire l'hypothèse qu'en 2009, bénéficiant encore de marges financières, les entreprises ont préféré conserver leur main-d'œuvre en vue d'une reprise attendue et ont recouru massivement au chômage temporaire (voir graphique 1.11) et à diverses mesures de réduction du temps de travail (voir graphique 5.6 page 120 du Rapport sur l'Économie Wallonne 2016), soutenues en cela par les pouvoirs publics. En 2010 et en 2011, l'emploi, soutenu par les mesures de mise à l'emploi telles que « Win-Win », reprend très rapidement et les restrictions budgétaires n'ont pas encore touché l'emploi public. En revanche, quand survient le recul de l'activité de 2012, la situation financière des entreprises s'est dégradée et les pouvoirs publics, suite à l'accord du gouvernement de décembre 2011 qui prévoit un durcissement des conditions d'accès aux systèmes de prépension, de l'interruption de carrière et du crédit-temps, ne soutiennent plus la réduction du temps de travail. De plus, depuis le 1^{er} août 2013, la contribution de responsabilisation, déjà en vigueur antérieurement dans la construction, limite le recours au chômage temporaire dans tous les secteurs. Les comptes nationaux suggèrent que la main-d'œuvre toujours en place a contribué à la constitution de stocks (voir graphique 1.5), surtout en 2010 et 2011. Face à la persistance d'une demande faible,

les entreprises se voient contraintes de se séparer de la main-d'œuvre excédentaire. A cela s'ajoute le contexte de restrictions budgétaires qui, outre l'arrêt des mesures de soutien à l'emploi de grande ampleur, entraîne également le recul de l'emploi public (recul net de l'emploi public de 5 560 unités en 2011 et de 1 300 en 2012) (voir graphique 1.9).

Après 2014, il n'existe pas encore d'estimation officielle de l'emploi intérieur en Wallonie. Nous estimons que la croissance de l'emploi s'est accélérée, passant d'un taux de croissance annuel de 0,1% en 2014 à des taux de l'ordre de 0,8% en 2015 et 2016, c'est-à-dire une création nette d'environ 10 000 emplois par an.

Les indicateurs relatifs au marché du travail analysés dans le dernier numéro de *Tendances Economiques* (n°51) permettent de confirmer cette hypothèse. D'une part, le raffermissement de la croissance de l'emploi en 2015 et 2016 s'observe déjà pour les salariés assujettis à l'ONSS pour lesquels des informations sont disponibles jusqu'au 3^{ème} trimestre 2016 (voir graphique 1.12). Ensuite, le recours des entreprises au chômage temporaire (voir graphique 1.11) se stabilise à un niveau aussi bas que celui qui prévalait avant la crise de 2008-2009. La croissance de l'emploi continue en outre à être largement soutenue par le secteur des services marchands, et en particulier l'intérim (voir graphique 1.8 et graphique 1.13).

Graphique 1.13. Croissance sur base annuelle du nombre d'heures prestées par jour par les intérimaires en Wallonie



Sources : Federgon – Calculs : IWEPS

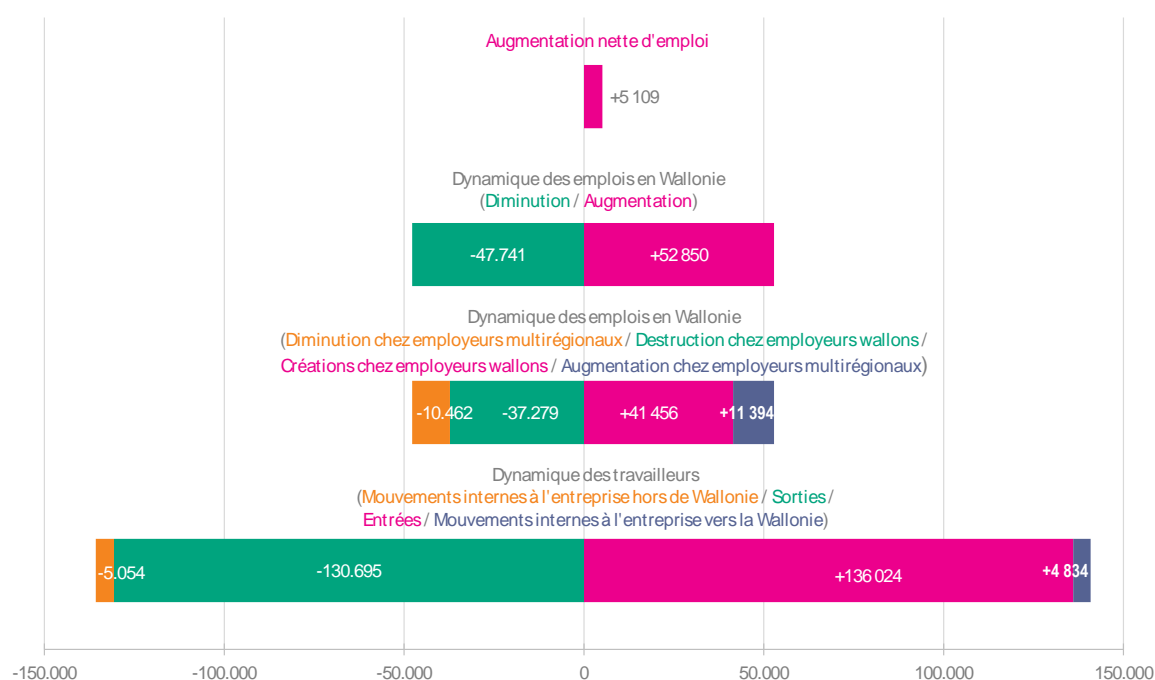
Autres signes positifs, la croissance du nombre d'opportunités d'emploi reçues par le Forem se confirme nettement⁷ et le taux de vacances d'emplois⁸ estimé par la DG Statistique du SPF Économie augmente à un an d'écart⁹.

3.2. AU-DELÀ DES ÉVOLUTIONS NETTES...

Les analyses ci-dessus se basent sur l'évolution nette de l'emploi. Il est possible désormais de chiffrer les mouvements qui se cachent derrière ces variations nettes pour les salariés assujettis à l'ONSS. Les statistiques de DynaMreg, une collaboration entre l'ONSS, l'HIVA de la KU Leuven et les trois régions, lèvent en effet le voile sur les flux régionaux d'emplois et de travailleurs (voir encadré 1.2).

Notons au préalable que les évolutions nettes estimées dans le cadre du projet DynaMreg peuvent différer des évolutions nettes analysées précédemment. D'une part le champ d'observation est différent puisque la section suivante ne couvre que les salariés assujettis à l'ONSS (90% des salariés, voir encadré 1.2) et non l'ensemble de l'emploi intérieur et surtout les évolutions sont calculées en comparant les situations de l'emploi de fin juin à fin juin et non des moyennes annuelles comme c'est le cas sur la base de la comptabilité régionale.

Graphique 1.14. Dynamique des emplois et des travailleurs entre le 30 juin 2014 et le 30 juin 2015 en Wallonie



Sources : © DynaM reg. IBSA – IWEPS – Département WSE – ONSS – HIVA-KU Leuven. Données ONSS hors ORPSS

⁷ <https://www.leforem.be/chiffres-et-analyses/chiffres.html>

⁸ Un emploi vacant est un poste rémunéré nouvellement créé pour une durée d'au moins quatre semaines, non pourvu ou qui deviendra vacant sous peu et pour lequel des démarches actives sont menées afin de trouver un candidat approprié en dehors de l'entreprise. Un poste occupé est un poste rémunéré au sein de l'organisation à laquelle un salarié a été affecté.

Le taux de vacance d'emploi est calculé en divisant le nombre d'emplois vacants par la somme des emplois vacants et des postes occupés.

⁹ Voir IWEPS (2016) Tendances économiques n°51.

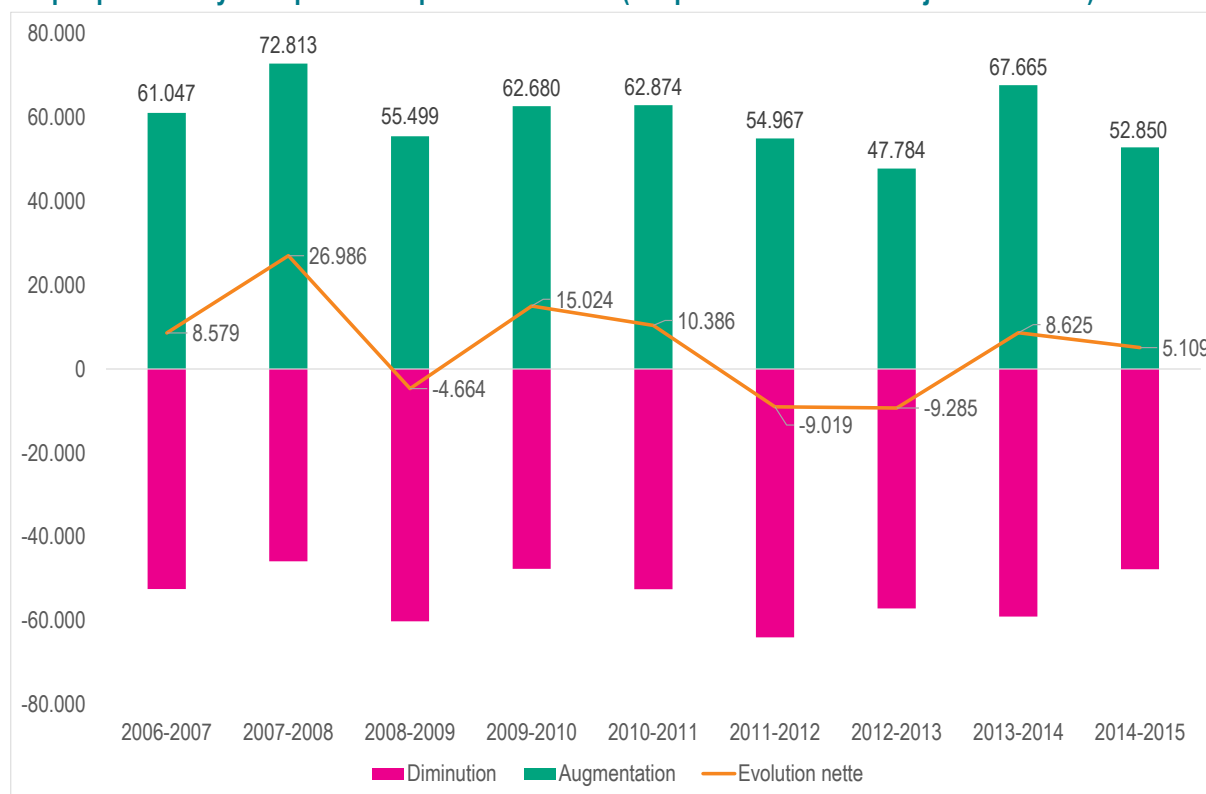
L'augmentation nette de 5 109 emplois salariés assujettis à l'ONSS observée en Wallonie entre juin 2014 et juin 2015 est ainsi le résultat de plusieurs dynamiques (voir graphique 1.14).

Entre 2014 et 2015, l'emploi en Wallonie s'est en fait accru de 52 850 nouveaux postes : les employeurs uniquement présents en Wallonie (« unirégionaux ») ont créé 41 456 emplois et les employeurs multirégionaux ont permis un accroissement de 11 394 emplois en Wallonie. La faible augmentation nette de l'emploi s'explique par le fait que sur cette même période, 47 741 postes ont disparu : les employeurs multirégionaux ont contribué à cette baisse à hauteur de 10 462 postes et les employeurs wallons ont supprimé 37 279 emplois.

La dynamique des travailleurs est plus importante encore que celle des postes de travail. En 2014-2015, 136 024 salariés ont commencé un nouvel emploi en Wallonie. Inversement, 130 695 ont quitté ou perdu leur travail. Par ailleurs, des transferts interrégionaux se produisent également au sein d'une même entreprise. Ainsi, 4 834 salariés à Bruxelles et en Flandre ont été mutés en Wallonie au sein de la même entreprise. Ceux travaillant en Wallonie ont été un tout petit peu plus nombreux à faire le chemin inverse (5 054 salariés). Au final, ce mouvement interne aux entreprises entraîne un transfert de travailleurs (-220) au profit des deux autres régions alors que l'on observait un solde positif les années précédentes.

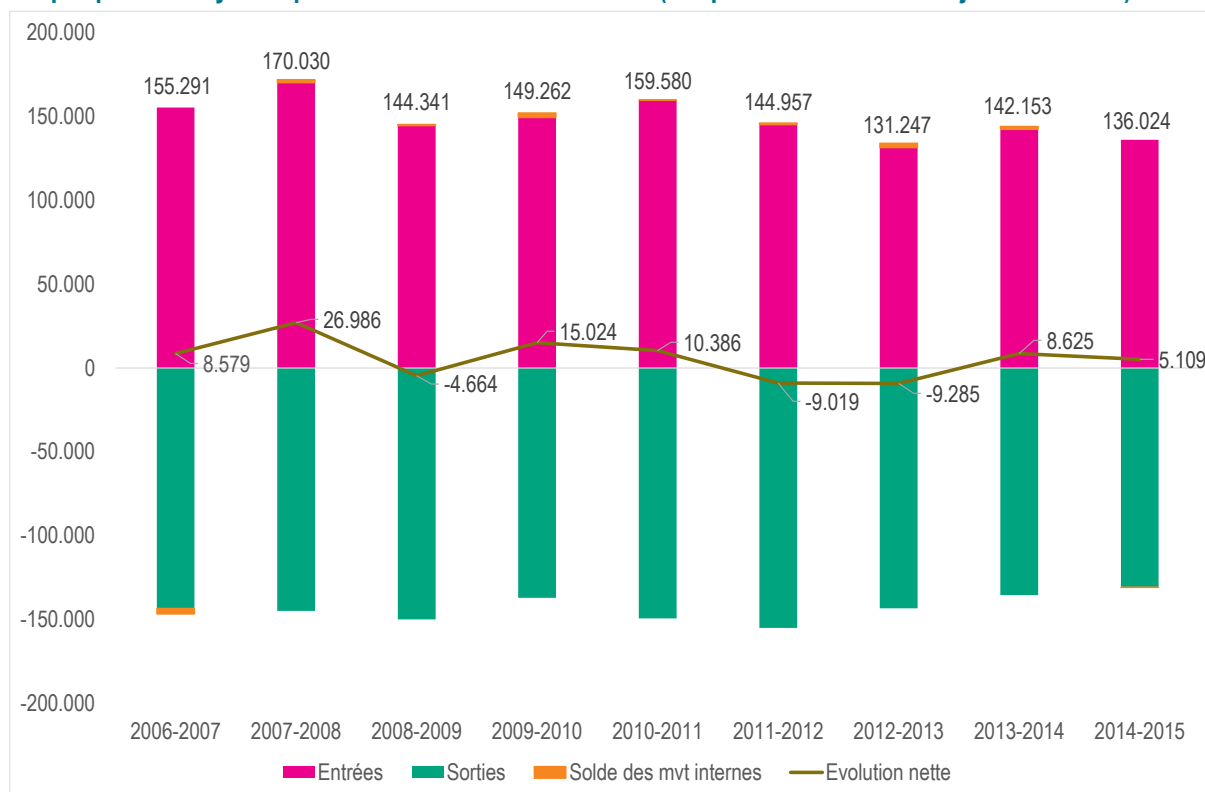
L'analyse chronologique montre que même lors des périodes où l'emploi a reculé, les employeurs wallons ont créé beaucoup d'emplois et/ou l'emploi a augmenté dans beaucoup d'établissements en Wallonie (voir graphique 1.15).

Graphique 1.15. Dynamique des emplois en Wallonie (uniquement salariés assujettis à l'ONSS)



Source : DynamReg (ONSS, HIVA, IWEPS, IBSA, Département WSE)

De même, dans les périodes de crise, de nombreux travailleurs commencent un nouvel emploi (voir graphique 1.16).

Graphique 1.16. Dynamique des travailleurs en Wallonie (uniquement salariés assujettis à l'ONSS)**Encadré 1.2. DynaMreg – Définitions**

Le projet DynaMreg, intégré dans le projet plus large DynaM, est le fruit d'un accord de collaboration avec les trois régions (IWEPS, IBSA, Departement WSE) et est coordonné par l'ONSS et HIVA-KU Leuven.

Évolution nette – Création/destruction d'emplois – Nombre total d'emplois. Au sein de chaque entreprise, les travailleurs actifs dans les différents établissements sont additionnés, au 30 juin de chaque année. La différence entre le nombre de travailleurs actifs l'année t et l'année $t-1$ donne l'évolution nette qui, selon qu'elle est positive ou négative au niveau de l'entreprise, est considérée comme une création ou une destruction d'emplois.

Augmentation/diminution régionale. L'emploi des employeurs est scindé par région. Si l'emploi d'un employeur dans la région A est supérieur à la fin de la période de référence, par rapport au début de cette période, et est plus petit dans la région B, il existe une augmentation régionale dans la région A et une diminution régionale dans la région B. Pour les employeurs qui n'avaient de l'emploi que dans une seule région au cours de la période de référence (du 30 juin de l'année $t-1$ au 30 juin de l'année t), l'opération revient à déterminer la création ou la destruction d'emplois. Pour les employeurs qui avaient de l'emploi dans plusieurs régions, la création ou la destruction d'emplois est le résultat net des augmentations/diminutions dans les différentes régions. La différence entre l'augmentation et la diminution régionale donne l'évolution nette de l'emploi régional.

Entrées et sorties de travailleurs. La dynamique des travailleurs est mesurée au niveau de l'entreprise, en comparant l'effectif à deux moments différents. Concrètement, l'effectif du personnel au 30 juin de l'année t-1 est comparé à l'effectif du personnel au 30 juin de l'année t. Lorsqu'un travailleur d'une entreprise assujettie à l'ONSS ne se trouve pas dans la déclaration à l'ONSS (Dmfa) de l'année t-1 mais est mentionné dans la Dmfa de l'année t, nous parlons d'entrée. De même, une sortie est enregistrée lorsqu'un travailleur qui était encore actif dans l'entreprise au 30 juin de l'année t-1 n'est plus enregistré au 30 juin de l'année t. La différence entre les entrées et les sorties au niveau de l'entreprise constitue l'évolution nette de l'emploi. Si nous examinons la différence entre les entrées et les sorties au niveau régional, nous obtenons le solde net des entrées et des sorties. Les travailleurs qui étaient déjà actifs dans l'entreprise, mais dans un autre établissement, ne sont pas comptés dans les entrées ni les sorties. Il s'agit d'un glissement interne (au sein d'une même entreprise) d'une région à une autre.

Les définitions utilisées sont conformes aux directives de l'OCDE et d'Eurostat et la méthode tient compte des résultats de recherches scientifiques récentes.

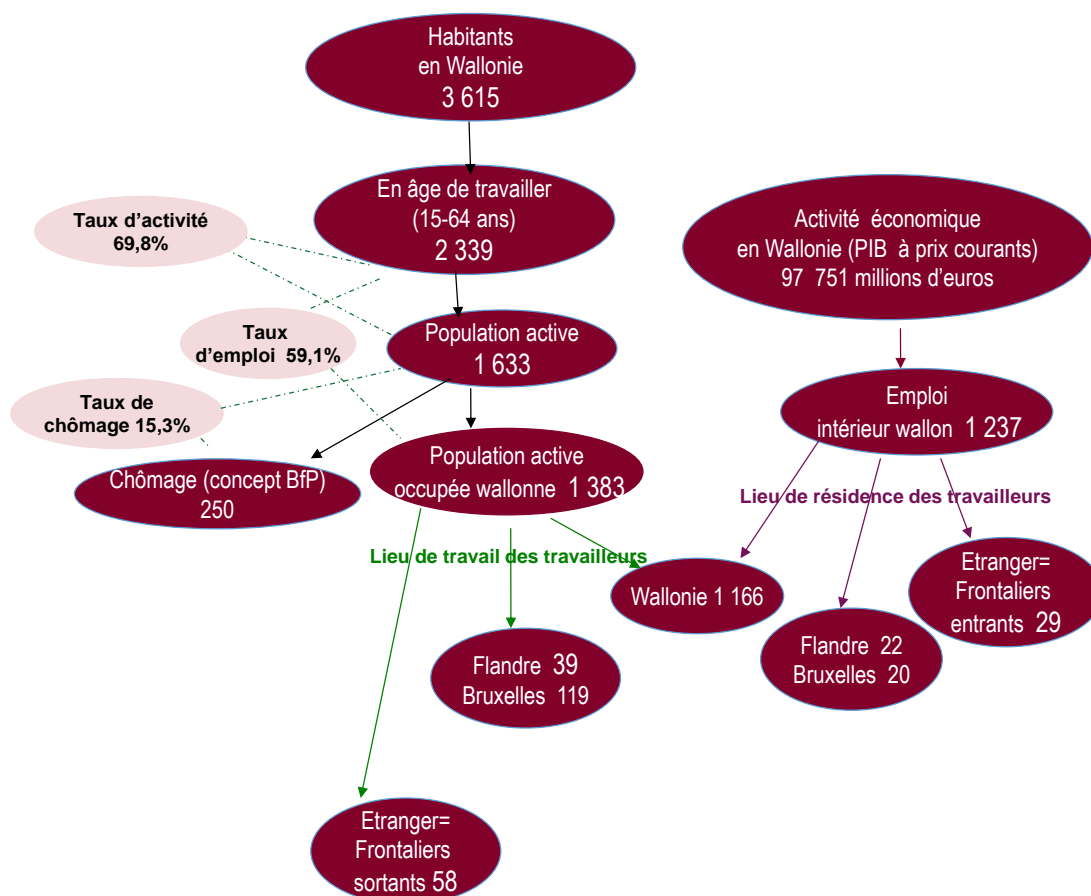
Les chiffres de DynaMreg sont basés sur une source administrative fiable, gérée par l'Office National de la Sécurité Sociale (ONSS). Ils concernent les salariés assujettis à l'ONSS c'est-à-dire un peu plus de 90% des salariés en Belgique mais 100% de l'emploi salarié dans le secteur privé et 99% des employeurs. Les travailleurs qui relèvent de l'ORPSS¹⁰ ne sont pas inclus dans cette analyse. Dans le cadre du projet DynaM, les deux sources sont disponibles, au niveau belge, en vue de la mesure de la dynamique des employeurs.

Le projet DynaMreg se concentre sur les tendances réelles du marché du travail et développe davantage la méthodologie qui vise à éliminer les faux employeurs débutants et sortants ainsi que les fausses créations et destructions d'emplois. Alors que, jusqu'ici, seules les caractéristiques régionales des employeurs unirégionaux étaient disponibles, la base de données élargie de DynaM intègre le lieu d'occupation de toute la population de travailleurs.

3.3. LIEN DE L'EMPLOI INTÉRIEUR AVEC LES AUTRES AGRÉGATS DU MARCHÉ DU TRAVAIL

Si l'emploi intérieur est directement lié à l'activité économique de la région, le lien avec le taux d'emploi et le chômage est moins direct comme le montre le Schéma 1.1. Afin de fixer les idées, les statistiques reportées dans le schéma sont issues des perspectives économiques régionales (HERMREG) publiées en juillet 2016. Bien que des données plus récentes soient disponibles pour certains agrégats, ces estimations offrent l'avantage de chiffrer les principales grandeurs et taux du marché du travail de manière cohérente.

¹⁰ L'Office des régimes particuliers de sécurité sociale (ORPSS). Il percevait les cotisations de sécurité sociale de certains employeurs, notamment ceux relevant des administrations locales et provinciales et en assurait la répartition. Le 1^{er} janvier 2017, l'ORPSS cesse d'exister. Le 1^{er} septembre 2016, les compétences liées aux allocations familiales ont été transférées à FAMIFED (l'Agence fédérale pour les allocations familiales). Le 1^{er} janvier 2017, les autres compétences ont été transférées à l'ONSS (Office national de sécurité sociale) et au SFP (Service fédéral des Pensions).

Schéma 1.1. Marché du travail en Wallonie (en milliers de personnes) – 2016 (estimations)


Source : IWEPS-Hermreg – Juillet 2016

D'après les estimations « HERMREG » de juillet 2016, la Wallonie aurait enregistré en 2016 un PIB de 97 751 millions d'euros et 1,237 millions d'emplois (emploi intérieur). Ces emplois étaient occupés par 1,166 millions de travailleurs résidant en Wallonie ainsi que par 22 000 travailleurs résidant en Flandre, 20 000 à Bruxelles et 29 000 travailleurs frontaliers (venant en grande majorité de France).

Sur les 1,633 million de wallons faisant partie de la population active, 1,166 million avaient un emploi en Wallonie. En ce qui concerne les autres, soit ils exerçaient une activité en Flandre (39 000), à Bruxelles (119 000) ou à l'étranger (58 000, principalement au Luxembourg), soit ils étaient au chômage (250 000). A noter que le chômage est ici mesuré selon la définition du Bureau fédéral du Plan (voir aussi Les chiffres-clés de la Wallonie, fiche L011).

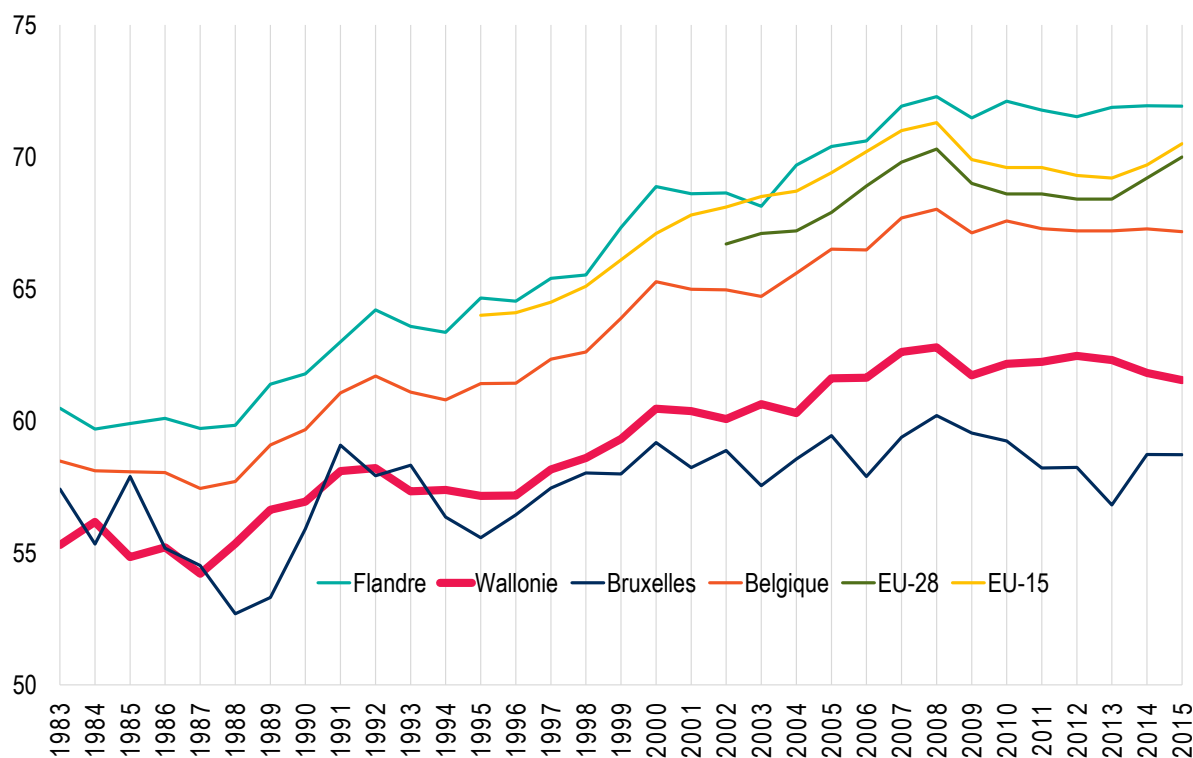
3.3.1. EVOLUTION DU TAUX D'EMPLOI

Comme le montre le schéma 1.1, l'emploi intérieur n'est pas directement lié au taux d'emploi mais l'influence très fortement.

Dans le cadre de la stratégie Europe 2020, c'est le taux d'emploi des 20-64 ans qui a été sélectionné comme indicateur cible. L'objectif européen est d'arriver à ce que 75% des habitants européens âgés de 20 à 64 ans

travaillent en 2020. Au niveau belge, un objectif de 73,2% à cet horizon a été fixé dans le cadre du Programme national de réforme¹¹.

Graphique 1.17. Evolution du taux d'emploi des 20-64 ans dans les 3 régions du pays et moyennes belge et européenne



Sources : Enquête sur les forces de travail – Update Eurostat 26/04/2016 – Steunpunt WSE

En 2015, le taux d'emploi des 20-64 ans en Wallonie (61,5%) reste inférieur à la moyenne belge (67,2%), aux moyennes européennes (70,0% pour l'Europe des 28 et 70,5% pour l'Europe des 15) et au taux flamand (71,9%) mais il est supérieur au taux observé à Bruxelles (58,7%) (voir graphique 1.17).

Comme le constate le Conseil Supérieur de l'Emploi¹² au niveau belge, malgré la remontée de l'emploi en 2015, le taux d'emploi des personnes âgées de 20 à 64 ans tel qu'il ressort des enquêtes sur les forces de travail est resté stable à 67,2%. Il explique cette incohérence en partie par l'évolution de la population en âge de travailler qui est restée positive et a contrebalancé la hausse de l'emploi.

En Wallonie, le taux d'emploi a même continué à reculer légèrement passant de 61,8% en 2014 à 61,5% en 2015 alors que la population en âge de travailler est restée stable. C'est donc le recul de la population active occupée (-0,4%) qui explique la légère baisse du taux d'emploi. La raison pour laquelle le nombre de wallons ayant un emploi a légèrement reculé alors que l'emploi wallon a augmenté doit encore être investiguée. A noter que la mesure de la population active occupée et de l'emploi se fait sur la base de deux sources et méthodologies très différentes, ce qui rend difficiles les comparaisons des deux concepts. De plus les données de 2015 et de 2016 de l'emploi intérieur sont encore provisoires.

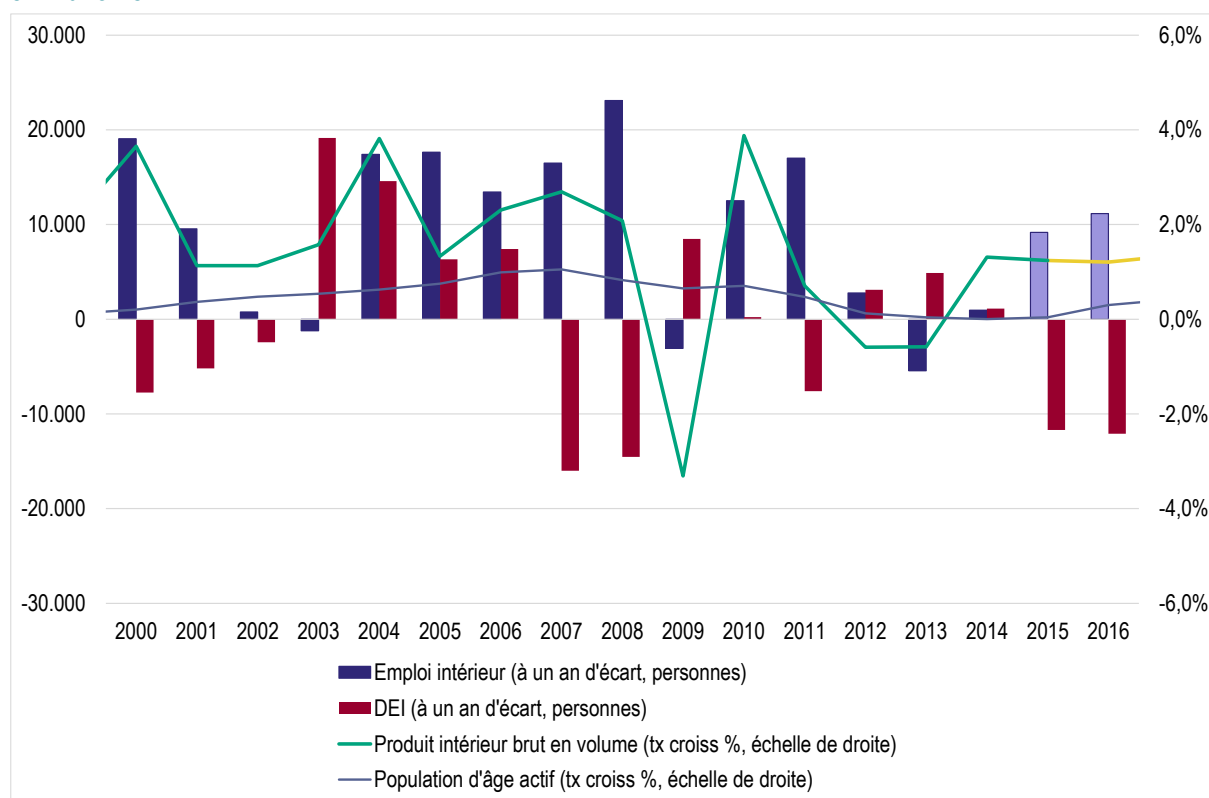
¹¹ PNR, avril 2011.

¹² Conseil Supérieur de l'Emploi, Rapport 2016 - Économie numérique et marché du travail.

3.3.2. POUR FAIRE LE LIEN AVEC L'ÉVOLUTION DU CHÔMAGE

Comme le synthétise le Schéma 1.1, l'augmentation de l'emploi intérieur se traduira par un recul du chômage si les emplois créés sont occupés par des wallons et que ces wallons sortent du chômage et non de l'inactivité. L'évolution de l'emploi intérieur représente l'aspect principal de la demande de travail, l'aspect offre et notamment l'évolution de la population en âge de travailler joue également un rôle important. Nous reproduisons donc le graphique 5.5 de l'édition précédente du rapport sur l'économie wallonne (page 117), mis à jour, synthétisant différents éléments et déjà largement commenté l'année passée (voir graphique 1.18).

Graphique 1.18. Evolution du PIB, de l'emploi intérieur, des DEI et de la population en âge de travailler, en Wallonie



Sources : IWEPS – Tendances économiques – HERMREG – Forem - ADG

La diminution du chômage observée en 2015 et 2016 sur la base des données administratives (-4,6% soit -11 700 demandeurs d'emploi inoccupés inscrits en 2015 et -5,0% soit -12 100 personnes en 2016) concomitante avec la hausse de l'emploi intérieur s'explique aussi par des modifications réglementaires et dans les procédures de suivi des chômeurs.

Comme nous le précisons dans notre édition précédente, le chômage dans les comparaisons internationales est mesuré par l'Enquête sur les forces de travail. Sur cette base le taux chômage était de 12,0% de la population active en 2015 en Wallonie contre 9,6% en moyenne européenne (EU-28).

4. Conclusions

Ce premier chapitre se proposait de rappeler, en préambule aux analyses structurelles des chapitres suivants, comment ont évolué la croissance économique et l'emploi intérieur en Wallonie au cours de la période récente.

Globalement, les fluctuations du PIB et de l'emploi wallons depuis le début des années 2000 trouvent pour une large part leur origine dans la survenue d'une succession de crises financières internationales, dégonflement de la bulle internet, crise des suppressions et crise de la dette grecque.

Cette succession de chocs de grande ampleur s'est naturellement répercutée sur la progression de l'activité économique de la Wallonie. Les variations du volume des échanges du commerce mondial constitue de fait un premier canal de transmission des effets de la conjoncture internationale sur la croissance économique en Wallonie. L'économie wallonne est en effet nettement dépendante de ses relations commerciales « extérieures », directement, par son activité commerciale proprement transfrontalière mais aussi, indirectement, au travers les échanges commerciaux que la Wallonie entretient avec les autres régions belges. L'importance de la demande extérieure pour l'économie wallonne est d'ailleurs l'objet du chapitre 2. En 2001, la débâcle boursière des valeurs technologiques et les tensions géopolitiques provoquées par les attentats de New-York se sont traduites par un ralentissement de la croissance wallonne entre 2001 et 2003. En 2009, le brutal tarissement des financements des activités économiques et commerciales internationales, induit par le développement d'une crise bancaire et financière systémique et qui a entraîné la plus forte récession de l'économie mondiale depuis la guerre, a précipité un repli inédit du PIB wallon (-3,3%).

Le développement conjoncturel de l'activité économique est aussi largement déterminé par l'évolution de la confiance des agents économiques (ménages, entreprises, opérateurs financiers). Depuis le début des années 2000, les variations de la confiance ont indubitablement, tantôt atténué, tantôt renforcé les effets des chocs économiques et/ou géopolitiques sur la croissance du PIB wallon, altérant en outre la structure de contribution des différentes composantes de la demande finale. La section 2 a ainsi décrit comment ces composantes ont contribué à la croissance de l'activité économique wallonne depuis l'an 2000.

Difficiles à prévoir, les fortes variations de la confiance des ménages et des entreprises peuvent projeter l'économie sur une trajectoire vertueuse ou au contraire la pousser sur une pente négative (Bodart *et al.*, 2012). En 2012 et 2013, la défiance persistante des banques, dont les conditions d'octroi de crédit ne cessaient dès lors de se resserrer et surtout, l'incertitude entretenue par les soubresauts de la crise de la dette souveraine en Europe et les menaces d'éclatement de la zone euro ont grevé le morale des acteurs économiques wallons, affectant leurs décisions de dépenses et, plus encore, d'investissement. De même, l'atonie de la reprise économique qui est intervenue en 2014 s'explique-t-elle par la nouvelle baisse de confiance des consommateurs wallons, dans un contexte de politiques budgétaires restrictives.

Corolairement à l'évolution du PIB, l'expansion de l'emploi intérieur wallon a été interrompue à trois reprises au cours de la période 2000-2016 : en 2003, avec un recul net de 1 200 emplois, en 2009 avec une diminution nette de 3 100 et en 2013 avec un recul de 5 400 unités. La section 3 s'est principalement attachée à décrire l'évolution de l'emploi intérieur wallon, sous ses différents aspects, par statut ou branche d'activité. Quelques éléments sur la progression du taux d'emploi et du chômage sont également abordés.

L'évolution de l'emploi s'ajuste traditionnellement avec retard aux variations de la production. Confrontées à des perspectives de demande dégradées, les entreprises tendent à privilégier la mise en œuvre de stratégies visant à réduire la durée moyenne du temps de travail, espérant retarder le moment de se séparer d'une main-d'œuvre qualifiée.

C'est ainsi que les effets de la crise 2008-2009 sur l'emploi et le chômage se sont révélés comparativement limités en Belgique et en particulier en Wallonie. En 2009, la Belgique et la Wallonie, ont conservé un niveau d'emploi relativement stable, en adoptant ou renforçant un ensemble de mesures de « protection des *insiders* », telles que le chômage temporaire ou diverses formes de réduction totale ou partielle du temps de travail (crédit-temps). L'augmentation de l'emploi observée les deux années suivantes (12 400 unités en 2010 et 17 000 en 2012) résulte certes de l'embellie conjoncturelle de 2010 mais aussi du renforcement des mesures d'aide à l'embauche et de la hausse de l'emploi public.

En revanche, le repli de l'activité en 2012 et 2013, pourtant moins important qu'en 2009, s'est accompagné d'une détérioration plus sévère de l'emploi wallon. Le caractère durable du ralentissement conjoncturel et l'arrêt des programmes publics de soutien à l'emploi privé et public, dans un contexte d'assainissement budgétaire, semblent avoir amené les entreprises, dont les marges de manœuvre financières s'étaient progressivement épuisées, à finalement ajusté leurs effectifs. Corolairement, la reprise de la croissance économique qui gagne en vigueur à partir 2014 ne s'est pas accompagnée d'un rebond équivalent des embauches, les créations de l'emploi enregistrant une hausse modérée de l'emploi (+0,1% en 2014 et de l'ordre de +0,8% en 2015 et 2016, soit 10 000 emplois par an).

Ces évolutions nettes de l'emploi intérieur masquent cependant les mouvements bruts de création et de destruction dont elles sont la résultante. Le recours à une nouvelle base de données statistiques, dénommée DynaMreg, permet depuis peu de chiffrer les mouvements qui se cachent derrière les variations nettes des salariés assujettis à l'ONSS. L'analyse chronologique a mis en évidence le fort degré de turbulence de l'emploi salarié wallon, c'est-à-dire le dynamisme à la fois des créations et des destructions d'emplois salariés, de sorte que, même les années où l'emploi a globalement reculé, les employeurs wallons ont cependant créés beaucoup d'emploi et/ou l'emploi a augmenté dans beaucoup d'établissements en Wallonie.

5. Références

Bassilière D., Baudewyns, D., Bossier, F., Bracke, I., Denil, F., De Vil, G., Fasquelle, N., Frogneux, V., Gentil, G., Hendrickx, K., Laloy, L., Saintrain, M., Scholtus, B., Stockman, P., Vandresse, M., Vanhorebeek, F., Willeme, P., Michiels, P., Hoorelbeke, D., Caruso, F., Meunier, O. (2016), Perspectives économiques régionales 2016-2021. BFP, IBSA, SVR, IWEPS.

BNB (2011 - 2015), Évolution économique et financière - Rapports annuels de 2010 à 2015.

BNB (2014), Fiche d'information, la croissance, Septembre. <http://www.nbbmuseum.be/fr/teachers/infosheets>

Conseil supérieur de l'emploi (2001-2015), Rapports de 2001 à 2015.

Bodart, V., Carpentier, J.-F., Legros, G., Lutgen, V., Machado, J., Smith, C. (2012), Perspectives économiques 2012, *Regards économique*, 94, Janvier.

Conter, B., et Vander Stricht, V. (2011), « Changements des représentations et innovations dans le domaine des politiques de l'emploi : l'influence du contexte de crise en Wallonie », Congrès AFS 2011 RT 6 : « Protection sociale, politique sociale et solidarités : .Innovation et expérimentation. Acteurs, territoires et dispositifs ». Grenoble, 5-8 Juillet 2011.

ECB – IRC Trade Task Force (2016), Understanding the weakness in global trade: what is the new normal ?, *Occasional Paper Series*, 178, ECB, Septembre.

IWEPS (2014 -2016), Tendances Economiques, n°48 à 51.

IWEPS (2016), Les chiffres-clés de la Wallonie, édition 2016.

IWEPS-SOGEPA-DGO6 (2016), « Rapport sur l'économie wallonne 2016 », février 2016.

6. Annexe

Nomenclature sectorielle utilisée dans HERMREG

Dénomination de la branche	NACE-BEL 2008 (A38)
1. Agriculture	Agriculture, sylviculture et pêche (AA)
2. Énergie	Cokéfaction et raffinage (CD) + Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (DD) + Distribution d'eau, gestion et assainissement des déchets et des eaux usées (EE)
3. Industries manufacturières	
a. Biens intermédiaires	Industries extractives (BB) + Industrie chimique (CE) + Produits pharmaceutiques (CF) + Fabrication de produits en caoutchouc et d'autres produits minéraux non métalliques (CG) + Métallurgie et fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et équipements (CH)
b. Biens d'équipement	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques (CI) + Fabrication d'équipements électriques (CJ) + Fabrication de machines et d'équipements n.c.a. (CK) + Fabrication de matériels de transport (CL)
c. Biens de consommation	Industries alimentaires, fabrication de boissons et de produits à base de tabacs (CA) + Fabrication de textiles, industrie de l'habillement, industrie du cuir et de la chaussure (CB) + Travail du bois, industrie du papier et du carton et imprimerie (CC) + Fabrication de meubles et autres industries manufacturières, réparation et installation de machines et d'équipements (CM)
4. Construction	Construction (FF)
5. Services marchands	
a. Transports et communication	Transports et entreposage (HH) + Télécommunications (JB)
b. Commerce et horeca	Commerce de gros et de détail et réparation de véhicules automobiles et de motocycles (GG) + Hébergement et restauration (II)
c. Crédit et assurances	Activités financières et assurances (KK)
d. Santé et action sociale	Activités pour la santé humaine (QA) + Action sociale (QB)
e. Autres services marchands	Edition, services audiovisuels et diffusion de programmes de télévision (JA) + Services informatiques et services d'information (JC) + Activités immobilières (LL) + Activités juridiques et comptables, activités des sièges sociaux, conseil de gestion, activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et analyse technique (MA) + Recherche-développement scientifique (MB) + Publicité et études de marché, autres activités spécialisées, scientifiques et techniques (MC) + Services administratifs et autres activités de soutien (NN) + Activités artistiques, récréatives et de loisir (RR) + Autres services (SS)
6. Services non-marchands	
a. Administration publique et éducation	Administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire (OO) + Enseignement (PP)
b. Services domestiques	Activités de ménages en tant qu'employeurs, activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre (TT)

CHAPITRE 2. L'OUVERTURE DE L'ÉCONOMIE WALLONNE SUR L'EXTÉRIEUR : ÉLÉMENTS D'ANALYSE

Vincent SCOURNEAU (v.scourneau@iweps.be)

1. Introduction

Ce chapitre propose une analyse détaillée du commerce extérieur de la Wallonie. La deuxième section a pour but de mettre en lumière le rôle fondamental joué par le commerce extérieur dans une petite économie largement ouverte telle que la Wallonie. Les résultats de cette section justifient de s'attarder, dans les deux sections suivantes, sur une analyse historique détaillée de l'évolution des exportations wallonnes et de leurs fondements. La troisième section propose ainsi une analyse temporelle des exportations de la Wallonie sur une période de 20 ans (1995-2015) en la replaçant dans le contexte international, tandis que la quatrième section présente une analyse quantitative des facteurs explicatifs des exportations wallonnes durant cette période. Nous mesurons en effet les liens entre les exportations wallonnes et des facteurs fondamentaux tels que la demande externe et les prix relatifs en utilisant des techniques économétriques classiques. Même s'il est probable que des éléments de compétitivité « hors prix » aient pu influencer l'évolution des exportations wallonnes au cours de la période étudiée¹, les contraintes statistiques, notamment l'absence de séries statistiques suffisamment longues au niveau régional, nous empêchent d'inclure de telles variables dans l'analyse.

2. L'importance du commerce extérieur pour l'économie wallonne

L'économie wallonne constitue, au même titre que l'économie belge, ce que les économistes appellent une petite économie ouverte. Ces économies sont caractérisées par une taille du marché domestique relativement limitée (en Wallonie le nombre de consommateurs potentiels est d'un peu plus de 3,5 millions de personnes) et il est dès lors impossible de produire l'ensemble des biens et services pour répondre aux besoins des agents économiques domestiques de manière efficace, c'est-à-dire à un coût raisonnable. Les agents économiques ont ainsi recours à l'importation d'un volume conséquent de biens et services de l'étranger. Afin de financer ces importations, il est vital de viser le développement d'une base productive solide, qui doit nécessairement être en partie orientée vers les marchés internationaux. Pour ce type d'économies, le commerce extérieur est un vecteur crucial de développement économique.

L'objectif de cette première section est de vérifier ce postulat dans le cas spécifique de la Wallonie en mesurant plus précisément l'importance que revêt le commerce extérieur pour l'économie régionale. Pour ce faire, nous nous basons sur les diverses informations et outils statistiques disponibles au niveau régional, et replaçons les résultats dans une perspective belge et internationale. Dans un premier temps, les données de la comptabilité régionale sont utilisées pour calculer un indicateur traditionnel de *taux d'ouverture* de l'économie. Toutefois, une valeur relativement élevée de cet indicateur n'est pas une condition suffisante pour affirmer que le degré de dépendance

¹ Le chapitre 4 du REW 2016 propose un aperçu de l'évolution récente des différents facteurs de compétitivité « hors-prix » de la Wallonie.

de l'activité économique domestique au commerce extérieur est élevé. En effet, cet indicateur est construit sur la base de données relatives aux flux de commerce, qui sont des données brutes se rapprochant conceptuellement davantage de données de production que de valeur ajoutée. C'est pourquoi les résultats de l'analyse des tableaux entrées-sorties interrégionaux de 2010 sont illustrés dans un second temps, ceux-ci permettant de jauger de l'impact des exportations sur l'économie wallonne en termes de valeur ajoutée et d'emplois.

2.1. INDICATEURS D'OUVERTURE

Les données de la comptabilité régionale renseignent les flux de commerce de biens et services entre la Wallonie et le reste du monde (hors frontière belge donc) en fréquence annuelle sur la période 1995-2013. La valeur des exportations totales est ainsi passée d'un peu plus de 20 milliards d'euros en 1995 à un peu moins de 52 milliards en 2013². En rapportant la moyenne de la valeur des exportations et des importations internationales au PIB régional on obtient un indicateur de *taux d'ouverture* de l'économie³. Le tableau 2.1 reprend la valeur du *taux d'ouverture* de la Wallonie tel qu'il est observé depuis 2010 et la compare avec celle calculée pour un ensemble d'autres économies de taille plus conséquente. Conformément à l'intuition, il ressort généralement que plus la taille de l'économie est importante, plus son *taux d'ouverture* est faible, la Wallonie faisant figure d'exception. En effet, malgré une taille relativement réduite, la région présente un *taux d'ouverture* qui est sensiblement inférieur à celui de la Flandre et même à celui de la Belgique. Cependant, remarquons que dans le cas d'une région, pour être cohérent dans le calcul de ce genre d'indicateur, il faudrait pouvoir tenir compte également des flux commerciaux interrégionaux (avec les autres entités belges). Les flux de commerce intra-belge ne sont malheureusement pas mesurés sur une base annuelle. Néanmoins, les travaux réalisés par le Bureau fédéral du Plan visant la construction de tableaux entrées-sorties interrégionaux pour l'année 2010⁴ permettent de se faire une idée de l'ampleur de ces flux durant cette année-là. La valeur du *taux d'ouverture* calculé en tenant compte de ces flux est ainsi de près de 95% du PIB pour la Wallonie et de 118% pour la Flandre. Selon cette approche, il apparaît que l'économie wallonne est relativement plus ouverte que l'économie belge prise dans son ensemble, ce qui était attendu au regard de la différence de taille entre les deux entités. Notons que le *taux d'ouverture* de l'économie flamande demeure par contre plus élevé, ce qui s'explique en partie par les caractéristiques structurelles de cette économie, notamment une base industrielle très large et la présence d'un important volume d'activités portuaires et aéroportuaires.

Tableau 2.1. Taux d'ouverture de la Wallonie dans une perspective internationale

	Wallonie	Flandre	Belgique	France	Etats-Unis
2010	49,5	88,1	75,6	27,0	12,1
2011	52,3	95,5	81,4	29,1	13,0
2012	52,1	95,9	82,0	29,6	13,5
2013	52,6	94,8	81,5	29,5	13,1

Sources : comptes régionaux IWEPS-BNB-IBSA-SVR, Bureau fédéral du Plan, Calculs : IWEPS

² BNB, IBSA, IWEPS, SVR (2016).

³ Notons que cet indicateur est généralement fort proche de la part des exportations dans le PIB étant donné que le niveau des exportations et des importations évolue dans le même ordre de grandeur (sauf dans le cas d'un déséquilibre grave de la balance commerciale).

⁴ Avonds *et al.* (2016).

2.2. IMPACT DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA WALLONIE SUR LA VALEUR AJOUTÉE ET L'EMPLOI

La part des exportations d'une économie, ou encore son *taux d'ouverture*, ne donne pas d'indication fiable quant à l'impact économique réel du commerce extérieur sur l'économie locale. En effet, d'une part, les données relatives aux exportations sont artificiellement gonflées par le phénomène de réexportation⁵. D'autre part, les exportations ont traditionnellement un contenu élevé en biens et services intermédiaires dont une partie a été importée au préalable. Afin de mesurer l'impact économique des exportations sur l'activité économique, il est impératif de pouvoir retrancher la valeur de ces importations (génératrices de valeur ajoutée et d'emplois à l'étranger) de chaque flux d'exportation⁶. D'un autre côté, force est de reconnaître que les entreprises exportatrices ne sont pas les seules bénéficiaires des activités de commerce international : toute une série d'autres entreprises fournissent des biens et services intermédiaires aux entreprises exportatrices, sans pour autant être actives directement sur les marchés internationaux. Dans une analyse basée sur les tableaux entrées-sorties nationaux, Duprez (2014) a ainsi montré qu'en Belgique de nombreux secteurs d'activité domestiques affichent une forte dépendance au commerce international sans pour autant exporter le moindre bien ou service. C'est notamment le cas de nombreux sous-secteurs d'activité dans la branche des services, qui exportent assez peu à en juger par les statistiques de commerce extérieur mais qui fournissent des intrants nécessaires au processus de production des entreprises exportatrices.

L'analyse des tableaux entrées-sorties interrégionaux, tenant compte de l'ensemble de ces effets (réexportations, consommations intermédiaires de biens et services importés et effet d'entraînement des exportations sur l'économie) permet d'estimer l'impact économique du commerce extérieur sur la Wallonie de manière plus satisfaisante. Une analyse détaillée des résultats obtenus pour l'ensemble des régions belges est proposée par Avonds *et al.* (2016). A partir de ces résultats, le tableau 2.2 synthétise l'impact économique sur la Wallonie des différents types de demande qui lui sont adressés (les résultats pour la Flandre sont présentés en guise de comparaison). Les chiffres présentés dans ce tableau représentent donc les effets cumulés en termes de valeur ajoutée et d'emploi régionaux de la demande correspondante. Notons que dans un cadre interrégional, les flux de commerce avec les autres entités belges sont substantiels et qu'il est primordial d'en mesurer les effets. Dans le tableau, la demande totale adressée à la production intérieure d'une région est composée de deux grandes catégories. D'une part, la demande domestique, qui se compose de la demande des agents (ménages, entreprises et Gouvernement) de la région étudiée (A) et de la demande émanant des agents domestiques du reste du Royaume (B)⁷. D'autre part, la demande internationale totale, qui se compose de la demande internationale directement adressée à la région étudiée (C) ainsi que de la demande indirecte (D), découlant des exportations internationales des autres entités belges (engendrant une demande de biens et services intermédiaires adressée à la région étudiée). L'impact sur la région d'intérêt est mesuré pour chaque type de demande à la fois en termes de valeur ajoutée et d'emplois.

⁵ Les réexportations sont des transactions portant sur des marchandises qui sont importées pour être ensuite exportées sans avoir subi la moindre transformation. Même si dans certains cas, des services locaux, tels que des activités de logistique, peuvent être sollicités, globalement ces opérations génèrent très peu de valeur ajoutée domestique.

⁶ On voit bien qu'un indicateur tel que le taux d'ouverture, construit comme une moyenne entre les exportations et les importations, ne permet pas de tenir compte de ces effets.

⁷ Pour la Wallonie, il s'agit donc de la somme des demandes des agents domestiques bruxellois et flamands.

Tableau 2.2. Répartition de la valeur ajoutée et de l'emploi régionaux générés par type de demande, 2010

	Total	Demande domestique		Demande internationale	
		Agents domestiques régionaux (A)	Autres agents résidents belges (B)	Exportations internationales directes (C)	Exportations internationales indirectes (D)
<i>Valeur ajoutée générée, en milliards d'euros</i>					
En Wallonie	75,5	48,3	6,6	16,5	4,0
(en %)	(100)	(64,0)	(8,7)	(21,9)	(5,3)
En Flandre	181,7	102,5	12,3	61,6	5,4
(en %)	(100)	(56,4)	(6,8)	(33,9)	(3,0)
<i>Emplois générés, en milliers</i>					
En Wallonie	1207,4	792,5	117,0	230,8	67,3
(en %)	(100)	(65,6)	(9,7)	(19,1)	(5,6)
En Flandre	2594,5	1531,7	178,7	805,5	78,4
(en %)	(100)	(59,0)	(6,9)	(31,0)	(3,0)

Sources : Bureau fédéral du Plan - Calculs : IWEPS

Il ressort du tableau 2.2 que la demande domestique de la région (A) génère la plus grande part de valeur ajoutée et d'emplois, tant en Wallonie qu'en Flandre. La dépendance à cette demande est un peu plus marquée en Wallonie, surtout en termes d'emplois (près de 66% du total contre 59% en Flandre).

D'un autre côté, l'activité économique wallonne semble *a priori* moins dépendante du commerce extérieur, puisque moins de 20% des emplois sont liés aux exportations internationales directes, contre plus de 30% dans le cas de la Flandre. Le poids des exportations dans le tissu économique wallon peut paraître à première vue relativement faible⁸. Toutefois, il ne faut pas perdre de vue que la Wallonie s'inscrit dans un cadre interrégional et qu'à ce titre, la demande émanant des autres entités belges peut être considérée également comme un flux de demande « extérieure ». Or, d'après les tableaux entrées-sorties, la valeur ajoutée wallonne dépendant de la demande interrégionale totale (B+D) serait au total de 10,6 milliards d'euros, pour près de 185.000 postes de travail (à peu près 15% du total de la valeur ajoutée et de l'emploi wallons). Notons que si la Flandre se caractérise bien par une plus grande dépendance à l'international que la Wallonie, le commerce interrégional est sensiblement moins fondamental pour l'économie flamande. En effet, moins de 10% de l'activité flamande (valeur ajoutée et emplois) dépend de cette demande. Globalement, il apparaît ainsi que la part de la valeur ajoutée wallonne dépendant de l'« extérieur » (B+C+D) représente 36% du total (un peu plus de 34% en ce qui concerne l'emploi), tandis qu'en Flandre le montant correspondant est un peu plus élevé, soit près de 44% du total (41% pour l'emploi), avec un

⁸ A titre de comparaison, d'après Duprez (2014) les exportations génèrent aux alentours de 30% de la valeur ajoutée totale pour des pays tels que la Belgique et les Pays-Bas. Dans le cas de l'Allemagne, qui présente une taille sensiblement supérieure, la part correspondante est un peu plus faible, tandis que pour la France elle est nettement inférieure.

poids nettement plus important du commerce international et sensiblement moindre pour ce qui concerne les échanges interrégionaux.

Signalons en outre que si l'on pouvait mesurer l'ensemble des retombées économiques, notamment les effets de revenu sur la consommation des ménages, l'importance du commerce extérieur pour les économies régionales serait vraisemblablement plus conséquente. Il apparaît en effet que les exportations génèrent globalement des emplois à haute valeur ajoutée (celles-ci étant à l'origine de 22% de la valeur ajoutée en Wallonie pour seulement 19% de l'emploi, voir 2.2), ce qui génère probablement des revenus conséquents et des répercussions favorables sur l'économie locale via la consommation des ménages. Les travaux réalisés au niveau national par le Bureau fédéral du Plan dans le domaine des multiplicateurs NAM (National Accounting Matrix)⁹ permettent de se faire une idée des retombées induites supplémentaires. Par exemple, il ressort de ces travaux que l'effet global sur l'emploi national d'un choc de demande adressé au secteur pharmaceutique (principal secteur exportateur de la Wallonie) est plus de 35% plus élevé lorsque l'on prend en compte ses effets sur la consommation des ménages. Sur la base de ce résultat, il est plausible qu'en Wallonie la part de la valeur ajoutée et de l'emploi dépendant du commerce que la région entretient avec l'extérieur (commerce international et interrégional pris ensemble) soit nettement plus élevée que les chiffres mentionnés précédemment sur la base du tableau 2.2 (le raisonnement vaut pour la Flandre également).

3. Evolution historique des exportations internationales wallonnes (1995-2015)

Cette section propose une analyse détaillée de l'évolution des exportations internationales de la Wallonie lors des deux dernières décennies, en la replaçant dans le contexte international caractérisant cette période. Dans un premier temps, nous synthétisons brièvement les principaux développements qui ont marqué le commerce mondial durant ces 20 années. Nous détaillons ensuite plus spécifiquement l'évolution des marchés pertinents pour la Wallonie par le biais de l'analyse d'un indicateur de *marchés potentiels* préalablement défini. Enfin, une analyse temporelle détaillée des exportations wallonnes sera proposée, en distinguant dans la mesure du possible les exportations de biens de celles de services.

3.1. LE CONTEXTE INTERNATIONAL

Sur la période 1995-2000, le commerce mondial¹⁰ a affiché en moyenne une croissance très vigoureuse (+8,1% par an). Le tout début du nouveau millénaire est marqué par le dégonflement de la bulle technologique américaine, ce qui a entraîné un ralentissement sensible de la croissance du commerce mondial durant la période 2001-2002 (voir graphique 2.1). Ensuite, la croissance du commerce international est repartie de plus belle jusqu'en 2007, à la veille de l'éclatement de la Grande Récession. L'année 2009 est particulièrement marquée par la brusque contraction des échanges observée durant l'hiver 2008-2009. C'est ainsi que les importations mondiales en volume ont accusé un repli de plus de 10% sur une base annuelle. Dans un contexte de reprise franche de l'activité économique mondiale, la croissance des importations a ensuite rebondi de manière spectaculaire en 2010 et 2011

⁹ Pour plus de détails sur ces multiplicateurs, voir : Multiplicateurs NAM : Guide de l'utilisateur, Bureau fédéral du Plan.

¹⁰ Dans cette section, nous considérons la somme des importations de l'ensemble des pays du monde comme un indicateur du commerce mondial. Une alternative aurait été d'utiliser la somme des exportations de l'ensemble des pays du monde. Notre choix est dicté par un souci de cohérence avec l'indicateur de marchés potentiels qui est construit sur la base des importations d'un échantillon de pays partenaires.

(+12,3% et +7,2%). Toutefois, depuis 2012 la croissance des échanges semble patiner, celle-ci s'affichant autour des 3% en moyenne sur l'ensemble de la période 2012-2015.

La faiblesse récente du commerce mondial a deux origines. D'une part, la croissance économique mondiale peine à se relever plus franchement, marquant notamment le pas dans un grand nombre de pays émergents. Au-delà de facteurs ponctuels et localisés tels que des tensions d'ordre politique (notamment en Russie et au Brésil), la modification radicale du modèle économique de développement de la Chine qui s'est enclenchée lors des dernières années a des répercussions sensibles sur l'économie mondiale. L'économie chinoise est en effet sur le chemin d'une transformation qui la voit progressivement passer d'un modèle basé sur une dynamique industrielle et l'exportation massive de biens manufacturés divers, à un modèle davantage centré sur le développement de la consommation des ménages et du secteur des services. La baisse des prix des matières premières industrielles (énergie, métaux,...) qui a été observée lors des dernières années est ainsi en partie le reflet du moindre appétit chinois pour ces produits. En outre, la faiblesse des prix des matières premières a eu des répercussions néfastes sur un grand nombre de pays émergents dont l'économie repose en grande partie sur l'exportation de ces produits de base. Dans ce contexte de faible croissance mondiale, l'évolution de l'activité industrielle est restée atone dans la plupart des pays de la Zone Euro, là où la crise de la dette souveraine à partir de 2011 et le climat de rigueur budgétaire qui s'en est suivi ont également lourdement pesé sur la reprise économique. Notons que plus récemment (sur la période 2014-2015), le repli sensible des prix des matières premières, en particulier le pétrole, a toutefois constitué un facteur de soutien non négligeable à la demande interne des pays avancés qui sont largement importateurs de ces produits primaires.

D'autre part, il apparaît que la faiblesse de la croissance économique mondiale s'est accompagnée d'une décélération encore plus prononcée du commerce international. Le FMI notamment reconnaît que la reprise économique mondiale est jusqu'à présent caractérisée par un niveau du commerce international historiquement faible. Alors que durant les deux décennies précédant la crise, le commerce international avait augmenté en moyenne à un rythme près de deux fois plus élevé que celui de l'activité économique mondiale, cette relation ne se vérifie plus du tout lors des années récentes¹¹. Si les raisons de ce décrochage semblent multiples, les analyses révèlent que le principal facteur soit la léthargie des investissements productifs à l'échelle de la planète, dont la composante en biens importés est traditionnellement élevée. Le chapitre 3 montre ainsi que les investissements productifs wallons n'ont pas échappé à cette atonie au cours de la période récente.

Étant donné que certains de ces développements semble revêtir un aspect structurel, notamment le changement de modèle de croissance chinois, il apparaît à présent de plus en plus évident que l'économie mondiale soit appelée à s'accommoder d'un nouveau régime de croissance, qualifié parfois de « new mediocre »¹² par les observateurs.

3.2. LES MARCHÉS POTENTIELS DE LA WALLONIE

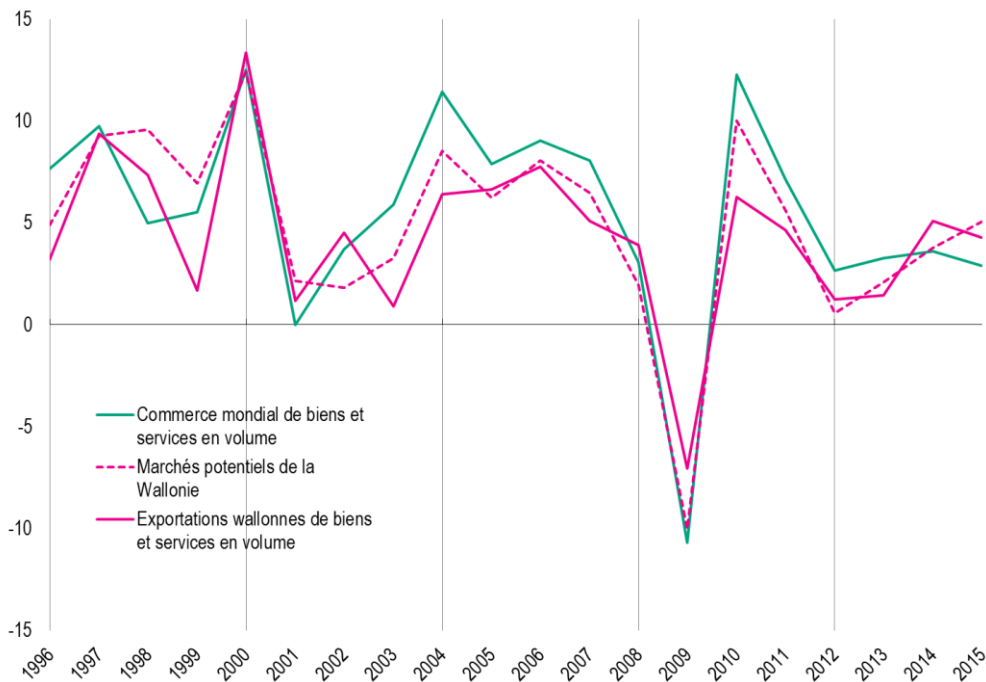
L'évolution des importations mondiales ne donne pas vraiment d'indication sur le niveau de la demande adressée à l'appareil productif wallon. En effet, la participation de plus en plus nette des pays émergents dans le jeu du commerce mondial implique automatiquement que les échanges à l'échelle planétaire sont en progression constante sans pour autant que la demande adressée aux économies occidentales ne soit forcément stimulée, ces économies émergentes s'échangeant en effet un volume croissant de biens et services entre elles. Pour avoir une idée plus précise de la demande qui est adressée à l'économie wallonne, nous avons calculé un indicateur dit de « *marchés potentiels* ». Celui-ci est défini comme la moyenne pondérée des importations (biens et services) en

¹¹ FMI, « Global Trade : What's Behind the Slowdown ? », World Economic Outlook, Chapitre 2, Octobre 2016.

¹² Pour une analyse plus complète des causes de ce ralentissement, voir : « Facteurs expliquant le ralentissement de la croissance dans les économies émergentes », Revue économique de septembre 2015, BNB.

volume des principaux partenaires commerciaux de la Wallonie. Le poids attribué à chaque partenaire est déterminé par la part des exportations de marchandises¹³ qui lui sont destinées dans le total des exportations wallonnes d'après les données relatives au commerce extérieur publiées par la BNB (données régionales relatives aux exportations de marchandises établies selon le concept national). Les données relatives aux importations des partenaires sont issues de la base de données du FMI (World Economic Outlook). Nous avons sélectionné les pays partenaires de la Wallonie vers lesquels les exportations wallonnes représentent au minimum 0,1% du total en moyenne lors de la période 2013-2015. Ce critère nous amène à sélectionner un ensemble de 42 pays vers lesquels les exportations atteignent près de 96% du total des exportations wallonnes de marchandises en valeur (en moyenne sur la période 2013-2015). L'indicateur des *marchés potentiels* ainsi construit pour la Wallonie affiche en tendance une évolution assez proche de celle du commerce mondial (voir graphique 2.1). Toutefois, étant donné la prépondérance des économies occidentales, plus matures, dans les débouchés wallons, l'évolution de l'indicateur depuis le début des années 2000 est en moyenne plus lente que celle du commerce mondial (voir tableau 2.3). Cette période est en effet caractérisée par le véritable envol de la plupart des économies émergentes, au premier rang desquelles la Chine¹⁴. Fait marquant, durant l'année 2015 l'indicateur a progressé plus rapidement que les importations mondiales, essentiellement en raison de la bonne tenue relative des économies de la Zone euro, ce qui est logiquement favorable à la demande potentielle adressée à la Wallonie.

Graphique 2.1. Evolution des exportations wallonnes dans le contexte international (croissance annuelle moyenne en %)



Sources : comptes régionaux IWEPS-BNB-IBSA-SVR, FMI - Calculs : IWEPS

¹³ Pour être tout à fait correct, il faudrait baser le système de pondération sur la part des partenaires dans le total des exportations wallonnes non seulement de biens mais aussi de services. Toutefois, au niveau régional les données relatives au commerce de services ne sont pas détaillées par pays de destination.

¹⁴ Pour rappel, la Chine adhère à l'Organisation mondiale du commerce en 2001.

Tableau 2.3. Evolution moyenne par sous-période des importations mondiales totales, des marchés potentiels de la Wallonie et des exportations wallonnes (croissance annuelle moyenne en %)

	1995-2000	2000-2005	2005-2010	2010-2015	1995-2015
Commerce mondial	8,1	5,8	4,3	3,9	5,5
Marchés potentiels de la Wallonie	8,6	4,4	3,3	3,4	5,1
Exportations wallonnes de biens et services en volume	7,0	3,9	3,2	3,3	4,4

Sources : comptes régionaux IWEPS-BNB-IBSA-SVR, FMI - Calculs : IWEPS

3.3. LES EXPORTATIONS WALLONNES PAR CATÉGORIE (BIENS VS. SERVICES)

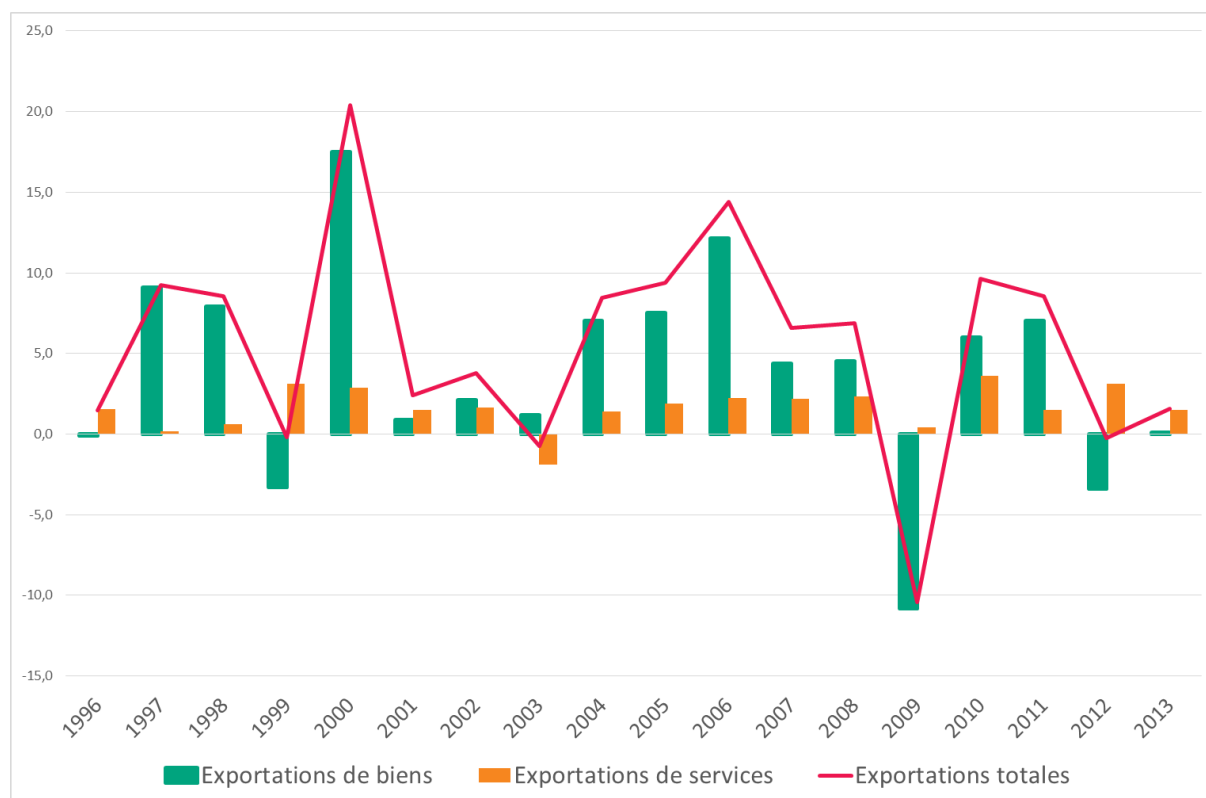
Les données utilisées dans l'analyse sont le fruit d'un projet conjoint de la Banque Nationale de Belgique et des Instituts de Statistique régionaux (IBSA-IWEPS-SVR) visant le développement de la comptabilité régionale. Des séries statistiques régionales d'exportations de biens et de services sont à présent disponibles pour la période 1995-2013¹⁵. On constate qu'historiquement le commerce de marchandises est prépondérant dans les échanges extérieurs de la Wallonie. Toutefois, il est à noter que la part des services dans le commerce extérieur a tendance à s'accroître sensiblement au cours des toutes dernières années, à l'instar de ce qui est observé au niveau international. Dans le cas wallon, il apparaît qu'en 2013 cette part atteint 30% du total des exportations (en valeur). Le graphique 2.2 montre ainsi qu'au cours des toutes dernières années la contribution des exportations de services à la croissance des exportations totales s'est accentuée, cette composante des exportations constituant même la seule source de croissance au cours des deux dernières années d'observation (2012 et 2013) de la comptabilité régionale¹⁶.

A partir des séries existantes mesurées en valeur (à prix courants), nous avons recalculé des séries en volume en utilisant le déflateur des exportations belges tel qu'il ressort de la comptabilité nationale. La série est ensuite prolongée sur la période récente (2014-2015) sur la base d'estimations propres reposant sur l'évolution observée des exportations belges de biens et services (issue de la comptabilité nationale) ainsi que de l'évolution des exportations régionales de marchandises observées durant cette période. La série ainsi construite est mise en relation avec les indicateurs d'importations mondiales et de *marchés potentiels* décrits précédemment (voir graphique 2.1 et tableau 2.3).

¹⁵ Pour la dernière actualisation, voir : « Comptes Régionaux, Répartition régionale des importations et exportations belges de biens et services 1995-2013, Banque Nationale de Belgique, juillet 2016.

¹⁶ Un changement méthodologique intervenu en 2006 implique que les données d'exportation de services sont manquantes pour les années 2006 et 2007. Par conséquent, nous avons estimés les données relatives à ces deux années à l'aide d'une interpolation sur la base des niveaux observés durant les années 2005 et 2008 et du profil de croissance des exportations de services observé au niveau national.

Graphique 2.2. Contribution des biens et des services à la croissance des exportations wallonnes en valeur (période 1995-2013)



Sources : comptes régionaux IWEPS-BNB-IBSA-SVR, Calculs : IWEPS

On constate qu'en moyenne, la croissance des exportations wallonnes s'est globalement avérée inférieure à celle des *marchés potentiels* sur l'ensemble de la période 1995-2015 (voir tableau 2.3). Le décrochage est manifeste durant la première moitié de la période d'observation, tandis que depuis 2005, l'évolution des exportations a été en moyenne fort proche de celle des *marchés potentiels*. On soulignera néanmoins le caractère moins cyclique des exportations wallonnes pendant et juste après la crise de 2009, comme cela avait déjà été commenté dans le REW 2016¹⁷ : en effet, en 2009 le recul des exportations wallonnes a été amorti, notamment sous l'effet d'une croissance spectaculaire des exportations de produits pharmaceutiques (+50%) dont la demande répond relativement peu aux facteurs conjoncturels traditionnels et *a contrario*, le rebond a été relativement timide durant la période d'immédiate après-crise.

Si l'évolution des exportations wallonnes depuis 2012 paraît décevante dans une perspective historique, il faut signaler que leur évolution est demeurée très proche de celle de l'indicateur de *marchés potentiels* (voir graphique 2.1), impliquant que cette période ne semble pas particulièrement marquée par une érosion de la compétitivité de l'économie. Signalons en outre qu'il n'est pas exclu que notre estimation de la croissance en 2014-2015 soit biaisée vers le bas. Elle repose en effet sur les observations relatives aux exportations de marchandises au niveau régional qui sont utilisées comme clé de répartition régionale des exportations totales belges. Cette construction n'est valable que si l'évolution des exportations de services est similaire parmi les différentes régions du pays. Dans le cas où les exportations wallonnes de services seraient en réalité relativement plus dynamiques que la moyenne au cours de la période récente, la croissance des exportations wallonnes serait sous-estimée. Il apparaît effectivement que sur les dix dernières années d'observation (jusque 2013 donc), la croissance des exportations

¹⁷ Rapport sur l'économie wallonne 2016, Chapitre 4, IWEPS-SOGEPA-DGO6, février 2016.

wallonnes de services a été en moyenne supérieure à celle des exportations belges (voir graphique 2.3), celle-ci se montrant particulièrement robuste dans une perspective européenne. Bien qu'il soit plausible que cette tendance se soit poursuivie en 2014 et 2015, cette hypothèse est impossible à vérifier en l'absence d'informations statistiques récentes sur les exportations régionales de services.

Graphique 2.3. Evolution des exportations de services (taux de croissance annuel moyen en %)



Sources : comptes régionaux IWEPS-BNB-IBSA-SVR, Eurostat, Calculs : IWEPS

4. Analyse des facteurs explicatifs de l'évolution des exportations wallonnes

La section précédente a montré qu'un lien très fort apparaît historiquement entre l'évolution des marchés potentiels et celle des exportations wallonnes. L'objectif de cette section est, d'une part, de quantifier (statistiquement) l'intensité de cette relation lors des 20 dernières années. D'autre part, il s'agit de vérifier si d'autres facteurs explicatifs des exportations wallonnes peuvent être identifiés. Même si une multitude de facteurs ont potentiellement une influence sur l'évolution des exportations d'une économie, l'élément qui vient automatiquement à l'esprit lorsqu'il est question de compétitivité extérieure est sans conteste la dimension de prix (ou de coûts de production). Nous avons ainsi construit différents indicateurs de taux de change effectif réel pour la Wallonie et tenté de mesurer leur influence sur l'évolution des exportations. Dans un premier temps, nous présentons les variables qui seront utilisées dans l'analyse. En particulier, nous détaillons la nature des variables de taux de change effectif réel et en analysons l'évolution historique. Dans un second temps, nous présentons la méthode économétrique qui est utilisée pour estimer la relation entre les exportations et les variables explicatives et en présentons les résultats.

Enfin, tout en reconnaissant les limites de ce type d'analyse réalisée au niveau régional, nous mettons en évidence les implications en termes d'interprétation des résultats.

4.1. LES VARIABLES

Le but est d'estimer un modèle explicatif de l'évolution des exportations wallonnes sur la période 1995-2015. Parmi les variables explicatives potentielles, il semble naturel d'inclure l'indicateur de *marchés potentiels* présentés dans la section 3.2. A côté de ce facteur essentiel, il paraît également opportun de tenir compte de la compétitivité-prix (ou coût) de l'économie¹⁸. Afin d'obtenir une image globale de l'évolution de la compétitivité-prix de la Wallonie, nous avons construit différents indicateurs de taux de change effectif réel (TCER). Ce type d'indicateur est construit comme étant le rapport entre le prix domestique et une moyenne pondérée des prix dans un ensemble de pays avec lesquels la région entretient des relations commerciales significatives. La sélection des pays partenaires est établie selon les mêmes critères que ceux régissant la construction de l'indicateur des *marchés potentiels* dans la section précédente¹⁹. Nous construisons le TCER de la Wallonie sur la base d'un système de pondération dont la clé est constituée par la part des exportations vers chaque pays dans le total des exportations wallonnes.

Signalons d'emblée qu'il n'y a aucune observation de prix réalisée au niveau régional. Il n'existe donc pas de déflateur régional des exportations, variable traditionnellement utilisée dans la littérature empirique. Néanmoins, certains indices régionaux peuvent être reconstruits, en partant des statistiques qui sont observées au niveau national. Par exemple, le déflateur de la valeur ajoutée, proposé dans la comptabilité régionale, est ainsi reconstruit à partir des indices de prix qui sont mesurés à un niveau sectoriel fin au niveau national.

Dans ce contexte, nous avons construit deux indicateurs de TCER pour la Wallonie. Il s'agit, tout d'abord, d'un TCER basé sur le déflateur de la valeur ajoutée globale de l'économie. Celui-ci a le mérite d'être largement disponible et comparable au niveau international²⁰. Par contre, le principal inconvénient de cet indicateur est qu'il s'agit d'un indicateur de prix global dans l'économie (tous biens et services confondus), alors que l'ensemble des biens et services subissant effectivement la concurrence internationale est relativement restreint. Pour éviter cet écueil, nous avons aussi construit un TCER basé sur les coûts salariaux unitaires (CSU) dans l'industrie manufacturière, ce secteur étant davantage soumis à la concurrence internationale, en ce qui concerne le commerce de marchandises du moins. Ainsi, d'après les données issues de la comptabilité régionale, le secteur industriel génère 75% des exportations totales de biens²¹ en 2013 (contre un peu moins de 30% du total des exportations de service).

L'indicateur de CSU est calculé comme étant le rapport entre la rémunération moyenne par salarié dans l'industrie et la valeur ajoutée moyenne en volume du secteur par travailleur (emplois salariés et indépendants réunis). Une version plus simple consiste à rapporter les rémunérations des salariés sur la valeur ajoutée du secteur mais dans ce cas on néglige complètement les rémunérations des travailleurs indépendants. L'indicateur que nous avons calculé considère implicitement que la rémunération moyenne des indépendants est identique à celle des salariés du secteur, ce que l'on peut considérer également comme une hypothèse relativement forte. Quoi qu'il en soit, notons que dans le secteur industriel la problématique des indépendants n'est pas aussi fondamentale que dans le reste de l'économie.

¹⁸ Rappelons que les indicateurs de compétitivité « hors-prix », dont un aperçu avait été proposé dans le chapitre 4 du REW 2016, ne peuvent être utilisés dans l'analyse économétrique en raison de l'indisponibilité des séries sur longue période au niveau régional.

¹⁹ Ce qui donne donc un échantillon de 42 pays partenaires (voir supra).

²⁰ L'indicateur est manquant seulement pour 4 pays de très faible importance pour les exportations wallonnes, ce qui réduit l'échantillon des pays partenaires à 38.

²¹ Par ailleurs, 20% des exportations de biens en 2013 étaient réalisées par le secteur du commerce de gros qui joue bien souvent un rôle d'intermédiaire entre la production industrielle domestique et les marchés étrangers.

L'indicateur de CSU fait donc la synthèse entre l'évolution des coûts salariaux par personne et la productivité moyenne, ce qui le rend largement plus pertinent que des indicateurs de type « coût horaire de la main d'œuvre » qui sont pourtant souvent commentés dans les études internationales. L'indicateur présente l'inconvénient de n'être disponible que pour un ensemble de 24 pays partenaires et uniquement jusque 2014 (l'année 2015 n'est disponible que pour un ensemble très limité de pays). En outre, l'utilisation de cet indicateur soulève certaines questions de comparabilité de la statistique au niveau international, notamment en raison du traitement des réductions de charges sociales et/ou des subventions qui peut différer sensiblement d'un pays à l'autre. Ainsi, il est apparu que dans le cadre des projets *Hermes/Hermreg* la série des rémunérations des salariés (au niveau national et régional) est corrigée à la baisse pour tenir compte des nombreuses subventions salariales qui sont accordées aux employeurs. En effet, à côté des réductions de charges sociales dont l'impact est pris en compte dans la comptabilité nationale, il existe tout une série de mesures fédérales dite de « subvention salariale » qui ne sont pas déduites des rémunérations dans les comptes nationaux²². Bien que d'un point de vue économique les séries corrigées soient préférables, afin de les rendre compatibles avec les données des autres pays nous avons reconstruit des séries de coût du travail au niveau régional en se pliant aux règles de la comptabilité nationale (sans retirer les subventions donc). Pour l'année 2015, la différence de niveau des rémunérations dans l'industrie belge selon le concept utilisé de coût du travail qui est retenu représente près de 5%.

Le graphique 2.4 illustre l'évolution dans le temps des deux indicateurs calculés pour la Wallonie sur la période 1995-2014. Il ressort que la compétitivité de la Wallonie a connu une évolution contrastée durant la période étudiée. Ainsi, en début de période (1995-2001), les gains de compétitivité relatifs ont été très significatifs (près de 15% pour le TCER basé sur le déflateur et plus de 20% pour le TCER basé sur les coûts salariaux unitaires). Ensuite, l'évolution des deux indicateurs a été plus divergente. D'un côté, l'indicateur basé sur le déflateur a rebondi en 2002 et 2003, de près de 5% au total. Depuis lors, la compétitivité-prix semble s'être globalement stabilisée, même si une détérioration limitée et transitoire a pu s'observer pendant les deux années de crise (2008 et 2009). D'après cet indicateur, le niveau de la compétitivité-prix observé en 2014 est en fin de compte équivalent au niveau qui était le sien plus de 10 ans auparavant. D'un autre côté, l'indicateur basé sur les coûts unitaires atteste d'une dégradation continue de la situation compétitive de l'industrie régionale sur la période 2001-2011, si bien que le niveau des coûts relatifs durant la période la plus récente (2011-2013) est en moyenne près de 10% supérieur à leur niveau relatif observé en 2001.

Notons que l'évolution de ces indicateurs de compétitivité a été fortement influencée par les variations du cours de la monnaie unique sur les marchés internationaux. En effet, il apparaît que la corrélation est très forte entre les indicateurs de compétitivité tels que nous les avons calculés et un indicateur de taux de change effectif nominal de l'euro²³ tel qu'il est calculé par la Banque Centrale Européenne (voir graphique 2.4). La période 1995-2000 est en effet marquée par une forte dépréciation du cours de l'euro face aux principales autres devises mondiales, tandis qu'à partir de 2001 et jusque 2009, la monnaie unique a connu une appréciation continue sur les marchés des changes.

Néanmoins, les mouvements du cours de la monnaie unique se reflètent seulement en partie dans les indicateurs de compétitivité que nous avons calculés pour la Wallonie, le poids des échanges avec les pays tiers (échanges extra Zone euro) étant relativement faible dans le commerce extérieur de la région. En outre, des facteurs internes influencent également la compétitivité régionale. En effet, malgré l'appréciation très nette de l'euro entre 2001 et

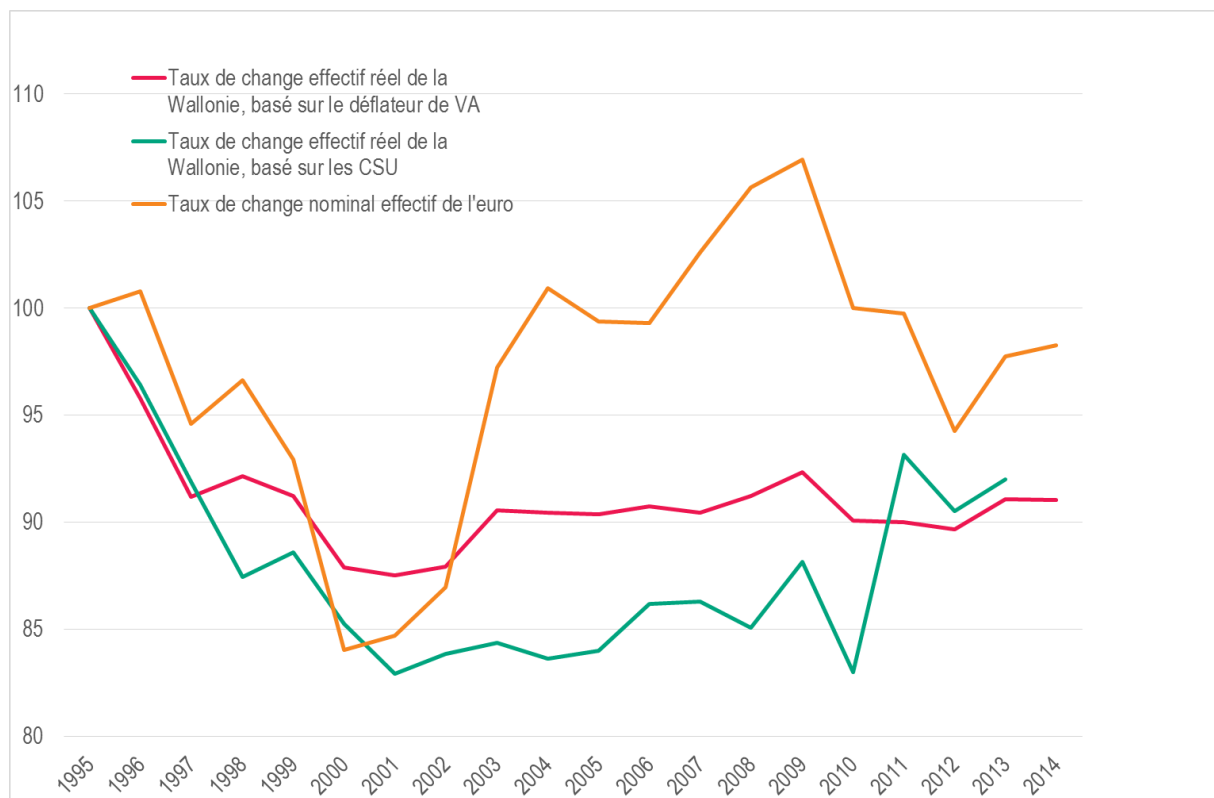
²² Il existe une grande variété de telles mesures. Dans l'industrie, il apparaît (voir GECE, 2013) qu'en 2011, la principale catégorie concernée relevait des réductions de versement de précompte professionnel, principalement pour des raisons liées au travail de nuit et en équipe et au statut de chercheur de certains travailleurs.

²³ Le taux de change effectif nominal de l'euro est simplement une moyenne pondérée du taux de change de l'euro avec les devises des principaux partenaires commerciaux de la Zone euro, avec un système de pondération reflétant l'importance de chaque partenaire dans le commerce extérieur de la Zone euro.

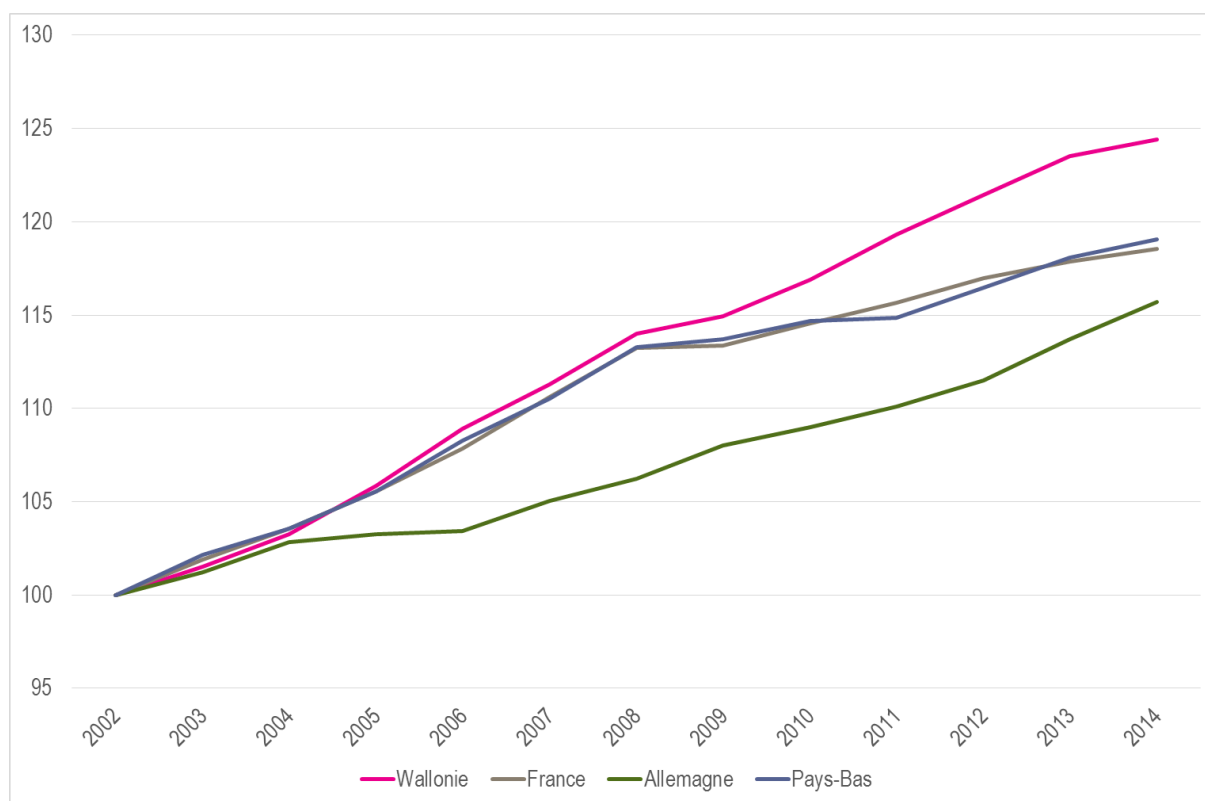
2009 (+25%), la dégradation de la compétitivité de la Wallonie a été très contenue. Le déflateur de la valeur ajoutée a en effet évolué globalement de concert avec celui des pays voisins (hormis l'Allemagne) qui sont les principaux partenaires commerciaux (graphique 2.5). Dans l'industrie, les gains de productivité ont été conséquents alors que l'évolution des rémunérations a été beaucoup plus modérée (voir chapitre 4 du REW 2016). Remarquons que cette situation est similaire à ce qui a été observé dans l'industrie française durant cette période, où il apparaît également que les exportateurs ont fourni un effort supplémentaire de réduction de leurs marges à l'exportation, limitant encore davantage la hausse des prix à l'exportation (Cochard, 2008). D'un autre côté, la dépréciation sensible qui frappe la monnaie unique entre 2010 et 2012, sur fond d'enlisement des économies européennes dans la crise des dettes souveraines, n'a pas permis une amélioration franche des indicateurs wallons de compétitivité. On constate en effet qu'à côté de cette évolution favorable du taux de change, l'évolution des indices de prix domestiques a été plutôt défavorable sur la période 2009-2012. Ainsi, le déflateur de valeur ajoutée a augmenté relativement plus rapidement sur l'ensemble de la période d'après crise que dans l'ensemble des pays voisins (voir graphique 2.5), tandis que le coût salarial unitaire dans l'industrie a connu une très forte augmentation au lendemain de la crise en raison du relatif maintien de l'emploi dans le secteur dans un contexte de repli marqué de l'activité (pour plus de détails, voir le chapitre 4 du REW 2016 et le chapitre 1 du REW 2017).

Graphique 2.4. Evolution du taux de change effectif réel de la Wallonie (indice 1995 = 100)

Grille de lecture : une diminution de l'indicateur signifie que les prix/coûts domestiques augmentent moins rapidement que les prix/coûts étrangers, impliquant une amélioration de la compétitivité wallonne



Sources : BNB, FMI, BCE, Calculs : IWEPS

Graphique 2.5. Déflateur de la valeur ajoutée en Wallonie et chez les trois pays voisins, indice 2002 = 100

Sources : BNB, FMI, Calculs : IWEPS

4.2. LA MÉTHODE

Dans le but de caractériser la relation existant entre les exportations et les différents facteurs explicatifs traditionnels (demande extérieure et prix relatifs), nous avons recours à un modèle économétrique dit « à correction d'erreur » (pour plus de détails méthodologiques, voir encadré 2.1).

Ce type de modèle permet notamment de tenir compte de l'existence d'une relation de long terme entre les variables (relation de « co-intégration »), ainsi que d'un mécanisme qui pousse de manière progressive la variable expliquée (les exportations wallonnes) vers sa valeur théorique déterminée par le niveau des variables explicatives identifiées.

Dans un premier temps, nous avons tenté d'identifier une relation entre le niveau des exportations, d'une part, et le niveau des variables explicatives, d'autre part. Toutes les variables ont été transformées en logarithme de sorte que les paramètres estimés représentent des élasticités (c'est-à-dire la variation attendue en % des exportations suite à une variation de 1% de la variable explicative). A partir des résultats de cette première estimation, nous utilisons le test statistique de Dickey-Fuller pour vérifier la stationnarité des résidus, ce qui suggère implicitement la présence d'une co-intégration (relation de long terme) entre les variables.

Dans un second temps, nous avons estimé un modèle dynamique (ECM), selon la méthode proposée par Banerjee *et al.* (1986). Dans ce modèle (correspondant à l'équation (3) dans l'encadré 1.1), la croissance des exportations est expliquée par le niveau observé (à la période passée) des variables qui forment la relation de co-intégration, telle qu'identifiée lors de la première étape (voir supra), ainsi que par la croissance actuelle et passée des différentes variables explicatives.

Encadré 2.1. Les modèles économétriques à correction d'erreur

Les modèles économétriques à correction d'erreur (Error Correction Model, ou ECM) constituent la méthode empirique la plus populaire pour mesurer les relations entre des variables économiques qui prennent différentes valeurs au cours du temps (séries dites « temporelles »). La méthode standard, proposée par Engle et Granger (1987), consiste en deux étapes.

Dans la première étape, on tente d'identifier une relation de long terme, dite d'équilibre (ou de « cointégration ») entre le niveau de la variable expliquée et celui des variables explicatives. Pour que cet équilibre existe bel et bien, deux conditions doivent être remplies : i) les variables doivent être non stationnaires (pour une définition intuitive de ce concept, voir R. L. Thomas, 1996) et ii) il existe une combinaison linéaire de ces variables qui forme une série stationnaire. Au préalable, on vérifie donc la non stationnarité des différentes variables à l'aide d'un test statistique approprié (test de Dickey-Fuller). Dans le cas le plus simple, c'est-à-dire deux variables, toutes deux intégrées d'ordre 1²⁴, la procédure s'opère comme suit. On estime dans un premier temps la régression suivante par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) :

$$\ln(Y_t) = \alpha + \beta \ln(X_t) + \varepsilon_t \quad (1)$$

Le test de co-intégration entre les variables X et Y consiste à tester la stationnarité des résidus découlant de cette estimation, par le biais d'un test de type Dickey-Fuller. Si la co-intégration est validée, le paramètre β dans la relation (1) s'interprète comme l'élasticité de long terme de la variable expliquée (Y) par rapport à la variable explicative (X).

Dans la seconde étape, on estime un modèle dynamique dans lequel la croissance (la variation du logarithme) de la variable expliquée est régressée sur la croissance contemporaine et passée de la variable explicative (X), la croissance passée de la variable expliquée (Y), ainsi que la valeur du déséquilibre dans la relation de long terme (1) existant à la période précédente, c'est-à-dire le terme d'erreur de la relation (1) à la période précédente. Plus formellement, on estime une relation de type :

$$d\ln(Y_t) = \lambda e_{t-1} + \sum_k \gamma_k d\ln(Y_{t-k}) + \sum_j b_j d\ln(X_{t-j}) + \delta_t \quad (2)$$

où e désigne les résidus découlant de l'estimation du modèle (1).

Le paramètre λ prend logiquement une valeur comprise entre 0 et -1. Ce paramètre représente le degré d'ajustement de la variable expliquée durant la période courante pour résorber le déséquilibre par rapport à la relation de long terme entre les deux variables qui est présent à la période précédente. Les b_j représentent les effets sur la variable dépendante d'une variation de la variable explicative observée à un moment précis du temps (en $t-j$). Le paramètre b_0 correspond ainsi à l'élasticité immédiate (de court terme). Notons qu'à ce stade, d'autres variables que celles identifiées dans la relation de long terme peuvent être introduites dans le modèle en fonction de leur pertinence économique et statistique.

Notons qu'en petit échantillon (moins de 30 observations), l'estimateur des élasticités de long terme dans (1) par la méthode des MCO est biaisé si les variables sont effectivement non-stationnaires. Par conséquent, Banerjee *et al.* (1986) ont proposé une autre méthode, qui consiste en l'estimation d'une relation de type (2) sans estimer au préalable la relation (1). Il s'agit dans ce cas d'estimer le modèle suivant par moindres carrés :

$$d\ln(Y_t) = \alpha + \lambda \ln(Y_{t-1}) - \lambda \beta \ln(X_{t-1}) + \sum_k \gamma_k d\ln(Y_{t-k}) + \sum_j b_j d\ln(X_{t-j}) + \delta_t \quad (3)$$

On peut retrouver la valeur de l'élasticité de long terme en rapportant la valeur du coefficient associé à $\ln(X_{t-1})$ et celle du coefficient associé à $\ln(Y_{t-1})$: $(\lambda \beta) / \lambda = \beta$.

²⁴ Ce qui implique que ces deux variables deviennent toutes deux stationnaires lorsqu'elles sont différenciées une fois, ce qui est habituellement le cas de la majorité des variables économiques temporelles.

4.3. LES RÉSULTATS

Nous avons testé une relation de long terme incluant l'indicateur de marchés potentiels et l'un des deux indicateurs de compétitivité (en alternance). Le paramètre associé à l'indicateur de compétitivité prenait dans tous les cas un signe contraire à l'intuition économique. D'un autre côté, une relation de co-intégration très nette a pu être identifiée entre les exportations et les marchés potentiels. Dès lors, il semble inutile de chercher à introduire une autre variable dans l'équation de long terme. Le résultat de l'estimation de la relation de long terme retenue est le suivant²⁵ :

$$\ln(\text{Exportations}_t) = 5.98 + 0.89 \cdot \ln(\text{Marchés}_t)$$

Période d'estimation : 1995-2015 ; R² : 0.99 ; test de co-intégration (Dickey-Fuller²⁶) : -2.88*

Il apparaît ainsi que l'élasticité des exportations par rapport aux marchés potentiels est très légèrement inférieure à l'unité, ce qui est assez intuitif au vu de l'analyse graphique présentée à la section précédente. Cela signifie que lorsque le niveau des marchés potentiels augmente de manière permanente de 1%, les exportations wallonnes connaîtront une augmentation globale de l'ordre de 0,9%.

Sur la base de la méthodologie et des données mobilisées dans cette recherche nous n'avons pas été en mesure de détecter d'effet à long terme des prix (ou des coûts) relatifs sur les exportations wallonnes. Un tel résultat peut paraître surprenant de prime abord. Néanmoins, il s'agit d'un constat dressé à plusieurs reprises dans la littérature empirique sur des données belges. Ainsi, De Ketelbutter *et al.* (2007), à partir d'une fonction d'exportations estimée sur la période 1980-2006, montrent que même si les prix relatifs ont eu une certaine influence sur les performances exportatrices belges dans les années 80, cette variable a perdu de son pouvoir explicatif au cours du temps. Le coefficient n'est même plus statistiquement significatif à partir de la moitié des années 90. Dans cette étude comparative, le résultat est similaire lorsque le modèle est estimé sur des données françaises. Blot et Cochard (2008), sur la base d'une méthodologie similaire, mettent en évidence que l'élasticité-prix des exportations belges, sur la période 1980-2005, est parmi la plus faible de tous les pays d'un échantillon composé des principaux pays européens exportateurs, sans pour autant fournir davantage d'explication.

Pour l'estimation du modèle dynamique (ECM), nous avons procédé en une seule étape selon la méthode popularisée par Banerjee *et al.* (1986), qui proposent d'estimer simultanément les élasticités de court et de long terme (équation (3) dans l'encadré 1.1). La croissance des exportations (la variation du logarithme des exportations) est ainsi expliquée par le niveau observé à la période précédente des exportations et des marchés potentiels (les deux variables formant la relation de co-intégration, voir supra), ainsi que par la croissance contemporaine et passée des marchés potentiels et de l'indicateur de compétitivité²⁷, en utilisant de manière alternative celui basé sur les déflateurs et celui basé sur les coûts unitaires. Le retard maximal imposé aux variables explicatives est d'une période afin de maintenir un degré de liberté suffisant²⁸. Partant du modèle général incluant le maximum de variables explicatives, nous avons procédé à la recherche du modèle le plus parcimonieux en nous basant sur les résultats des tests traditionnels de significativité (test de Student) pour sélectionner les variables

²⁵ Dans cette section, les seuils de significativité statistique sont établis comme suite : *** à 1% ; ** à 5% ; * à 10%

²⁶ La statistique de test de Dickey-Fuller ne suit pas une distribution standard sous l'hypothèse nulle de non-stationnarité des résidus (pour plus de détail, voir R. L. Thomas, 1996, annexe 14B). Les valeurs critiques de ce test ont été obtenues sur la base de simulations de Monte Carlo par MacKinnon (1991). Pour une actualisation récente du résultat de ces travaux, intégrant les possibilités offertes par les outils informatiques modernes, voir MacKinnon (2010).

²⁷ Notons en effet que l'absence d'effet à long terme de la compétitivité sur les exportations n'exclut pas que cette variable puisse exercer une influence dans le court terme sur les exportations.

²⁸ En intégrant des variables en taux de croissance avec un retard d'une année, l'échantillon sur lequel l'estimation peut être réalisée se réduit déjà de 2 observations.

pertinentes. Le modèle final qui résulte de cette procédure ainsi que les résultats de son estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires se présentent de la manière suivante :

$$dln(\text{Export}_t) = \alpha + \lambda * ln(\text{Export})_{t-1} - \lambda * \beta * ln(\text{Marchés})_{t-1} + b * dln(\text{Marchés})_t + \delta * dln(\text{TCER_déf})_{t-1} + \varepsilon_t$$

où les paramètres estimés prennent les valeurs :

- λ : -0.68***
- $\lambda * \beta$: 0.63***
- b : 0.79***
- δ : -0.32

Période d'estimation : 1997-2015 ; R^2 : 0.91 ; test d'hétéroscédasticité de White : 1.67 (p-valeur : 0.21) ; test d'autocorrélation de Durbin-Watson : 2.54 (valeur critique : 3.10) ; test de normalité des résidus de Jarque-Bera : 0.36 (p-valeur : 0.83)

L'hypothèse de normalité des résidus, caractéristique nécessaire pour que les estimateurs possèdent de bonnes propriétés en petit échantillon, n'est pas rejetée, tandis que les tests usuels d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité n'indiquent pas de problème majeur de spécification du modèle.

Le modèle présente un pouvoir explicatif remarquable, avec un coefficient de détermination prenant une valeur de l'ordre de 0,9. Le graphique 2.6 illustre la qualité d'ajustement du modèle aux données.

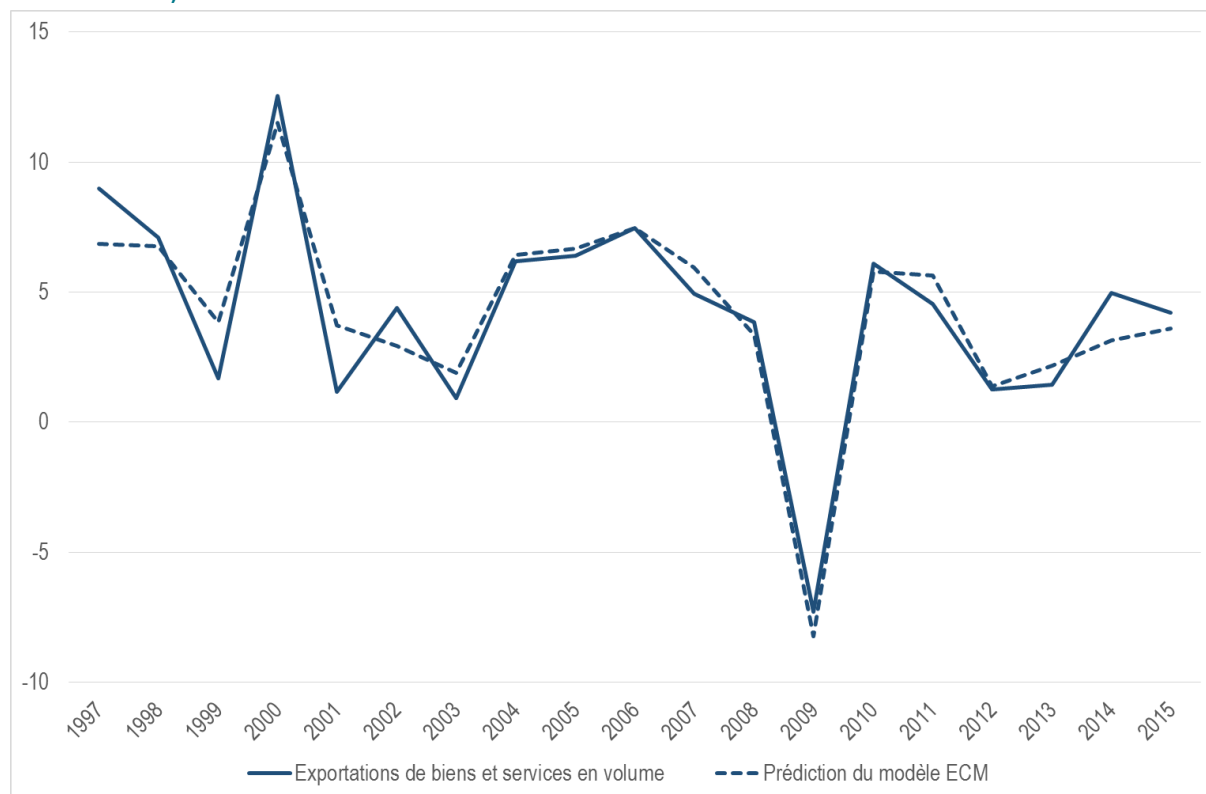
Le coefficient d'ajustement des exportations par rapport au déséquilibre dans la relation de long terme est de 0,68, ce qui signifie qu'un peu plus des deux tiers du déséquilibre éventuel est corrigé immédiatement dans la période ultérieure ($t+1$).

L'élasticité à long terme que l'on peut déduire des résultats est estimée à 0,93 (0,63/0,68). La différence entre l'élasticité à court terme (b) et celle à long terme est faible, ce qui implique que suite à une variation des marchés potentiels, la réaction des exportations est vive et immédiate.

Par ailleurs, notons que même si aucun effet des prix sur les exportations n'a pu être détecté dans la relation de long terme, il semble que le taux de change effectif réel calculé sur la base du déflateur de la valeur ajoutée a un impact sur les exportations dans le court terme (aucun effet des coûts unitaires relatifs n'a pu être détecté). La valeur de sa statistique de test est de 1,66, ce qui est suffisant pour être significatif à 10% en grand échantillon mais légèrement trop faible pour que ce soit le cas avec notre échantillon de taille très réduite. D'après la valeur estimée, une augmentation des prix relatifs de 1% durant une période t déterminée (une perte de compétitivité-prix) entraînerait, toutes autres choses étant égales par ailleurs, une contraction de 0,3% des exportations wallonnes durant la période qui suit ($t+1$). Dans les périodes ultérieures, les exportations s'ajustent progressivement vers leur valeur de long terme qui est uniquement déterminée par le niveau des marchés potentiels. Ainsi, après s'être contractées de 0,3% et en l'absence de nouveau choc, les exportations progresseront légèrement pour résorber le déséquilibre par rapport à leur valeur de long terme (théorique) déterminée par le niveau des marchés potentiels, ce processus correctif s'opérant assez rapidement²⁹.

²⁹ Ainsi, l'erreur résiduelle au bout de 4 années ne représente plus que 1% de sa valeur initiale.

Graphique 2.6. Qualité de l'ajustement statistique du modèle d'exportations wallonnes (croissance annuelle en %)



Sources : BNB, FMI, BCE, Calculs : IWEPS

4.4. RETOUR SUR LES RÉSULTATS

Nous n'avons pas été en mesure de détecter d'effet à long terme de la compétitivité (prix/coûts) sur les exportations wallonnes. Ce résultat peut être le reflet de plusieurs facteurs.

D'un côté, il est possible que cela reflète la réalité des exportateurs wallons : ceux-ci proposent des produits dont la qualité et/ou la réputation (ce que l'on qualifie généralement de compétitivité « hors-prix ») seraient à ce point valorisées sur les marchés internationaux qu'ils n'auraient pas à se soucier des aspects de prix ou de coûts de production. La littérature empirique propose de nombreux exemples d'équations « non-standards », dans lesquelles on tente de tenir compte de la compétitivité hors-prix des économies. Une telle dimension peut notamment être mesurée par les dépenses relatives en recherche et développement (voir Blot et Cochar, 2008). Dans le contexte où la Wallonie a pu globalement maintenir ses parts de marché à l'exportation depuis 2005 (voir section 3.3) en dépit d'une perte relative de sa compétitivité (surtout en termes de coûts), une telle analyse paraît très pertinente. Toutefois, dans la pratique, celle-ci est impossible à appliquer au niveau wallon en raison du manque de telles séries statistiques sur une longue période au niveau régional. Quand bien même une telle série serait disponible, la taille très modeste de l'échantillon rend délicat l'estimation d'un modèle plus élaboré que celui proposé dans ce chapitre. Notons qu'il n'est pas impossible que le renforcement des exportations de services au cours du temps explique aussi en partie les difficultés d'identifier un effet des prix/coûts significatif sur les exportations. En effet, les exportations de services sont probablement davantage tributaires de l'évolution de la compétitivité « hors-prix ».

D'un autre côté, cela peut être lié à la nature même des indicateurs de compétitivité-prix que nous avons construits. Ainsi, dans la littérature empirique, le déflateur des exportations est le plus couramment utilisé pour calculer les

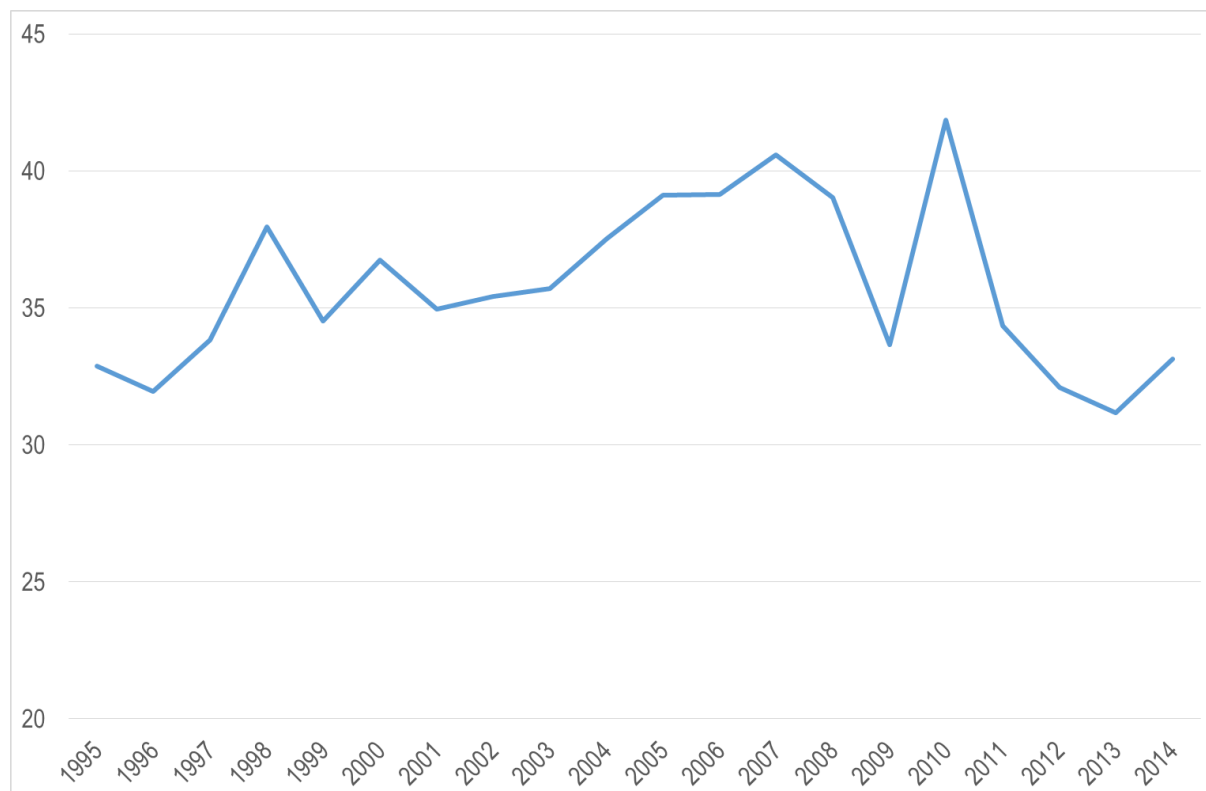
TCER, même si ces indices ne sont pas exempts de toute critique. En effet, comme le signale notamment Cochard (2008), les prix à l'exportation ne reflètent que la situation des entreprises qui participent effectivement aux échanges. Dès lors, il y a potentiellement un biais dans l'estimation des élasticités-prix puisque les firmes les moins compétitives, n'étant pas en mesure de s'aligner sur les prix internationaux, ne participent pas au commerce international. En outre, dans le cas de la Belgique, De Ketelbuter *et al.* (2007) montrent que l'évolution du déflateur des exportations durant la première partie des années 2000 est peut être surestimée, en partie en raison de problèmes statistiques liés notamment à l'ignorance de la montée en gamme des produits et qu'en ce sens la dégradation de la compétitivité de l'économie mesurée par un tel indicateur est exagérée. Quoiqu'il en soit, au niveau wallon nous ne disposons pas de cet indice. Nous avons par conséquent eu recours à d'autres indices : le déflateur de la valeur ajoutée totale et le coût salarial unitaire dans l'industrie. Le déflateur n'est sans doute pas la variable la plus pertinente pour mesurer la compétitivité, étant donné que cet indicateur englobe toute une série de secteurs dont l'évolution importe peu pour la compétitivité extérieure (notamment les services publics), même si ils peuvent y contribuer de manière indirecte comme nous l'avons mentionné précédemment (voir section 2.2). Nous considérons que l'indicateur de coûts salariaux unitaires dans l'industrie manufacturière, malgré ses limites, apparaît comme une alternative pertinente dans le cas wallon pour rendre compte de la compétitivité. En toute logique en effet, une hausse des coûts plus rapide en Wallonie que chez les partenaires dégrade davantage la rentabilité des entreprises domestiques. Bien qu'à court terme cette dégradation puisse être compensée par une réduction des marges, limitant les effets sur les exportations, si cette hausse persiste, la dégradation de la rentabilité des firmes finira par hypothéquer leur survie sur les marchés. En ce sens, la forte remontée des coûts unitaires observée dans l'industrie wallonne au lendemain de la crise n'est pas sans soulever certaines interrogations. Il apparaît en effet que le taux de marge des entreprises industrielles wallonnes se serait sensiblement replié au cours des dernières années (voir graphique 2.7).

En outre, des problèmes d'ordre purement statistique sont peut-être à l'origine d'une vision tronquée de l'évolution de la compétitivité-prix (ou coûts) de la région. En effet, en utilisant une méthode de simple pondération pour mesurer le TCER on sous-estime probablement la concurrence réellement exercée par des économies émergentes telles que la Chine. Une méthode de double pondération³⁰ est préférable, car elle mesure la concurrence exercée par ces pays de manière directe mais aussi sur les marchés tiers³¹. Toutefois, cette méthode requiert un ensemble beaucoup plus complet de données. Par ailleurs, les poids des partenaires sur la période 1995-2002 sont inconnus (les séries régionales relatives aux exportations de marchandises commencent en 2002) et par conséquent ceux-ci ont été fixés à leur niveau observé en 2002. Enfin, l'indicateur de TCER évolue dans le temps en raison des variations des prix relatifs, sans considération pour les différences de niveau des prix entre les économies. Par conséquent, il apparaît que l'économie wallonne gagne en fait en compétitivité au fil du temps face à des économies émergentes qui connaissent une inflation globalement plus élevée. Or, dans la réalité, la concurrence des économies émergentes s'exerce par le biais de leur participation accrue au cours du temps au commerce mondial en proposant des prix qui, même s'ils affichent des augmentations très vives d'année en année, demeurent à des niveaux largement inférieurs aux prix domestiques. Toutes ces limites statistiques peuvent impliquer que l'évolution de la compétitivité-prix (ou coûts) de la Wallonie soit fort différente de l'image renvoyée par nos indicateurs. C'est en particulier le cas en première partie de période où ces problèmes semblent plus aigus (pas d'indications réelles sur les échanges de la Wallonie et période marquée par l'envol des économies émergentes à bas coûts).

³⁰ Voir Schmitz *et al.* (2012) pour une description théorique détaillée de la méthode et une application pratique à la Zone euro.

³¹ Ainsi, en prenant un exemple très concret : les producteurs chinois de l'industrie du verre exercent une concurrence sur les producteurs wallons non seulement sur leur marché domestique (ménages et entreprises chinoises) mais aussi et surtout sur l'ensemble des marchés européens, voire mondiaux. La méthode de simple pondération ne prend pas en compte cette concurrence sur les marchés tiers, au contraire de la méthode de double pondération.

Graphique 2.7. Evolution de l'excédent brut d'exploitation dans l'industrie manufacturière en Wallonie (% de la valeur ajoutée brute du secteur)



Sources : *Projet Hermreg, Calculs : IWEPS*

5. Conclusions

Ce chapitre a présenté une analyse détaillée du commerce extérieur de la Wallonie, autour de trois questions clés. Il s'agissait de déterminer dans quelle mesure le commerce extérieur influence l'économie domestique, de retracer en détail l'évolution du commerce extérieur dans un contexte international sur les deux dernières décennies (1995-2015) et d'en identifier les déterminants fondamentaux. Au terme de cette analyse, un certain nombre de constats peuvent être dressés, ceux-ci pouvant utilement nourrir la réflexion et éventuellement servir d'appui pour la prise de décision de politiques économiques au niveau régional.

Nous avons tout d'abord quantifié l'importance que revêt le commerce extérieur pour l'économie wallonne. Nous avons ainsi constaté que la région affichait une dépendance directe relativement faible, malgré sa petite taille, au commerce international. Toutefois, si l'on retient une définition large du commerce extérieur, prenant en compte les relations commerciales que la région entretient avec les autres entités belges, il apparaît que la dépendance de la région au commerce est nettement plus substantielle. En effet, nos calculs réalisés sur la base d'une analyse des tableaux entrées-sorties interrégionaux de 2010 font apparaître que plus de 30% de la valeur ajoutée et de l'emploi wallons dépendraient de manière directe et indirecte du commerce extérieur total, avec une contribution du commerce international légèrement supérieure à celle du commerce interrégional. Dès lors, outre la poursuite des efforts réalisés en vue de développer le commerce international de la région (promotion des produits, missions économiques, aides à l'exportation,...), il paraît primordial de renforcer les relations commerciales avec les autres régions belges. Outre le maintien de bonnes relations diplomatiques et une coordination poussée des politiques publiques entre entités fédérées, certaines mesures spécifiques peuvent favoriser les relations commerciales

interrégionales. En effet, sur la base d'estimations d'équations de gravité sur des données d'entreprises issues des trois régions du pays, Dhyne et Duprez (2016) mettent en évidence l'existence d'un effet « frontière » non négligeable auquel font face les entreprises wallonnes qui exportent vers les autres régions belges. C'est en particulier le cas pour les entreprises du secteur des services et davantage vers la Flandre que vers Bruxelles. Dès lors, l'adoption d'un cadre réglementaire commun, l'amélioration de la mobilité interrégionale et l'apprentissage de l'autre langue nationale constituent des mesures adéquates en vue de fluidifier davantage les relations commerciales interrégionales.

Nous avons également montré que les exportations wallonnes ont globalement suivi une tendance similaire à celle du commerce international au cours des deux dernières décennies. Néanmoins, il est important de souligner que l'indicateur de marchés potentiels que nous avons calculé, qui se concentre sur l'évolution de la demande adressée par les principaux partenaires économiques de la région, a évolué en moyenne de manière sensiblement moins favorable que le commerce international au cours de cette période. Cette divergence tient au fait que le commerce extérieur de la Wallonie est demeuré tout au long de la période relativement concentré sur les marchés des économies occidentales matures (à faible croissance). Dès lors, afin de renforcer les performances exportatrices de la région, il serait opportun de viser une diversification géographique plus poussée, tentant de profiter notamment davantage des viviers de croissance que constituent les marchés émergents. Rappelons néanmoins qu'en raison du caractère globalement « intermédiaire » de l'outil de production régional³², nos entreprises profitent quand même indirectement de la demande des économies émergentes via leurs clients européens, notamment allemands, qui sont plus directement exposés à ces marchés. Toutefois, afin de profiter pleinement de cette demande, il serait pertinent que l'industrie domestique se positionne davantage vers les processus de production en aval de la chaîne de valeur, au plus près de la demande finale, dans des segments où la concurrence des économies émergentes est plus limitée et les marges plus élevées.

Enfin, nous avons mis en évidence l'existence d'une relation très étroite entre les exportations wallonnes et la demande adressée à la région, synthétisée par l'indicateur de marchés potentiels. La relation semble même s'être renforcée au cours du temps, puisque depuis 2005 la part de marché se maintient globalement alors qu'elle avait plutôt tendance à fléchir légèrement durant la première partie de la période. Par contre, nous n'avons pas été en mesure d'identifier d'effet significatif des prix/coûts relatifs sur les exportations wallonnes. En particulier, la période récente est caractérisée à la fois par un maintien des parts de marché et une évolution globalement défavorable de la compétitivité (surtout en termes de coûts salariaux unitaires dans l'industrie). Au-delà des nombreux problèmes statistiques évoqués, liés à la mesure des indicateurs de compétitivité (choix de l'indice de prix, méthode de calcul des taux de change effectifs,...), ce constat peut être lié à plusieurs facteurs. D'un côté, en raison d'un bon niveau de la compétitivité « hors-prix », notamment un contenu élevé en innovation des produits, les entreprises wallonnes seraient capables de répercuter les augmentations de coûts dans les prix de vente sans pour autant être pénalisées par un recul de leur part de marché. Un certain nombre d'arguments tendraient à confirmer cette hypothèse. D'une part, les produits pharmaceutiques, pour lesquels les aspects de compétitivité « hors prix » prévalent sans doute, représentent une proportion relativement élevée des exportations wallonnes. Sur la base d'une analyse de décomposition sectorielle et géographique des exportations wallonnes, il ressort d'ailleurs que la région a bénéficié d'une spécialisation sectorielle globalement favorable au cours de la décennie écoulée (REW 2016, chapitre 4). D'autre part, le poids des services dans le total des exportations wallonnes a

³² Dhyne et Duprez (2015) ont ainsi montré que les firmes belges se situent en moyenne relativement plus en amont des chaînes de valeur au niveau mondial, leurs produits connaissant en effet davantage de phases de transformation ultérieures au niveau international avant de rencontrer la demande finale. La déclinaison de cette analyse au niveau régional (Dhyne et Duprez, 2016) illustre que le constat est tout aussi valable pour les entreprises wallonnes que flamandes, les bruxelloises étant légèrement mieux positionnées. Cette étude montre aussi que les entreprises wallonnes font partie de chaînes de production qui sont plus courtes que la moyenne des autres régions. Par conséquent, des gains de productivité pourraient potentiellement être obtenus par les entreprises wallonnes qui parviendraient à se spécialiser davantage et à participer à des chaînes de valeur plus fragmentées.

tendance à augmenter sensiblement au cours des années les plus récentes. Or, il s'agit aussi d'un secteur qui est probablement moins sensible à la compétitivité-prix qu'à des critères plus qualitatifs (expertise, qualité du conseil,...). D'un autre côté, on peut considérer que la hausse des coûts unitaires relatifs du travail est quand même problématique. Pour l'absorber, certains exportateurs wallons ont vraisemblablement réduit leurs marges, ce qui est une solution temporaire. Au-delà du court terme, un ajustement doit nécessairement s'opérer. Si la demande ne se relève pas sensiblement, les solutions qui s'imposent sont réduites. Soit il faut répercuter les hausses de coût dans le prix de vente. Néanmoins pour les entreprises fortement contraintes par la concurrence internationale, ce qui est en particulier le cas des entreprises industrielles traditionnelles, cette voie est délicate. Soit les entreprises doivent procéder à un ajustement de leurs coûts, dont la masse salariale est une composante généralement essentielle.

Notons qu'il est vraisemblable que ces deux facteurs, en affectant de manière inégale les différents sous-secteurs de production (notamment les services d'un côté et l'industrie de l'autre), apportent chacun une partie de la réponse. Ainsi en guise d'illustration, il apparaît qu'au niveau belge le taux de marge des activités industrielles affichant un degré élevé d'innovation a en général mieux résisté à la crise (Rapport annuel 2015, BNB), tandis que dans l'industrie plus traditionnelle (bois, métaux,...), le taux de marge a été beaucoup plus affecté par la conjoncture. Quoiqu'il en soit, un recul temporel supplémentaire et des analyses complémentaires sont nécessaires afin d'avoir une vision plus claire de la situation dans les différents secteurs de production wallons.

6. Références

Avonds, L., Hambÿe, C., Hertveldt, B., Michel, B. et Van den Cruyce, B. (2016), « *Analyse du tableau input-output interrégional pour l'année 2010* », WP 5-16, Bureau fédéral du Plan.

Banerjee, A., Dolado, J.J., Hendry, D.F., and Smith, G.W. (1986), « *Exploring Equilibrium Relationships in Econometrics through Static Models: Some Monte Carlo Evidence* », Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 48, p. 253-277.

Banque Nationale de Belgique (2016), « *Rapport annuel 2015, développements économiques et financiers* ».

Blot, C. et Cochard, M. (2008), « *L'énigme des exportations revisitée : que faut-il retenir des données de panel ?* », Revue de l'OFCE n° 106, juillet 2008.

BNB, IBSA, IWEPS et SVR (2016), « *Comptes Régionaux, Répartition régionale des importations et exportations belges de biens et services 1995-2013* ».

Bureau fédéral du Plan (2016), « *Multiplicateurs NAM : Guide de l'utilisateur* », note accompagnant la publication des multiplicateurs NAM 2010.

Buysse, K. et Vincent, E. (2015), « *Facteurs expliquant le ralentissement de la croissance dans les économies émergentes* », Revue économique de septembre 2015, BNB.

Cochard, M. (2008) : « *Le commerce extérieur français à la dérive ?* », Revue de l'OFCE n° 106, juillet 2008.

De Ketelbutter, B., Dobbelaere, L., Vanhorebeek, F. (2007), « *Foreign trade in Modtrim* », WP 10-07, Bureau fédéral du Plan.

Dhyne, E. et Duprez, C. (2015), « *La crise a-t-elle modifié l'ADN de l'économie belge* », Revue économique de septembre 2015, BNB.

Dhyne, E. et Duprez, C. (2016), « *Trois régions, trois économies ?* », Revue économique de décembre 2016, BNB.

Duprez, C. (2014), « *Création de valeur à l'exportation, un diagnostic de la Belgique* », Revue économique de septembre 2014, BNB.

FMI (2016), « *Global Trade : What's Behind the Slowdown ?* », World Economic Outlook.

Groupe d'experts Compétitivité et Emploi (2013), « *Coûts salariaux, subventions salariales, productivité du travail et efforts de formation des entreprises* ».

Hambÿe, C. (2012), « *Analyse entrées-sorties-Modèles, Multiplicateurs, Linkages* », WP 12-12, Bureau fédéral du Plan.

IWEPS-SOGEPA-DGO6 (2016), « *Rapport sur l'économie wallonne 2016* », février 2016.

McKinnon, J. G. (1991), « *Critical values for cointegration tests* », Chapitre 13 dans *Long-Run Economic relationships : readings in cointegration*, édité par R. F. Engle et C. W. J Granger. Oxford, Oxford University Press.

McKinnon, J. G. (2010), « *Critical values for cointegration tests* », Queen's Economics Department Working Paper n° 1227, Department of Economics, Queen's University, Ontario, Canada.

Schmitz, M., De Clercq, M., Fidora, M., Lauro, B. et Pinheiro, C. (2012), « *Revisiting the effective exchange rates of the euro* », ECB Occasional Paper, No 134.

Thomas, R. L. (1996), « *Modern Econometrics, an introduction* », Harlow, Addison-Wesley.

CHAPITRE 3. UN DIAGNOSTIC DE L'INVESTISSEMENT EN WALLONIE

Benoît BAYENET (benoit.bayenet@sogepa.be)
Frédéric CARUSO (f.caruso@iweps.be)
Virginie LOUIS (v.louis@iweps.be)
Régine PAQUE (r.paque@iweps.be)
Vincent SCOURNEAU (v.scourneau@iweps.be)
Frédéric VERSCHUEREN (f.verschueren@iweps.be)

1. Introduction

Depuis plusieurs années, l'investissement, qu'il soit privé ou public, est source de préoccupations et se retrouve aujourd'hui au cœur des débats sur les politiques publiques à mener pour retrouver une trajectoire de croissance plus soutenue.

La période post-crise financière mondiale de 2008 se caractérise en effet par un scénario fait d'investissement atone et de croissance économique en berne; auquel n'a échappé aucune économie avancée. Si l'atonie de l'investissement a fragilisé la reprise économique en minant la demande globale, elle a également réduit la croissance potentielle, c'est-à-dire la croissance future. Et pour cause, un faible investissement bride la progression du stock de capital, ce qui nuit à terme à la création de richesse et d'emploi.

De nombreuses études empiriques, notamment à l'initiative d'institutions internationales (OCDE, 2015 ; FMI, 2015 ; ECB, 2016) ou nationales de référence (en Belgique, dans la Revue économique de la BNB, Duprez et Van Nieuwenhuyze, 2016 ; Melyn *et al.*, 2016 ; De Sloover *et al.*, 2012), se sont penchées sur les causes potentielles de cette faiblesse de l'investissement. Ces études questionnent à la fois les facteurs explicatifs conjoncturels, hérités de la crise, et les changements d'ordre structurel qui touchent les économies avancées ; en s'appuyant, tantôt sur des mises en perspectives historiques, tantôt sur des comparaisons internationales, tout en mobilisant les théories économiques de l'investissement.

Ce chapitre inscrit le questionnement et les principales conclusions de ces études récentes dans une perspective régionale :

- Assiste-t-on aussi en Wallonie à un affaiblissement de l'investissement ? Quels sont les agents économiques (ménages, entreprises et administrations publiques) dont l'investissement aurait été le plus affecté ? Ou, alternativement, quelles seraient les catégories d'actifs ou les branches d'activités qui auraient connu les reculs les plus importants ?
- Cette évolution de l'investissement en Wallonie peut-elle s'expliquer par des facteurs conjoncturels ou doit-on envisager des raisons plus structurelles, spécifiques ou non à la Wallonie ?
- Quelles sont les conséquences potentielles, à court comme à long terme, pour la Wallonie d'un faible investissement ?

Pour traiter ces questions, le présent chapitre s'appuie sur les sources d'information et les outils statistiques disponibles au niveau régional. Ainsi, les données de la comptabilité régionale sont mobilisées ; tout en discutant leurs avancées récentes, telles que l'intégration des dépenses de recherche et développement dans le périmètre de l'investissement, comme leurs limites, en l'occurrence, l'absence d'une mesure de stock de capital fixe à l'échelon régional. En termes d'instruments et de méthodes, le chapitre fait appel à des outils tels que les tableaux entrées-sorties inter-régionaux (section 3.3). Il tente également des analyses quantitatives des facteurs explicatifs

de l'investissement à l'échelle régionale, en mettant en œuvre des modèles standards d'investissement (sections 5.3 et 6.2).

La suite du chapitre se structure de la manière suivante. La section 2 pose la définition de l'investissement et des concepts associés, qui sont employés tout au long du chapitre. La section 3 replace l'évolution récente de l'investissement wallon dans une perspective internationale et s'interroge sur l'importance de l'investissement pour l'économie wallonne. La section 4, quant à elle, décompose l'évolution de l'investissement wallon afin de mettre en évidence les secteurs institutionnels (ménages, entreprises et administrations publiques), les branches d'activités et les types d'actifs, qui présentent des faiblesses ou des forces relatives. Les sections suivantes détaillent les évolutions et les ressorts spécifiques, d'une part, de l'investissement public (section 7) et, d'autre part, de l'investissement privé, scindé entre l'investissement des entreprises (section 5) et l'investissement en logements des ménages (section 6). La section 8 conclut.

2. L'investissement : définition et concepts

De manière générale, sur le plan macroéconomique, l'investissement s'entend comme l'acquisition de biens de production par les agents économiques. Il s'agit d'un flux de demande qui alimente le stock de capital d'une économie; stock qui détermine pour partie le potentiel de croissance de cette économie.

La section 2.1 s'appuie sur la terminologie de la comptabilité nationale et régionale, qui constitue notre première source d'information pour ce chapitre, afin de mieux cerner la notion d'investissement et les concepts qui lui sont associés. Cette section 2.1 est également l'occasion de présenter les sources que mobilisent la comptabilité en matière d'investissement et les agrégats qu'elle met à disposition, tant au niveau national que régional. Au travers de la section 2.2, un bref point est réalisé sur l'approche de l'investissement au travers de la comptabilité d'entreprise et ce en vue de mettre en lumière les liens et les nuances par rapport aux concepts mobilisés en comptabilité nationale.

2.1. L'INVESTISSEMENT EN COMPTABILITÉ NATIONALE

2.1.1. CONCEPTS DE BASE

Dans la terminologie de la comptabilité nationale et régionale, l'investissement est nommé **formation brute de capital fixe** (en abrégé, FBCF) et défini comme la différence entre les acquisitions et les cessions d'*actifs fixes* réalisées par les producteurs résidents au cours d'une période de référence.

Par **actifs fixes**, il faut entendre des *actifs corporels* (tels qu'un bâtiment, une machine, etc.) ou *incorporels* (tels qu'une licence) issus de processus de production et utilisés dans d'autres processus de production pendant une durée d'au moins un an¹. Sont actuellement inclus dans le périmètre des actifs fixes : les logements, les autres bâtiments et ouvrages de génie civil, y compris les améliorations majeures apportées aux terrains, les machines et équipements, les systèmes d'armes, les ressources biologiques cultivées (végétales et animales), la R&D, la prospection minière et l'évaluation, les logiciels et bases de données, les originaux récréatifs, littéraires ou artistiques et les autres droits de propriété intellectuelle.

¹ Précisons qu'à côté de ces actifs dits « fixes », deux autres composantes figurent encore dans la notion plus large de formation de capital. Il s'agit d'abord de la variation des stocks, soit l'entrée (diminuée de la sortie) de matières premières, de fournitures, de produits finis ou de produits destinés à la revente, ou encore de travaux en cours. Il s'agit ensuite de l'achat (moins la cession) d'objets de valeurs, qui ne servent pas à la production mais constituent une réserve de valeur.

Pour ceux qui adopteraient une acception de la notion d'investissement, en lien avec la théorie économique, où toute acquisition d'actif qui contribuerait à améliorer le potentiel de croissance devrait être considérée comme un investissement, le périmètre de la FBCF en comptabilité nationale pourrait être mis en question : pourquoi ne pas y intégrer, par exemple, les dépenses d'éducation susceptibles d'accroître le stock de capital humain et de renforcer ainsi la croissance future ? Face à ces attentes, les comptes nationaux sont souvent confrontés à des problèmes en termes de qualité de données disponibles ou d'absence de consensus sur des modalités de traitement (comment identifier précisément ces activités, les évaluer ou les déprécier). Soulignons toutefois que le périmètre des actifs fixes évolue : il s'est élargi au fil des révisions des normes de comptabilité (Système européen des Comptes, en abrégé SEC) pour refléter au mieux la réalité économique, en s'appuyant sur les avancées statistiques réalisées. Ainsi, le passage des comptes au SEC 2010, normes de comptabilité appliquées depuis 2014, a élargi le périmètre des actifs fixes en intégrant notamment, parmi les actifs incorporels, les résultats des activités de la R&D (voir l'encadré 3.1 à la section 4.3 sur la capitalisation des dépenses de R&D).

Les actifs fixes se déprécient avec le temps (détérioration physique, usure ou encore, obsolescence prévisible (par exemple, pour un logiciel ou un brevet)). Cette perte de valeur dans le temps, à un rythme variable selon le type d'actif, est nommée **consommation de capital fixe**. Elle est déterminée, dans le cadre des calculs du *stock de capital* (voir infra), selon la méthode dite de *l'inventaire permanent*. Cette méthode repose sur le cumul des investissements passés, auxquels sont appliquées des fonctions d'amortissement (ICN, 2014b). Il s'agit ici d'un amortissement que l'on peut qualifier d'économique et non d'un amortissement au sens comptable, tel qu'enregistré dans les comptes annuels des entreprises, dans le respect des règles comptables et fiscales en vigueur (voir section 2.2).

La FBCF comprend la consommation de capital fixe. En d'autres termes, une partie de l'investissement brut correspond à un investissement de remplacement, qui compense la dépréciation des actifs fixes en vue de maintenir l'appareil productif.

Quant aux agents économiques qui investissent, en lien avec les secteurs institutionnels qui les regroupent, la comptabilité nationale scinde souvent la FBCF entre **l'investissement public**, réalisé par les administrations publiques (secteur S13 dans la comptabilité) et **l'investissement privé** (secteurs des sociétés non financières (S11), des sociétés financières (S12), des ménages (S14) et des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLM) (S15)). Au sein de l'investissement privé, la distinction est faite entre **l'investissement en logements**, qui est essentiellement du ressort des ménages (S14) et **l'investissement privé hors logements**, qui relève principalement des secteurs des sociétés non financières (S11) et des sociétés financières (S12), mais aussi des ménages (S14) et des institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLM) (S15). Dans le présent chapitre, comme mentionné en introduction, les spécificités de l'investissement public sont traitées à la section 7, celles de l'investissement en logements à la section 6 et celles de l'investissement privé (hors logements), désigné comme l'investissement des entreprises, à la section 5.

Enfin, intervient en comptabilité la notion de **stock de capital fixe**, qui résulte de l'accumulation d'actifs fixes au fil du temps, via la FBCF. Le stock de capital correspond à la valeur de tous les actifs fixes accumulés, évalués aux « prix comme neuf » (c'est-à-dire, les prix qui auraient dû être payés si les mêmes actifs fixes étaient achetés au moment présent). On distingue le stock de capital brut et le stock de capital net. Le stock de capital net correspond au stock de capital brut diminué du cumul de la consommation de capital fixe. Cette notion nette du stock de capital est à privilégier lorsqu'on raisonne en termes de potentiel de croissance de l'économie.

2.1.2. SOURCES MOBILISÉES

Pour estimer la FBCF du secteur privé (hors logements), la comptabilité fait appel à cinq sources : (1) les comptes annuels des entreprises (Centrale des Bilans de la Banque nationale de Belgique), (2) les déclarations de TVA (SPF Finances), (3) l'enquête structurelle auprès des entreprises (menée par la Direction générale Statistique du SPF Economie), (4) l'enquête sur la recherche et le développement (menée par les entités fédérées et coordonnée par la Politique scientifique fédérale) et (5) les informations provenant de la balance des paiements (Banque nationale de Belgique). Les deux dernières sont utilisées pour déterminer la FBCF en R&D.

L'estimation de la FBCF des administrations publiques se base sur des informations venant de diverses institutions publiques aux niveaux fédéral, régional, communautaire et local.

Quant à l'estimation de la FBCF en logements par les ménages, elle est basée sur les statistiques relatives aux autorisations de bâtir (logements commencés), établies par la Direction générale Statistique du SPF Economie.

Ajoutons encore qu'à l'échelle régionale, en l'absence d'information spécifique sur la FBCF par établissement, c'est l'emploi par établissement (Office National de Sécurité Sociale), qui, le cas échéant, permet de ventiler la FBCF d'une entreprise entre les arrondissements (régions) où se situent ses divers établissements.

2.1.3. AGRÉGATS DISPONIBLES

Les derniers comptes régionaux², publiés en février 2016, fournissent pour chaque région une série statistique de FBCF (à prix courants) couvrant la période 2003-2013 et se déclinant, soit par secteur institutionnel, soit par branche d'activité. Dans les comptes nationaux (octobre 2016), la série belge de FBCF (à prix courants et en euros chaînés) est disponible pour la période 1995-2015. Comme pour les comptes régionaux, elle se décline par secteur institutionnel ou branche d'activité. Elle peut également être ventilée par type d'actif fixe.

En ce qui concerne le stock de capital, il fait partie intégrante de la comptabilité nationale. Par contre, il n'est pas mesuré actuellement dans le cadre de la comptabilité régionale.

L'absence d'une mesure régionale de stock de capital, et de sa dépréciation (consommation de capital fixe)³, est une limite importante dans l'analyse de la dynamique d'investissement régional et de ses effets de long terme sur l'économie. Des travaux, qui associent l'IWEPS à ses homologues régionaux et au Bureau fédéral du Plan, devraient permettre à terme de pallier cette carence. En effet, dans le cadre du travail de modélisation des économies régionales via le modèle HERMREG (voir description dans l'encadré 2.1 du Rapport sur l'Economie Wallonne 2016, p.34), une estimation des stocks régionaux de capital, sur la base des normes du SEC 2010, est en cours. Pour envisager une telle mesure, il est nécessaire de disposer de séries longues de FBCF (au minimum une trentaine d'années) afin de pouvoir mettre en œuvre la méthode dite de *l'inventaire permanent* (voir supra). De telles séries ont déjà été construites pour les besoins du modèle, prolongeant les données de la comptabilité régionale avant 2003 et proposant une estimation en volume (voir par ex. section 3). Cependant, ces rétroprojections incorporent encore imparfaitement (essentiellement via les seules dynamiques sectorielles nationales) les investissements en R&D, composante pourtant nécessaire au respect des nouveaux prescrits du SEC 2010. Elles doivent donc être améliorées. L'IWEPS a d'ores et déjà prévu d'intégrer d'ici 2018 le fruit de ces travaux dans sa démarche de construction d'indicateurs complémentaires au PIB et, en particulier, dans la conception d'un indicateur de capital économique à l'échelle régionale (IWEPS, 2013).

² Disponibles au moment de la rédaction de ce rapport.

³ Une mesure de la consommation de capital fixe est disponible uniquement pour l'investissement des ménages.

2.2. L'INVESTISSEMENT EN COMPTABILITÉ D'ENTREPRISES

Les concepts explicités dans la section 2.1 relèvent de la terminologie de la comptabilité nationale, dans une visée macroéconomique. Il est également possible d'approcher la notion d'investissement dans une optique microéconomique, en particulier au niveau de l'agent entreprise, en s'appuyant sur la comptabilité d'entreprise.

La comptabilité d'entreprise appréhende l'investissement principalement au travers de l'acquisition de deux types d'*actifs immobilisés*⁴ : les **immobilisations incorporelles** (liées à des frais de recherche et développement, à l'acquisition de brevets, licences, marques ou autres droits, ainsi qu'à des acquisitions d'entreprises ou de branches d'activités (*goodwill*)) et les **immobilisations corporelles** (liées à l'acquisition de terrains ou de constructions affectés à l'exploitation, de machines et outillage, de mobilier et matériel roulant, etc.).

En comptabilité, les notions d'*immobilisation* et d'investissement sont intrinsèquement liées à celle d'*amortissement*. Par **amortissement**, on entend la constatation comptable de la diminution progressive dans le temps de la valeur des immobilisations ou, en d'autres termes, la répartition de la charge d'un investissement sur la durée de vie de celui-ci, dans le respect des législations comptables et fiscales. En outre, la législation comptable prévoit que les immobilisations, comme tous les postes de l'actif du bilan des entreprises, apparaissent à leur *valeur nette* (c'est-à-dire la valeur d'acquisition (éventuellement réévaluée), moins les amortissements cumulés et les éventuelles réductions de valeur).

En ce qui concerne les investissements, comptabilité nationale et comptabilité d'entreprises divergent à la fois sur le périmètre de définition et sur les règles d'évaluation, en particulier, sur celle de l'amortissement (en comptabilité d'entreprises, les amortissements obéissent à des impératifs comptables et des motivations fiscales, qui ne rejoignent pas nécessairement les besoins de l'analyse macroéconomique). Les comptes annuels des entreprises restent cependant une des sources d'information prioritaires sur lesquelles s'appuie la comptabilité nationale.

3. L'importance de l'investissement pour l'économie wallonne

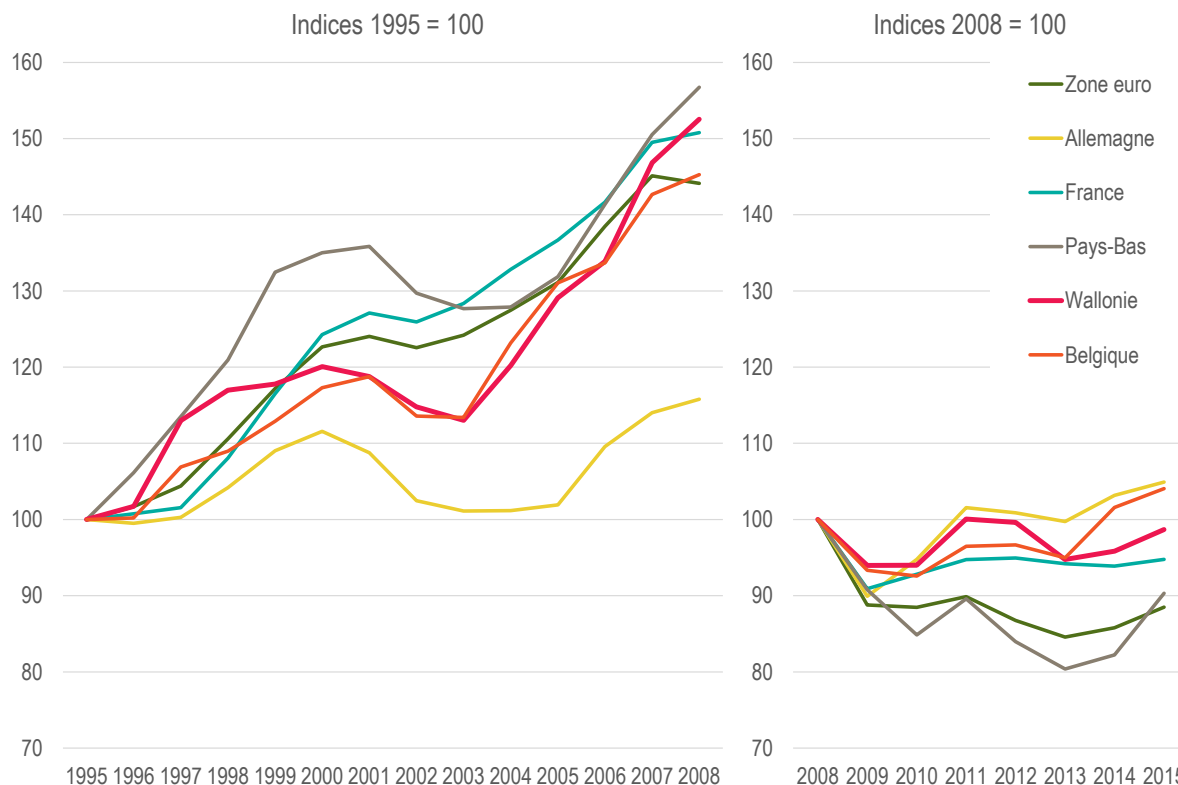
L'objectif de cette section est double. Il s'agit tout d'abord d'étudier l'évolution récente de l'investissement en Wallonie et de replacer cette étude, tant d'un point de vue historique, que dans une perspective belge et internationale (section 3.1). Le second objectif est d'évaluer l'importance de l'investissement pour l'économie wallonne, dans une première approche, sur la base du taux d'investissement, soit le ratio entre la FBCF et la valeur ajoutée (section 3.2), dans une seconde approche, plus approfondie, au travers des tableaux entrées-sorties inter-régionaux. L'analyse de ces tableaux permet en effet d'appréhender les effets de la FBCF sur l'économie en termes d'emploi et de valeur ajoutée (section 3.3).

⁴ Outre les immobilisations incorporelles et corporelles, les actifs immobilisés comprennent également les frais d'établissement (il s'agit des frais liés à la constitution, au développement ou à la restructuration de l'entreprise), ainsi que les immobilisations financières (liées à des prises de participations et à des prêts consentis à d'autres entreprises avec lesquelles il existe des liens durables (par exemple, les entreprises liées)).

3.1. TENDANCES DE L'INVESTISSEMENT

Le problème du ralentissement de l'investissement et le défi qui en découle se posent-ils en Wallonie, avec plus ou moins d'acuité qu'ailleurs ? Pour répondre à cette question, nous observons d'abord la progression réelle de la formation brute de capital fixe en Wallonie.

Graphique 3.1. Formation brute de capital fixe en volume



Sources : IWEPS (*Tendances économiques*, octobre 2016, sur base de HERMREG et ICN) et Commission européenne (AMECO, novembre 2016).

Les évolutions récentes laissent voir que le volume de l'investissement n'a pas augmenté en Wallonie depuis la grande récession de 2009. Comme l'indique le graphique 3.1, en 2013, selon les dernières données de comptabilité, et même en 2015 d'après nos prévisions, le volume régional d'investissement de 2008 n'avait pas encore été retrouvé, contrairement à l'Allemagne par exemple et à la moyenne belge. Il faut dire que l'année 2008 constitue un point de comparaison exigeant. En effet, l'atonie de l'investissement d'après-crise tranche avec le cycle d'expansion très forte qui a marqué la période 2003-2008, portant l'investissement total à des niveaux jamais égalés en Wallonie, dépassant 20 milliards d'euros en 2008 (à prix courants) et 24% du PIB, ce dénominateur étant pourtant, lui aussi, en nette progression alors. Il n'en reste pas moins que le léger recul enregistré depuis 2009 fait pâle figure à côté des rythmes de croissance qui ont précédé l'année 2003.

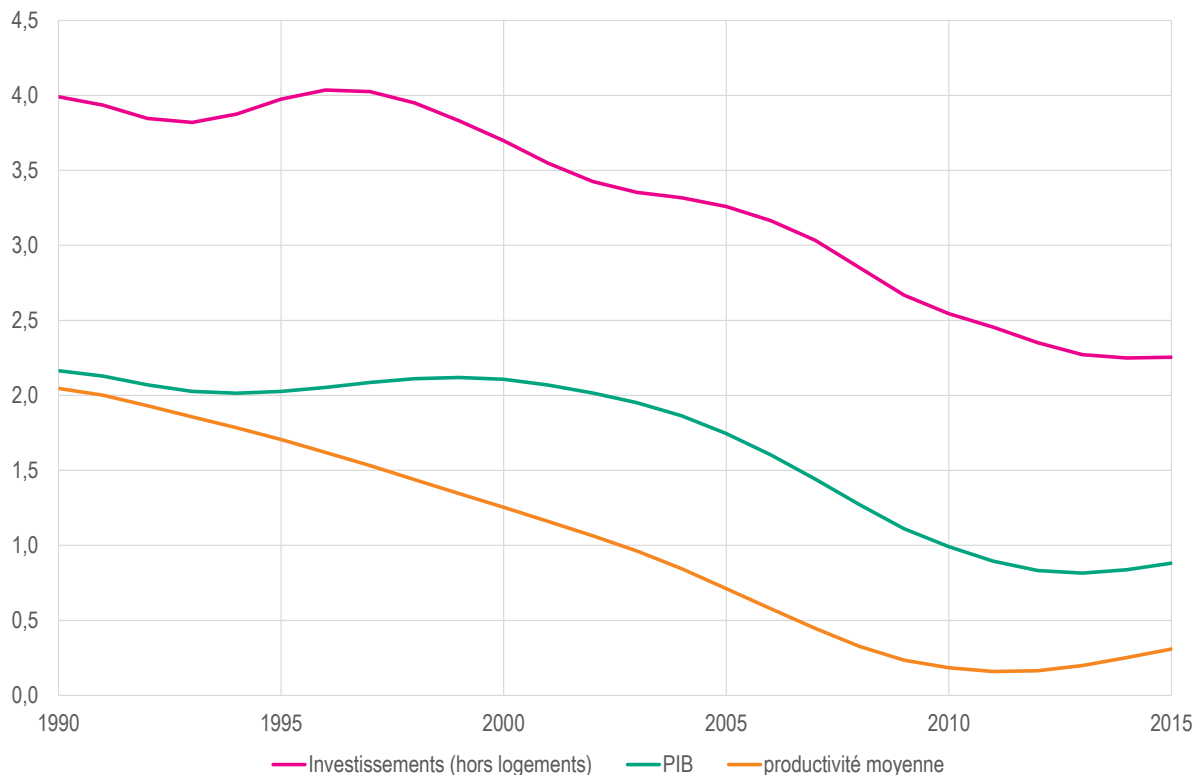
Si la Wallonie est donc bel et bien touchée par la baisse des investissements, l'évolution de ces derniers y demeure, en comparaison à d'autres zones géographiques, relativement plus favorable. Ainsi, la croissance observée en Wallonie est globalement proche de celle enregistrée en France et s'avère plus élevée que celle de la Zone euro sur deux décennies, surtout depuis 2009.

Sans entrer dans le détail de la décomposition des investissements qui sera effectuée plus loin, on peut aisément imaginer que certains pays d'Europe, présentant des évolutions globales défavorables, comme les Pays-Bas

représentés ci-dessus, ou encore l'Espagne, ont été particulièrement impactés par une crise sur leur marché immobilier, qui a pesé sur leurs investissements résidentiels. Toutefois, ce n'est pas le cas pour la Zone euro dans son ensemble, dont la composante liée aux logements a progressé à un rythme similaire à celui de la Wallonie depuis 2009. La moyenne européenne est en effet soutenue par le rattrapage des investissements résidentiels qui est en cours ces dernières années en Allemagne (avec une augmentation de près de 20% par rapport à 2008 alors qu'un recul de plus de 10% est enregistré partout ailleurs). Ce redressement allemand corrige le net décrochage de l'investissement qui s'était manifesté Outre-Rhin durant les années 2000, particulièrement prononcé pour les logements entre 2003 et 2008.

Si la situation ne semble pas s'être détériorée davantage en Wallonie qu'ailleurs en ce qui concerne l'investissement total, et encore moins en ce qui concerne l'investissement hors logement, la représentation de la dynamique de croissance à long terme montre que la Wallonie n'échappe toutefois pas au ralentissement tendanciel du développement de son capital productif. Le graphique 3.2 montre en outre que cet affaiblissement se conjugue avec celui de la croissance économique et celui de la productivité.

Graphique 3.2. Taux de croissance tendanciels de l'investissement, de la productivité et de l'activité



Sources : IBSA, IWEPS, SVR et BFP (2016), modèle HERMREG et calculs IWEPS.

Les tendances observées ont été établies sur les séries les plus longues dont nous disposons actuellement et elles sont présentées à partir du début des années 1990, période qui précède une inflexion à la baisse qui ne se dément pas ensuite. Le graphique omet volontairement la partie relative aux logements dont nous considérons qu'elle ne joue pas sur la productivité moyenne. Sont en revanche conservés les investissements publics, susceptibles, eux, d'avoir un effet sur la productivité moyenne, au travers des infrastructures notamment.

Il s'agit, pour la Wallonie d'une illustration de l'équilibre bas dans lequel semblent se trouver l'ensemble des économies européennes. Comme nous l'avons montré l'année dernière (voir chapitre 1 du Rapport sur l'Economie

Wallonne 2016) le ralentissement de la croissance économique observé sur plusieurs décennies en Wallonie peut être mis en relation avec la baisse des gains de productivité moyens. Alors que la première peine à atteindre 1% l'an aujourd'hui, les seconds ne dépassent plus 0,5% par an. L'investissement, et en particulier l'investissement en actifs intangibles, est susceptible de soutenir ces gains de productivité, soit en renforçant l'apport du capital à l'augmentation de la productivité (intensification capitaliste), soit en augmentant la productivité totale des différents facteurs associés au processus de production par la mise en place ou la diffusion du progrès technique. En l'absence de données sur le stock de capital régional, il n'est pas possible de déterminer (comme Kegels et Biatour l'ont fait pour la Belgique en 2015) lequel de ces canaux a le plus agi sur la productivité en Wallonie, mais l'accumulation de capital semble un déterminant incontournable des évolutions de la productivité.

Au-delà des effets immédiats sur la demande, l'investissement a surtout un impact à long terme pour la croissance de la productivité et du PIB par tête. De ce point de vue, on constate une accentuation depuis la crise, d'une orientation préexistante. Comme d'autres économies, la Wallonie fait manifestement face à des difficultés d'inverser la tendance, même si de modestes améliorations semblent observées ces dernières années (prévues en fait, pour 2014 et 2015, voir chapitre 1) et même si les rythmes de croissance de la FBCF ont été relativement soutenus durant les quelques années précédant la crise de 2009.

Derrière des variations d'une amplitude bien plus grande que celles de la valeur ajoutée (l'écart-type de la croissance de l'investissement est ainsi 2,5 fois supérieur à celui de la croissance de la valeur ajoutée dans les branches marchandes, hors logement)⁵, les tendances montrent encore qu'en moyenne la croissance de l'investissement, si on ne prend pas en considération l'investissement en logements, demeure ces 25 dernières années supérieure à celle du PIB. Cela traduit une tendance à la hausse de l'intensité d'investissement brut et, en creux, un affaiblissement plus prononcé d'autres composantes de la demande wallonne (voir de nouveau le chapitre 1).

Bref, si le problème du ralentissement de l'investissement ne semble à première vue pas forcément pire qu'ailleurs, ni plus prononcé que d'autres composantes, l'investissement wallon mérite d'être étudié davantage. Sa décomposition peut ainsi mettre en évidence d'éventuelles forces ou faiblesses spécifiques à la Wallonie et l'analyse de ses évolutions permet d'en comprendre les ressorts. Comme le souligne l'OCDE (2015), l'évolution de l'investissement se doit en effet d'être replacée dans un contexte de transitions profondes telles que le déplacement du développement industriel dans les pays émergents, la tertiarisation des économies avancées et l'immatérialisation croissante des actifs productifs.

3.2. DÉCOMPOSITION DU TAUX D'INVESTISSEMENT

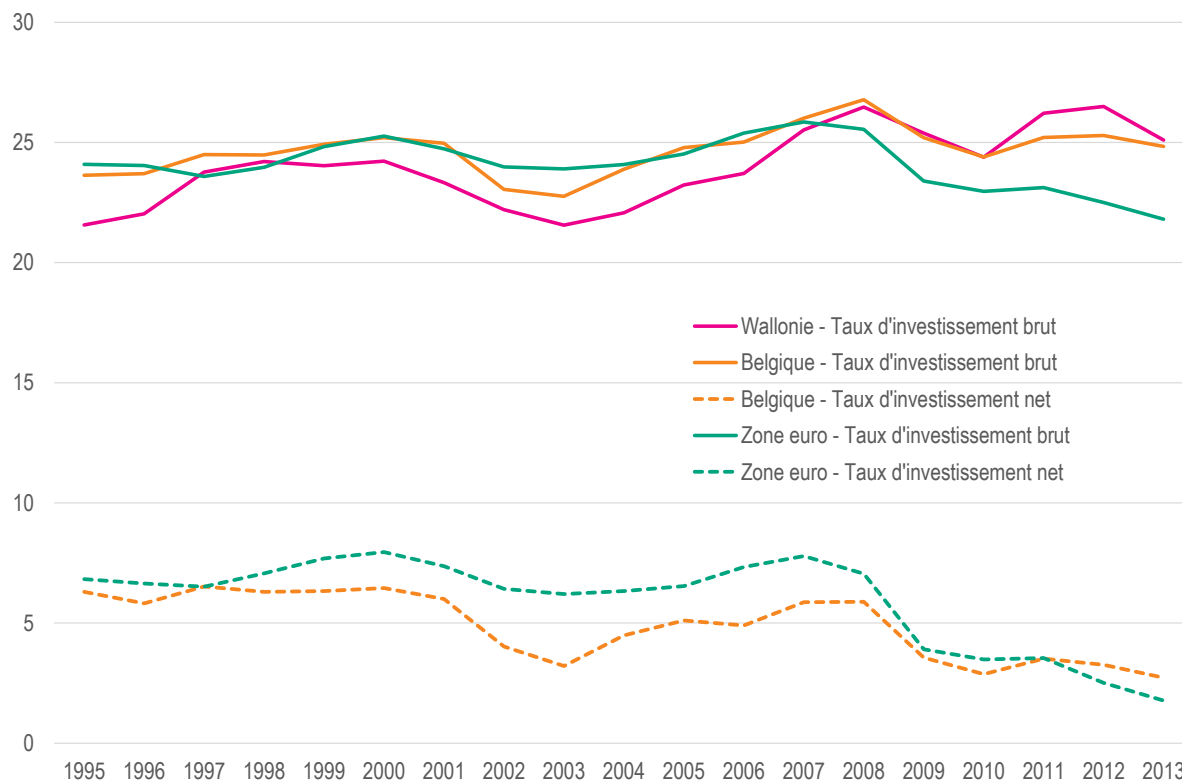
La relation entre les investissements et l'activité économique peut être directement examinée à l'aide du taux d'investissement.

Comme nous l'avons évoqué, il découle des évolutions présentées ci-avant que le taux d'investissement en Wallonie enregistre une tendance à la hausse. Plus marquée qu'en Belgique depuis 2007, elle permet au taux wallon de dépasser quelque peu la moyenne belge ces dernières années. Le taux wallon atteignait ainsi 25,1% de la valeur ajoutée brute régionale en 2013. En comparaison des deux autres régions du pays, ce pourcentage dépasse celui de Bruxelles, où 18,3% de la valeur ajoutée brute (VAB) était consacré à l'investissement durant la même année, mais il reste inférieur à celui enregistré en Flandre, qui était égal à 26,6%.

⁵ Voir aussi les fondements de l'effet d'accélération dans la revue de littérature à la section 5.2.

L'intensité en investissement s'avère cependant plus nettement supérieure à celle désormais observée à l'échelle européenne. Depuis quelques années en effet, le ralentissement de la croissance économique en Zone euro a davantage pesé sur l'investissement global, diminuant assez nettement sa part dans la valeur ajoutée.

Graphique 3.3. Evolution du taux d'investissement



Sources : ICN, Commission européenne (AMECO) et calculs IWEPS.

Il faut toutefois mentionner que dans les comptes au niveau national, la part de la consommation de capital fixe est également en hausse dans le produit intérieur brut sur vingt ans et également en pourcentage de la FBCF. Cela tend à indiquer qu'une intensité d'investissement plus forte est nécessaire seulement pour assurer le renouvellement des outils de production, évolution qui peut être mise en relation avec le type d'actifs qui composent l'investissement (voir section 4.3).

En conséquence, en termes nets, l'investissement ne dépassait pas 3% de la valeur ajoutée en Belgique en 2013. De plus, à l'échelle du pays, l'orientation du ratio est plutôt à la baisse (malgré un léger regain à 4% dans les derniers comptes de 2015). La détérioration observée en 2009 au niveau européen s'observe en effet également dans le pays, de sorte que les écarts entre la Belgique et la Zone euro sont nettement plus réduits en termes nets qu'en termes bruts.

Cet élément d'analyse ne peut être répliqué à l'échelle régionale. Il doit cependant être gardé à l'esprit lorsque l'on décompose ci-après l'intensité de l'investissement brut, qui inclut donc le maintien des capacités de production. L'objectif d'une telle décomposition est de vérifier dans quelle mesure la structure de l'économie wallonne peut expliquer les écarts de taux d'investissement qui ont été observés récemment, vis-à-vis de zones géographiques de référence.

A cet effet, nous recourons à une analyse de décomposition sectorielle du taux d'investissement inspirée de celle effectuée par Johnson (2006) sur le taux de création d'entreprises, également utilisée au chapitre 5 de ce rapport (voir section 2.2, encadré 5.2). Cette décomposition, d'inspiration « shift-share », s'opère de la manière suivante :

- Un niveau d'investissement théorique est d'abord calculé en reproduisant deux caractéristiques d'une zone géographique de référence : sa structure sectorielle et les intensités d'investissement observées dans chaque secteur de cette zone. Le résultat de ce calcul théorique constitue une forme de mise à l'échelle wallonne de l'investissement de la zone de référence. Il donne le montant de l'investissement wallon dans l'hypothèse où la structure sectorielle de la valeur ajoutée régionale et les taux d'investissement régionaux auraient été identiques à ceux de la zone de référence.
- Le niveau de l'investissement observé en Wallonie est ensuite comparé à ce niveau théorique. L'écart obtenu peut alors être séparé en deux composantes :
 - La première est la composante structurelle, celle qui provient uniquement des écarts dans le poids des secteurs, entre la Wallonie et la zone de référence, alors que les taux d'investissement sectoriels seraient identiques dans les deux régions.
 - La seconde est la composante de performance, celle qui provient uniquement des écarts de taux d'investissement par secteur, le poids de chacun de ceux-ci étant supposé égal à celui observé en Wallonie.
- Enfin, les composantes obtenues sont exprimées en proportion de la valeur ajoutée totale pour expliquer les écarts globaux de taux d'investissement.

L'exercice a été réalisé pour la Wallonie sur la base du détail sectoriel le plus fin disponible en matière d'investissement (soit 38 branches d'activité), en comparaison de la Flandre d'une part et d'un groupe de pays européens pour lesquels la même information était disponible d'autre part (Allemagne, Autriche, France, Pays-Bas et Italie). Il porte sur la période 2003-2013. Le tableau 3.1 en résume les résultats.

Tableau 3.1. Décomposition du taux d'investissement

Wallonie versus...	Période	Taux d'investissement observé	Taux d'investissement de la Zone de référence	Différence de taux d'investissement	Composante structurelle de la différence	Composante performance / intensité de la différence
Flandre	2003-2013	24,7	26,9	-2,2 (-1,7)	2,8 (0,6)	-5,1 (-2,3)
Flandre	2003-2008	23,9	27,0	-3,1 (-2,4)	3,1 (0,6)	-6,3 (-3,0)
Flandre	2009-2013	25,5	26,8	-1,3 (-1,1)	2,6 (0,7)	-3,9 (-1,8)
Europe 5	2003-2013	24,7	23,3	1,4 (0,7)	-0,5 (-0,2)	1,9 (1,0)
Europe 5	2003-2008	23,9	23,7	0,2 (-0,1)	-0,3 (-0,3)	0,5 (0,2)
Europe 5	2009-2013	25,5	23,0	2,6 (1,6)	-0,8 (-0,2)	3,3 (1,7)

Sources : ICN, Commission européenne (AMECO) et calculs IWEPS.
Entre parenthèse figurent les résultats, une fois déduits la branche « immobilier », dans laquelle figurent les investissements résidentiels.

Si la Wallonie avait eu, entre 2003 et 2013, la même structure sectorielle que la Flandre et les mêmes propensions à investir au sein de chaque secteur, la FBCF wallonne aurait atteint un montant de 19,6 milliards d'euros par an en moyenne au lieu des 18,0 milliards d'euros observés. En d'autres termes, le taux global d'investissement de son économie se serait élevé à 26,9% durant cette décennie, au lieu des 24,7% effectivement observés. Pourtant, la composition sectorielle de l'économie wallonne joue plutôt en sa faveur (+2,8 points), la part des branches

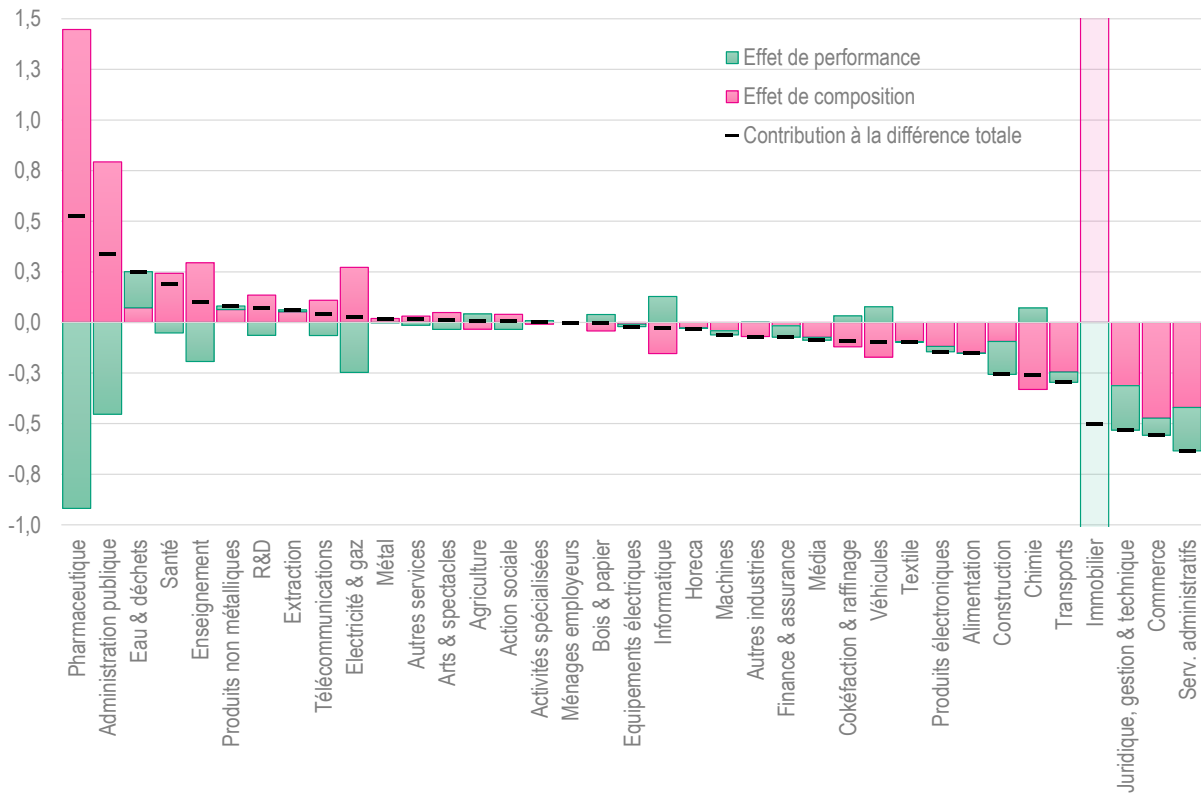
d'activité où le taux d'investissement est plus élevé y étant en moyenne plus grande qu'en Flandre. C'est donc en raison de la relative faiblesse de la part de valeur ajoutée consacrée à l'investissement au sein-même des 38 branches sous revue (-5,1 points) que le déficit global de taux d'investissement peut être constaté (-2,2 points). Cette explication vaut tant pour la période précédant la récession de 2009 que pour la période postérieure à cette crise. Le déficit lié à l'intensité d'investissement y est cependant moins prononcé que juste avant la crise. Ces constats sont influencés par l'investissement en logement, la part de la branche « immobilier » accentuant nettement l'effet de composition favorable à la Wallonie. Cependant, la propension plus faible à investir en pourcentage de la valeur ajoutée (pour une large part constituée de loyers dans cette branche) amplifie également l'effet de performance négatif pour la Wallonie. Si on élimine cette branche de l'analyse, la conclusion selon laquelle l'effet de performance négatif (-2,3 points hors logement) surpasse l'effet de composition positif (+0,6 points) par rapport à la Flandre reste vraie, confirmant le déficit relatif de taux d'investissement (-1,7 points).

On peut se prêter à ce même type d'interprétation pour la comparaison avec les cinq pays de référence retenus. Celle-ci montre que la Wallonie ne bénéficie pas d'un tissu sectoriel plus favorable à l'investissement, l'effet de composition jouant pour -0,5 points sur l'écart de taux d'investissement. En revanche, l'intensité d'investissement intrasectorielle favorise la Wallonie à hauteur de 1,9 points, permettant au final à cette dernière d'afficher un taux d'investissement globalement supérieur (+1,4 points).

Nous avons observé au graphique 3.3 que le dépassement du taux d'investissement de la Zone euro ne s'opérait véritablement qu'à partir de 2008. A cet égard, le découpage de l'analyse selon deux périodes permet de constater que c'est bien la propension à investir au sein des secteurs qui s'est davantage démarquée en Wallonie en comparaison des cinq pays membres de la Zone Euro retenus ici. A nouveau enfin, nous constatons que la branche de l'immobilier (et donc les investissements résidentiels) accroissent les deux effets mis en évidence, sans toutefois remettre en question les résultats obtenus.

Enfin, cette analyse de décomposition permet encore de mettre en évidence la contribution des différentes branches d'activité au taux d'investissement et à l'écart de ce dernier par rapport aux deux zones de référence. C'est ce que figurent les deux graphiques suivants.

Graphique 3.4. Contributions des branches d'activité à l'écart de taux d'investissement entre la Wallonie et la Flandre – moyenne 2003-2013



Sources : ICN et calculs IWEPS.

Notes : Pour la lisibilité du graphique, les deux effets liés à la branche « immobilier » ne sont que partiellement visibles, l'effet de performance vaut -2,7 et celui de composition vaut 2,2. Les abréviations des branches sont précisées à l'annexe.

On dénombre en réalité très peu de branches dont l'intensité en investissement s'est avérée plus élevée en Wallonie qu'en Flandre. En général, les effets de performance apparaissent faibles ou négatifs. C'est notamment le cas de branches d'activités dans lesquelles la Wallonie est davantage spécialisée, singulièrement l'industrie pharmaceutique ou l'administration publique. Si ces deux branches favorisent le taux d'investissement relatif de la Wallonie, c'est en raison de leur poids supérieur dans le tissu économique régional et non d'une part de la VAB investie qui serait plus grande. Le déficit d'intensité en FBCF au sein de ces branches par rapport à la Flandre aurait même plutôt tendance à amoindrir leur apport à l'investissement global. Les effets de composition sont donc les plus déterminants. Lorsqu'ils jouent en défaveur de la Wallonie, c'est-à-dire dans les branches moins représentées dans le tissu économique wallon, telles que le commerce ou divers services aux entreprises, leur effet est en outre amplifié par une propension à investir plus faible. Seules de maigres compensations, insuffisantes en termes nets, sont identifiées dans le secteur de l'informatique, et dans une moindre mesure dans la fabrication de véhicules de transport ou dans la chimie.

Graphique 3.5. Contributions des branches d'activité à l'écart de taux d'investissement entre la Wallonie et 5 pays européens – moyenne 2003-2013



Sources : ICN, Eurostat et calculs IWEPS.

Note : les cinq pays retenus sont l'Allemagne, l'Autriche, la France, les Pays-Bas et l'Italie. Les abréviations des branches sont précisées à l'annexe.

La situation wallonne est assez différente lorsqu'on la compare aux cinq pays de référence que nous avons identifiés. On observe ainsi aisément au graphique 6.5 que les branches qui contribuent positivement à l'écart global d'investissement en faveur de la Wallonie (partie gauche du graphique), le font grâce à une intensité d'investissement plus forte. Cet effet de performance domine généralement dans ces branches d'activité. On mentionnera néanmoins qu'en plus d'un effet de performance positif, c'est néanmoins l'effet lié au poids du secteur qui domine dans l'industrie pharmaceutique. C'est aussi le poids qui joue le plus favorablement sur l'investissement dans l'éducation, en dépit, dans ce secteur, d'une intensité moindre d'investissement. Pointons à l'inverse que dans le secteur immobilier (essentiellement les logements), l'intensité d'investissement est à ce point plus favorable à la moyenne de référence qu'elle compense le poids du secteur qui est inférieur en Wallonie.

Dans la partie droite du graphique, on observe que ce sont essentiellement les effets de composition qui dominent. De nombreuses branches de services marchands s'y trouvent et la part de valeur ajoutée qu'elles investissent ne compense que légèrement leur plus faible présence dans le tissu économique wallon. A l'échelle de ces voisins européens, la branche de l'administration publique fait figure d'exception. Bien que le poids de cette branche soit relativement plus important dans l'économie wallonne, son concours à l'investissement s'y est avéré nettement plus faible, pesant au final sur le taux d'investissement global, en comparaison des cinq pays.

En conclusion de cette double comparaison, pourtant menée en référence à des zones géographiques ayant enregistré des scores très différents en termes d'investissement, quelques interprétations communes peuvent encore être mises en évidence. Ainsi, en dépit d'une propension à investir moindre qu'en Flandre ou que dans d'autres secteurs, l'industrie pharmaceutique conforte son apport important à la formation brute de capital fixe régionale, ce qui constitue une spécificité wallonne. Enfin, dans les branches d'activité non marchande

(administration publique et éducation), la contribution à l'investissement se révèle moindre que ne le suggère le poids relativement plus important que ces branches occupent dans l'économie wallonne.

3.3. INCIDENCE DIRECTE ET INDIRECTE DE L'INVESTISSEMENT SUR L'ÉCONOMIE WALLONNE

Bien que la relation entre l'investissement et le PIB soit à double sens, comme on le verra en particulier pour l'investissement privé non résidentiel (voir section 5), l'intérêt de l'investissement pour stimuler la croissance économique est largement reconnu. Cette composante de la demande agrégée a en effet la particularité d'agir directement sur l'offre en développant la capacité de production de l'économie. Les effets espérés, à moyen et long terme, d'une augmentation de l'investissement vont donc au-delà de l'impact cumulé sur la production, les revenus ou l'emploi que peut avoir le montant investi initialement.

A l'aide de l'outil d'analyse entrées-sorties dont nous disposons pour l'année 2010⁶, il est déjà possible de mettre en lumière les effets de court terme sur le tissu productif. La modélisation des livraisons de chaque secteur d'activité à la demande finale ou aux autres secteurs, dans la région elle-même ou à l'extérieur, permet en effet d'estimer l'impact direct et indirect de la demande d'investissement wallonne, comme cela a été illustré au chapitre précédent pour la demande externe. A l'heure actuelle, précisons que le tableau entrées-sorties régional ne permet pas de ventiler l'investissement en fonction de l'agent économique qui effectue la dépense d'investissement (ménages, administrations publiques, sociétés,...). Nous nous intéressons donc à la formation brute de capital fixe (FBCF) de l'économie totale.

Effets initiaux

Dans le contexte d'une économie régionale largement ouverte sur l'extérieur, l'importation en provenance des autres régions ou de l'étranger limite rapidement les effets multiplicateurs attendus. D'emblée, les 14,8 milliards d'actifs fixes acquis par les investisseurs wallons en 2010 (hors impôts nets sur les produits) proviennent ainsi pour 17% de l'étranger, pour 15% de Flandre, et pour 4% de Bruxelles. La demande d'investissement adressée directement à la production intérieure wallonne s'élève donc à 64% de la dépense initiale, soit 9,4 milliards d'euros. En comparaison, la Flandre se fournit davantage à l'étranger en biens d'investissement que la Wallonie (24% des 40 milliards d'investissements), mais seuls 4% de ses nouveaux actifs sont achetés dans les deux autres régions. L'économie flamande produit donc elle-même directement 72% de la FBCF de ses résidents.

En comparaison à d'autres composantes de la demande finale wallonne, telles que la consommation privée ou l'exportation, l'investissement repose directement légèrement plus sur la production interne (à 64%, contre 62% pour les exports et 60% pour la consommation, tel qu'indiqué dans le précédent Rapport sur l'Economie Wallonne, p.66). En fait, la Wallonie recourt moins à des livraisons en provenance de Flandre pour ces autres composantes de la demande finale, mais elle recourt en revanche davantage à l'importation de produits étrangers ou de (services de) Bruxelles. Dans la production intérieure belge, une spécialisation relative de la Flandre en biens d'investissement ressort donc, cette région répondant globalement aux deux tiers de la demande de ce type qui est adressée à la production du pays.

Effets cumulés

La partie de la demande d'investissement wallonne qui est produite en Belgique s'élève à 12,2 milliards en 2010. Elle génère, via la chaîne des fournisseurs, des productions supplémentaires dans les trois régions du pays dont rend compte la matrice entrées-sorties interrégionale. Les effets cumulés de cette production initiale font ainsi

⁶ Cet outil a déjà été exploité dans l'édition précédente de ce rapport. Le chapitre 3 en donne une description plus détaillée.

monter la production totale en Belgique liée à cette demande à 23,8 milliards. Le coefficient multiplicateur de la demande d'investissement wallonne en Belgique s'élève donc à 1,94. Pour chaque euro de production destinée aux investisseurs wallons, 1,25 euros est ainsi finalement produit en Wallonie, 0,51 euro en Flandre et 0,17 à Bruxelles. Ce coefficient est identique à Bruxelles et légèrement plus faible qu'en Flandre (2,00) où l'impact cumulé est plus concentré dans la région elle-même (1,75) comme nous l'avons déjà observé pour la production initiale.

Rappelons que le multiplicateur de la production totale wallonne s'élève à 1,30 pour la région elle-même et à 1,57 si on l'étend aux trois régions (voir le Rapport sur l'Économie Wallonne 2016 ou Avonds *et al.*, 2016). Les multiplicateurs de production liés à l'investissement apparaissent donc globalement élevés car la demande d'investissement s'adresse généralement à des secteurs (équipements, bâtiments, ouvrages de génie civil) qui nécessitent eux-mêmes d'importants inputs, en partie locaux. Toutefois, on notera qu'en Wallonie, l'effet strictement régional s'avère plus faible que pour la demande dans son ensemble (1,25 contre 1,30), l'économie wallonne fournissant proportionnellement moins que la Flandre les inputs nécessaires à ce type de production.

Les quinze branches dont l'activité est, cumulativement, la plus stimulée par la demande wallonne d'investissement sont présentées au tableau 3.2. Il est établi sur la base d'un regroupement des activités en 64 branches, soit l'équivalent de la NACE à 2 chiffres, séparées par région.

Tableau 3.2. Principales productions cumulées résultant de la demande d'investissement wallonne

			Millions d'euros	Pourcentage de l'effet total	Pourcentage cumulé
Demande d'investissement initiale			12 235	52,0	-
Total des productions initiales, directes et indirectes			23 541	100,0	100,0
Dont, croisements branches-régions principaux :					
Region	NACE	Intitulé			
Wallonie	41-43	Construction	9 051	38,4	38,4
Flandre	41-43	Construction	1 720	7,3	45,8
Wallonie	25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	789	3,4	49,1
Flandre	46	Commerce de gros, à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles	657	2,8	51,9
Bruxelles	41-43	Construction	645	2,7	54,6
Wallonie	46	Commerce de gros, à l'exception des véhicules automobiles et des motocycles	530	2,3	56,9
Wallonie	71	Activités d'architecture et d'ingénierie ; activités de contrôle et analyses techniques	474	2,0	58,9
Wallonie	28	Fabrication de machines et d'équipements n.c.a.	446	1,9	60,8
Wallonie	62-63	Programmation, conseil et autres activités informatiques; services d'information	414	1,8	62,6
Flandre	29	Construction et assemblage de véhicules automobiles, de remorques et de semi-remorques	380	1,6	64,2
Wallonie	23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	374	1,6	65,8
Flandre	25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	310	1,3	67,1
Flandre	69-70	Activités juridiques et comptables; activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	293	1,2	68,3
Wallonie	69-70	Activités juridiques et comptables; activités des sièges sociaux ; conseil de gestion	283	1,2	69,5
Flandre	23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	269	1,1	70,7

Source : Bureau fédéral du Plan, calculs IWEPS.

Note : Seules les 15 premières branches/régions sont retenues dans le tableau, dépassant chacune 250 millions d'EUR de production et cumulant près de 70% des effets totaux attendus sur la production.

Le secteur de la construction apparaît très logiquement comme celui bénéficiant le plus de la demande d'investissement étant donné que les logements, les bâtiments et les ouvrages de génie civil représentent un peu plus de la moitié des produits d'investissement (en 2010 et en SEC 95). La partie wallonne de ce secteur surpasse nettement les autres, produisant, directement ou indirectement, 38% de la demande qui découle de l'investissement wallon. C'est ensuite ce même secteur en Flandre qui répond à la demande d'investissement initiée en Wallonie. Avec le secteur wallon de la fabrication de produits métalliques et le secteur flamand du commerce, œuvrant vraisemblablement comme principal intermédiaire, ces quatre premières branches comptent pour plus de la moitié de l'impact cumulé de la demande régionale d'investissement. Parmi les autres branches mises en évidence par cette estimation, on retrouve naturellement les branches d'activités cartographiées au sein de la chaîne de valeur du secteur de la construction au chapitre 6.

Au-delà de l'impact cumulé en termes de ventes, l'effet de la demande d'investissement sur le PIB wallon peut être estimé au départ des valeurs ajoutées ou des revenus cumulés. Son importance en termes d'emplois peut aussi être mesurée de cette manière, comme l'indique le tableau qui suit.

Tableau 3.3. Répartition des effets de la demande d'investissement sur la valeur ajoutée et l'emploi

	Total (toute demande confondue)	Demande d'investissement des agents résidents			
		de Belgique	de Bruxelles	de Flandre	de Wallonie
Valeur ajoutée (milliards EUR)					
Wallonie	75	7	1	1	5
	100%	10%	1%	2%	7%
Flandre	182	21	2	17	2
	100%	12%	1%	9%	1%
Emploi (milliers)					
Wallonie	1 207	130	12	23	95
	100%	11%	1%	2%	8%
Flandre	2 593	297	26	241	30
	100%	11%	1%	9%	1%

Source : Bureau fédéral du Plan – Calculs : IWEPS

Il ressort de ce tableau que l'importance de la demande d'investissement sur le PIB régional est plus limitée que ne le suggère de prime abord le taux d'investissement global de l'économie. La demande d'investissement domestique en Belgique génère en effet quelque 10% de l'ensemble de la valeur ajoutée régionale, et 7% pour la demande des seuls résidents wallons. Ces proportions témoignent des fuites à l'importation de produits d'investissement. Ces taux sont légèrement plus élevés en termes d'emploi et, ce, proportionnellement plus qu'en Flandre. En effet, la demande d'investissement wallonne se tourne davantage vers des secteurs, comme la construction, où la productivité par tête est inférieure à la moyenne de l'économie. Au total, on estime ainsi que la demande d'investissement wallonne génère quelque 95 000 emplois en Wallonie et 35 000 autres en Flandre et à Bruxelles.

D'une autre manière, le tableau 3.4 montre que chaque million d'euros investi par les acteurs économiques wallons génère localement 5,7 emplois, ce qui est légèrement plus qu'observé en Flandre (5,4 emplois). En outre, en adressant directement leur demande d'équipement aux deux autres régions ou en recourant indirectement à leurs inputs, les investisseurs wallons génèrent 2,3 emplois supplémentaires par million d'euros ailleurs en Belgique. Globalement, la demande d'investissement wallonne présente donc un contenu en emploi (8,0) en Belgique plus important que celui des deux autres régions (6,3 en Flandre et 5,7 à Bruxelles).

Tableau 3.4. Multiplicateurs d'emploi interrégionaux de la demande d'investissement

	Demande d'investissement de 1 million émanant de (et adressée ou non à la production en Belgique) :			
	Belgique	Bruxelles	Flandre	Wallonie
Emplois en :				
Belgique	6,6	5,7	6,3	8,0
Bruxelles	0,6	2,1	0,3	0,5
Flandre	4,2	2,5	5,4	1,8
Wallonie	1,8	1,1	0,5	5,7

Source : Bureau fédéral du Plan, calculs IWEPS.

Pour clore cette section, précisons encore que la mesure d'impact de la demande d'investissement basée sur ce tableau entrées-sorties présente plusieurs limites qui réclament de la prudence dans l'interprétation des résultats. Ainsi, l'outil a été développé pour l'année 2010. Or on sait, qu'empreinte par nature de volatilité, la demande d'investissement pourrait voir sa structure rapidement bousculée. De plus, élaboré en SEC 95, l'outil n'incorpore pas encore la R&D dans l'investissement. Or, cette modification qui est apportée par le SEC 2010 n'est pas anodine pour la Wallonie. Les résultats mis en évidence ci-avant mériteraient donc d'être confirmés à l'aide d'un exercice futur, complémentaire. Rappelons également que l'investissement pris en considération ici ne distingue pas les catégories d'investissements, incluant ainsi les logements, alors qu'il est probable que les retombées locales ou interrégionales diffèrent en fonction de leur nature.

4. Décomposition de l'investissement wallon et de ses évolutions

L'évolution tendancielle de la FBCF observée en Wallonie (section 3.1), peut s'analyser sous plusieurs angles. Sur la base des ventilations disponibles dans la comptabilité nationale et régionale, cette section 4 l'étudie au travers des secteurs institutionnels (section 4.1), des branches d'activité (section 4.2) et des types d'actifs fixes visés par l'investissement (section 4.3).

4.1. CONTRIBUTIONS DES SECTEURS INSTITUTIONNELS

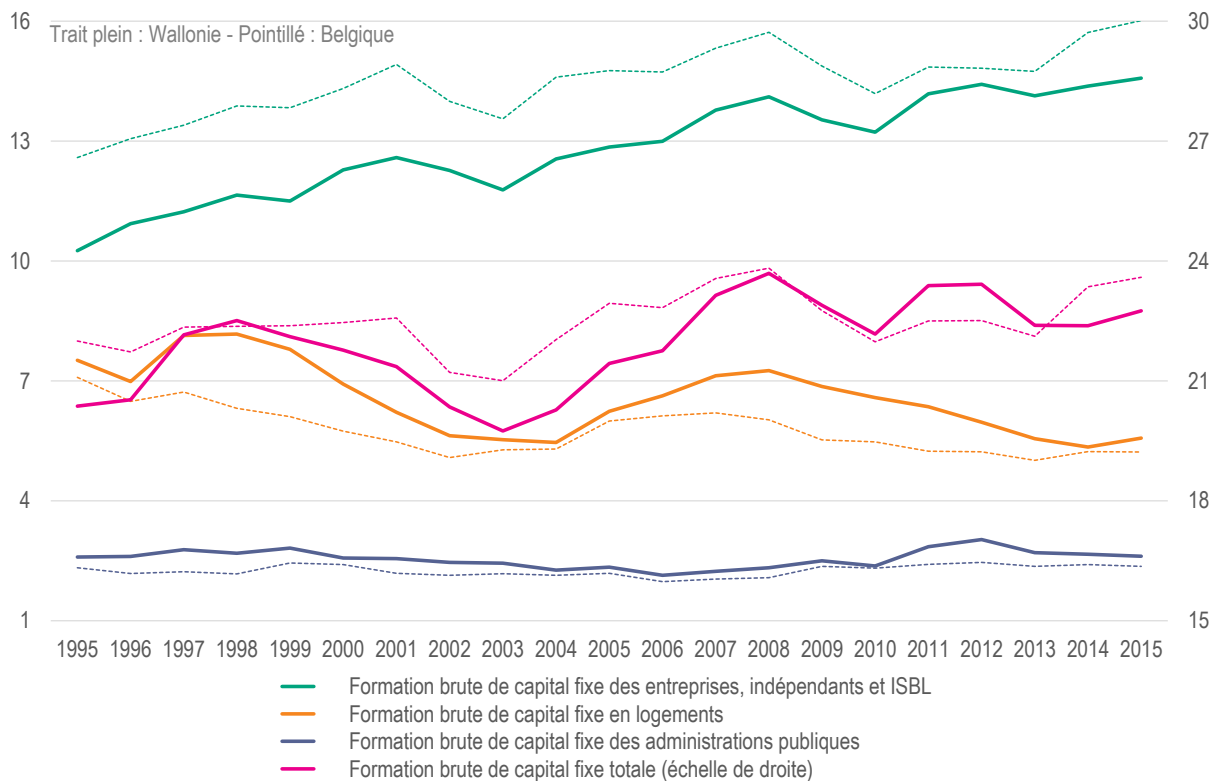
Il est d'usage, selon l'optique des dépenses du PIB, de présenter la formation brute de capital fixe en trois composantes : l'investissement privé non résidentiel (souvent qualifié d'investissement des entreprises), l'investissement en logement (essentiellement le fait des ménages) et l'investissement public. Comme mentionné à la section 2, il s'agit d'un découpage qui s'apparente à une logique d'agents, ou de secteurs institutionnels. Chacun de ceux-ci fera l'objet d'une analyse séparée aux sections suivantes. Le but de cette sous-section est donc d'en donner un rapide aperçu.

Le total de la FBCF en Wallonie valait près de 21 milliards d'euros en 2013, c'est à-dire 24% du total de la FBCF dans le pays. Cette part est proche de celle de la Wallonie dans le PIB national (23%), comme l'indiquaient déjà ci-avant les taux d'investissement quasiment équivalents.

Dans ce total, l'investissement des entreprises constitue la partie la plus importante, soit 63% (13 milliards d'euros). Les investissements résidentiels comptent pour 25% de l'ensemble et l'investissement public pour 12%. Cette composition diffère cependant de celle que l'on observe dans les autres régions du pays, où la partie relative aux

entreprises est plus élevée. Cette dernière atteint 66% en Flandre et 78% à Bruxelles. En Flandre, la partie relative aux logements est identique à celle observée en Wallonie, c'est donc l'investissement public qui pèse moins (9%). En revanche à Bruxelles, c'est la partie liée au logement qui est nettement plus faible, s'élevant à 6% seulement, tandis que l'investissement public atteint 16%. Ces différences entre régions sont en partie liées à la localisation de l'activité en Belgique. La capitale concentre en effet des activités économiques dont l'ampleur dépasse naturellement les besoins des ménages résidents. Elle accueille également le siège d'administrations publiques, nationales ou fédérées, qui y investissent donc, la FBCF étant un agrégat macroéconomique mesuré en concept intérieur, c'est-à-dire au lieu où se situe l'actif fixe (bâtiment, équipement, etc.).

Graphique 3.6. Evolution de la FBCF en volume, en pourcentage du PIB : Wallonie et Belgique



Sources : ICN et estimations IWEPS (Tendances économiques, novembre 2016).

En termes d'évolutions, comme l'indique le graphique 3.6, la composante relative aux entreprises est la seule qui ait nettement progressé en rapport au PIB wallon sur les vingt dernières années, permettant l'accroissement global de la FBCF. Cette tendance à la hausse semble moins s'être interrompue au moment de la crise économique et financière qu'à l'échelle nationale, de sorte que l'écart de poids de cette composante dans le PIB s'est réduit par rapport à la Belgique

La composante publique a quant à elle augmenté à un rythme équivalent à celui du PIB. Sa part dans la production intérieure apparaît très stable dans le temps, comme c'est également le cas au niveau de l'ensemble du pays. Au plus, en 2012, alors que le PIB wallon s'affiche à nouveau en recul (contrairement au PIB belge), la FBCF publique résiste-t-elle davantage, induisant un léger relèvement de sa part.

Quant à l'investissement en logement, il apparaît nettement plus cyclique que les deux autres composantes, davantage même qu'au plan national (voir graphique 3.17). D'après nos estimations, l'investissement résidentiel des ménages pourrait légèrement s'être redressé après une baisse plus prononcée et plus longue qu'en moyenne

dans les deux autres régions. Sur la période récente, il s'agit de la composante qui cède le plus de terrain aux autres investissements.

4.2. CONTRIBUTIONS DES BRANCHES D'ACTIVITÉ

En démarrant l'analyse des investissements par branche d'activité dans la perspective la plus lointaine possible à l'échelle régionale⁷, le constat d'une modification de la structure de l'investissement régional durant les années 1980 s'impose d'abord. Avec la forte baisse des investissements publics (voir section 7), la branche des services d'administration publique et d'éducation, ainsi que celle des transports ont vu leur part dégringoler dans le total wallon jusqu'au début des années 1990. Ce sont alors les investissements résidentiels et les investissements industriels qui ont gagné en importance relative à cette époque.

Depuis, comme c'est le cas pour d'autres grandeurs macroéconomiques, l'industrie manufacturière voit globalement sa part dans l'investissement régional diminuer tendanciellement. Toutefois, l'industrie manufacturière occupe un poids plus important dans la formation brute de capital fixe de la région que dans d'autres agrégats. Ainsi, en 2013, son poids dans la FBCF s'élevait à 17% contre 11% pour l'emploi, ce qui reflète l'intensité capitalistique plus élevée du secteur. En moyenne, depuis près de dix ans, la part de l'investissement industriel s'est même relativement maintenue, aux environs de 17% du total régional, alors qu'en parallèle, et singulièrement à partir de 2010, sa valeur ajoutée diminuait de 16% à près de 14% (en 2013, voire en 2016, selon nos projections) et que la part de l'emploi industriel poursuivait sa lente diminution. En comparaison de l'activité, l'investissement industriel semble donc avoir relativement moins souffert ces dernières années. On peut ainsi émettre l'hypothèse que, globalement plus exposé à la concurrence internationale, le secteur manufacturier est davantage amené à maintenir une productivité élevée à laquelle concourt également l'investissement. A ce titre, les observations récentes paraissent cohérentes avec l'évolution des exportations qui est demeurée en ligne avec celle des marchés extérieurs, comme le souligne le chapitre 2 du rapport.

Au sein de l'économie wallonne largement tertiaire, les branches d'activité qui procèdent majoritairement à l'investissement sont naturellement les branches de services. Selon nos regroupements⁸, les services qualifiés de « marchands » comptaient pour 63% des investissements wallons en 2013. Si l'on en retranche les investissements résidentiels qui se trouvent dans la branche de l'activité immobilière (25%) et les investissements dans la santé et l'action sociale (6%) dont le caractère marchand n'est pas évident, ces services représentaient encore 33% de l'investissement régional. Il s'agit d'investissements dans des activités telles que le transport et les communications (9%), le commerce et l'horeca (7%), la finance et l'assurance (2%) et, pour 15%, dans des activités rassemblées sous le terme d'« autres services marchands » constitués essentiellement de services aux entreprises.

En raison de la volatilité des investissements, il n'est pas aisé de déterminer de façon définitive, parmi les branches d'activité, lesquelles ont connu les évolutions les plus favorables, ni de définir des périodes d'analyse claires, tant le choix d'inclure l'une ou l'autre année peut parfois influencer la croissance moyenne. Au plus, peut-on mettre en évidence quelques observations marquantes. Ainsi, avant la crise de 2009 (et depuis 1995), c'est souvent dans les « autres services marchands » (hors logement) que les dynamiques d'investissement apparaissent les plus positives, dépassant les autres branches d'activité, hormis le secteur de l'énergie dont la croissance avant-crise a été marquée par plusieurs épisodes de hausses très importantes. Globalement, durant cette période 1995-2008, la croissance de l'investissement dans le secteur de la construction et dans la production de biens intermédiaires,

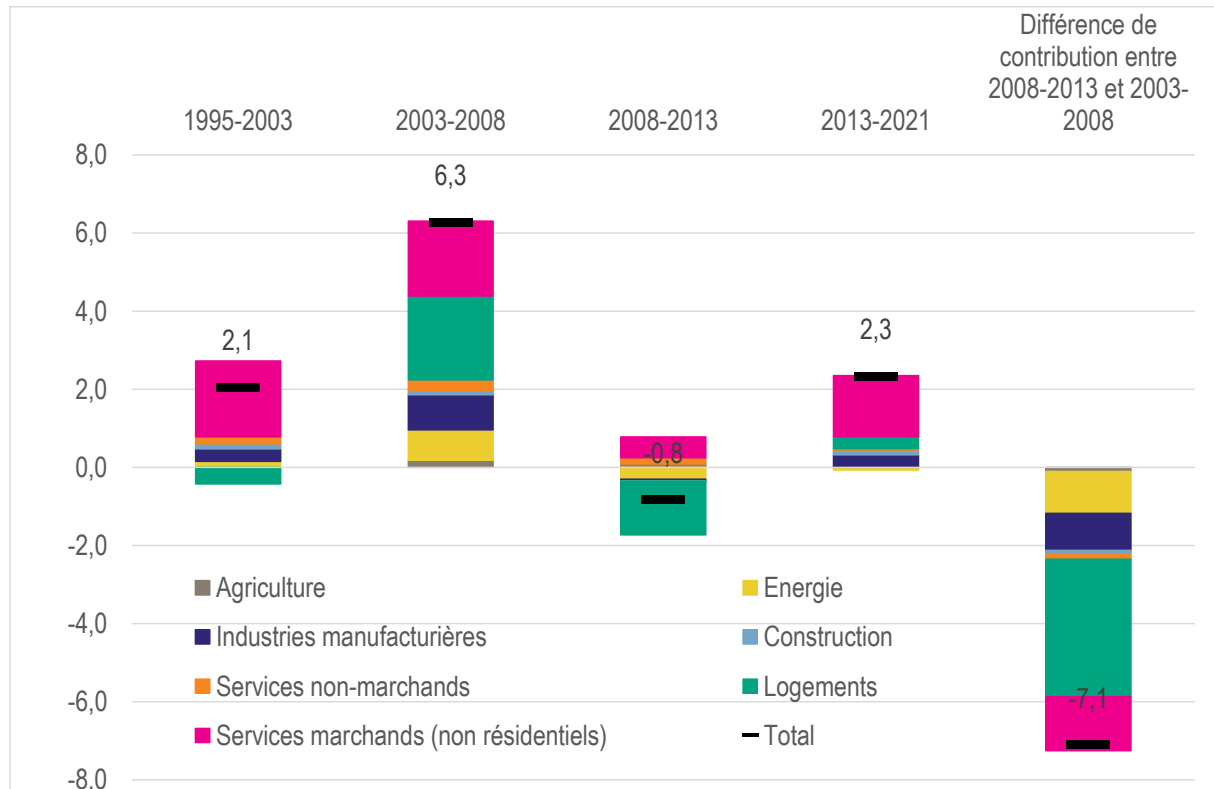
⁷ Rétropolations construites pour les besoins du modèle HERMREG.

⁸ Précisons ici que pour la lisibilité et pour pouvoir disposer plus loin d'estimations en volume, nous recourons dans cette section aux regroupements de branches effectués pour les besoins du modèle HERMREG (voir annexe 1 pour la définition de la nomenclature utilisée) et non aux 38 branches disponibles dans les comptes régionaux.

au sein de l'industrie, s'est aussi avérée plus élevée que dans l'ensemble de l'économie régionale. On soulignera aussi, sur la base des taux de croissance moyens, que la phase d'accélération de la croissance des investissements entre 2003 et 2008 est généralisée à la plupart des branches. A l'inverse, durant la période qui suit la crise économique et financière, jusqu'en 2013, dernière observation de comptabilité nationale, les fortunes ont été plus diverses. Certaines branches affichent ainsi un recul en termes réels⁹, comme l'industrie des biens de consommation et des biens intermédiaires dans le secteur manufacturier (nonobstant le maintien relatif de la FBCF de ce secteur par rapport à sa valeur ajoutée), la branche du commerce et de l'horeca et l'immobilier (le logement) parmi les services marchands, ou encore la construction. D'autres en revanche, ont mieux résisté : l'agriculture, la production de biens d'équipement, les autres services marchands et les services non marchands.

Finalement, pour dégager une vue résumée par branche d'un agrégat aussi mouvant que la FBCF, il nous semble préférable de présenter les contributions des branches à la croissance totale de l'investissement. En pondérant la croissance de l'investissement de chaque branche par son importance dans le total, les contributions offrent en effet des éléments d'analyse plus stables. Elles sont illustrées au graphique 3.7.

Graphique 3.7. Contributions des branches marchandes (hors logements) à la croissance de la FBCF



Source : IBSA, IWEPS, SVR, BFP, modèle HERMREG : Calculs – IWEPS

On constate d'abord que la période 2003-2008 a été particulièrement faste pour l'investissement en Wallonie. La FBCF totale affiche en effet une croissance moyenne de l'ordre de 6,3% en volume. C'est trois fois plus que durant la décennie (ou presque : 1995-2003) qui précède. Si l'ensemble des branches retenues ont contribué à ce

⁹ Précisons que dans le cadre de l'élaboration du modèle HERMREG, les données à prix courants issues de la comptabilité régionale ont été déflatées par branche avec les prix nationaux correspondants.

dynamisme, la majeure partie de cette augmentation est à mettre à l'actif des branches de services marchands et du logement.

Tenir la comparaison face à de tels rythmes de croissance s'avère en tout cas difficile. Cela constitue en soi déjà une partie de l'explication du ralentissement de l'investissement observé depuis 2008. Par rapport à une telle période de référence, toutes les branches d'activité ont vu leur contribution se réduire de façon très nette, comme l'indique le dernier bâtonnet, décomposant le recul de croissance de 7,1 points.

De l'analyse, l'apport positif et élevé des services marchands à la croissance des investissements ressort comme une constante, y compris durant la phase post-crise économique et financière. C'est aussi le cas des branches non marchandes, mais dans une bien plus faible mesure. En revanche, l'évolution des investissements régionaux totaux semble avoir été particulièrement sensible aux variations des investissements résidentiels.

Selon nos dernières projections, la croissance de l'investissement reviendrait, au-delà de 2013 à des rythmes plus modérés (2,3% par an), un peu plus élevés que ceux observés avant 2003, grâce notamment à une contribution plus élevée des logements. Quant à la contribution de l'industrie, elle resterait aussi modeste, apportant 0,3 points à la croissance d'ensemble.

4.3. CONTRIBUTIONS DES ACTIFS FIXES

Après des approches liées aux secteurs institutionnels (section 4.1) et aux branches d'activité (section 4.2), cette section analyse la FBCF en termes d'actifs fixes. A la différence des deux sections précédentes, celle-ci porte sur des données belges et non wallonnes. Et pour cause, comme indiqué à la section 2.1.3, la déclinaison de la FBCF par type d'actifs fixes est uniquement disponible en comptabilité nationale.

En 2015, l'investissement belge est réalisé pour un peu moins de la moitié en bâtiments : 25,3% en logements et 22,2% en bâtiments non résidentiels et ouvrages de génie civil. Un tiers est effectué en machines, équipements et systèmes d'armes. Cette catégorie d'actifs inclut notamment le matériel de transport (8,8% du total de la FBCF), le matériel informatique (3,9% du total de la FBCF) et les équipements de télécommunication (1,9% du total de la FBCF). Enfin, les 19,3% restants sont constitués par des investissements liés à des droits de propriété intellectuelle, comme la recherche et développement (en ce compris les brevets) (12,3% du total de la FBCF) et les logiciels et bases de données (6,3% du total de la FBCF). Les investissements en ressources biologiques cultivées (végétales et animales) représentent moins d'un pourcent de la FBCF en Belgique.

Par rapport à cette décomposition de la FBCF, soulignons que le niveau global et la structure par actif de la FBCF a été modifiée depuis 2014. Cette année marque en effet pour les comptes nationaux le passage du SEC 1995 au SEC 2010¹⁰, avec l'introduction de plusieurs évolutions dans le périmètre des actifs fixes¹¹. Au rang de ces évolutions figure la capitalisation des dépenses de R&D.

L'encadré 3.1 revient sur les tenants et aboutissants de cette nouveauté du SEC 2010. Nous insistons sur ce point parce qu'il constitue un changement conceptuel important, *a fortiori* pour l'économie wallonne et sa dynamique d'investissement, (voir tableau de l'encadré 6.1). Si la comptabilité régionale ne permet pas d'analyser la FBCF par actif fixe, l'enquête sur la R&D, source utilisée par la comptabilité nationale pour estimer la FBCF en R&D (voir section 2.1.2), nous rappelle toutefois, au travers des statistiques qu'elle décline pour les régions, le bon positionnement relatif de la Wallonie en matière de dépenses de R&D. D'après l'enquête, en 2013, l'intensité de R&D (c'est-à-dire les dépenses intérieures brutes de R&D en pourcentage du PIB) s'élevait à 2,9% en Wallonie,

¹⁰ Soulignons que ce passage du SEC 1995 au SEC 2010 n'est pas synonyme de rupture statistique, dans la mesure où les séries ont été révisées depuis 1995.

¹¹ Pour plus de détails sur ces évolutions, voir BNB (2014b).

soit une intensité supérieure à celle de la Belgique (2,4%) et à celle de la moyenne des 28 Etats membres de l'UE (2%). En outre, en Wallonie, les activités de R&D sont exécutées principalement par les entreprises (les dépenses intérieures de R&D des entreprises représentaient 2,4% du PIB wallon en 2013).

Encadré 3.1. La capitalisation des dépenses de recherche et développement (R&D) en SEC 2010

Depuis septembre 2014, les comptes nationaux et régionaux s'appuient sur une nouvelle version du Système européen des comptes (SEC), le SEC 2010 qui succède au SEC 1995. Le SEC 2010 intègre des changements conceptuels importants, dont **la capitalisation des dépenses de R&D**.

Ce changement dans le traitement comptable de la R&D intervient pour mieux refléter la réalité économique : les activités de R&D sont une source majeure de progrès technique, reconnu par la théorie économique comme un facteur clé susceptible d'accroître la productivité, la croissance et la compétitivité d'une économie. Par ailleurs, cette évolution méthodologique est rendue possible grâce aux avancées des statistiques de R&D : les versions successives du Manuel de Frascati de l'OCDE (OCDE, 2016), manuel de référence internationale pour l'établissement des statistiques de R&D, ont affiné la définition de la R&D et harmonisé les enquêtes visant à la mesurer. Le Manuel de Frascati s'est également ajusté pour aider les comptes nationaux à exploiter les données de R&D; notamment en ce qui concerne le classement en secteurs institutionnels ou le critère de résidence des unités statistiques.

Les activités de R&D visées par ce nouveau traitement comptable se définissent, sur la base du manuel de Frascati, comme « *les activités créatives et systématiques entreprises en vue d'accroître la somme des connaissances, y compris la connaissance de l'humanité, de la culture et de la société, et de concevoir de nouvelles applications à partir des connaissances disponibles* ». Elles englobent trois types d'activités : la *recherche fondamentale* (acquisition de connaissances nouvelles sans application ou utilisation particulière), la *recherche appliquée* (acquisition de connaissances nouvelles dans un but pratique spécifique) et le *développement expérimental* (création ou amélioration de produits et de procédés en s'appuyant sur les connaissances existantes). Les activités de R&D peuvent être exécutées par une unité marchande (laboratoires ou unités de recherches, par exemple) ou non marchande (administrations publiques, des universités ou des instituts de recherche sans but lucratif), et être réalisées pour usage propre ou faire l'objet d'une vente à un tiers.

Avec la nouvelle méthode qu'il définit pour comptabiliser les résultats des dépenses de R&D, le SEC 2010 reconnaît les avantages économiques que procure la R&D : il lui attribue les caractéristiques d'un actif fixe qui ne disparaît pas dans le processus de production (les services produits par la R&D procurent des avantages économiques pendant plusieurs périodes comptables). Cela étant, les dépenses de R&D sont dorénavant comptabilisées en formation brute de capital fixe (FBCF), c'est-à-dire en investissement plutôt qu'en consommation intermédiaire (biens et services utilisés dans la production d'autres biens et services), comme c'était le cas avec le SEC 1995.

La capitalisation des dépenses de R&D impacte le calcul de la valeur ajoutée. En effet, dans la comptabilité, la valeur ajoutée est obtenue en soustrayant la consommation intermédiaire de la production. Le reclassement des dépenses de R&D de la consommation intermédiaire vers l'investissement induit donc une augmentation de la valeur ajoutée (avec des mécanismes quelque peu différents selon que les activités de R&D soient réalisées pour usage propre ou vente à un tiers et selon qu'elles soient menées par une unité marchande ou non).

Parmi les changements conceptuels du passage au SEC 2010, l'Institut des Comptes nationaux (ICN) a établi que la capitalisation des dépenses de R&D est celui qui a l'impact le plus important sur la mesure de la valeur ajoutée et, par conséquence, sur le PIB.

Les comptes régionaux 2013 (ICN, 2015), soit les premiers comptes régionaux établis selon la méthodologie SEC 2010, et les comptes régionaux 2014 (ICN, 2016) permettent d'évaluer l'incidence de la capitalisation des dépenses sur la valeur ajoutée à l'échelon régional, au niveau du secteur des sociétés non financières (une estimation globale, soit pour l'ensemble des secteurs institutionnels, n'est pas possible au niveau régional). Pour la Belgique, suite à la capitalisation des dépenses de R&D, la valeur ajoutée a été revue dans le secteur des sociétés non financières de 2,6% à 2,8% chaque année pour les années 2009 à 2011. A l'échelle régionale, c'est en Wallonie que la révision a été la plus importante: 3,2% de révision à la hausse de la valeur ajoutée en 2009, 3,5% en 2010 et 3,8% en 2011.

Incidence de la capitalisation des dépenses de R&D sur la valeur ajoutée brute à prix courants dans le secteur des sociétés non financières (en %)

	2009	2010	2011
Région de Bruxelles-Capitale	1,5	1,7	1,8
Région flamande	2,7	2,8	2,8
Région wallonne	3,2	3,5	3,8
Royaume	2,6	2,7	2,8

Source : ICN, 2015 et 2016 ; calculs IWEPS

Sources : ICN, 2014 ; ICN, 2016, pp. 32-33.

Une analyse de la contribution des principales catégories d'actifs fixes à l'évolution récente de la FBCF belge (voir graphique 3.8) révèle au moins deux faits saillants.

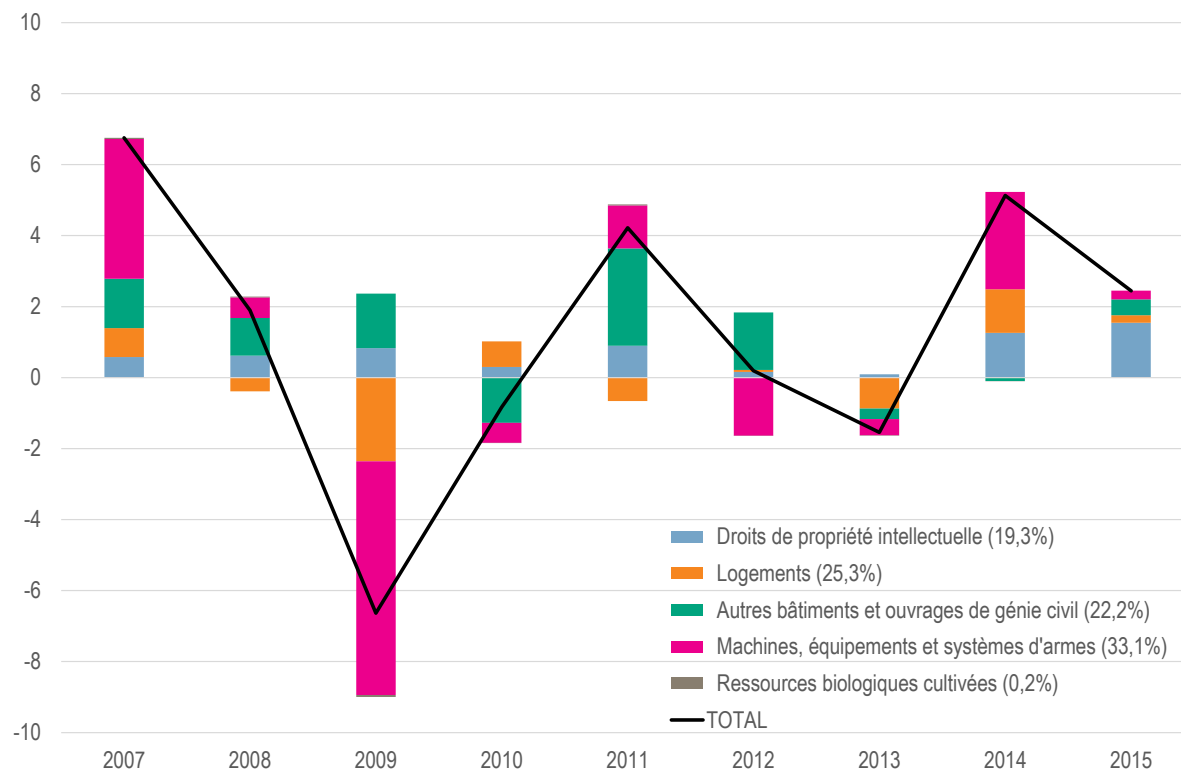
Tout d'abord, l'investissement en machines, équipements et systèmes d'armes, qui représente une part importante de l'investissement (voir *supra*), apparaît comme une des principales catégories d'actifs contribuant aux retournements, tant à la hausse qu'à la baisse, observés dans la FBCF belge.

Par ailleurs, l'investissement en droits de propriété intellectuelle, auquel se rattache la recherche et développement, est le type d'investissement qui affiche la plus grande résilience pour la période considérée, avec des contributions systématiquement positives et oscillant entre 0,1 point de pourcent et 1,5 points de pourcent. Ce constat, tiré au niveau belge, est en soi une bonne nouvelle pour l'économie wallonne, au vu de son relativement bon positionnement en matière de dépenses de R&D (voir *supra*).

L'OCDE (2015, p. 237), qui aboutit à une conclusion similaire pour les pays de l'OCDE, avance plusieurs hypothèses pour expliquer cette relative solidité de l'investissement immatériel. Ce type d'investissement pourrait être moins sensible aux aléas conjoncturels ou avoir bénéficié d'un plus grand soutien public dès les débuts de la crise de 2008. Ces observations récentes pourraient également, selon l'OCDE, refléter la transition de long terme dans laquelle se sont engagées les économies avancées, transition marquée par un détournement de l'investissement physique vers l'investissement en actifs incorporels et intellectuels, ainsi que vers les investissements dans les technologies de l'information et de la communication. Cette évolution serait à relier à l'importance grandissante du progrès technique comme facteur de croissance, à l'essor de l'économie numérique ou encore à la montée en puissance des secteurs de services par rapport à l'industrie (voir section 4.2).

Une complémentarité subsisterait cependant entre les actifs immatériels et matériels : un investissement fructueux en R&D, par exemple, pourrait déboucher sur des investissements matériels décalés dans le temps. Les pôles de compétitivité wallons, au travers du mécanisme public multi-volets qui les soutient, s'appuient sur cette idée. Le dispositif de soutien aux pôles wallons intègre en effet, non seulement un important volet de soutien à la recherche, au développement et à l'innovation, mais aussi des aides à l'expansion économique (investissement des entreprises) et un volet d'investissements publics en actifs (infrastructures et équipements), susceptibles d'aider à l'exploitation des résultats de recherche issus des pôles de compétitivité.

Graphique 3.8. Contribution des différents types d'actifs fixes à l'évolution de la FBCF en Belgique (période 2007-2015) (croissance annuelle de la FBCF en % ; contributions des actifs en points de %)



Sources : Comptes nationaux, Calculs : IWEPS

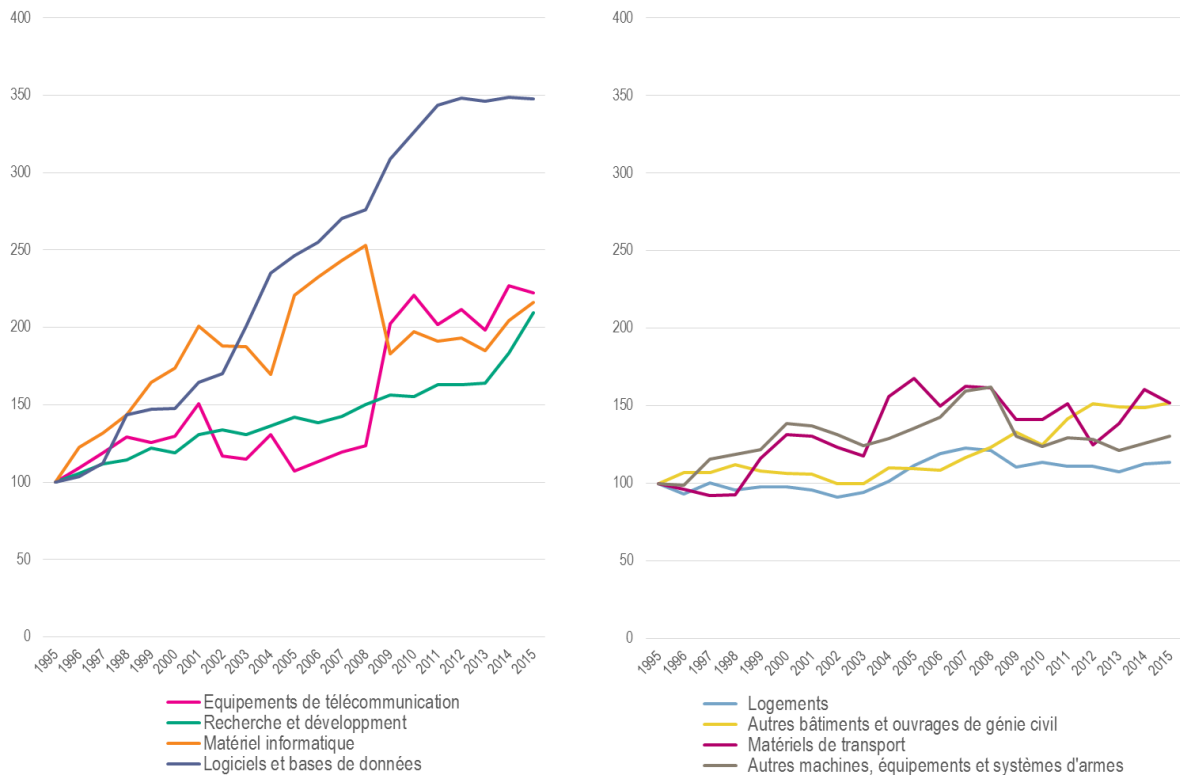
Notes :

- (1) Les contributions sont obtenues en pondérant la croissance de l'investissement dans chaque type d'actif par son importance dans le total de l'investissement.
 (2) Les parts relatives des actifs fixes dans la FBCF pour l'année 2015 sont indiquées entre parenthèses.

Le graphique 3.9 étaye l'argument de l'OCDE d'une déformation à l'œuvre depuis au moins 20 ans, de la structure de l'investissement, en faveur de l'investissement immatériel (voir les évolutions des investissements en recherche et développement, ainsi qu'en logiciels et bases de données).

Plus largement, le graphique 3.9 illustre la transition de l'investissement vers des actifs d'une durée de vie économique plus courte. Dans la partie gauche du graphique, se retrouvent les progressions sur 20 ans des investissements dans les actifs qui ont une durée de vie moyenne relativement plus courte : les logiciels et bases de données, dont la durée de vie est estimée à 3 ans¹², le matériel informatique, en moyenne 5 ans de durée de vie, la recherche et le développement ainsi que les équipements de télécommunication, respectivement 10 et 11 ans de durée de vie moyenne. Ce sont les investissements dans ces types d'actifs qui affichent les progressions les plus spectaculaires entre 1995 et 2015 : + 248% pour les logiciels et bases de données, + 123% pour les équipements de télécommunication, + 116% pour le matériel informatique et, enfin, + 109% pour la recherche et développement. A l'inverse, dans la partie droite du graphique 3.9, sont repris les investissements en actifs avec les durées de vie les plus longues : entre 35 et 60 ans selon les types de bâtiments, entre 8 et 15 ans pour le matériel de transport et de l'ordre de 15 à 20 ans pour les autres machines, équipements et systèmes d'armes. Ces types d'investissement affichent sur 20 ans des croissances plus modérées : de +13 % pour les investissements en logements à + 52% pour les bâtiments non résidentiels et les matériels de transport.

¹² Ces estimations de durée de vie économique sont tirées de la note méthodologique de l'ICN consacrée au calcul du stock de capital en comptabilité nationale (ICN, 2014b, p.6).

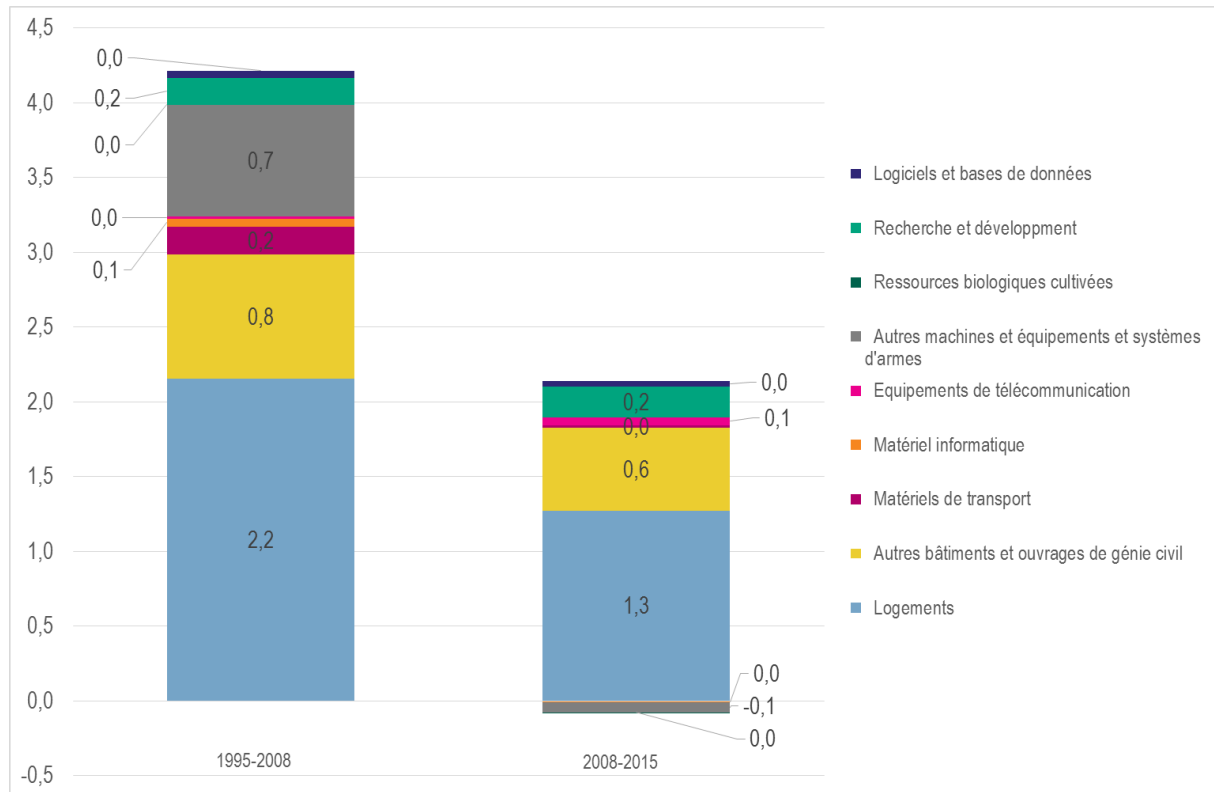
Graphique 3.9. FBCF en Belgique par type d'actifs fixes (base 1995 = 100)


Sources : Comptes nationaux, Calculs : IWEPS

Cet investissement relativement plus important dans des actifs à durée de vie plus courte va de pair avec une dépréciation moyenne (consommation de capital fixe) plus élevée (voir à la section 3.2). En d'autres termes, cette durée de vie plus courte des actifs doit impliquer un investissement de renouvellement plus important, soit une FBCF supérieure aux niveaux historiques et ce, pour éviter un repli de l'investissement net et du stock de capital net (OCDE, 2015 ; BNB, 2016). En ce qui concerne ce dernier, le graphique 3.10 établit que le stock de capital net s'est accru en Belgique à un rythme plus lent dans la période post-crise de 2008 : 2,1% de croissance annuelle pour la période 2008-2015, contre 4,2% pour la période 1995-2008. En ce qui concerne les principaux facteurs qui ont pesé sur cette croissance, en cohérence avec ce que les analyses de cette section et des sections précédentes ont montré, on retrouve les logements, avec une contribution passant de 2,2 points de pourcentage à 1,3 points, et la catégorie des autres machines, équipements et systèmes d'armes, avec un revirement d'une contribution positive sur la période 1995-2008 (+ 0,7 points) à une contribution négative après 2008 (- 0,1 point). Dans le même temps, des composantes comme la recherche et le développement ou les logiciels et bases de données ont présenté des contributions, certes plus modestes, mais stables entre les deux périodes sous revue.

Rappelons que ce rythme d'augmentation plus modeste du stock de capital net est un des facteurs qui pèse aujourd'hui sur la croissance potentielle en Belgique. Une nouvelle fois, ce constat n'est pas propre à la Belgique. Selon l'OCDE, toutes les économies avancées seraient touchées (OCDE, 2015, p.227).

Graphique 3.10. Contribution des différents types d'actifs fixes à la croissance annuelle moyenne du stock de capital net en Belgique (croissance annuelle du stock de capital net en % ; contributions des actifs en points de %)



Sources : Comptes nationaux, Calculs : IWEPS

Notes : Les contributions sont obtenues en pondérant la croissance du stock net de chaque type d'actif par son importance dans le total du stock de capital net.

5. L'investissement des entreprises

Cette cinquième section met l'accent sur l'investissement des entreprises¹³, dont l'importance pour le potentiel de croissance et de compétitivité de l'économie est systématiquement mise en exergue dans les analyses économiques portant sur l'investissement.

Comme l'ont montré les analyses de la section 4, l'investissement des entreprises représente la part la plus importante de la FBCF (63% de la FBCF en Wallonie en 2013) et constitue donc une composante importante de la demande wallonne (14% du PIB de la Wallonie en 2013). En outre, une tendance légèrement croissante de l'investissement des entreprises sur les 20 dernières années a été mise en évidence, malgré la crise économique majeure qui a éclaté en 2008. Ce qui démarque cette composante de l'investissement en logements des ménages ou de l'investissement public, qui connaissent des évolutions moins favorables. Cette bonne tenue relative de l'investissement des entreprises peut être mise en lien avec des constats tirés dans la section précédente, comme le maintien d'un certain dynamisme de l'investissement dans le secteur des services marchands ou encore la relative solidité de l'investissement immatériel ; ces deux constats étant probablement dans une certaine mesure corrélés.

¹³ Pour mémoire, comme indiqué dans la section 2.1.1, l'investissement des entreprises correspond, dans la comptabilité nationale, à l'investissement privé hors logement, qui relève des sociétés non financières et financières, mais aussi, dans une certaine mesure, des ménages et des institutions sans but lucratif.

Pour étayer ces premiers éléments descriptifs de diagnostic, l'objectif de cette section est de modéliser la dynamique d'investissement des entreprises en Wallonie, à partir de ses principaux déterminants. La section 5.3 présente les résultats des estimations économétriques réalisées à partir d'une équation à correction d'erreur, méthode déjà utilisée au chapitre 2 pour les exportations wallonnes et qui sera également mobilisée pour l'investissement résidentiel à la section 6. Préalablement à cet exercice de modélisation, la section 5.1 revient sur les déterminants théoriques de l'investissement des entreprises, en lien avec la section 5.2, qui tente, dans la perspective de construire un modèle à l'échelle de la Wallonie, d'identifier et de décrire les variables pertinentes disponibles.

Avant d'approfondir l'objet de la présente section, une remarque s'impose sur le champ d'investigation retenu ici. Il n'intègre pas les mouvements transfrontaliers d'investissement des entreprises, c'est-à-dire les investissements directs étrangers (en abrégé, IDE), au contraire d'études récentes menées au niveau national ou international. L'encadré 3.2 justifie cette limitation du champ d'étude dans une perspective régionale.

Encadré 3.2. Et les investissements directs étrangers ?

Les IDE se définissent comme les investissements effectués par un résident d'une économie dans une autre économie dans le but de détenir un intérêt durable dans l'entreprise dans laquelle il investit (en pratique, au moins 10 pour cent du capital ou des droits de vote).

Les IDE peuvent s'effectuer de deux manières : par la création ou l'extension d'activités (ce type d'IDE est communément désigné par le vocable *greenfield investment*) ou par la reprise d'une entreprise existante (fusion ou acquisition).

Les IDE sont mesurés sur la base de statistiques de flux issues des balances de paiement établies par chaque pays, selon des principes édictés par le Fonds monétaire international (FMI, 2009).

En Belgique, la BNB publie les statistiques d'IDE selon deux présentations différentes. La première présentation est basée sur les flux entrants et sortants d'IDE (IDE entrants, c'est-à-dire quand il s'agit d'entreprises étrangères qui investissent dans des entreprises domestiques, et IDE sortants, c'est-à-dire le cas des entreprises domestiques qui investissent dans des entreprises étrangères). La seconde présentation s'appuie sur le principe actif /passif (elle indique dans quelle mesure les IDE (entrants et sortants) font augmenter ou diminuer les actifs et les passifs de l'économie belge).

Ces flux internationaux d'investissement constituent une des dimensions d'analyse qui se retrouve dans les études récentes sur les dynamiques d'investissements des entreprises (voir, par exemple, OCDE (2015, pp. 227-234) ou la Revue économique de la BNB qui rassemble dans son édition de septembre 2016 trois articles, le premier relatif aux IDE, le deuxième à l'investissement public et le troisième sur l'investissement en général avec un focus sur l'investissement des entreprises).

En outre, compte tenu de la petite taille de l'économie wallonne et de son degré d'ouverture élevé (voir chapitre 2), les IDE sont susceptibles de jouer un rôle économique important. Comme l'indiquent Duprez et Van Nieuwenhuyze (2016), les IDE peuvent faciliter l'intégration dans les chaînes de valeur mondiales ou générer des transferts de savoir-faire et de connaissance pour le pays ou la région hôte. Ils sont toutefois aussi liés à des inconvénients potentiels, comme la perte de contrôle décisionnel, la plus grande volatilité de l'assiette fiscale ou les moindres préoccupations sociales et environnementales des multinationales. Au même titre que les IDE entrants, les investissements directs des entreprises belges (et wallonnes) à l'étranger, bien que souvent perçus négativement car renvoyant au spectre d'une possible délocalisation, sont une source possible d'optimisation de la chaîne de production. Ils peuvent aussi faciliter l'accès à des nouveaux marchés étrangers ou à des ressources non disponibles localement.

Bien que l'intérêt analytique soit évident, *a fortiori* dans le cas d'une petite économie ouverte comme la Wallonie, la présente analyse de l'investissement des entreprises en Wallonie ne traitera pas des flux d'IDE¹⁴. En effet, les concepts et les sources statistiques de mesure des IDE ne sont à ce jour pas aisément transposables à l'échelle régionale. Par rapport à la transposition de la définition d'un IDE, comment devrait-on traiter les relations de propriété et les investissements interrégionaux ? Plus fondamentalement, il n'existe pas au niveau des régions de source statistique équivalente à la balance des paiements, utilisée dans la mesure des flux d'IDE entre pays. Certes, l'Agence wallonne à l'Exportations et aux Investissements étrangers (AWEX), en charge notamment de l'attraction des IDE en Wallonie, ou des sociétés privées de conseil établissent des recensements des investissements dits *greenfield* en Wallonie, à partir des annonces de projets d'IDE. Mais ces chiffres n'ont pas la portée des statistiques d'IDE publiées par la BNB (ils ne rendent pas compte des désinvestissements, ne prennent pas en considération les IDE réalisés par des fusions ou acquisitions, etc.).

5.1. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : APPORTS DES THÉORIES ÉCONOMIQUES DE L'INVESTISSEMENT

L'investissement des entreprises est, comme mentionné en introduction de cette cinquième section, une composante importante de la demande. Il a également un caractère procyclique : il augmente en phase d'expansion économique, il diminue lors des ralentissements. Il dépend donc des fluctuations conjoncturelles et son profil procyclique tend à les renforcer. En d'autres termes, l'investissement des entreprises est à la fois le reflet de la demande et l'un de ses principaux moteurs.

En tant que composante de la demande finale, l'investissement des entreprises possède dès lors un profil temporel relativement plus volatil que d'autres composantes de la demande, par exemple la consommation privée. Prévoir correctement son évolution s'avère souvent être une tâche ardue pour les analystes et autres praticiens. Cela demande de s'intéresser aux facteurs susceptibles d'influencer les décisions d'investissement des entreprises. Or, comme le montre l'encadré 3.3 relatif aux théories de l'investissement, les facteurs explicatifs potentiels de l'investissement sont multiples et il est difficile d'établir un cadre théorique global qui intégrerait rigoureusement l'ensemble de ces paramètres. Les discussions sur un facteur tel que le profit (la relation instantanée avec l'investissement versus l'importance des perspectives de profits futurs, le pouvoir explicatif de cette variable dans les modèles empiriques qui pourrait être lié au fait que le taux de profit regrouperait en soi un grand nombre de facteurs explicatifs potentiels, etc.) sont une illustration de cette complexité.

En complément de l'encadré 3.3, les lignes qui suivent donnent un bref aperçu des principaux déterminants de l'investissement que nous essaierons ensuite d'illustrer et d'introduire dans un modèle explicatif pour la Wallonie.

Parmi les facteurs traditionnels susceptibles d'inciter les entreprises à investir, on retrouve la demande et son anticipation. En substance, plus la demande attendue est forte, plus les entreprises vont devoir investir pour adapter leur capacité de production au niveau désiré ; sachant que pour accroître leur niveau de capital d'un pour cent, il est nécessaire qu'elles investissent plus d'un pour cent. Cet effet est connu sous le nom d'*effet accélérateur* et constitue une explication potentielle de la volatilité de l'investissement (voir *supra*).

La question de la rentabilité est également au cœur des modèles d'investissement de référence. L'idée sous-jacente est que les entreprises investissent une unité supplémentaire de capital si cela est rentable, en d'autres termes si le rendement de l'investissement supplémentaire excède le coût d'usage du capital. Parmi les modèles les plus courants, en lien avec l'évaluation de la rentabilité d'un investissement, figure notamment la théorie du *Q de Tobin*. Selon les tenants de cette théorie, les entreprises analysent le coût de l'investissement en fonction de l'impact de celui-ci sur la valeur de marché de l'entreprise. Ainsi, si le rapport entre la valeur boursière de l'entreprise

¹⁴ Pour une étude des IDE en Belgique, nous renvoyons le lecteur intéressé vers Duprez et Van Nieuwenhuyze (2016) et Biscari et Piette (2007).

et le coût de remplacement de son stock de capital est supérieur à 1, c'est-à-dire si les bénéfices de l'investissement sont supérieurs à son coût, alors il est opportun pour l'entreprise d'investir.

La littérature théorique et empirique plus récente a amené à repenser les modèles classiques qui précèdent et a fait apparaître l'importance d'autres facteurs, comme le taux d'utilisation des capacités de production, la situation financière des entreprises et leur accès à des sources de financement externe ou encore la question de l'incertitude.

Le taux d'utilisation des capacités de production est un facteur qui peut, surtout à court terme, influencer sur la relation mise en évidence par l'effet accélérateur (voir *supra*). En effet, une entreprise qui enregistre ou anticipe une hausse de ses débouchés, alors que ses capacités de production sont peu sollicitées, peut décider de ne pas investir ou de postposer son investissement ; de même si l'entreprise dispose d'importants stocks de produits finis. Le taux d'utilisation des capacités de production affecte également la rentabilité du capital installé. Comme la demande, il doit donc être anticipé par l'investisseur potentiel et est soumis à l'incertitude (voir *infra*).

Pour mener à bien leurs projets d'investissement, les entreprises sont souvent tributaires du financement externe, c'est-à-dire du crédit bancaire, en particulier pour les petites et moyennes entreprises, ou du financement de marché. Or, elles peuvent se heurter à des contraintes d'accès à ce type de financement. Dans le cas du crédit bancaire, les banques pourraient refuser de prêter ou prêter en exigeant une importante prime pour couvrir le risque lié à l'incertitude sur les capacités de remboursement de l'entreprise emprunteuse. Selon les modèles, de multiples variables sont utilisées pour rendre compte de la santé financière des entreprises, santé qui est corrélée à leur capacité d'accéder au financement bancaire. En matière de santé financière, les modèles reprennent fréquemment des variables telles que le niveau d'endettement, le niveau d'autofinancement ou, dans des approches macroéconomiques, le taux de marge (rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée).

L'incertitude, enfin, est aussi un facteur qui influencerait sur la dynamique d'investissement des entreprises. Cette incertitude, ressentie à l'égard des perspectives d'activités mais aussi des politiques économiques mises en œuvre, est susceptible de différer les décisions d'investissement. Ce comportement de prudence des entreprises en environnement incertain doit s'appréhender en lien avec une caractéristique intrinsèque des investissements en capital fixe, en l'occurrence leur caractère irréversible.

Encadré 3.3. Les théories de l'investissement des entreprises

Cet encadré présente dans une perspective historique, les principales théories de l'investissement des entreprises¹⁵ ainsi que la performance empirique qui leur a été associée.

L'investissement agit à la fois sur le volet offre et sur le volet demande de l'économie. D'une part, il accroît la capacité de production des entreprises. D'autre part, il constitue une demande adressée aux entreprises. Cet effet, connu sous le nom d'**effet accélérateur**, a été souligné par Aflaton (1913) et développé par Clark (1917). Une version flexible de cet accélérateur a été proposée plus tard par Koyck (1954), tenant compte du fait que dans la réalité le stock de capital ne peut être ajusté instantanément.

Cette relation entre investissement et production peut toutefois apparaître comme étant réductrice, matérialisant un simple lien mécanique entre les deux variables plutôt que la preuve d'un véritable comportement économique. Une telle relation sera ainsi *de facto* toujours vérifiée au niveau empirique. Ce sont donc plutôt les raisons pour lesquelles les entreprises augmentent leur capacité de production qui sont les plus à même d'apporter un éclairage sur leur comportement d'investissement.

¹⁵ Pour une revue étoffée des théories de l'investissement des entreprises : voir Chirinko (1987) et Epaulard (2001).

Dans sa théorie générale, Keynes (1936) revisite la théorie de l'accélérateur de l'investissement en introduisant le concept de *demande effective*, ou demande anticipée. Mais pour lui, c'est avant tout le revenu que l'investissement génère qui est au centre de l'effet d'entraînement. Ainsi, l'augmentation des ventes que la capacité de production accrue permet va entraîner une hausse des revenus des salariés de l'entreprise, qui consommeront davantage et engendreront des revenus supplémentaires pour les salariés d'autres entreprises. Au final, l'impact dépendra donc de la **propension marginale à consommer** des travailleurs.

En amont de cette analyse, Keynes met aussi en avant l'importance du calcul de la **rentabilité** dans la décision d'investissement. Plus précisément, lorsqu'une entreprise envisage d'investir, elle va calculer le *taux interne de rentabilité* du projet – celui qui annule la valeur actualisée nette des profits anticipés – et le comparer au *taux d'intérêt* du marché. L'investissement est réalisé si le taux de rendement excède le taux d'intérêt. On peut en déduire une courbe d'*efficacité marginale du capital* et une fonction d'investissement qui dépend du **taux d'intérêt**. Au niveau macroéconomique, c'est plutôt la notion de **profitabilité** qui est utilisée à travers le concept de *taux de marge*, rapport entre l'excédent brut d'exploitation des entreprises et la valeur ajoutée.

Le taux d'intérêt joue aussi un rôle lorsque la technologie de production est caractérisée par des facteurs de production *substituables*. Avec une telle technologie, l'entreprise est incitée à substituer du capital au travail lorsque le coût relatif du facteur capital (i.e. par rapport à celui du facteur travail) diminue. Se plaçant dans un contexte de maximisation des profits, Jorgenson (1963) a proposé un modèle explicatif de l'investissement où la notion-clé est le **coût d'usage du capital**, qui tient compte non seulement du taux d'intérêt réel mais aussi du prix d'achat des équipements, du taux de détérioration du capital et de variables liées à la fiscalité de l'investissement. Un lien similaire entre investissement, production et coût relatif des facteurs peut aussi être obtenu dans le contexte plus keynésien de minimisation des coûts sous la contrainte d'une production donnée.

Quel est le constat empirique associé à cette première liste de déterminants potentiels de l'investissement des entreprises ? Si l'on se place au milieu des années 80, force est de constater que la plupart des études économétriques n'ont véritablement retenu que deux facteurs significatifs : l'effet accélérateur – ce qui n'est pas une surprise – et celui du **taux de profit**. Les tests se rapportant à l'effet du coût du capital sur l'investissement n'ont par contre pas été concluants. Devant un tel constat, il n'y avait guère de recommandations de type politique économique à adresser aux décideurs publics souhaitant mener une politique de soutien à l'investissement.

En réalité, les modèles de l'époque souffraient d'une faiblesse méthodologique importante : ils ne reflétaient pas de manière réaliste les différents aspects de la **dynamique** inhérente à toute décision d'investissement. Examinons quatre de ces aspects.

Tout d'abord, la nature progressive de l'ajustement du capital vers son niveau désiré. En réalité, cet ajustement était systématiquement pris en compte de manière *ad hoc* dans la fonction d'investissement, et non intégré directement dans le programme d'optimisation des entreprises. Cette critique a été surmontée en introduisant des **coûts d'ajustement monétaires** directement dans la définition de la variable profit, coûts qui augmentent avec la taille de l'investissement (voir par exemple Gould, 1968). Bien que la performance économétrique des modèles d'investissement ainsi adaptés ait été meilleure, l'évaluation monétaire des coûts d'ajustement qui en résultaient apparaissait peu plausible.

Il faut ensuite se rendre compte que les **anticipations des entreprises** étaient à l'époque évaluées de manière grossière, se basant sur le présent (anticipations naïves) ou sur le passé (anticipations adaptatives). C'est grâce à l'hypothèse d'anticipations rationnelles que des modèles d'investissement intégrant des évolutions futures de variables ont pu être estimés. Toutefois, la forme complexe de ces équations rendait difficile leur exploitation à des fins de prévision ou de recommandations aux décideurs politiques.

Il existe pourtant un lieu de référence qui peut aider les entreprises à former leurs anticipations : la bourse. On pourrait ainsi imaginer que lorsque l'évaluation boursière des actifs d'une entreprise est supérieure à leur valeur de remplacement, l'entreprise reçoit le signal qu'il est profitable d'investir. Ce rapport entre valeur boursière et valeur comptable est dénommé coefficient Q de Tobin, déterminant qui devrait ainsi jouer un rôle important dans l'explication de la dynamique d'investissement (voir notamment Abel, 1979, et Hayashi, 1982). Malheureusement, les tests empiriques de cette théorie boursière n'ont à nouveau pas été concluants, du fait notamment du faible pouvoir explicatif des modèles proposés.

Une autre spécificité de la dynamique de l'investissement concerne son *timing*. En réalité, un investissement est souvent **irréversible** : une partie du stock de capital est en effet spécifique à l'entreprise et ne peut être revendue facilement, ou du moins sans entraîner une perte financière importante pour l'entreprise – ce que l'on appelle *sunk costs*, ou coûts perdus. Cette nature irréversible a d'autant plus d'impact que les flux de revenus que l'investissement est susceptible de générer dans le futur sont incertains. Dans ce contexte d'**incertitude**, il peut donc être profitable pour l'entreprise de *postposer* un investissement et d'attendre de disposer d'informations supplémentaires.

C'est précisément ce contexte théorique qui a été développé notamment par Pindyck (1988) et par Abel et Eberly (1994). Bien que le couplage irréversibilité/incertitude amène une meilleure compréhension de la dynamique de l'investissement, il n'est pas aisé de dériver de cette théorie des équations aisément testables économétriquement. En outre, le signe de l'effet de l'incertitude sur l'investissement s'est révélé ambigu. Une des raisons peut se trouver dans la difficulté de mesurer empiriquement l'incertitude, voire même de la définir analytiquement.

La dynamique entre le stock de capital et l'investissement dépend aussi d'un autre facteur : le **taux d'utilisation des capacités de production**. Lorsque du nouveau capital a été installé pour répondre à une demande mais que le niveau de celle-ci s'avère finalement plus faible que prévu, l'entreprise aura tendance à ajuster le facteur travail plutôt que le facteur capital du fait du caractère irréversible de l'investissement (désinvestir est difficile, coûteux, voire impossible). En cas de reprise de la demande qui lui est adressée, l'entreprise puisera dans une partie de ses équipements non utilisés et limitera l'achat de nouveaux équipements. Par contre, lorsque le taux d'utilisation des capacités de production est proche de 100%, l'investissement réagit proportionnellement à une augmentation de production et l'effet accélérateur joue à plein régime. Pour Malinvaud (1987), c'est l'incertitude sur les débouchés futurs qui est la cause majeure de l'existence de capacités de production sous-utilisées.

Un dernier aspect reste à examiner, c'est la détection d'une relation *instantanée* entre l'investissement des entreprises et le taux de profit de celles-ci dans la plupart des études économétriques. Même si le rôle de la profitabilité est clairement établi, ce sont les perspectives de profits *futurs* qui sont susceptibles d'inciter les entreprises à investir. De plus, on pourrait expliquer le succès empirique du déterminant « profit » par le seul fait que par définition, le taux de profit regroupe un grand nombre de facteurs explicatifs potentiels de l'investissement.

Une explication plus rigoureuse trouve sa source dans un pan de littérature initié par Fazzari, Hubbard et Petersen (1988). L'idée est que l'effet du profit reflète en réalité l'existence de **contraintes financières** pour certaines entreprises qui ont davantage de difficulté à financer leur investissement via l'emprunt. Les banques peuvent en effet être réticentes à prêter des fonds si elles ont du mal à juger des capacités de remboursement de l'entreprise, ou de la rentabilité du projet d'investissement, et proposer ainsi à l'entreprise un taux d'intérêt majoré d'une prime de risque. Dans ce contexte, ce sont plutôt les **capacités d'autofinancement** des entreprises qui déterminent l'investissement car le coût de l'emprunt devient trop important. Les tests empiriques de cette théorie ont clairement mis en évidence la sensibilité accrue de l'investissement aux ressources de financement internes pour les entreprises de petite taille par rapport aux grandes entreprises.

5.2. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : QUELLES MESURES DISPONIBLES ?

En lien avec les considérations théoriques de la section précédente et sur la base des informations disponibles ou pertinentes à l'échelle régionale, cette section 5.2 examine les principaux déterminants de la FBCF des entreprises en Wallonie et s'interroge sur la mesure dans laquelle ils ont contribué à freiner, voire à soutenir, la croissance de l'investissement des entreprises depuis le début de la crise économique de 2008. Elle s'intéresse d'abord à la demande et ses anticipations, en ce compris la question de l'incertitude économique, puis aux questions de coût du capital pour les entreprises, qui affectent, indépendamment de la demande, la profitabilité de l'investissement productif, soit deux dimensions usuellement reprises dans les modèles empiriques d'investissement productif.

5.2.1. DEMANDE, ANTICIPATIONS ET INCERTITUDE

D'un point de vue macroéconomique, la demande adressée au tissu productif wallon, susceptible de déterminer le développement de la capacité productive régionale, est mesurée par le PIB régional. Les chapitres 1 et 2 ont décrit les composantes et l'évolution de cette demande, montrant notamment l'importance de la demande externe, qu'elle soit internationale ou interrégionale. L'anticipation de la demande par les candidats investisseurs est cependant difficile à appréhender de façon agrégée. Généralement, seules les enquêtes de conjoncture adressées (mensuellement, trimestriellement ou semestriellement) aux entreprises fournissent une indication, à court terme, des débouchés auxquels les entrepreneurs s'attendent.

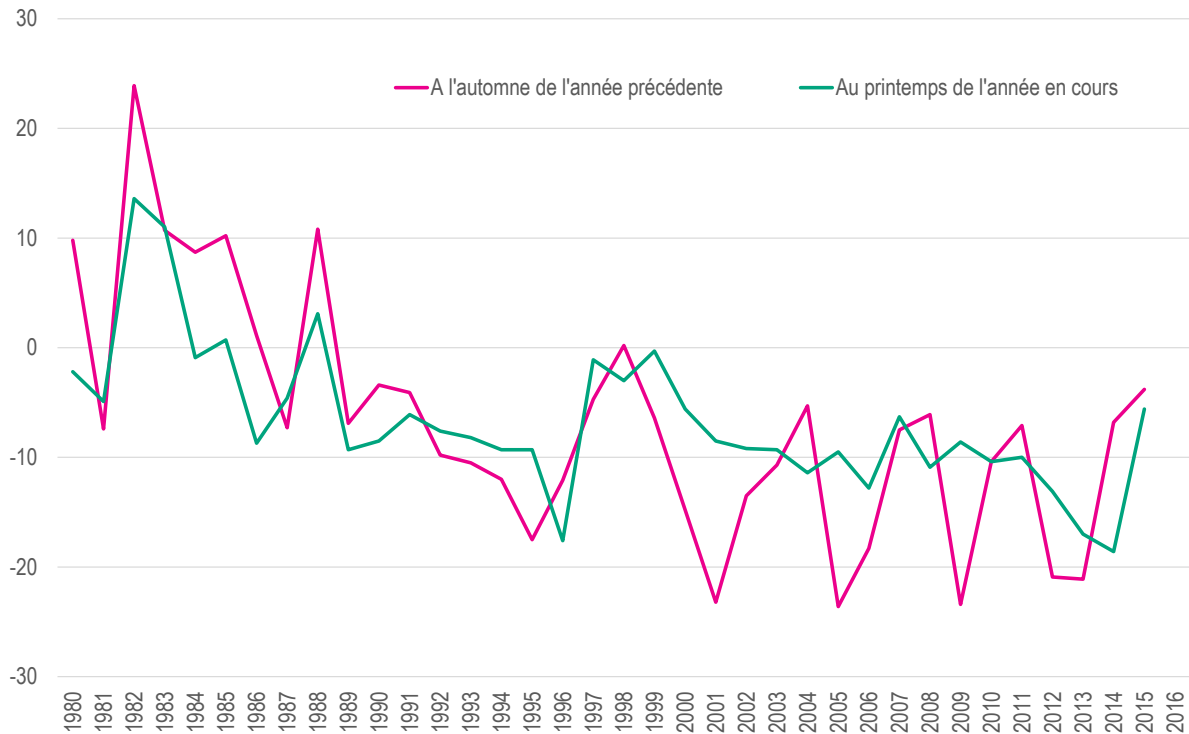
D'ailleurs, les indices de confiance globaux construits au départ des réponses données à plusieurs questions de ces enquêtes mensuelles, figurent parmi les outils traditionnels des prévisionnistes. Ces indices sont précisément définis de façon à rendre compte des évolutions concomitantes de l'activité économique. Toutefois, certaines questions revêtent en principe un caractère plus avancé par rapport à l'activité, portant spécifiquement sur la demande attendue. En Belgique, les enquêtes conduites par la BNB sont partiellement disponibles à l'échelle régionale. Bien que moins précise qu'à l'échelle nationale, la corrélation entre de tels indices et l'activité économique régionale existe bel et bien. En revanche, il est difficile, même selon une fréquence trimestrielle, pour laquelle on peut éventuellement estimer un PIB régional, de dégager de nettes différences entre les résultats relatifs aux questions de prévisions de la demande et ceux de l'indice global (qui incorpore d'ailleurs en partie des questions de prévision) ou de l'activité courante. Si ces mesures arrivent à rendre compte plus rapidement des inflexions et des orientations de la conjoncture, elles peuvent en revanche difficilement refléter à elles seules la demande effective à moyen terme, sans doute la plus décisive pour l'investissement. Aussi les modèles de prévision annuelle des investissements recourent-ils souvent aux mesures de la demande (PIB, valeur ajoutée) de l'année en cours.

Par définition, les anticipations sont entachées d'incertitude. L'affaiblissement tendanciel de la croissance, accentué par la crise économique et financière en 2009 puis encore par la crise au sein de la Zone euro en 2012, ainsi que les multiples hésitations de la reprise économique de ces dernières années ont vraisemblablement semé le doute auprès des investisseurs quant à la vigueur et au caractère durable de la reprise. Cette incertitude a rejailli sur les velléités d'investir. Selon les estimations conjoncturelles successives de l'IWEPS, l'attentisme a vraisemblablement prévalu ces dernières années aussi en Wallonie. Les intentions d'investir de la part des entreprises régionales ne sont pas mesurées dans les enquêtes de la BNB, mais au niveau national, elles font spécifiquement l'objet d'une enquête semestrielle.

Construit au départ de cette source, le graphique suivant permet d'illustrer ce qui semble être une difficulté croissante pour les entreprises belges de prévoir correctement l'investissement auquel elles procéderont durant

l'année en cours ou à venir. Par rapport au montant d'investissement annuel effectivement réalisé, la prévision d'investissement établie à l'automne de l'année qui précède ou au printemps de l'année en cours s'est avérée systématiquement supérieure, durant les années 1989 à 1997 et sur l'ensemble des années 2000.

Graphique 3.11. Taux de croissance de l'investissement en Belgique (en %) : écart entre l'investissement réalisé et la prévision dans les enquêtes semestrielles



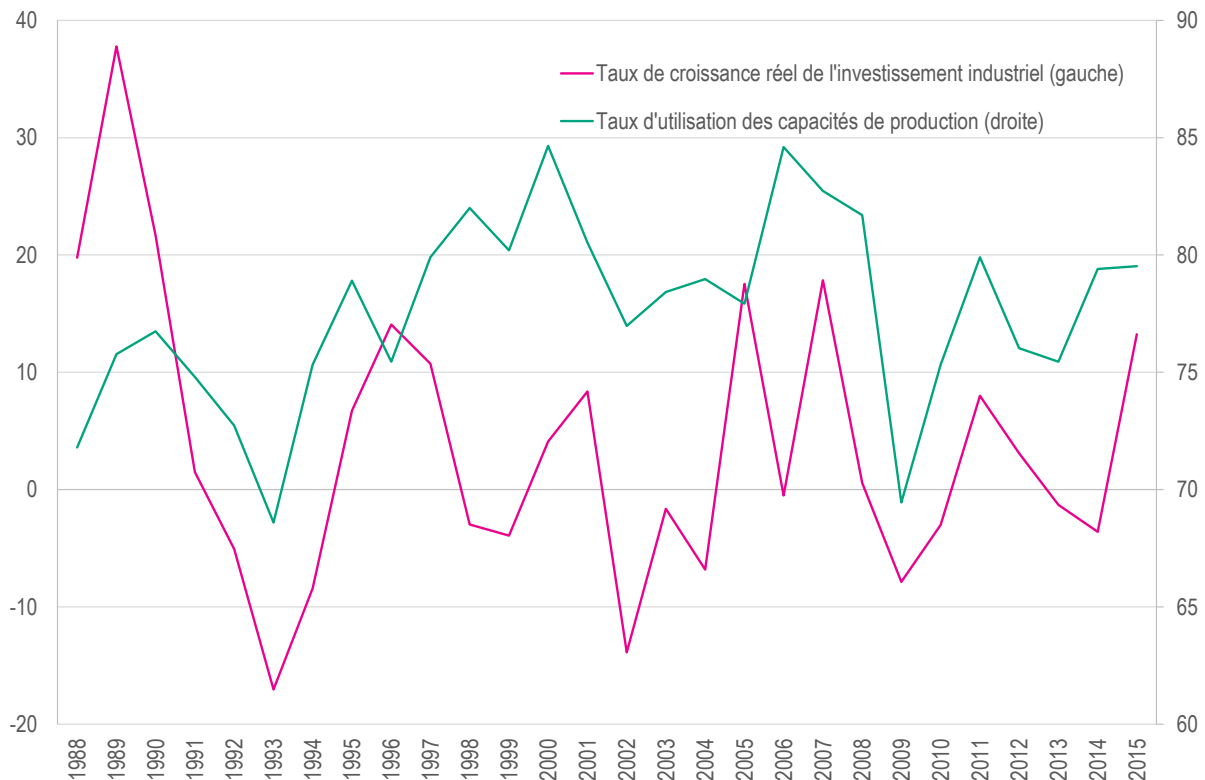
Sources : BNB, Calculs : IWEPS

L'« erreur » de prévision commise par les entreprises elles-mêmes semble s'être accentuée à long terme, quel que soit le moment où cette attente est formulée, même si cette tendance s'est globalement amoindrie ces dernières années. Forcément plus difficile que celle du printemps de l'année en cours, l'estimation à l'automne qui précède l'investissement a vu son instabilité s'accroître dans le temps. Quant à la précision de l'intention mesurée au printemps, qui est en principe déjà plus ferme, elle a subi une nette dégradation au début des années 2000 et, de nouveau, de 2011 à 2014. Ces évolutions semblent indiquer un retournement des conditions attendues, sapant à plusieurs reprises les élans d'optimisme et incitant les entreprises à repousser leurs investissements. Dans la pratique, l'incertitude ne peut être observée directement. Elle est généralement approchée de plusieurs manières qui en reflètent les diverses facettes. Beaucoup de ces estimations ne relèvent pas de conditions propres à la Wallonie. Lorsqu'elle pèse sur la situation économique future, l'incertitude peut ainsi être perçue au travers de la variance des prévisions formulées par des organismes différents ou à des moments différents, via la dispersion des réponses individuelles aux enquêtes de confiance ou encore via la volatilité boursière. A propos de cette dernière, l'OCDE (2015), montre qu'elle s'est nettement accrue, en Zone euro notamment, entre 2009 et 2012 avant de revenir à la normale ensuite. L'incertitude peut aussi entourer l'action publique. Dans ce cas, elle peut par exemple être évaluée par l'analyse de texte dans les médias. Butzen *et al.* (2016), mentionnent ainsi que de tels indices ont également augmenté en Europe après la crise financière, culminant en 2012, et se réduisant ensuite à des niveaux qui demeurent plus élevés qu'avant 2008. Pour l'OCDE (2015), certaines craintes sur la politique

revêtent encore un caractère plus durable, en fonction de l'intensité avec laquelle se posent des défis tels que le vieillissement de la population et le changement climatique par exemple. L'intensité de ces craintes à l'heure actuelle est estimée implicitement au travers de l'effort budgétaire nécessaire pour les rencontrer. Ces derniers défis mis à part, la plupart des études montrent globalement une atténuation des incertitudes durant les années les plus récentes. C'est aussi le cas de la variation du taux de chômage, indicateur parfois utilisé dans les modèles économiques et dont la hausse peut refléter la perte de confiance. Cet élément pourra être testé à l'échelle régionale (voir *infra*), mais comme on le verra, son lien fort avec l'activité ne permet pas d'en déduire une information spécifique.

Il convient encore de souligner que l'évolution de la demande ne générera un besoin d'investissement que dans la mesure où l'offre est contrainte par les capacités de production. Le degré d'utilisation de ces dernières peut moduler l'investissement à court terme. En Wallonie, le taux d'utilisation des capacités de production fait l'objet de l'enquête trimestrielle de la BNB, effectuée dans l'industrie. Il est représenté au graphique 3.12.

Graphique 3.12. Taux d'utilisation des capacités de production et taux de croissance de l'investissement dans l'industrie manufacturière en Wallonie (en %)



Source : BNB et IBSA, IWEPS, SVR et BFP (HERMREG). Calculs IWEPS.

On observe tout d'abord que les taux d'utilisation des capacités de production n'ont plus atteint 80% depuis 2009. Avec une moyenne de l'ordre de 76%, ce taux d'après crise est environ deux points inférieurs à la moyenne de long terme (78%). En général, en Wallonie, il existe en outre – avant ou après la crise – un écart de 2 à 3 points avec les taux d'utilisation enregistrés en Flandre, dont la moyenne de long terme s'établit à 81%. Même s'il peut être due à une composition industrielle différente, cet écart peut jouer sur le taux de rendement relatif du capital fixe au niveau macroéconomique.

Si l'on compare ces taux à la croissance de l'investissement industriel, force est également de constater que la relation est imparfaite. Ainsi si les degrés d'utilisation étaient en revanche relativement élevés de 1997 à 2001 (en particulier dans la catégorie des biens intermédiaires d'après le détail de l'enquête) et de 2005 à 2008, seul le deuxième de ces épisodes correspond à un cycle prononcé d'investissement. En général, toutefois, les périodes de regain de l'investissement semblent se produire lorsque les taux sont élevés ou en nette croissance.

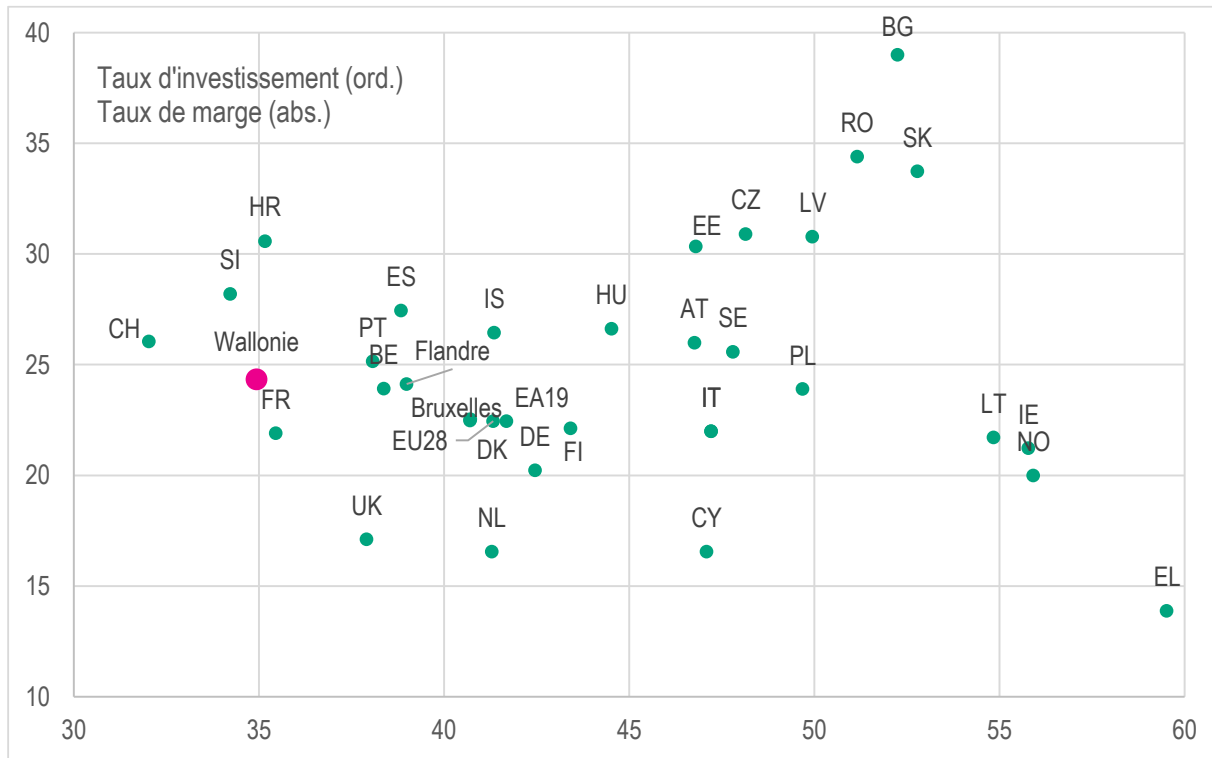
5.2.2. RENDEMENT, CAPACITÉS/CONDITIONS FINANCIÈRES INTERNES ET EXTERNES

Le taux de marge des sociétés non financières constitue la première approximation des possibilités financières d'un point de vue macroéconomique. Compte tenu du détail disponible pour les entreprises dans les comptes régionaux, c'est en tout cas l'un des seuls indicateurs que l'on peut mesurer globalement et sur une période longue. Dans le rapport sur l'économie wallonne de 2016, nous soulignons que le taux de marge avait évolué de pair avec le taux d'investissement jusqu'en 2008. Le taux de marge s'est ensuite détérioré en Wallonie, en raison de la baisse de la demande et des gains de productivité, conjuguée avec un relatif maintien de l'emploi et de la masse salariale. Comme nous l'avons vu, l'affaiblissement du taux d'investissement a, quant à lui, été moins prononcé.

Le taux de marge est supposé jouer un rôle d'autant plus important que l'accès aux financements extérieurs est contraint, puisque la marge d'exploitation constitue la première étape permettant de dégager *in fine* des fonds propres. A cet égard, nous avons souligné l'an dernier que le surplus d'exploitation wallon était d'environ 3 points inférieur à celui de la Flandre. Pourtant, l'évolution de l'investissement n'y a pas été moins favorable récemment.

En comparaison internationale, par rapport à la moyenne de la période 2003-2008, le taux de marge a aussi plutôt reculé davantage en Belgique qu'en moyenne en Europe. A contrario, le taux d'investissement y a conservé une tendance haussière (près d'un point de plus), comme en France. C'est en fait en Wallonie que ces évolutions contradictoires sont les plus marquées. Ce qui aboutit en 2013, dernière donnée de comptabilité régionale disponible, à une situation peu commune en Europe. Les entreprises non-financières de la région combinent en effet une faiblesse relative de taux de marge et un taux d'investissement parmi les plus élevés (comme ceux enregistrés dans les pays de l'Est de l'Union). Dès lors, c'est la position relative moyenne que l'on observe en Wallonie sur une dizaine d'années qui est reprise au graphique 3.13.

Graphique 3.13. Taux d'investissement et taux de marge des sociétés non financières (en %, moyennes 2003-2013)

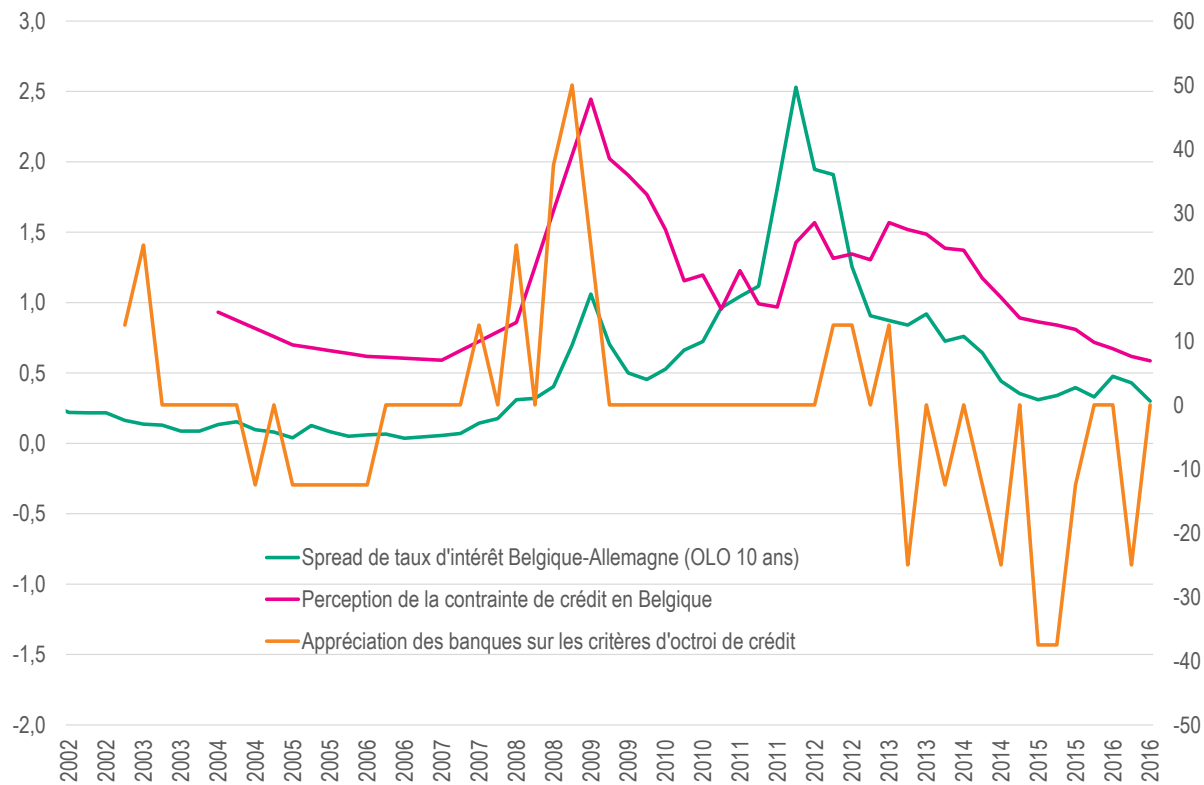


Source : ICN, Eurostat. Calculs IWEPS.

On observe ainsi, toujours aussi étonnamment, que le taux d'investissement wallon qui dépasse les moyennes européennes, ne semble guère pâtir d'un taux de marge qui est en revanche parmi les plus faibles. On peut donc émettre l'hypothèse que, pour investir, les entreprises wallonnes doivent, et sont en mesure, de recourir proportionnellement davantage aux financements externes (c'est également ce qu'indiquaient les éléments d'autonomie financière évoqués dans le REW de 2016). En outre, le taux de marge est en partie influencé par le coût salarial unitaire, reflétant ainsi pour partie les prix relatifs des facteurs capital et travail. Dès lors, il n'est pas exclu qu'un coût salarial unitaire plus élevé pourrait être une raison d'une utilisation plus intensive du facteur capital. Enfin, il faut encore préciser, parmi les explications possibles que, faute de données, l'importance relative des subventions salariales n'a pas pu être prise en compte dans cette comparaison effectuée pour un secteur institutionnel précis. Or, elle biaise la comparaison internationale du coût du travail et du taux de marge (Bogaert et Kegels 2012, p.25 et section 4.1 du chapitre 2 de ce rapport). Ce problème sera néanmoins corrigé dans l'estimation de la section 5.3, menée, cette fois, avec le taux de marge des branches d'activité marchande.

En matière de financement externe, il est difficile de trouver dans l'évolution des taux d'intérêt un motif à l'évolution des investissements. Comme ailleurs, les taux d'intérêt réels à long terme en Belgique conservent une tendance baissière depuis une vingtaine d'années que les épisodes d'inflation en 2008 et 2011 n'ont pas remise en question. En revanche, depuis la crise financière, il est évident que les conditions de financement ont connu des évolutions plus chahutées que ne le laissent apparaître les seuls taux d'intérêt. Faute de données régionales à ce sujet, nous en proposons au graphique 3.14 une illustration à partir de données nationales.

Graphique 3.14. Indicateurs relatifs aux conditions de financement en Belgique



Source : BNB, Calculs IWEPS.

Note : Spread de taux d'intérêt : échelle de gauche.

Ainsi, s'agissant toujours des taux d'intérêt, la crise de 2009, et surtout la crise des dettes souveraines dans la Zone euro en 2012 ont généré un écart entre les taux observés en Allemagne et ailleurs. Le spread de taux d'intérêt, même s'il porte ici spécifiquement sur les obligations d'Etat, montre qu'une prime de risque plus importante était de mise lors de ces deux périodes. Les enquêtes auprès des institutions bancaires permettent également de donner une idée des conditions d'octroi de crédit, outre le taux d'intérêt lui-même. Globalement, ces conditions se sont très nettement resserrées lors de la crise économique et financière, puis plus modérément en 2012-2013. Enfin, les enquêtes auprès des clients permettent de faire apparaître les contraintes ressenties par les emprunteurs. Celles-ci étaient encore relativement élevées en 2013. Quel que soit l'indicateur, une détente générale s'observe néanmoins depuis mi-2013.

Mis à part le *spread* de taux d'intérêt, ces indicateurs peuvent cependant difficilement être mesurés sur le long terme et, donc, incorporés à un modèle statistique. C'est d'ailleurs une des conclusions de l'ensemble de cette section qui a montré que certains déterminants pourtant théoriquement fondés sont parfois difficiles à mesurer ou bien leur niveau ou leur évolution ne semble pas forcément en ligne avec les investissements observés. Selon les périodes, les différentes descriptions qui précèdent laissent penser qu'ils peuvent avoir eu un impact. C'est ce que les estimations de la section suivantes tenteront d'établir.

5.3. FACTEURS EXPLICATIFS DE L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES : ANALYSE QUANTITATIVE

En s'appuyant sur les enseignements théoriques et empiriques des sections 5.1 et 5.2, le but de la présente section est de mener un exercice exploratoire en vue d'estimer un modèle explicatif de l'évolution de l'investissement privé non résidentiel en Wallonie, soit l'investissement des entreprises, sur les 25 dernières années. Les lignes qui suivent décrivent brièvement la méthode d'estimation utilisée et le type de données mobilisées, spécifient le modèle estimé et les variables explicatives qui y sont introduites et, enfin, présentent les principaux résultats obtenus.

5.3.1. MÉTHODE ET DONNÉES

La modélisation macroéconomique de l'investissement privé non résidentiel réalisée ici se base sur un modèle à correction d'erreur (*Error Correction Model* ou ECM). Ce type de modèle permet de rendre compte de la dynamique d'ajustement à court terme vers une cible de long terme de la variable expliquée (pour plus de détails, voir l'encadré 2.1 « les modèles économétriques à correction d'erreur » au chapitre 2).

Le modèle envisagé requiert de disposer de séries longues de la variable expliquée et des variables explicatives. Les séries chronologiques à disposition, qu'elles soient publiées dans la comptabilité régionale ou reconstruites dans le cadre du modèle HERMREG (modèle multirégional et multisectoriel - voir description dans l'encadré 2.1 du Rapport sur l'Économie Wallonne 2016, p.34) permettent de disposer au mieux d'environ 25 années d'observation (période 1988-2013). En outre, sur cette période, les séries utilisées laissent apparaître trois épisodes récessifs : la récession de 1993, le ralentissement de 2001 consécutif à l'éclatement de la bulle internet et, le plus récent, la récession de 2008-2009 liée à la crise financière mondiale. Il convient d'être attentif à la mesure dans laquelle le modèle est capable de capter ces épisodes.

Enfin, rappelons une nouvelle fois que tous les agrégats usuellement disponibles dans la comptabilité nationale ne le sont pas à l'échelle régionale, ce qui constitue une limite pour l'exercice réalisé. La littérature empirique vérifie le plus souvent un lien de long terme entre le stock de capital et la valeur ajoutée ; or ni ce stock ni sa dépréciation annuelle (la consommation de capital fixe) ne sont disponibles au niveau des régions. Cela étant, c'est le flux d'investissement brut par an qui est retenu comme variable à expliquer par le modèle. De même, le compte macroéconomique des entreprises demeure incomplet dans la comptabilité régionale, ce qui limite les possibilités de test des déterminants financiers de l'investissement des entreprises. Enfin, les prix sont toujours établis au niveau national ; ce qui signifie que le déflateur régional de l'investissement n'intègre que des différences de composition sectorielle par rapport à la moyenne belge.

5.3.2. MODÈLE ET RÉSULTATS DES ESTIMATIONS

Comme mentionné ci-avant, le modèle construit cherche à expliquer la variation de la formation brute de capital fixe dans le secteur privé, hors investissements en logements. Précisément, il s'agit de l'investissement dans les branches d'activité considérées comme marchandes dans le cadre du modèle HERMREG (voir nomenclature en annexe), c'est-à-dire l'ensemble des branches d'activité hors administrations publiques, enseignement et services personnels aux ménages. L'investissement en logements a également été retranché des services marchands immobiliers : il présente en effet une dynamique propre qui fait l'objet d'une discussion à la section 6, en ce compris un exercice de modélisation (section 6.2). Le sous-ensemble qui résulte de cette sélection est considéré comme une approximation acceptable de l'investissement des entreprises. Le recours aux séries du modèle HERMREG se justifie ici par la possibilité de disposer de séries longues par branche d'activité, grâce aux rétroprojections effectuées pour les besoins du modèle HERMREG.

Parmi les facteurs explicatifs de la variation de la formation brute de capital des entreprises, l'objectif premier est de tester le rôle de la demande globale et du profit des entreprises, soit deux déterminants qui se retrouvent dans de nombreux modèles (section 5.1). En complément, il s'agit également d'envisager des facteurs liés au taux d'utilisation des capacités de production, à l'incertitude à l'égard des perspectives de débouchées, ainsi qu'au coût d'usage du capital; soit des facteurs qui ont été identifiés et discutés à la section 5.2. Diverses spécifications ont été testées et ont amené à retenir pour la Wallonie la spécification suivante, estimée par la méthode des moindres carrés ordinaires :

$$DLOG(W_IOT_L) = \alpha + \lambda * LOG(W_IOT_L_{(-1)}) + \lambda * \beta * LOG(W_QVOT_{(-1)}) + \gamma * DLOG(W_QVOT_{(-1)}) + \delta * D(W_TUK_MAN) + \pi * D(W_EBUT_{(-2)}) + \varepsilon$$

Où les variables sont définies par :

- W_IOT_L : formation brute de capital fixe dans le secteur marchand hors logement (en volume);
- W_QVOT : valeur ajoutée brute dans le secteur marchand hors logement (en volume) ;
- W_TUK_MAN : taux d'utilisation des capacités de production dans l'industrie manufacturière ;
- W_EBUT : taux de marge (ratio entre l'excédent brut d'exploitation des entreprises et la valeur ajoutée).

Les variables W_IOT_L et W_QVOT ont été transformées en logarithme (LOG), de sorte que les paramètres estimés sont des élasticités. L'abréviation D désigne la croissance de la variable entre deux périodes (DLOG correspond donc à la variation du logarithme de la variable). Quant au retard imposé aux variables, il est indiqué en indice (absence d'indice : variable contemporaine ; $_{(-1)}$: variable avec une période de retard ; $_{(-2)}$: variable avec deux périodes de retard) et est de maximum deux périodes.

Dans la spécification retenue, la croissance de l'investissement des entreprises (la variation du logarithme de l'investissement) est expliquée par le niveau à la période précédente de l'investissement et de la valeur ajoutée brute des branches marchandes. Ces deux variables forment la relation de long terme (relation dite de co-intégration) ; relation intuitive sur la base de l'effet d'accélérateur. Les résultats, repris au tableau 3.5, font apparaître une élasticité de long terme de l'ordre de 1,9 (0,71/0,37) entre la formation brute de capital fixe et la valeur ajoutée brute, soit un résultat cohérent avec la littérature et les travaux empiriques menés aux échelles nationales ou internationales. Très forte, cette relation rend compte de la tendance à la hausse du taux d'investissement sur la période observée, comme illustré à la section 3.2.

Parmi les déterminants de court terme, se retrouvent dans l'équation la variation du taux d'utilisation des capacités de production dans l'industrie manufacturière et la variation du taux d'excédent brut d'exploitation.

Selon les résultats obtenus, une hausse de 1 point de pourcentage du taux d'utilisation des capacités de production entraîne une progression de 0,8% de l'investissement en période courante. Comme expliqué dans la section 5.2, le taux d'utilisation des capacités de production est donc bien un facteur qui influence la relation demande – investissement en Wallonie. A court terme, la tension qui s'exerce sur l'appareil productif rend plus ou moins prégnant le besoin d'investissement face à une demande ou des prévisions de demande en hausse. Le taux d'utilisation des capacités est la seule variable contemporaine du modèle et ce, notamment, pour limiter le risque d'endogénéité.

Le taux de marge, retardé de deux périodes, est la seconde variable de court terme introduite dans le modèle. Une hausse de cette variable de 1 point de pourcentage génère une augmentation de 2,2% de l'investissement avec deux périodes de retard. Dans la perspective initiale de s'intéresser aux effets des anticipations de demande mais aussi à la question du profit, dans le contexte wallon, le taux de marge est introduit comme *proxy* de la santé

financière des entreprises. Il peut donc aussi illustrer, en creux, la question des contraintes de financement. Enfin, mentionnons que les tests successifs effectués ont conduit à écarter le taux de marge de la relation de long terme dans la spécification finale et à ne le conserver que dans la relation de court terme.

La question de l'incertitude par rapport aux perspectives de débouchés apparaissait comme un facteur intéressant, susceptible d'expliquer une situation de sous-investissement (voir discussion à la section 5.2). Si elle constitue intuitivement un paramètre important, l'incertitude n'en est pas moins difficilement mesurable. Des estimations ont été effectuées avec une variable de taux de chômage comme *proxy* de l'incertitude. Cette variable a été écartée de la spécification finale, à la fois en raison de son interprétation complexe (elle peut capter de nombreux autres facteurs que l'incertitude : un effet emploi, etc.) et de problèmes d'endogénéité, notamment lorsqu'elle est introduite comme variable contemporaine, en raison de son lien fort avec l'activité.

Si le taux de marge a été retenu dans la spécification finale, d'autres variables ont été testées en lien avec la capacité d'auto-financement des entreprises et les contraintes de financement externe. Ainsi, des estimations ont été menées avec le taux d'intérêt réel et le spread de taux d'intérêt entre la Belgique et l'Allemagne, sans qu'aucun effet significatif n'ait pu être mis en évidence et en reconnaissant les limites, déjà évoquées à la section 5.2.2, de telles variables pour l'analyse menée ici. Le coût d'usage du capital a également été pris en considération. Il présente l'avantage d'être une mesure synthétique, du taux d'intérêt réel mais aussi du coût d'achat du capital, de sa détérioration.. Cette variable de coût d'usage ne ressort pas au niveau wallon.

Notons qu'une analyse exploratoire a été menée sur les données de la Flandre, à des fins de comparaison. Il apparaît entre autres, au travers de ces tests, que le coût d'usage du capital est une variable significative en Flandre. C'est également le cas des prix des biens d'investissement. En revanche, le taux de marge ne semble pas intervenir dans la relation testée pour la Flandre. Bien entendu, le rôle primordial de la demande de long terme pour l'investissement se confirme également dans cette région. Des analyses complémentaires devraient être menées pour confirmer ces constats.

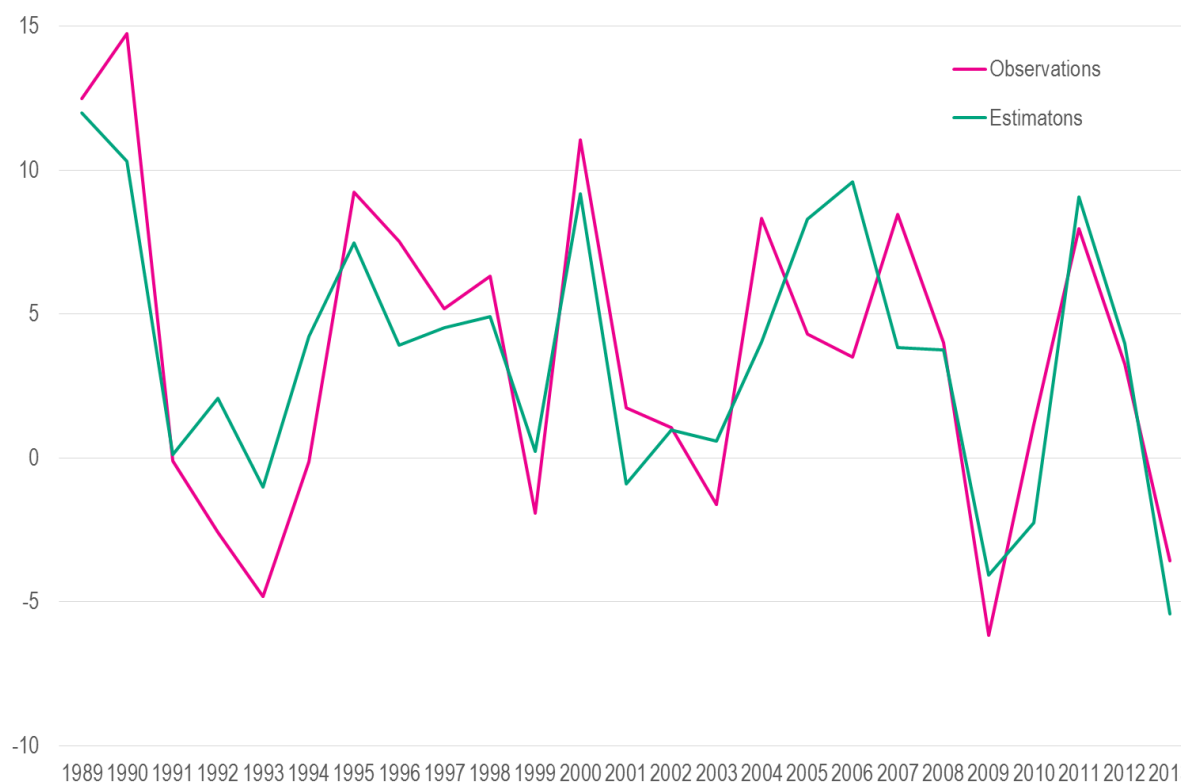
Tableau 3.5. Résultats de l'estimation du modèle ECM pour l'investissement privé (hors logements) en Wallonie

Terme correctif (λ)	-0,37*
Variables de long terme	
Valeur ajoutée brute du secteur marchand hors logement	0,71*
Variables de court terme	
Valeur ajoutée brute du secteur marchand hors logement	1,49***
Taux d'utilisation des capacités de production	0,79***
Taux de marge	2,17**
R²	0,69
Echantillon	1989-2013

Source : ICN, BNB, HERMREG ; calculs IWEPS
Les seuils de significativité statistique sont établis comme suite : *** à 1% ; ** à 5% ; * à 10%

Globalement la qualité d'ajustement du modèle est satisfaisante (R^2 de 0,69), comme le montre le graphique 3.15. En d'autres termes, l'évolution de l'investissement privé hors logements est relativement bien expliquée par les estimations établies au départ du modèle ECM (1) sur la base de l'évolution observée des différentes variables explicatives.

Graphique 3.15. Evolution de l'investissement privé (hors logements) en Wallonie sur la base du modèle (croissance annuelle en %)



Source : ICN, BNB, HERMREG ; calculs IWEPS

6. L'investissement résidentiel

L'objectif de cette section est d'analyser l'évolution historique des investissements résidentiels (construction de logements neufs et rénovations)¹⁶ en Wallonie, dans une perspective belge. Nous présentons tout d'abord l'évolution des séries statistiques disponibles au niveau wallon sur une longue période. Les données trimestrielles relatives à ces dépenses permettent d'identifier les modifications de comportements des ménages en réponse aux changements dans les politiques publiques, tandis que les données annuelles, rapportées au PIB, permettent de mieux visualiser le comportement cyclique de ces dépenses sur une plus longue période. Dans un second temps, nous tentons de mettre en relation l'évolution des séries aux niveaux belge et wallon avec leurs facteurs économiques fondamentaux. Pour ce faire, nous utiliserons les techniques économétriques classiques propres aux séries chronologiques qui ont déjà fait l'objet d'une présentation détaillée précédemment (voir encadré 2.1). Enfin, nous mettons en perspective les résultats de l'analyse économétrique et tentons d'en tirer les principaux enseignements.

¹⁶ L'achat ou la vente d'un logement ne constitue pas une formation brute de capital fixe au niveau agrégé, dans la mesure où il s'agit simplement d'un transfert entre ménages.

6.1. ÉVOLUTION TEMPORELLE DE L'INVESTISSEMENT RÉSIDENTIEL

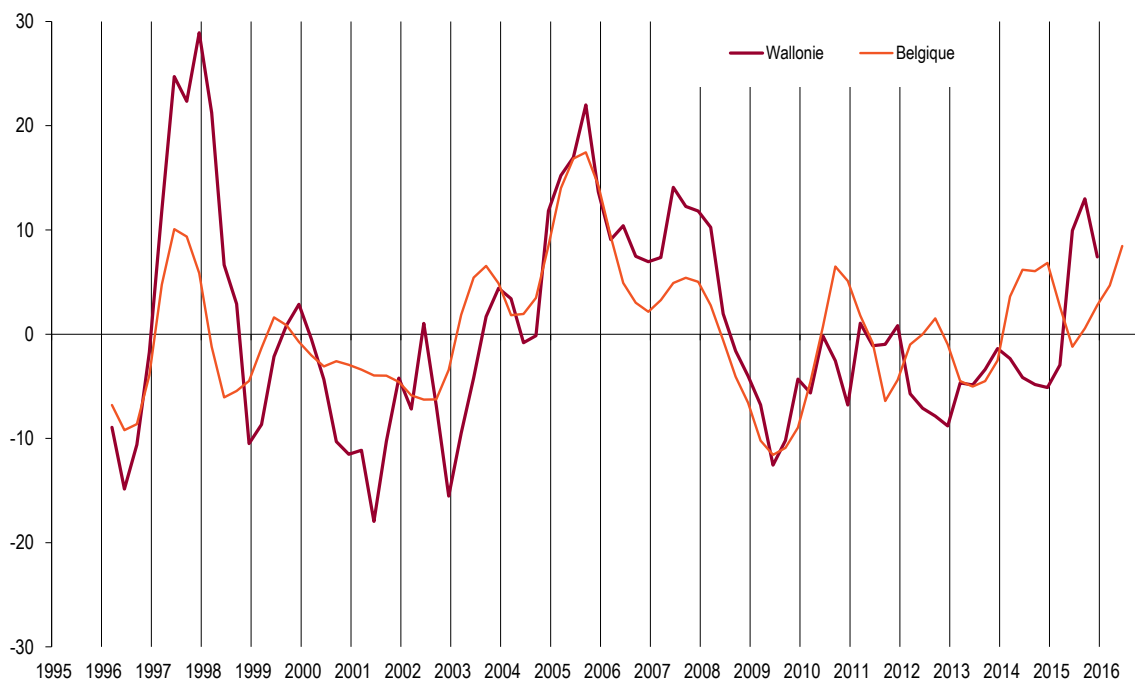
6.1.1. ANALYSE DES DONNÉES TRIMESTRIELLES : UNE ÉVOLUTION MARQUÉE PAR LES MODIFICATIONS DES POLITIQUES RÉGIONALES

L'évolution des investissements résidentiels en Wallonie est mise en perspective avec celle observée au niveau national¹⁷ sur la période 1995-2015 (voir graphique 3.16). Les données illustrées sont issues de la comptabilité nationale trimestrielle pour la Belgique, tandis que dans le cas de la Wallonie il s'agit des données construites dans le cadre du projet *Tendances économiques*. Cette analyse temporelle de données infra-annuelles révèle une évolution qui peut être par moment fortement divergente, en particulier durant la période la plus récente. Cette période est marquée par un phénomène très net d'anticipation des ménages par rapport aux modifications des politiques publiques touchant l'immobilier résidentiel. Pour rappel la politique fiscale liée à la détention d'une habitation est une compétence qui a été transférée aux Régions à partir de juillet 2014 dans le cadre de la 6^{ème} réforme de l'Etat. Le Gouvernement fédéral avait déjà décidé de rendre le système moins généreux à partir du 1^{er} janvier 2015¹⁸. En outre, dès cette date, la Flandre a décidé également d'abaisser sensiblement le montant maximum déductible. En Wallonie, l'ancien système fédéral est resté en place tel quel jusqu'au 1^{er} janvier 2016, date à laquelle il a été remplacé par un système de subsides (le « chèque-habitat ») globalement moins avantageux que l'ancien système. Dans le contexte d'incertitude qui a caractérisé les mois précédents les modifications du système, il est probable qu'une partie des ménages aient anticipé leurs investissements afin de profiter des derniers moments d'existence de l'ancien régime. Ce phénomène s'est traduit par une croissance très forte de la demande flamande dans le courant de l'année 2014, alors même que la demande en Wallonie poursuivait sa contraction entamée durant la crise de 2009. En 2015 par contre, alors que la Flandre subissait le contrecoup de la forte augmentation observée un an plus tôt, les investissements des ménages wallons ont progressivement pris leur envol dans le courant de l'année.

¹⁷ La série nationale inclut bien évidemment les investissements réalisés en Wallonie. Une alternative aurait été de comparer la situation en Wallonie avec celle qui prévaut en Flandre. Néanmoins, nous avons choisi de comparer les investissements wallons avec la série nationale par souci de cohérence avec l'analyse économétrique réalisée dans la section suivante (section 6.2) qui prend pour point de départ le modèle macroéconométrique HERMES estimé sur les données nationales. Notons qu'étant donné le poids relativement élevé des investissements résidentiels des ménages flamands dans le total belge (plus de 70% en 2013), l'évolution de la série belge est fort proche de celle des données régionales flamandes.

¹⁸ Le taux de déduction d'impôt est ainsi passé à 40% pour tous les ménages contre une déduction au taux marginal d'imposition dans l'ancien système.

Graphique 3.16. Evolution des séries trimestrielles d'investissements résidentiels belges et wallons (croissance annuelle en %)



Source : ICN, Tendances économiques, calculs IWEPS

6.1.2. ANALYSE SUR LONGUE PÉRIODE : UN CYCLE D'INVESTISSEMENT TRÈS MARQUÉ EN WALLONIE

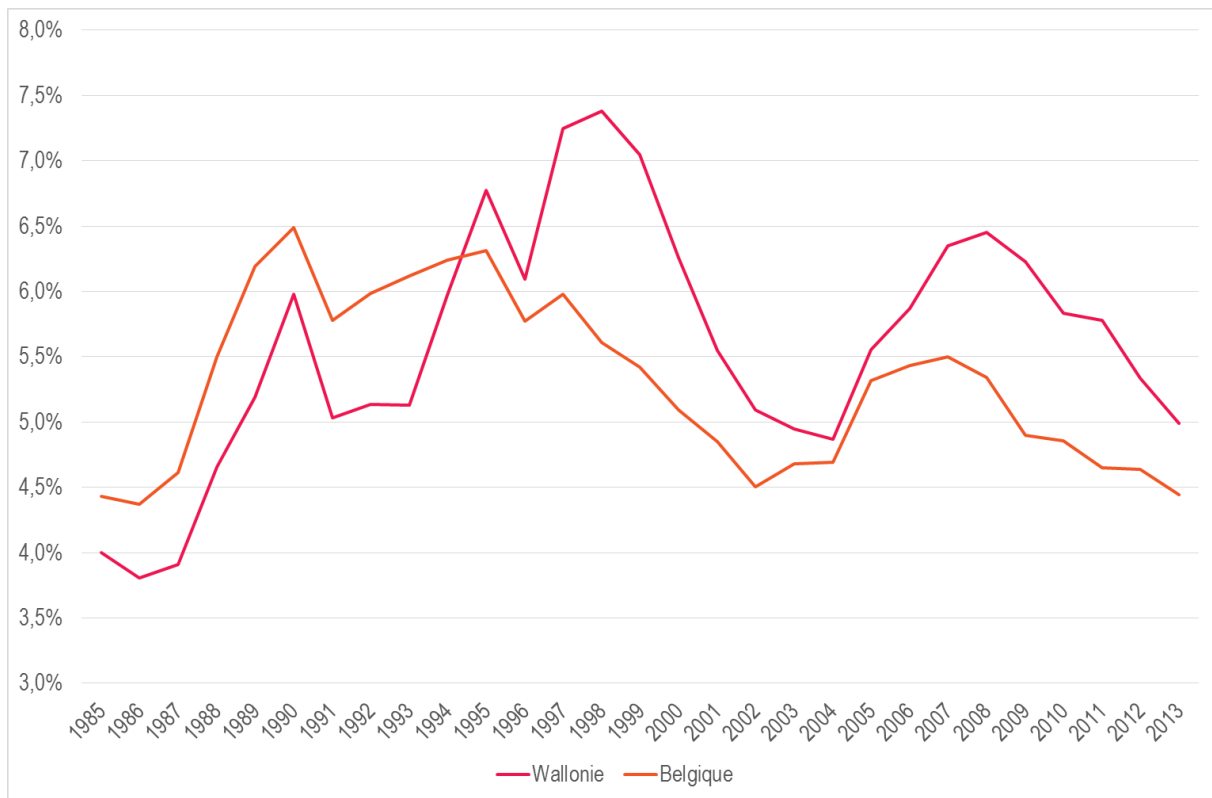
Pour le besoin de l'analyse économétrique proposée dans la section suivante (section 6.2), nous utilisons les séries longues relatives aux dépenses d'investissements résidentiels établies sur une base annuelle dans la comptabilité nationale et régionale¹⁹.

Bien que les investissements résidentiels représentent une faible part de la demande totale (autour des 5 ou 6% du PIB en moyenne sur longue période), il apparaît que ceux-ci, à l'instar de ce qui est observé dans le cas des investissements productifs (des entreprises), contribuent fortement à la variation cyclique de l'activité économique. Le graphique 3.17, rapportant les dépenses d'investissements résidentiels au PIB, fait apparaître que le cycle des investissements résidentiels est en effet très marqué en Belgique et plus encore en Wallonie.

Partant d'un creux à moins de 4% du PIB en début de période, le taux d'investissement wallon atteint un sommet de près de 7,5% du PIB à la fin des années 90. Le taux diminue ensuite de manière abrupte jusqu'en 2004 pour se retrouver sous les 5% du PIB régional. De 2005 à 2008, le taux d'investissement se redresse franchement, pour atteindre un nouveau pic à près de 6,5%, tandis que depuis la crise de 2009 la part des investissements dans le PIB affiche un repli continu.

Outre des cycles plus adoucis, les amorces de retournement conjoncturel au niveau national semblent se produire une ou deux années plus tôt. Ainsi, lors du boom d'avant crise, les investissements s'étaient redressés dès l'année 2003 en Belgique, contre 2005 dans le cas wallon, tandis que la Belgique est entrée dans la crise dès 2008 et la Wallonie seulement un an plus tard.

¹⁹ Les comptes régionaux débutent officiellement en 1995. Nous avons pu reconstruire la plupart des données d'intérêt à partir de 1985, c'est pourquoi toutes les analyses proposées portent sur la période post-1985 (voir infra pour les détails relatifs à la construction des données).

Graphique 3.17. Evolution du taux d'investissements résidentiels en Belgique et en Wallonie (% du PIB)

Source : *Projet HERMREG – Calculs : IWEPS*

Si on remonte plus loin dans le temps, on constate que la majeure partie des années 90 est caractérisée par une divergence très forte entre les évolutions observées au niveau wallon et au niveau national. Les investissements résidentiels en Wallonie ont globalement affiché une progression très vive à partir de 1994, les années 1994, 1995 et 1997 étant en particulier caractérisées par une croissance exceptionnelle, dépassant les 15% sur une base annuelle (voir graphique 3.18). Au niveau belge par contre, les investissements ont été apathiques durant cette période, en raison des faibles performances affichées par l'économie flamande. Il apparaît en effet que les investissements des ménages flamands ont affiché un repli cumulé de près de 20% en termes réels entre 1994 et 2002. D'après Didderen (2007), la forte progression des prix des terrains à bâtir amorcée dès le début des années 90 en Flandre, renforcée encore en 1996 par l'adoption par le Gouvernement flamand d'un nouveau plan d'aménagement du territoire relativement restrictif, semble être à l'origine d'un déplacement massif de la demande des ménages flamands vers le marché secondaire (habitations existantes) au détriment des nouvelles constructions. Nous reviendrons sur ces développements ultérieurement lors de la discussion des résultats des estimations économétriques (voir section 6.2.4).

Graphique 3.18. Evolution des investissements résidentiels en Belgique et dans ses deux principales régions (croissance annuelle en %)



Source : Projet HERMREG – Calculs : IWEPS

6.2. FACTEURS EXPLICATIFS DES INVESTISSEMENTS RÉSIDENTIELS

6.2.1. MÉTHODOLOGIE

Nous prenons pour point de départ la spécification économétrique issue du modèle *Hermes* développé au niveau national par le Bureau fédéral du Plan²⁰. Les investissements en logement des ménages belges sont reliés, par le biais d'un modèle à correction d'erreur (ECM), aux variables explicatives pertinentes identifiées parmi les variables qui sont soit internes au modèle *Hermes* (endogènes), soit les exogènes qui font l'objet d'une projection (telles que le taux d'intérêt). Les variables retenues dans la spécification finale sont : le revenu disponible réel des ménages, le taux d'intérêt réel à long terme, le taux de chômage et le prix relatif des investissements résidentiels (le déflateur des investissements résidentiels rapporté à l'indice des prix à la consommation). Dans le cadre de ce chapitre, nous avons dans un premier temps réestimé cette relation au niveau national en incluant les dernières données disponibles (jusqu'à 2015). Nous proposons ensuite une estimation du modèle sur les données wallonnes correspondantes et comparons les résultats des deux estimations. Enfin, nous tentons de raffiner l'analyse en recherchant des variables explicatives supplémentaires en dehors du cadre imposé par le projet *Hermes*.

En effet, la littérature empirique propose un très large ensemble de variables explicatives potentielles pour modéliser les dépenses d'investissements en logements (voir par exemple Demers, 2005, pour une application sur des données canadiennes et Gattini et Ganoulis, 2012, pour une étude comparative au niveau européen). Les dépenses observées résultent en effet de la rencontre entre la demande, émanant des ménages, et l'offre de logements, qui est en partie tributaire des capacités de production des entreprises du secteur de la construction et

²⁰ Voir Bassilière *et al.* (2013) pour plus de détails.

des surfaces constructibles disponibles. Dans ce type d'estimation, il est dès lors courant d'utiliser différents facteurs influençant la demande des ménages qui peuvent être, outre le revenu disponible et le taux d'intérêt (déjà proposés dans le cadre de *Hermes*), des variables d'ordre démographique ou de richesse des ménages. D'un autre côté, il est aussi usuel de tenter d'identifier des facteurs d'offre, tels que le niveau du stock de logements existants, les prix des terrains à bâtir, le coût d'usage du capital ou encore son coût de remplacement, soit une sorte de *Q de Tobin*, variable standard dans la littérature relative aux investissements des entreprises. En fonction de la disponibilité des données (qui reste généralement limitée au niveau régional²¹), nous tenterons ainsi dans une ultime étape d'enrichir le modèle en nous inspirant de la littérature empirique.

6.2.2. LES DONNÉES

Nous utilisons les données relatives aux dépenses d'investissement en logements des ménages belges et wallons. Au niveau belge, la comptabilité nationale fournit cette statistique en base annuelle sur longue période. Au niveau régional, les données de la comptabilité débutent en 2003. Dans le cadre du modèle *HERMREG*, des données régionales d'investissements résidentiels ont été reconstruites depuis 1980 en utilisant, selon la méthode de l'ICN, les statistiques régionales relatives aux permis de bâtir (logements commencés) comme clé de répartition des données au niveau national.

Les variables explicatives utilisées dans l'analyse économétrique (voir section 6.2.3) ne sont pas toujours disponibles sur une aussi longue période au niveau régional. C'est notamment le cas des revenus disponibles des ménages, facteur explicatif essentiel de leur comportement d'investissement. Une telle série a pu être reconstruite, toujours dans le cadre du projet *HERMREG*, à partir de l'année 1985. Le taux de chômage régional a été reconstruit également depuis 1985. Le taux d'intérêt réel et le prix relatif des investissements résidentiels sont des variables mesurées au niveau national et sont disponibles sur longue période. Le taux d'intérêt réel est défini par la différence entre le taux des obligations à long terme de l'Etat belge et la croissance de l'indice général des prix à la consommation. L'indice de prix relatif est défini par le rapport entre le déflateur des investissements résidentiels et l'indice général des prix à la consommation.

Par souci de cohérence, l'ensemble de l'analyse menée dans cette section, que ce soit sur les données belges ou wallonnes, portera sur la période commençant en 1985. La période s'étendra jusqu'à 2015 dans le cas des données belges et jusque 2013 au niveau wallon (étant donné le délai de publication inhérent à la comptabilité régionale).

6.2.3. LES RÉSULTATS DES ESTIMATIONS ÉCONOMÉTRIQUES

Dans le cadre du projet *Hermes*, le modèle ECM utilisé pour les investissements résidentiels des ménages belges est le suivant :

$$\begin{aligned} d \ln (Inv)_t = & \alpha + \lambda * [\ln (Inv)_{t-1} - \beta * \ln (Rev)_{t-1} - \mu * \hat{i}_{\text{réel}}_{t-1}] + b * d \ln (Rev)_t + \delta * d \ln (Ch\hat{o})_t + \gamma * d \ln (Prix_Inv)_{t-1} \\ & + \pi * d (\hat{i}_{\text{réel}})_{t-1} + \rho d \ln (Inv)_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (1)$$

où les variables sont définies par :

- *Inv* : dépenses d'investissements résidentiels en volume
- *Rev* : revenu disponible réel des ménages
- $\hat{i}_{\text{réel}}$: différence entre le taux d'intérêt nominal des obligations publiques belges à 10 ans et la croissance de l'indice général des prix à la consommation belge
- *Chô* : taux de chômage en % de la population active

²¹ Ainsi, la valeur du stock de logement ainsi que le niveau des loyers, qui est nécessaire pour construire une variable de coût d'usage (de type « *price-to-rent ratio* »), ne sont pas disponibles sur une période longue au niveau régional.

- *Prix_inv* : ratio entre le déflateur des investissements résidentiels et l'indice général des prix à la consommation

Les résultats des estimations du modèle (1) sont présentés dans les deuxième et troisième colonnes (respectivement pour la Belgique et la Wallonie) du tableau 3.6.

Commençons par analyser le cas de la Belgique. La qualité d'ajustement statistique est globalement satisfaisante (R^2 de 0.56). L'élasticité à long terme des investissements par rapport au taux d'intérêt prenait un signe positif (contraire à l'intuition économique) et pas du tout significatif. Dès lors, nous avons ignoré cette variable dans la relation de long terme, ce qui ne modifie pas outre mesure les autres résultats. Les autres variables affichent un signe conforme à l'intuition. Néanmoins, très peu d'entre elles sont significatives au niveau de confiance de 10%. L'élasticité à long terme des investissements par rapport au revenu disponible est faible, de l'ordre de 0.6, ce qui est à comparer avec la valeur estimée à 0.9 sur la base d'un échantillon s'arrêtant en 2011 dans le cadre du projet *Hermès*. Les ménages belges semblent consacrer sur le long terme une part décroissante de leur revenu (courant) à leurs dépenses d'investissement.

L'ajustement des investissements en période courante pour corriger le déséquilibre dans la relation de long terme issu de la période précédente est de l'ordre de 40%.

En outre, à court terme, une hausse du taux de chômage, du taux d'intérêt ou des prix relatifs pèse sur les investissements des ménages belges. L'effet est généralement de faible ampleur. Ainsi, une hausse de 1 point de pourcent du chômage entraîne une baisse de 3% des investissements, une hausse du taux d'intérêt réel de même ampleur occasionne un recul de 1% des dépenses, tandis qu'une augmentation du prix relatif de 1% provoquera une baisse de 0,6% des dépenses. En outre, les coefficients ne sont pas estimés avec précision (pas significatif à 10%). Le revenu disponible réel affecte les investissements directement dans le court terme, avec une élasticité quasi équivalente à celle de long terme.

Tableau 3.6. Résultats des estimations économétriques

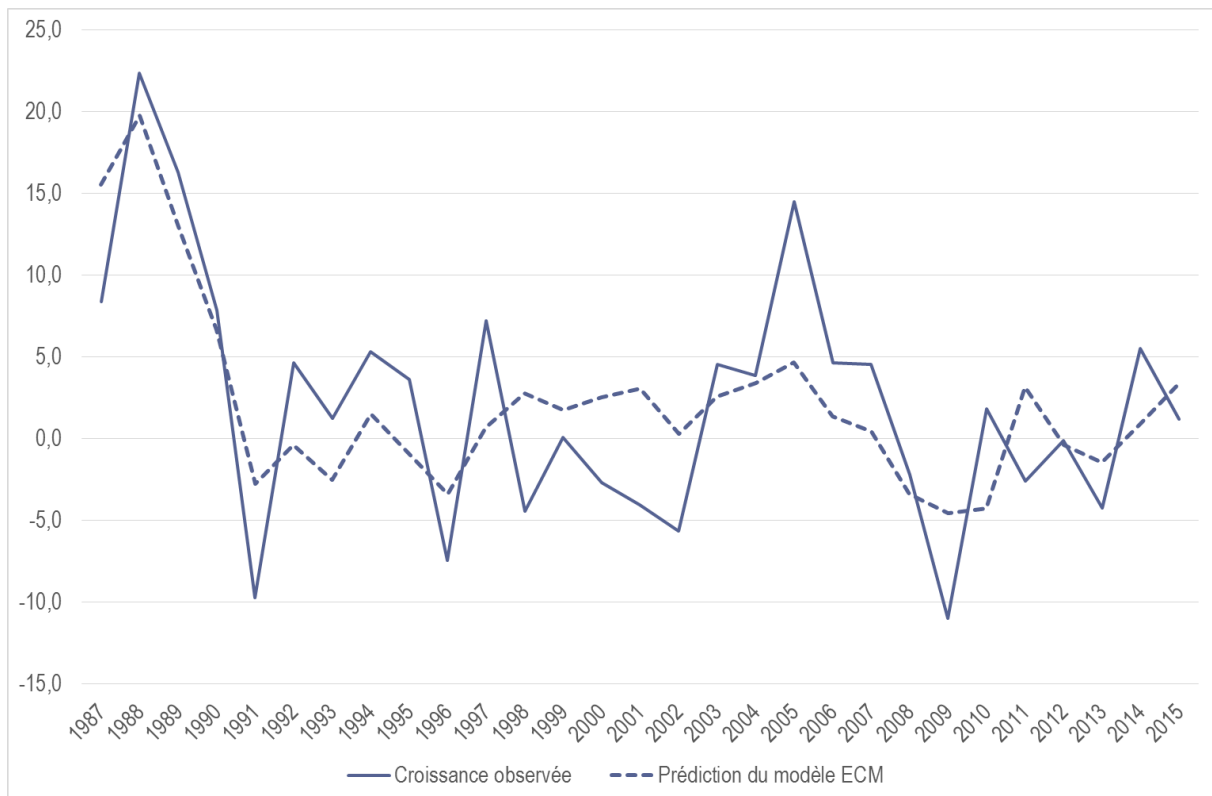
	BELGIQUE	WALLONIE	
	Modèle <i>Hermès</i>	Modèle <i>Hermès</i>	Modèle étendu
Terme correctif (λ)	-0.41**	-0.50***	-0.74***
Elasticités de LT			
<i>Revenus disponibles</i>	0.6	2.0**	2.7***
<i>Part des 25-44 ans dans la population</i>	-	-	0.05**
Elasticités de CT			
<i>Revenus disponibles</i>	0.6	1.8	2.0
<i>Taux de chômage</i>	-0.03	-0.06**	-0.11***
<i>Prix relatif</i>	-0.6	-2.8*	-3.4**
<i>Taux d'intérêt</i>	-0.01	-0.02*	-0.02*
R^2	0.56	0.61	0.71
Echantillon	1987-2015	1987-2013	1987-2013

Les seuils de significativité statistique sont établis comme suite : *** à 1% ; ** à 5% ; * à 10%

Le graphique 3.19 illustre la qualité d'ajustement du modèle (1) estimé sur les données belges. Il apparaît que globalement celui-ci capte assez bien la faiblesse des investissements depuis la crise de 2009. Par contre,

l'évolution des investissements durant certaines périodes paraît moins bien expliquée par les variables retenues. Ainsi, lors de la période de 1998 à 2002, la croissance des investissements en logements semble avoir été relativement contenue par rapport aux prédictions établies par le modèle sur la base de l'évolution observée des variables explicatives. D'un autre côté, la période de 2003 à 2008 est caractérisée par une croissance relativement plus soutenue des dépenses que ce que le modèle prédit. Ce constat laisse entendre que des facteurs explicatifs supplémentaires mériteraient une attention particulière. Il pourrait s'agir par exemple des conditions du crédit (voir section 6.2.4), du niveau de confiance lié à l'environnement international et surtout des modifications fiscales intervenues durant cette période.

Graphique 3.19. Evolution des investissements résidentiels en Belgique d'après le modèle ECM



Source : ICN, Projet HERMREG, calculs IWEPS

En effet, comme nous l'avons noté précédemment, la demande de logements neufs en Flandre a probablement été contrainte à partir de la moitié des années 90 en raison de la flambée du prix des terrains à bâtir, en partie en lien avec les modifications du code d'aménagement du territoire. D'un autre côté, certaines modifications fiscales plus récentes ont probablement stimulé l'investissement des ménages belges, en particulier celui des ménages flamands. Au niveau fédéral, il s'agit d'une part, de la déclaration libératoire unique (DLU), introduite en 2004, qui a permis le rapatriement de capitaux de la part de certains ménages dont une partie a pu être investie sur le marché immobilier local (BNB 2012). En outre, renforçant probablement ce facteur de soutien, l'introduction, en 2005, d'un régime fiscal plus avantageux appliqué aux remboursements des crédits hypothécaires contractés par les ménages a pu également renforcer la demande pour des logements neufs, notamment celle émanant de jeunes ménages qui sont davantage contraints financièrement. Notons en outre que dès 2002 le régime des droits d'enregistrement a été profondément modifié en Flandre. D'une part, le coût global lié à l'acquisition d'un terrain à bâtir (et des logements anciens également) a été réduit, le taux standard des droits d'enregistrement passant de 12.5% à 10%

du montant total de la transaction. D'autre part, un système de portabilité partielle des droits d'enregistrement a été mis en place. Dans ce contexte, il est fort probable que les jeunes ménages flamands aient été incités lors de la décennie écoulée à entreprendre leur premier investissement en logement de manière plus précoce avec l'objectif d'une revente ultérieure au profit d'un logement plus grand et/ou correspondant davantage à l'évolution de leurs besoins (pour une discussion à ce sujet, voir Didderen, 2007). La préférence à l'égard des appartements a ainsi notamment été davantage marquée à partir des années 90 en Flandre, comme l'indique l'évolution des statistiques régionales relatives aux permis de bâtir. Ainsi, le nombre de permis octroyés pour la construction de logements collectifs y a dépassé le nombre de permis pour les logements unifamiliaux dans le courant des années 2000, alors qu'en Wallonie la demande pour ces deux types de logements a affiché une tendance très similaire tout au long des années 2000 (voir CPDT, 2012).

Les résultats de l'estimation du modèle sur les données wallonnes se trouvent dans la 3^{ème} colonne du tableau 3.6. A l'instar de ce qui est observé au niveau belge, le taux d'intérêt ne semble pas pertinent pour expliquer les investissements en logements dans le long terme.

L'ajustement statistique global est légèrement meilleur que dans le cas belge. La plupart des variables explicatives apparaissent statistiquement significatives et présentent un signe conforme à l'intuition.

Notons que le lien entre l'évolution du revenu disponible et celle de l'investissement résidentiel paraît plus fort en Wallonie, l'élasticité à long terme prenant une valeur de 2. En outre, le déséquilibre dans la relation de long terme est corrigé plus rapidement, à hauteur de 50% en période courante.

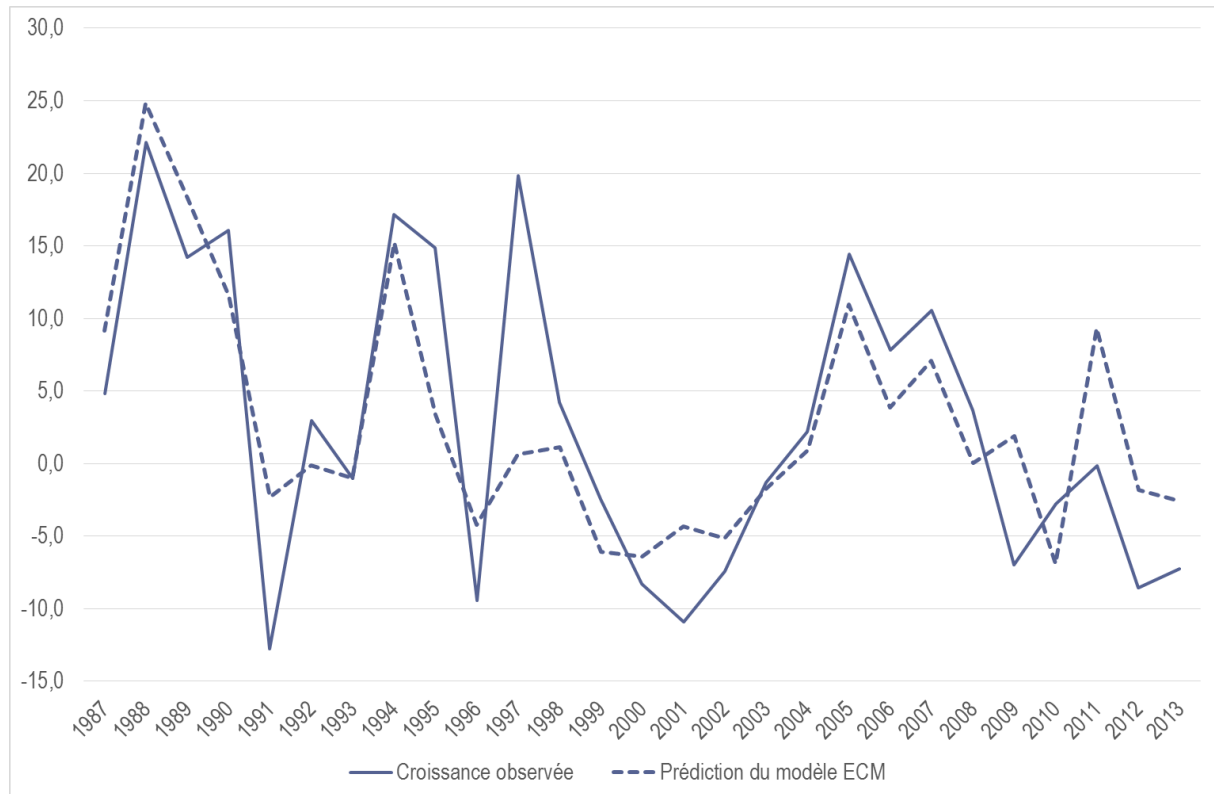
Dans le court terme, l'effet du revenu est également quantitativement plus important, avec une élasticité immédiate qui est à peine plus faible que celle de long terme. A côté de cela, une hausse du prix relatif des investissements, du taux de chômage, ou encore du taux d'intérêt pèsent à court terme de manière plus franche sur les investissements des ménages wallons. Ainsi, une augmentation des prix relatifs de 1% se traduit, toute autre chose égale par ailleurs, par une contraction des investissements de 4% dans la période courante. Une hausse du taux de chômage d'un point de pourcent entraîne une baisse des investissements de 7%, tandis qu'une hausse de même ampleur du taux d'intérêt entraîne une contraction de 2% des investissements. Tous ces coefficients sont estimés avec le niveau de précision requis (à 10%), à part l'élasticité au revenu à court terme qui n'est significative qu'à 15%.

La qualité de l'ajustement statistique du modèle final s'apprécie graphiquement (voir graphique 3.20). Si dans l'ensemble celle-ci est satisfaisante, remarquons que le modèle semble moins performant dans la période récente, caractérisée par une atonie des dépenses, ainsi que durant une bonne partie des années 90 au cours de laquelle la croissance des dépenses a été globalement très forte. Notons que la qualité de l'ajustement peut être sensiblement améliorée en neutralisant simplement l'observation relative à l'année 1997 qui est très atypique (croissance supérieure à +20% de l'investissement sur un an).

Etant donné les lacunes résiduelles du modèle (1), nous avons recherché parmi les différentes variables disponibles celles qui pouvaient apporter un élément d'explication supplémentaire à l'évolution des investissements en logements. Dans le cas belge, nous avons par exemple tenté d'inclure une variable tenant compte de la pression foncière (telle que le prix moyen des terrains au mètre carré) qui a probablement exercé un frein sur les investissements à partir de la fin des années 90. Nous avons aussi testé différentes variables démographiques. Ces tentatives se sont avérées infructueuses. Dans le cas wallon, la part des personnes âgées de 25 à 44 ans dans la population totale a retenu notre attention. Ces personnes sont qualifiées parfois de « prime savers » car elles affichent la plus forte propension à épargner leur revenu. Il est donc probable que celles-ci soient les plus à même d'investir en logements. On s'attend dès lors à ce que le ratio des 25-44 ans dans la population totale soit relié positivement aux dépenses d'investissement observées au niveau macroéconomique. Or, comme on peut le

voir sur le graphique 3.21, cette variable a connu une évolution très tranchée au cours de la période d'intérêt. Le ratio a d'abord augmenté tout au long des années 80 pour atteindre un maximum de l'ordre de 30% au début des années 90. A partir de ce moment-là, le ratio a commencé à se replier, d'abord très lentement jusqu'à la fin des années 90, pour ensuite afficher un repli franc et continu tout au long des années 2000, si bien qu'en 2013, le ratio s'est établi à un niveau historiquement bas de l'ordre de 25,5% de la population totale.

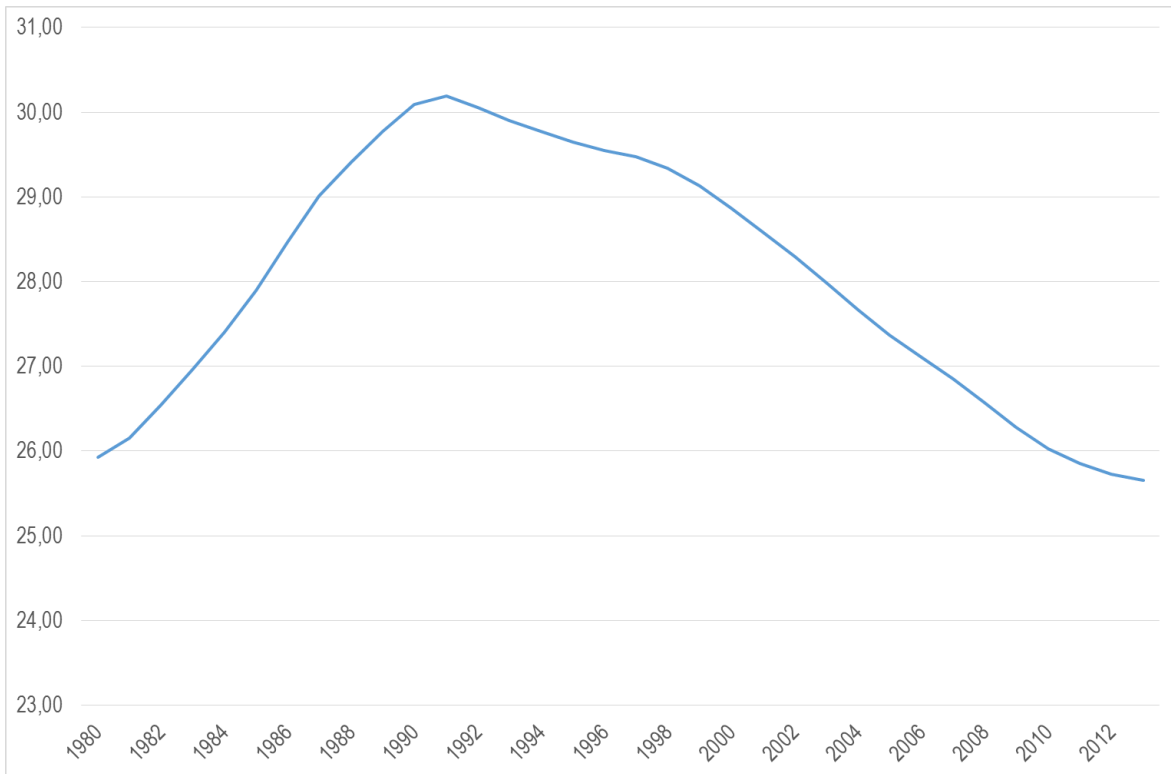
Graphique 3.20. Evolution des investissements résidentiels en Wallonie d'après le modèle ECM



Source : ICN, Projet HERMREG, calculs IWEPS

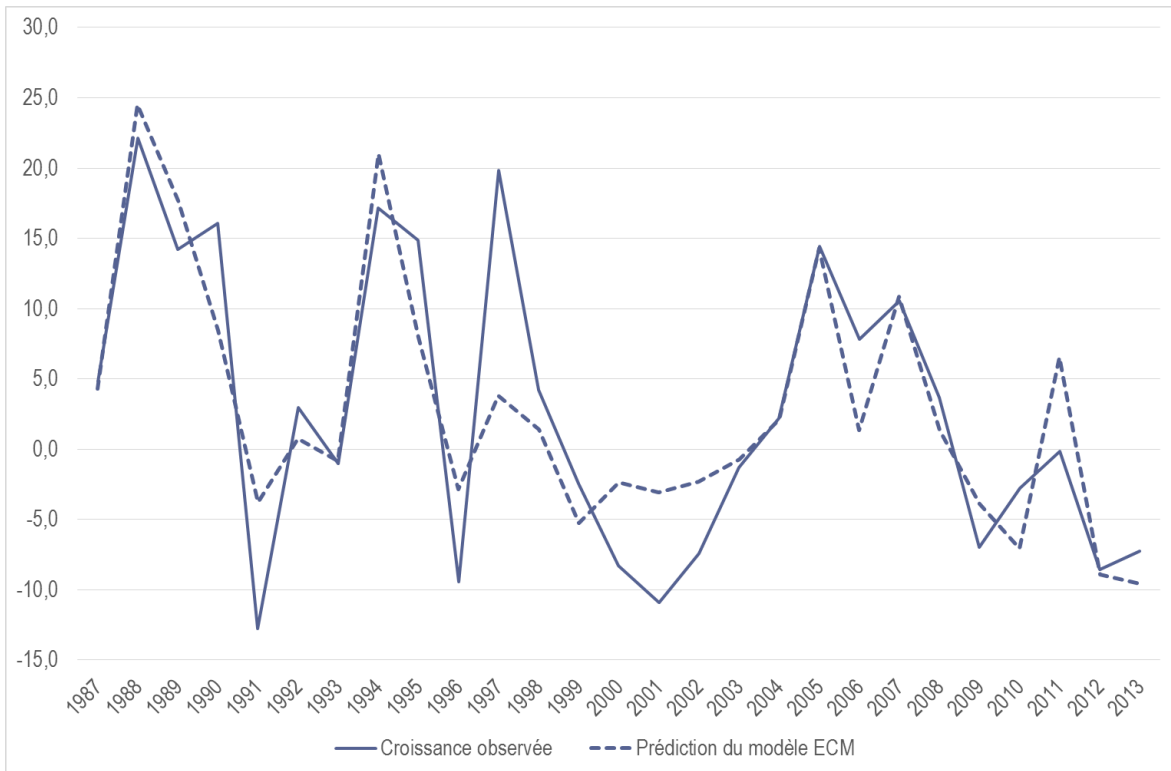
Lorsque cette variable est introduite dans le modèle, il apparaît que le coefficient estimé est positif et significatif (dernière colonne du tableau 3.6). La qualité d'ajustement du modèle est sensiblement améliorée (le R^2 passe à 0.71). Les estimations des autres paramètres sont globalement très stables, si ce n'est que l'élasticité de long terme aux revenus est légèrement supérieure et que la sensibilité des investissements au chômage est nettement plus forte. Par ailleurs, l'analyse graphique montre que le modèle est beaucoup plus performant sur la période récente (voir graphique 3.22). Il semble donc que la faiblesse des dépenses d'investissements constatée lors des années les plus récentes s'explique au moins en partie par le niveau historiquement faible de la part des 25-44 ans dans la population wallonne.

Graphique 3.21. Evolution de la part des personnes âgées de 25 à 44 ans dans la population totale wallonne entre 1980 et 2013 (en %)



Source : BFP – DGS Perspectives démographiques – Calculs : IWEPS

Graphique 3.22. Evolution des investissements résidentiels en Wallonie d'après le modèle ECM amélioré



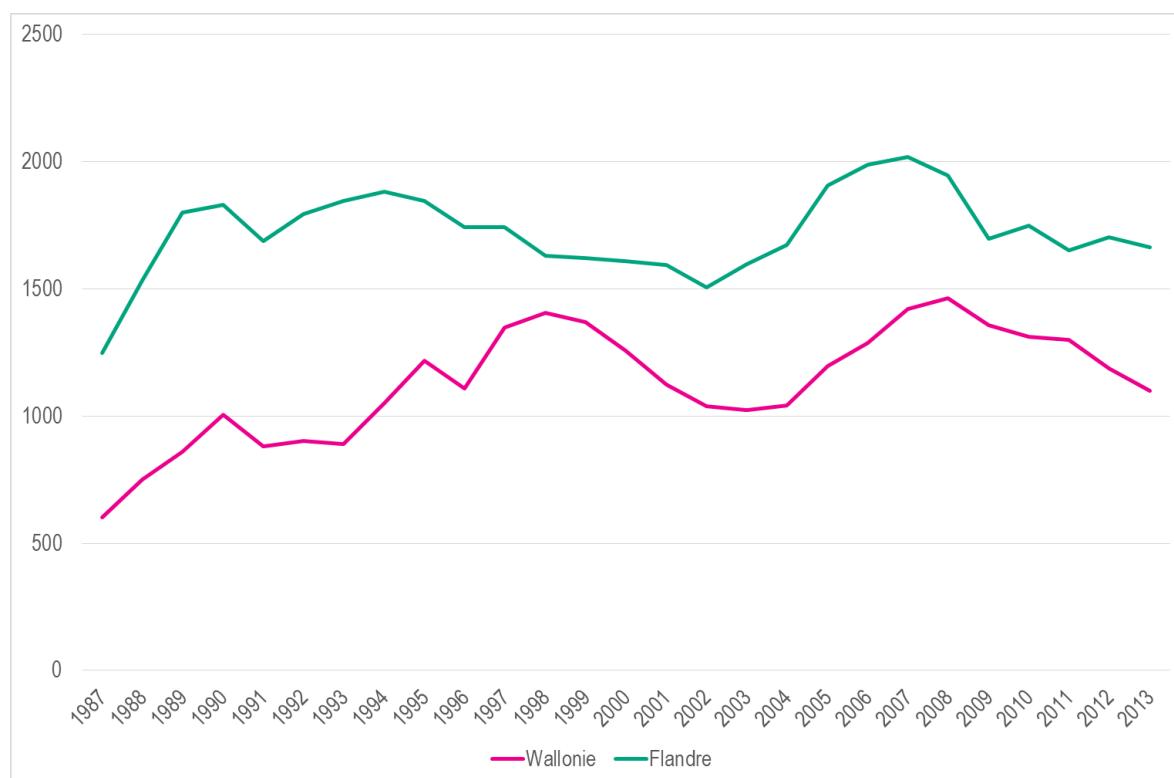
Source : ICN, Projet HERMREG – Calculs : IWEPS

6.2.4. DISCUSSION DES RÉSULTATS

Les différentes estimations effectuées n'ont pas permis de mettre en évidence d'effet significatif à long terme du taux d'intérêt sur les investissements des ménages. Ce résultat peut être lié à la nature de l'indicateur qui se base sur le taux à long terme des obligations d'Etat. Tendanciellement, l'évolution des taux fixes proposés aux ménages par les institutions bancaires est proche de cet indicateur. Toutefois, durant certaines périodes les coûts auxquels les ménages sont confrontés pour leur emprunt hypothécaire peuvent être sensiblement différents. En effet, les marges appliquées par les banques par rapport aux taux longs fluctuent au cours du temps. De plus, il apparaît que lorsque le niveau des taux à court terme passe sensiblement en dessous de celui à long terme, une proportion élevée de ménages opte pour un crédit hypothécaire à taux variable. Ce fut ainsi le cas en 2004-2005 et 2009-2010 (voir BNB 2012) lorsque plus de la moitié des nouveaux contrats ont été conclus à taux variables (à un coût bien inférieur au taux fixe donc). En outre, les conditions du crédit auxquelles font face les ménages dépendent d'autres facteurs que le coût, notamment le niveau de garanties exigées par les banques qui peut être très contraignant dans les phases de basse conjoncture (alors même que les taux d'intérêt sont typiquement faibles dans ces périodes). Ainsi, suite à l'éclatement de la bulle technologique américaine en 2000, il n'est pas impossible que les primes de risque appliquées par les banques belges aient augmenté et/ou que les conditions générales du crédit se soient détériorées bien davantage que ce qui transparait à la lecture de notre indicateur. C'est peut-être en partie pour cette raison que le modèle surestime l'évolution des investissements au début des années 2000.

La réaction des investissements des ménages wallons aux variations de leur revenu parait très forte dans une perspective belge. Ce résultat peut être lié aux caractéristiques particulières de la période étudiée, période qui demeure somme toute relativement courte (26 ans). Si on rapporte le montant total des investissements en logements à la population totale²², on constate en effet qu'en début de période ce ratio était moitié moindre en Wallonie par rapport à la Flandre (graphique 3.23). Tout au long des années 90, un phénomène de rattrapage semble s'être opéré puisque les dépenses par personne en Wallonie ont progressé beaucoup plus rapidement qu'en Flandre. Depuis la fin de la décennie 90, ce processus s'est interrompu et il demeure à ce jour une différence significative entre le nord et le sud du pays.

²² Le résultat est le même lorsque l'on rapporte les investissements au nombre total de ménages.

Graphique 3.23. Evolution de l'investissement résidentiel par habitant en Wallonie et en Flandre

Source : BFP – DGS Perspectives de population, HERMREG – Calculs : IWEPS

Il est plausible que la libéralisation progressive des marchés financiers et la concurrence accrue dans le secteur bancaire ayant pris cours dans les années 80 ont eu un impact plus conséquent sur l'évolution des investissements résidentiels en Wallonie. Les travaux relatifs au comportement de consommation des ménages réalisés dans le cadre du projet *HERMREG* font apparaître qu'historiquement les effets de richesse sont absents en Wallonie, alors qu'ils sont légers mais statistiquement significatifs en Flandre²³. Les ménages flamands bénéficient ainsi intrinsèquement d'une richesse financière plus importante, qui est probablement aussi un facteur explicatif de leur comportement d'investissements en logements. Par contre, les dépenses des ménages wallons seraient plus « contraintes » par l'évolution du revenu courant que celles de leurs homologues flamands. L'élasticité élevée des investissements résidentiels par rapport au revenu courant en Wallonie pourrait refléter un effet de levier : les ménages profiteraient de la hausse de l'emploi et des revenus caractérisant les périodes de bonne conjoncture pour accéder plus facilement à un crédit hypothécaire et se lancer dans un projet d'investissement. Cette intuition est confortée par le fait que le taux d'intérêt et le taux de chômage revêtent une importance plus grande dans les estimations réalisées sur les données wallonnes.

Depuis 2012, un décrochage assez sensible apparaît entre l'évolution des investissements en Wallonie et celle constatée en Flandre (voir graphique 3.18). Signalons que des mesures fédérales majeures de soutien aux rénovations de type énergétique ont été amendées en fin d'année 2011. D'une part, le système de prêt vert a été abandonné. D'autre part, le système de déduction fiscale de certains types de travaux est devenu nettement plus restrictif. Les données nationales relatives aux crédits accordés à des fins de rénovation font ainsi apparaître qu'après avoir connu un pic de croissance sur la période 2009-2011, ceux-ci ont chuté brutalement en 2012 (BNB, 2012). Les statistiques régionales relatives aux encours des crédits hypothécaires (sans distinction en fonction de

²³ Voir Baudewijns (2013).

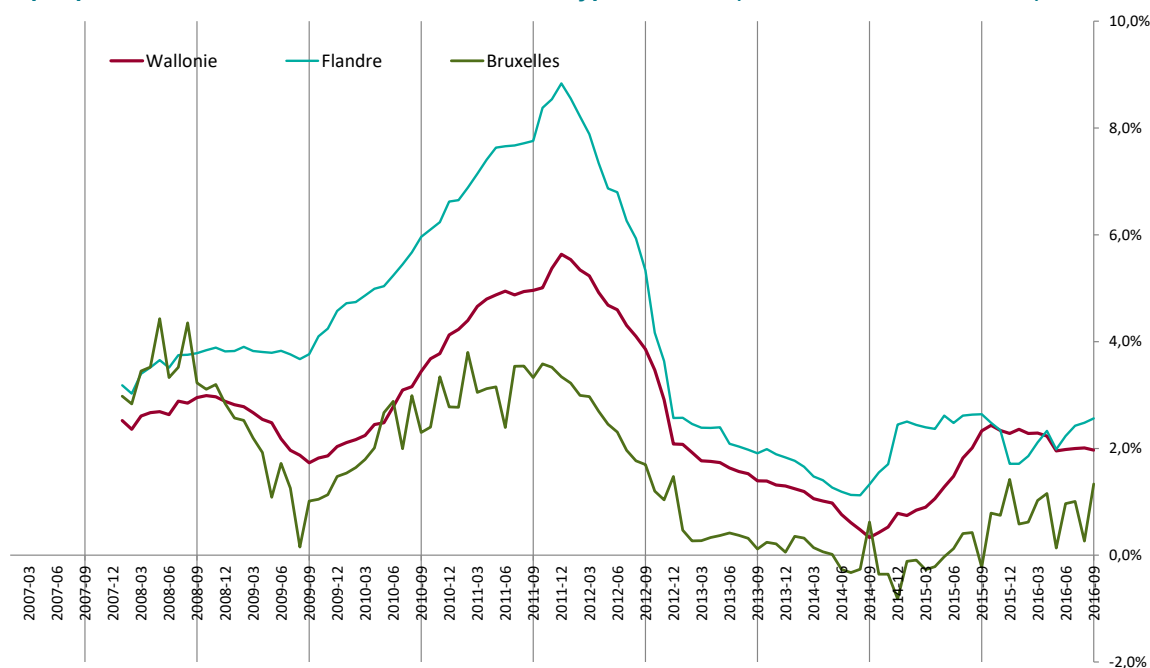
la nature des travaux) tendent à montrer que la demande a surtout été stimulée en Flandre jusqu'en fin 2011 (voir graphique 3.24), impliquant que le contrecoup a probablement davantage impacté cette région à partir de 2012. Néanmoins, historiquement la part des rénovations dans l'investissement total est sensiblement plus élevée en Wallonie (en 2013, elle était de 28% du total régional, contre 18% en Flandre), si bien que la modification des politiques fédérales a probablement pesé sur l'évolution des investissements résidentiels wallons à partir de 2012. La prise en compte de tels effets par le modèle économétrique est toutefois délicate, notamment en raison du faible recul temporel.

Enfin, il est également vraisemblable que d'autres modifications fiscales ont influencé le comportement des ménages au cours de la période étudiée. D'une part, au niveau fédéral, la DLU et la réforme du régime fiscal appliqué aux emprunts hypothécaires sont deux mesures qui ont probablement joué sur la demande de nouveaux logements à partir de 2005. Il est toutefois malaisé d'en mesurer les effets sur la demande à travers l'estimation d'un modèle économétrique. D'autre part, la réforme des droits d'enregistrement opérée en Flandre dès 2002 y a sans doute stimulé la demande des jeunes ménages, toutes autres choses égales par ailleurs. Une baisse des droits d'enregistrement ainsi qu'un régime de portabilité de ces droits pourrait également inciter les jeunes ménages wallons à entreprendre leur premier investissement plus tôt. Notons qu'au-delà de son impact sur l'investissement, cette mesure contribuerait à fluidifier le marché résidentiel, permettant une meilleure allocation des biens ainsi qu'une mobilité géographique plus élevée des travailleurs, ce qui améliorerait l'efficacité de l'économie. Il apparaît en effet que le taux de rotation du marché immobilier résidentiel belge est très faible dans une perspective internationale (BNB, 2012). Les coûts de transaction liés à l'acquisition d'un logement sont sensiblement plus élevés que dans la plupart des pays européens²⁴, ce qui est identifié comme étant un sérieux frein à la mobilité²⁵. Etant donné que le régime des droits d'enregistrement est sensiblement plus onéreux en Wallonie²⁶ et qu'il n'existe pas de système de portabilité, ces écueils sont probablement encore plus prégnants dans l'économie wallonne.

²⁴ D'après une étude comparative menée en 2010, il apparaît que le coût moyen des transactions immobilières en Belgique est de très loin le plus élevé parmi un large échantillon de pays européens (European Mortgage Federation, 2010), celui-ci s'établissant au-dessus de 13% du montant de la transaction alors que la moyenne européenne tourne autour des 5%. Etant donné les caractéristiques wallonnes, il est très probable que ce taux soit sensiblement supérieur à la moyenne belge.

²⁵ Par exemple Van Ommeren et Van Leuvensteijn (2005) mettent en évidence un effet significatif conséquent du niveau des coûts de transaction immobilière sur la probabilité de déménager à partir de données individuelles relatives aux ménages néerlandais.

²⁶ Le taux standard des droits d'enregistrement est fixé à 12,5% en Wallonie contre 10% en Flandre. Le taux réduit, applicable selon certains critères et seulement sur une partie réduite de la transaction, est de 6% en Wallonie contre 5% en Flandre.

Graphique 3.24. Evolution des encours de crédits hypothécaires (croissance annuelle en %)

Source : BNB – Centrale des crédits aux particuliers – Calculs IWEPS

7. Investissement public

Depuis la crise économique et financière de 2008, l'Union européenne est confrontée à une sévère crise de l'investissement et celle-ci pourrait avoir de sérieuses conséquences pour son avenir économique et social (voir graphique 3.1). Le repli de l'investissement fut nettement plus fort que la diminution du PIB entre 2008 et 2012 brisant ainsi la relation traditionnelle entre investissement et activité économique (Marty, 2014 et Maystadt, 2014). En 2015, les investissements dans la zone euro n'avaient toujours pas renoué avec le niveau qu'ils affichaient avant la crise de 2008, expliquant en partie la difficile reprise dans la zone euro (Butzen, 2016). Alors que les investissements privés ont commencé à se redresser, cette crise a mis en évidence la faiblesse du taux d'investissement des pouvoirs publics dans de nombreux pays européens.

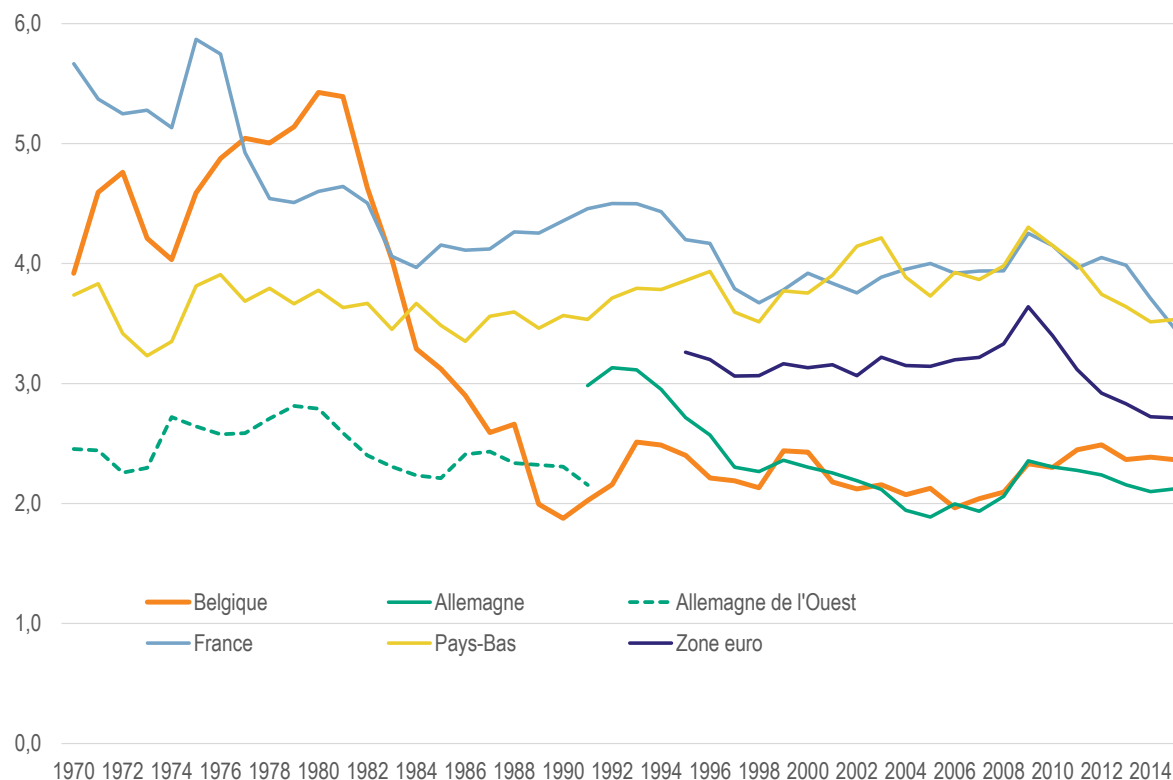
La première section (7.1), situe les tendances générales de l'investissement public en Belgique dans une perspective européenne. Dans la deuxième section, les évolutions de l'investissement seront illustrées par entité et par région de localisation de l'investissement. Enfin, la section 7.3 conclut.

7.1. INVESTISSEMENT PUBLIC DE LA BELGIQUE DANS UNE PERSPECTIVE EUROPÉENNE

Les politiques d'assainissement budgétaire suite à la crise économique et financière permettent de justifier la situation récente de certains pays européens mais elles n'expliquent pas la tendance de long terme. Depuis les années 1980, la baisse de moitié de l'investissement public rapporté au PIB dans la zone euro s'est produite en trois étapes (début des années 1980, milieu des années 1990 et crise de 2008) coïncidant avec trois périodes de consolidation budgétaire (Brand, 2014). Même si le taux d'investissement public en pourcentage du PIB en Belgique semble se rapprocher de la moyenne européenne ces dernières années, cette convergence s'explique davantage par un affaiblissement des investissements publics en pourcentage du PIB dans la zone euro qu'une meilleure performance de la Belgique durant ces dernières années (voir graphique 3.25). Au tournant des années 80, le repli affiché en Belgique est particulièrement important, il contraste avec les évolutions observées dans

d'autres pays européens. En 2015, les dépenses d'investissement de l'ensemble des administrations publiques belges s'élevaient à 9,7 milliards d'euros, soit 2,4% du PIB.

Graphique 3.25. Evolution de l'investissement public en Belgique et dans la zone euro en % du PIB



Source : Commission européenne, AMECO.

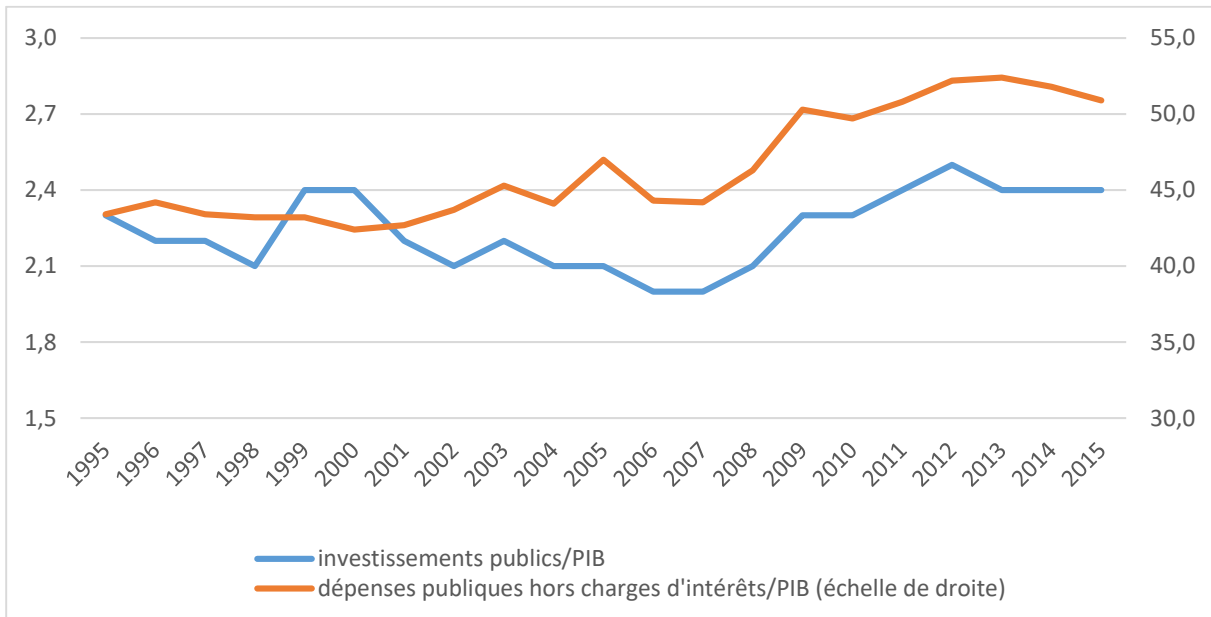
La Belgique apparaît comme un des pays européens qui investit le moins alors que ses dépenses publiques primaires²⁷ sont parmi les plus élevées. Aujourd'hui, les investissements publics représentent moins de 5% du total des dépenses primaires (Melyn *et al.*, 2016). La mauvaise performance en matière d'investissement public par rapport à d'autres pays européens ne peut donc s'expliquer uniquement par une politique forte d'assainissement des finances publiques (voir graphique 3.26 et tableau 3.7).

En effet, dans une perspective historique longue, les investissements publics rapportés au total des dépenses primaires ont largement baissé. Depuis le début des années 1980, la part des dépenses publiques courantes dans le budget national total s'est accrue au détriment de la part des investissements publics. Cependant, les dépenses primaires ont affiché une évolution opposée en augmentant plus vite que la croissance. La proportion des dépenses consacrées aux investissements a quasiment été divisée par trois depuis le début des années 70.

Le graphique 3.26 montre ces évolutions sur une période plus récente. En particulier, ces dernières années, le léger regain d'investissement qui s'est opéré entre 2008 et 2012 correspond à une résistance globale des dépenses publiques par rapport au PIB et non à une inflexion budgétaire particulière en faveur de l'investissement.

²⁷ Soit les dépenses hors charges d'intérêt.

Graphique 3.26. Evolution de l'investissement public et des dépenses hors charges d'intérêts en % du PIB en Belgique



Source : NBBStat

Tableau 3.7. Investissement public et dépenses publiques hors charges d'intérêts en % du PIB en Europe

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
investissements publics en % du PIB											
Zone euro (19 pays)	3,1	3,2	3,2	3,3	3,6	3,4	3,1	2,9	2,8	2,7	2,7
Belgique	2,1	2,0	2,0	2,1	2,3	2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,4
Allemagne	1,9	2,0	1,9	2,1	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,1
Irlande	3,5	3,7	4,6	5,2	3,7	3,3	2,4	2,0	2,0	2,2	1,7
Grèce	4,4	5,7	4,9	5,6	5,7	3,7	2,5	2,5	3,4	3,7	3,9
Espagne	4,2	4,3	4,6	4,6	5,1	4,7	3,7	2,5	2,2	2,2	2,5
France	4,0	3,9	3,9	3,9	4,3	4,1	4,0	4,1	4,0	3,7	3,5
Italie	3,0	2,9	2,9	3,0	3,4	2,9	2,8	2,6	2,4	2,3	2,2
Pays-Bas	3,7	3,9	3,9	4,0	4,3	4,1	4,0	3,7	3,6	3,5	3,5
Portugal	4,1	3,4	3,2	3,7	4,1	5,3	3,5	2,5	2,2	2,0	2,3
dépenses publiques hors charges d'intérêts, en % du PIB											
Zone euro (19 pays)	43,8	43,3	42,4	43,7	47,9	47,8	46,2	46,7	46,9	46,7	46,1
Belgique	47,0	44,3	44,2	46,3	50,3	49,7	50,8	52,2	52,4	51,8	50,9
Allemagne	43,5	42,0	40,1	40,9	45,0	44,8	42,2	42,0	42,7	42,6	42,4
Irlande	32,3	32,8	34,8	40,5	45,1	62,5	42,7	37,7	35,6	33,9	26,8
Grèce	40,9	40,7	42,6	46,0	49,1	46,6	47,1	50,3	58,3	46,6	51,8
Espagne	36,6	36,7	37,3	39,6	44,1	43,7	43,3	45,1	42,1	41,4	40,7
France	50,3	50,0	49,6	50,2	54,4	54,0	53,3	54,2	54,7	55,1	55,0
Italie	42,6	43,2	42,0	42,9	46,8	45,6	44,7	45,6	46,0	46,3	46,2
Pays-Bas	40,1	41,0	40,5	41,6	46,2	46,4	45,2	45,5	44,8	44,8	43,8
Portugal	44,1	42,4	41,6	42,2	47,2	48,9	45,7	43,6	45,0	46,9	43,8

Sources : Eurostat, calculs IWEPS

Et pourtant, l'investissement, qu'il soit privé ou public, joue un rôle décisif dans le développement de nos sociétés. L'investissement est indispensable à l'activité économique car il permet d'une part, de maintenir et d'accroître la quantité de capital mobilisable et d'autre part, d'accroître la productivité des facteurs (Ridoret, 2012). La littérature économique souligne les effets bénéfiques des investissements publics sur la croissance et le potentiel de croissance à long terme d'une économie. Ces effets peuvent être analysés sur le plan conjoncturel (court terme) et sur le plan structurel (long terme)²⁸, comme l'indique l'encadré suivant.

²⁸ De nombreuses études cherchent à mesurer l'impact de l'investissement public. Voir notamment Melyn et al. (2016), BCE (2016), Caisse des dépôts (2014b), Belfius (2015), FMI (2014) pour un relevé de la littérature.

Encadré 3.4. Investissement public : apports de la littérature théorique et empirique

La théorie économique attribue aux investissements publics un rôle majeur sur la croissance économique.

D'une part, les investissements publics influencent l'économie à court terme (au niveau conjoncturel), à travers leurs effets sur la demande. En effet, étant moins sensible aux aléas de la conjoncture, l'investissement public joue un rôle de stabilisateur de l'économie en période de faible niveau d'activité ou de récession économique, à l'instar d'autres types de dépenses publiques telles que celles de sécurité sociale. En outre, en période de faible conjoncture les pouvoirs publics peuvent soutenir leur économie par une politique publique d'investissement (soutien de la demande). En référence à la théorie keynésienne, on s'attend à un effet multiplicateur sur le reste de l'économie. En effet, une augmentation des investissements publics induit un effet positif sur la demande, entraînant un accroissement direct du PIB. Ces dépenses sont créatrices d'emplois, de revenus et de débouchés pour les entreprises. C'est autant de suppléments de revenus qui pourront être consommés par les ménages ou (ré)investis par les entreprises, ce qui génère des effets de second tour positifs. Ces effets sont d'autant plus significatifs que la production générée par l'investissement public est davantage localisée sur le territoire (c'est en particulier le cas de la construction de nouveaux bâtiments). Au lendemain de la crise de 2009, c'est ainsi que de nombreux pays ont adopté des plans de relance comprenant une hausse des investissements dans les infrastructures immatérielles et matérielles (OCDE, 2014). Notons que l'impact de ces politiques dépend de l'effet multiplicateur qui peut varier fortement d'un pays à l'autre. En outre, la préparation, la réalisation et la mise en œuvre d'investissements publics efficaces nécessitent, en règle générale, un temps de conceptualisation et d'élaboration relativement long ce qui implique que ceux-ci peuvent ne pas constituer un instrument approprié de politique économique anticyclique si leur mise en œuvre tarde trop à se concrétiser.

D'autre part, au niveau structurel (à plus long terme), la théorie économique (notamment la théorie sur la croissance endogène) met en évidence les externalités positives des investissements publics dans l'amélioration de la productivité globale de l'économie. Cet effet positif (ou externalité positive) sur l'ensemble de l'économie fait des investissements publics un instrument essentiel de politique économique. L'effet à long terme des investissements publics dépend de la nature des investissements. Les investissements dans la R&D, l'enseignement et les infrastructures stimulent la capacité de production d'une économie car ils augmentent la capacité d'absorption des technologies et la productivité des facteurs de production. Ces investissements publics sont complémentaires aux investissements privés et améliorent la productivité et l'allocation de l'investissement du secteur privé (Brand *et al.*, 2014). Les investissements dans les réseaux de transport, reliant efficacement producteurs et consommateurs, ceux dans les services publics qui facilitent l'approvisionnement en énergie et accroissent l'indépendance énergétique, ainsi que ceux réalisés dans les réseaux de communication, facilitant l'échange et la diffusion d'informations et de connaissance, augmentent la capacité de production et produisent des effets d'agglomération. Les entreprises auront en effet tendance à s'établir là où de tels investissements ont été réalisés (Melyn *et al.*, 2016). Toutefois, même dans ces catégories, chaque dépense n'a pas le même rendement. Par exemple, les investissements d'entretien des actifs ont nettement moins d'externalités positives que les dépenses dans de nouvelles infrastructures (Belfius, 2015).

Qu'en est-il au niveau empirique ?

L'effet des investissements publics sur l'activité économique et sur le potentiel de croissance d'une économie peut être évalué empiriquement en mesurant la relation sur longue période existant entre le PIB et le niveau des investissements publics ou, alternativement, le niveau du stock de capital public.

Sur la base d'une revue de la littérature empirique internationale dont l'éventail des estimations est large, Bom *et al.* (2014) concluent que l'élasticité de la production au stock de capital public atteint en moyenne environ 0,08 à court terme et environ 0,12 à long terme. Autrement dit, une augmentation de 1% du stock de capital public entraînerait un accroissement de 0,12% du PIB à long terme. S'intéressant aux effets multiplicateurs des dépenses d'investissement public, le FMI (2014)²⁹ estime, sur la base de régressions économétriques sur un panel de 17 pays membres de l'OCDE, qu'une augmentation de ces dépenses à hauteur de 1% du PIB entraîne en moyenne une augmentation du PIB de 0,4% après un an, tandis qu'au bout de quatre ans cet impact finit par atteindre 1,5% du PIB.

Au-delà de ces valeurs moyennes, la plupart des études empiriques semblent confirmer que l'effet exact des multiplicateurs dépend de nombreux facteurs (le pays considéré, la période considérée et la situation conjoncturelle, la nature des investissements, le mode de financement, l'état des finances publiques et les réactions de politique monétaire notamment au niveau des taux d'intérêt)

Ainsi, s'intéressant aux dépenses en infrastructures de transport et en énergie dans un large panel de pays européens, la Commission européenne³⁰ évalue que l'élasticité à long terme du PIB par rapport à ces dépenses peut varier, selon le type de dépenses et le pays considéré, entre 0,06 et 0,84.

En outre, le mode de financement des investissements publics jouerait aussi un rôle essentiel. Si l'augmentation des investissements est financée par une majoration de l'impôt sur les revenus du travail ou des taxes à la consommation, les effets à court terme sur le PIB seraient moins importants que s'ils sont financés par un accroissement de la dette publique. Lorsque le financement s'opère par une contraction de la consommation publique, l'incidence à court terme disparaît presque totalement. A long terme, le mode de financement des investissements semble moins important. Abiad *et al.* (2015), prolongeant l'analyse menée dans FMI (2014), étudient l'impact d'une élévation non anticipée des investissements publics d'un point de pourcentage du PIB pendant un an dans 17 pays de l'OCDE sur la période 1985 - 2013. Ils constatent que, quatre ans après une impulsion inopinée d'un point de pourcentage du PIB donnée aux investissements, le niveau de production réel est supérieur de 3% lorsque l'impulsion a été financée par endettement. L'effet retombe à 0,5% si les dépenses d'investissement supplémentaires sont compensées et n'influent pas sur le solde budgétaire des administrations publiques. Par ailleurs, ces auteurs montrent également qu'empiriquement l'effet des investissements publics est d'autant plus important que l'économie d'un pays traverse une mauvaise conjoncture et doit faire face à un *output gap* important.

De manière intéressante, Bom *et al.* (2014) montrent encore que l'élasticité moyenne de la production au stock de capital public est relativement élevée quand ils émanent des pouvoirs régionaux ou locaux. Cela semblerait indiquer que ces niveaux de pouvoir s'orientent davantage vers des investissements dont le potentiel multiplicateur est plus élevé. Les investissements dans les infrastructures dites de base, comme les routes, les infrastructures portuaires, les chemins de fer et aéroports, exerceraient un effet haussier plus important sur le potentiel de production que d'autres investissements publics moins productifs.

S'appuyant en partie sur ces résultats empiriques, de nombreux auteurs évaluent l'incidence à long terme des investissements publics sur l'économie à l'aide d'un modèle théorique de macro simulation. Cette approche prend pour point de départ l'élasticité de long terme de la production aux investissements publics estimée dans la littérature et l'insère dans un modèle théorique général de l'économie. Comme le mentionnent Abiad *et al.* (2015), cette méthodologie a notamment l'avantage de permettre d'évaluer théoriquement quel est l'effet des investissements publics dans diverses conditions, y compris dans une situation particulière, rarement rencontrée auparavant, telle que la contrainte à laquelle fait face la politique monétaire actuellement (« *zero lower-bound* »).

²⁹ FMI, « Le moment est-il propice à une relance des investissements dans les infrastructures ? », Les effets macroéconomiques de l'investissement public, 2014.

³⁰ European Commission (2014), Infrastructure in the EU : Developments and impact on Growth.

Utilisant une version amendée du modèle *New Area Wide Model* (NAWM) de la BCE, Brand *et al.*, (2014) estiment qu'une hausse de l'investissement public de 1% du PIB augmenterait le PIB de 1,42% immédiatement et d'environ 1,5 % sur 5 ans. Ils estiment en outre que ce multiplicateur à moyen terme est plus élevé que ceux associés à d'autres mesures budgétaires (celui-ci est de 1,38 pour la consommation du secteur public, 0,92 pour les transferts sociaux, 0,55 pour une baisse de la TVA et seulement 0,37 pour les cotisations sociales à la charge des salariés).

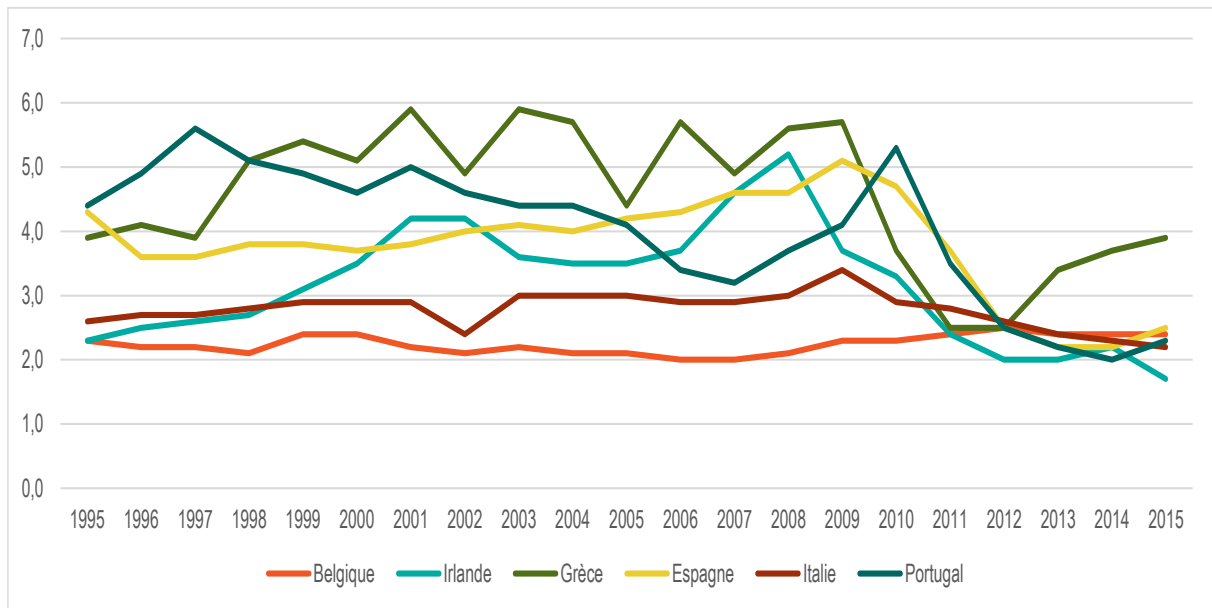
Sur la base de son modèle multi régional *EAGLE* calibré sur l'économie allemande et trois autres zones (Etats-Unis, reste de la Zone euro et reste du monde), la BCE (2016) estime qu'une hausse de l'investissement public de 1% du PIB pendant une période de 5 ans engendre à long terme (10 ans) une augmentation du PIB de l'ordre de 1,6%. L'ampleur de l'effet des investissements publics est relativement dépendante du mode de financement qui est choisi, avec notamment une efficacité nettement moindre de la politique si les revenus du travail sont davantage taxés.

En Belgique, Biatour *et al.*, (2017) estiment, sur la base du modèle QUEST III de la Commission européenne, qu'une hausse de l'investissement public permanente de 0,5% du PIB - permettant donc de passer d'un taux d'investissement de 2,4% à 2,9% - entraîne une augmentation du PIB national de 0,24% après 1 an (soit une élasticité de court terme proche de 0,5), de 0,82% après 5 ans (soit une élasticité de l'ordre de 1,6). L'élasticité dépasse même 3,0 au-delà de 10 ans pour ce choc permanent. En outre, divers scénarios relatifs au financement de cet investissement sont envisagés. Conformément aux résultats de la littérature internationale, il apparaît que l'effet des investissements sur l'économie est moindre lorsque ceux-ci font l'objet d'un financement par un nouveau prélèvement d'impôt (sur le revenu ou le capital), tandis qu'il est maximal lorsque le financement se réalise par endettement.

Une comparaison européenne plus fine des dépenses d'investissement fait apparaître une situation hétérogène. On peut distinguer trois groupes de pays :

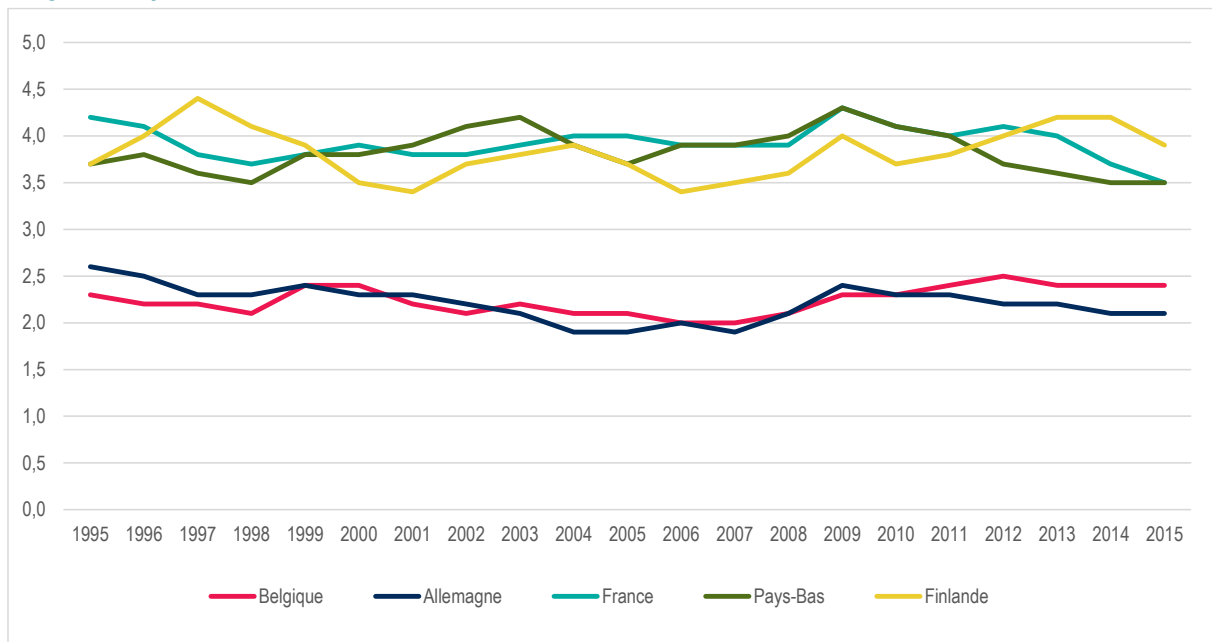
- Les pays en difficulté suite à la crise financière qui ont, dans le cadre des politiques d'austérité, réduit sensiblement le niveau de leur investissement public : Irlande, Portugal, Italie, Portugal, Grèce (voir graphique 3.27) ;
- Certains pays scandinaves, comme la Finlande, qui affichent des taux d'investissements publics deux fois plus élevés, proches de 4% du PIB. Aux Pays-Bas et en France également, les investissements publics sont sensiblement plus élevés qu'en Belgique (voir graphique 3.28) ;
- Des pays qui connaissaient des niveaux d'investissement faibles avant la crise et qui n'ont guère évolué par la suite (Belgique et Allemagne). L'Allemagne connaît un taux d'investissement relativement faible (voir graphique 3.28), mais contrairement à la Belgique, connaît une situation budgétaire bien plus favorable (Melyn *et al.*, 2016).

Graphique 3.27. Evolution des dépenses d'investissement dans les pays de la zone euro en % du PIB – Belgique et pays plus impactés par la crise de 2008



Source : Eurostat

Graphique 3.28. Evolution des dépenses d'investissement dans les pays de la zone euro en % du PIB – Belgique, pays voisins et Finlande

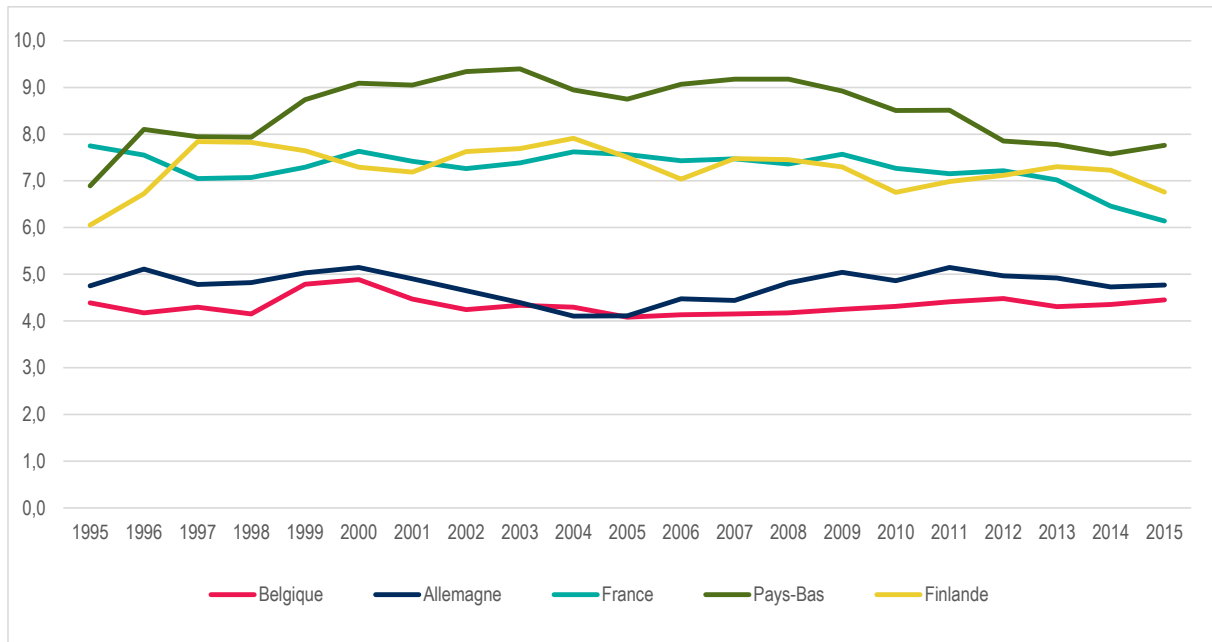


Source : Eurostat

L'évolution des investissements publics en pourcentage du PIB permet de juger de l'évolution des investissements en fonction de la richesse produite dans une économie, comme nous l'avons vu jusqu'à présent. Un autre indicateur consiste à examiner l'importance de l'investissement dans les dépenses publiques. L'évolution des investissements publics en pourcentage des dépenses publiques met ainsi en évidence des évolutions contrastées entre la Belgique et ses principaux partenaires. Alors que l'on peut constater une certaine stabilité pour la Belgique et l'Allemagne,

la France et les Pays-Bas (sauf en fin de période) ont vu l'importance de l'investissement dans les dépenses publiques se réduire après la crise économique et financière de 2008 (voir graphique 3.29).

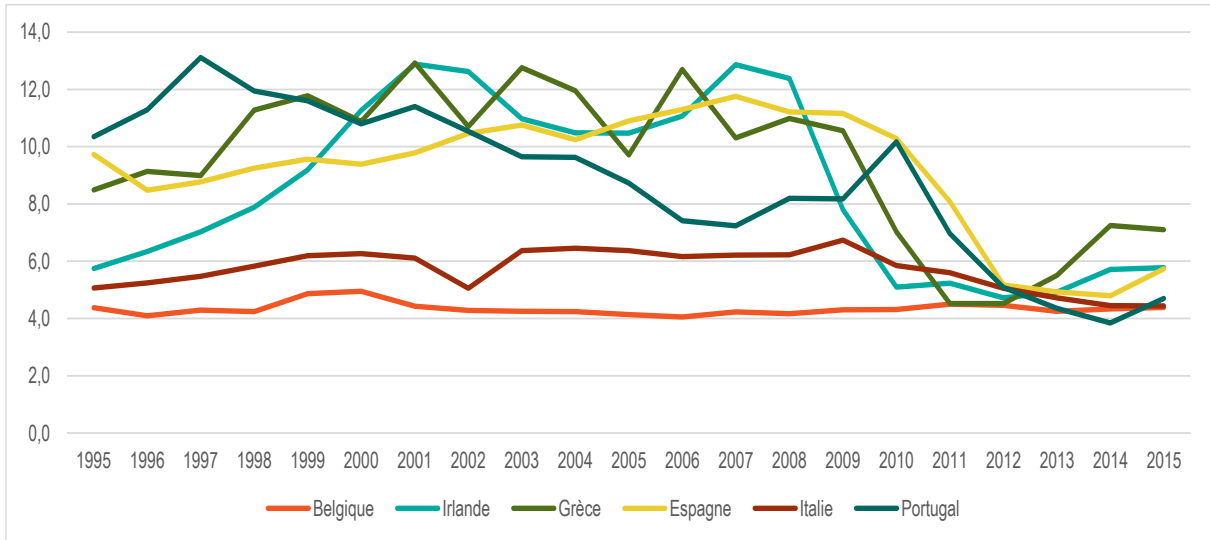
Graphique 3.29. Evolution des dépenses d'investissement dans les pays de la zone euro en % des dépenses publiques totales – Belgique, pays voisins et Finlande



Source : Eurostat

Pour les pays ayant bénéficié des mécanismes européens d'aide, la réduction de la part des dépenses d'investissement public dans les dépenses publiques est très importante (même si on constate un redressement en fin de période) et contraste fortement avec l'évolution que nous connaissons en Belgique ou en Allemagne (voir graphique 3.30).

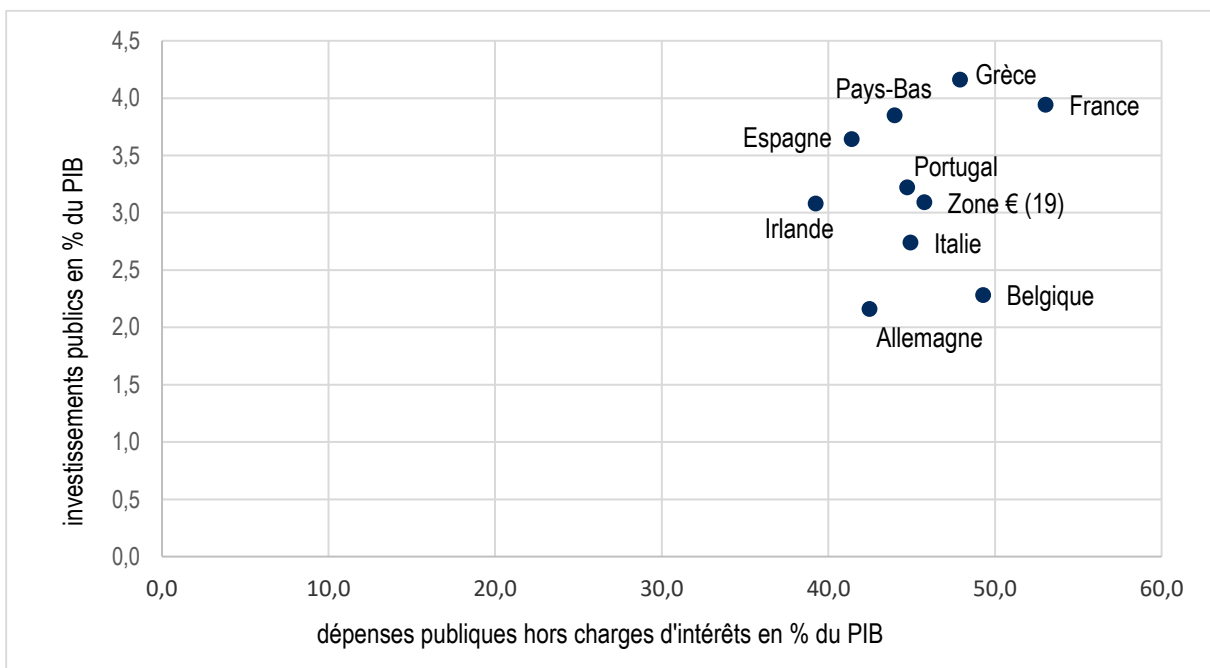
Graphique 3.30. Evolution des dépenses d'investissement dans les pays de la zone en % des dépenses publiques totales - Belgique et pays plus impactés par la crise de 2008



Source : Eurostat

Une comparaison de l'évolution sur la période 2006-2015 des dépenses d'investissement et des dépenses publiques en pourcentage du PIB confirme ces situations bien différentes entre pays de la zone euro. La Belgique se distingue par la combinaison d'investissements faibles et de dépenses publiques primaires (hors charges d'intérêt) élevées.

Graphique 3.31. Investissements publics et dépenses publiques hors dépenses d'intérêts rapportés au PIB, moyenne de 2006 à 2015



Sources : Eurostat, calculs propres

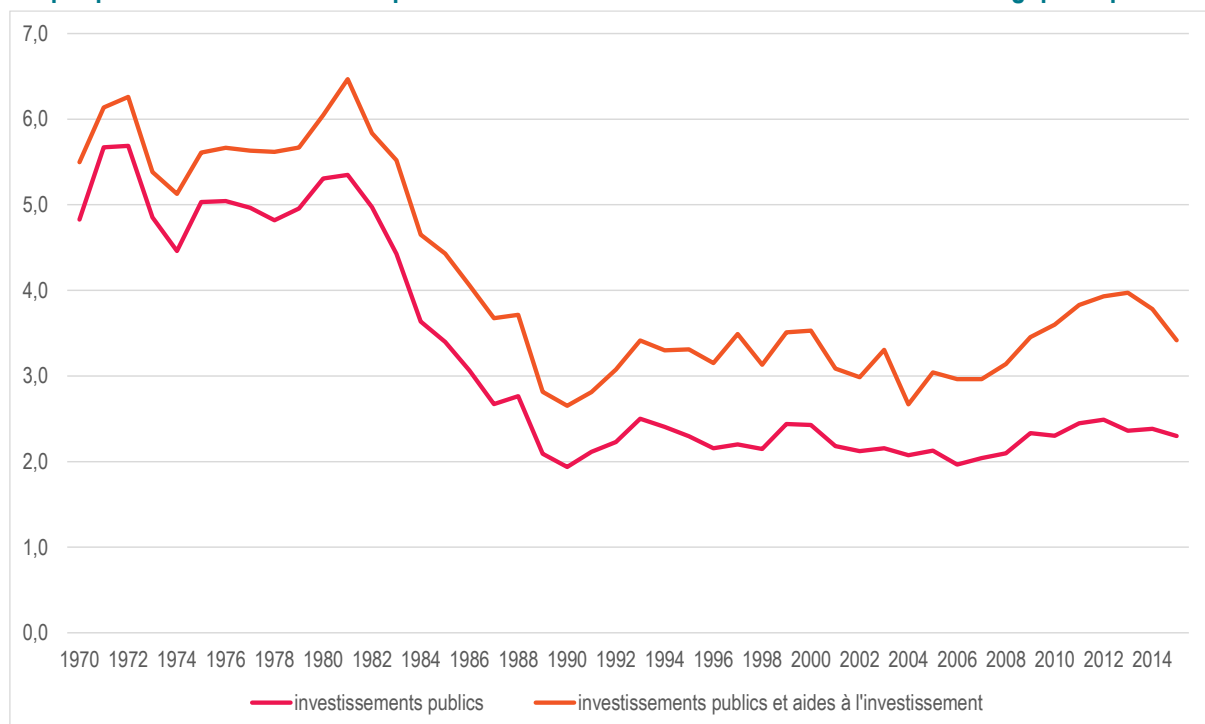
Notons que la frontière entre secteur public et secteur privé est également parfois très ténue. Selon le type d'organisations et de contrats, certains investissements peuvent être comptabilisés d'un côté ou de l'autre. Citons par exemple des partenariats public-privé (PPP) ou des investissements privés consécutifs à des décisions publiques (Caisse des dépôts, 2014). Par ailleurs, si les opérateurs sont considérés comme marchands au sens du SEC alors qu'ils sont juridiquement considérés comme une institution publique, leurs dépenses d'investissement seront considérées comme de l'investissement privé. Sont donc considérés comme publics les investissements réalisés par les organismes et administrations repris dans le secteur comptable S13. Même si le périmètre défini par les comptes nationaux est en perpétuelle évolution, certains « outils » publics ne sont pas globalisés. Citons notamment la SNCB, les intercommunales de distribution d'eau et d'électricité, les hôpitaux publics³¹.

Une autre façon d'élargir le spectre des investissements publics consiste à ajouter les aides à l'investissement à la formation brute de capital. Les aides à l'investissement sont une partie des transferts en capital³². Au sens du SEC, les aides à l'investissement se définissent comme des transferts en capital, en espèces ou en nature, effectués par des administrations publiques ou par le reste du monde à d'autres unités institutionnelles résidentes ou non résidentes pour leur permettre de financer en partie ou en totalité le coût de l'acquisition d'actifs fixes (SEC2010).

Certaines de ces aides sont versées par les pouvoirs publics à d'autres entités du secteur non-marchand (hôpitaux, maisons de repos, etc.) ou marchand (SNCB, Infrabel, etc.) qui remplissent une mission d'intérêt général et qui ne font pas partie des administrations publiques. Il n'est donc pas incohérent d'assimiler l'investissement de ces entités à des investissements publics. Dans la pratique, il n'est pas possible d'isoler les aides à l'investissement versées à ces entités spécifiques. Toutefois, en ajoutant l'ensemble des aides à l'investissement à la formation brute de capital fixe, on obtient une image plus large qui représente 13,8 milliards d'euros au total en 2015, soit 3,4% du PIB. Les investissements publics de la Belgique se rapprochent alors de la moyenne européenne. Par exemple, ce ratio est équivalent à celui observé aux Pays-Bas, il se rapproche du taux enregistré en France et dépasse plus nettement celui de l'Allemagne.

³¹ Ces organismes sont considérés comme des sociétés non financières et non comme des administrations publiques.

³² De 1970 à 2015, en moyenne, les aides à l'investissement représentent 71% des transferts en capital (en neutralisant les 4 années où les transferts en capital connaissent des pics importants).

Graphique 3.32. Investissements publics et aides à l'investissement en % du PIB en Belgique depuis 1970

Sources : ICN, rétropolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

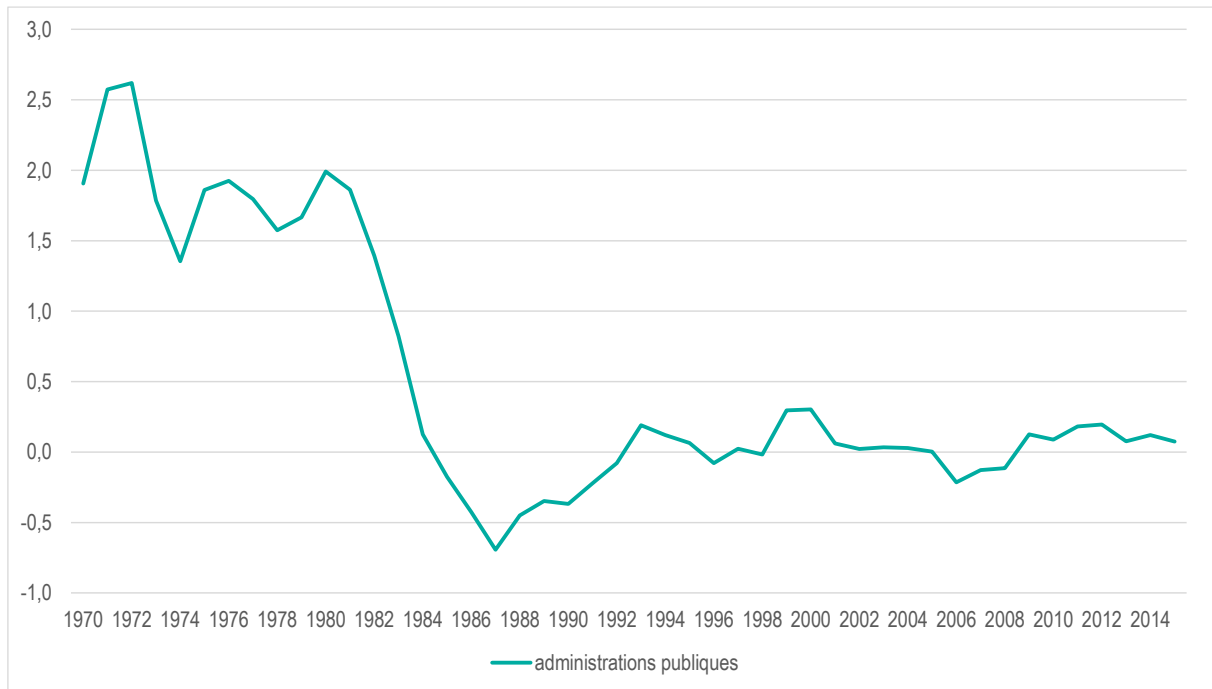
Le graphique 3.32 présente l'évolution de la formation brute de capital fixe et de la FBCF augmentée des aides à l'investissement. Même si la tendance de long terme semble identique, ajouter les aides à l'investissement atténue la baisse observée de l'investissement pris seul et laisse également apparaître une certaine augmentation, jusqu'en 2012.

Kamps³³ a élaboré une méthodologie d'évaluation du stock de capital des pouvoirs publics. Il classe généralement la Belgique à la 20^{ème} place d'une liste de 22 pays de l'OCDE en ce qui concerne le rapport entre stocks de capitaux et PIB (Kamps (2004), cité dans Belfius, 2015).

Nous effectuons une rétropolation des données en SEC 1995 avec la croissance des séries sur la consommation de capital fixe depuis 1970, pour déterminer la formation nette de capital fixe. Pour rappel, la formation nette de capital fixe (ou investissements nets) se définit comme la formation brute de capital fixe de laquelle on déduit les amortissements³⁴ correspondant à la dépréciation du capital fixe par suite d'usure normale et d'obsolescence. Il s'agit de la somme au fil du temps, de tous les investissements publics, diminués de tous les amortissements.

³³ Kamps, 2004, "New Estimates of Government net Capital Stocks for 22 OECD countries 1960 -2001", IMF working paper.

³⁴ Il ne s'agit pas de la notion comptable de l'amortissement mais de la consommation de capital fixe.

Graphique 3.33. Formation nette de capital fixe en % du PIB en Belgique depuis 1970

Sources : ICN, rétrapolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

A partir de 1985, la formation nette de capital fixe devient négative. Autrement dit, les nouveaux investissements publics ne permettent même pas de compenser l'usure normale du capital. A partir de 1987 (niveau le plus faible), la situation s'améliore mais la formation nette reste négative et reste proche de 0 depuis les années 2000. Depuis la forte baisse des années 80, les investissements publics bruts sont à un niveau qui peine à compenser la dépréciation des actifs. En net, l'investissement public est devenu très faible. D'importants reculs nets s'observent de 1985 à 1993, puis ponctuellement encore en 2006 et, plus étonnamment, juste avant la crise, entre 2006 et 2008.

Tableau 3.8. Qualité des infrastructures (WEF)

Classement	Pays	Score
1	Hong Kong	6.7
2	Singapour	6.5
3	Pays-Bas	6.3
4	Emirats Arabes Unis	6.3
5	Japon	6.2
6	Suisse	6.2
7	Allemagne	6.1
8	France	6.0
9	Royaume-Uni	6.0
10	Espagne	5.9
17	Luxembourg	5.7
20	Suède	5.6
21	Belgique	5.5
22	Danemark	5.5
26	Italie	5.4

Source : World Economic Forum, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>

L'analyse de l'investissement peut se faire tant en termes quantitatifs qu'en termes qualitatifs. Le score en matière de qualité des infrastructures, compilé par le World Economic Forum sur la base d'un sondage, fournit un classement des pays qui correspond plutôt bien à la hiérarchie définie par le niveau du stock de capital. En comparaison avec les pays limitrophes, le World Economic forum (WEF) juge plutôt médiocre la qualité de notre infrastructure. Dans le classement mondial, la Belgique est 21^{ème}. La Belgique se classe derrière ses principaux voisins, non seulement pour ses infrastructures considérées globalement mais aussi pour ses réseaux routiers, ferroviaires et ses infrastructures aéroportuaires. Seules les infrastructures portuaires sont mieux évaluées.

7.2. LA BELGIQUE ET SES DIFFÉRENTS NIVEAUX DE POUVOIR

Le tableau de l'investissement public brossé jusqu'à présent à l'échelle du pays peut partiellement être décliné d'une part par niveau de pouvoir, et d'autre part par territoire économique régional. La Belgique est en effet un Etat fédéral dans lequel les entités fédérées mais aussi les pouvoirs locaux disposent d'importants moyens financiers notamment en matière d'investissement. Une analyse par niveau de pouvoir s'impose donc pour examiner si les observations sur l'évolution de l'investissement en Belgique sont différentes entre les niveaux de pouvoir. C'est l'objet de cette section.

Les données par entité ont également été réropolées en appliquant aux dernières données disponibles en SEC2010 les taux de croissance annuels des séries de formation brute de capital fixe en SEC95, ce qui nous permet d'analyser l'évolution des investissements publics par niveau de pouvoir sur une période plus longue.

La politique d'investissement des pouvoirs publics a trop souvent été en Belgique la variable d'ajustement budgétaire. Les investissements constituent en effet des dépenses qu'il est tentant de supprimer ou de postposer en période d'assainissement, sachant que la maîtrise des dépenses courantes requiert souvent la prise de décisions plus impopulaires. Il s'agit souvent de réduire des dépenses déjà existantes contrairement aux dépenses

d'investissement. Les investissements publics exprimés en pourcentage du PIB ont diminué de moitié entre 1970 et 2015. L'essentiel du recul des investissements est survenu durant la consolidation budgétaire des années 1980. Toutefois, à la fin des années 1980, les investissements se sont stabilisés et fluctuent depuis lors entre 2 et 2,5% du PIB. En 2015, ils représentent 2,4% du PIB alors qu'ils avaient atteint un pic de 5,5% au début des années 1970. Ils ont donc cru moins vite que la croissance économique. Cette situation s'explique par le fait que les mesures de stabilité budgétaire des années 1980 étaient défavorables aux investissements, une politique que le pays a toujours maintenue depuis lors.

Tableau 3.9. Formation brute de capital fixe des administrations publiques en millions d'euros

Type d'administration publique		2015	part (en %)
Pouvoir fédéral (S1311)		959,6	9,9
Communautés et régions (S1312)		5 627,4	58,0
Communautés et régions	Communauté flamande	1 980,4	20,4
	Communauté française	212,5	2,2
	Région wallonne	503,4	5,2
	Région de Bruxelles-Capitale	419,6	4,3
	Communauté germanophone	102,5	1,1
	Commission communautaire française	8,6	0,1
	Commission communautaire flamande	11,8	0,1
	Commission communautaire commune	10,9	0,1
	Unités interrégionales/Non réparti *	2 377,7	24,5
Administrations locales (S1313)		3 064,6	31,6
Administrations de sécurité sociale (S1314)		53,0	0,5
Total des administrations publiques		9 704,6	100,0

Source : NBBStat, calculs propres

Note : La catégorie « unités interrégionales / non réparti » reprend principalement les aides à la recherche octroyées aux universités qui ne peuvent être affectées à une entité fédérée précise.

Le tableau 3.9 présente, pour 2015, les investissements publics en millions d'euros par niveau de pouvoir. Les niveaux de pouvoir sont définis selon la méthodologie du SEC2010. Au niveau belge, les administrations publiques, au sens large, ont investi en 2015 pour 9,7 milliards d'euros. 58% des investissements publics ont été réalisés par les Communautés et Régions (dont quasi la moitié non répartie entre les différentes entités) et 32% par les pouvoirs locaux. L'autorité fédérale et la sécurité sociale ne représentent donc que 11% des investissements publics en Belgique.

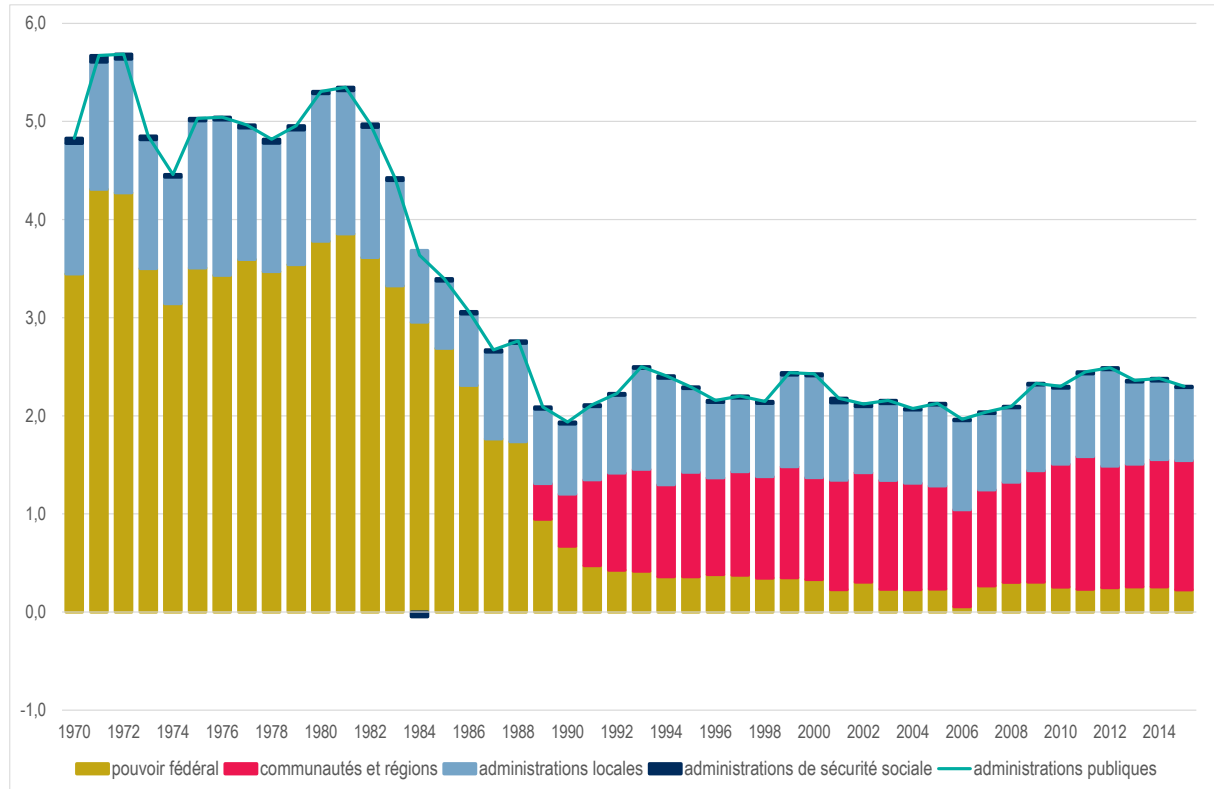
D'après les comptes régionaux, la Région wallonne, au travers de l'ensemble du périmètre de consolidation, a réalisé des investissements pour 503,4 millions d'euros en 2015. Le budget de l'entité « Région wallonne », au sens institutionnel, ne reprend que 337,4 millions d'euros. Le reste des investissements est imputable aux institutions figurant dans le périmètre wallon. Citons de manière non exhaustive les OIP, la SOFICO, la SOWAFINAL, les TEC, ...

En comptabilité nationale, les entités fédérées (sous-secteur S1312) apparaissent en 1989. 1989 correspond à la troisième réforme de l'Etat et un transfert très important de compétences (notamment en infrastructures) et de moyens financiers aux entités fédérées. Cela se confirme, comme le montre le graphique 3.34, par une réduction significative de la part de l'autorité fédérale (S1311) dans le total des investissements publics en Belgique et allant de pair avec une augmentation de la part des entités fédérées (S1312). Les pouvoirs locaux semblent maintenir

leur poids dans le total de l'investissement public. La part des pouvoirs locaux fluctue selon un « cycle électoral » de six ans correspondant à la durée d'une législature communale (1994, 2000, 2006, 2012).

Par sous-secteur, on observe une stabilisation des dépenses de formation brute de capital fixe depuis le début des années 90 (1992 environ) rompant ainsi avec la décroissance des investissements publics mis en place depuis le début des années 80. Après la troisième réforme de l'Etat, on observe une stabilisation du taux d'investissement en pourcentage du PIB.

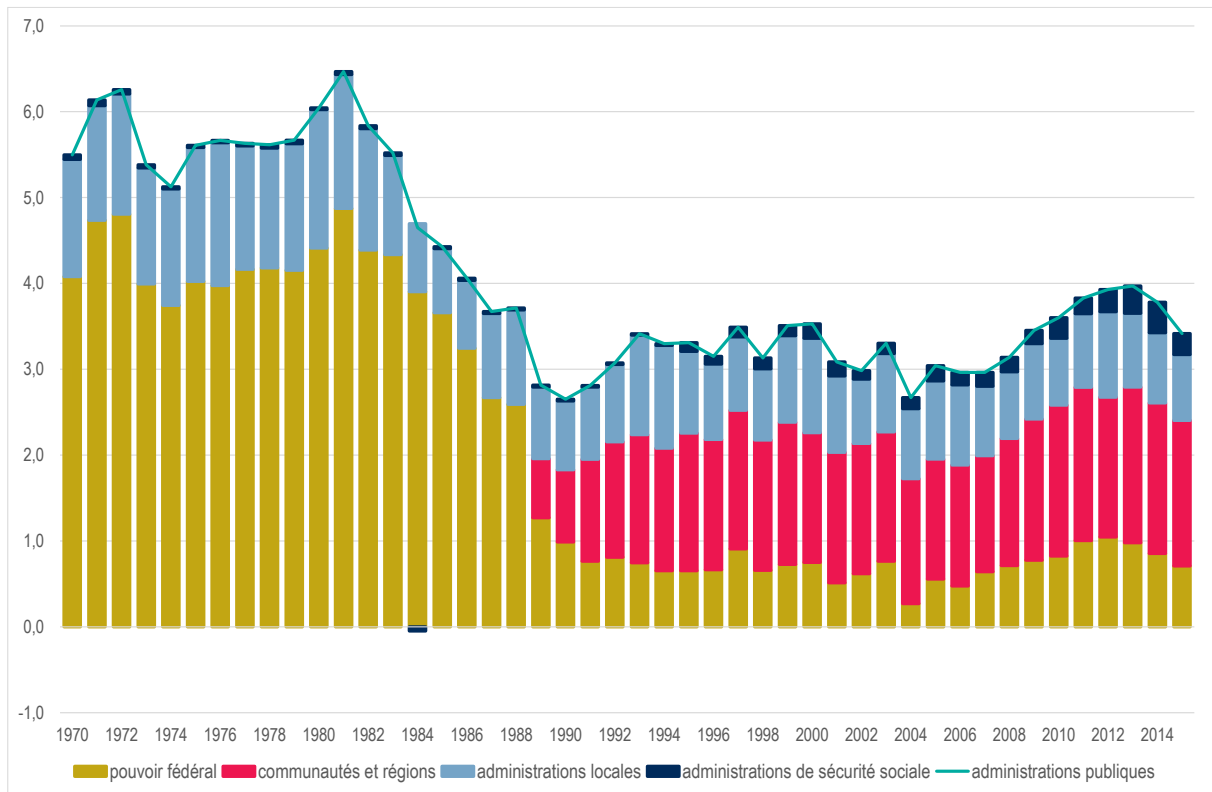
Graphique 3.34. Investissements publics en % du PIB par sous-secteur institutionnel



Sources : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, ICN, rétrapolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

Ajouter les aides à l'investissement à la formation brute de capital fixe ne modifie pas la tendance générale mais adoucit la baisse observée de l'investissement public pris seul et laisse apparaître une certaine augmentation, jusqu'en 2012 (voir graphique 3.35).

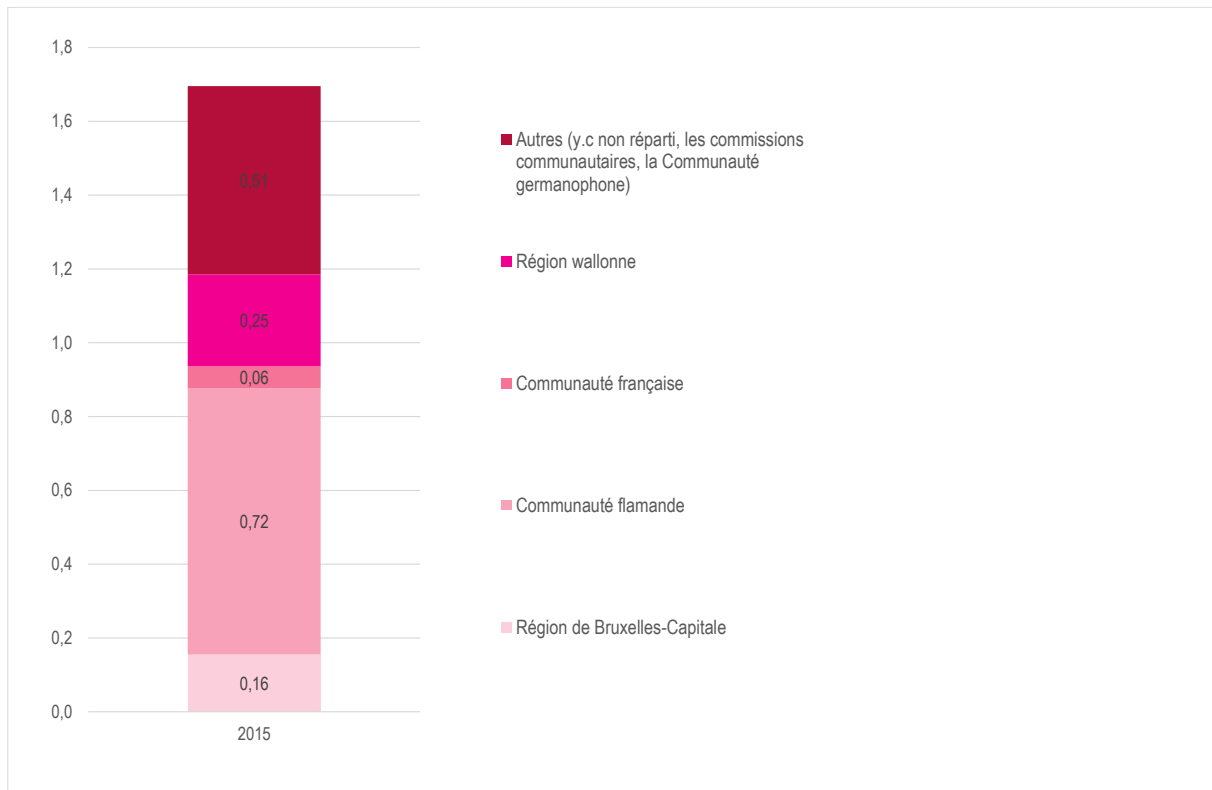
Graphique 3.35. Investissements publics et aides à l'investissement par sous-secteur institutionnel en % du PIB



Sources : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, ICN, rétrapolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

Le graphique suivant met une attention particulière sur les investissements réalisés par les entités fédérées en 2015 (1,70% du PIB). Même si une part importante ne peut être attribuée à une entité particulière (0,51% du PIB), la Région wallonne participerait pour 0,25% du PIB.

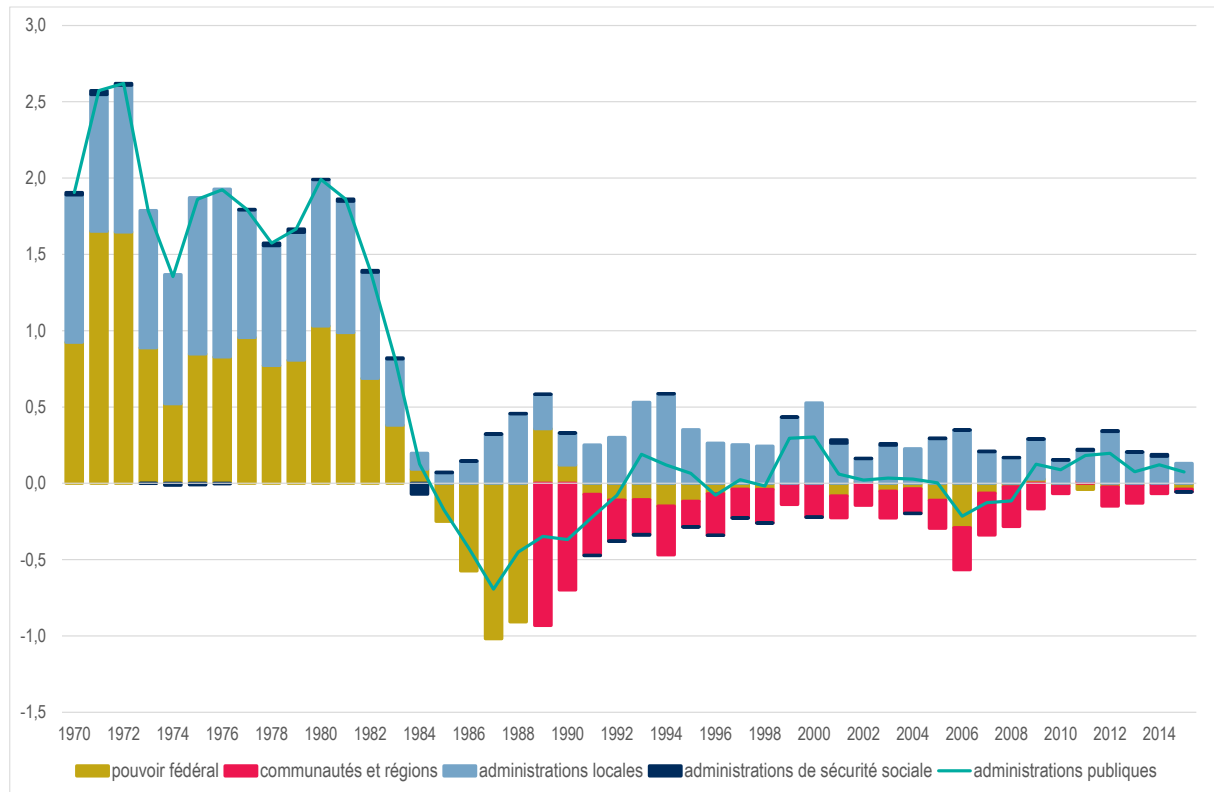
Graphique 3.36. Investissements publics et aides à l'investissement des entités fédérées en 2015 - en % du PIB



Sources : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, ICN, rétrapolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

Note : La catégorie « Autres » reprend principalement les aides à la recherche octroyées aux universités qui ne peuvent être affectées à une entité fédérée précise, mais aussi la FBCF des commissions communautaires et de la Communauté germanophone.

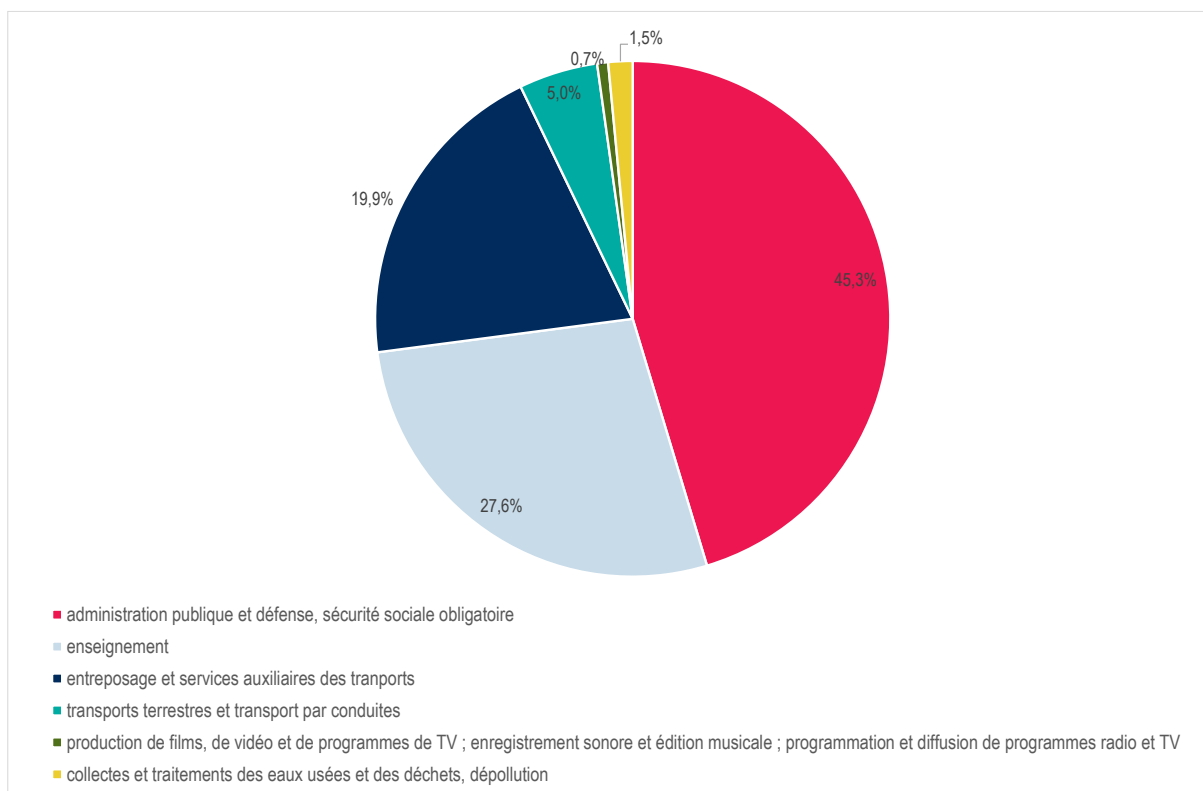
Comme nous l'avons fait précédemment, il est important d'examiner la formation nette de capital fixe estimée sur la base de la formation brute de capital fixe et de la consommation de capital fixe. Depuis la forte baisse des années 80, les investissements publics bruts sont à un niveau qui peine à compenser la dépréciation des actifs. En net, l'investissement public est devenu très faible, les nouveaux investissements suffisant à peine à compenser les dépréciations du capital résultant d'investissements passés. D'importants reculs nets s'observent de 1985 à 1993, puis ponctuellement encore en 2006 et, plus étonnamment, juste avant la crise, entre 2006 et 2008. De ce point de vue, les entités fédérées ne soutiennent guère l'investissement net, seuls les pouvoirs locaux semblent le faire. Contrairement à la formation de capital fixe et aux aides à l'investissement, la consommation de capital fixe n'est pas ventilée entre entités fédérées.

Graphique 3.37. Formation nette de capital fixe par sous-secteur institutionnel en % du PIB

Sources : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, ICN, rétrapolations IWEPS sur la base des données en SEC 95.

Les investissements publics peuvent revêtir des formes diverses : bâtiments (achetés ou construits), ouvrages de génie civil (notamment les routes ou les travaux hydrauliques), matériel, bien incorporels. L'affectation des investissements conditionne dans une large mesure leur forme. Ainsi, la prédominance des investissements en faveur de l'administration et de l'enseignement se retrouve dans l'achat et la construction de bâtiments. Les infrastructures de transport nécessitent pour leur part des investissements non seulement dans les routes mais aussi dans les travaux hydrauliques et les autres ouvrages de génie civil. Les investissements en biens incorporels, comprenant les dépenses de recherche et développement, sont majoritairement localisés dans l'enseignement (Melyn *et al.*, 2016).

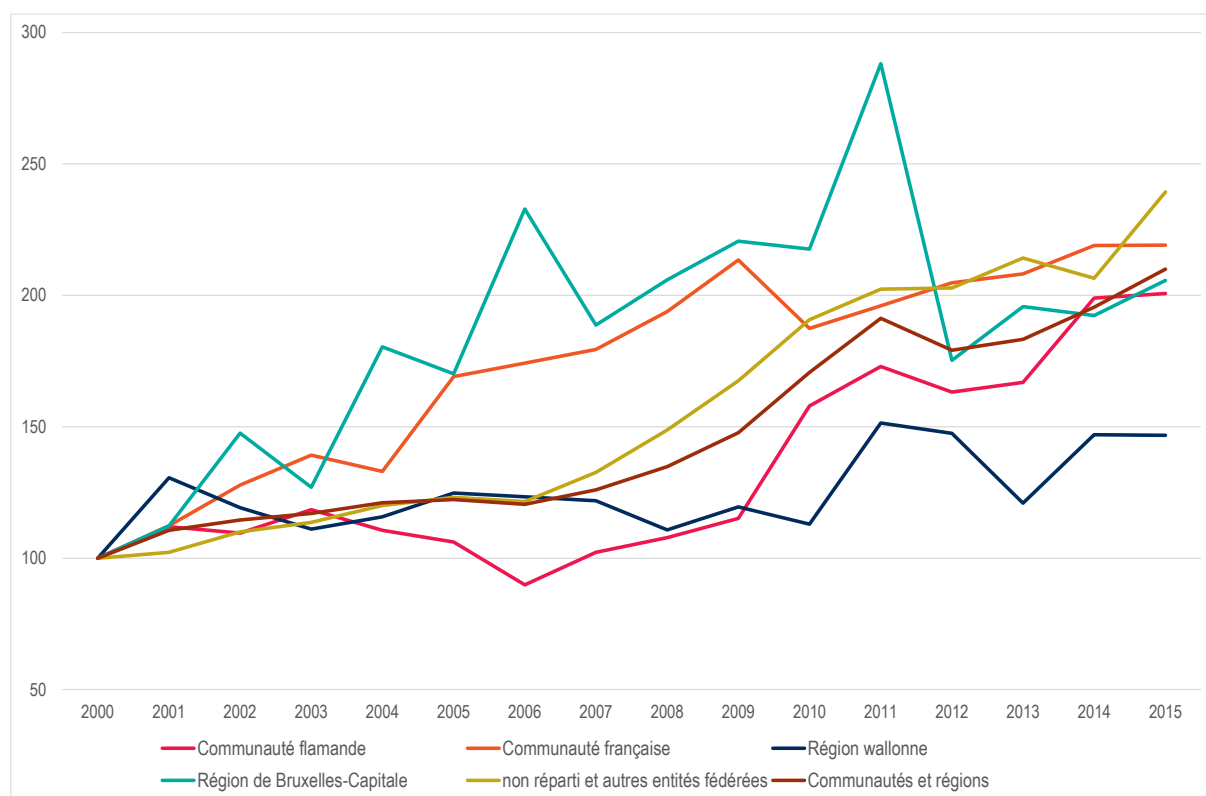
Graphique 3.38. Répartition des investissements publics en Belgique, par branche d'activité, moyenne 2003-2013, en %



Sources : calculs propres basés sur des données non publiées obtenues auprès de l'ICN

La répartition des investissements varie en fonction du niveau de pouvoir et de ses compétences propres (Melyn *et al.*, 2016). Environ 45% des investissements publics sont destinés à l'administration au sens large. Au niveau des communautés et régions, les investissements dans l'enseignement représentent 49% de leurs investissements. De même, les pouvoirs locaux consacrent 6% de leurs dépenses d'investissement à l'enseignement. Les infrastructures de transport mobilisent au total près d'un cinquième des investissements publics. Les investissements dans les transports en commun sont financés exclusivement par les Régions. En effet, il faut souligner que la SNCB ne fait pas partie du secteur des administrations publiques au sens des comptes nationaux. Les investissements de la défense, représentant 3% des dépenses d'investissement, sont exclusivement consentis par le pouvoir fédéral.

Le graphique 3.39 donne une tendance, à prix courants, de l'évolution de l'investissement public par entité au niveau des entités fédérées. Par rapport à 2000, c'est en Wallonie que la situation semble la plus défavorable.

Graphique 3.39. FBCF des entités fédérées, de 2000 à 2015 (base 2000=100)

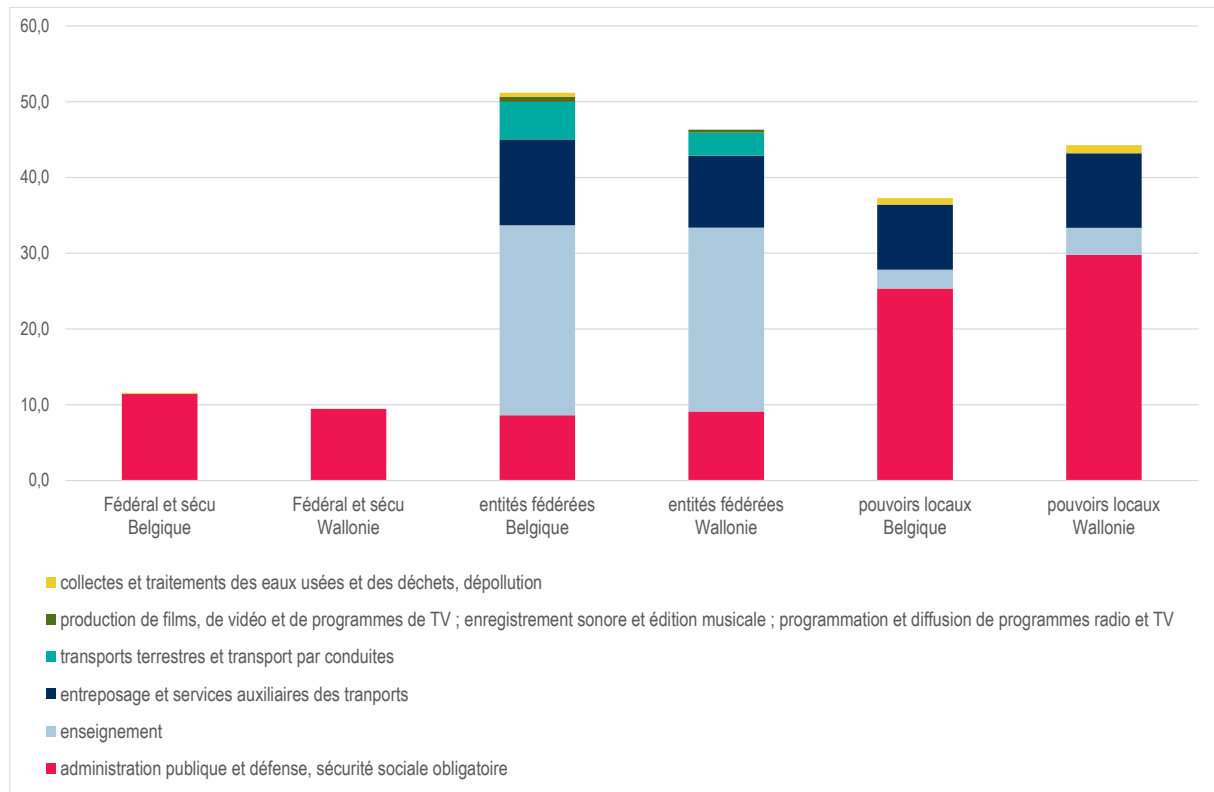
Sources : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, ICN, calculs IWEPS

Note : La catégorie « non réparti et autres entités fédérées » reprend principalement les aides à la recherche octroyées aux universités qui ne peuvent être affectées à une entité fédérée précise, mais aussi la FBCF des commissions communautaires et de la Communauté germanophone.

Les comptes nationaux permettent de croiser la région où est localisé l'investissement public, la branche dans laquelle celui-ci est réalisé et le sous-secteur institutionnel qui le finance. Cela permet d'avoir une image de tous les investissements réalisés en Wallonie de 2003 à 2013 indépendamment du niveau de pouvoir qui finance ces investissements (Etat fédéral, Communauté française, Région wallonne, pouvoirs locaux, etc.). En moyenne sur la période, l'essentiel des investissements enregistrés en Wallonie sont ceux réalisés par les entités fédérées (46%) et les pouvoirs locaux (44%).

Le graphique 3.40 permet de comparer la composition des investissements publics réalisés sur le sol belge et sur le territoire économique wallon. Les investissements réalisés en Wallonie sont proportionnellement plus dirigés vers les bâtiments publics, surtout au niveau des investissements financés par les administrations locales. Par contre, il semble que la part consacrée aux investissements en infrastructures de transport soit plus basse en Wallonie qu'en Belgique. Cette différence s'explique probablement en partie par des différences structurelles régionales. Ceci étant, ce constat mérite des analyses plus détaillées étant donné qu'il s'agit là des investissements ayant le plus d'effets sur la croissance à long terme d'après la récente étude du Bureau fédéral du Plan (Biatour *et al.*, 2017).

Graphique 3.40. Investissements des administrations publiques en Belgique et en Wallonie, moyenne 2003-2013 en % du total belge et du total wallon



Sources : calculs propres basés sur des données non publiées obtenues auprès de l'ICN

7.3. L'INVESTISSEMENT PUBLIC DANS LE CONTEXTE BUDGÉTAIRE

Les investissements publics se situent actuellement à un niveau relativement faible en Belgique et en Allemagne mais cette situation est bien antérieure à la dernière décennie. Par contre, pour de nombreux pays européens, la baisse de l'investissement public, ces dernières années, s'explique par les conséquences de la crise économique et financière de 2008 et les politiques d'assainissement mises en place pour redresser les finances publiques. En réduisant leurs investissements, les États ont choisi la solution de facilité pour respecter leurs obligations budgétaires. Mais cette faiblesse en matière d'investissement forme un obstacle à un redressement économique durable et entame surtout la croissance future de l'économie.

Cependant, à tous les niveaux, la maîtrise de la dépense publique et la soutenabilité de la croissance exigent des investissements publics soigneusement choisis. Ils se justifient s'ils présentent des externalités positives ou s'ils préparent l'avenir avec des projets que le secteur privé ne peut réaliser seul (Ridoret, 2012 et Mansouri-Guilani, 2008). De fait, « *bien orienté, l'investissement public (particulièrement les dépenses pour le développement des capacités humaines et des infrastructures) permet d'élever l'efficacité des investissements privés et constitue un facteur déterminant de l'attractivité du territoire* »³⁵.

De nombreuses mesures ont été prises pour stimuler l'investissement public tant au niveau des institutions européennes que des gouvernements nationaux. Au niveau européen, la promotion des investissements est au cœur de la stratégie de la Commission européenne. Dans le cadre du Pacte de stabilité, même si les conditions d'application sont relativement restrictives, une clause d'investissement a été introduite pour encourager l'adoption

³⁵ Dynamiser l'investissement productif en France (2008), Mansouri-Guilani, C.E.S., page 16.

d'une politique budgétaire favorable à la croissance³⁶. Par ailleurs, les contributions financières nationales au Fonds européen pour les investissements stratégiques ne sont pas comptabilisées dans la définition de l'effort budgétaire dans le cadre du Pacte de stabilité (volet préventif ou correctif). Enfin, la Commission a lancé son Plan d'investissement pour l'Europe dénommé plus communément « Plan Juncker ». Ce plan vise à débloquer l'investissement public et privé en mobilisant au moins 315 milliards d'euros sur la période 2015-2017³⁷. Il s'articule autour de trois piliers³⁸ : le fonds européen pour les investissements stratégiques pour mobiliser les investissements privés, aider les investisseurs à trouver et lancer de nouveaux projets d'investissement en créant une plate-forme européenne de conseil en investissement et un portail européen de projets d'investissement et améliorer les conditions pour l'investissement par des réformes structurelles aux niveaux européen et national.

De nombreux observateurs en Belgique réclament un assouplissement des règles budgétaires européennes³⁹. Force est de constater que le problème du sous-investissement public en Belgique est bien antérieur aux nouvelles règles budgétaires européennes. Il est vrai que les marges de manœuvre des pouvoirs publics notamment régionaux, se sont réduites lors de l'extension du périmètre des administrations publiques en 2014. Cette dernière ne résultait pas d'application de nouvelles règles mais d'une application plus stricte des règles du SEC 95.

Au niveau belge, étant donné l'organisation fédérale de la Belgique, un plan ambitieux d'investissements publics justifie une concertation de tous les niveaux de pouvoir. Les responsabilités en matière d'investissements sont partagées entre l'Etat fédéral⁴⁰, les entités fédérées et les pouvoirs locaux. Le respect des règles budgétaires européennes en intra-belges a nécessité un accord de coopération spécifique sur les trajectoires budgétaires de chaque entité et leurs responsabilités respectives en cas de sanction dans le cadre du Pacte de stabilité. Cet accord doit être complété par un volet investissement permettant de coordonner et de renforcer les efforts des différents niveaux de pouvoir tant en termes budgétaires qu'en termes d'investissement. Le Plan d'investissement lancé par le gouvernement fédéral est un premier pas dans la bonne direction. Cependant, il est insuffisant car c'est d'un plan coordonné à tous les niveaux de pouvoir dont la Belgique a besoin pour identifier les investissements publics les plus efficaces et porteurs de croissance dans un contexte budgétaire compliqué. Cela se justifie d'autant plus que les externalités des investissements publics dépassent largement les frontières institutionnelles de chaque entité.

³⁶ Pour une analyse voir notamment Melyn *et al.*, 2016 et Bayenet, Bourgeois, Darte, 2017.

³⁷ Pour une analyse détaillée voir Butzen *et al.* (2016).

³⁸ Bulletin économique de la BCE, « L'investissement public en Europe », 2/2016, article 2, pp. 81-96.

³⁹ Voir Melyn, 2016.

⁴⁰ Sachant que certains investissements importants comme ceux de la SNCB ne sont pas repris dans le périmètre des administrations publiques.

8. Conclusions

Le chapitre 3 a dressé un panorama de l'investissement en Wallonie, permettant de situer la région dans le contexte de faiblesse généralisée de l'investissement à l'échelle internationale. Il avait pour but de dégager les tendances qui se dessinent en Wallonie, de les décomposer, d'en mesurer les conséquences et d'en comprendre les déterminants.

Nous avons d'abord rappelé la définition de l'investissement, qui s'appuie, dans nos analyses macroéconomiques sur la notion de formation brute de capital fixe (FBCF) mesurée en comptabilité nationale. Les limites de ce concept ont évolué, incluant notamment désormais les dépenses en recherche et développement, afin de mieux mesurer les actifs qui concourent véritablement à la production de biens et services par les entreprises, l'Etat ou les ménages. Nous avons également pu préciser que les flux annuels d'investissement se cumulent pour former un stock de capital qui n'est pas encore mesuré à l'échelle régionale, pas plus que la dépréciation des actifs qui est fonction de la nature de l'investissement et dont il faut pourtant tenir compte pour apprécier véritablement l'extension nette des capacités productives. La répartition dans le temps de cette dépréciation se dissocie nettement de celle de l'amortissement enregistré dans la comptabilité d'entreprise, qui répond, lui, à des impératifs comptables et fiscaux.

L'observation des données régionales a ensuite montré que, malgré une période faste entre 2003 et 2008 (+6,3% de croissance annuelle), la FBCF n'a pas échappé, en Wallonie à la tendance au ralentissement à long terme, pesant ainsi sur la productivité et sur le PIB. Le volume d'investissement stagne en outre depuis la crise de 2009 (-0,2% par an). Toutefois, l'investissement, surtout si l'on exclut l'investissement résidentiel de l'analyse, ne s'est pas détérioré en Wallonie plus qu'ailleurs, ni plus que le PIB. La légère hausse tendancielle du taux d'investissement brut a d'ailleurs conduit la Wallonie à une position favorable en comparaison de références européennes.

L'accroissement progressif de la part des actifs incorporels, soutenue notamment par les dépenses de R&D des entreprises, a vraisemblablement favorisé cette relative résilience de l'investissement en Wallonie. Cependant, les informations nationales complémentaires que nous avons étudiées suggèrent que cette évolution va de pair avec une dépréciation plus rapide des actifs. Comme dans d'autres économies avancées, la part de l'investissement simplement dédiée au remplacement des actifs augmente donc sans doute en Wallonie, de sorte que l'extension nette des capacités de production demeure en fait probablement très limitée.

En outre, le niveau globalement élevé du taux d'investissement en Wallonie demeure relativement dépendant du poids de l'industrie pharmaceutique. En revanche, peu de branches d'activité, dans les services marchands en particulier (mais non marchands également), enregistrent des taux d'investissement plus favorables qu'en Flandre par exemple. Malgré l'intensification en capital qui semble à l'œuvre dans l'industrie wallonne, compte tenu de la tertiarisation croissante de l'économie, ce sont les branches de services qui constituent le moteur de la croissance de l'investissement. D'ailleurs, dans la période postérieure à la crise de 2009, seuls les services ont apporté une contribution positive à la croissance de l'investissement. Les perspectives de reprise modérées que nous anticipons à moyen terme sont elles aussi largement soutenues par les services.

En résumé, en même temps que sa tendance à ralentir en termes bruts et sans doute certainement en termes nets, la FBCF semble voir sa structure marquée par plusieurs transitions en Wallonie: le renforcement du poids de l'investissement des entreprises, de celui des branches de services et la montée actifs immatériels.

L'impact de l'investissement dans l'économie wallonne a également été analysé au départ d'une analyse entrées-sorties. Cet exercice donne une idée des effets que l'on peut attendre à court terme d'une hausse de l'investissement. Il en ressort que l'importance de la demande d'investissement sur le produit intérieur brut régional est plus limitée que ne le suggère de prime abord le taux d'investissement global de l'économie. La demande des investisseurs wallons génère en effet quelque 7% de l'ensemble de la valeur ajoutée régionale, une fois qu'est prise en compte la production de l'ensemble de la chaîne des fournisseurs de biens d'investissement. Ces proportions témoignent notamment des fuites directes à l'importation puisque d'emblée, 17% en moyenne d'un investissement wallon provient de l'étranger et 19% des deux autres régions. Les effets cumulés sont légèrement plus élevés en termes d'emploi que de valeur ajoutée. Ainsi, 95 000 emplois directs et indirects en Wallonie dépendent de la demande d'investissements des acteurs wallons. Cette demande génère en plus 35 000 emplois dans les autres régions. Le multiplicateur de production de la demande d'investissement wallonne en Belgique s'élève à 1,94, soit davantage que celui de la demande totale (1,57), ce qui est logique car la demande d'investissement s'adresse traditionnellement à des secteurs (équipements, bâtiments, ouvrages de génie civil) qui nécessitent eux-mêmes d'importants inputs. Les secteurs de la construction des trois régions du pays font d'ailleurs partie des principaux canaux de diffusion des effets économiques de l'investissement. Toutefois, les effets cumulés de la demande d'investissements se concentrent relativement moins en Wallonie, de sorte que l'effet au sein-même de l'économie wallonne s'élève seulement à 1,25 contre 1,30 lorsqu'il s'agit de la demande totale. Par son secteur de la construction, par son rôle d'intermédiaire de commerce ou par sa production de biens d'équipements, la Flandre s'impose en quelque sorte, au sein de l'économie belge, comme la plus spécialisée dans la fourniture de biens d'investissements.

Pour mettre en évidence les ressorts de la FBCF des entreprises qui représentent 63% de l'investissement wallon, notre étude a d'abord passé en revue la littérature. Celle-ci met en exergue la perspective de débouchés sûrs comme principal déterminant de l'accumulation du capital à long terme. L'investissement des entreprises est donc à la fois le reflet de la demande et l'un de ses principaux moteurs, ce qui explique la préoccupation actuelle face à ce qui apparaît comme un cercle vicieux entraînant les économies avancées vers un équilibre de bas régime, comme le nomme l'OCDE (2015). Ce facteur de demande est en outre souvent associé à la profitabilité des investissements envisagés.

Nous avons tenté de tester ces modèles standards à l'échelle régionale, au moyen des agrégats et indicateurs à notre disposition. Nos résultats confirment le rôle primordial joué à long terme par la demande dans l'explication de l'investissement en Wallonie. Le taux de marge macroéconomique, qui peut à la fois représenter une première approximation des profits ou une mesure du coût relatif travail/capital, constitue également un déterminant à court terme de l'investissement, ce qui n'est pas le cas en Flandre. Il est plausible que ce résultat traduise une plus grande sensibilité à la disponibilité de fonds propres en Wallonie pour investir, interprétation qui mériterait toutefois des analyses complémentaires. Enfin, le taux d'utilisation des capacités de production dans l'industrie est également un déterminant significatif de l'investissement global en Wallonie à court terme, reflétant les tensions éventuelles sur la capacité installée. Ce modèle relativement simple rend compte des évolutions de l'investissement wallon sur 25 ans de façon satisfaisante. En particulier, durant la période de ralentissement de ces dernières années, on observe que les trois facteurs retenus ont connu une évolution défavorable.

En ce qui concerne les investissements résidentiels, qui représentent un quart des investissements totaux, les observations diffèrent des autres investissements privés : ils ont connu un recul important et pratiquement continu depuis la crise économique et financière. Ce recul est bien plus profond en Wallonie qu'en Flandre. Par le passé,

les cycles d'investissements résidentiels ont déjà divergé entre régions, parfois à l'avantage de la Wallonie, comme dans la deuxième partie des années 90 notamment, lorsque la forte hausse des prix des terrains à bâtir a exercé un frein sur la demande en Flandre, alors que dans le même temps, un rattrapage de l'investissement résidentiel par habitant était en cours en Wallonie. A l'inverse, dans la première moitié des années 2000, le cycle baissier a été plus prononcé en Wallonie, reflétant probablement un resserrement des conditions de crédit qu'un l'indicateur de taux d'intérêt ne capte que partiellement.

La période étudiée a en outre été marquée par de nombreuses modifications fiscales qui ont influencé le comportement d'investissement des ménages belges. Ces changements sont en outre sources d'à-coups non négligeables, en raison de phénomènes d'anticipation de la part des ménages. Toutefois, elles sont difficiles à appréhender statistiquement en raison de leur enchevêtrement.

Cela étant, nos estimations mettent en évidence une relation de long terme forte entre l'investissement résidentiel et l'évolution du revenu disponible réel des ménages en Wallonie. Ce lien semble plus lâche au plan national, sans doute en raison d'effets de richesse plus marqués en Flandre. L'évolution globalement défavorable des revenus courants depuis 2009, a ainsi pesé davantage sur l'investissement wallon. En outre, dans le cas wallon, la part des personnes âgées de 25 à 44 ans dans la population totale, qui sont les plus susceptibles d'investir, semble aussi fortement corrélée aux investissements résidentiels. La tendance baissière de ce ratio depuis les années 2000 explique également en partie la faiblesse récente des dépenses d'investissements en logements. Sur le long terme, le taux d'intérêt ne semble en revanche pas pertinent pour expliquer les investissements en logements. Dans le court terme, l'effet du revenu apparaît tout aussi important et d'autres facteurs ressortent également, tels que le prix relatif des investissements, le niveau du taux de chômage et celui du taux d'intérêt. Ces résultats pourraient suggérer par exemple qu'une amélioration du marché du travail permet de relâcher la contrainte de revenu, facilitant *in fine* l'accès au financement bancaire.

Enfin, notre analyse descriptive de l'investissement public a montré que ce dernier a fortement diminué dans les années 80 en Belgique et qu'il est resté depuis à un niveau extrêmement bas. La détérioration plus marquée dans d'autres pays d'Europe durant les années récentes a en fait réduit quelque peu l'écart qui séparait la Belgique des moyennes européennes. La part des investissements publics dans le PIB de la Belgique s'élève à 2,4% (dont 1,5% par l'ensemble des entités fédérées, dont 0,3% par la Région wallonne et la Communauté française). La part des investissements localisés en Wallonie n'est guère plus élevée dans le PIB de la région (2,6%). Sur le territoire wallon, ces investissements sont pour l'essentiel réalisés par les pouvoirs locaux et par les entités fédérées. En déduisant la consommation de capital fixe, le tableau ne s'améliore pas, puisque, sur l'ensemble de la Belgique, le niveau d'investissement public est alors pratiquement nul, seuls les pouvoirs locaux affichant encore un investissement net positif. En ajoutant les aides à l'investissement à la formation brute de capital fixe, le rôle des administrations publiques en matière d'investissement est plus appréciable. La Belgique se rapproche alors de la moyenne européenne, mais la forte baisse passée ne s'en trouve que légèrement adoucie. La situation de faiblesse qui caractérise aujourd'hui l'investissement public belge et l'évolution négative qu'il a connue par rapport au PIB ne peut en outre s'expliquer par un assainissement général des dépenses publiques, la proportion des dépenses d'investissements s'étant elle-même réduite.

A côté de ces constats de sous-investissement, la revue de la littérature théorique et empirique a pourtant rappelé les propriétés anticycliques ou à tout le moins stabilisatrices de l'investissement public à court terme et, en fonction notamment de sa nature, les externalités positives qu'il peut générer, notamment sur la productivité dans le reste de l'économie plus long terme. Malgré le large éventail d'estimations de ces effets, les simulations empiriques récentes pour les pays avancés (y compris pour la Belgique) qui intègrent ces éléments dans des modèles

d'équilibre général font en effet apparaître un impact positif sur le PIB à moyen et long terme. Les effets bénéfiques paraissent en outre d'autant plus importants que les investissements sont financés par l'endettement, qu'ils sont menés en période de faible croissance et qu'ils sont ciblés sur les infrastructures. Compte tenu du découpage des compétences institutionnelles, et de la responsabilité budgétaire partagée entre entités, nous concluons donc, dans un contexte de relations économiques interrégionales fortes, en évoquant l'intérêt d'une coordination accrue des politiques d'investissement public en Belgique.

9. Références

- Abel (1979), « Investment and the value of capital », Garland, New York.
- Abel, A. and Eberly, J. (1994), « A unified model of investment under uncertainty », *American Economic Review*, 84(5), December, pp. 1369-1384.
- Abiad A., Furceri D. et Topalova, P., The macroeconomic effects of public investment : evidence from advanced economies, *Working papers*, 15/95, FMI, mai 2015.
- Aflation (1913), « Les crises périodiques de surproduction », éditions M. Rivière, Paris.
- Barbiero, F. et Darvas, Z., In sickness and in health: protecting and supporting public investment in Europe, *Bruegel Policy Contribution*, 2014/02, février 2014.
- Bassilière, D., Baudewyns, D., Bossier, F., Bracke, I., Lebrun, I., Stockman, P., Willemé, P. (2013), « A new version of the HERMES model - HERMES III », Working Paper 13-13, Bureau fédéral du Plan.
- Baudewyns, D. (2013), « Etapes du développement d'un modèle HERMREG bottom-up, Troisième rapport intermédiaire de la phase 4 du projet HERMREG », document non publié, IWEPS, IBSA, SVR et BFP.
- Belfius, L'importance des investissements publics pour l'économie, *Belfius Research*, Mars 2015
- Biatour B., Kegels, C., Vanderlinden J. et Verwerft, D. (2017), Public Investment in Belgium : Current State and Economic Impact, Working paper 1-17, Bureau Fédéral du Plan.
- Bisciari P. et Piette, Ch. (2007), Investissements directs et attractivité de la Belgique, *Revue économique de la BNB*, juin, pp.31-49.
- Blanchard O. et Giavazzi, F., Improving the SGP through a proper accounting of public investment, *CEPR, Discussion paper*, 4220, février 2004.
- BNB (2012), « Review of the Belgian residential mortgage loan market », NBB Financial stability review, Banque Nationale de Belgique.
- Bogaert, H., « Improving the stability and growth pact by integrating a proper accounting of public investments : a new attempt », Bureau fédéral du Plan, Working paper, 1-16, janvier 2016.
- Bom P.R.D. et Lighthart, J.E., « What have we learned from three decades of research on the productivity of public capita », *Journal of Economics surveys*, 28 (5), 2014, pp. 889-916.
- Brand Th., Doisy S et Valla N., « Investissement et croissance à long terme : les complémentarités public-privé », *La lettre du CEPII*, 350, décembre 2014
- Bulletin économique de la BCE, « L'investissement public en Europe », 2/2016, article 2, pp. 81-96
- Butzen, P., Cheliout, S., De Prest, E., Ide, S. et Melyn, W., « Pourquoi la reprise des investissements dans la zone euro ne décolle-t-elle pas ? », *Revue économique*, Banque nationale de Belgique, septembre 2016, pp. 89-110.
- Chirinko (1987), « Business fixed investment spending : modeling strategies, empirical results, and policy implications », *Journal of Economic Literature*, 31, December, pp. 1875-1911.
- Clark (1917), « Business accelerator and the law of demand : a technical factor in economic cycles », *Journal of Political Economy*, 25(1), March, pp. 217-235.
- Confédération de la Construction (2016), Le financement alternatif, Levier pour la construction, Rapport annuel 2014-2015.

- CPDT (2012), « *Production de l'habitat et enjeux territoriaux* », Contribution au rapport final, subvention 2011-2012, Recherche I.5.
- De Sloover, F. *et al.* (2012), Les investissements des entreprises belges dans le contexte de la crise, *Revue économique de la BNB*, septembre, pp. 31-47.
- Demers, F. (2005), « *Modelling and Forecasting Housing Investment: The Case of Canada* », Working Paper 2005-41, Banque du Canada.
- Didderen, D. (2007), « *Analyse économique du marché résidentiel belge dans une perspective européenne* », Bulletin de documentation, 67^{ème} année, n° 3, 3^{ème} trimestre 2007, Service Public Fédéral FINANCES – Belgique.
- Duprez, C. et Van Nieuwenhuyze, C. (2016), Les entrées et sorties d'investissements directs étrangers en Belgique, *Revue économique de la BNB*, septembre, pp.49-67.
- Epaulard (2001), « A la recherche des déterminants de l'investissement des entreprises, *Economie et Statistique* », 341-342, pp. 3-14.
- European Central Bank (ECB) (2016), Business investment developments in the euro area since the crisis, *Economic Bulletin*, 7/2016, pp. 48-70.
- European commission (2016), Public investment stimulus countries and their euro area spillovers, *European Economy, Economic Brief*.
- European Mortgage Federation, (2010), « *Study on the Cost of Housing in Europe* ».
- Fazzari, S., Hubbard, R.G. and Petersen, B.C. (1988), « Financing constraints and corporate investment », *Brooking Papers on Economic Activity* (1), pp. 141-195.
- Fonds monétaire international (FMI) (2009), Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale – sixième édition (MBF6), FMI, Washington, DC.
- Fonds monétaire international (FMI) (2015), l'investissement privé : où est le hic ?, *Perspectives de l'économie mondiale*, chapitre 4, avril.
- Ganoulis, I., Gattini, L. (2012), « *House price responsiveness of housing investments across major european economies* », Working Paper Series, n°1461, Banque centrale européenne.
- Gould, J.P. (1968), « Adjustment costs in the theory of investment of the firm », *Review of Economic Studies*, 35(1), January, pp. 47-55.
- Groupe Caisse des dépôts (a), L'investissement public : définition et mesures, *Conjoncture, L'expertise du fonds d'épargne*, 44, mai 2014.
- Groupe Caisse des dépôts (b), L'investissement public : quel rôle économique, *Conjoncture, L'expertise du fonds d'épargne*, 44, septembre 2014
- Hayashi, F. (1982), « Tobin's marginal q and average Q : a neoclassical interpretation », *Econometrica*, 50(1), January, pp. 213-224.
- Insee, « Le niveau du PIB est révisé de +3.2% en base 2010 », Paris, 15 mai 2014
- Institut des Comptes nationaux (ICN) (2014), Comptes nationaux – SEC 2010, le nouveau cadre de référence des comptes nationaux.
- Institut des Comptes nationaux (ICN) (2014b), Computing capital stock in the Belgian national accounts according to the ESA 2010 – methodological note.

- Institut des Comptes nationaux (ICN) (2015), Comptes régionaux 2013.
- Institut des Comptes nationaux (ICN) (2016), Comptes régionaux 2014.
- Institut wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique (IWEPS) (2013), Un système intégré de huit indicateurs synthétiques complémentaires au PIB – Propositions de l'IWEPS pour mesurer le progrès sociétal dans un cadre de développement durable, Working Paper de l'IWEPS n°10.
- Jorgenson, D. (1963), « Capital theory and investment behaviour », *American Economic Review*, 53(2), May, pp. 247-259.
- Keynes, J.M. (1936), « The general theory of employment, interest and money », Harcourt Brace Company, New York.
- Koyck, L.M. (1954), « Distributed lags and investment analysis », North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- Malinvaud, E., « Capital productif, incertitude et profitabilité », *Annales d'économie et de statistique*, n° 5, 1987, p. 1-36.
- Marty, O., « Pour une relance de l'investissement en Europe », *Fondation Robert Schuman, Question d'Europe*, 325, 22 septembre 2014.
- Maystadt, Ph., Investissements et financement de l'économie européenne, *Question d'Europe*, 307, 31 mars 2016, Fondation Schuman.
- Melyn, W., Schoonackers, R., Stinglhamber, P. et Van Meensel, L. « Faut-il stimuler les investissements publics ? », *Revue économique*, Banque nationale de Belgique, septembre 2016, pp. 111-127.
- Moesen, W., De begroting als en publieke grabbelton versus civiel kapitaal, *Leuvense Economische Standpunten*, 2015/147, 12 mars 2015.
- Organisation de Coopération et de Développement économiques (OCDE), « Les dépenses d'investissements des administrations publiques », *Les finances et l'économie publique, Panorama des administrations publiques 2013*, OCDE 2014.
- Organisation de Coopération et de Développement économiques (OCDE) (2016), *Manuel de Frascati 2015 : lignes directrices pour le recueil et la communication des données sur la recherche et le développement expérimental – Mesurer les activités scientifiques, technologiques et d'innovation*, OCDE publishing, Paris.
- Organisation de Coopération et de Développement économiques (OCDE) (2015), *Stimuler l'investissement pour une croissance plus forte et durable, Perspectives économiques de l'OCDE*, volume 2015/1, chapitre 3, juin.
- Pindyck, R. (1988), « Irreversible investment, capacity choice and the value of the firm », *American Economic Review*, 78(5), December, pp. 969-985.
- Ridoret, D. (2012), *L'investissement public : malgré les difficultés, une priorité*, Les avis du Conseil économique, social et environnemental, République française, 2012-14, 18 juillet 2012.
- Van Ommeren, J., Van Leuvensteijn, M. (2005), « *New evidence of the effect of transaction costs on residential mobility* », *Journal of Regional Science*, volume 45, N° 4, pp. 681–702.
- Vanelle, V., *Introduction à la comptabilité nationale*, Ellipses, Optimum, Paris, 2015.
- World economic Forum, *Executive Opinion Survey*, 2016.

Annexe - Nomenclature sectorielle HERMREG

Dénomination de la branche	NACE-BEL 2008 (A38)	Nom abrégé (IWEPS)
1. Agriculture	Agriculture, sylviculture et pêche (AA)	Agriculture
2. Énergie	Cokéfaction et raffinage (CD)	Cokéfaction et raffinage
	+ Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné (DD)	Electricité et gaz
	+ Distribution d'eau, gestion et assainissement des déchets et des eaux usées (EE)	Eau et déchets
3. Industries manufacturières		
a. Biens intermédiaires	Industries extractives (BB)	Extraction
	+ Industrie chimique (CE)	Chimie
	+ Produits pharmaceutiques (CF)	Pharmaceutique
	+ Fabrication de produits en caoutchouc et d'autres produits minéraux non métalliques (CG)	Produits non métalliques
	+ Métallurgie et fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et équipements (CH)	Métal
b. Biens d'équipement	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques (CI)	Produits électroniques
	+ Fabrication d'équipements électriques (CJ)	Équipements électriques
	+ Fabrication de machines et d'équipements n.c.a. (CK)	Machines
	+ Fabrication de matériels de transport (CL)	Véhicules
c. Biens de consommation	Industries alimentaires, fabrication de boissons et de produits à base de tabacs (CA)	Alimentation
	+ Fabrication de textiles, industrie de l'habillement, industrie du cuir et de la chaussure (CB)	Textile
	+ Travail du bois, industrie du papier et du carton et imprimerie (CC)	Bois et papier
	+ Fabrication de meubles et autres industries manufacturières, réparation et installation de machines et d'équipements (CM)	Autres industries
4. Construction	Construction (FF)	Construction
5. Services marchands		
a. Transports et communication	Transports et entreposage (HH) + Télécommunications (JB)	Transports + télécommunications
b. Commerce et horeca	Commerce de gros et de détail et réparation de véhicules automobiles et de motocycles (GG)	Commerce
	+ Hébergement et restauration (II)	Horeca
c. Crédit et assurances	Activités financières et assurances (KK)	Finance et assurance
d. Santé et action sociale	Activités pour la santé humaine (QA) + Action sociale (QB)	Santé + Action sociale
e. Autres services marchands	Edition, services audiovisuels et diffusion de programmes de télévision (JA)	Média
	+ Services informatiques et services d'information (JC)	Informatique
	+ Activités immobilières (LL)	Immobilier
	+ Activités juridiques et comptables, activités des sièges sociaux, conseil de gestion, activités d'architecture et d'ingénierie, activités de contrôle et analyse technique (MA)	Juridique, gestion et technique
	+ Recherche-développement scientifique (MB)	R&D
	+ Publicité et études de marché, autres activités spécialisées, scientifiques et techniques (MC)	Activités spécialisées
	+ Services administratifs et autres activités de soutien (NN)	Serv. Administratifs
	+ Activités artistiques, récréatives et de loisir (RR)	Arts et spectacles
	+ Autres services (SS)	Autres services
6. Services non-marchands		
a. Administration publique et éducation	Administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire (OO)	Administration publique+
	+ Enseignement (PP)	Enseignement
b. Services domestiques	Activités de ménages en tant qu'employeurs, activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre (TT)	Ménages employeurs

CHAPITRE 4. L'EMPLOI INDÉPENDANT EN WALLONIE : COMPARAISON INTERNATIONALE, ÉVOLUTION ET DISTRIBUTION DES REVENUS

François Ghesquière (f.ghesquiere@iweps.be)
 Laurence Vanden Dooren (l.vandendooren@iweps.be)
 Valérie Vander Stricht (v.vanderstricht@iweps.be)

1. Introduction

L'emploi indépendant en Wallonie est, en raison de ses spécificités, une réalité mal connue. Dans ce chapitre, nous proposons de décrire en grandes lignes cette population hétérogène, à l'aide de sources variées et complémentaires : les résultats de l'enquête sur les forces de travail (EFT), les données de la comptabilité régionale portant sur l'emploi intérieur et les données administratives enregistrées à l'Institut national d'assurances sociales pour travailleurs indépendants (INASTI).

Dans un article français récent, Sandrine Foulon¹ s'interrogeait : « *Les salariés sont-ils une espèce en voie d'extinction ? S'il reste indéniablement la forme d'emploi la plus répandue, le salariat ressemble pourtant de plus en plus à une forteresse assiégée. Les frontières entre non-salariat et salariat s'estompent et les aller-retour entre ces deux statuts se multiplient. Aujourd'hui, un indépendant "classique" sur dix et un auto-entrepreneur sur trois cumulent en effet leur activité avec un emploi salarié. Au total, près de 3 millions de personnes, soit un actif en emploi sur dix, exercent une activité non-salariée, pointe une étude de l'Insee menée par Omalek et Rioux². Et alors que la part des indépendants dans l'emploi total n'avait cessé de décliner depuis les années 1950, sous l'effet notamment de l'étiollement des emplois agricoles et des petits commerces, elle a repris son ascension depuis le début des années 2000* ».

Qu'en est-il en Wallonie ?

L'utilisation des données de l'EFT permet d'évaluer l'importance de l'emploi indépendant au sein de la population wallonne et de comparer l'importance du nombre de personnes ayant ce statut principal par rapport à d'autres statuts socio-économiques. Cette enquête ayant lieu dans tous les pays européens sur la base des mêmes définitions, elle permet les comparaisons entre régions belges, mais aussi avec l'ensemble des pays de l'Union européenne. C'est ce que nous ferons dans une première section.

Les données de la comptabilité régionale sont également établies sur la base de définitions internationales (SEC) et permettent d'évaluer l'emploi indépendant au sein de l'emploi intérieur. L'angle d'approche est dans ce cas le lieu de travail, c'est-à-dire les emplois en Wallonie et non plus la population wallonne. Ces données sont utilisées dans le modèle HERMREG pour établir des projections à 5 ans. Pour pouvoir estimer plus précisément les équations économétriques, de longues séries ont été reconstituées. Ce sont ces séries que nous présenterons pour commenter l'évolution. La situation sectorielle sera présentée sur la base des dernières données de la Comptabilité régionale, à savoir les données relatives à 2014. C'est ce que nous ferons dans la deuxième section.

Les données de l'INASTI permettent une certaine analyse en profondeur de l'emploi indépendant en Wallonie. Ces données permettent de quantifier l'évolution du nombre d'indépendants en distinguant les différents statuts et en

¹ Alternatives Economiques n° 352 - décembre 2015.

² Omalek L., Rioux L. (2015) Emploi et revenus des indépendants, Paris, Insee.

ventilant par sexe et classe d'âge. De plus, nous disposons avec ces données d'informations sur le revenu des indépendants. Nous présenterons donc quelques analyses du revenu des indépendants, en particulier les différences de revenu selon le sexe.

2. L'emploi non salarié dans la population wallonne

Dans cette section, nous examinons dans quelle mesure les Wallons occupent un emploi non salarié, et sous quel statut. Le point de vue est ici celui des habitants de la Wallonie.

« L'emploi non-salarié peut être perçu soit comme une stratégie de survie pour ceux qui ne peuvent pas trouver d'autres moyens de percevoir un revenu, soit comme le signe d'une volonté d'entreprendre et de travailler pour son propre compte »³. La part, au sein de la population en âge de travailler, des personnes occupées dans un emploi non salarié reflète ces différentes motivations.

Le nombre d'actifs occupés — ou emploi au lieu de domicile — est généralement mesuré au moyen d'enquêtes nationales sur la population active. En Belgique, comme dans l'ensemble des pays de l'Union européenne, il s'agit de l'enquête sur les forces de travail (voir encadré 4.1). D'après les lignes directrices de l'Organisation Internationale du Travail (OIT), les actifs occupés sont les personnes de 15 ans et plus qui, durant la semaine de référence, déclarent avoir effectué un travail rémunéré pendant une heure au moins ou ne pas avoir travaillé en raison d'une absence temporaire de leur emploi (congé, maladie, grève, etc.).

« Les travailleurs non-salariés comprennent les employeurs, les personnes établies à leur compte, les membres des coopératives de production et les travailleurs familiaux non rémunérés. Ces derniers sont des personnes qui, sans être pourvues d'un contrat formel leur garantissant le versement d'un revenu de montant fixe à intervalles réguliers, perçoivent une partie du revenu généré par l'entreprise. Les travailleurs familiaux non rémunérés sont particulièrement nombreux dans les secteurs de l'agriculture et du commerce de détail. »⁴

Encadré 4.1. L'enquête sur les forces de travail (EFT)⁵

L'enquête par sondage sur les forces de travail (EFT) est réalisée en Belgique par la DG Statistique du SPF Economie. Il s'agit d'une enquête socio-économique auprès des ménages, dont l'objectif premier est de classer la population en âge de travailler (15 ans et plus) en trois groupes exhaustifs et distincts : les personnes occupées, les chômeurs et les inactifs. Elle fournit, sur chacune de ces catégories, des données descriptives et explicatives. Cette enquête fait partie des enquêtes par sondage sur la population active, organisées au niveau de la Communautés européennes et coordonnées par l'office statistique des CE Eurostat en collaboration avec les instituts nationaux de statistique ; l'exécution de ces enquêtes incombe à ces derniers. Le but en est de collecter des informations qui soient comparables au niveau européen, en particulier concernant le taux de chômage et le taux d'emploi (selon les définitions du Bureau international du Travail, BIT), et par ailleurs de recueillir et diffuser des données importantes qui ne peuvent pas être obtenues par une autre voie (mobilité des salariés, motivations pour travailler à temps partiel, niveau d'études de la population...).

La population étudiée est constituée des membres des ménages privés, âgés de 15 ans ou plus. Les données démographiques du Registre national constituent la base de sondage.

³ Panorama des statistiques de l'OCDE 2014.

⁴ Panorama des statistiques de l'OCDE 2014, Economie, environnement et société.

⁵ Source : DGS du SPF Economie http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/collecte_donnees/enquetes/efl/

Les informations sont recueillies par voie d'entretiens en face à face. Les ménages ne comportant que des personnes inactives âgées de plus de 64 ans peuvent aussi être interrogés par téléphone. L'échantillon comprend 15.000 ménages par trimestre, dont 12.000 peuvent être interrogés effectivement. Ce dispositif est propre à fournir, par année, des renseignements sur le statut d'activité de 90.000 habitants de Belgique âgés de 15 ans et plus.

Le taux de réponse est supérieur à 80%. Moins de 3% du total des non-réponses est imputable à un refus de participer à l'enquête.

Encadré 4.2. Définition détaillée de l'emploi salarié et non-salarié dans l'EFT⁶

Les personnes ayant un emploi (parfois nommés "actifs occupés" ou encore "travailleurs") comprennent toutes celles qui ont atteint un âge spécifique (fixé à 15 ans depuis 1992) et qui se trouvaient, durant la semaine de référence, dans une des catégories suivantes:

a. "Emploi salarié":

a1. "personnes au travail": personnes qui, durant la période de référence, ont effectué un travail (avec ou sans contrat formel) moyennant un salaire ou un traitement en espèces ou en nature;

a2. "personnes qui ont un emploi, mais ne sont pas au travail": personnes qui, ayant déjà travaillé dans leur emploi actuel, en étaient absentes durant la période de référence (pour cause de vacances, maladie, maternité, conflit social, intempéries ou autre) et avaient un lien formel avec leur emploi (les apprentis qui ont reçu une rétribution en espèces ou en nature sont considérés comme travailleurs salariés).

b. "Emploi non-salarié":

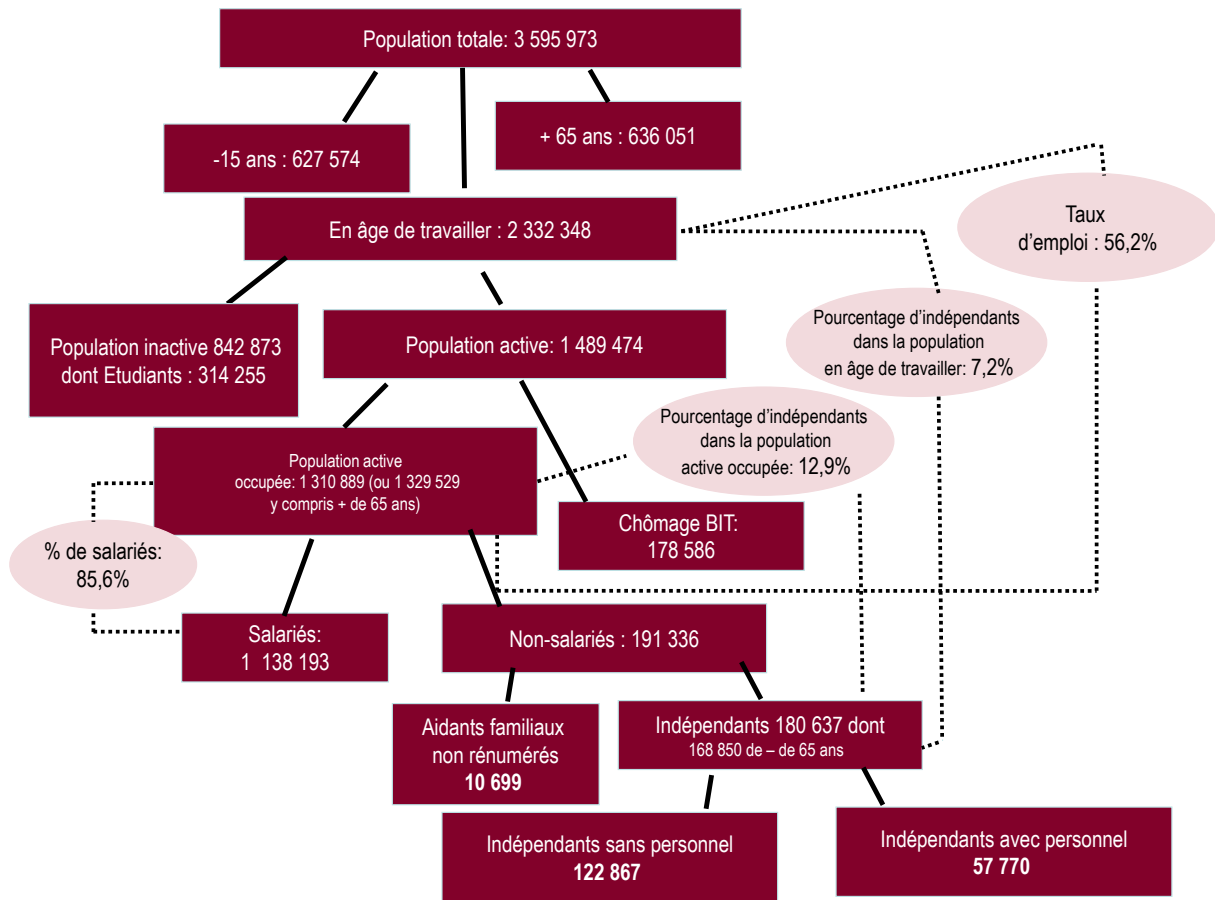
b1. "personnes au travail": personnes qui, durant la période de référence, ont effectué un travail en vue d'un bénéfice ou d'un gain familial, en espèces ou en nature (les aidants familiaux non rémunérés sont considérés comme travailleurs non-salariés);

b2. "personnes ayant une entreprise, mais n'étant pas au travail": personnes qui, durant la semaine de référence, avaient une entreprise (industrielle, commerciale, agricole ou de services), mais n'étaient temporairement pas au travail pour toute raison spécifique.

Dans la pratique, on interprète la notion de "travail effectué au cours de la période de référence" comme un travail d'une durée d'une heure au moins. On entend par là qu'un travailleur à temps très partiel est aussi considéré comme ayant un emploi.

⁶ L'enquête sur les Forces de Travail (http://statbel.fgov.be/fr/binaries/LFS2007_FR_tcm326-59250.pdf).

Schéma 4.1. L'emploi non-salarié au sein des différentes catégories socio-économiques de la population wallonne en 2015

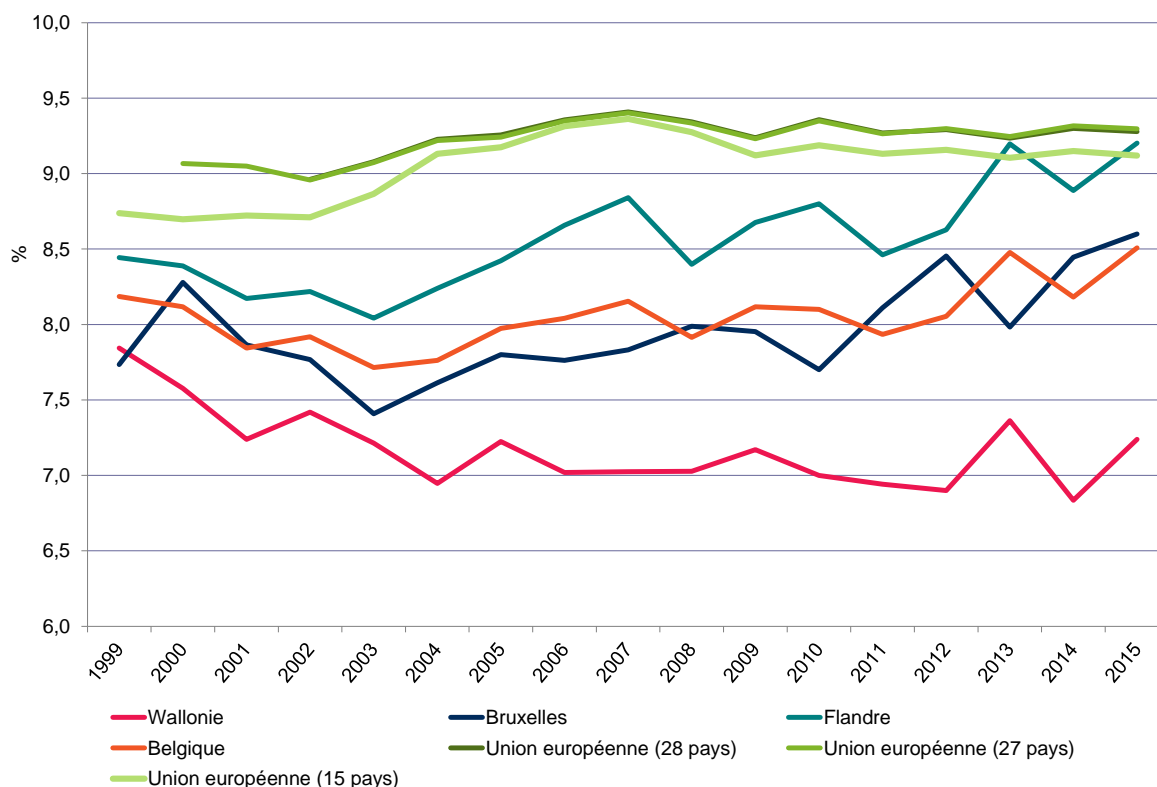


Source : Enquête sur les forces de travail, DG statistique du SPF Economie, 2015
 NB : en raison des données dont nous disposons certains chiffres concernent la population de 15-64 ans et d'autres la population de 15 ans et plus.

La population wallonne (3, 596 millions d'habitants en 2015) peut être répartie en trois groupes de personnes : celles qui sont trop jeunes pour travailler (les moins de 15 ans), celles qui sont en âge de travailler (les 15-64 ans) et celles, qui, en principe, ne sont plus en âge de travailler (les 65 ans et plus). Parmi ces personnes en âge de travailler (2,332 millions de Wallons en 2015), seule une partie se présente sur le marché du travail (les autres sont, par exemple, étudiants, prépensionnés, invalides ...); il s'agit de la population active (1,489 millions de Wallons en 2015). Enfin, parmi les actifs, la plus grande partie avait un emploi (1,310 millions) et l'autre partie était au chômage (178 600).

En 2015, la majorité des Wallons ayant un emploi (les actifs occupés) occupait un emploi salarié (85,6%). L'autre partie (14,4%), soit 191 336 Wallons, travaillait sous un statut principal de non-salarié, ou d'indépendant au sens large. 10 699 étaient aidants non rémunérés et 180 637 indépendants au sens strict. Parmi ceux-ci, 168 850 avaient entre 15 et 64 ans. Si l'on rapporte ce dernier nombre à la population en âge de travailler, on peut en déduire que 7,2% des habitants wallons en âge de travailler ont le statut d'indépendant à titre principal ; si on le rapporte à la population active occupée le taux est de 12,9%, c'est-à-dire que 12,9% des wallons ayant un emploi sont classés comme indépendant au sens strict.

Ces taux sont des indicateurs européens qui permettent de comparer la Wallonie non seulement aux deux autres régions du pays, mais aussi à chaque pays européen et à la moyenne européenne.

Graphique 4.1. Part des indépendants dans la population des 15-64 ans

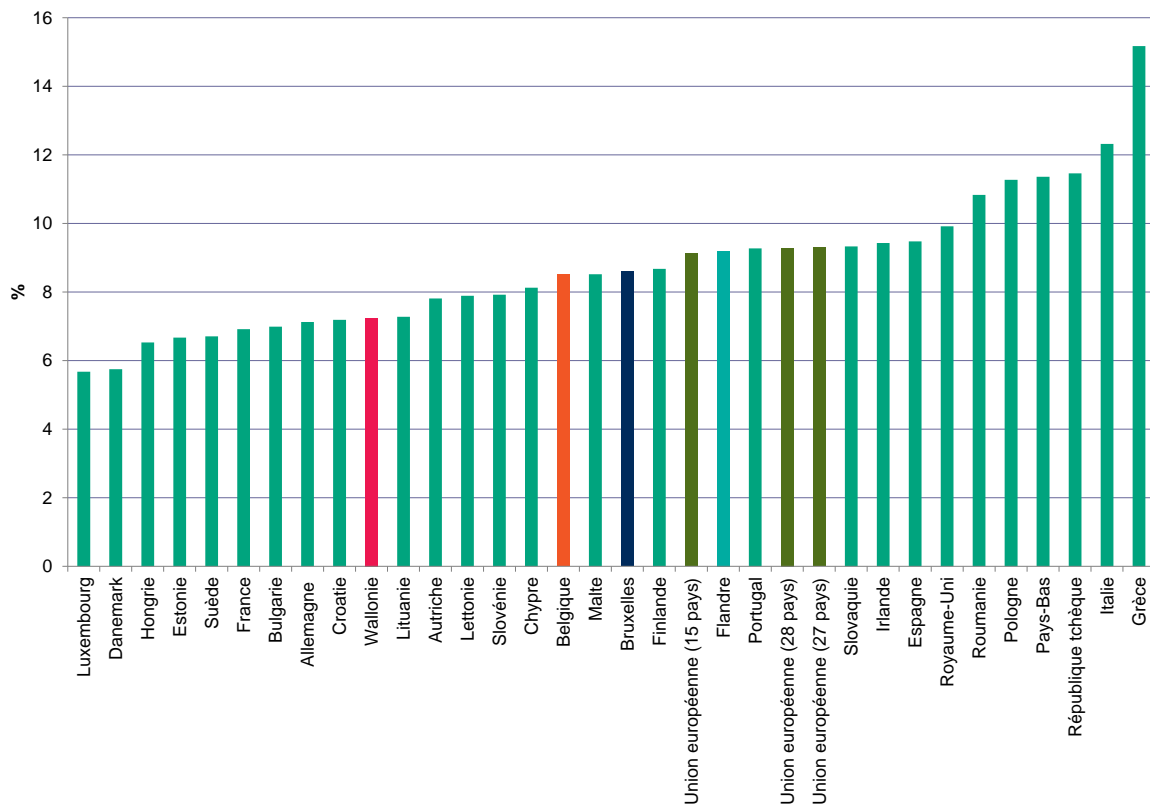
Source : Enquête sur les forces de travail – Steunpunt Werk, Eurostat

En Wallonie, la part des indépendants dans la population est plus faible que dans les deux autres régions du pays. Si le taux flamand (9,2% en 2015) atteint la moyenne européenne (9,3% en 2015, UE28), le taux wallon est beaucoup plus faible (7,2% en 2015).

Au cours des 15 dernières années la part des indépendants dans la population a eu tendance à reculer en Wallonie (de 7,8% en 1999 à 7,2% en 2015). L'essentiel de ce recul s'observe entre 1999 et 2004, ensuite cette part reste relativement stable. Cette tendance diffère de celle que l'on observe en Flandre où après la même tendance à la baisse au début des années 2000, la part des indépendants est repartie à la hausse (passant de 8,5% en 1999 à 9,2% en 2015). Elle diffère également de l'évolution européenne, où la part des indépendants s'est accrue de 1999 à 2004 pour ensuite se stabiliser (passant de 8,7% en 1999 à 9,1% en 2015, UE15).

La part des indépendants dans la population masculine est plus importante que dans la population féminine (9,8% chez les hommes et 4,7% chez les femmes en 2015 en Wallonie) mais alors qu'elle a tendance à baisser chez les hommes (de 11,2% en 1999 à 9,8% en 2015), on peut observer une très légère tendance à la hausse chez les femmes (de 4,5% en 1999 à 4,7% en 2015).

Graphique 4.2. Part des indépendants dans la population de 15-64 ans en 2015



Source : Enquête sur les forces de travail – Steunpunt Werk, Eurostat

Si le taux d'indépendants en Wallonie est plus faible (7,2%) que dans les deux autres régions du pays et que la moyenne européenne (9,1% EU15 et 9,3% EU28 en 2015), il est plus élevé que chez ses voisins allemands (7,1%), français (6,9%) et surtout luxembourgeois (5,7%). Les taux d'indépendants les plus élevés s'observent dans les pays anglo-saxons, d'Europe du Sud et de l'Est.

A noter que si l'on réalise le même classement pour le taux d'indépendants chez les femmes, le taux wallon (4,7%) devance le taux bruxellois (4,6%) et l'écart avec la moyenne européenne (6% EU28) est plus faible.

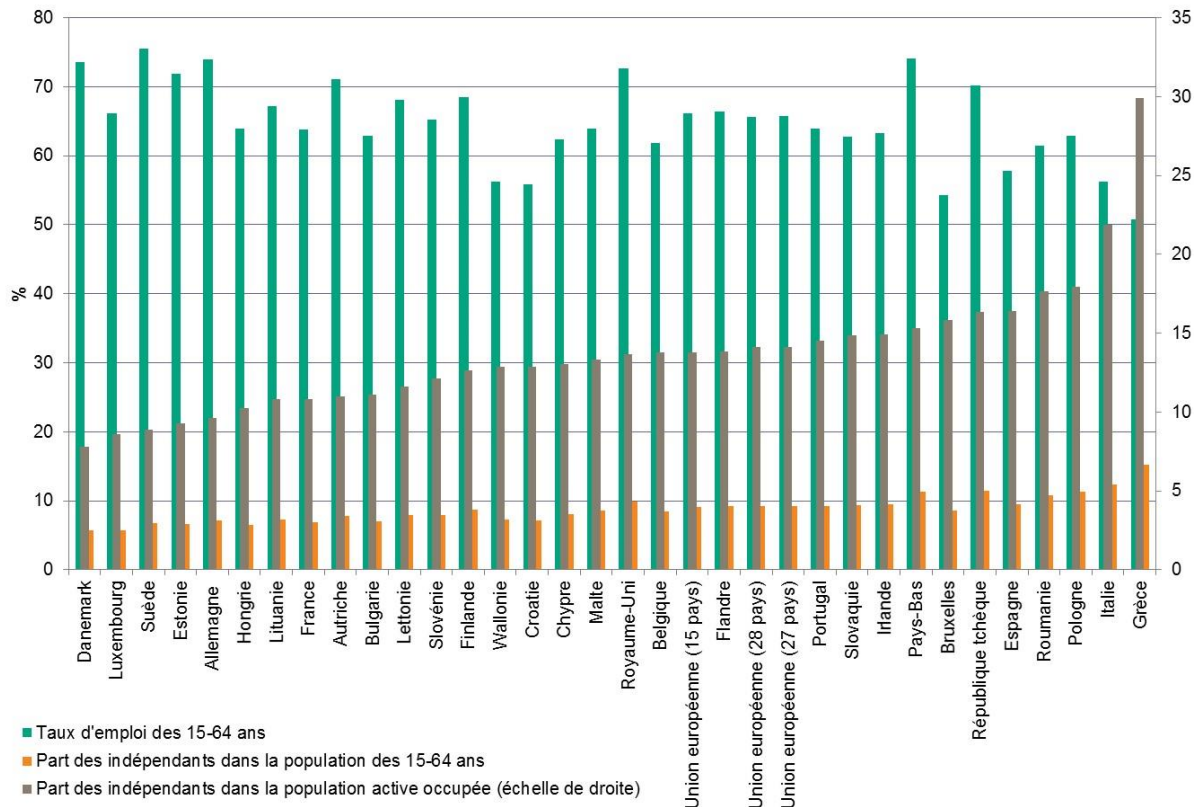
Le relativement faible taux d'indépendants en Wallonie par rapport à la moyenne européenne pourrait aussi être relié au taux d'emploi, également faible en Wallonie. Ainsi, plutôt qu'une « faiblesse » spécifique à l'emploi indépendant dans notre région, on peut constater une « faiblesse » générale de l'emploi, tant indépendant que salarié.

En rapportant le nombre d'indépendants dans la population des 15-64 ans au taux d'emploi des 15-64 ans, nous pouvons estimer la part d'indépendants dans la population active occupée.

En Wallonie, en 2015, le taux d'emploi des 15-64 ans était de 56,2%, l'emploi indépendant contribue pour 7,2 points de pourcentage à ce taux. De manière plus intuitive, s'il n'y avait pas d'indépendants en Wallonie, le taux d'emploi serait de 7,2 points de pourcentage plus faible soit 49% (56,2 – 7,2). En Wallonie, on estime, sur la base de l'EFT, que 12,9% des travailleurs sont des indépendants. C'est-à-dire un peu moins qu'en moyenne européenne (14,1% EU28), qu'en Flandre (13,9%), qu'à Bruxelles (15,9%) et que chez nos voisins néerlandais (15,3%), mais plus que pour nos voisins français (10,8%), allemands (9,6%) et luxembourgeois (8,6%). La faiblesse du taux

d'emploi indépendant dans la population wallonne, relativement à la moyenne européenne n'est donc pas uniquement reliée à la faiblesse du taux d'emploi.

Graphique 4.3. Taux d'emploi, taux d'emploi indépendant et part de l'emploi indépendant dans la population active occupée



Source : Enquête sur les forces de travail – Steunpunt Werk, Eurostat

3. L'emploi indépendant dans l'emploi intérieur wallon

Adoptons maintenant le point de vue de l'emploi en Wallonie, c'est-à-dire les emplois exercés en Wallonie, quel que soit le lieu de domicile du travailleur (voir schéma chapitre 1).

De ce point de vue, nous analyserons l'importance de l'emploi indépendant dans l'emploi intérieur wallon, les secteurs d'activité où il s'exerce, son évolution et en particulier sa contribution à la croissance de l'emploi intérieur. La situation wallonne sera comparée à celle des deux autres régions du pays.

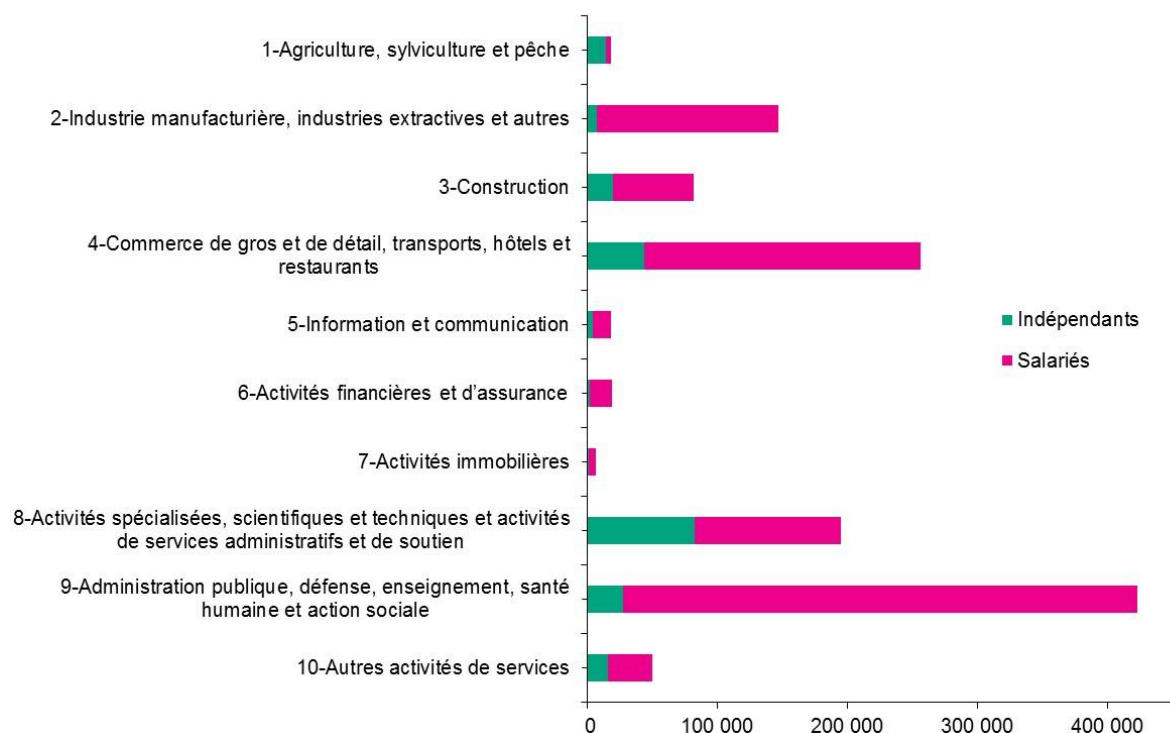
Dans cette partie les statistiques utilisées seront celles de la Comptabilité régionale établie par l'ICN selon les normes internationales SEC.

La définition du travailleur indépendant est très proche de celle du travailleur non-salarié tel que défini par le BIT et utilisée dans l'enquête sur les forces de travail que nous avons utilisée pour analyser la situation de la population wallonne relativement à l'emploi indépendant, mais il s'agit ici d'un dénombrement au lieu de travail.

La méthode d'estimation relativement complexe fait principalement appel aux données de la TVA (voir chapitre méthodologique en annexe) et aux données de l'INASTI (voir section 4) mais aussi à des informations complémentaires telles que les données du recensement agricole du 15 mai du SPF Économie, Direction générale Statistique pour la branche d'activité « agriculture, chasse et activités annexes ».

Elle est détaillée par l'ICN dans le rapport méthodologique des comptes régionaux⁷

Graphique 4.4. Répartition de l'emploi intérieur wallon par statut et par secteur (moyenne 2014)



Source : Institut des comptes nationaux (ICN) (Comptes régionaux 2014, BNB, version février 2016)

En Wallonie, comme dans le reste du pays, la grande majorité des travailleurs (résidant en Wallonie ou ailleurs) exercent leur activité comme salarié : 81,9% contre 18,1% comme indépendant ou aidant (à ne pas confondre avec les 14,4% de wallons qui exercent un emploi non-salarié parmi les actifs occupés wallons, voir section 2).

Dans l'« Agriculture, sylviculture et pêche » cependant, la grande majorité des travailleurs sont indépendants (80,5%).

Au contraire, ils sont très minoritaires dans l'industrie (5,9%) et dans l'administration publique, la défense, l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale.

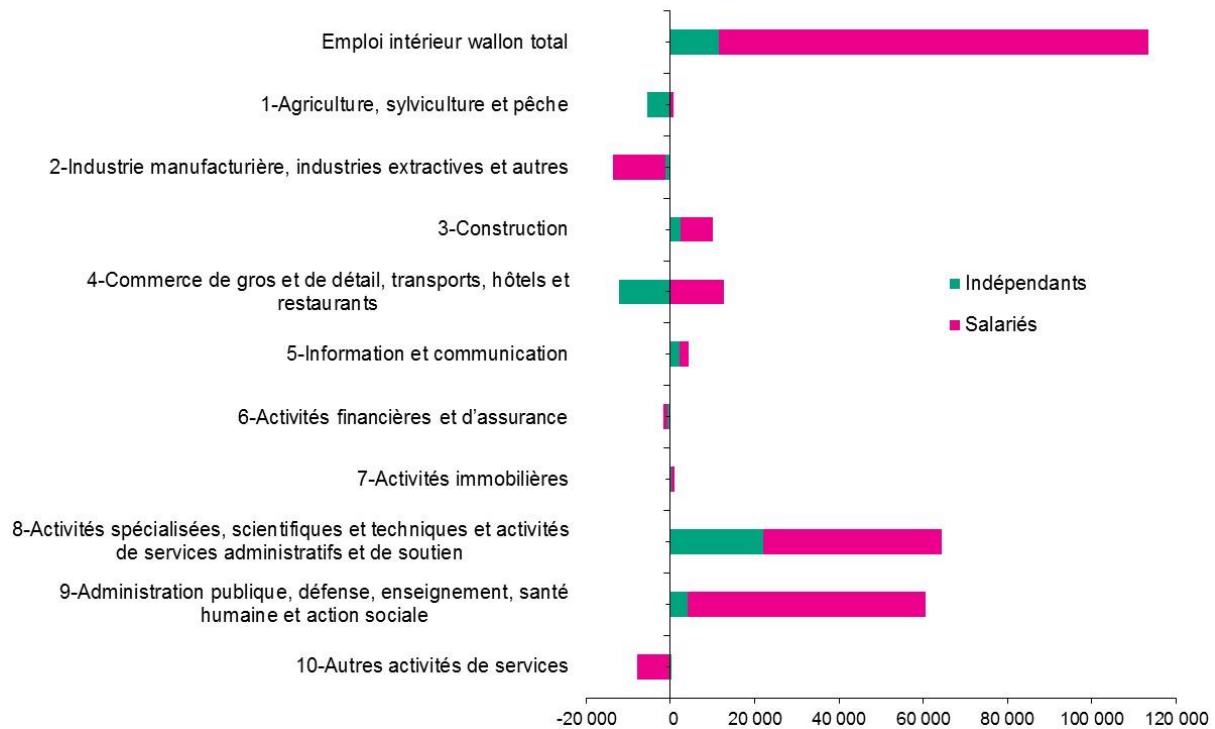
Les secteurs des activités spécialisées, scientifiques, techniques et des activités de services administratifs et de soutien, ceux de la construction, du commerce de gros et de détail, des transports et des hôtels et restaurants comprennent une situation plus intermédiaire avec une minorité plus marquée d'indépendants (voir tableau 4.1).

⁷ Institut des comptes nationaux (2016), Comptes régionaux, Éléments conceptuels et méthodologiques SEC 2010, pp 29-30

Tableau 4.1. Répartition de l'emploi intérieur wallon par statut et par secteur (2014)

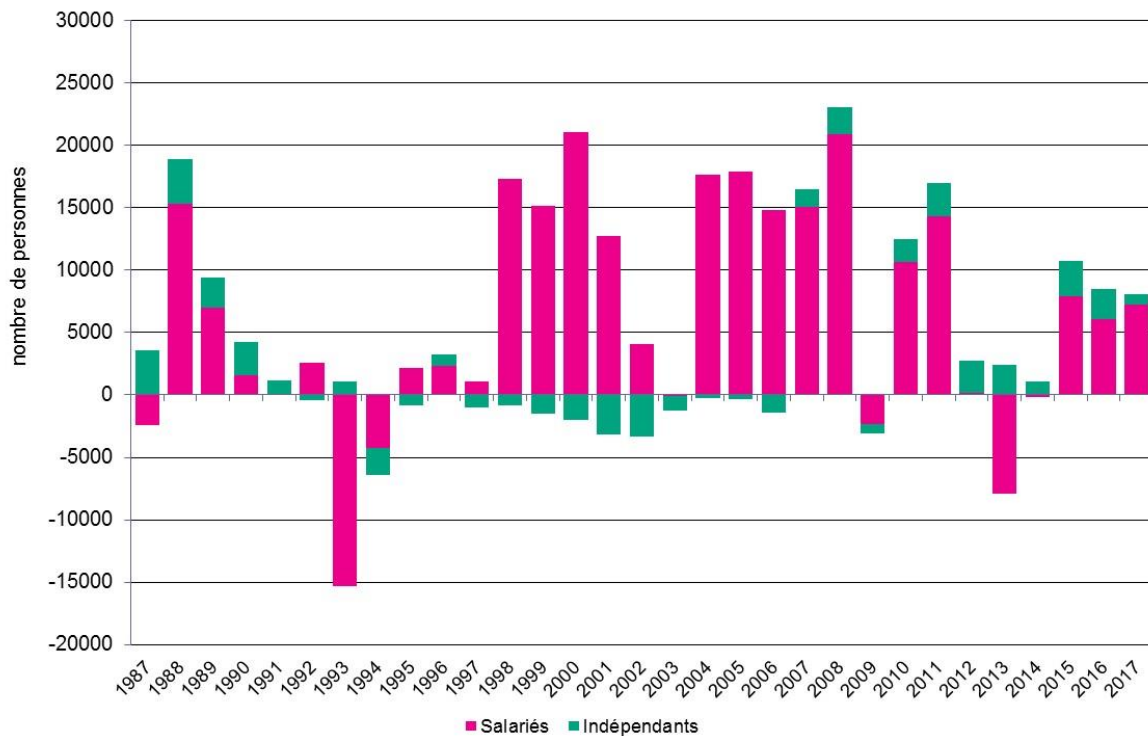
	Indépendants	Salariés	Total	Part des indépendants
A. Agriculture, sylviculture et pêche	14 537	3 514	18 051	80,5%
B. Industries extractives	39	2 082	2 121	1,8%
C. Industrie manufacturière	7 602	121 880	129 482	5,9%
D. Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	0	5 881	5 881	0,0%
E. Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution	226	9 206	9 432	2,4%
F. Construction	19 615	62 555	82 170	23,9%
G. Commerce; réparation d'automobiles et de motocycles	29 345	127 122	156 467	18,8%
H. Transports et entreposage	2 527	58. 72	60 999	4,1%
I. Hébergement et restauration	12 024	27 033	39 057	30,8%
J. Information et communication	4 212	14 519	18 731	22,5%
K. Activités financières et d'assurances	2 314	16 662	18 976	12,2%
L. Activités immobilières	1 438	5 183	6 621	21,7%
M. Activités spécialisées, scientifiques et techniques	74 324	27 674	101 998	72,9%
N. Activités de services administratifs et de soutien	8 379	84 961	93 340	9,0%
O. Administration publique	0	130 587	130 587	0,0%
P. Enseignement	1 727	118 316	120 043	1,4%
Q. Santé humaine et action sociale	25 591	146 861	172 452	14,8%
R. Arts, spectacles et activités récréatives	2 857	9 821	12 678	22,5%
S. Autres activités de services	13 477	19 659	33 136	40,7%
T. Activités des ménages en tant qu'employeurs; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre	0	4.627	4.627	0,0%
EMPLOI INTERIEUR TOTAL	220 234	996 615	1 216 849	18,1%

Source : Institut des comptes nationaux (ICN) (Comptes régionaux 2014, BNB, version février 2016)

Graphique 4.5. Croissance de l'emploi intérieur wallon entre 2003 et 2014, par statut et par secteur

Source : Institut des comptes nationaux (ICN) (Comptes régionaux 2014, BNB, version février 2016)

Entre 2003 et 2014, l'emploi indépendant a augmenté de 11 576 unités, contribuant ainsi à la croissance nette de l'emploi intérieur, principalement dans le secteur des activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (+22 026 unités). Par contre, les secteurs agriculture, sylviculture et pêche et commerce de gros et de détail, transports, hôtels et restaurants ont connu un recul net important du nombre de travailleurs sous statut d'indépendant (respectivement -5 383 et -12 273 unités). D'autres secteurs, numériquement moins importants (pour les indépendants), voient quand même quelques modifications : il y a un peu plus d'indépendants travaillant dans la construction, l'information et la communication et l'administration publique, la défense, l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale et un peu moins dans l'industrie.

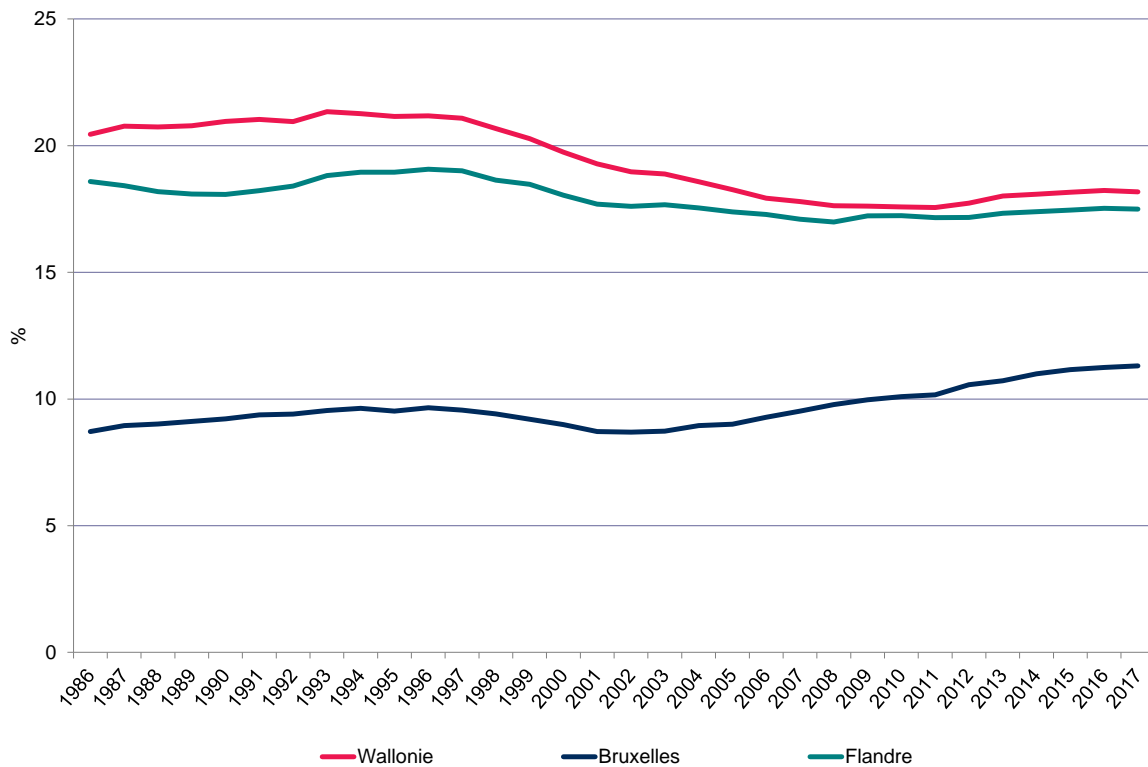
Graphique 4.6. Croissance annuelle de l'emploi intérieur par statut en Wallonie (en nombre de personnes)

Source : Comptabilité régionale ICN – Hermreg -2015-2017= projections

Au cours des 30 dernières années, l'emploi indépendant a contribué de manière variable à la croissance de l'emploi intérieur en Wallonie. Depuis 10 ans, sa contribution à la croissance de l'emploi est positive (sauf en 2009, conséquence de la crise économique et financière). À noter que, pendant la crise de 2012-2013, seul l'emploi indépendant a contribué positivement à l'évolution de l'emploi intérieur. Les dix années précédentes (1997-2006) avaient été marquées par un recul net de l'emploi indépendant, contrastant de 1998 à 2001 et de 2004 à 2006 avec des années de forte croissance de l'emploi salarié. Il est donc intéressant de constater que les évolutions de l'emploi indépendant et salarié ne convergent pas toujours.

La comparaison régionale montre que la période de recul de l'emploi indépendant observée en Wallonie durant les années 1997 à 2006 a été plus courte en Flandre (2000 à 2002) et à Bruxelles (1998-2002). Depuis, l'emploi indépendant croît dans les 3 régions du pays. À noter qu'une partie de la croissance de ces dernières années s'explique par l'arrivée de citoyens des pays de l'Europe orientale ayant adhéré à l'UE en 2004 et en 2007. En effet comme l'explique la BNB dans son rapport annuel de 2013, « Avant 2009, les citoyens estoniens, hongrois, lettons, lituaniens, polonais, slovaques, slovènes et tchèques ne pouvaient pas être occupés en tant que salariés en Belgique s'ils ne disposaient pas d'un permis de travail. L'installation en tant qu'indépendant n'étant pas soumise à ces conditions restrictives, les citoyens issus de ces huit nouveaux États membres (essentiellement des Polonais) ont été très nombreux jusqu'en 2008 à s'établir sous ce statut. À partir de 2009, cet afflux s'est atténué. Jusqu'au 31 décembre 2013, des restrictions similaires en matière d'accès à l'emploi salarié se sont encore appliquées aux ressortissants bulgares et roumains. Le nombre de travailleurs indépendants de ces deux nationalités n'a cessé de croître, pour représenter 2,5 % des indépendants en Belgique en 2012, contre 1,1 % pour ceux originaires des autres pays de l'Est »⁸.

⁸ « Rapport 2013 - Évolution économique et financière | nbb.be ».

Graphique 4.7. Part de l'emploi indépendant dans l'emploi intérieur

Source : Comptabilité régionale ICN – Hermreg - 2015-2017 = projections

La part des indépendants dans l'emploi intérieur est plus importante en Wallonie (18,2% en 2015) qu'en Flandre (17,5%) et qu'à Bruxelles (11,2%). L'image est donc renversée par rapport à ce que l'on observe du point de vue des habitants des trois régions : la part des indépendants au sens large (voir section 4.2) en Wallonie est de 14,4% des actifs occupés contre 15,3% en Flandre et 16,8% à Bruxelles. Cela s'explique parce que de nombreux salariés habitant en Wallonie travaillent en Flandre, à l'étranger et surtout à Bruxelles (voir schéma 1.1). Le dénominateur de l'indicateur qui se rapporte à l'emploi intérieur (le nombre de personnes travaillant en Wallonie) est donc plus faible que le dénominateur du taux d'indépendant dans la population active occupée (les travailleurs habitant en Wallonie), alors que les numérateurs sont assez proches (pour les indépendants, le lieu de travail est souvent identique ou proche du domicile).

En Wallonie, cette part a eu tendance à reculer de la fin des années 1990 à la fin des années 2000, elle s'est ensuite stabilisée. On observe en fin de période une légère tendance à la hausse. En Flandre, la tendance est fort semblable quoique moins marquée, à Bruxelles, par contre, elle est clairement à la hausse depuis 2000.

4. Situation sociale des indépendants à travers les données de l'INASTI

Les données administratives de l'INASTI sont une riche source d'informations. En effet, avec celles-ci, nous disposons d'informations annuelles depuis 1995 sur les indépendants, notamment leur statut, leur âge, leur sexe et leur revenu. Cela nous permet de quantifier les évolutions de cette population selon les catégories et de décrire la distribution des revenus des indépendants. Cette section procède en trois sous-sections. Dans la première, nous

définissons les différentes catégories d'indépendants dans les données de l'INASTI. Dans la deuxième, nous détaillons la répartition des indépendants selon ces catégories et leurs évolutions. Dans la troisième, nous nous intéressons plus spécifiquement au revenu. Précisons que contrairement à l'enquête sur les forces de travail qui se base sur le lieu de domicile et les données des comptes de l'emploi qui se basent sur le lieu d'activité, l'INASTI n'harmonise pas le lieu déterminant la région d'appartenance de l'indépendant. En effet, les adresses reprises correspondent aux adresses que déclarent les indépendants à leur caisse d'assurance sociale, qui peut être leur domicile ou leur lieu de travail. Ceci dit, cette ambiguïté pose moins de problèmes pour les indépendants que pour les salariés, car ces deux lieux sont très souvent identiques.

4.1. LES CATÉGORIES DE L'INASTI

Parmi l'ensemble des travailleurs assujettis au régime de sécurité sociale des indépendants, l'INASTI distingue la qualité de l'indépendant de la nature de l'activité. Les catégories au sein de chacun de ces critères proviennent essentiellement du type de cotisation versée par l'indépendant – qui lui ouvre des droits sociaux différents.

La qualité de l'indépendant comprend trois catégories mutuellement exclusives : indépendant, aidant et conjoint-aidant. Est aidant toute personne qui assiste régulièrement un travailleur indépendant, sans être engagé par un contrat de travail (c'est-à-dire sans lien de subordination).

Cependant, il existe un certain flou entre ces catégories⁹. En effet, un indépendant dirigeant d'entreprise ne peut avoir d'aidants, ni de conjoint-aidant. Dans certaines situations, ils doivent néanmoins s'affilier en tant qu'indépendant (si rémunéré en tant qu'indépendant par la société, en tant que mandataire de la société ou en tant qu'associé actif). De même, le conjoint assujetti à la sécurité sociale (comme salarié, fonctionnaire, indépendant ou allocataire social) ne peut être aidant, sauf s'il s'agit d'un indépendant dont le revenu annuel brut (diminué des frais professionnels) ne dépasse pas 3000€.

La nature de l'activité comprend trois catégories mutuellement exclusives : cotisation à titre principal, cotisation à titre complémentaire et cotisation après l'âge de la retraite. Cette distinction renvoie essentiellement à des taux de cotisation différents. Les indépendants à titre complémentaire (et les indépendants après l'âge de la retraite) cotisent moins, car ils bénéficient de droits à la sécurité sociale par d'autres biais que par celui de leur activité d'indépendant.

Pour être considéré comme actif à titre complémentaire¹⁰, un indépendant doit être dans une des situations suivantes :

- occuper un emploi salarié pour au moins un mi-temps,
- avoir une activité relevant d'un autre régime de pension s'étendant sur au moins 8 mois ou 200 jours par an,
- être un enseignant prestant au moins un 60% d'un temps plein,

⁹ INASTI. Le statut social des travailleurs indépendants : conjoint aidant, juillet 2015.

Voir : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_conjoints_aidants_07_2015.pdf page consultée le 4/02/2016.

¹⁰ INASTI. Le statut social des travailleurs indépendants : indépendant complémentaire, octobre 2015.

Voir : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_independant_complementaire_10_2015.pdf page consultée le 4/02/2016.

L'indépendant complémentaire qui cesse son activité salariée peut conserver son statut complémentaire si :

- il conserve son droit à une pension de retraite ou d'invalidité, ou
- il bénéficie d'un revenu de remplacement ou d'une prestation sociale au moins égale à la pension minimum d'un indépendant isolé.

Il y a donc aussi ici une certaine ambiguïté entre la catégorie de l'indépendant à titre principal et celle de l'indépendant complémentaire. En effet, comme nous venons de le voir, dans certains cas, un salarié qui cesse son activité de salarié peut néanmoins conserver son statut d'indépendant à titre complémentaire. Il est donc possible d'être indépendant à titre complémentaire sans aucune autre activité de salarié à côté.

4.2. RÉPARTITIONS ET ÉVOLUTIONS

Ces points étant clarifiés, revenons aux données de l'INASTI pour voir comment se répartit et évolue la population des indépendants en Wallonie.

Le tableau ci-dessous croise la nature de l'activité avec la qualité de l'indépendant au 31 décembre 2015 (les dernières données disponibles).

Tableau 4.2. Indépendants selon la nature de l'activité et la qualité

		Indépendants		Aidants		Conjoints-aidants		Total	
		Effectif	% colonnes	Effectif	% colonnes	Effectif	% colonnes	Effectif	% colonnes
Actif à titre principal	Effectif	173 549	64,2%	5 147	56,4%	8 102	100,0%	186 798	65,0%
	% lignes	92,9%		2,8%		4,3%		100,0%	
Actif à titre complémentaire	Effectif	68 798	25,5%	3 114	34,1%	0	0,0%	71 912	25,0%
	% lignes	95,7%		4,3%		0,0%		100,0%	
Actif après la pension	Effectif	27 896	10,3%	858	9,4%	0	0,0%	28 754	10,0%
	% lignes	97,0%		3,0%		0,0%		100,0%	
Total	Effectif	270 243	100,0%	9 119	100,0%	8 102	100,0%	287 464	100,0%
	% lignes	94,0%		3,2%		2,8%		100,0%	

Source : INASTI

On observe que les aidants et conjoints-aidants constituent une très faible minorité des indépendants, contrairement aux indépendants à titre complémentaire qui représentent un quart des indépendants wallons. Notez que les conjoints-aidants appartiennent automatiquement à la catégorie à titre principal. Les indépendants après l'âge de la pension sont aussi plus nombreux que les aidants.

On peut ventiler ces variables selon le sexe pour voir comment ces statuts sont plus ou moins féminins ou masculins. Le tableau ci-dessous présente pour chaque catégorie le pourcentage de femmes. On observe qu'il y a presque deux fois plus d'hommes indépendants que de femmes indépendantes. Selon les catégories, la proportion de femmes varie. Sans surprise, les conjoints-aidants sont presque toujours des femmes. Les aidants non conjoints sont, plus souvent que les autres catégories, des hommes, sauf quand il s'agit d'aidants après l'âge de la retraite ou d'aidants à titre complémentaire. Les indépendants complémentaires, bien qu'en majorité des hommes, constituent une catégorie plus féminine par rapport à l'ensemble des indépendants : on y trouve 40,6% de femmes. Les indépendants après l'âge de la pension et, dans une moindre mesure, les indépendants « classiques » sont moins souvent des femmes. Ainsi, par rapport à l'ensemble des indépendants, les femmes

sont surreprésentées dans les catégories « précaires », à l'exception de la catégorie des aidants non conjoints à titre principal.

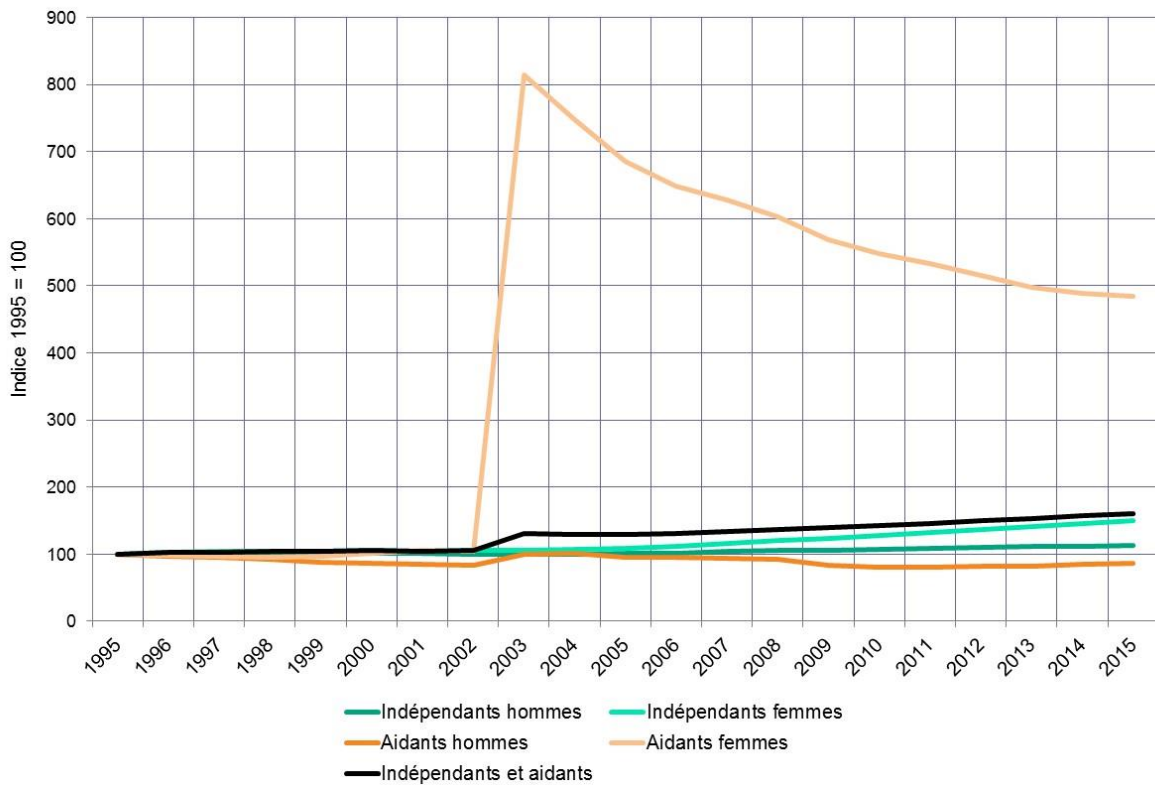
Tableau 4.3. Proportion de femmes chez les indépendants, selon la nature de l'activité et la qualité, au 31 décembre 2015

	Indépendants	Aidants	Conjoints aidants	Total
Actifs à titre principal	32,5%	30,4%	88,4%	34,9%
Actifs à titre complémentaire	40,2%	52,1%	NA	40,7%
Actifs après la pension	26,8%	40,6%	NA	27,2%
Total	33,9%	38,7%	88,4%	35,6%

Source : INASTI

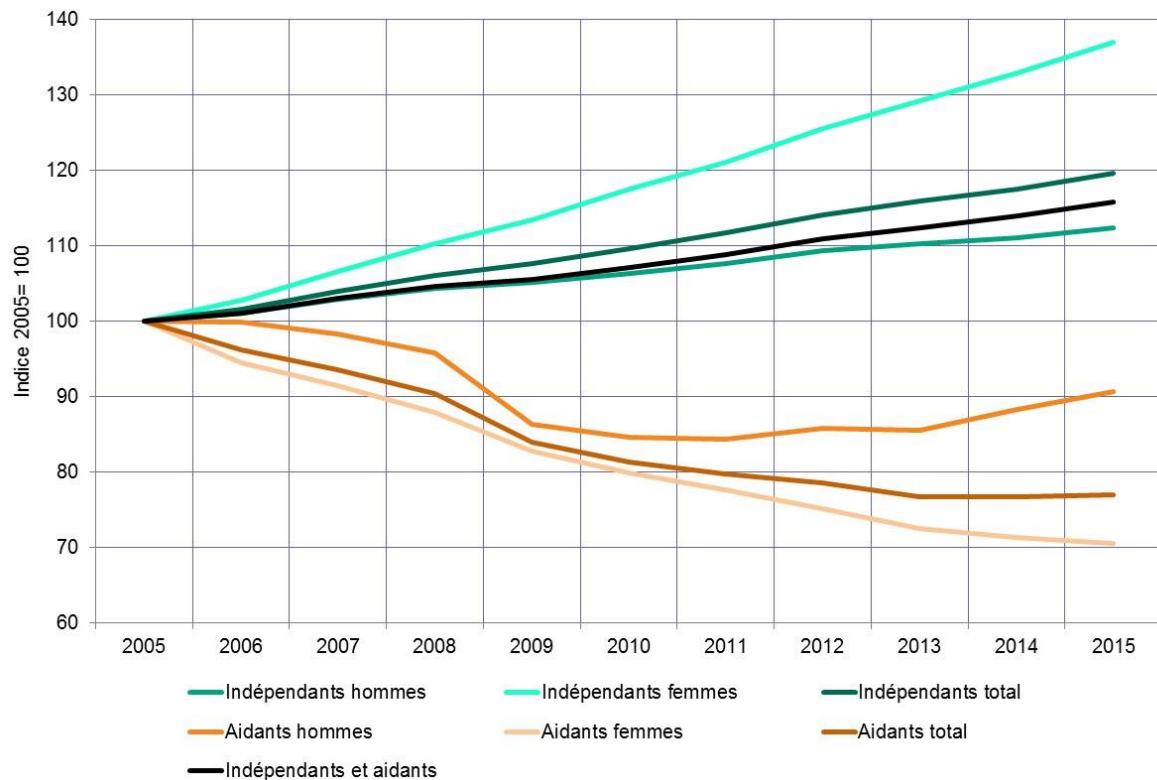
L'évolution sur vingt ans du nombre d'assujettis à l'INASTI montre une brusque augmentation du nombre de femmes aidantes en 2003, due à l'entrée en vigueur du statut de conjoint aidant cette année-là. Par défaut, tous les conjoints d'indépendant (qui n'étaient pas personnellement assujettis à la sécurité sociale) ont été assimilés à des aidants. Dans les années qui ont suivi, les conjoints non aidants sont peu à peu sortis du compte des assujettis. Il est donc préférable de ne considérer que les dix dernières années pour l'analyse de l'évolution des aidants.

Graphique 4.8. Évolution du nombre d'assujettis à l'INASTI selon le statut et le sexe, Indice 1995 = 100



Source : INASTI

Alors qu'au cours des dix dernières années, le nombre d'indépendants augmente de près de 20%, le nombre d'aidants chute de 23%. Ils sont passés de 9% des assujettis à l'INASTI en 2005 à 6% en 2015. Chez les indépendants, les femmes connaissent une plus forte croissance (+37%) que les hommes (+12%) alors que le nombre de femmes aidantes diminue de presque 30% contre 9% pour les hommes aidants, ce qui atténue le déséquilibre hommes-femmes aussi bien chez les indépendants (30% de femmes en 2005 et 34% en 2015) que chez les aidants (y compris les conjoints aidants) (68% de femmes en 2005 et 62% en 2015).

Graphique 4.9. Évolution du nombre d'assujettis à l'INASTI selon le statut et le sexe, Indice 2005 = 100

Source : INASTI

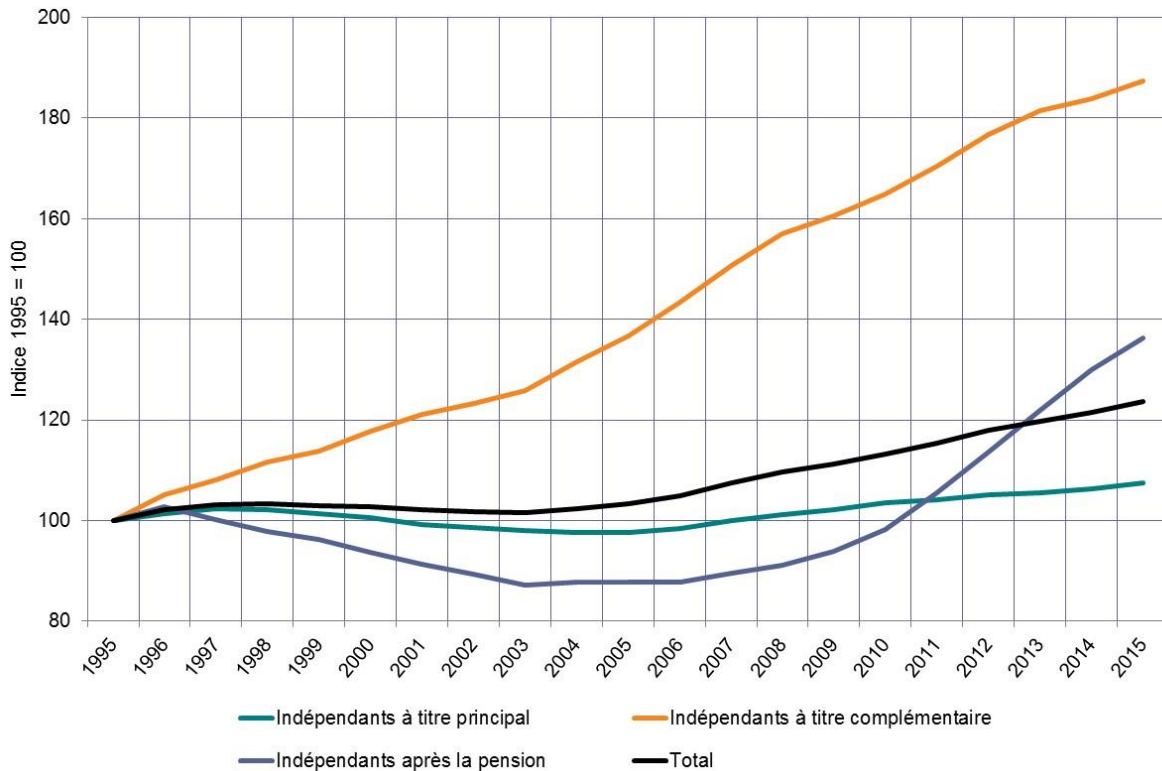
Au 31 décembre 2015, 270 243 travailleurs wallons sont indépendants au sens strict (c'est-à-dire non compris les aidants, mais avec les actifs à titre complémentaire et après l'âge de la retraite). C'est une augmentation de 23,4% par rapport à 1995¹¹ (+19,7% au cours de la période 2005-2014). Cet accroissement est le reflet d'évolutions différenciées selon la nature de l'activité : la faible hausse du nombre d'indépendants à titre principal (+7,6% en 20 ans) est contrebalancée par une hausse considérable des indépendants à titre complémentaire (+87,4%), en particulier chez les femmes (on passe de 7 186 à 27 623 indépendantes à titre complémentaire entre 1995 et 2015) et de façon plus intense entre 2004 et 2008 (4 à 5% de croissance annuelle). Alors que le nombre d'actifs après la pension diminue en début de période, cette tendance s'inverse à partir de 2004 et son taux de croissance annuel dépasse les 7% entre 2011 et 2013.

Au cours de la dernière année, la hausse de 1,2% du nombre de travailleurs indépendants est en partie le fait des actifs après la pension (+4,8% contre +1,2% et +2,0% chez les actifs à titre principal et à titre complémentaire).

« Avant 2013, un indépendant pensionné qui travaillait après la pension ne pouvait gagner que 17.000 euros par an. Le gouvernement Di Rupo a changé les règles début 2013 et a permis aux indépendants de pouvoir gagner des revenus illimités après leur 65ème anniversaire à condition qu'ils puissent prouver une carrière professionnelle de 42 ans »¹². Cet assouplissement dans le statut des actifs après la pension explique en partie la forte croissance observée en fin de période.

¹¹ Le nombre d'indépendants a davantage augmenté en Flandre (+38,5%) et à Bruxelles (+56,7%) au cours de cette période, essentiellement du fait d'une croissance plus importante du nombre d'actifs à titre principal en Flandre (+22,9%) et à Bruxelles (+55,1%) alors que la croissance wallonne n'est que de 7,6%.

¹² Syndicat neutre pour indépendants (SNI), 24 janvier 2016 - <http://www.sninet.be/fr/actualit-eacute-s/detail/augmentation-spectaculaire-du-nombre-d-rsquo-ind-eacute-pendants-actifs-apr-egrave-s-la-pension>.

Graphique 4.10. Évolution du nombre d'indépendants selon le type d'activité, Indice 2005 = 100

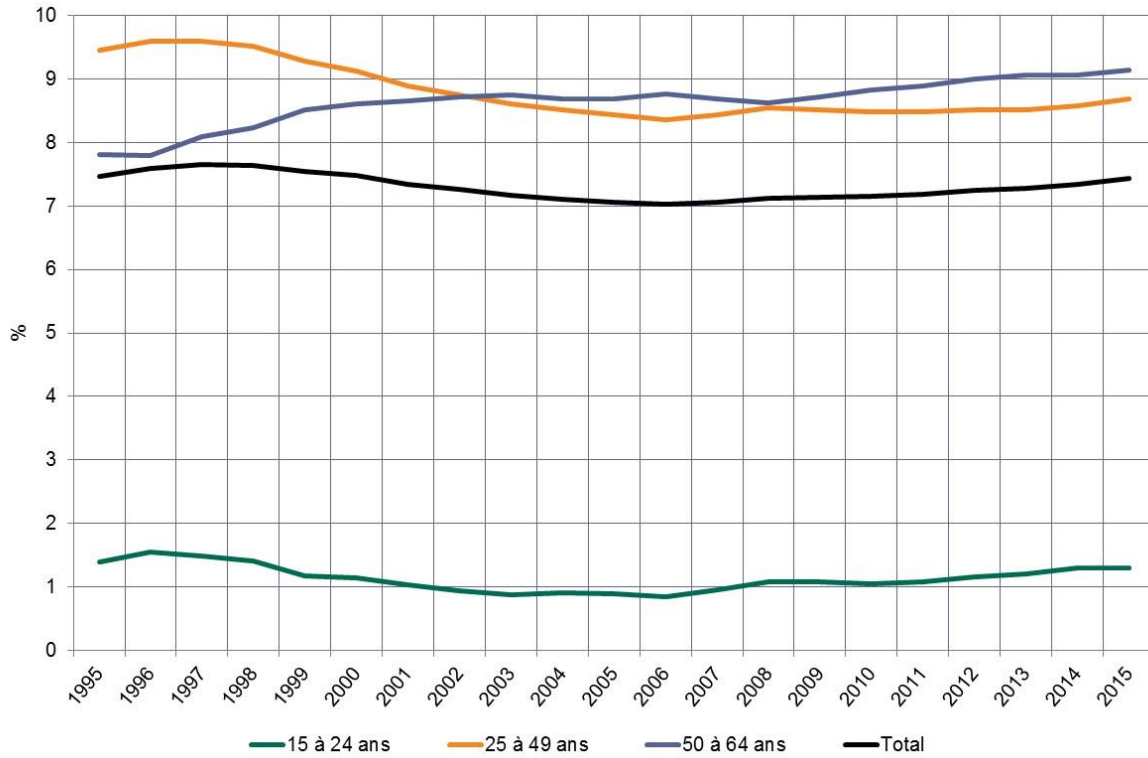
Source : INASTI

La hausse de 7,6% du nombre d'indépendants à titre principal est due surtout à la croissance de la population en âge de travailler au cours de la période observée. En effet, la proportion des indépendants à titre principal de moins de 65 ans (voir graphique 4.11) dans la population de 15 à 65 ans est identique en début et en fin de période : 7,4%.

Le statut d'indépendant à titre principal concerne assez peu les jeunes : au 31 décembre 2015, 3% des indépendants ont moins de 25 ans ; ils représentent 1,3% de la population de 15 à 25 ans.

Par contre, les plus âgés sont bien présents : 38% des indépendants à titre principal ont entre 50 et 64 ans (génération du babyboom, surreprésentée dans la population) et ils représentent plus de 9% de la population de cette classe d'âge, soit un peu plus que la part des 25 à 49 ans dans la population (8,7%). Ce n'était pas le cas en 1995 : 7,8% des 50-64 ans étaient indépendants à titre principal contre 9,5% des 25-49 ans. C'est cette classe d'âge qui explique la croissance du nombre d'indépendants à titre principal au cours des vingt dernières années : +69% alors que les effectifs diminuent chez les 25-49 ans (-12%) et les moins de 25 ans (-5%).

Graphique 4.11. Évolution de la part des indépendants à titre principal dans la population de 15 à 64 ans selon la classe d'âge



Source : INASTI

Encadré 4.3. Éclairage des données de la Banque Carrefour de la sécurité sociale (BCSS) pour identifier les indépendants à titre complémentaire qui n’ont pas d’autre emploi

Pour mesurer l'importance des indépendants enregistrés comme complémentaires à l'INASTI qui n'ont aucune autre activité professionnelle, il est possible de comparer les données agrégées de l'INASTI et de la Banque Carrefour de la Sécurité Sociale (BCSS, une institution croisant les données issues des différentes institutions de la sécurité sociale). Ces deux bases de données identifient au même moment, sur base administrative, le statut des individus. La nomenclature de l'INASTI comprend les trois catégories de cotisations susmentionnées – à titre principal, à titre complémentaire et après l'âge de la retraite. La nomenclature de la BCSS est construite à partir des informations fournies par les différentes branches de la sécurité sociale (dont l'INASTI). Pour les catégories de la BCSS, trois ont été retenues – indépendant/aidant ; salarié (principalement) et indépendant/aidant ; indépendant/aidant (principalement) et salarié –, construites de la manière suivante.

La catégorie indépendants/aidants comprend les indépendants et aidants (cotisant à titre principal, après la retraite ou à titre complémentaire) qui n'occupent aucun emploi salarié (à temps plein ou temps partiel)¹³.

La catégorie salarié (principalement) et indépendant/aidant comprend les personnes salariées à temps plein (selon l'ONSS) et se trouvant dans la base de données de l'INASTI, ou des personnes salariées à temps partiel (selon l'ONSS) et cotisant comme indépendant à titre complémentaire (selon l'INASTI)¹⁴.

¹³ Techniquement, il s'agit des catégories 1.2.1, 1.2.2, 1.2.3, 1.3.1, 1.3.2 et 1.3.3 de la nomenclature de la BCSS.

¹⁴ Techniquement, il s'agit de la catégorie 1.4.1.

La catégorie indépendant/aidant (principalement) et salarié comprend les personnes qui sont salariées à temps partiel (selon l'ONSS) et qui cotisent à l'INASTI, mais pas en tant qu'indépendant/aidant à titre complémentaire¹⁵.

La première catégorie se distingue donc des deux autres par le fait que les indépendants qui s'y trouvent (quelle que soit leur catégorie de cotisation) n'occupent aucun emploi salarié. Cela permet de distinguer les indépendants dont l'activité est complémentaire à une activité salariée des indépendants dont la cotisation est "complémentaire", mais qui n'ont aucune autre activité économique. Dans le tableau ci-dessous, les indépendants de moins de 65 ans sont distingués des indépendants de plus de 65 ans – qui dans leur quasi-totalité cotisent comme des indépendants après l'âge de la retraite.

Comparaison des catégories BCSS et INASTI (au 31/12/2013).

Catégorie BCSS (31/12/2013)	Effectif	Catégorie INASTI (31/12/2013)	Effectif
Moins de 65 ans (BCSS)			
Indépendant/aidant	188 356	Indépendant/aidant principal	183 785
Indépendant/aidant (principalement) et salarié	4 176		
Salarié (principalement) et indépendant/aidant	59 362	Indépendant/aidant complémentaire	69 432
Total moins de 65 ans	251 894	Total principal et complémentaire	253 217
65 ans et plus (BCSS)			
Indépendant/aidant	23 230		
Indépendant/aidant (principalement) et salarié	234		
Salarié (principalement) et indépendant/aidant	95		
Total 65 ans et plus	23 559	Indépendant/aidant après retraite	25 654
Total général	275 453	Total général	278 871

Source : INASTI et BCSS

On observe que les totaux de la BCSS sont inférieurs à ceux de l'INASTI. Ainsi, parmi les indépendants de moins de 65 ans¹⁶, l'INASTI dénombre plus de 1300 indépendants en plus que ceux identifiés par la nomenclature de la BCSS. Parmi les indépendants de 65 ans et plus, cette différence est plus importante (tant en termes relatifs qu'absolus) puisque l'INASTI dénombre plus de 2000 indépendants en plus que la BCSS. Ces différences sont peut-être dues à la nomenclature complexe de la BCSS qui pourrait éventuellement classer certains « indépendants » dans d'autres catégories (demandeur d'emploi par exemple). – mais cela semble peu probable, car, dans la nomenclature, les situations d'emploi priment sur les autres. Ce décalage peut aussi provenir des adresses des personnes (et donc de la circonscription de la Wallonie). Dans la BCSS, c'est toujours l'adresse de domicile qui est retenue, alors que l'INASTI reprend l'adresse en possession de la caisse d'assurance sociale, déclarée par l'indépendant, qui peut être le domicile ou le lieu de l'activité quand ils sont distincts.

¹⁵ Techniquement, il s'agit des catégories 1.4.2 et 1.4.3.

¹⁶ La catégorie de l'INASTI et celle de la BCSS ne sont pas exactement identiques puisque la première est définie par un type de cotisation (lui-même défini par l'âge du cotisant), alors que la seconde provient directement de l'âge.

Le point le plus intéressant est qu'avec ce tableau, on peut estimer la part d'indépendants cotisant à titre complémentaire qui n'ont pas d'autre activité : les indépendants cotisant à titre complémentaire représentent 10.000 personnes de plus que les indépendants complémentaires tels qu'on les conçoit généralement – c'est-à-dire les personnes qui ont une activité indépendante en complément à leur emploi salarié. Notons que cet écart peut être sous-évalué parce que, parmi les salariés (principalement) et indépendants/aidants, on retrouve les rares personnes qui paient à l'INASTI une cotisation principale et occupent un emploi salarié à temps plein. Globalement, on peut dire que ne pas prendre en compte ces indépendants complémentaires uniquement en termes de cotisations revient à exclure environ 4% des indépendants. Cela peut sembler peu, mais ces indépendants étant probablement les plus précaires, cela pose problème si l'on s'intéresse à la précarité des indépendants.

Ceci dit, en termes de tendances générales, les évolutions présentées ci-dessous sur la base des chiffres de l'INASTI ne changent pas si l'on utilise les données de la BCSS (chiffres non-présentés ici faute de place).

Pour terminer cette section, revenons sur ce qui distingue le salarié de l'indépendant : le lien de subordination à un employeur. Quand la subordination est absente, le travailleur est considéré comme un indépendant. Cette subordination découle d'un état de fait, et non uniquement de la volonté des parties. Ainsi, il est possible que cette relation soit requalifiée¹⁷. Par exemple, un « faux indépendant » peut *a posteriori* être redéfini comme salarié. L'importance du lien de subordination fait qu'un travailleur possédant une société (éventuellement en partie) ne sera que rarement considéré comme salarié de la société dans laquelle il travaille¹⁸. Les gérants de SPRL, les administrateurs de SA et les associés actifs sont normalement des indépendants – sauf s'ils sont clairement sous l'autorité réelle d'un organe de gestion comme un conseil d'administration (SA) ou un conseil de gérance (SPRL) ou du gérant pour les associés actifs minoritaires. Cette exigence de lien de subordination est aussi effective pour les sociétés coopératives. Un gérant d'une SPRLU ne pourra jamais être salarié, car il n'est pas possible d'être subordonné à soi-même. Au contraire le statut de salarié est plus fréquent pour les administrateurs délégués (SA), en raison de la subordination à un conseil d'administration. Ainsi, la population des indépendants comprend deux catégories juridiques distinctes : les indépendants en leur nom propre et les indépendants en société.

Il est donc pertinent d'explorer la répartition des indépendants selon leur forme juridique – c'est-à-dire s'ils exercent leur activité en leur nom propre ou s'ils exercent leur activité à travers une société. Le tableau ci-dessous croise la nature de l'activité avec la forme juridique. Les aidants ne se retrouvent pas dans ce tableau, car un aidant ne peut qu'aider un indépendant en nom propre.

¹⁷ Voir Nayer A. Syllabus de droit du travail, 2009, PUB, pp. 51-122.

¹⁸ UCM. Note d'Info: Salarié et indépendant au sein d'une même société.

Voir : <http://www.ucm.be/Starter-et-independant/FAQ-Documents/Documents-telechargeables/Note-d-information>, page consultée le 4/02/2016.

Tableau 4.4. Indépendants au sens strict, selon la forme juridique et la nature de l'activité

		En nom propre		En société		Total	
		Effectif	% Colonne	Effectif	% Colonne	Effectif	% Colonne
À titre principal	Effectif	124 205	60,3%	49 344	76,8%	17 3549	64,2%
	% ligne	71,6%		28,4%		100,0%	
À titre complémentaire	Effectif	59 588	28,9%	9 210	14,3%	68 798	25,5%
	% ligne	86,6%		13,4%		100,0%	
Après la pension	Effectif	22 162	10,8%	5 734	8,9%	27 896	10,3%
	% ligne	79,4%		20,6%		100,0%	
Total	Effectif	205 955	100,0%	64 288	100,0%	270 243	100,0%
	% ligne	76,2%		23,8%		100,0%	

Source : INASTI

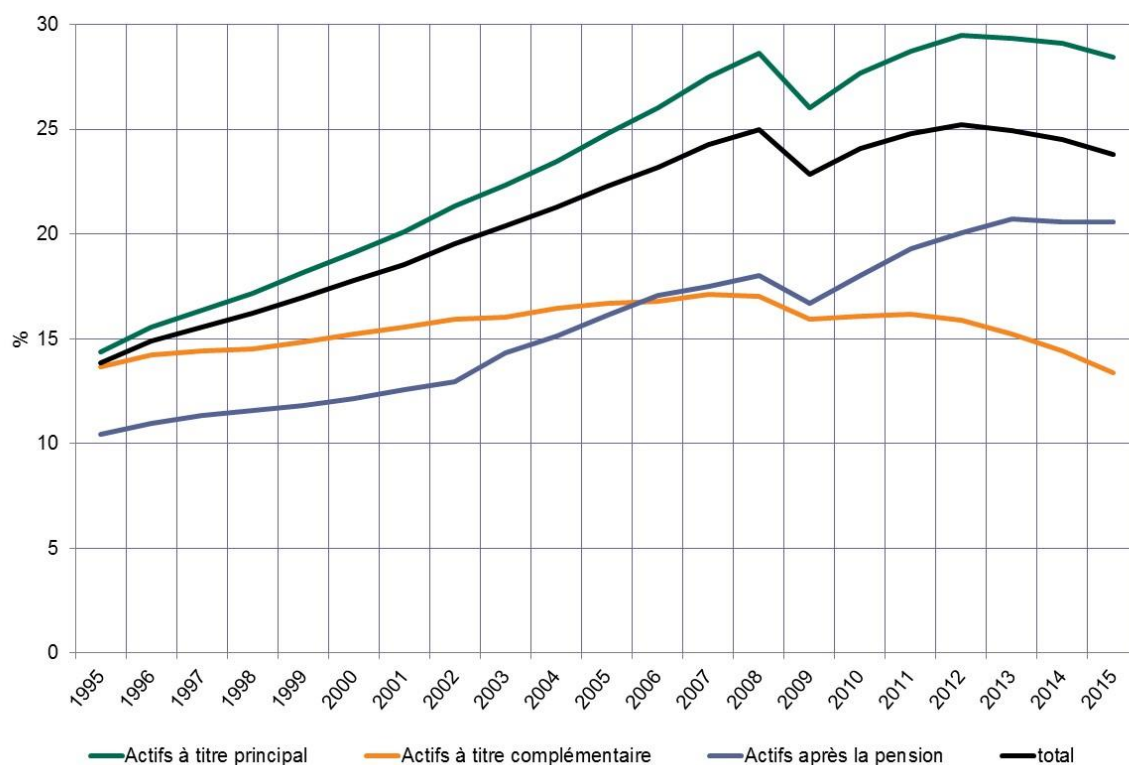
On observe que les indépendants en société sont une minorité, puisqu'il y a plus de trois fois plus d'indépendants en leur nom propre que d'indépendants en société. Sans surprise, le recours à une société est deux fois plus fréquent chez les indépendants à titre principal (près de 30%) et bien plus faible chez les indépendants à titre complémentaire (moins de 15%).

Tableau 4.5. Part de femmes chez les indépendants au sens strict, selon la forme juridique et la nature de l'activité

	En nom propre	En société	Total
À titre principal	34,8%	26,8%	32,5%
À titre complémentaire	40,8%	35,7%	40,2%
Après la pension	27,0%	26,0%	26,8%
Total	35,7%	28,0%	33,9%

Source : INASTI

On remarque aussi que les femmes exercent plus souvent leur activité en leur nom propre que les hommes, même si les différences ne sont pas très grandes. Près de trois quarts des indépendants en société sont des hommes, alors qu'ils ne représentent « que » deux tiers de l'ensemble des indépendants. Étonnamment, les différences selon le sexe sont moins marquées pour les indépendants après l'âge de la retraite. Globalement, ici aussi, les femmes sont surreprésentées dans la catégorie la plus « précaire ».

Graphique 4.12. Évolution de la part des indépendants en société par type d'activité, en % (aidants exclus)

Source : INASTI

Il y a probablement une rupture de série en 2009 due à la façon dont les indépendants en société sont identifiés dans les données de l'INASTI dont nous disposons. On peut cependant observer que la part des travailleurs indépendants qui sont en société augmente jusque 2012 où elle dépasse les 25% (près de 30% chez les actifs à titre principal) puis voit la tendance s'inverser à partir de 2013. Chez les actifs à titre complémentaire, cette augmentation est moins marquée, la proportion d'indépendants en société se stabilise autour de 17% en 2007 (16% après la rupture de série) et l'inversion de tendance s'observe dès 2012. Par contre, chez les actifs après la pension, cette part continue à augmenter jusque 2013 et se stabilise un peu au-dessus des 20% en fin de période.

4.3. LA DISTRIBUTION DU REVENU DES INDÉPENDANTS WALLONS¹⁹

Dans les données en notre possession, nous disposons du revenu des indépendants tel qu'enregistré à l'INASTI. Il s'agit du revenu annuel brut d'impôt, mais net de frais professionnels (y compris les charges sociales). Ce revenu peut être vu comme un indicateur de la situation sociale de l'indépendant. Le principal avantage de cette mesure est qu'elle est quantitative et permet donc de classer de manière plutôt « fine » chaque indépendant. Cependant, elle présente quelques difficultés. D'abord, utiliser le revenu des indépendants comme mesure de « précarité » pose problème pour ceux qui sont indépendants en société, car une partie des revenus peut rester dans la société. Ensuite, les revenus fournis par l'INASTI sont les revenus bruts déduits des frais professionnels. Or, les frais professionnels peuvent être divers et conséquents. Un indépendant maîtrisant bien la législation fiscale peut faire passer de nombreux biens et services en frais professionnels, ce qui réduit son revenu, mais en ne le rendant pas

¹⁹ Les résultats de l'analyse pour les revenus est très similaire si l'on prend en compte l'ensemble des indépendants belges et pas uniquement les indépendants wallons, comme réalisé ici.

plus « précaire ». Au contraire, un indépendant moins au fait de cette législation verra son revenu professionnel plus élevé, simplement parce que ses frais professionnels sont « sous-évalués »²⁰. Enfin, dans les données en notre possession, on observe un décalage dans le temps des revenus par rapport à la situation actuelle. En effet, le revenu que nous fournit directement l'INASTI concerne les revenus professionnels (annuels bruts, diminués des dépenses et charges professionnelles, et le cas échéant, des pertes professionnelles) sur base desquels les cotisations sociales sont calculées. Or, les cotisations sociales d'une année sont (ou plutôt étaient)²¹ dues sur les revenus de l'antépénultième année. Ainsi dans les données de 2015 (les plus récentes à notre disposition) les revenus présentés sont, en réalité, ceux de 2012, puisque les cotisations de 2015 correspondaient aux revenus de 2012. Cela a pour conséquence principale de ne pas disposer d'informations sur le revenu des indépendants qui ont commencé leur activité en 2012 ou après. En effet, les indépendants qui se lancent paient (provisoirement) des cotisations forfaitaires pour l'année de leur lancement et les trois années civiles suivantes. Notons que dans l'analyse des revenus, seuls les indépendants à titre principal (sans les aidants) sont pris en compte.

On peut identifier deux revenus atypiques : d'une part, les revenus inconnus, déjà évoqués, et, d'autre part, les revenus nuls. Notez que ces derniers incluent les revenus négatifs : les indépendants qui, après frais professionnels, travaillent « à perte ». En Wallonie, ces revenus sont loin d'être négligeables puisqu'ils concernent respectivement 8,7% et 9,6% des indépendants.

Tableau 4.6. Répartition des indépendants selon les revenus atypiques

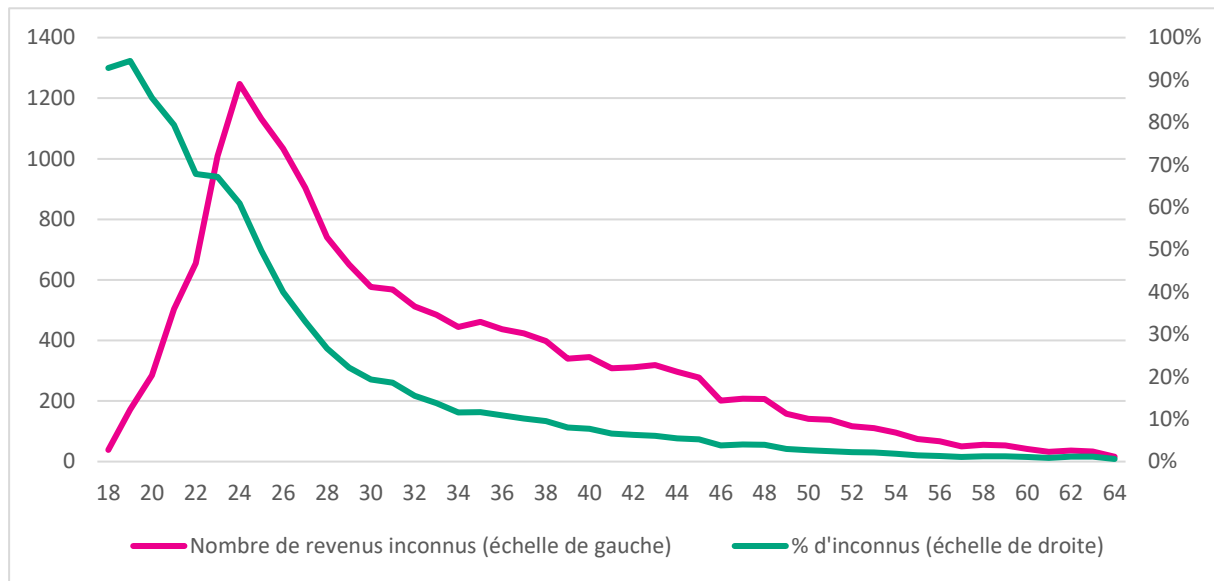
	Effectif	Proportion
Revenus nuls	15 106	8,7%
Revenus inconnus	16 718	9,6%
Revenus connus et non-nuls	141 725	81,7%
Total	173 549	100,0%

Source : INASTI

La répartition par âge de ces revenus atypiques apporte un éclairage intéressant. Le graphique 4.13 montre les effectifs et les fréquences de revenus inconnus et nuls selon l'âge.

²⁰ Un entretien avec des représentants de l'UCM a permis de saisir l'importance d'une mise en garde devant la comparabilité même des revenus des indépendants de la manière suivante (affirmation citée de mémoire) : « alors que pour des salariés un revenu de 1000€ vaut toujours 1000€, pour un indépendant, en raison de la diversité des frais professionnels un même revenu "déclaré" ne correspond pas nécessairement à un même revenu "réel" ».

²¹ Suite à un changement dans la réglementation, les cotisations sont maintenant calculées provisoirement sur base des revenus de l'avant-dernière année, pour être ensuite régularisées sur base du revenu réel de l'année, mais ce changement n'a pas encore transparu dans les statistiques que l'INASTI nous transmet. Voir INASTI. Réforme des cotisations sociales : principes généraux. Voir : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/reform_contributions_general_principles_20141219_FR.pdf document consulté le 4/02/2016.

Graphique 4.13. Revenus inconnus (nouveaux indépendants) selon l'âge, Wallonie 2015

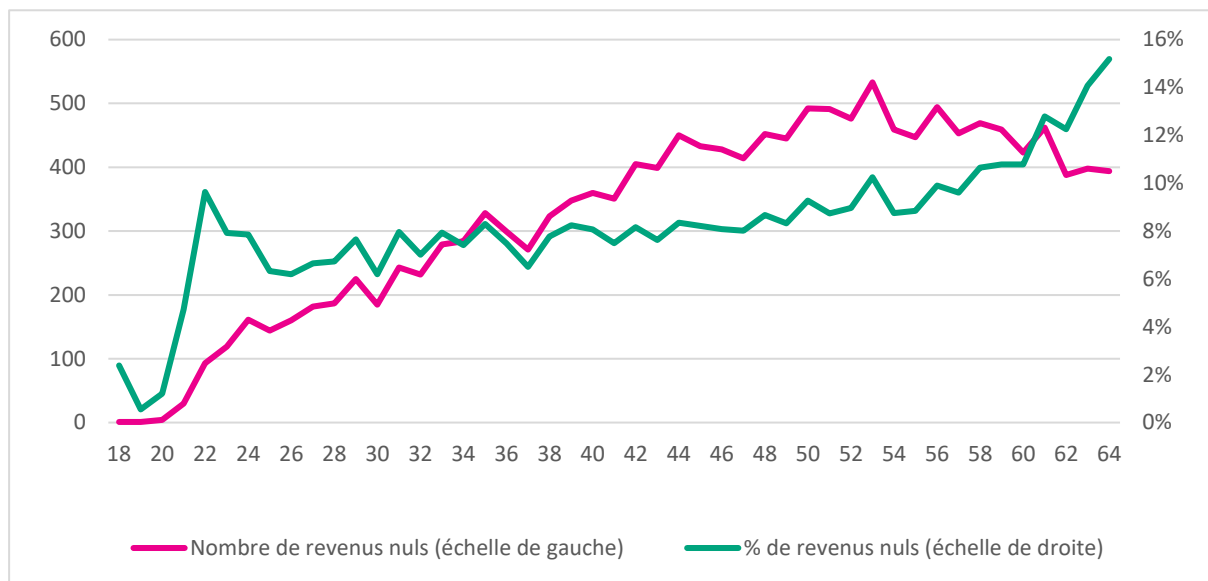
Source INASTI

On observe que le nombre de revenus inconnus – qui sont un indicateur du lancement d'activité – augmente fortement dans les premières années pour arriver à son maximum à 24 ans, pour ensuite diminuer fortement jusque 30 ans. Par après, la diminution continue, mais de manière plus lente. Ainsi, les lancements d'activités se concentrent chez les 20-30 ans, mais ne sont pas négligeables chez les 30-50 ans.

Quand on s'intéresse à la proportion de revenus inconnus selon l'âge, on observe logiquement une proportion maximale chez les jeunes (tous viennent de lancer leur activité), qui ensuite décroît rapidement. Ainsi, les revenus de l'INASTI posent de sérieux problèmes pour estimer les revenus des jeunes – la quasi-totalité de leurs revenus sont inconnus –, mais en posent beaucoup moins pour estimer les revenus des plus âgés : à 30 ans, 19% des indépendants ont un revenu inconnu ; à 40 ans, cette proportion se réduit à 8% ; et à 50 ans, il ne reste que 3% de revenus inconnus.

Au niveau des revenus nuls, les conclusions semblent moins nettes. Le nombre de revenus nuls augmente progressivement avec l'âge pour se stabiliser autour de 45 ans. Mais cela est probablement simplement dû à la structure d'âge de la population indépendante. En effet, la proportion de revenus nuls est quasiment constante (environ 8%, avec une très légère augmentation) entre 25 et 60 ans. Les très faibles effectifs et fréquences de revenus nuls avant 25 ans sont dus à l'hégémonie des revenus inconnus dans cette tranche d'âge. L'augmentation de la part des revenus nuls à l'approche de 65 ans doit, elle, être réelle : il pourrait s'agir d'une mise en veilleuse de l'activité avant la retraite.

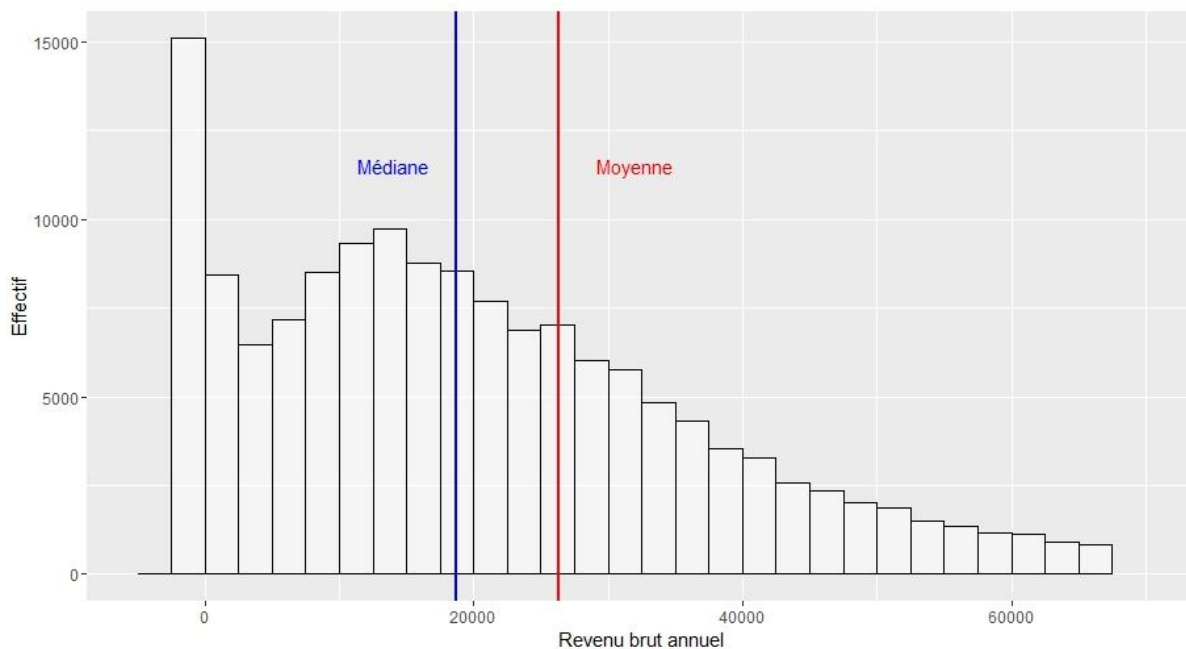
Graphique 4.14. Revenus nuls (et négatifs) selon l'âge, Wallonie 2015



Source INASTI

Voyons maintenant ce qu'il en est des revenus « normaux » – c'est-à-dire connus et non nuls. Pour ce faire, le graphique 4.15 montre la distribution des revenus des indépendants wallons. La première barre comprend les revenus nuls et négatifs. L'axe des abscisses est limité à 67.500€ pour une meilleure lisibilité (mais tous les revenus sont conservés pour le calcul des indicateurs). La médiane est indiquée en bleu et la moyenne en rouge (ces paramètres ont été calculés en incluant les revenus nuls, mais pas les revenus inconnus).

Graphique 4.15. Distribution des revenus des indépendants (à titre principal, aidants exclus) en Wallonie



Source : INASTI

On observe une asymétrie gauche – la médiane est inférieure à la moyenne et les effectifs sont concentrés en dessous de cette dernière – typique de toutes les distributions de revenu : plus le revenu est élevé, moins il y a de

personnes, mais il n'y a pas de plafond au revenu, alors qu'il y a un plancher : un revenu négatif n'existe pas (en tout cas n'est pas comptabilisé comme tel).

À côté de ce caractère asymétrique, somme toute peu surprenant, l'originalité de cette distribution est son caractère bimodal : le second mode se situe à zéro. Ainsi, comme nous le voyons dans le graphique 4.15, un nombre important d'indépendants ont un revenu très faible, mais non nul (la première classe va de 1€ à 2500€ de revenu brut imposable annuel). Rappelons-nous que ces chiffres ne concernent que les indépendants qui cotisent à titre principal. Les aidants, les indépendants cotisant à titre complémentaire et les indépendants après la retraite ne sont pas comptabilisés ici. Il peut s'agir de personnes réellement précaires – ou du moins qui échappent à la précarité grâce aux autres revenus de leur ménage –, de personnes dont le revenu annuel est exceptionnellement bas – c'est-à-dire temporairement précaires ou en « pause-carrière » –, ou encore de personnes dont le revenu est artificiellement faible – indépendant avec société dont le revenu personnel est très faible, mais avec une société très « riche »²², ou encore de personnes avec des frais professionnels très élevés.

Ce caractère bimodal permet de soulever une question centrale dans l'étude de la précarité d'une population spécifique : celle de la complémentarité. Pour étudier la précarité d'une population particulière (comme les indépendants), il faut circonscrire cette population. Il semble préférable de n'étudier que ceux qui occupent ce statut social à titre principal. Par exemple, si l'on s'intéresse aux salariés, il est préférable de ne pas prendre en compte les étudiants jobistes, car même s'ils travaillent comme salariés, leur emploi est « complémentaire » à leur occupation d'étudiant. On peut donc supposer que leurs rapports au travail et à l'emploi sont fondamentalement différents de ceux des salariés « principaux » – et leur rapport aux études est certainement tout aussi pertinent pour eux. Ils sont peut-être précaires, mais il est plus pertinent d'étudier leur précarité en termes de précarité étudiante que de précarité salariale. Ici, ce caractère bimodal peut témoigner de deux populations d'indépendants socialement distinctes – dont la superposition de leurs distributions de densité donnerait cette courbe bimodale. La première comprendrait les indépendants à titre principal, dont la forme serait similaire à celle de la distribution des revenus du travail des salariés (asymétrie gauche) avec un mode situé autour de 20.000€. La seconde comprendrait des indépendants « complémentaires », dont la forme serait une décroissance exponentielle, avec un mode égal à zéro. Le problème central est que ces deux catégories sociales d'indépendant "complémentaire" et d'indépendant "principal" diffèrent des catégories de cotisation à titre complémentaire et à titre principal. En effet, d'une part, comme nous l'avons vu, certains indépendants sans autre statut peuvent demander à payer seulement une cotisation complémentaire. D'autre part, le caractère bimodal de la fonction des revenus s'observe sur les revenus des seuls indépendants à titre principal (en termes de cotisation). Ainsi, certains de ceux-ci ont peut-être un autre rôle (par exemple au foyer) qui rend leur activité indépendante socialement « complémentaire ».

4.3.1. INÉGALITÉS DE REVENU SELON LE GENRE ET LA FORME JURIDIQUE

Intéressons-nous maintenant aux différences de revenus selon le sexe et la forme juridique de l'activité de l'indépendant. Le tableau ci-dessous présente un nombre important d'indicateurs permettant de caractériser les distributions des revenus de chaque sous-population. Notez que tous les paramètres et coefficients ont été calculés en excluant les revenus nuls et les revenus inconnus. Notez également que les valeurs centrales des classes de revenus ont été utilisées, car nous ne disposons pas des montants exacts des revenus, mais de classes relativement précises : une classe de revenus inconnus (les nouveaux indépendants), une classe de revenus nuls (ou négatifs), des classes de 2500€ jusque 125.000€, des classes de 25.000€ de 125.000€ jusque 500.000€ et des classes de 250.000€ de 500.000€ jusque 2.250.000€.

²² Notons cependant que si nous supprimons les indépendants en société, la distribution reste sensiblement la même.

De manière générale, on constate que les revenus des indépendants sont distribués de manière plus inégalitaire que ceux des salariés. En effet, le coefficient de Gini pour l'ensemble de la population des indépendants – cela est aussi vrai pour chacune des sous-populations – est très important (0,471). À titre de comparaison, le coefficient de Gini sur les salaires bruts annuels en Belgique se situe entre 0,30 et 0,35.²³

On constate aussi que les femmes constituent le groupe le plus précaire : les revenus moyens, médians et des déciles des femmes sont toujours inférieurs à ceux des autres catégories et la proportion de revenus nuls y est la plus importante. La proportion de revenus inconnus y est aussi la plus élevée²⁴. Notons néanmoins que l'inégalité au sein de la population des femmes est aussi plus importante : le coefficient de Gini est de 0,498.

Tableau 4.7. Distribution des revenus selon le sexe et la forme juridique de l'indépendant

Indicateur du revenu	Total	Hommes	Femmes	En nom propre	En société
Moyenne	29 083 €	31 089 €	24 468 €	28 207 €	31 240 €
Coefficient de Gini	0,471	0,457	0,498	0,485	0,433
Revenus nuls	8,7%	7,0%	12,3%	8,8%	8,4%
Revenus inconnus	9,6%	8,6%	11,7%	10,0%	8,6%
1er décile	3 750 €	6 250 €	3 750 €	3 750 €	8 750 €
2e décile	8 750 €	11 250 €	6 250 €	8 750 €	11 250 €
3e décile	13 750 €	13 750 €	8 750 €	11 250 €	16 250 €
4e décile	16 250 €	18 750 €	13 750 €	16 250 €	18 750 €
Médiane	21 250 €	23 750 €	16 250 €	21 250 €	23 750 €
6e décile	26 250 €	28 750 €	21 250 €	26 250 €	28 750 €
7e décile	31 250 €	33 750 €	28 750 €	31 250 €	33 750 €
8e décile	41 250 €	41 250 €	36 250 €	38 750 €	41 250 €
9e décile	56 250 €	58 750 €	51 250 €	56 250 €	58 750 €
Dernier centile	162 500 €	162 500 €	137 500 €	162 500 €	137 500 €
Dernier millille	375 000 €	375 000 €	375 000 €	375 000 €	375 000 €
Dernier dix-millille	875 000 €	1 125 000 €	625 000 €	875 000 €	1 375 000 €
Dernier cent-millille	1 520 690 €	1 628 045 €	767 648 €	1 125 000 €	1 772 673 €

Source : INASTI

La polarisation entre les indépendants en leur nom propre et ceux en société est moins forte que celle entre les hommes et les femmes. Même si les premiers ont des revenus plus faibles, la différence n'est pas excessivement importante. Notons que la proportion de revenus inconnus est plus importante chez les indépendants en leur nom propre que chez les indépendants en société. Cela peut résulter du fait qu'il est moins contraignant de débiter une activité en son nom propre (moins de formalités administratives et absence de capital minimal légal).

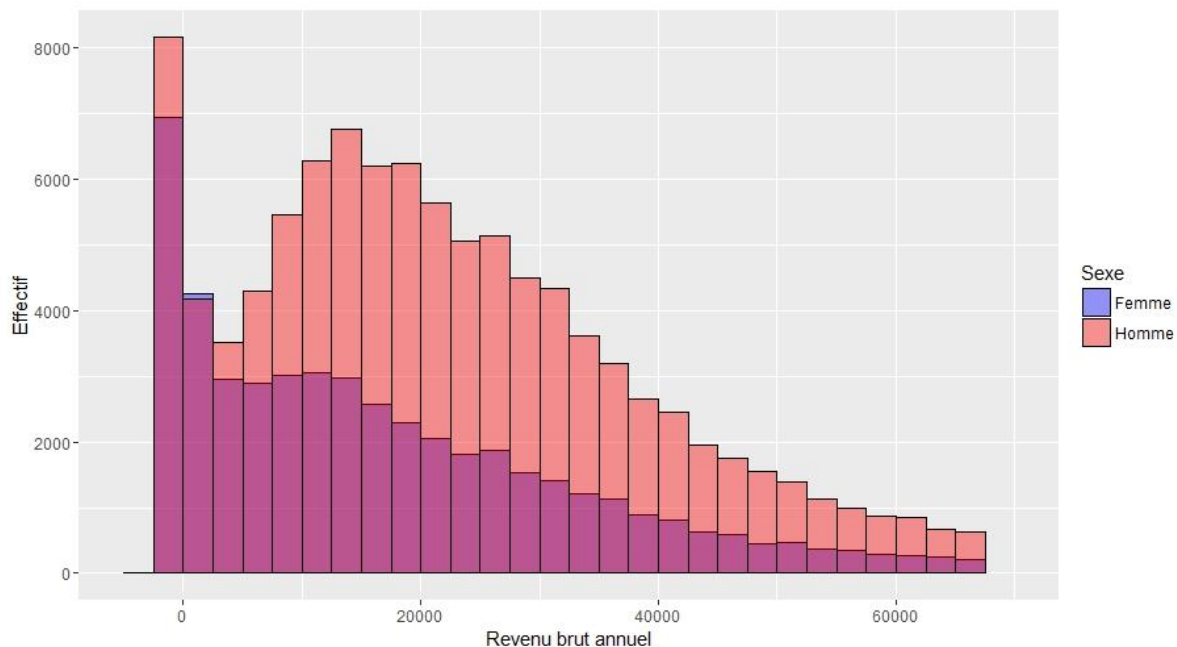
Si l'on reprend l'hypothèse développée plus haut sur le caractère complémentaire ou principal de l'activité de l'indépendant et que l'on analyse de manière distincte la distribution des revenus des hommes et des femmes, on

²³ Ghesquière F. Inégalités salariales dans les pays européens : concepts mesures et niveaux d'analyse, Thèse de doctorat en sciences politiques et sociales, sous la direction de Desmarez P., ULB, 2015, p. 86.

²⁴ Le pourcentage élevé de revenus inconnus peut témoigner simplement d'un effet générationnel de rattrapage – il y aurait proportionnellement plus de femmes se lançant comme indépendantes, car moins de femmes indépendantes actives depuis un certain temps (plus âgées).

observe des résultats intéressants. Le graphique 4.16 présente avec un recouvrement en transparence la distribution du revenu des hommes et celle des femmes.

Graphique 4.16. Distribution des revenus des indépendants (à titre principal, aidants exclus) selon le sexe en Wallonie



Source : INASTI
NB : la couleur violette correspond à la superposition des histogrammes des hommes (rose) et des femmes (bleu).

On remarque que, bien que le caractère bimodal des distributions soit encore observable, chacune tend plutôt vers un seul mode. Celle des hommes ressemble plus à une distribution classique de revenu (même si le mode nul est aussi largement visible), alors que pour celle des femmes il semble plutôt que ce soit la distribution « complémentaire » qui domine. On peut donc supposer qu'une proportion importante de femmes travaillant comme indépendantes à titre principal réalisent leur activité de manière complémentaire, par exemple du point de vue du ménage. Dans ce cas, on peut supposer que leur précarité – certainement réelle quand on se positionne dans une optique individuelle – résulte plus de rapports de pouvoir au sein du ménage – par exemple un investissement moindre dans les activités professionnelles au profit des tâches ménagères ou de l'éducation des enfants – que de leur activité même d'indépendant. Cette difficulté dans l'appréhension de la précarité des femmes peut être mise en parallèle avec les nombreux débats²⁵ autour du temps partiel volontaire (féminin). Certains argumentent que ce temps partiel (qui conduit à un revenu moindre) n'est pas précaire parce que les femmes choisissent ce régime de travail. D'autres rétorquent, avec raisons, que ce temps partiel est précaire parce que ce « choix » résulte d'une division inégale du travail domestique entre hommes et femmes – et n'en est donc pas un. Ce type de division du travail au sein du ménage, où l'activité professionnelle de la femme est considérée comme un simple complément de revenu pour le ménage – le revenu principal étant apporté par l'homme –, semble, au vu des graphiques, assez important dans les ménages où la femme est indépendante. Ceci étant, pour comprendre pleinement la précarité spécifique des femmes indépendantes, on ne pourra pas se contenter de s'intéresser à

²⁵ Par exemple, O'Reilly J. (éd.), *Regulating Working-Time Transitions in Europe*, Cheltenham, UK ; Northampton, MA, Edward Elgar Pub, 2003.

l'activité professionnelle, il faudra aussi s'intéresser aux questions relevant du ménage – relations au sein du couple, rapports aux enfants, etc.

4.3.2. INÉGALITÉS DE REVENUS SELON LA SOUS-BRANCHE D'ACTIVITÉ

Les données de l'INASTI permettent aussi de ventiler les revenus selon la sous-branche d'activité. Pour cela, trois nomenclatures sont disponibles : NACE-BEL 2003, NACE-BEL 2008 et la sous-branche d'activité. Les codes NACE permettent une comparaison plus systématique avec les secteurs d'activités des employeurs, mais sont moins adaptés à l'activité des indépendants que la sous-branche d'activité, qui est une nomenclature spécifique à l'INASTI entre le secteur et la profession (distinction qui n'est pas pertinente pour les indépendants²⁶). Le tableau ci-dessous présente pour chaque sous-branche, le revenu moyen, le revenu médian, la proportion de revenus nuls, la proportion de revenus inconnus, le coefficient de Gini (mesurant l'inégalité interne à la sous-branche), le nombre d'indépendants de cette sous-branche, la proportion de femmes et la proportion d'indépendants en société. Notez qu'ici aussi les revenus médians et moyens et les coefficients de Gini ont été calculés en excluant les revenus inconnus et nuls. Toutes ces informations concernent les données 2014 de l'INASTI. Les catégories en capitales (« en société ») reprennent exclusivement des indépendants en société pour lesquels, en raison d'une catégorisation ancienne, on ne connaît que la branche et pas la sous-branche.

On observe dans ce tableau que certaines sous-branches présentent des revenus plus importants que d'autres. Ainsi la plupart des professions libérales (notaires, avocats, médecins, pharmaciens, géomètres, huissiers, professions paramédicales) perçoivent des revenus élevés, de même que les professions « financières » (banquiers et assureurs). À l'opposé, les catégories aux revenus les plus faibles sont les métiers des soins de beauté, les marchands ambulants, les indépendants travaillant dans l'horeca, quelques professions intellectuelles (principalement littéraires et artistiques), les métiers liés aux divertissements et certains agriculteurs (p. ex. horticulteurs). Entre les deux, on retrouve principalement la plupart des commerçants et des industriels-artisans. On notera cependant que les écarts à l'intérieur des professions sont relativement importants par rapport à l'écart entre les professions. En effet, les coefficients de Gini au sein des groupes sont plutôt élevés et les différences entre sous-branches sont relativement limitées, à l'exception de quelques extrêmes. Notons que les coefficients les plus élevés proviennent principalement de sous-branches à effectif très faible, d'où une certaine artificialité de ces coefficients. Pour mesurer l'ampleur des inégalités de revenu à l'intérieur et entre les sous-branches, il est possible de calculer le coefficient de corrélation intraclasse sur le logarithme népérien du revenu²⁷. Celui-ci vaut 0,152. Ce qui veut dire qu'environ seulement 15,2% de la variance du logarithme du revenu relève de la variance entre sous-branches. Cet indicateur mesure également la corrélation entre le logarithme du revenu de deux indépendants tirés aléatoirement au sein d'une même sous-branche tirée, elle aussi, aléatoirement. 15,2%, ce n'est pas rien (comme nous l'avons vu, il y a des sous-branches « riches » et des sous-branches « pauvres »), mais cela veut dire que la plupart des inégalités se situent au sein des branches et non entre les branches.

Au niveau des revenus nuls, leur proportion varie globalement dans le même sens que les revenus moyens et médians. Ainsi, ce sont les professions libérales à haut revenu qui ont les proportions de revenus nuls les plus faibles. Au contraire, on retrouve plus de revenus nuls dans les catégories à faibles revenus (marchands ambulants, artistes, métiers du divertissement, indépendants travaillant dans l'horeca...). Notons qu'ici, la variation entre les catégories est assez importante puisqu'elle varie de moins de 2% chez les notaires et médecins à 20% chez les marchands ambulants.

²⁶ En effet, cette distinction repose sur l'opposition entre l'employeur (caractérisé par le secteur d'activité) et le salarié (caractérisé par sa profession ou son occupation). Or, dans le cas des indépendants, « l'employeur » et le « salarié » ne font qu'un.

²⁷ Cette transformation logarithmique est utilisée sur les variables de revenu pour normaliser leur distribution asymétrique.

Au niveau des revenus inconnus, on observe aussi des différences importantes. Certaines professions libérales (médecins, notaires...), les agriculteurs, certains industriels-artisans (notamment des mines) présentent un taux presque nul. Au contraire, l'horeca, l'enseignement privé, les transports, le maraichage et le marketing sont des sous-branches qui comprennent de nombreux nouveaux indépendants (environ 20%).

Concernant le genre des sous-branches, on n'observe rien de très surprenant. Les soins de beauté, le paramédical, la pharmacie, l'enseignement et l'industrie du vêtement sont des branches où il y a une nette majorité de femmes indépendantes. Au contraire, les industries « lourdes » (bâtiment, métaux, bois...), l'agriculture et la sylviculture sont des branches presque exclusivement masculines. Les professions médicales (médecin, dentiste et vétérinaire), les avocats, les gens de lettres et les petits éleveurs sont des professions où il y a un certain équilibre de genre – ce qui équivaut à une certaine surreprésentation féminine par rapport à l'ensemble des indépendants qui, comme nous l'avons vu, comprennent deux fois plus d'hommes que de femmes.

Enfin, concernant la forme juridique, il est difficile de se prononcer, car certains mandataires sont classés dans une catégorie spécifique. Cependant, on peut constater une certaine diversité des profils. Les professions libérales, les agriculteurs, les marchands ambulants, les travailleurs dans les soins de beauté exercent rarement à travers une société. Au contraire, les industries et le commerce sont des branches où les sociétés sont plus courantes.

Ces résultats sont globalement similaires si l'on contrôle les différentes variables dans un modèle de régression sur le logarithme népérien du revenu. La transformation logarithmique est utilisée pour « normaliser » la distribution asymétrique des revenus. Les variables de la sous-branche, de l'âge, de l'âge au carré et de l'âge au cube sont incluses comme variables de contrôle dans le modèle. Notez que les revenus nuls et inconnus ne sont pas inclus dans le modèle. De même, les aidants, indépendants cotisant à titre complémentaire et indépendants cotisant après l'âge de la retraite ont été exclus.

Tableau 4.8. Caractéristiques des revenus des sous-branches

	Moyen	Médian	Nuls	Inconnus	Gini	N	Femmes	En société
Profession inconnue	29 375 €	23 750 €	8,0%	32,2%	0,426	1097	34,2%	41,2%
AGRICULTURE (en société)	24 906 €	18 750 €	12,1%	8,4%	0,442	322	28,3%	100,0%
Maraîchers	25 890 €	18 750 €	7,7%	41,4%	0,463	493	26,8%	5,1%
Horticulteurs	17 792 €	13 750 €	9,5%	13,6%	0,439	2406	6,4%	10,1%
Viticulteurs	8 750 €	11 250 €	25,0%	12,5%	0,389	8	25,0%	25,0%
Cultivateurs, éleveurs...	25 039 €	18 750 €	6,4%	2,7%	0,440	9773	17,3%	3,3%
Exploitation des forêts	20 241 €	16 250 €	12,6%	6,5%	0,429	841	3,0%	7,4%
Diverses activités liées à l'agriculture	20 718 €	13 750 €	17,5%	11,1%	0,525	888	45,4%	9,7%
PECHE (ADMINISTRATEURS)	57 692 €	22 500 €	6,9%	3,4%	0,674	29	24,1%	100,0%
Pêche	20 000 €	17 500 €	15,4%	7,7%	0,286	13	15,4%	23,1%
Pêche en eau douce	23 611 €	16 250 €	16,0%	12,0%	0,502	25	16,0%	12,0%
INDUSTRIE ET ARTISANAT (en société)	35 064 €	26 250 €	7,2%	0,2%	0,418	4885	18,2%	100,0%
Industrie des mines	30 821 €	26 250 €	7,5%	5,0%	0,375	40	15,0%	50,0%
Industrie des carrières	27 399 €	21 250 €	6,3%	3,9%	0,365	127	11,8%	31,5%
Industrie des métaux	22 659 €	18 750 €	11,3%	12,8%	0,440	1975	6,3%	28,1%
Industrie des céramiques	15 272 €	11 250 €	22,6%	3,2%	0,556	31	51,6%	16,1%
Industrie verrière	28 512 €	28 750 €	2,3%	2,3%	0,324	44	6,8%	38,6%
Industrie chimique	30 543 €	26 250 €	15,4%	4,1%	0,397	123	22,8%	41,5%
Industrie alimentaire	21 564 €	18 750 €	9,8%	12,2%	0,405	2612	26,6%	23,4%
Industrie textile	19 569 €	16 250 €	18,6%	8,2%	0,469	183	58,5%	19,7%
Industrie du vêtement	13 152 €	8 750 €	17,6%	7,2%	0,495	306	74,2%	12,7%
Industrie du bâtiment	24 282 €	21 250 €	6,9%	12,7%	0,379	18249	4,6%	29,7%
Industrie du bois et de l'ameublement	23 288 €	21 250 €	7,5%	9,0%	0,377	3322	6,9%	21,0%
Industrie des peaux et cuirs	15 783 €	11 250 €	8,7%	3,6%	0,388	138	8,7%	8,0%
Industrie du tabac	17 321 €	16 250 €	0,0%	22,2%	0,236	9	11,1%	44,4%
Industrie du papier	44 010 €	21 250 €	7,0%	1,8%	0,618	57	19,3%	31,6%
Industrie du livre	22 478 €	18 750 €	12,8%	7,4%	0,444	282	21,6%	33,3%
Industrie d'art et de précision	22 496 €	18 750 €	10,9%	8,2%	0,433	1883	23,2%	17,3%
Transports	23 334 €	18 750 €	9,6%	18,5%	0,423	2524	14,5%	24,7%
Bateliers	14 572 €	13 750 €	11,6%	2,3%	0,314	173	11,6%	1,2%
Exploitants de remorqueurs	28 487 €	23 750 €	12,0%	12,0%	0,442	25	12,0%	32,0%
Sécurité et surveillance	25 536 €	18 750 €	18,2%	18,2%	0,412	33	6,1%	42,4%
COMMERCE (en société)	34 501 €	26 250 €	8,4%	0,5%	0,438	11338	25,5%	100,0%
Commerce en gros	24 011 €	18 750 €	13,5%	14,4%	0,461	3006	30,7%	47,2%
Commerce en détail	22 828 €	16 250 €	12,9%	8,3%	0,464	12565	37,8%	23,9%
Commerce en gros et en détail	22 663 €	18 750 €	11,4%	18,1%	0,437	1576	30,3%	54,1%
Banques	47 869 €	41 250 €	5,5%	5,7%	0,372	613	20,1%	54,8%
Assurances	36 700 €	28 750 €	6,7%	6,8%	0,438	1827	18,6%	22,0%
Intermédiaires commerciaux	28 549 €	21 250 €	12,0%	9,1%	0,456	7558	28,6%	23,1%
Industrie hôtelière	17 194 €	13 750 €	12,8%	18,7%	0,425	12296	37,6%	32,9%
Divertissements publics	17 338 €	13 750 €	14,0%	13,5%	0,479	1374	36,6%	16,2%
Forains	14 123 €	11 250 €	8,8%	3,8%	0,367	261	31,4%	3,8%

	Moyen	Médian	Nuls	Inconnus	Gini	N	Femmes	En société
Marchands ambulants	14 317 €	11 250 €	19,1%	14,6%	0,495	1285	32,4%	7,2%
Marketing et vente	24 475 €	21 250 €	17,8%	35,3%	0,458	360	40,3%	36,1%
Sécurité et gardiennage	24 129 €	21 250 €	6,0%	27,4%	0,403	84	20,2%	65,5%
PROFESSIONS LIBÉRALES (en société)	45 301 €	36 250 €	6,3%	0,1%	0,404	962	29,9%	100,0%
Médecins, chirurgiens	66 402 €	51 250 €	1,5%	3,6%	0,395	8134	46,7%	10,7%
Dentistes	47 413 €	38 750 €	1,6%	4,5%	0,361	2039	50,8%	8,4%
Pharmaciens	48 204 €	33 750 €	2,7%	3,7%	0,433	1132	60,8%	23,9%
Vétérinaires	27 293 €	23 750 €	5,4%	9,0%	0,391	1547	44,9%	5,2%
Paramédical	30 421 €	26 250 €	4,6%	10,6%	0,397	11837	71,2%	5,1%
Enseignement privé	18 337 €	13 750 €	15,9%	16,0%	0,510	2052	58,1%	6,3%
Sciences	32 696 €	21 250 €	10,1%	5,9%	0,510	286	54,5%	18,2%
Lettres	21 526 €	18 750 €	10,7%	13,7%	0,443	1658	49,8%	11,5%
Arts (avant 1/7/2003)	23 244 €	18 750 €	13,3%	0,0%	0,453	721	33,8%	8,3%
Arts (à partir du 1/7/2003)	19 175 €	11 250 €	16,7%	20,5%	0,537	1224	35,8%	24,6%
Avocats	42 590 €	31 250 €	2,3%	10,2%	0,470	3611	51,8%	3,1%
Notaires	116 938 €	72 250 €	0,9%	2,6%	0,507	427	33,7%	15,0%
Huissiers de Justice	88 488 €	51 250 €	4,0%	6,9%	0,523	277	37,2%	8,3%
Géomètres, ingénieurs, comptables, experts...	32 905 €	28 750 €	5,5%	6,2%	0,379	2194	24,3%	22,9%
Architectes	24 955 €	21 250 €	3,9%	8,9%	0,376	4059	34,0%	6,4%
Professions diverses à caractère intellectuel	33 587 €	26 250 €	8,5%	11,9%	0,439	10538	23,9%	40,0%
SERVICES (en société)	30 115 €	23 750 €	7,4%	0,5%	0,415	419	30,8%	100,0%
Soins de beauté	10 917 €	8 750 €	12,3%	10,2%	0,437	7137	80,7%	7,3%
Professions diverses à caractère manuel	21 319 €	16 250 €	10,0%	7,3%	0,453	6236	29,4%	13,5%

Source : INASTI

Tableau 4.9. Régression sur le logarithme du revenu des indépendants

	Coefficient	eCoefficient	ΔR^2
Constante	5,720	304,90 €	
Sexe (ref. = femme)	0,410	1,506	0,0264
En société (ref. = en nom propre)	0,206	1,228	0,0045
Profession			0,1502
Age + Age ² + Age ³			0,0152
R ² total			0,1963

Source : INASTI

On observe que le R² est relativement faible. En effet, 80% de la variation du revenu ne s'explique pas par le sexe, le caractère de mandataire, l'âge et la profession. Néanmoins, les inégalités de genre et de forme juridique sont relativement importantes puisque, même en contrôlant pour les facteurs susmentionnés, les revenus des hommes

sont supérieurs de 50% à ceux des femmes et les revenus des mandataires sont supérieurs de 20% à ceux des indépendants en leur nom propre²⁸.

Face à cette interprétation, on pourrait pointer que les corrélations semi-partielles au carré (ΔR^2) de ces deux variables sont relativement faibles. En effet, seuls 2,6% de la variance résiduelle (quand on a pris en compte l'âge, la profession et le statut juridique) du logarithme népérien du revenu est expliquée par la variance du sexe. En réalité, ces deux interprétations ne sont pas contradictoires. D'une part, on observe une différence systématique importante de revenu entre les femmes et les hommes chez les indépendants. On l'observe bien dans le graphique 4.16, les deux distributions n'ont pas la même forme. D'autre part, tant parmi les femmes que les hommes il y a une variation importante des revenus : certaines femmes ont des revenus élevés alors que d'autres ont des revenus faibles ; on peut faire le même constat pour les hommes. Cela s'observe aussi dans le graphique 4.16, on retrouve les revenus des hommes et des femmes dans toutes les catégories. On peut donc affirmer à la fois qu'il y a un écart systématique important entre les revenus des hommes et des femmes²⁹ et que l'essentiel de la variation des revenus des indépendants ne s'explique pas par le sexe.

Pour terminer, comparons l'effet des différentes variables explicatives. La profession est clairement la variable qui permet d'expliquer le plus (15%) les variations du logarithme du revenu. Le sexe vient en second. Si son pouvoir explicatif est relativement faible (2,6%), il n'en reste pas moins que l'écart systématique de revenu selon le genre est important (le revenu des hommes est en moyenne supérieur de 50% au revenu des femmes). Enfin, et c'est peut-être le résultat le plus surprenant, la forme juridique a peu d'impact : seul 0,5% de la variation du logarithme du revenu s'explique par la distinction entre les indépendants en nom propre et ceux en société.

5. Conclusions

Pour terminer ce chapitre, nous voulons faire le point sur les aspects méthodologiques et les résultats principaux.

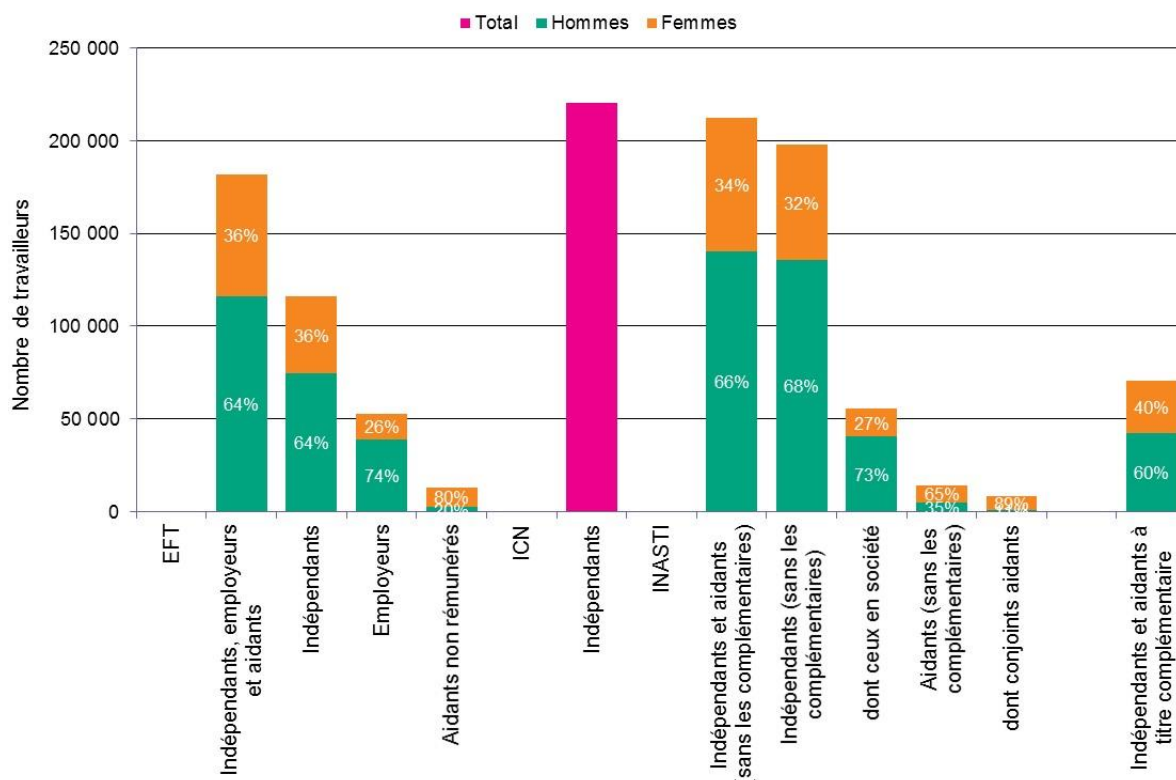
Du point de vue méthodologique, les trois sources de données (dont les principaux chiffres sont synthétisés dans le graphique 4.17 témoignent de convergences, de différences, et de complémentarités. Il y a convergence, car les chiffres produits sont relativement similaires (par exemple concernant la répartition par sexe), ce qui, heureusement, témoigne d'une certaine fiabilité des données. Néanmoins, on observe certaines divergences. Ainsi, les chiffres de l'EFT indiquent un nombre plus faible d'indépendants que les chiffres de l'INASTI et encore plus des comptes nationaux. Cela peut s'expliquer par le fait que certaines personnes qui ont un statut d'indépendant ne déclarent pas à l'EFT travailler lors de la semaine de référence, ni être temporairement absentes de leur emploi d'indépendant. Ce phénomène est probablement important pour les indépendants dont le revenu est nul ou très faible et pour les indépendants après la retraite. Ces divergences nous amènent à la complémentarité de ces sources. Chacune de ces données permet d'éclairer des éléments différents. Par exemple, l'enquête sur les forces de travail permet les comparaisons internationales et de croiser de nombreuses variables, notamment le statut d'employeur. Cependant, actuellement elle ne fournit pas d'information exploitable sur les revenus, et son caractère d'enquête induit nécessairement une erreur d'échantillonnage qu'il faut prendre en compte dans l'estimation des taux. Au contraire, les données INASTI présentent l'avantage de disposer de l'ensemble de la population, et donc de pouvoir étudier des sous-populations relativement réduites (professions,

²⁸ Les modèles incluant des termes d'interaction (sexe*secteur et sexe*mandataire), de même que des modèles n'incluant pas l'âge au carré et l'âge au cube ont également été testés, mais les résultats (coefficients et R^2) sont très similaires à ceux présentés ici. Par ailleurs, les résultats des tests d'hypothèses ne sont pas présentés puisque nous avons affaire ici à la population totale et non à un échantillon de celle-ci. Ainsi, toute variable est, par définition, statistiquement significative. La méthode d'estimation utilisée est celle des moindres carrés ordinaires.

²⁹ De plus, les revenus nuls, proportionnellement plus importants chez les femmes, ne sont pas pris en compte dans cette estimation.

arrondissement). Elles permettent aussi d'analyser les revenus, dans les limites des déclarations. Cependant, elles peuvent être sensibles aux changements de législation, nous l'avons vu pour le statut d'aidant, et ne permettent pas de croiser de nombreuses variables.

Graphique 4.17. L'emploi indépendant en 2015 selon l'EFT, l'ICN et l'INASTI



Sources : Enquête sur les forces de travail, DG statistique du SPF Economie ; Institut des comptes nationaux (ICN) ; INASTI

Au niveau du fond, on peut distinguer deux figures de l'indépendant. D'une part, celle, essentiellement positive, de l'entrepreneur dynamique. D'autre part, celle, plus négative, du précaire contraint qui recourt au statut d'indépendant parce qu'exclus du salariat. Cette dernière figure revient en force ces dernières années suite à l'ubérisation de certains pans de l'économie. S'il est difficile d'évaluer la situation des indépendants selon ces deux dimensions, notamment en raison de l'inadaptation des catégories d'analyse du salariat à leur situation spécifique, notre étude fournit quelques éléments éclairant sur la Wallonie.

D'abord, en termes d'évolution, on constate une stabilité générale de la population d'indépendants à titre principal en Wallonie. Actuellement, on ne se situe donc ni dans un scénario de fin du salariat, ni dans un scénario de salarisation de l'ensemble des travailleurs, où le statut de l'indépendant est vu comme une survivance d'activités traditionnelles pré-industrielles. On observe par contre une croissance très importante des indépendants complémentaires. Cette évolution est difficile à interpréter, car ces derniers occupent également un emploi salarié – c'est ce que confirment les données. S'agit-il de personnes qui, pour vivre, doivent cumuler leur emploi salarié avec un revenu d'appoint d'une activité indépendante ? Ou plutôt de salariés qui font preuve de dynamisme en ayant une activité, éventuellement de loisir ou de développement personnel, en plus de leur emploi ? Notons également qu'en termes d'évolutions, on observe une spécificité indépendante : les variations conjoncturelles de la population des indépendants n'évoluent pas de concert avec celles des salariés.

Concernant les revenus des indépendants, on peut retenir deux éléments importants. D'une part, on observe d'importantes inégalités entre hommes et femmes que cela concerne l'accès au statut d'indépendant, qui reste très masculin ou les revenus. Ceux des hommes sont en moyenne, en prenant en compte entre autres la profession, supérieurs de 50% à ceux des femmes. D'autre part, on observe d'importantes inégalités de revenu. Les écarts entre les revenus des indépendants qui ont « réussi » et ceux qui sont « en difficulté » sont largement supérieurs aux écarts que l'on observe chez les salariés. De plus, ces écarts s'expliquent peu par la profession. On peut donc supposer que les deux figures de l'indépendant (l'entrepreneur dynamique et le précaire contraint) coexistent parmi les indépendants wallons.

6. Références

Alternatives Economiques n° 352 - décembre 2015.

BCSS, Datawarehouse Marché du travail et protection sociale, Application web chiffres globaux, https://www.bcss.fgov.be/fr/dwh/dwh_page/content/websites/datawarehouse/data/web_applications/global_statistics.html

BNB, NBB.STAT – Comptes régionaux, <https://www.nbb.be/fr/statistiques>

BNB (2014), « Rapport 2013 - Évolution économique et financière ». Disponible à l'adresse suivante : <https://www.nbb.be/fr/articles/rapport-2013-evolution-economique-et-financiere-0>

Ghesquière, F. (2015), « Inégalités salariales dans les pays européens : concepts mesures et niveaux d'analyse », Thèse de doctorat en sciences politiques et sociales, sous la direction de Desmarez P., ULB, 2015, p. 86.

INASTI, Consultation des statistiques – Statistiques et législation – Home, https://rproxy.rsvz-inasti.fgov.be/WebSta/index_fr.htm

INASTI (2015), « Le statut social des travailleurs indépendants : conjoint aidant », juillet 2015. Disponible à l'adresse suivante : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_conjoints_aidants_07_2015.pdf, page consultée le 4/02/2016.

INASTI (2015), « Le statut social des travailleurs indépendants : indépendant complémentaire », octobre 2015. Disponible à l'adresse suivante : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/brochure_independant_complementaire_10_2015.pdf, page consultée le 4/02/2016.

INASTI, « Réforme des cotisations sociales : principes généraux. » Disponible à l'adresse suivante : http://www.inasti.be/sites/rsvz.be/files/publication/reform_contributions_general_principles_20141219_FR.pdf, document consulté le 4/02/2016.

Institut des comptes nationaux (2016), « Comptes régionaux, Éléments conceptuels et méthodologiques SEC 2010 », pp 29-30.

Nayer, A. (2009), « Syllabus de droit du travail », 2009, PUB, pp. 51-122.

OCDE (2014), « Panorama des statistiques de l'OCDE 2014 : Economie, environnement et société », Éditions OCDE, Paris.

Omalek, L., Rioux, L. (2015), « Emploi et revenus des indépendants. », Paris, Insee.

O'Reilly, J. (éd.) (2003), "Regulating Working-Time Transitions in Europe", Cheltenham, UK ; Northampton, MA, Edward Elgar Pub, novembre 2003.

SPF Economie, Enquête sur les forces de travail (EFT) - Statistiques et Analyses – Home, http://statbel.fgov.be/fr/statistiques/collecte_donnees/enquetes/efl

SPF Economie, DGStat (2008), « L'enquête sur les Forces de Travail ». Disponible à l'adresse suivante : http://statbel.fgov.be/fr/binaries/LFS2007_FR_tcm326-59250.pdf

Syndicat neutre pour indépendants (2016), « Augmentation spectaculaire du nombre d'indépendants actifs après la pension. », 24 janvier 2016. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.sninet.be/fr/actualit-eacute->

s/detail/augmentation-spectaculaire-du-nombre-d-rsquo-ind-eacute-pendants-actifs-apr-egrave-s-la-pension, page consultée le 16/11/2016.

UCM, « Note d'Info: Salarié et indépendant au sein d'une même société. ». Disponible à l'adresse suivante : <http://www.ucm.be/Starter-et-independant/FAQ-Documents/Documents-telechargeables/Note-d-information>, page consultée le 4/02/2016.

CHAPITRE 5. DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET EMPLOI SALARIÉ

*Olivier MEUNIER (o.meunier@iweps.be)
Béatrice VAN HAEPEREN (b.vanhaeperen@iweps.be)*

1. Introduction

A côté de nombreuses aides destinées à soutenir les entreprises à chaque étape de leur développement économique – aides à la création d'entreprise sous forme de conseil ou de chèques-formation, aides à l'investissement, notamment les aides co-financées par le FEDER destinées aux PME localisées en zones de développement, simplification administrative pour les demandes d'aides, les aides économiques et technologiques aux entreprises, les aides relevant de la politique des pôles de compétitivité, etc. –, le Gouvernement wallon accorde, notamment par des mesures spécifiques inscrites dans les Plans Marshall successifs, une attention particulière à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprises.

L'objet de ce chapitre est d'analyser la dynamique entrepreneuriale en Wallonie à partir d'un double point de vue, la création d'entreprises, d'une part, la création d'emploi associée aux flux d'entrées et de sorties des entreprises, d'autre part. Nous nous concentrons principalement sur la dynamique entrepreneuriale en Wallonie, mise en perspective avec les résultats des autres régions belges.

L'analyse comparative à l'échelle internationale des dynamiques entrepreneuriales à partir des données issues des registres d'entreprises se heurte rapidement à l'hétérogénéité des statistiques en matière de création d'entreprises. Pratiques de recensement et définitions différentes d'un pays à l'autre rend particulièrement ardu la comparaison internationale des statistiques liées à la démographie d'entreprises. Cette difficulté est encore renforcée lorsqu'on aborde le niveau régional. Dans ces conditions, il est illusoire de chercher à positionner valablement les dynamiques entrepreneuriales régionales dans le cadre international actuellement disponible. Les écarts de taux qui seraient ainsi éventuellement observés résulteraient plus des différences entre la définition des données que de l'évolution des fondamentaux économiques.

Des études récentes, qui se fondent sur une enquête internationale, montrent cependant que, sur la dimension création d'entreprise, mesurée par le taux d'entrée de nouvelles entreprises, la Belgique se positionne défavorablement par rapport aux autres pays de l'OCDE (Dumont et Kegels, 2016). Le taux d'entrée de nouvelles entreprises est en Belgique un des plus faibles des pays de comparaison. A l'instar des autres pays, le taux d'entrée et la part des jeunes entreprises dans la population ont en outre diminué depuis le début des années 2000.

Quant à la dynamique de création d'emplois associée à la création de nouvelles entreprises, s'il était courant de tabler sur la dynamique des petites entreprises pour augmenter l'emploi, des études récentes mettent en exergue le rôle des jeunes entreprises sur la création d'emplois. Ces résultats sont également confirmés par Dumont et Kegels (2016), qui mettent en évidence la contribution positive disproportionnée des jeunes entreprises à la création d'emplois en Belgique, alors que les petites entreprises, qui représentent la plus grande partie des entreprises, ont tendance à détruire plus d'emplois qu'elles n'en créent. Cette croissance de l'emploi semble relativement élevée au regard de ce qui se passe dans les autres économies avancées.

Qu'en est-il au niveau wallon ? Cette question, trop vaste, nous amène à délimiter le périmètre de nos investigations en deux parties distinctes. Dans un premier temps, nous observons les créations et disparitions d'entreprises à partir des données d'enregistrement au régime de la TVA. Nous cherchons également à décomposer les effets de la structure sectorielle des caractéristiques régionales spécifiques. Dans un second temps, nous proposons

d'exploiter les données DynaM, qui relient entre elles les informations relatives aux employeurs et aux travailleurs, pour décrire la dynamique des employeurs.

2. Dynamique des créations d'entreprises

L'objet de cette première section est de proposer une mesure de la dynamique entrepreneuriale en Wallonie.

Lorsqu'on étudie l'activité entrepreneuriale à un niveau agrégé, plutôt que de considérer l'entrepreneuriat à l'échelle du comportement individuel, on cherche à recenser des nombres. Cependant, comme le rappellent Wennekers et Thurik (1999), en raison de « *l'utilisation indiscriminée dans le langage courant des termes entrepreneurs, indépendants ou encore chefs d'entreprise, il n'est pas immédiatement clair de savoir quels nombres compter* ». Phénomène essentiellement multidimensionnel, la dynamique entrepreneuriale est difficile à mesurer, les concepts qu'elle recouvre nécessitant d'être rendus opérationnels. Dans la littérature économique, les travaux empiriques ont traditionnellement cherché à rencontrer cette difficulté de façon pragmatique, en recourant à un ensemble d'indicateurs indirects, et donc partiels, mais qui reflètent des dimensions différentes de l'activité entrepreneuriale.

Une première mesure, couramment utilisée dans la littérature empirique, appréhende l'entrepreneuriat sous l'angle du nombre d'emplois indépendants. C'est l'analyse menée dans le chapitre 4. Une seconde voie de recherche, complémentaire à la première, se fonde sur les indicateurs de démographie des entreprises. La création de nouvelles entreprises, conjointement au degré de disparition des entreprises, est ainsi fréquemment utilisée comme baromètre du climat conjoncturel d'une région. La présente section s'inscrit dans cette dernière approche. Nous avons en outre restreint l'analyse aux seules sociétés commerciales¹.

En Wallonie, comme en Belgique, différentes sources de données peuvent être utilisées pour mesurer la création d'entreprises (TVA, Banque carrefour des entreprises, ONSS ou encore enquête GEM). Cette pluralité des sources d'information masque cependant des difficultés méthodologiques, documentées en détail dans le chapitre méthodologique en annexe. Constituées à d'autres fins que celles d'établir une démographie d'entreprises - prélèvements fiscaux ou recensement administratif -, elles couvrent des créations d'entreprises de types différents. Elles sont, en quelque sorte, des statistiques « par défaut » (Capron, 2009), dont l'utilisation n'est pas neutre (De Mulder et Godefroid, 2016).

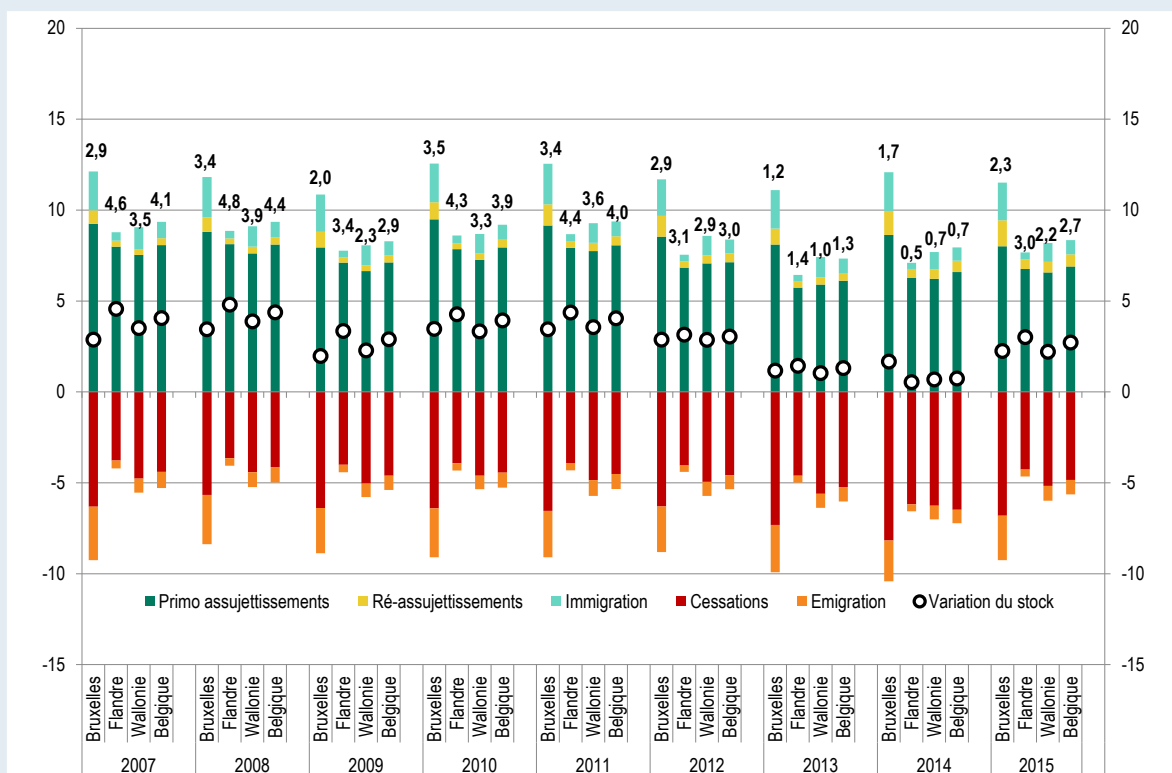
Dans le cadre de notre analyse, nous exploitons les statistiques d'enregistrement au régime de la TVA, compilées par la Direction générale (DG) Statistique (voir encadré 1.1). Les données « TVA » se révèlent appropriées pour approcher le phénomène entrepreneurial en termes d'entreprises, plutôt qu'en termes d'entrepreneurs (Capron, 2009). Le principal avantage des données TVA réside dans leur niveau élevé de désagrégation géographique et sectorielle (Dujardin, 2009). L'utilisation des statistiques d'entreprises de la TVA rencontre certaines limites. Ainsi, les entreprises dont les activités économiques ne sont pas soumises à la TVA ne sont pas répertoriées. Par ailleurs, les statistiques d'entreprises sont ventilées par région suivant l'adresse du siège social, alors qu'en règle générale, les agrégats macroéconomiques sont mesurés au lieu de l'activité économique. S'agissant des créations de nouvelles entreprises, il est raisonnable de supposer que le siège social correspond le plus souvent au lieu de l'activité économique.

¹ Les sociétés commerciales ont été définies comme les formes juridiques suivantes : les sociétés anonymes ou en commandite par actions, les sociétés en nom collectif ou en commandite simple, les sociétés privées à responsabilité limitée et les sociétés coopératives, à l'exclusion notamment des ASBL, des sociétés civiles et des sociétés étrangères ou encore des organismes de droit public.

Encadré 5.1. Les données d'entreprises issues des déclarations TVA

Les données TVA compilées trimestriellement par la DG Statistique du SPF Economie distinguent, à l'échelle des régions et pour l'ensemble de l'économie, cinq événements démographiques. Le nombre de primo-assujettissements concerne les assujettis qui acquièrent la qualité d'assujetti à la TVA pour la première fois, tandis que les entreprises nouvellement assujetties mais qui ont perdu cette qualité au moins une fois seront comptées dans le nombre de ré-assujettissements. Les entreprises qui transfèrent l'adresse de leur siège social d'une région à une autre sont reprises dans le nombre d'immigrations (venant d'une autre région) et le nombre d'émigrations (vers une autre région). Enfin, le nombre de cessations concerne les assujettis à la TVA qui ont perdu cette qualité (radiation). A titre d'illustration, le graphique ci-dessous reporte la variation annuelle moyenne du stock d'entreprises (personnes morales) qui résulte de la différence entre, d'une part, l'ensemble des primo-assujettissements, des ré-assujettissements et des immigrations et, d'autre part, la somme des cessations et des émigrations.

Démographie d'entreprise : détail des flux d'entrées et de sorties



Source: DGS - Calculs: IWEPS

Note. La hausse exceptionnelle du nombre d'assujettis en janvier 2014 résultant d'une modification réglementaire a été ici neutralisée par un relèvement équivalent du stock avant 2014. Cette correction n'est pas apportée aux données utilisées dans le reste de la section.

Les bases de données TVA permettent également de suivre l'évolution annuelle des assujettis par branche d'activité, localisation du siège social et/ou forme juridique, pour la période 2008-2015. Cependant, à ces niveaux de désagrégation, les données TVA mesurent uniquement le stock d'entreprises, le nombre de créations et le nombre de disparitions d'entreprises. Schématiquement, ces données sont constituées sur base de photos annuelles prises au 31 décembre de chaque année. La qualité d'assujetti est comparée entre deux années. Les créations (assujettissements) regroupent les entités qui ont la qualité d'assujetti au cours de l'année observée, alors qu'elles n'avaient pas cette qualité l'année précédente. Les radiations regroupent les entités qui n'ont pas la qualité d'assujetti au cours de l'année observée, alors qu'elles avaient cette qualité l'année précédente.

Les analyses réalisées dans cette première section se fondent sur les données TVA annuelles.

2.1. ENTRÉES ET SORTIES D'ENTREPRISES: UNE DOUBLE APPROCHE POUR MESURER LES TAUX DE CRÉATION ET DE DISPARITION D'ENTREPRISES COMMERCIALES

La base de données TVA publiée par la DG Statistique permet de suivre l'évolution annuelle de la population des assujettis à la TVA, par secteur d'activité et/ou localisation du siège social et/ou forme juridique entre 2008 et 2015. Suivant cette décomposition, nous disposons donc du stock d'entreprises (nombres d'assujettis), du nombre de créations (nouveaux assujettis et ré-assujettissements) et du nombre de disparitions (radiations) d'entreprises. La comparaison des nombres absolus entre les régions est toutefois nécessairement peu pertinente, en raison des différences de taille ou encore de structure productive des économies régionales.

Afin de tenir compte de cette hétérogénéité, il est utile de calculer un *taux* de création et de disparition d'entreprises. Deux approches ont généralement été adoptées dans la littérature empirique. La première, dite parfois approche « écologique », rapporte le nombre de créations (disparitions) d'entreprises au stock d'entreprises existantes² (Audretsch and Fritsch, 1994). Elle s'inscrit dans le courant de l'économie industrielle. Une seconde approche, par le marché du travail, rapporte les formations et sorties d'entreprises à une mesure de la main-d'œuvre résidant sur le territoire (par exemple la population en âge d'activité), dans l'idée que chaque firme est créée par quelqu'un.

Cette approche est analogue à la démarche menée dans le chapitre 4, où le nombre d'indépendants a été rapporté à la population d'âge actif. A noter que dans ce chapitre, un autre taux a été calculé en rapportant le nombre d'indépendants à l'emploi intérieur, offrant alors un autre regard, notamment sur Bruxelles.

Le tableau 5.1 reporte les taux de création et les taux de disparition d'entreprises enregistrés en moyenne³ par les régions et provinces belges au cours de la période 2008-2015. Les résultats sont également exprimés en indice (Belgique = 1,00).

² Dans cette contribution, les créations (disparitions) d'entreprises de l'année sous revue (en t) sont rapportées au stock d'entreprises de la même année (en t) et non de l'année précédente (t-1). Cette approche, souvent retenue dans la littérature empirique, permet de conserver l'entièreté de la période 2008-2015. Elle ne permet toutefois pas de retrouver les évolutions nettes effectivement observées, telles qu'elles sont reportées dans l'encadré 5.1.

³ Il s'agit de la moyenne des taux de créations/disparitions.

Tableau 5.1. Taux de créations et taux de disparitions d'entreprises – 2008-2015 (moyenne)

	Taux de créations				Taux de disparitions			
	écologique (/100 entreprises)		marché du travail (/1000 personnes)		écologique (/100 entreprises)		marché du travail (/1000 personnes)	
Région de Bruxelles-Capitale	8,88	(1,24)	9,99	(1,75)	5,90	(1,38)	6,64	(1,93)
Région flamande	6,89	(0,96)	5,80	(1,02)	3,85	(0,90)	3,27	(0,95)
Anvers	7,17	(1,00)	6,95	(1,22)	4,37	(1,02)	4,27	(1,24)
Brabant flamand	6,78	(0,95)	5,09	(0,89)	3,68	(0,86)	2,79	(0,81)
Flandre occidentale	6,19	(0,87)	5,42	(0,95)	3,43	(0,80)	3,03	(0,88)
Flandre orientale	6,90	(0,97)	5,34	(0,94)	3,71	(0,87)	2,90	(0,84)
Limbourg	7,38	(1,03)	5,69	(1,00)	3,60	(0,84)	2,84	(0,83)
Région wallonne	6,73	(0,94)	4,04	(0,71)	4,43	(1,04)	2,67	(0,78)
Brabant wallon	6,76	(0,95)	7,27	(1,28)	3,92	(0,92)	4,25	(1,24)
Hainaut	6,90	(0,97)	3,54	(0,62)	5,02	(1,17)	2,59	(0,75)
Liège	6,83	(0,96)	3,98	(0,70)	4,36	(1,02)	2,56	(0,74)
Luxembourg	5,72	(0,80)	2,64	(0,46)	3,89	(0,91)	1,80	(0,52)
Namur	6,56	(0,92)	3,64	(0,64)	4,24	(0,99)	2,36	(0,69)
Belgique	7,14	(1,00)	5,70	(1,00)	4,28	(1,00)	3,44	(1,00)

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS
 Note : (.) indice Belgique = 1,00

2.1.1. LES TAUX DE CREATION

Considérons d'abord le taux de créations d'entreprises. En Belgique, le taux de créations d'entreprises par 1000 personnes d'âge actif est de 5,70. Rapporter les créations d'entreprises commerciales à une mesure de la main d'œuvre fournit une indication du dynamisme entrepreneurial (des habitants) d'une région (Johnson, 2004). Selon cette approche, la Wallonie enregistre une activité entrepreneuriale moins favorable que la Belgique dans son ensemble. En Wallonie, le taux de formation de nouvelles entreprises *per capita* s'établit ainsi en moyenne, entre 2008 et 2015, en-deçà du taux de création belge (un écart de presque 30% par rapport à la moyenne nationale). La Flandre enregistre logiquement un taux de création proche de la moyenne nationale, en raison du poids relatif de l'économie flamande en Belgique, tandis qu'à Bruxelles, les indicateurs par personne (d'âge actif) et la localisation au siège social des données TVA tendent vraisemblablement à flatter le dynamisme entrepreneurial de la capitale, qu'il faut donc interpréter avec prudence.

A l'échelle des provinces, c'est le Brabant wallon qui enregistre les taux de création d'entreprises les plus élevés par rapport à la population d'entrepreneurs « potentiels » de la province, soit en moyenne entre 2008 et 2015, près de 30% au-dessus du taux belge. A l'inverse, les taux de création des autres provinces wallonnes s'inscrivent nettement en retrait par rapport au taux de création estimé pour la Belgique. En Flandre, seule la province d'Anvers bénéficie de taux de création supérieurs au résultat national. Les taux de création du Limbourg et des Flandres occidentale et orientale avoisinent le taux moyen belge, tandis que le Brabant flamand enregistre un déficit relatif de création d'entreprises par rapport à la Belgique dans son ensemble.

Ce « classement » se révèle différent lorsqu'on retient l'approche « écologique ». Suivant cet indicateur, la Wallonie (6,73) et la Flandre (6,89) enregistrent un taux de formation d'entreprises similaire, alors que les résultats de Bruxelles sont à nouveau très au-dessus des deux autres régions (8,88). La moyenne nationale s'établit à 7,14.

Comparée à l'approche par le marché du travail, l'approche « écologique » rapporte des taux de création relativement plus (moins) élevés dans les régions où la taille moyenne des entreprises est proportionnellement

plus grande (faible). Ainsi, les entreprises industrielles étant en général de plus grande taille, les provinces qui sont relativement spécialisées dans les branches d'activités secondaires tendent à enregistrer un taux de création par entreprise existante proportionnellement plus élevé. Ainsi, en moyenne, au cours de la période 2008-2015, le déficit de formation d'entreprises des provinces de Namur, de Liège et du Hainaut, mesuré par rapport à la population, tend à se résorber lorsque les formations sont rapportées au stock d'entreprises. A l'inverse, le Brabant wallon affiche un taux de création par 100 entreprises inférieur à la moyenne belge. En Flandre, l'approche écologique améliore la position relative du Brabant flamand, du Limbourg et de la Flandre orientale, et détériore les scores des provinces d'Anvers et de Flandre occidentale. On notera enfin que la dispersion des résultats est plus faible pour l'approche écologique que pour l'approche par le marché du travail.

2.1.2. LES TAUX DE DISPARITION

Si le taux de création reflète la capacité des économies à créer des entreprises nouvelles, le taux de disparition révèle la mesure dans laquelle les entreprises les moins compétitives disparaissent (OCDE, 2015). Si pour les travailleurs et/ou les propriétaires la fermeture d'une entreprise est souvent une expérience amère, à un niveau agrégé, la sortie d'entreprises permet une réallocation des ressources en faveur des firmes concurrentes et offre des opportunités de nouvelles entreprises (Nyström, 2007).

En Belgique, au cours de la période 2008-2015, le nombre de disparitions d'entreprises par 1000 personnes d'âge actif est en moyenne de 3,44. Rapporté au stock d'entreprises existantes, ce taux de sortie moyen s'élève à 4,28. Par rapport à la population d'âge actif, le taux de sortie de la Wallonie (2,67) est nettement inférieur à celui du Royaume. Rapportée à la population d'entreprises établies, l'intensité des disparitions d'entreprises est légèrement supérieure en Wallonie (4,43). Pour les deux autres régions belges, en revanche, le référentiel adopté ne modifie pas leur position relative par rapport à la moyenne nationale : largement au-dessus pour la Région de Bruxelles-Capitale, légèrement en-deçà pour la Flandre.

Comme pour le taux de création, l'utilisation de l'une ou de l'autre approche altère le classement des taux de disparitions calculés à l'échelle des provinces. Rapportés à la population d'âge actif, les taux de sortie les plus importants sont enregistrés dans la province d'Anvers (4,27) et en Brabant wallon (4,25), tandis que les provinces du Luxembourg (1,80) et de Namur (2,36) affichent les taux de disparition les plus faibles. Au regard du stock d'entreprises provincial, le nombre de disparitions d'entreprises est relativement plus important dans les provinces de la « dorsale wallonne » (Hainaut, Liège et Namur), alors que la Flandre occidentale et orientale ainsi que le Brabant flamand enregistrent les taux de sortie les plus faibles.

2.1.3. TAUX DE CRÉATION NET ET TAUX DE RENOUVELLEMENT

Il est naturellement intéressant de confronter créations et disparitions d'entreprises. Une première façon est de calculer le taux de création net, soit la variation nette du nombre d'entreprises au cours de la période. Le taux de création net est la différence entre le taux de création et le taux de disparition⁴. Cependant, l'utilisation des mesures brutes d'entrées et de sorties, par opposition à une variation nette, est aussi illustratif de la dynamique globale du tissu économique et de l'intensité de l'activité entrepreneuriale. Un faible taux de création net peut ainsi masquer des taux bruts élevés de création et de disparition d'entreprises. Le taux de renouvellement, calculé comme la somme des taux de création et de disparition d'entreprise, permet de rendre compte de cette turbulence. Le tableau

⁴ On se rappellera que le taux de création net ainsi calculé diffère de l'évolution nette effectivement observée du nombre d'entreprises entre deux années. En effet, les créations et disparitions d'entreprises sont ici rapportées au stock d'entreprises de l'année en cours et non de l'année précédente.

5.2 reporte les valeurs moyennes des taux de création nets et des taux de renouvellement d'entreprises au cours de la période 2008-2015. Les résultats sont également exprimés en indices (Belgique = 1,00).

Tableau 5.2. Taux de création net et taux de renouvellement des entreprises – 2008-2015 (moyenne)

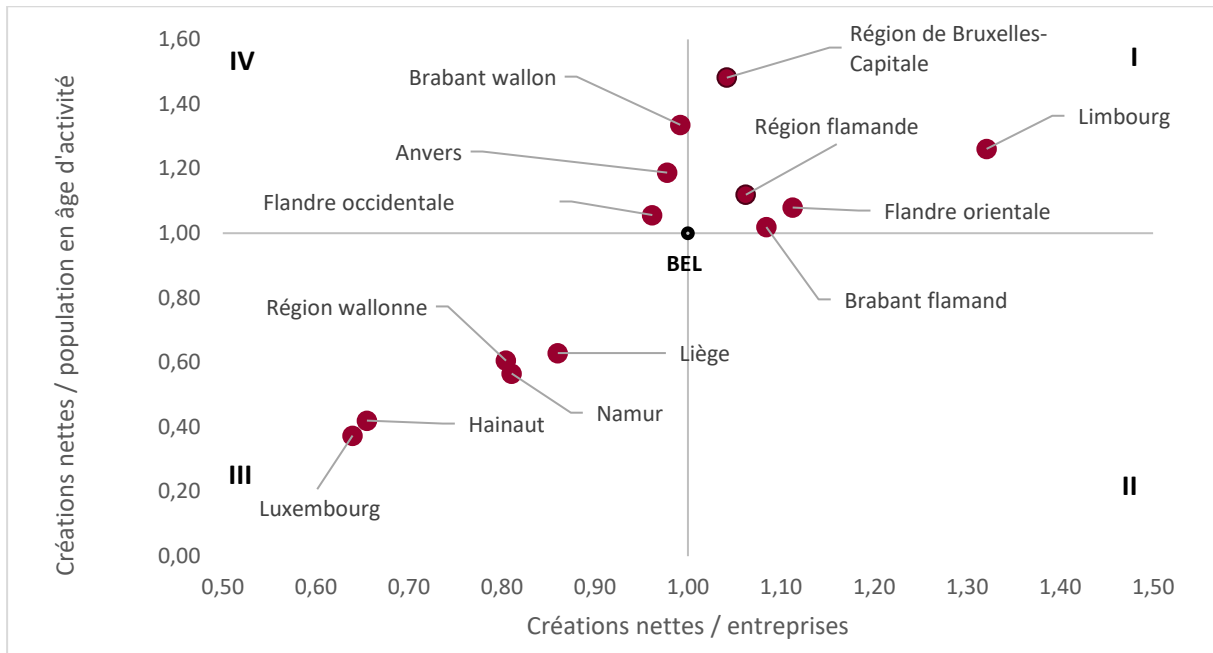
	Taux de création net				Taux de renouvellement			
	écologique (/100 entreprises)		marché du travail (/1000 personnes)		écologique (/100 entreprises)		marché du travail (/1000 personnes)	
Région de Bruxelles-Capitale	2,99	(1,04)	3,35	(1,48)	14,78	(1,29)	16,64	(1,82)
Région flamande	3,04	(1,06)	2,53	(1,12)	10,74	(0,94)	9,08	(0,99)
Anvers	2,80	(0,98)	2,68	(1,19)	11,55	(1,01)	11,22	(1,23)
Brabant flamand	3,11	(1,08)	2,30	(1,02)	10,46	(0,92)	7,88	(0,86)
Flandre occidentale	2,76	(0,96)	2,39	(1,06)	9,61	(0,84)	8,45	(0,93)
Flandre orientale	3,19	(1,11)	2,44	(1,08)	10,60	(0,93)	8,24	(0,90)
Limbourg	3,79	(1,32)	2,85	(1,26)	10,98	(0,96)	8,54	(0,93)
Wallonie	2,31	(0,80)	1,37	(0,61)	11,16	(0,98)	6,72	(0,74)
Brabant wallon	2,84	(0,99)	3,02	(1,34)	10,68	(0,94)	11,51	(1,26)
Hainaut	1,88	(0,65)	0,95	(0,42)	11,91	(1,04)	6,13	(0,67)
Liège	2,47	(0,86)	1,42	(0,63)	11,19	(0,98)	6,54	(0,72)
Luxembourg	1,83	(0,64)	0,84	(0,37)	9,61	(0,84)	4,45	(0,49)
Namur	2,32	(0,81)	1,28	(0,57)	10,80	(0,95)	5,99	(0,66)
Belgique	2,87	(1,00)	2,26	(1,00)	11,42	(1,00)	9,13	(1,00)

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS
Note : (.) indice Belgique = 1,00

A la lecture du tableau 5.2, un premier enseignement réside dans l'absence de taux de création nets négatifs. Sur l'ensemble de la période 2008-2015, pourtant marquée par un fort ralentissement global de l'activité économique, le nombre de créations est en moyenne supérieur au nombre de disparitions, quelle que soit l'approche (écologique ou marché du travail) considérée.

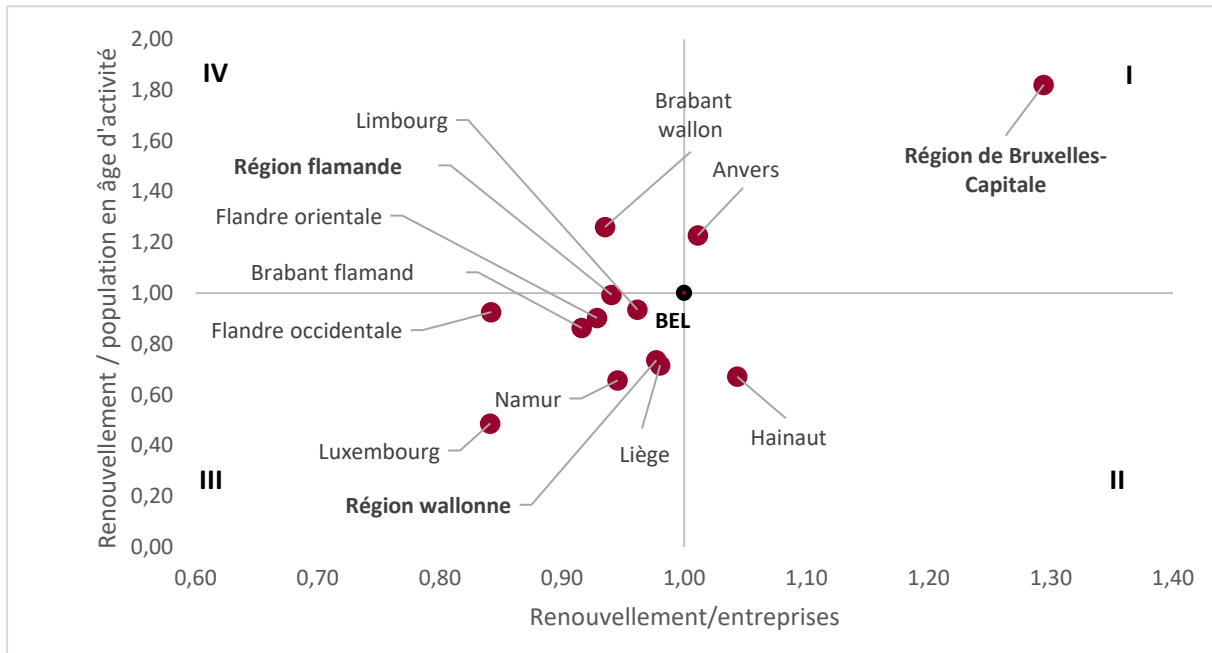
Pour mieux lire ces résultats, les taux de création nets et les taux de renouvellement, exprimés en indices par rapport à la moyenne belge (Belgique = 1,0), sont reportés dans les graphiques 5.1 et 5.2, respectivement. En abscisse de ces graphiques, les indicateurs sont rapportés au stock d'entreprises existantes ; en ordonnée, par rapport à la population d'âge actif. La Belgique est placée à l'intersection des axes, qui tracent de la sorte quatre quadrants. Le quadrant I comprend les provinces qui bénéficient d'une dynamique entrepreneuriale supérieure à la moyenne nationale tant suivant l'approche « écologique » que par rapport au marché du travail. A l'inverse, les provinces relativement moins dynamiques selon cette double approche sont situées dans le secteur III. Le quadrant II regroupe les provinces qui enregistrent un taux de création net/taux de renouvellement relativement élevé par rapport au stock d'entreprises, tandis que les provinces dont la dynamique entrepreneuriale au sein de la population est relativement importante se situent dans le quadrant IV.

Graphique 5.1. Taux de création nets d'entreprises (moyenne 2008-2015) – indice Belgique = 1,00



Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs : IWEPS

Comme l'illustre le graphique 5.1, les taux de création nets par entreprise et par personne affichent un niveau de corrélation élevé (supérieur à 80%). La Wallonie enregistre un déficit relatif de création nette d'entreprises : l'ensemble des provinces wallonnes, hormis le Brabant wallon, enregistrent des taux de création nets par personne et par entreprise inférieurs à la moyenne nationale. La Flandre, en revanche, tire profit des taux de créations nets relativement élevés, sous la double approche écologique et marché du travail, du Limbourg, du Brabant flamand et de la Flandre orientale mais aussi des bons scores des provinces d'Anvers et de Flandre occidentale.

Graphique 5.2. Taux de renouvellement (moyenne 2008-2015) – indice Belgique = 1,00

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

Dans la littérature empirique, le taux de renouvellement des entreprises est une mesure indirecte de la capacité d'innovation et d'expérimentation des économies, moteur de la croissance de la productivité. Par rapport à la moyenne belge, sur la période 2008-2015, la Région de Bruxelles-Capitale enregistre les taux de renouvellement les plus élevés, à la fois par rapport à la population en âge d'activité que par rapport au stock d'entreprises. La dynamique entrepreneuriale de la population flamande est de même intensité qu'en Belgique, tandis qu'en Wallonie, c'est le taux de renouvellement des entreprises mesuré au sein du tissu productif régional qui est similaire à celui de l'ensemble du Royaume. A l'échelon provincial, alors qu'elle enregistre un taux de création net relativement faible par rapport à la moyenne belge, la province du Hainaut montre cependant un degré élevé d'activité entrepreneuriale par rapport à son tissu productif. Le Brabant wallon se caractérise par une « agitation » entrepreneuriale relativement élevée par rapport à sa population adulte, correspondant à un taux de création net par habitant adulte relativement élevé. Les autres provinces wallonnes enregistrent des taux de renouvellement en deçà de la moyenne belge selon les deux optiques. On notera toutefois que le taux de renouvellement rapporté à la population d'entreprises existantes de la province de Liège est quasiment au niveau du score belge. Au Nord du pays, les taux de renouvellement – écologique et marché du travail – du Limbourg et de la Flandre occidentale et orientale et du Brabant flamand sont également plus faibles que le taux moyen belge. En revanche, la dynamique globale résultant des entrées et sorties d'entreprises calculée par adulte et par entreprise situe la province d'Anvers au-delà de la moyenne nationale, dans le premier quadrant.

2.2. ANALYSE STRUCTURELLE DE LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE : LA WALLONIE SE CARACTÉRISE D'UNE STRUCTURE D'ACTIVITÉ ET D'EFFETS RÉGIONAUX DÉFAVORABLES À LA CRÉATION D'ENTREPRISES

A l'issue de l'analyse descriptive de la dynamique entrepreneuriale qui précède, il apparaît sans ambiguïté que les régions (provinces) belges n'enregistrent pas toutes les mêmes taux de création ou de disparition d'entreprises. Cette observation, qui n'est naturellement pas propre à la Belgique, est largement documentée dans la littérature

empirique. Ces travaux ont ainsi mis en évidence une nette différenciation géographique des créations et disparitions d'entreprises au sein de la plupart des pays industrialisés.

Les facteurs explicatifs des variations régionales des taux de création/disparition d'entreprises sont complexes. Le niveau de chômage, l'évolution des perspectives de demande, la disponibilité de sources de financement ou encore l'environnement politique et institutionnel comptent ainsi parmi les déterminants généralement considérés comme les plus importants. Plus récemment, la recherche mettait en évidence l'importance de la composition sectorielle des tissus productifs locaux, notamment en lien avec l'existence d'économies d'agglomération. Pour les nouvelles entreprises, l'attractivité d'une région est alors intrinsèquement le reflet de sa structure sectorielle (Nyström, 2009). Par ailleurs, comme le rappelle Rensky (2014), les taux de création d'entreprises varient d'une branche d'activité à l'autre, en raison de barrières à l'entrée en termes de coût des facteurs de production, d'intensité technologique ou encore de cadre réglementaire. Dès lors, les disparités interrégionales des structures économiques expliquent vraisemblablement une partie importante des différences observées de créations et disparitions d'entreprises. Le tableau 5.3 reporte les taux de création bruts d'entreprises (approche écologique) par branche d'activité enregistrés en Wallonie au cours de la période 2008-2015.

Tableau 5.3. Taux de création bruts d'entreprises par branche d'activité en Wallonie (approche écologique) 2008-2015 (moyenne)

Branche d'activité	Taux de création	Branche d'activité	Taux de création
A Agriculture, sylviculture et pêche	5,10	K Activités financières et d'assurance	8,99
B Industries extractives	1,70	L Activités immobilières	7,72
C Industrie manufacturière	3,89	M Activités spécialisées, scientifiques et techniques	8,60
D Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	11,96	N Activités de services administratifs et de soutien	7,05
E Production et distribution d'eau/ assainissement, gestion des déchets et dépollution	4,45	O Administration publique	8,28
F Construction	6,86	P Enseignement	10,63
G Commerce/ réparation d'automobiles et de motocycles	5,29	Q Santé humaine et action sociale	18,73
H Transports et entreposage	5,17	R Arts, spectacles et activités récréatives	7,29
I Hébergement et restauration	8,56	S Autres activités de services	7,20
J Information et communication	7,49	Total	6,73

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

D'un point de vue politique, il est évidemment d'un grand intérêt pour les décideurs publics régionaux de mieux comprendre jusqu'à quel point des taux de création d'entreprises faibles ou élevés résultent d'une spécialisation sectorielle dans des branches d'activité tendant à enregistrer des taux de création faibles ou élevés, par exemple parce qu'elles exigent des investissements initiaux importants (légers) en termes de R&D ou de capacité installée, ou s'ils reflètent plutôt un ensemble de facteurs régionaux spécifiques, qui créent un environnement relativement défavorable (propice) à l'émergence et au développement de nouvelles entreprises.

Reprenant la méthode proposée par Johnson (2004), nous nous proposons d'analyser dans quelle mesure les disparités interrégionales de taux de création d'entreprises peuvent être attribuées (i) à une diversité des compositions sectorielles des économies régionales ou (ii) à une différence régionale – c.-à-d. géographique – des taux de création d'entreprises observés au sein d'une *même* branche d'activité.

La méthode, qui est une application de l'analyse structurelle-résiduelle (ou *shift-share*) traditionnelle, permet de décortiquer le nombre effectif de créations (noté A_r) ou de disparitions d'entreprises en trois composantes :

$$A_r = NS_r + SC_r + FC_r$$

- la référence nationale (*National Standard* ou NS_r) qui représente le nombre de créations/disparitions de firmes qui devrait être enregistré dans une région si, au cours de la période, (a) la composition sectorielle du stock d'entreprises régionales était identique à la structure productive de la Belgique dans son ensemble et (b) si les taux de création de chaque branche d'activité étaient également identiques à ceux enregistrés au niveau national,
- la composante structurelle (SC_r) qui décrit l'influence de la différence de distribution sectorielle des activités entre la région et la Belgique,
- la composante régionale (FC_r) qui mesure l'effet de la différence des taux de création/disparition enregistrés au sein de chaque branche entre la région et le Royaume.

Encadré 5.2. Méthode de décomposition structurelle des créations d'entreprises

Analytiquement, la décomposition structurelle des créations d'entreprises proposée par Johnson (2004) peut s'écrire comme suit.

$$A_r = NS_r + SC_r + FC_r$$

où A_r est le nombre de créations d'entreprises effectivement observé dans la région r ;

$$NS_{i,r} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{VS_{i,BEL} f_{i,BEL}}{VS_{BEL}} \right) VS_r \text{ correspond à la référence nationale,}$$

avec $f_{i,BEL}$, le taux de création d'entreprises dans la branche i en Belgique

$VS_{i,BEL}$, le stock d'entreprises belges de la branche i et VS_r et S_{BEL} , le stock d'entreprises total dans la région r et en Belgique, respectivement ;

$$SC_{i,r} = \sum_{i=1}^n \left(VS_{i,r} - VS_r \frac{VS_{i,BEL}}{VS_{BEL}} \right) f_{i,BEL} \text{ mesure l'effet de structure}$$

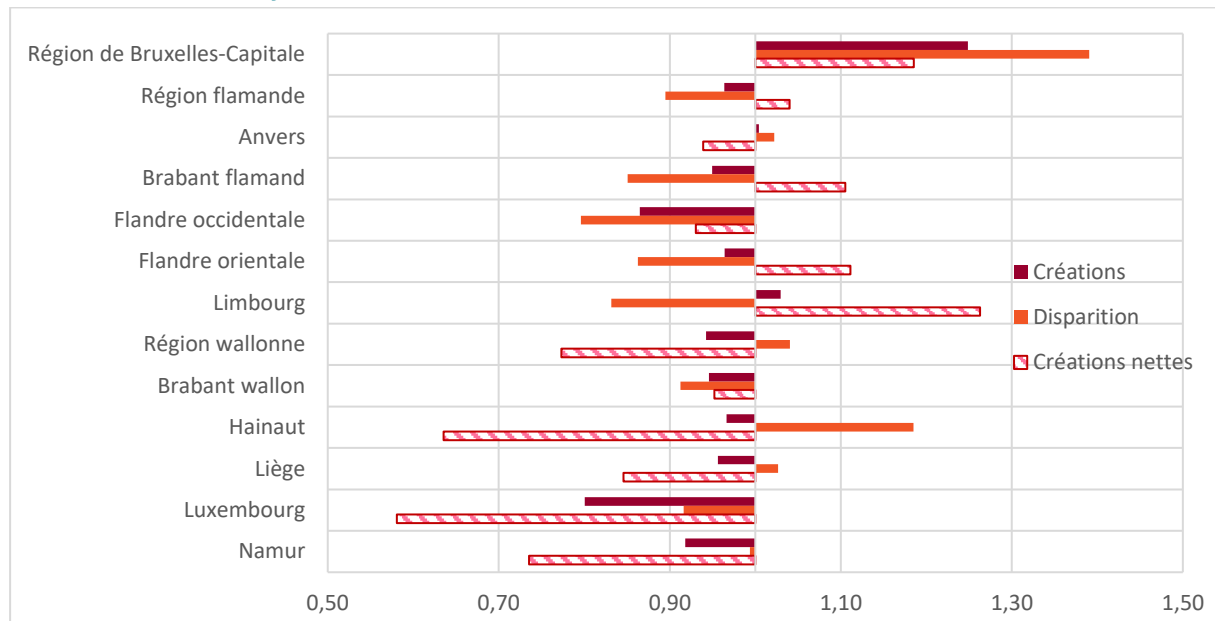
avec $VS_{i,r}$, le stock d'entreprises de la branche i dans la région r ;

$$FC_r = \sum_{i=1}^n VS_{i,r} (f_{i,r} - f_{i,BEL}) \text{ évalue l'avantage régional}$$

avec $f_{i,r}$, le taux de création d'entreprises de la branche i dans la région r .

A la suite de Johnson (2004), observons d'abord comment se comparent au cours de la période 2008-2015, le nombre observé d'entreprises créées (disparues) (noté A_r) et le nombre de créations/disparitions hypothétiques, tel qu'estimé par la référence nationale (NS_r). Le graphique 5.3 reporte le ratio entre valeur observée et valeur hypothétique, soit (A_r/NS_r). Pour cette analyse, les taux de création/disparition d'entreprises sont mesurés par rapport à la « population d'entreprises », puisque, d'une part, c'est la dimension structurelle de la dynamique entrepreneuriale régionale qui nous occupe (Nystrom, 2009) et, d'autre part, l'approche par le marché du travail ne permet pas aisément de maintenir l'identité comptable de l'analyse *shift-share*.

Graphique 5.3. Rapport entre le nombre effectif de créations/disparitions (A_T) et la référence nationale (NS_T) – 2008-2015 (moyenne)



Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

Le graphique 5.3 illustre combien la structure sectorielle et la dynamique entrepreneuriale à Bruxelles est particulière, en raison du caractère essentiellement tertiaire de l'économie bruxelloise. Cette singularité est d'ailleurs aussi mise en avant par Johnson (2004) pour la région de Londres, en Grande-Bretagne⁵. En dehors de la capitale, seul le Limbourg enregistre un nombre de nouvelles entreprises supérieur à la référence nationale, tandis que les provinces du Hainaut et, dans une moindre mesure, de Liège et d'Anvers connaissent un nombre de disparitions plus élevé « qu'attendu ». Cependant, en termes de créations nettes, la Région flamande enregistre un score plus élevé que la référence nationale, qui résulte des bons résultats des provinces du Limbourg, de Flandre orientale et du Brabant flamand et en dépit des moindres performances des provinces d'Anvers et de Flandre occidentale. En revanche, l'ensemble des provinces wallonnes enregistrent un « déficit » relatif de créations nettes d'entreprises à l'aune de la dynamique entrepreneuriale de l'ensemble du pays.

Les tableaux 5.4 et 5.5 reportent les valeurs moyennes, estimées au cours de la période 2008-2015, des trois composantes, nationale (NS), structurelle (SC) et de formation (FC) des créations brutes et nettes d'entreprises, respectivement dans l'ensemble de l'économie (voir tableau 5.4) et pour l'industrie, les services marchands et la construction (voir tableau 5.5). Par souci de simplicité, les disparitions d'entreprises, appréhendées indirectement au travers des créations nettes, ne sont pas abordées.

⁵ Cette observation rappelle une limite inhérente à l'analyse, qui compare la performance d'une région à un ensemble de référence à laquelle elle appartient.

Tableau 5.4. Les composantes nationale (NS), structurelle (SC) et régionale (FC) des créations et créations nettes d'entreprises – Ensemble des branches d'activité – 2008-2015 (moyenne)

	Créations			Créations nettes		
	NS	SC	FC	NS	SC	FC
Région de Bruxelles-Capitale	3 989,0	135,5	854,6	1 578,3	69,1	13,6
Région flamande	17 286,2	-32,4	-593,8	6 832,9	50,8	361,3
Anvers	5 475,3	12,7	9,3	2168,4	16,0	-66,9
Brabant flamand	2 697,4	73,3	-208,9	1064,9	94,2	-3,6
Flandre occidentale	3 256,6	-78,3	-359,7	1288,5	-70,5	21,2
Flandre orientale	3 722,0	-10,0	-122,6	1470,6	19,9	145,5
Limbourg	2 134,9	-30,1	88,1	840,6	-8,8	265,1
Wallonie	6 341,0	-103,1	-260,8	2 510,8	-119,9	-374,9
Brabant wallon	1 308,3	37,7	-109,0	516,4	56,1	-61,2
Hainaut	1 944,1	-63,0	-3,5	771,7	-79,7	-189,4
Liège	1 883,1	-48,2	-33,2	745,4	-60,1	-43,6
Luxembourg	396,8	-12,8	-66,6	157,6	-18,9	-38,2
Namur	808,6	-16,7	-48,5	319,6	-17,1	-42,4

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

Un premier enseignement tiré de la lecture du tableau 5.4 concerne le nombre de créations de référence (NS). Cette composante, qui estime le nombre de créations qui aurait été attendu si la dynamique régionale de formation des entreprises avait été à l'image de l'ensemble de la Belgique, mesure en somme l'effet du contexte macroéconomique national sur les formations brutes d'entreprises des régions et provinces. Des travaux empiriques récents ont ainsi mis en évidence l'incidence du cycle conjoncturel sur le processus de formation de nouvelles entreprises (voir par exemple Parker *et al.* (2012), Koellinger et Thurik (2012) ou encore Aubry, Bonnet et Renou-Maissant (2014)). Les résultats reportés dans le tableau 5.4 suggèrent également, pour les provinces belges, que cette composante explique – comptablement – l'essentiel des créations brutes et nettes d'entreprises au sein des provinces au cours de la période 2008-2015.

Un deuxième enseignement concerne la composante structurelle (SC). La composition sectorielle du tissu productif de la Wallonie se révèle défavorable à la création (brute et nette) d'entreprises, comme l'indique le signe (négatif) de l'effet de structure. En d'autres termes, la Région wallonne est relativement spécialisée dans des branches d'activité dans lesquelles il est à l'échelle nationale relativement moins facile de développer une nouvelle entreprise, comme c'est vraisemblablement le cas des entreprises industrielles. La Flandre, qui enregistre un effet de structure négatif en termes de créations brutes, bénéficie d'une composante structurelle positive en termes de créations nettes d'entreprises. A l'échelle infrarégionale, parmi les provinces wallonnes, seul le Brabant wallon bénéficie d'une spécialisation dans des branches bénéficiant d'un dynamisme entrepreneurial relativement élevé dans l'ensemble du pays. En Flandre, les provinces d'Anvers et du Brabant flamand tirent également profit d'une spécialisation sectorielle favorable à la formation (brute et nette) d'entreprises, tandis qu'en Flandre orientale, l'effet de la structure est positif pour les créations nettes.

Un troisième enseignement a trait à la composante régionale (FC). Globalement, la dynamique entrepreneuriale de la Wallonie est pénalisée par un désavantage compétitif régional en matière de formation (brute et nette) d'entreprises. La Flandre tire avantage d'un effet régional positif en termes de créations nettes d'entreprises. La Région de Bruxelles-Capitale se révèle être un terrain relativement plus fertile à la création d'entreprise, indépendamment de la branche d'activités. S'agissant des créations brutes d'entreprises, l'effet de localisation est

négatif pour toutes les provinces belges hormis celles du Limbourg et d'Anvers. En termes de créations nettes, la composante régionale est positive pour la région flamande, en raison des résultats des provinces du Limbourg et de la Flandre occidentale et orientale. Les résultats négatifs, notamment de la Wallonie, indiquent que les caractéristiques régionales propres érodent la dynamique de création d'entreprises qui résulte des conditions macroéconomiques et/ou d'une structure sectorielle favorable. Pour la Wallonie, l'effet de formation négatif s'élève en moyenne à 260,8 pour les créations (et 374,9 pour les créations nettes), correspondant au nombre d'entreprises qui aurait émergé en plus en Région wallonne, si la Wallonie n'avait pas été globalement affectée par un désavantage géographique relatif. Notre analyse, descriptive, ne permet cependant pas de déterminer la nature ou la source de ce désavantage relatif.

Tableau 5.5. Les composantes nationale (NS), structurelle (SC) et régionale (FC) des créations d'entreprises – Construction, industrie et services marchands – 2008-2015 (moyenne)

	Créations								
	Construction			Industrie			Services marchands		
	NS	SC	FC	NS	SC	FC	NS	SC	FC
Région de Bruxelles-Capitale	553,6	-153,0	221,8	172,6	-71,8	35,0	2 967,7	383,3	580,5
Région flamande	2 399,1	44,5	-198,5	748,2	41,0	-14,2	12 859,5	-99,7	-380,9
Anvers	760,1	-79,7	-48,6	237,1	-19,3	5,4	4072,8	108,9	44,3
Brabant flamand	374,3	-64,1	-40,6	116,7	-31,6	-2,0	2006,7	173,7	-167,7
Flandre occidentale	452,0	48,2	-65,0	141,0	53,1	-41,8	2422,5	-164,2	-223,3
Flandre orientale	516,5	62,4	-43,0	161,1	20,1	3,3	2769,0	-86,2	-84,7
Limbourg	296,1	77,8	-1,2	92,4	18,7	20,9	1588,4	-131,9	50,6
Wallonie	880,3	108,5	-23,3	274,5	30,8	-20,8	4 716,9	-283,7	-199,6
Brabant wallon	181,5	-23,9	-8,4	56,6	-13,4	4,2	973,3	72,4	-106,3
Hainaut	270,0	60,6	14,0	84,2	15,4	-13,9	1446,0	-144,5	-6,2
Liège	261,4	30,5	-8,4	81,5	23,9	-7,7	1400,8	-117,4	-4,2
Luxembourg	55,1	12,3	-11,5	17,2	1,7	-0,2	295,1	-37,4	-49,0
Namur	112,2	29,1	-9,1	35,0	3,1	-3,2	601,6	-56,8	-33,9

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

Tableau 5.6. Les composantes nationale (NS), structurelle (SC) et régionale (FC) des créations nettes d'entreprises – Construction, industrie et services marchands – 2008-2015 (moyenne)

	Créations nettes								
	Construction			Industrie			Services marchands		
	NS	SC	FC	NS	SC	FC	NS	SC	FC
Région de Bruxelles-Capitale	258,9	-74,0	107,6	23,3	-8,4	-9,4	1137,1	168,2	-76,8
Région flamande	1 120,9	22,8	-29,3	100,8	5,7	39,6	4 922,3	28,9	329,7
Anvers	355,9	-37,0	-44,5	32,1	-1,5	6,9	1 561,8	55,4	-19,9
Brabant flamand	174,6	-29,1	-23,5	15,7	-4,4	-4,1	767,2	129,4	8,3
Flandre occidentale	211,4	22,5	1,7	19,1	9,7	-19,2	928,1	-95,6	60,8
Flandre orientale	241,2	29,4	8,5	21,7	1,2	20,8	1059,4	-9,4	107,2
Limbourg	137,7	37,0	28,5	12,3	0,8	35,3	605,7	-50,8	173,4
Wallonie	412,2	51,2	-78,3	37,2	2,7	-30,2	1 808,4	-197,2	-252,9
Brabant wallon	84,6	-11,4	-3,1	7,6	-2,2	5,5	372,0	67,9	-70,8
Hainaut	126,8	28,8	-44,7	11,5	1,5	-25,7	555,7	-113,6	-118,3
Liège	122,3	14,4	-13,9	11,0	2,0	-9,7	536,9	-84,3	-8,4
Luxembourg	25,9	5,8	-7,3	2,3	0,2	1,5	113,5	-30,6	-25,9
Namur	52,4	13,5	-9,3	4,7	1,2	-1,7	230,3	-36,7	-29,5

Source : Direction générale Statistique – Statistics Belgium – Calculs IWEPS

Les résultats par grands secteurs, construction, industrie et services marchands, montrent une variation sectorielle de la composante régionale. Ainsi la Flandre occidentale, qui affiche un avantage compétitif dans la création nette d'entreprises pour l'ensemble de l'économie, révèle une capacité régionale moins forte que la Belgique lorsqu'on considère uniquement les branches industrielles. Dans le Hainaut, les créations (brutes) d'entreprises du secteur de la construction bénéficient d'un terrain relativement fertile, alors qu'il ressort des effets mesurés à l'échelle de l'ensemble de l'économie, que la province est pénalisée par un désavantage régional. Comme le souligne Cheng (2011), ce résultat peut signifier que la création d'entreprises au sein de branches différentes nécessite un ensemble de facteurs géographiques différents. On remarquera cependant que ce sont les branches tertiaires qui apportent la contribution la plus grande à l'effet de formation régional total, en raison de leur prédominance relative dans l'économie et une facilité plus grande à créer une entreprise.

Enfin, il est intéressant de noter que le nombre de créations d'entreprises nouvelles (A) constitue en soi un indicateur médiocre de l'avantage ou du désavantage compétitif régional affectant la dynamique entrepreneuriale. Ainsi par exemple, le Hainaut et la province de Liège enregistrent un nombre moyen de créations nettes similaires, respectivement 771,7 et 745,4, mais sont caractérisés par un désavantage régional d'une ampleur différente, soit -189,4 pour le Hainaut contre -43,6 pour la province de Liège. Plus généralement, la corrélation globale entre la composante régionale (FC) et le nombre effectif de nouvelles entreprises se situe en moyenne autour de 30% pour les créations brutes et 35% pour les créations nettes.

3. Dynamique des employeurs et des emplois

Dans cette section, nous souhaitons mettre en évidence la dynamique de l'emploi salarié en lien avec la dynamique des entreprises. Pour ce faire, nous limitons notre champ d'observation aux entreprises qui occupent un ou plusieurs travailleurs. Notre unité d'observation se déplace donc de l'entreprise vers l'employeur défini comme « une entreprise qui emploie ou a employé au moins un travailleur salarié pendant la période de référence » (voir encadré 5.3).

Quelle est l'évolution, au cours des 10 dernières années, du nombre d'employeurs en Wallonie ? Observe-t-on des différences entre la Wallonie et les autres régions belges ? Quelle est la part des nouveaux employeurs dans la création brute d'emplois ? Et la part des employeurs sortants dans la destruction d'emplois ?

Les indicateurs construits pour répondre à ces questions reposent sur des données spécifiquement créées pour analyser les dynamiques sur le marché de l'emploi : il s'agit des données DynaM, issues de données de l'ONSS et de l'ONSSAPL (voir chapitre 1 pour une description détaillée de ces données). Les dynamiques du marché du travail sont appréhendées à partir des flux de travailleurs (entrées en emploi et sorties de l'emploi), des flux d'emplois (création et destruction d'emplois) et des flux d'employeurs (employeurs entrants et employeurs sortants) au cours d'une période donnée. Dans cette section, seuls les flux d'emplois et d'employeurs nous intéressent ; ce sont des flux annuels, mesurés du 30 juin de l'année $t-1$ au 30 juin de l'année t . Notre période d'observation commence en 2005-2006 et s'étend jusqu'à 2013-2014.

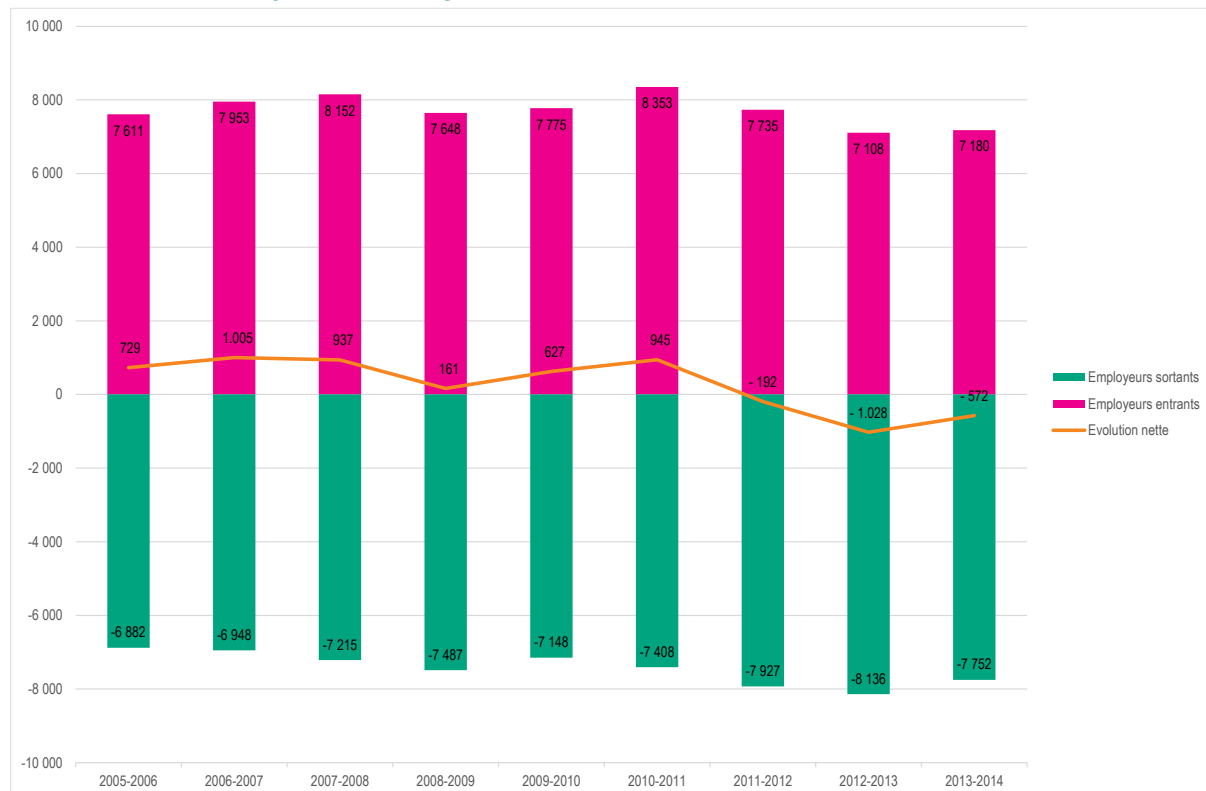
3.1. EN MOYENNE AU COURS DE LA PÉRIODE SOUS REVUE, LA WALLONIE ENREGISTRE CHAQUE ANNÉE UNE CRÉATION BRUTE DE 7 700 EMPLOYEURS

Ces 7 700 nouveaux employeurs constituent, dans la terminologie de DynaM, le flux des *employeurs entrants*. Celui-ci est en partie contrebalancé par le flux des *employeurs sortants*, qui représente en moyenne sur notre période 7 400 employeurs par an. Précisons d'emblée que, compte tenu de notre définition de l'employeur, un employeur entrant n'est pas nécessairement une nouvelle entreprise : l'entreprise peut avoir été créée antérieurement et avoir fonctionné sans occuper de travailleurs salariés. De même, un employeur sortant ne met pas nécessairement fin à l'activité de son entreprise : celle-ci peut continuer à exister, sans occuper de travailleurs salariés. La différence entre le nombre d'entrants et le nombre de sortants mesure l'évolution nette du nombre d'employeurs d'une année sur l'autre (voir encadré 5.3).

Les flux d'entrants et de sortants sont sensibles à la conjoncture. Pour rappel, la croissance du PIB, élevée en début de période, culmine en Wallonie autour de 2,5% en 2007. Les effets de la crise mondiale se font sentir en 2009, où le PIB accuse une croissance négative. Depuis 2010, la Wallonie alterne de courtes périodes d'embellie - les années 2010-2011, et l'année 2014 -, et de récession - les années 2012-2013. Ces fluctuations influencent les flux d'employeurs, comme le montre le graphique 5.4 pour la Wallonie. En effet, le flux de nouveaux employeurs progresse au cours des trois premières années et, après un léger repli en 2008-2009, reprend jusqu'en 2010-2011, où il atteint le maximum de la période, avec 8 353 entrants. Cette progression fait place à une diminution les deux années suivantes - le niveau le plus bas de la période, 7 108 entrants, est atteint en 2012-2013 -, suivie d'une stabilisation au cours de la dernière année. En ce qui concerne le flux des sortants, il progresse d'abord légèrement, avec une petite pointe en 2008-2009, avant d'accuser une hausse plus importante à partir de 2011-2012. De ces évolutions, il ressort que la période 2011-2012 constitue une période charnière : les années précédentes sont marquées par une évolution nette positive du nombre d'employeurs - les meilleures années sont 2006-2007, 2007-2008 et 2010-2011, avec environ un millier de nouveaux employeurs -, tandis que les trois dernières années, où

se conjuguent une forte hausse du nombre de sortants et une baisse du nombre d'entrants, se caractérisent par une diminution nette du nombre d'employeurs.

Graphique 5.4. Employeurs mono-régionaux entrants et sortants, Wallonie, de 2005-2006 à 2013-2014.



Source : DynaM-dataset ; Office National de Sécurité Sociale, HIVA-KULeuven, IWEPS. Calculs : auteurs

Encadré 5.3. Sources des données et définitions des concepts

Les données DynaM sont basées sur les données que collectent l'Office National de Sécurité Sociale (ONSS) et l'Office National de Sécurité Sociale des Administrations Provinciales et Locales (ONSSAPL) au moyen de la déclaration multifonctionnelle DmfA. Aussi bien les employeurs que les travailleurs salariés sont enregistrés à l'aide d'un numéro d'identification unique. Cette base de données, qui relie entre elles les informations relatives aux employeurs et aux travailleurs, permet d'analyser les dynamiques sur le marché de l'emploi. Elle est constituée dans le cadre d'un projet scientifique mené par l'ONSS et l'HIVA de la KULeuven dans le respect des directives de l'OCDE et Eurostat.

L'unité d'observation pour le calcul des données DynaM est l'employeur. Un employeur est une entreprise qui emploie ou a employé au moins un travailleur salarié pendant la période de référence. Une entreprise est une entité juridique associée à un numéro d'entreprise unique, attribué par la Banque Carrefour des Entreprises (BCE).

Les **créations** et **destructions** d'emplois sont calculées comme des modifications dans le nombre d'emplois au niveau de chaque employeur. Pour établir les données annuelles de DynaM, on prend en compte la différence entre le nombre de postes de travail au 30 juin de l'année *t* et au 30 juin de l'année *t-1*.

La création d'emplois totale (brute) sur un an est la somme de deux composantes:

- l'augmentation nette du nombre d'emplois dans les entreprises en croissance d'emploi pendant cette année-là.
- le nombre d'emplois créés par des employeurs qui se sont lancés cette année-là.

La destruction d'emplois totale (brute) est la somme de :

- la diminution nette du nombre d'emplois dans les entreprises en décroissance d'emploi pendant cette année-là
- le nombre d'emplois disparus chez les employeurs qui ont cessé d'employer des travailleurs cette année-là.

La différence entre les deux composantes constitue l'**évolution nette de l'emploi**. DynaM adopte ainsi la méthode de calcul de Davis, Haltiwanger & Schuh (1996) qui est communément admise de nos jours.

Les **employeurs entrants** sont définis sur la base de données trimestrielles. Un employeur entrant ne dispose d'aucun emploi au début du trimestre et d'au moins un emploi à la fin du trimestre. Notons, enfin, que le début d'une entreprise comme employeur peut se produire quelque temps après le début des activités économiques de l'entreprise.

Un **employeur sortant** est un employeur qui a supprimé tous les postes de travail de son entreprise. Les employeurs sortants sont définis sur la base des données trimestrielles. Lors d'une cessation, l'employeur propose au moins un emploi au début du trimestre, et plus aucun à la fin du même trimestre. La fin de l'entreprise en tant qu'employeur ne signifie pas nécessairement la cessation de toutes ses activités économiques.

Un **employeur en expansion** est un employeur dont le nombre d'emplois augmente durant la période déterminée, exception faite des employeurs entrants. Un **employeur en contraction** est un employeur dont le nombre d'emplois diminue durant la période déterminée, exception faite des employeurs sortants.

Un **employeur actif** durant une période déterminée est un employeur qui au début de la période (le 30 juin de l'année $t-1$), à la fin de la période (30 juin de l'année t), ou au cours d'un des trimestres intermédiaires dispose d'au moins un emploi.

Les données DynaM sont calculées au niveau de l'entreprise. Dans la plupart des cas, l'entreprise est localisée sur un seul site (97%) ou bien elle possède plusieurs établissements dans le même arrondissement, la même province ou la même région (2%). Ce sont respectivement les employeurs "monoarrondissementaux", "monoprovinciaux" ou "**monorégionaux**".

Un nombre limité d'entreprises possède cependant des établissements dans plusieurs arrondissements (2,9%), dans plusieurs provinces (2,1%) ou plusieurs régions (1,1%). Bien que le dernier groupe, les **employeurs "plurirégionaux"**, soit réduit, il s'agit généralement de grandes entreprises ou organisations; ensemble, elles comptent 37% de la totalité des emplois. Etant donné que les créations et destructions d'emplois sont calculées au niveau de l'entreprise, les chiffres des employeurs plurirégionaux sont localisés dans une "catégorie plurirégionale".

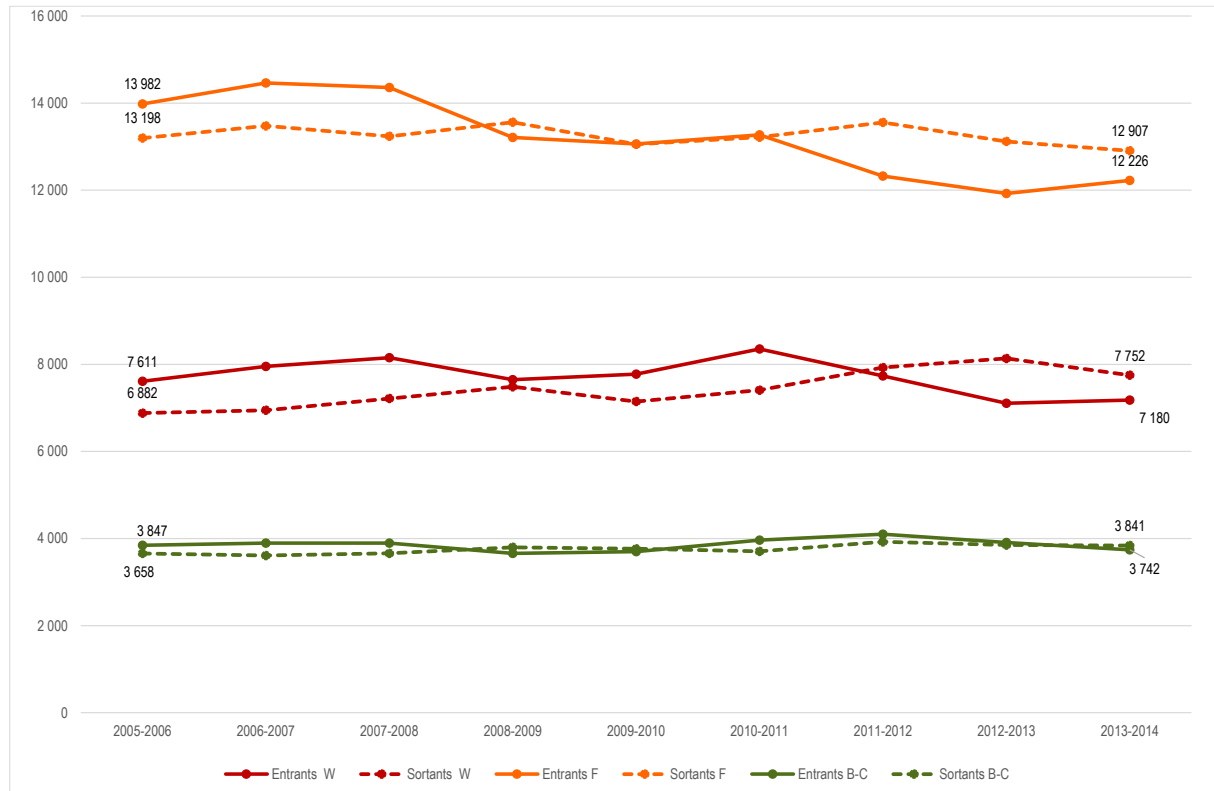
Source : <http://www.dynam-belgium.org/>

3.2. DES TENDANCES DE LONGUE PÉRIODE DIFFÉRENTES ENTRE LES RÉGIONS

Les tendances de longue période sont illustrées dans le graphique 5.5, qui représente l'évolution des flux d'employeurs monorégionaux entrants et sortants au cours de la période sous revue. La comparaison des trois régions montre que les fluctuations conjoncturelles s'inscrivent dans des tendances de long terme différentes, voire opposées. Ainsi, la Wallonie se caractérise par un flux annuel d'entrants relativement stable contrebalancé par une légère progression du flux des sortants : entre le début et la fin de la période, le nombre d'employeurs entrants passe de 7 611 à 7 180, tandis que le flux de sortants augmente de 6 882 à 7 752. L'écart entre les entrants et les sortants ne devient toutefois négatif qu'en fin de période. En région bruxelloise, tant les flux entrants que sortants apparaissent stables : on compte à quelques unités près le même nombre d'entrants en début et fin de période, pendant que le nombre de sortants a progressé de moins de 100 unités. Au total, sur l'ensemble de la période, la Wallonie et la région de Bruxelles-capitale ont gagné chaque année, en moyenne, respectivement 290 et 99 employeurs. La situation est en revanche moins favorable en Flandre, où des flux de sortants stables – environ

13 000 sortants en début comme en fin de période - s'opposent à une baisse tendancielle des entrants – de 13 982 en 2005-2006 à 12 226 en 2013-2014. En conséquence, la Flandre a perdu, en moyenne, 56 employeurs par an⁶.

Graphique 5.5. Evolution des flux d'employeurs monorégionaux dans les trois régions belges



Source : DynaM-dataset ; Office National de Sécurité Sociale, HIVA-KULeuven, IWEPS. Calculs : auteurs

3.3. DE LA DYNAMIQUE DES EMPLOYEURS À LA DYNAMIQUE DES EMPLOIS

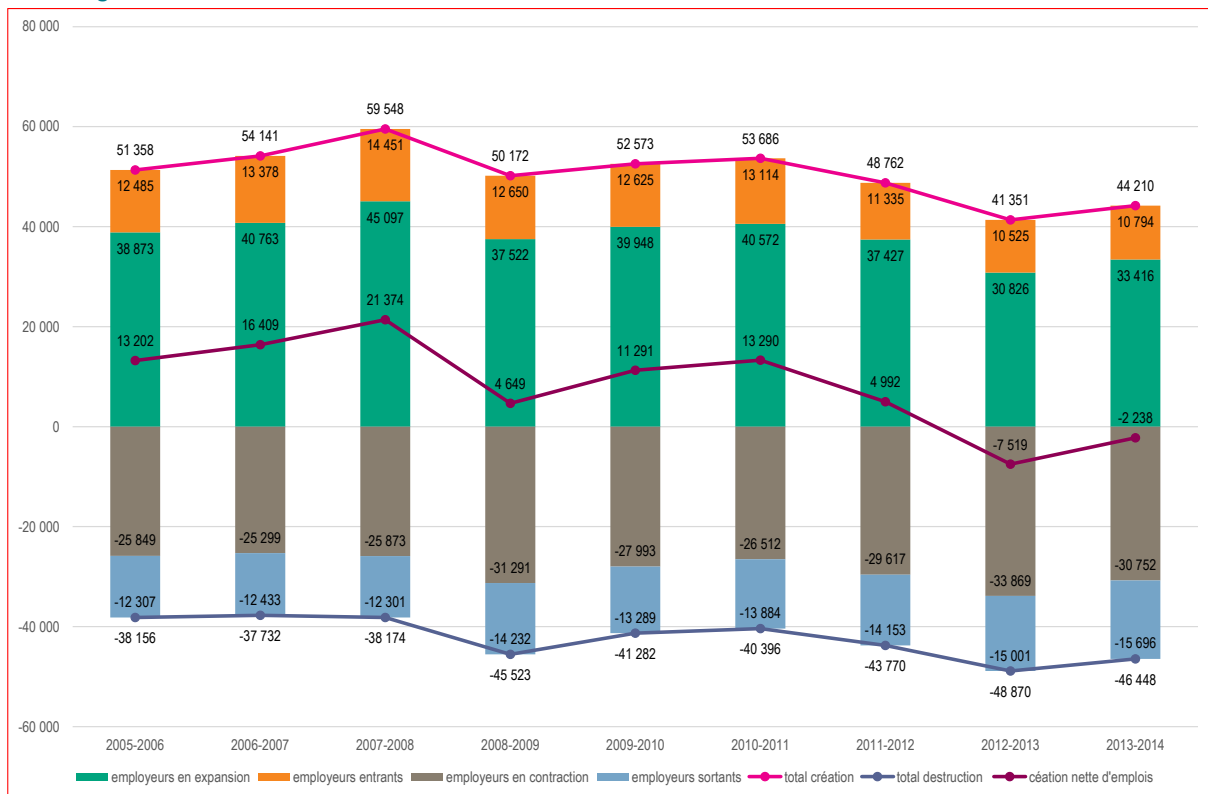
Les deux flux qui constituent la dynamique des employeurs – les entrants et les sortants – sous-tendent une partie seulement des flux de travailleurs. En effet, ceux-ci dépendent en outre des décisions d'augmentation ou de diminution d'emplois prises par les autres employeurs actifs au cours de la période, c'est-à-dire ceux qui ne sont ni entrants ni sortants. Dans la terminologie DynaM, les employeurs qui augmentent l'emploi sont dénommés les employeurs en expansion, et ceux qui, à l'opposé, réduisent l'emploi, sont des employeurs en contraction. Au total, les créations brutes d'emplois résultent du nombre d'emplois créés par les employeurs entrants et par les employeurs en expansion, tandis que les destructions brutes d'emplois dépendent du nombre total d'emplois détruits par les employeurs sortants et par les employeurs en contraction. La différence entre le nombre d'emplois créés et le nombre d'emplois détruits au cours d'une période de temps mesure la création nette d'emplois. Le graphique 5.6 représente ces différentes évolutions en Wallonie. Plusieurs constats méritent d'être soulignés.

D'abord, la part relativement constante des nouveaux employeurs dans la création brute d'emploi, - environ 25% en moyenne -, et des employeurs sortants dans les destructions d'emplois – 30% en moyenne. Ensuite, l'évolution opposée des créations d'emplois, qui diminuent sensiblement au cours de la période, et des destructions, qui

⁶ Il convient de rappeler ici que notre unité d'observation est l'employeur, sans distinction de la nature de l'entreprise. Notre champ est donc différent du champ de la section 2, qui concerne les entreprises commerciales uniquement, avec ou sans travailleurs. Ceci peut expliquer les évolutions différentes observées au cours de la période sous revue.

augmentent. Enfin, et c'est le résultat des deux mouvements précédents, la baisse des créations nettes d'emplois – celles-ci deviennent même négatives en fin de période.

Graphique 5.6. Création et destruction d'emplois selon la catégorie d'employeurs. Wallonie, employeurs monorégionaux.



Source : DynaM-dataset ; Office National de Sécurité Sociale, HIVA-KULeuven, IWEPS. Calculs : auteurs

3.4. LES NOUVEUX EMPLOYEURS LOCALISÉS EN WALLONIE CONTRIBUENT DAVANTAGE À LA CRÉATION D'EMPLOIS QUE LEURS HOMOLOGUES LOCALISÉS EN FLANDRE ET EN RÉGION BRUXELLOISE

Deux indicateurs vont nous permettre de comparer le potentiel de création d'emplois des nouveaux employeurs dans les trois régions. Le premier mesure la part des employeurs entrants dans les employeurs actifs, et le second, la part des emplois créés par les nouveaux employeurs dans l'ensemble des emplois créés au cours d'une période. Ces indicateurs sont présentés dans le tableau 5.7 en distinguant les employeurs mono-régionaux et poli-régionaux. Les principaux enseignements retirés de ce tableau sont les suivants :

1. les employeurs entrants sont particulièrement dynamiques en termes de créations d'emplois. Il apparaît en effet que leur part dans la création d'emploi est supérieure à leur part dans l'ensemble des employeurs actifs. Pour la Belgique dans son ensemble, les employeurs entrants représentent 10% des employeurs actifs, et contribuent pour environ 20% des créations d'emplois.
2. En Wallonie, la part des nouveaux employeurs dans les employeurs actifs est comparable à celle observée en moyenne belge, mais leur part dans la création d'emploi, qui s'établit à près de 25% tout au long de

période, est nettement supérieure. De plus, si la part des employeurs entrants diminue légèrement au cours de la période, leur part dans la création d'emploi se maintient.

- En Flandre, les deux indicateurs s'établissent à un niveau inférieur à celui observé en Wallonie : L'écart se marque surtout sur le second indicateur : la part des employeurs entrants dans les employeurs actifs, bien qu'inférieure, est proche de 10%, alors que leur part dans la création d'emplois, à 20%, est 5 points de pourcentage en dessous de celle de la Wallonie. Dans la région de Bruxelles-capitale, les deux indicateurs sont supérieurs à ceux observés en Wallonie, mais les écarts sont faibles.
- Enfin, les employeurs poli-régionaux ne constituent qu'une faible part des nouveaux employeurs et des créations d'emplois ; en outre, ces parts sont relativement volatiles au cours de la période.

Tableau 5.7. Dynamique des employeurs et des emplois en Wallonie et dans les autres régions

	Régions	Part des employeurs entrants dans les employeurs actifs (en %)								
		2013-2014	2012-2013	2011-2012	2010-2011	2009-2010	2008-2009	2007-2008	2006-2007	2005-2006
Employeurs mono-régionaux	Wallonie	10,3	10,0	10,7	11,6	11,0	10,9	11,7	11,6	11,3
	Flandre	9,0	8,7	8,8	9,4	9,3	9,4	10,2	10,3	10,0
	Bruxelles-capitale	12,3	12,1	12,5	12,3	11,6	11,3	12,0	12,2	12,2
Employeurs poli-régionaux	Wallonie et Flandre	2,4	1,8	0,0	0,9	0,8	0,6	0,4	0,7	1,9
	Wallonie et Bruxelles	2,6	4,2	1,3	1,5	3,9	0,3	0,6	2,8	3,3
	Bruxelles et Flandre	2,9	2,8	0,4	1,2	2,1	0,5	1,2	3,4	3,3
	Dans les trois régions	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,4	0,0	0,0	0,2
Total		9,6	9,4	9,8	10,4	10,0	10,0	10,8	10,8	10,6
		Part des emplois créés par les employeurs entrants dans les créations totales d'emploi (en %)								
Employeurs mono-régionaux	Wallonie	24,4	25,5	23,2	24,4	24,0	25,2	24,3	24,7	24,3
	Flandre	20,4	21,3	19,7	19,5	21,1	21,2	19,8	21,1	21,7
	Bruxelles-capitale	25,4	26,9	24,5	25,0	25,8	25,8	24,1	25,2	27,7
Employeurs poli-régionaux	Wallonie et Flandre	3,1	1,4	0,0	0,4	1,9	1,2	0,5	0,3	2,7
	Wallonie et Bruxelles	3,3	5,1	5,4	1,0	1,9	0,5	0,2	2,6	6,7
	Bruxelles et Flandre	2,4	2,5	2,2	0,6	1,4	0,3	0,8	2,4	2,2
	Dans les trois régions	0,2	0,0	0,6	0,5	2,8	0,3	0,0	0,0	0,2
Total		17,9	21,3	20,1	19,1	19,4	20,6	18,5	19,7	20,4

Source : DynaM-dataset ; Office National de Sécurité Sociale, HIVA-KULeuven, IWEPS. Calculs : auteurs

3.5. LES EMPLOIS CRÉÉS PAR LES EMPLOYEURS ENTRANTS SONT SOUTENUS PAR LES AIDES FÉDÉRALES "PREMIERS ENGAGEMENTS"

Les plans « premiers engagements »⁷ font partie des plans de réductions de charges sociales patronales visant à soutenir l'emploi par le maintien de l'emploi existant et la création de nouveaux emplois. L'objectif spécifique poursuivi par les plans « premiers engagements », qui ont pris le relais des « Plans plus » à partir de janvier 2004, est d'encourager les entreprises à faire le pas de l'engagement de personnel en réduisant le coût des premiers travailleurs embauchés. De trois travailleurs jusqu'en fin 2013, l'aide s'étend à quatre travailleurs à partir de janvier 2014, puis à cinq et six travailleurs (respectivement à partir d'avril 2015 et de janvier 2016). Concrètement, l'aide consiste en une réduction forfaitaire de cotisations patronales à la sécurité sociale, octroyée pendant le trimestre de l'engagement et pendant les huit ou douze trimestres qui suivent⁸. La réduction "premiers engagements" ne

⁷ Loi-programme du 24 décembre 2002 (MB 31 décembre 2002) ; Arrêté royal du 16 mai 2003 pris en exécution du Chapitre 7 du Titre IV de la loi-programme du 24 décembre 2002 (I), visant à harmoniser et à simplifier les régimes de réductions de cotisations de sécurité sociale (MB 6 juin 2003).

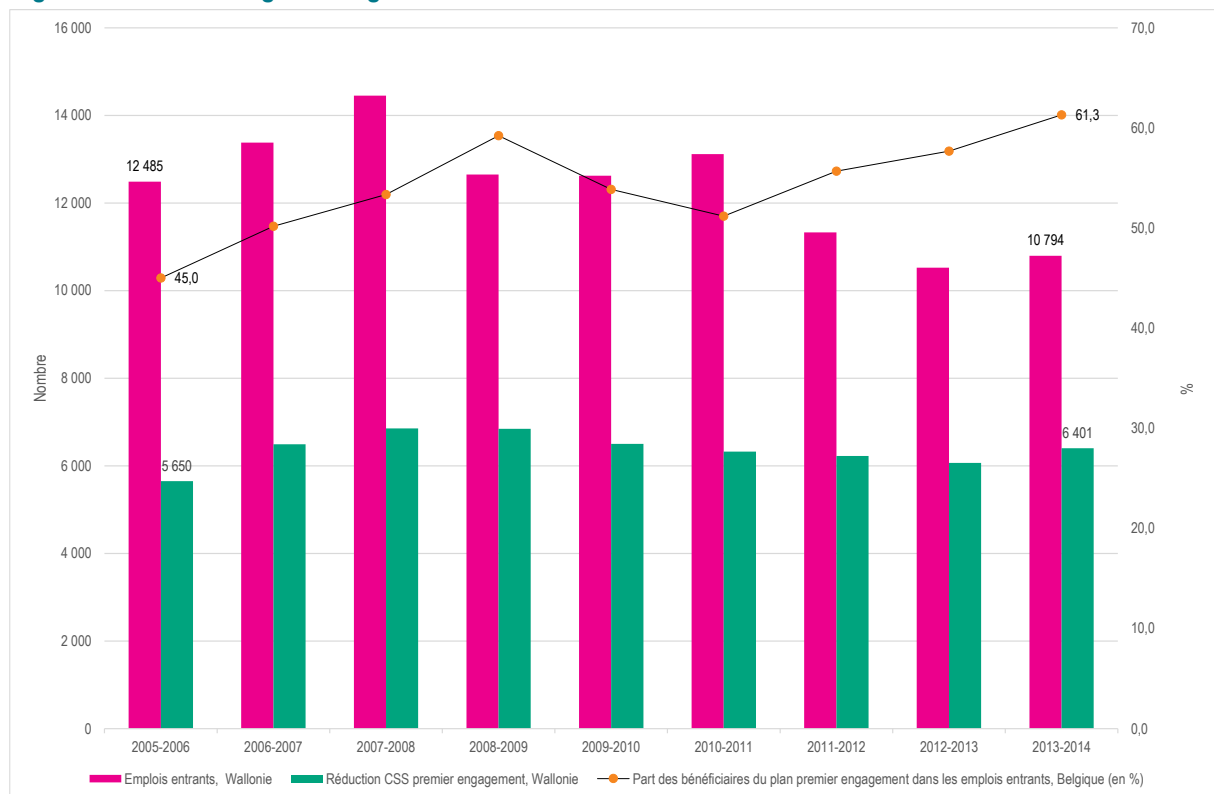
⁸ Depuis janvier 2016, l'employeur qui engage un premier travailleur bénéficie d'une dispense totale des cotisations patronales de base à la sécurité sociale et ce, pour une durée indéterminée.

peut être cumulée avec une autre réduction groupe-cible, mais peut, par contre, être cumulée avec la réduction structurelle de cotisations sociales⁹.

Combien d'emplois entrants ont-ils été soutenus par ces aides ? Pour répondre à cette question, nous utilisons les données trimestrielles de l'ONSS relatives au nombre de travailleurs qui ont donné lieu à des réductions de charges sociales en nous limitant aux réductions octroyées pour un premier engagement. Ces données étant saisies au lieu de domicile des travailleurs, elles ne sont pas tout à fait comparables, au niveau régional, aux emplois créés par des employeurs entrants – saisis au lieu de travail. En effet, un employeur bruxellois peut avoir reçu des réductions de cotisations pour l'engagement d'un travailleur résidant en Wallonie, et vice versa, un employeur wallon peut bénéficier d'aide pour l'embauche d'un travailleur résidant à Bruxelles ou en Flandre. Il n'est donc pas indiqué de construire un indicateur régional de la part des emplois entrants aidés par des réductions de cotisations sociales. Au niveau agrégé, en revanche, le problème ne se pose pas.

Nous proposons dans le graphique 5.7 trois indicateurs : le premier est l'évolution de la part des emplois bénéficiant de l'aide « premier engagement » dans l'ensemble des emplois créés par les employeurs entrants mono-régionaux des trois régions belges ; le deuxième est l'évolution des emplois créés par les employeurs entrants en Wallonie, et le troisième, l'évolution des travailleurs résidents en Wallonie ayant donné lieu à des réductions « premiers engagements ».

Graphique 5.7. Employeurs entrants et réductions de charges sociales « premier engagement » en Wallonie ; part (en %) des emplois aidés dans les emplois créés par les employeurs entrants mono-régionaux des trois régions belges



Source : ONSS, aides au lieu de domicile des travailleurs. Calculs : auteurs

⁹ Pour plus de détail, voir le site de l'ONSS : <http://www.emploi.belgique.be/defaultTab.aspx?id=668>

Au cours de la période 2005-2014, les employeurs entrants des trois régions belges ont bénéficié de réductions de charges sociales « premier engagement » pour une part croissante des travailleurs embauchés : celle-ci est en effet passée de 45% en 2005-2006 à 61% en 2013-2014. Cette tendance à la hausse s'explique par une légère hausse du nombre de travailleurs aidés, conjuguée à une baisse du nombre d'emplois créés par les employeurs entrants, observée en Wallonie comme dans les deux autres régions belges.

Notons que les employeurs entrants ont pu bénéficier d'autres aides, notamment de réductions de cotisations pour un deuxième, voire un troisième engagement ou plus, pour autant que ceux-ci aient été réalisés au cours de la même période de référence que le premier engagement. Ou encore, de réductions de cotisations en faveur de l'engagement ou de l'occupation de travailleurs appartenant à d'autres « groupes cibles » : personnes sans emploi, jeunes, âgés. Comme ces aides ne sont pas spécifiques aux employeurs entrants, nous ne pouvons évaluer dans quelle mesure elles ont bénéficié à ces employeurs.

4. Conclusions

L'entrepreneuriat est aujourd'hui communément considéré comme un facteur clé du développement économique et de la création d'emploi. La littérature qui a pour thème l'entrepreneuriat est vaste et diversifiée, reflet de la complexité de son objet d'étude. Ce chapitre a présenté une analyse de la dynamique entrepreneuriale en Wallonie, au travers une double entrée, l'estimation des taux de créations et de disparition d'entreprises, d'une part, une mesure de la dynamique d'emploi en lien avec la dynamique des entreprises, d'autre part. Des données d'entreprises des enregistrements TVA aux statistiques DynaM issues des données de l'ONSS, notre unité d'observation se déplace de l'entreprise vers l'employeur.

Dans la littérature, on calcule généralement les taux de création ou de disparition d'entreprises en rapportant le total des entreprises créées par l'un ou l'autre de deux dénominateurs : le stock d'établissements existants (suivant une approche dite « écologique ») ou une mesure de la main d'œuvre, ici la population d'âge actif (approche du marché du travail). Entre 2008 et 2015, le taux de formation de nouvelles entreprises en Wallonie s'établit, en moyenne, en-deçà du taux de créations belge, tant suivant l'approche par le marché du travail (de 30%, le taux wallon étant de 4,0% et le belge de 5,7), que par rapport au stock d'entreprises existantes, quoique dans une moindre mesure (le taux wallon étant de 6,7% pour un taux belge de 7,1%). Comparée à l'approche par le marché du travail, l'approche « écologique » rapporte des taux de créations relativement plus (moins) élevés dans les provinces où la taille moyenne des entreprises est proportionnellement plus grande (faible). Ainsi, les entreprises industrielles étant en général de plus grande taille, les provinces qui sont relativement spécialisées dans les branches d'activités secondaires tendent à enregistrer un taux de créations (par rapport aux entreprises existantes) proportionnellement plus élevé.

Si, pour les travailleurs et/ou les propriétaires impliqués, la fermeture d'une entreprise est souvent une expérience amère, à un niveau agrégé, la sortie d'entreprises permet une réallocation des ressources en faveur des firmes concurrentes et offre des opportunités de nouvelles entreprises. Par rapport à la population d'âge actif, on observe que le taux de sortie de la Wallonie (2,7) est nettement inférieur à celui du Royaume (3,4). Rapportée à la population d'entreprises établies, l'intensité des disparitions d'entreprises est du même ordre en Belgique et en Wallonie (4,4 contre 4,283 en Belgique).

Globalement, on observe encore sur l'ensemble de la période 2008-2015, pourtant marquée par un net ralentissement global de l'activité économique, le nombre de créations est en moyenne supérieur au nombre de disparitions, quelle que soit l'approche considérée. La Wallonie enregistre cependant un déficit relatif de création nette d'entreprises, les taux de création nets wallons par personne et par entreprise étant inférieurs à la moyenne

nationale. Le taux de renouvellement des entreprises wallonnes, qui est une mesure indirecte de la capacité d'innovation et d'expérimentation des économies, est à peine inférieur au taux belge lorsqu'il est mesuré au sein du tissu productif régional, mais nettement en retrait lorsqu'il est rapporté à la population d'âge actif.

Nous avons enfin cherché à mesurer dans quelle mesure les disparités interrégionales de taux de création d'entreprises peuvent être attribuées (i) à une diversité des compositions sectorielles des économies régionales ou (ii) à une différence régionale – c.-à-d. géographique – des taux de création d'entreprises observés au sein d'une même branche d'activité. On observe d'abord que l'essentiel des créations brutes et nettes d'entreprises au sein des régions et provinces belges au cours de la période 2008-2015 s'explique par l'effet du contexte macroéconomique national. Cependant, on observe également que les caractéristiques régionales propres à la Wallonie érodent la dynamique de création d'entreprises qui résulte des conditions macroéconomiques favorables. En d'autres termes, la dynamique entrepreneuriale de la Wallonie est pénalisée par un désavantage compétitif régional. Enfin, la composition sectorielle du tissu productif wallon se révèle défavorable à la création (brute et nette) d'entreprises. Autrement dit, la Région wallonne est relativement spécialisée dans des branches d'activité dans lesquelles il est à l'échelle nationale relativement moins facile de développer une nouvelle entreprise, comme c'est vraisemblablement le cas des entreprises industrielles.

En ce qui concerne la dynamique des employeurs et des emplois, observée au cours de la période 2005-2014, quelques constats méritent d'être soulignés.

D'abord, on observe en Wallonie des flux d'entrées et sorties d'employeurs relativement importants. En moyenne sur la période sous revue, la Wallonie compte chaque année 7 720 employeurs entrants et perd 7 430 employeurs sortants, soit un solde positif de 290 employeurs. Cette performance place la Wallonie en tête des trois régions : la Région de Bruxelles-capitale enregistre une augmentation nette de 100 employeurs chaque année, pendant que la Flandre en perd en moyenne 56 par an.

Ensuite, l'analyse de la dynamique *employeurs – emplois* met en évidence le rôle important des nouveaux employeurs (employeurs entrants) dans la création d'emplois. C'est en Wallonie et en région Bruxelloise que ce constat est le plus marquant : en moyenne annuelle, les employeurs monrégionaux entrants y contribuent à la création d'un emploi sur quatre (24,4 % et 25,6% respectivement), alors qu'ils ne représentent que 11% et 12% respectivement des employeurs actifs. Quant aux nouveaux employeurs flamands, ils contribuent à la création d'un emploi sur cinq (20,7%), pour une part dans les employeurs actifs de 9,5%. Pour l'ensemble de la Belgique, les employeurs entrants (mono et plurirégionaux) contribuent à la création d'emploi à hauteur de 19,7%, pour une part dans les employeurs actifs de 10%. Ce dynamisme des jeunes employeurs est à rapprocher de celui des jeunes entreprises qui, selon Dumont et Kegels (2016), sont surreprésentées dans la création d'emplois en Belgique.

Enfin, au cours de la période 2005-2014, les employeurs entrants des trois régions belges ont bénéficié de réductions de charges sociales « premier engagement » pour une part croissante des travailleurs embauchés : celle-ci est en effet passée de 45% en 2005-2006 à 61% en 2013-2014. Cette tendance à la hausse s'explique par une légère hausse du nombre de travailleurs aidés, conjuguée à une baisse du nombre d'emplois créés par les employeurs entrants, observée en Wallonie comme dans les deux autres régions belges.

On peut penser que ces aides contribuent à soutenir le passage du statut de chef d'entreprise à celui d'employeur. On peut s'interroger toutefois sur l'efficacité de ces aides à pérenniser les jeunes employeurs. La réponse à cette question demande des investigations complémentaires sur la survie des employeurs au cours du temps.

5. Références

- Aubry, M., Bonnet, J., Renou-Maissant, P. (2015), « Entrepreneurship and the business cycle: the “Schumpeter” effect versus the “refugee” effect—a French appraisal based on regional data », *The Annals of Regional Science*, 54, 23–55.
- Audretsch, D.B. et Fritsch, M. (1994), « On the measurement of entry rates, *Empirica* », 21, 105–113.
- Capron, H., (2009), *Entrepreneuriat et création d'entreprises*, Bruxelles, De Boeck Supérieur, « Économie, Société, Région », 320 pages.
- Cheng, S., (2011), « Business cycle, industrial composition, or regional advantage? A decomposition analysis of new firm formation in the United States », *The Annals of Regional Science*, 47, 147–167.
- De Mulder, J. et Godefroid, H. (2016), « Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique? », *BNB Revue économique*, Septembre.
- Dejardin, M., (2011), « Linking net entry to regional economic growth », *Small Business Economics*, 36, 443–460.
- Dumont, M. et Kegels, C. (2016), « Young firms and industry dynamics in Belgium », *Working paper, Bureau fédéral du Plan*, disponible en ligne via le site www.plan.be
- Johnson, P. (2004), « Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28: 431–445.
- Koellinger, P.D. et Thurik, A.R. (2012), « Entrepreneurship and the business cycle », *R Econom Stat*, 94(4), 1143–1156
- Nyström, K. (2007), « An industry disaggregated analysis of the determinants of regional entry and exit », *The Annals of Regional Science*, 41, 877–896
- Nyström, K. (2009), « The importance of Industry Structure in the analysis of Regional Entry and Exit : The Case of Sweden », *Regional and Sectoral Economic Studies*, Vol, No 2
- OCDE (2015), *Panorama de l'entrepreneuriat 2015*, Panorama de l'entrepreneuriat. Éditions OCDE.
- Parker, S.C., Congregado, E., et Golpe, A.A. (2012), « Is entrepreneurship a leading or lagging indicator of the business cycle? Evidence from UK self-employment data », *International Small Business Journal*, 30(7), 736-753
- Renski, H. (2014), « The Influence of Industry Mix on Regional New Firm Formation in the United States », *Regional Studies*, 48, 1353–1370.
- Wennekers, S. et Thurik, R. (1999), « Linking Entrepreneurship and Economic Growth ». *Small Business Economics*, 13, 27–56.

CHAPITRE 6. ANALYSE DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION DANS UNE PERSPECTIVE DE CHAÎNE DE VALEUR

*Jérôme Danguy (jerome.danguy@sogepa.be)
 Florence Hennart (florence.hennart@spw.wallonie.be)
 Lionel Persyn (lionel.persyn@sogepa.be)
 Charles Plaigin (charles.plaigin@spw.wallonie.be)*

1. Introduction

La Commission européenne a publié en 2012 sa stratégie pour assurer la compétitivité durable du secteur de la construction en Europe. Celle-ci identifie les domaines où le secteur peut jouer un rôle clé pour la réponse aux défis auxquels l'Union Européenne est confrontée : l'efficacité énergétique, l'éco-construction, la résilience aux catastrophes, le climat à l'intérieur des bâtiments, la réutilisation/récupération/le recyclage, la conception sur mesure, la santé et la sécurité. Cela nécessite toutefois des changements structurels importants, à opérer au niveau de la chaîne de valeur. En effet, le secteur de la construction joue un rôle important de diffusion des innovations développées dans d'autres branches de l'économie.

Le secteur présente toutefois un certain nombre de faiblesses : il a été durement touché par la crise et subit la concurrence accrue d'opérateurs non européens, la pénurie de travailleurs qualifiés et le phénomène du travail non déclaré, et présente une faible capacité d'innovation. Il s'agit en outre d'un secteur très fragmenté, comportant un grand nombre de micro-entreprises.

En 2014, le secteur de la construction au sens strict (NACE 41 à 43) pèse pour 6% de la valeur ajoutée wallonne, et représente 82.000 emplois. Son poids dans l'économie régionale est bien plus élevé étant donné les effets d'entraînement qu'il génère sur d'autres secteurs. En effet, le Rapport sur l'Economie Wallonne 2016 a mis en évidence qu'il s'agit du secteur présentant le multiplicateur de production le plus important. Il est consommateur de produits intermédiaires et de services, et joue un rôle déterminant pour la réponse aux enjeux de durabilité (efficacité énergétique, économie circulaire).

Partant de ces constats, il a semblé utile d'approfondir l'analyse du secteur, dans une optique de chaîne de valeur. En dialogue avec les organisations représentatives du secteur¹, le champ d'analyse a été circonscrit afin de la focaliser sur certains éléments de la chaîne de valeur. Dans le contexte de la stratégie régionale de spécialisation intelligente, l'objectif est d'explorer plus avant les potentialités d'innovation du secteur en analysant ses liens en amont et en aval, et d'analyser plus en détail certains segments de la chaîne de valeur.

Le secteur de la construction au sens strict couvre les codes NACE 41. Construction de bâtiments et promotion immobilière, 42. Génie civil et 43. Travaux de construction spécialisés.

En fonction de ses liens avec d'autres secteurs, d'autres codes NACE peuvent être considérés pour caractériser le secteur au sens large. C'est notamment le cas des activités immobilières (NACE 68), des activités d'architecture et d'ingénierie (NACE 71.1), et des secteurs industriels fournisseurs de matériaux. Pour ces derniers, l'Observatoire Européen de la Construction identifie les codes suivants : 16.2. Fabrication d'articles en bois, liège, vannerie et sparterie, 23.3. Fabrication de matériaux de construction en terre cuite, 23.5. Fabrication de ciment, de chaux et

¹ Confédération Wallonne de la Construction, Centre Scientifique et Technique de la Construction, GREENWIN, Cluster éco-construction, Cluster CAP 2020.

de plâtre, 23.6. Fabrication d'ouvrages en béton, en ciment ou en plâtre, 23.7. Taille, façonnage et finissage de pierres et 25.1. Fabrication d'éléments en métal pour la construction.

De manière plus large, la chaîne de valeur inclut également les producteurs de matières premières, les fournisseurs de machines et équipements, les services de soutien et centres de connaissances.

Le chapitre se structure comme suit. Dans un premier temps, nous proposons un cadrage général du secteur (NACE 41-43) abordé via les données macro-économiques issues des comptes régionaux, mais également les données TVA qui permettent d'aller un peu plus loin dans l'analyse (détail sous-sectoriel, nombre d'assujettis), ainsi qu'une mise en contexte belge et européenne.

Ensuite, le positionnement du secteur de la construction au sein de sa chaîne de valeur ainsi que son ancrage régional sont analysés sur la base des données régionales de la matrice input-output et des développements méthodologiques qui avaient été proposés par IDEA Consult dans son étude sur les chaînes de valeur industrielles en 2013². Cette analyse permet de dégager une vision plus claire du secteur au sens large, sur la base de ses liens en amont avec les autres secteurs et de son positionnement dans l'écosystème d'innovation.

Sur cette base, des segments de chaînes de valeur spécifiques ont été sélectionnés en collaboration avec le secteur afin d'approfondir l'analyse. Quatre segments du secteur au sens large sont dès lors abordés de manière plus détaillée, en exploitant les données de la matrice input-output et les données TVA au niveau macro-économique d'une part et les données d'entreprises actives en Wallonie au niveau micro-économique d'autre part. Il s'agit de la construction en bois, des matériaux, des produits métalliques et des installations techniques spéciales ; la couverture exacte des segments analysés est précisée dans les sections y consacrées.

Enfin, le positionnement du secteur au sein de son écosystème d'innovation est envisagé au travers des différentes données disponibles.

² IDEA Consult (2013).

2. Caractérisation du secteur en Wallonie, dans les contextes belge et européen

2.1. POIDS DU SECTEUR

Le secteur de la construction belge en 2014 produit une valeur ajoutée totale de plus de 20 milliards € soit 2,9% du total européen (673 milliards €). La valeur ajoutée par habitant est de 33% supérieure à la moyenne européenne. De plus, le poids du secteur de la construction dans la valeur ajoutée totale produite en Belgique est légèrement supérieur à la moyenne européenne : 5,7% contre 5,4%.

Au niveau de l'emploi, le secteur de la construction occupe 14 millions de travailleurs dans l'Union Européenne, soit 6,3% de l'emploi total. En Belgique, le secteur occupe 267 700 travailleurs, soit 5,9% du total de l'emploi. On peut également signaler un niveau de productivité belge nettement supérieur à celui de l'Union Européenne. Au niveau européen, le secteur présente un niveau de productivité en-deçà de la productivité totale, alors qu'il se situe dans la moyenne au niveau belge. A noter toutefois que l'emploi dans le secteur peut être sous-estimé pour la Belgique, notamment au cours des années récentes, en raison du recours croissant au travail intérimaire et à des travailleurs détachés³.

Tableau 6.1. Valeur ajoutée du secteur de la construction

	VA 2014 Millions €	% dans la VA totale	Indice de spécialisation UE 28=100	Part dans le total belge
UE28	673 658	5,4%		
Belgique	20 319	5,7%	105,2	
Bruxelles	1 759	2,7%	49,7	8,7%
Flandre	13 580	6,5%	120,5	66,8%
Wallonie	4 980	6,0%	110,3	24,5%

Source : ICN, Eurostat, calculs propres

³ Voir à ce sujet la BNB, 'Rapport 2015', Encadré n°4, Février 2016. De plus, le Bureau fédéral du Plan note, dans ses perspectives économiques de Juin 2016, qu'un certain nombre d'indépendants avec le statut d'administrateur de société sont comptabilisés dans une branche spécifique aux services aux entreprises, et non dans la construction alors qu'ils y prestent leurs services. Lorsque ces administrateurs sont affectés à la branche de la construction, il apparaît que l'emploi indépendant dans la construction peut avoir été sous-estimé.

Tableau 6.2. Emploi dans le secteur de la construction

	Emploi 2014	% dans l'emploi total	Indice de spécialisation UE 28=100	Part dans le total belge
UE28	14 271 380	6,3%		
Belgique	267 700	5,9%	93,5	
Bruxelles	20 439	3,0%	47,0	7,6%
Flandre	165 058	6,3%	99,3	61,7%
Wallonie	82 170	6,8%	107,3	30,7%

Source : ICN, Eurostat, calculs propres

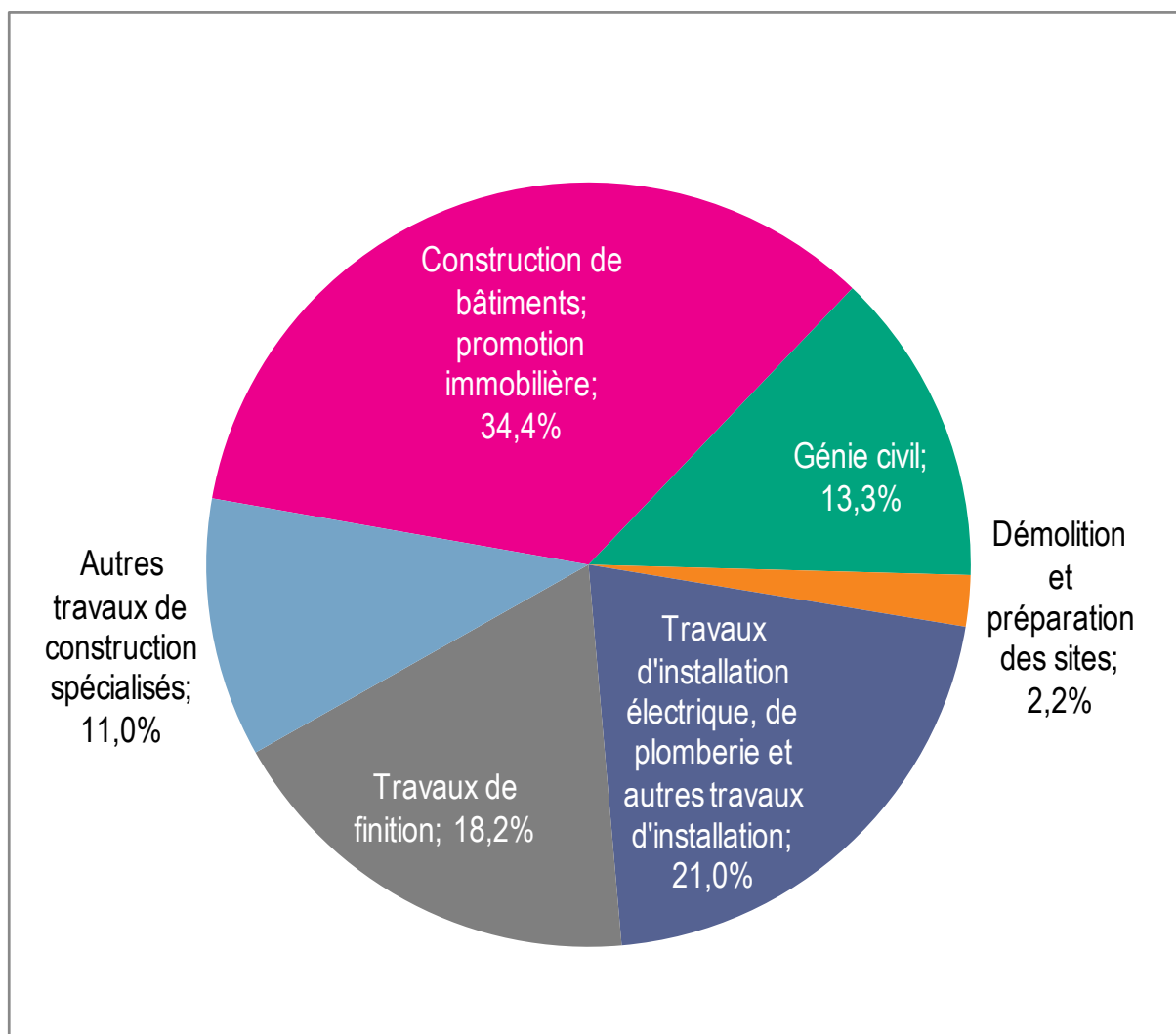
Au niveau régional, le secteur wallon de la construction génère en 2014 près de 5 milliards € de valeur ajoutée (soit 24,5% du total belge dans le secteur) et 82.000 emplois (soit 30,7% du total belge dans le secteur). Il pèse pour 6% de la valeur ajoutée et 6,8% de l'emploi en Wallonie. La Région présente une spécialisation relative dans le secteur par rapport à la moyenne européenne⁴.

Signalons par ailleurs que la productivité⁵ du secteur wallon de la construction est en dessous de la productivité moyenne de l'ensemble des secteurs wallons, ce qui n'est pas le cas en Flandre. Elle se situe en outre 20% sous la moyenne belge.

Sur base des données de la matrice input-output pour 2010, on peut chiffrer la production du secteur en Wallonie à 14,3 milliards €, soit 9,1% de la production totale. Toujours sur la base de la matrice input-output, on peut disposer d'une répartition de la valeur ajoutée par sous-branche de la construction en Wallonie, illustrée au graphique 6.1.

⁴ C'est-à-dire que son poids dans l'économie totale est plus important que ce que l'on observe au niveau européen.

⁵ Définie comme la valeur ajoutée par emploi.

Graphique 6.1. Répartition de la valeur ajoutée de la construction en Wallonie par sous branche, 2010

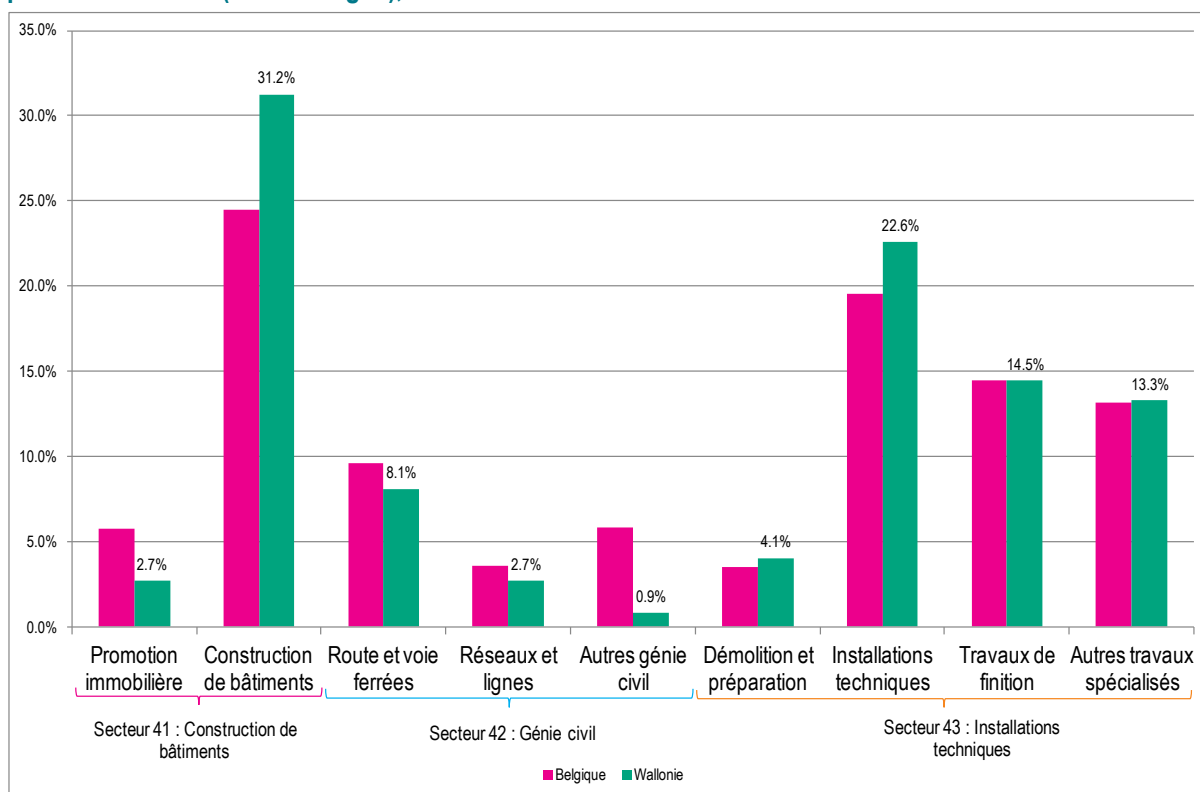
Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

La base de données sur la démographie des entreprises du SPF Economie permet d'approcher la structure sous-sectorielle de manière plus détaillée, sur la base du chiffre d'affaires des assujettis à la TVA du secteur⁶. Le chiffre d'affaires généré par le secteur de la construction en Belgique dépasse les 57 milliards € en 2014. La Wallonie représente un peu plus du cinquième de ce total, Bruxelles un peu plus du dixième et la Flandre les deux tiers restants.

Le graphique 6.2 illustre la répartition du chiffre d'affaires au niveau national et au niveau wallon selon les sous-secteurs de la construction. On notera que la Wallonie montre une proportion de son chiffre d'affaires nettement moins grande que la moyenne nationale dans les sous secteurs de la 'promotion immobilière' (41.1) et dans les sous-secteurs relatifs au génie civil et particulièrement dans le sous-secteur 'autres génie civil' (42.9), alors qu'elle montre une proportion élevée dans les sous secteurs 'construction de bâtiments' (41.2) et 'Installations techniques' (43.2).

⁶ Le chiffre d'affaires comprend les montants facturés (TVA non comprise) par assujetti à la TVA. Ces montants correspondent à la vente sur le marché de biens ou de services fournis à des tiers en Belgique ou à l'étranger.

Graphique 6.2. Répartition du chiffre d'affaires du secteur de la construction en Wallonie et en Belgique par sous-secteurs (NACE 3 digits), 2014



Plus globalement, la part du chiffre d'affaires total du secteur de la construction réalisé par les entreprises du sous-secteur des travaux spécialisés (43.1, 43.2, 43.3 et 43.9) est de 55% alors que ces entreprises représentent un peu plus de 75% du nombre total d'entreprises dans le secteur de la construction wallon. Cette différence est certainement due au grand nombre d'indépendants dans ce sous-secteur qui facturent des montants moins importants. Il est à noter aussi la notable surreprésentation des entreprises du génie civil dans la distribution du chiffre d'affaires total du secteur (plus de 10%) alors que ce sous-secteur ne représente que 3% des entreprises du secteur (voir section 2.2).

Enfin, si l'on considère le secteur sous l'angle de ses investissements, on peut relever qu'il présente un taux d'investissement⁷ relativement faible en 2013, de 14,3% en Wallonie et de 15,9% au niveau belge, à comparer à des taux d'investissement moyens de l'ordre de 25%. La formation brute de capital fixe du secteur en Wallonie se chiffre à 687 millions € en 2013, soit 3,3% de la FBCF totale (contre 3,6% pour la Belgique). Nous renvoyons au chapitre 3 pour une discussion plus détaillée sur l'investissement.

⁷ Formation brute de capital fixe, en % de la valeur ajoutée.

2.2. STRUCTURE DU SECTEUR

Il apparaît également utile de se pencher sur la structure du secteur de la construction, approchée via les données d'assujettis à la TVA. Le secteur compte 31 800 assujettis à la TVA en Wallonie en 2014, soit 28% du total belge.

La taille moyenne des entreprises est globalement très faible comparée aux autres secteurs. A noter que la taille moyenne des entreprises wallonnes de la construction se situe au même niveau que la Flandre, et au-dessus de la moyenne belge, les entreprises bruxelloises étant plus petites encore.

Tableau 6.3. Assujettis à la TVA dans le secteur de la construction, 2014

	Nombre d'assujettis TVA	% du total belge	Taille moyenne des entreprises
Belgique	113 073		2,46
Wallonie	31 796	28%	2,58
Flandre	69 372	61%	2,56
Bruxelles	11 905	11%	1,72

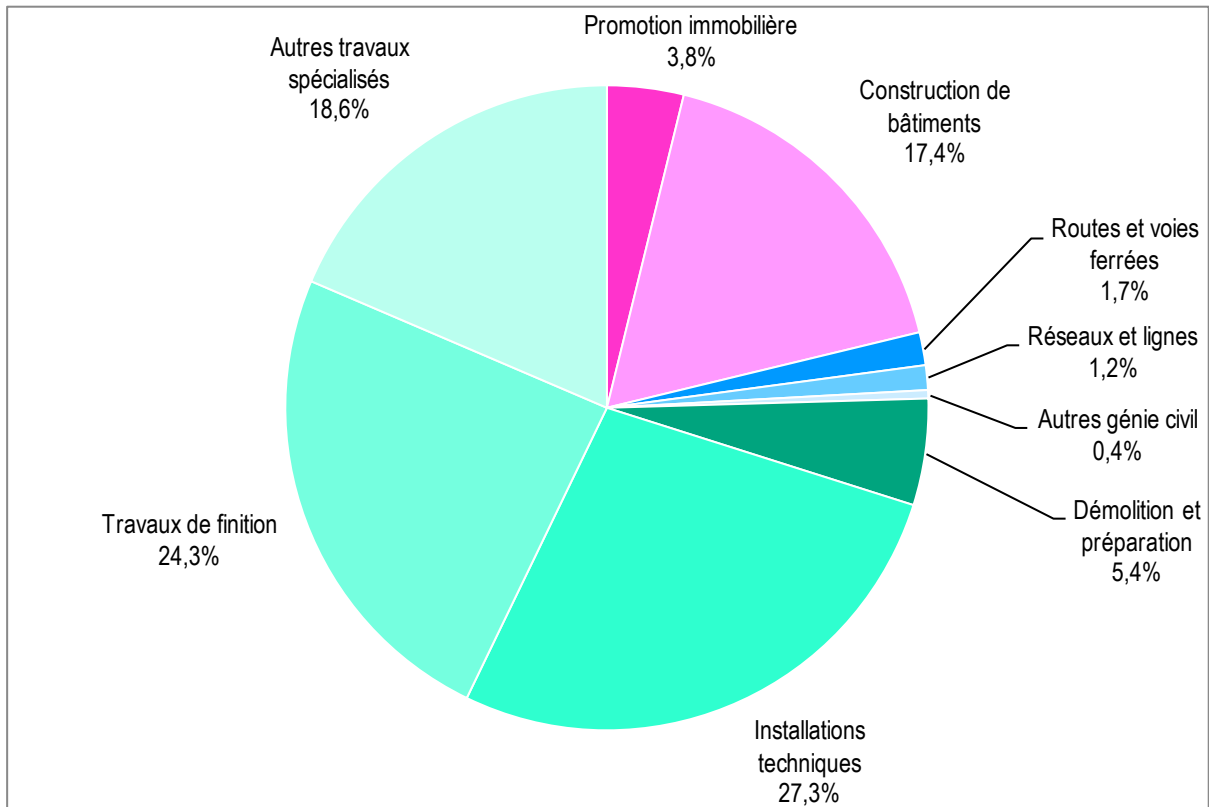
Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

L'enquête sur la structure des entreprises permet par ailleurs une comparaison de la Belgique par rapport à l'Union Européenne : en 2012, la taille moyenne des entreprises européennes de la construction était de 3,9 employés, contre 3,3 au niveau belge.

On peut enfin signaler une diminution progressive de la taille moyenne des entreprises, tant au niveau wallon que belge.

Le sous-secteur des travaux de construction spécialisés représente la plus grande part des entreprises wallonnes. En effet, 3 entreprises sur 4 sont enregistrées dans le secteur 43 (en vert dans le graphique 6.3) alors que 1 sur 5 est enregistrée dans le sous-secteur de la construction et de la promotion immobilière (41, en rose dans le graphique 6.3), enfin, seuls 3% des entreprises sont actives dans le sous-secteur du génie civil (42, en bleu ci-dessous).

Graphique 6.3. Répartition du nombre d'assujettis TVA du secteur de la construction en Wallonie par sous-secteurs (NACE 3 digits), 2014

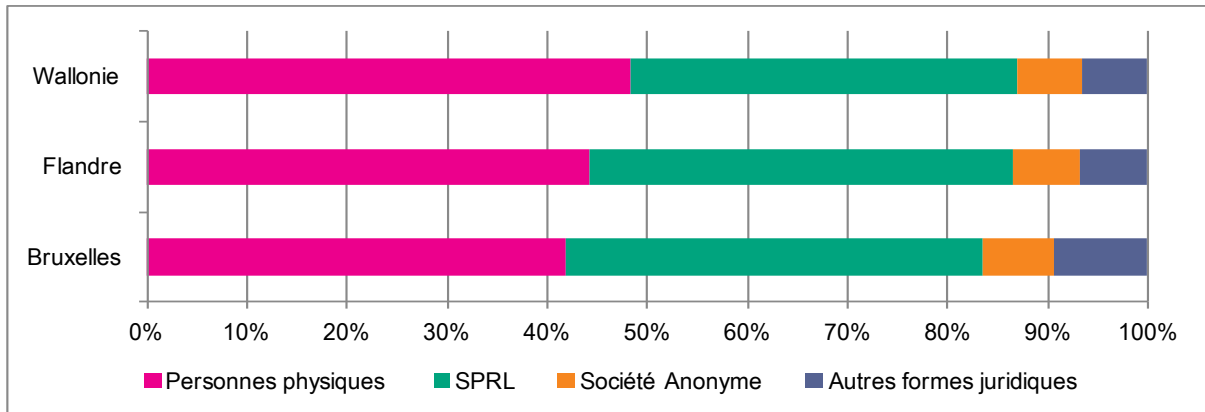


Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

Une autre dimension de la structure du secteur est la forme juridique des entreprises qui le composent. Dans le cadre de cette étude, la classification suivante a été retenue pour analyser la répartition de la forme des entreprises : Personnes Physiques (PP), Société Privée à Responsabilité Limitée (SPRL), Sociétés Anonymes (SA), et autres types d'entreprises⁸.

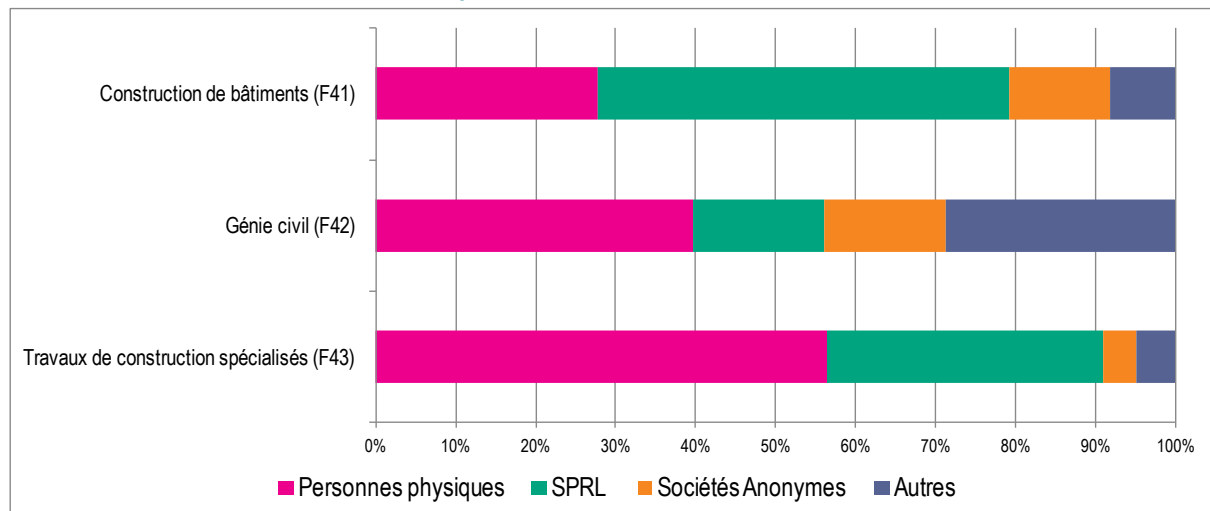
Selon la base de données des assujettis à la TVA, le secteur de la construction belge se structure avec un peu plus de 45% de personnes physiques, presque 41% de SPRL et moins de 8% de Sociétés Anonymes. L'emploi indépendant y occupe donc une place importante, et ce dans des proportions similaires dans toutes les régions. L'emploi indépendant représente en effet 23,9% de l'emploi du secteur en Wallonie en 2014, soit 19 615 emplois. Cette proportion est similaire au niveau belge. Comme montré au chapitre 4, le secteur présente une proportion d'indépendants dans l'emploi intérieur supérieure à la moyenne des secteurs (18,1%), et occupe parmi ceux-ci une position intermédiaire.

⁸ Autres types d'entreprises regroupant les Sociétés en nom commun (SNC), les sociétés en commandite simple (SCS), les ASBL, les sociétés étrangères, les associations commerciales.

Graphique 6.4. Répartition des formes juridiques du secteur de la construction par Région, 2014

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

La distribution des formes juridiques voit de faibles variations selon les régions. De façon générale, les personnes physiques représentent plus de 40% du secteur, suivies par les SPRL dans une proportion similaire et les sociétés anonymes pour un peu moins de 10% du total. La Wallonie montre une part plus élevée de personnes physiques et plus faible de SPRL par rapport aux autres régions.

Graphique 6.5. Répartition des formes juridiques des sous-secteurs de la construction en Wallonie, 2014

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

La distribution des formes juridiques selon les sous-secteurs qui composent la construction est fort variable. Le sous-secteur des travaux de construction spécialisés montre un taux très élevé d'indépendants comparé aux deux autres sous-secteurs. A l'opposé, le sous-secteur 41 de la construction de bâtiments et de la promotion immobilière est majoritairement composé de SPRL. Les indépendants n'y représentent qu'un quart du nombre d'entreprises. Enfin le sous-secteur du génie civil voit une proportion élevée d'autres types d'entreprises due à la présence très élevée d'associations commerciales. Les travaux de génie civil regroupant souvent plusieurs entreprises spécialisées, leur réalisation se fait, plus que dans les autres sous-secteurs, sous une forme juridique qui permet le travail en consortium.

2.3. PERFORMANCES DU SECTEUR

L'évolution de la valeur ajoutée du secteur de la construction en Wallonie sur les 10 dernières années est globalement similaire à celle de la Flandre et de l'ensemble du pays, à l'exception des années 2009 et 2013 marquées par une récession plus prononcée en Wallonie, et l'année 2011 par une embellie plus marquée. Les régions belges ont bien résisté à la crise de 2008 par comparaison à la moyenne européenne. Sur la période 2003-2014, la Wallonie a enregistré un taux de croissance annuel moyen de l'ordre de 2,8%, similaire à la moyenne belge, contre 3,1% pour la Flandre et 1,6% pour l'UE 28. A noter que le secteur dégage donc une croissance supérieure à celle de l'économie dans son ensemble (1,2% pour la Wallonie et 1,5% pour la Belgique), son poids relatif s'est donc amplifié.

Les prévisions à moyen terme réalisées sur la base du modèle HERMREG indiquent le maintien d'une croissance du secteur plus soutenue que celle de l'économie régionale pour la période 2015-2021 : 1,6% par an contre 1,3% pour la valeur ajoutée totale. Les deux autres régions connaîtraient une croissance de 1,7% en moyenne dans le secteur de la construction, contre une croissance de la valeur ajoutée totale de 1,2% par an à Bruxelles et 1,6% par an en Flandre.

Graphique 6.6. Taux de croissance de la valeur ajoutée du secteur de la construction (prix constants)

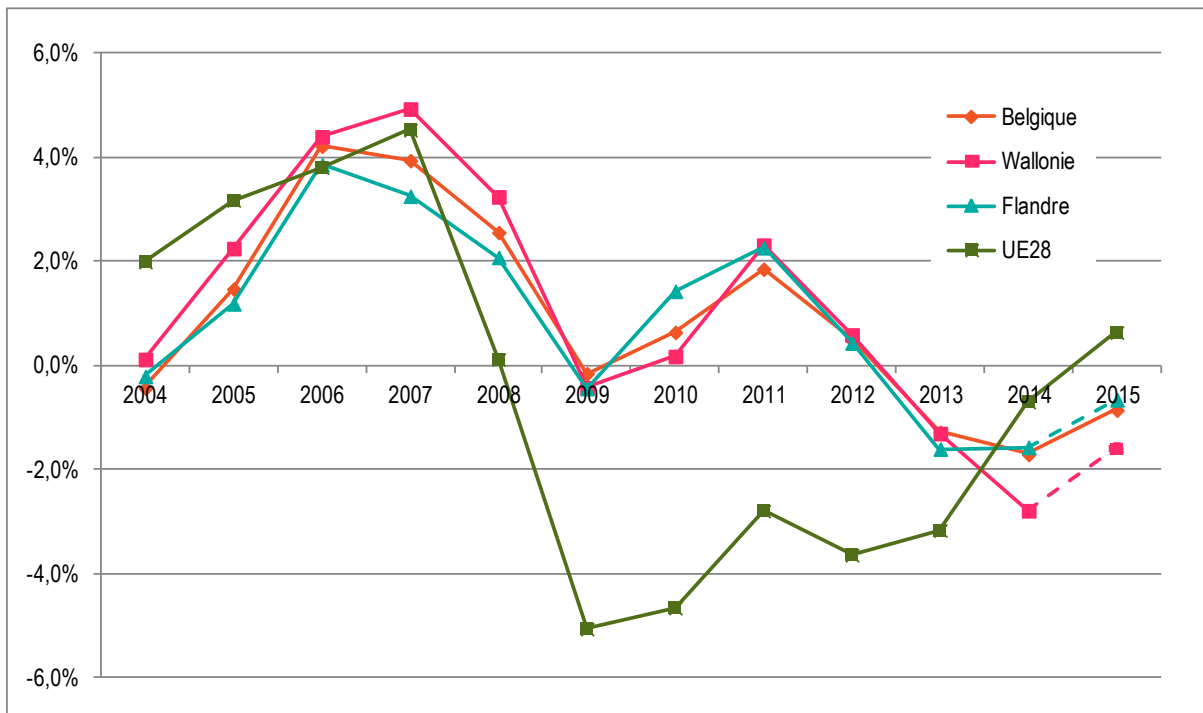


Source : IWEPS, IBSA, SVR et BFP – modèle HERMREG, Eurostat.
2015 : prévisions pour la Wallonie et la Flandre.

Sur la période 2003-2014, le secteur de la construction a été créateur d'emploi en Belgique. Cette dernière a enregistré en moyenne une croissance de l'ordre de 1% par an, contre une perte de 0,6% par an au niveau européen. En la matière, la Wallonie se positionne au-dessus de la moyenne belge avec une croissance moyenne de 1,2% par an. Au niveau européen, le secteur a en effet subi de plein fouet les effets de la crise financière de

2008, avec plusieurs années de décroissance de l'emploi. Les évolutions sont toutefois à nuancer selon les pays, avec des pertes plus marquées dans certains pays comme l'Espagne, le Portugal ou la Grèce. La Belgique et ses régions ont réussi à amortir ces effets sur l'emploi, probablement grâce aux mesures 'anti-crise' adoptées par le Gouvernement, p.ex. les possibilités de recourir au chômage économique (voir chapitre 1). Cependant, ces dernières années marquent un tassement de la performance du secteur en Belgique, où l'emploi connaît une décroissance depuis 2013. La Wallonie semble plus touchée que la Flandre par ce phénomène. Il est à noter que le taux de croissance de l'emploi dans le secteur de la construction en Europe est redevenu positif en 2015, une première depuis la crise de 2008, ce qui n'est pas le cas pour la Belgique. Comme indiqué plus haut, le phénomène de détachement des travailleurs a pu peser sur les développements récents de l'emploi au niveau belge. Comme le relève la Banque Nationale de Belgique⁹, alors que le recours aux travailleurs détachés contribue au développement de la production du secteur, il accroît les consommations intermédiaires ce qui peut peser sur le taux de valeur ajoutée, et ne profite pas à l'emploi.

Graphique 6.7. Taux de croissance de l'emploi du secteur de la construction



Source : ICN, Eurostat, calculs propres
2015 : prévisions pour la Wallonie et la Flandre., HERMREG

Sur la période 2003-2014, la croissance de l'emploi salarié et indépendant a été similaire en Wallonie (1,2% par an), alors qu'au niveau belge on observe une croissance plus soutenue des indépendants (2,2%) que de l'emploi salarié (0,7%).

Les prévisions à moyen terme du modèle HERMREG tablent sur une croissance annuelle de l'emploi de 0,6% pour la période 2015-2021, tant pour la Wallonie que pour la Flandre ; soit la création de plus de 3 200 emplois en Wallonie. La Belgique ne devrait toutefois renouer avec la croissance de l'emploi qu'en 2018, contre 2017 en Wallonie.

⁹ BNB, 'Rapport annuel 2015', Encadré 4, Février 2016.

Le rapport sur l'économie wallonne 2016 (REW 2016, Chap. 2, p.53) a montré que le secteur de la construction est le deuxième meilleur contributeur à la croissance de la productivité wallonne sur la période 2009-2015. Le secteur a significativement contribué à la création de valeur ajoutée sur la période 2002-2008 (0,19%), et dans une moindre mesure sur la période 2009-2015 (0,1%). Toutefois, sur la période 2003-2014, la Wallonie a connu une évolution de sa productivité (1,6% par an) inférieure à celle de la Flandre (2,1% par an).

Enfin, en matière d'évolution de l'investissement, la Wallonie se positionne en ligne avec l'évolution flamande, soit une croissance annuelle moyenne de 1,9% par an sur la période 2003-2013. Bruxelles se démarque par une croissance plus marquée, 9,3% par an. A moyen terme, une croissance plus importante est prévue, de l'ordre de 2,7% par an au niveau wallon, 2,8% pour la Belgique.

L'évolution globale du nombre d'assujettis à la TVA entre 2008 et 2014 est positive sur l'ensemble du territoire belge. Par contre, si l'on s'intéresse à l'évolution des différentes formes juridiques, on constate une croissance annuelle moyenne négative des sociétés anonymes sur la même période compensée par une forte croissance des SPRL et des autres formes juridiques.

D'un point de vue régional, le nombre d'assujettis à la TVA est en croissance partout. Cependant, de légères différences sont à noter. La Wallonie connaît le taux de croissance le plus faible : 1,7% par an contre 2% pour la Flandre et 2,2% pour la Belgique. La moyenne nationale est tirée vers le haut par Bruxelles qui connaît une croissance particulièrement élevée, sur la plupart des formes juridiques (excepté les sociétés anonymes, en recul sur l'ensemble du territoire national).

Tableau 6.4. Taux de croissance annuel moyen du nombre d'assujettis à la TVA par forme juridique et par Région entre 2008 et 2014

	Personnes physiques	SPRL	Sociétés Anonymes	Autres formes juridiques	Total
Bruxelles	6,68%	6,05%	-2,10%	6,53%	5,57%
Flandre	0,40%	3,83%	-2,26%	7,79%	1,98%
Wallonie	0,18%	4,21%	-2,29%	4,18%	1,66%
Belgique	0,81%	4,16%	-2,25%	6,49%	2,20%

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

L'analyse de l'évolution du nombre d'entreprises en parallèle avec le chiffre d'affaires par sous-secteurs NACE 3 digits nous donne la possibilité d'affiner la description du secteur. Les tableaux ci-après détaillent le taux de croissance annuel moyen de ces deux données pour les différents sous-secteurs entre les années 2008 et 2012. Concernant la promotion immobilière et la construction de bâtiments, au niveau national, l'évolution du nombre d'entreprises est relativement similaire, mais le chiffre d'affaires de la promotion immobilière est en croissance soutenue. On peut noter de bonnes performances relatives de la Wallonie pour ce sous-secteur par rapport à la moyenne belge, alors qu'elles sont inférieures pour la construction de bâtiments.

Tableau 6.5. Taux de croissance annuel moyen du nombre d'assujettis à la TVA et du chiffre d'affaires entre 2008 et 2012 par sous-secteur NACE-3 de la promotion immobilière et de la construction de bâtiments

	41.1 Promotion immobilière		41.2 Construction de bâtiments	
	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires
Bruxelles	0,52%	6,94%	9,54%	4,14%
Flandre	2,71%	14,41%	1,51%	3,21%
Wallonie	3,42%	14,18%	2,28%	1,05%
Belgique	2,55%	12,35%	2,41%	2,72%

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

En poursuivant cette analyse sur les sous-secteurs du génie civil, les effets sont plus disparates. Au niveau national, le chiffre d'affaires évolue de manière plus marquée que le nombre d'assujettis dans tous les sous-secteurs. C'est également le cas en Flandre. En Wallonie, les résultats sont très bons dans les sous-secteurs des routes et voies ferrées et dans la construction de lignes et de réseaux avec une évolution du chiffre d'affaires bien supérieure à celle du nombre d'entreprises. Par contre, le sous-secteur 42.9 voit une sévère diminution du chiffre d'affaires en Wallonie sur la période 2008-2012 alors que le nombre d'entreprises a continué à augmenter.

Tableau 6.6. Taux de croissance annuel moyen du nombre d'assujettis à la TVA et du chiffre d'affaires entre 2008 et 2012 par sous-secteur NACE-3 du génie civil

	42.1 Routes et voies ferrées		42.2 Lignes et réseaux		42.9 Autres travaux de génie civil	
	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires
Bruxelles	12,79%	7,28%	-1,74%	NC	23,04%	NC
Flandre	1,07%	6,71%	0,44%	13,45%	5,04%	9,27%
Wallonie	-1,53%	5,50%	4,76%	8,85%	3,47%	-11,82%
Belgique	1,06%	6,63%	1,24%	15,69%	5,92%	9,92%

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

Les sous-secteurs des travaux d'installation spécialisés (NACE 43) connaissent tous une évolution du chiffre d'affaires supérieure à celle du nombre d'entreprises pour la Région Wallonne. La Flandre connaît, elle, un taux plus faible de l'évolution du chiffre d'affaires du sous secteur 43.1 par rapport à l'évolution de son nombre d'assujettis à la TVA.

Tableau 6.7. Taux de croissance annuel moyen du nombre d'assujettis à la TVA et du chiffre d'affaires entre 2008 et 2012 par sous-secteur NACE-3 des travaux de construction spécialisés.

	43.1 - Démolition et préparation de sites		43.2 - Travaux d'électricité, de plomberie et autres travaux d'installation		43.3 - Travaux de finition		43.9 - Autres travaux de construction spécialisés	
	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires	Nombre d'assujettis TVA	Chiffre d'affaires
Bruxelles	2,69%	-2,30%	5,19%	-0,39%	1,99%	8,24%	6,46%	2,24%
Flandre	3,59%	3,04%	3,79%	5,69%	2,37%	3,24%	1,43%	3,46%
Wallonie	2,55%	4,36%	2,46%	5,12%	1,19%	3,45%	1,75%	3,40%
Belgique	3,10%	3,12%	3,49%	4,67%	2,04%	3,59%	2,20%	3,35%

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

3. Analyse de la chaîne de valeur

3.1. MÉTHODOLOGIE D'ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Les analyses présentées dans cette section se fondent sur les outils développés par IDEA Consult en 2013 pour l'analyse des chaînes de valeur industrielles en Wallonie, et sur les données actualisées des tableaux entrées-sorties régionalisés (122 branches). Celles-ci portent sur l'année 2010.

Les tableaux régionaux des ressources et des emplois permettent de décrire les inputs utilisés par chaque branche d'activité pour ses activités de production et leur origine géographique (intra-régionale, autres régions belges ou internationale), ainsi que la destination de la production régionale (utilisation par d'autres branches d'activité, consommation finale, exportation vers le reste de la Belgique ou exportation internationale). Au départ des tableaux régionaux des ressources et des emplois, un ensemble d'indicateurs ont été calculés, permettant d'appréhender la performance des secteurs, et de caractériser leurs liens en amont et en aval.

L'analyse a ainsi permis de calculer le taux de valeur ajoutée brute directe associé à chaque branche ou produit¹⁰, exprimé en % de la valeur totale de la production, ainsi que des taux de valeur ajoutée brute indirecte basés sur une estimation de la valeur ajoutée intrinsèque des inputs fournis localement et utilisés dans les activités de production (en se limitant aux inputs de premier niveau). Nous renvoyons au rapport détaillé de l'étude IDEA Consult pour un descriptif méthodologique complet.

Concernant le secteur de la construction, le tableau entrées-sorties permet d'analyser 6 sous-branches, détaillées ci-dessous.

Branches	Codes NACE	Description
41A	41.1 et 41.2	Bâtiments et travaux de construction de bâtiments
42A	42	Ouvrages et travaux de construction relatifs au génie civil
43A	43.1	Travaux de démolition et préparation des sites
43B	43.2	Travaux d'installation électrique, de plomberie et autres travaux d'installation
43C	43.3	Travaux de finition
43D	43.9	Autres travaux de construction spécialisés

¹⁰ La distinction provient du fait qu'une branche peut produire différents produits, un produit pouvant l'être par différentes branches. Si la valeur ajoutée de la branche peut être calculée directement sur la base des tableaux des emplois et ressources, un ajustement est effectué pour le calcul au niveau des produits.

Nous allons dans ce chapitre explorer la chaîne de valeur de la construction à différents niveaux. Dans un premier temps, nous caractériserons les inputs de la branche et cartographierons les principaux éléments de la chaîne de valeur en amont. Nous nous pencherons ensuite sur des éléments descriptifs relatifs aux principales branches de la construction qui utilisent le plus d'inputs en provenance d'autres branches ainsi que sur les débouchés du secteur en aval. Pour aller plus loin dans l'analyse, nous remonterons ensuite d'un niveau pour mieux caractériser les principaux secteurs inputs de la construction, analyser l'ancrage régional de la chaîne de valeur et sa localisation en Wallonie. Enfin, nous analyserons de manière plus spécifique l'écosystème d'innovation, au travers de différents types de données.

3.2. RELATIONS INTER-SECTORIELLES ET POSITIONNEMENT AU SEIN DES CHAÎNES DE VALEUR

Dans le cadre du Rapport sur l'Economie Wallonne 2016 (chapitre 3), ont été calculés les multiplicateurs liés aux différents secteurs de l'économie. Cette analyse a mis en évidence que le secteur de la construction dans son ensemble (41-43) est celui qui présente le multiplicateur de production le plus élevé (1,70), même s'il est légèrement inférieur en Wallonie par rapport à la Flandre (1,98). Autre constat : les effets d'entraînement du secteur wallon de la construction sur l'économie flamande sont plus importants (0,29) que dans le sens inverse (0,10). Le secteur présente en outre un multiplicateur d'emploi relativement élevé (10,2), supérieur à celui de la Flandre (8,6). Par contre, si l'on considère son multiplicateur de revenu, celui-ci est plus faible (0,57), et inférieur à celui de la Flandre (0,62).

L'exercice d'identification des secteurs porteurs réalisé dans le même rapport identifie le secteur de la construction comme le plus porteur sur base de la production. Cela s'explique d'une part par son poids dans la production régionale (9,1%) et d'autre part par son multiplicateur de production élevé, illustrant ses liens importants avec le tissu productif wallon.

Tableau 6.8. Taux de création de valeur ajoutée brute directe et indirecte des produits de construction

		Taux de VA brute 'directe' du produit (estimation)	Taux de VA brute 'indirecte' du produit (estimation)	Total
41A	Bâtiments et travaux de construction de bâtiments	33,6%	18,3%	51,9%
42A	Ouvrages et travaux de construction relatifs au génie civil	28,2%	13,0%	41,2%
43A	Travaux de démolition et préparation des sites	30,9%	15,6%	46,5%
43B	Travaux d'installation électrique, de plomberie et autres travaux d'installation	31,2%	16,4%	47,6%
43C	Travaux de finition	31,4%	15,1%	46,5%
43D	Autres travaux de construction spécialisés	26,6%	11,3%	37,8%
	Construction	31,0%	15,6%	46,5%
	Industrie manufacturière	28,6%	6,9%	35,6%

Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Les produits de construction présentent un taux de création de valeur ajoutée brute directe légèrement supérieur à la moyenne de l'industrie manufacturière, mais se démarquent par un taux de création de valeur ajoutée brute indirecte nettement plus élevé. Cela traduit les liens importants avec des secteurs à forte valeur ajoutée sur le

territoire régional. Les sous-secteurs les plus performants sont les bâtiments et les travaux d'installation électrique, de plomberie et autres.

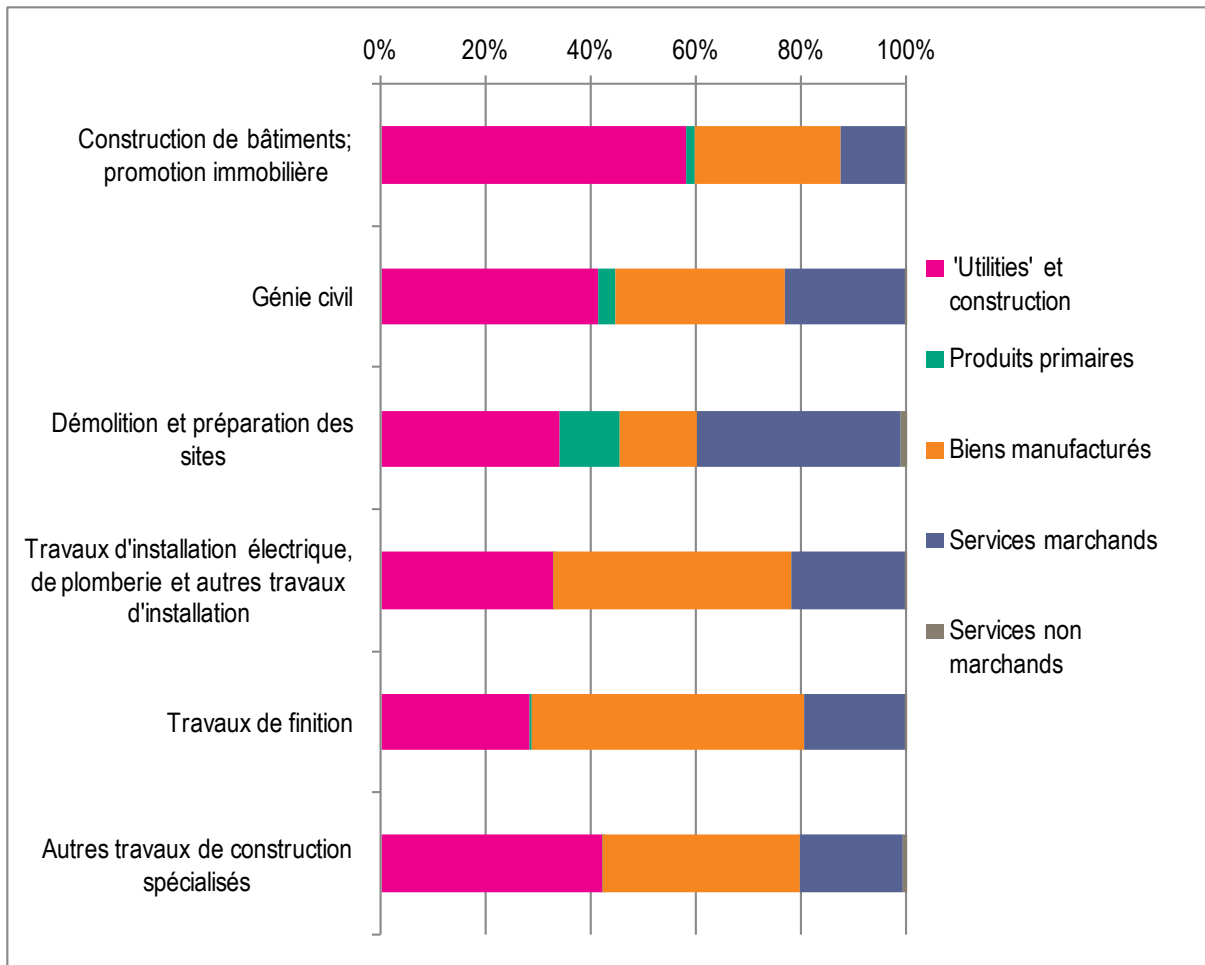
3.2.1. IDENTIFICATION DES LIENS EN AMONT

Afin de mieux appréhender ces liens, nous avons cartographié plus précisément les principaux éléments de la chaîne de valeur du secteur. Un premier constat est que les sous-branches de la construction sont fortement inter-reliées. Les différentes branches produisent différents types de produits de construction, et les livraisons à l'intérieur du secteur représentent une part importante, soit près de 42%, des inputs du secteur.

Deuxième constat, la majorité des inputs du secteur sont d'origine régionale : les inputs locaux représentent 65% des inputs de la construction, contre 29% pour l'industrie manufacturière. Les importations interrégionales pèsent pour 22% et les importations internationales pour 12,6%. Les travaux de génie civil utilisent la plus grande part d'inputs importés, notamment en provenance des autres régions belges. Les travaux d'installation électrique, de plomberie et autres sont les plus utilisateurs d'importations internationales (19,4%).

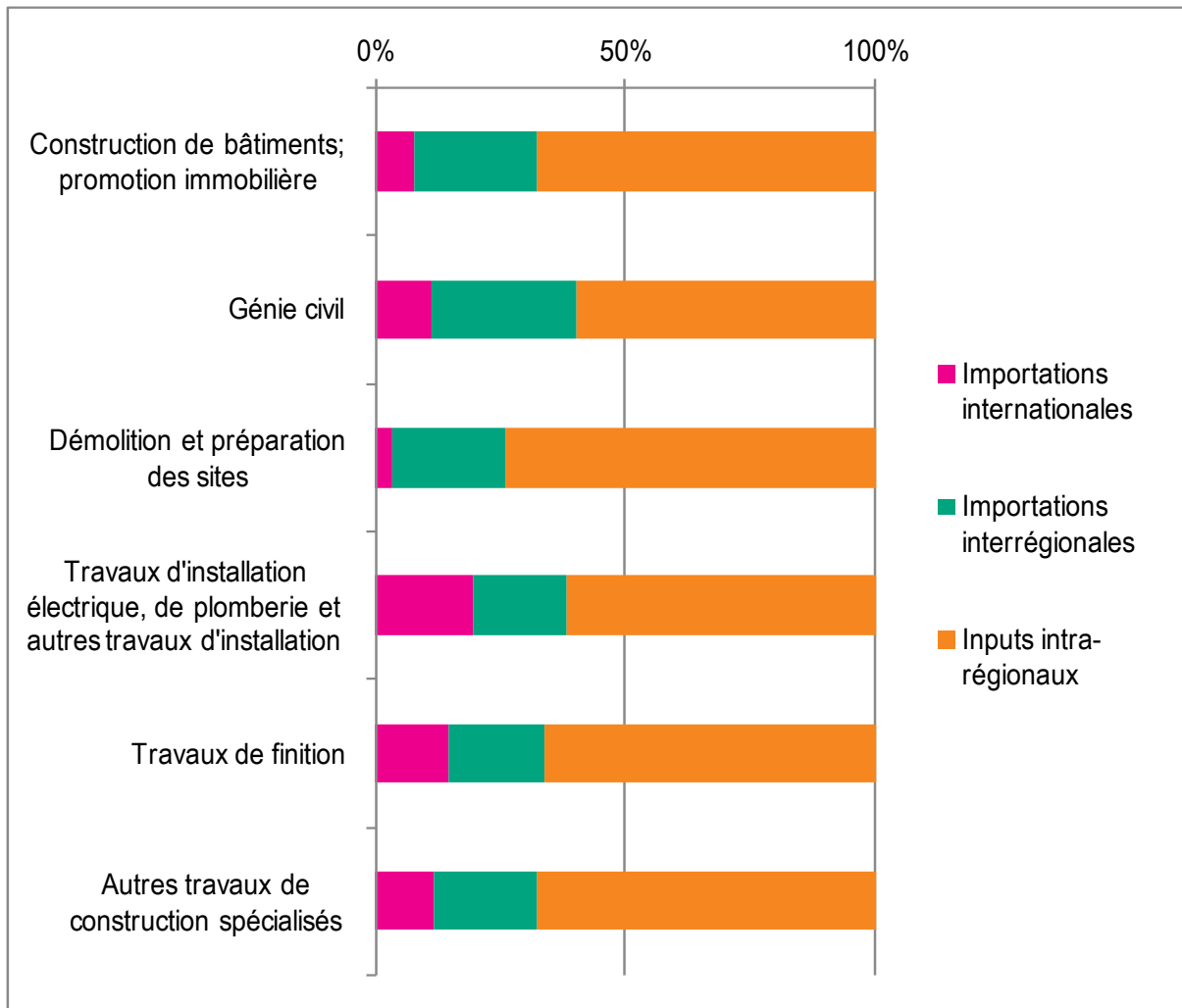
Ces différences sont à mettre en relation avec la nature des inputs utilisés. Les sous-branches utilisant une plus grande proportion d'inputs manufacturés sont davantage orientées à l'importation internationale. Ainsi, les importations internationales du secteur portent majoritairement sur des biens manufacturés, alors que ceux-ci ne représentent que 27,5% des inputs intra-régionaux. Ces derniers sont majoritairement issus de la construction et des 'Utilities'. Les importations interrégionales sont davantage orientées sur les services marchands.

Graphique 6.8. Composition des inputs des branches de la construction

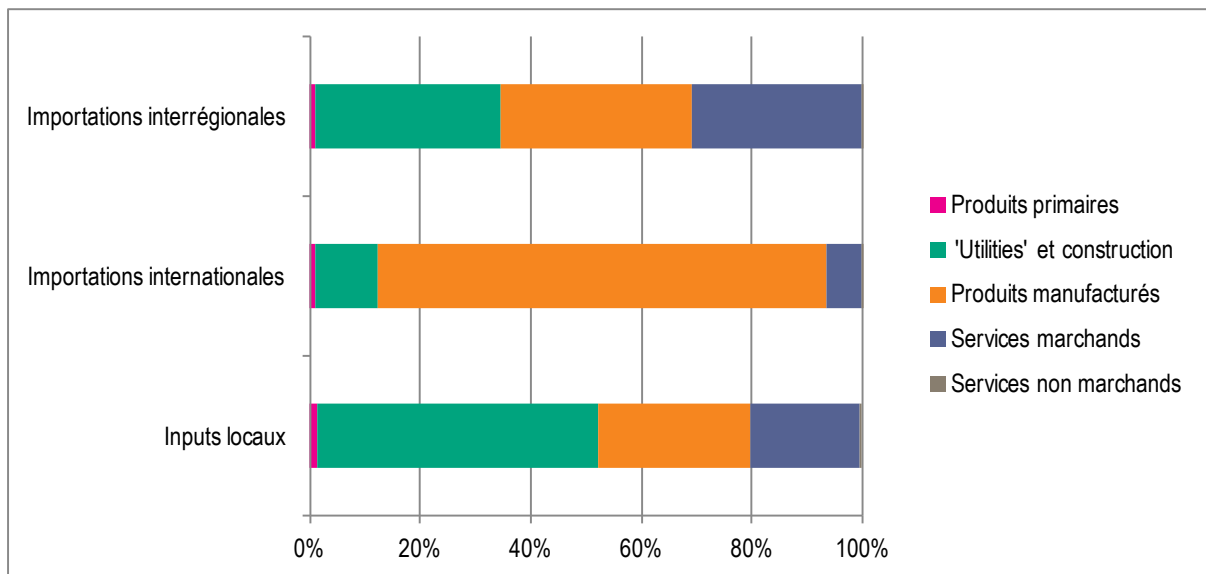


Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Graphique 6.9. Origine géographique des inputs des branches de la construction



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

Graphique 6.10. Composition des inputs intra- et extra-régionaux du secteur de la construction

Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

Au-delà de ces différents indicateurs généraux, il est utile d'analyser plus en détails la composition des inputs du secteur de la construction, de manière à mieux tracer les contours de la chaîne de valeur. Comme déjà indiqué plus haut, les livraisons entre branches au sein du secteur sont très importantes, et majoritairement de nature locale. À côté de ça, les principaux secteurs fournisseurs d'inputs sont les minéraux non métalliques, les éléments en métal pour la construction, la fabrication de moteurs, génératrices et appareils électriques et le secteur du bois. À noter également le rôle important du commerce de gros, qui joue également un rôle intermédiaire avec d'autres secteurs industriels.

On retrouve les principaux éléments de la chaîne de valeur tels qu'identifiés dans la littérature et en collaboration avec le secteur : les fournisseurs de matériaux – bois, minéraux, métaux –, de machines et équipements, les services immobiliers et d'architecture et d'ingénierie. L'importance des services d'appui dans la chaîne logistique est également à relever : commerce de gros et transports routiers. À noter que les branches du secteur de la chimie font également partie de la chaîne de valeur, mais à un niveau supérieur, notamment en lien avec les caoutchoucs et plastiques.

On peut relever une proportion assez élevée de fourniture locale pour la plupart des inputs, les importations internationales occupant la part la plus élevée dans les secteurs des machines, moteurs, équipements électriques et électroniques, la sidérurgie et l'outillage. Les livraisons en provenance des autres régions sont plus importantes dans les secteurs des minéraux et des services (commerce de gros, intermédiaires financiers, sièges sociaux, ingénierie et architecture), ainsi que pour la cokéfaction et le raffinage. Les inputs manufacturés de haute technologie se situent dans le secteur 26 – l'électronique et les TIC. Ceux-ci représentent une part limitée des inputs du secteur et sont majoritairement importés.

Nous avons illustré les principaux éléments de la chaîne de valeur de la construction en Wallonie sous forme schématique (voir schéma 6.1), ce qui permet de dégager les tendances principales. La branche 41A – Construction de bâtiments et promotion immobilière se caractérise par une part importante (58%) de relations avec les branches de la construction, ce qui s'explique probablement par les liens avec les activités de promotion immobilière qui y sont incluses. Cette part représente environ 40% des inputs pour les branches 42A – Génie civil

et 43D – Autres travaux spécialisés, 33% pour les branches 43A – Démolition et préparation de sites et 43 B – Travaux d'installation électrique, plomberie,... et 28% pour la branche 43C – Travaux de finition.

Les branches 41A, 43B et 43C sont celles qui concentrent les liens avec les autres secteurs productifs, elles sont également les plus importantes. Celles-ci présentent des profils relativement différents. Les inputs de type bois, minéraux non métalliques, et caoutchouc et plastique sont essentiellement liés aux branches 41A et 43C. Par contre, la branche 43B présente des connexions plus importantes avec les secteurs du métal, de la mécanique et des machines, ainsi que de l'électronique.

Au niveau des services, le commerce de gros est lié principalement aux branches 41A, 43B et 43C, tandis que les activités d'architecture et d'ingénierie sont liées à la branche 41A. On retrouve dans la chaîne de valeur un certain nombre d'autres services, dont certains à haute valeur ajoutée.

Sur base de cette analyse, nous avons dégagé, en concertation avec le secteur, quatre segments principaux pour approfondir l'approche de la chaîne de valeur : le bois, les matériaux, les produits métalliques et les installations techniques spéciales.

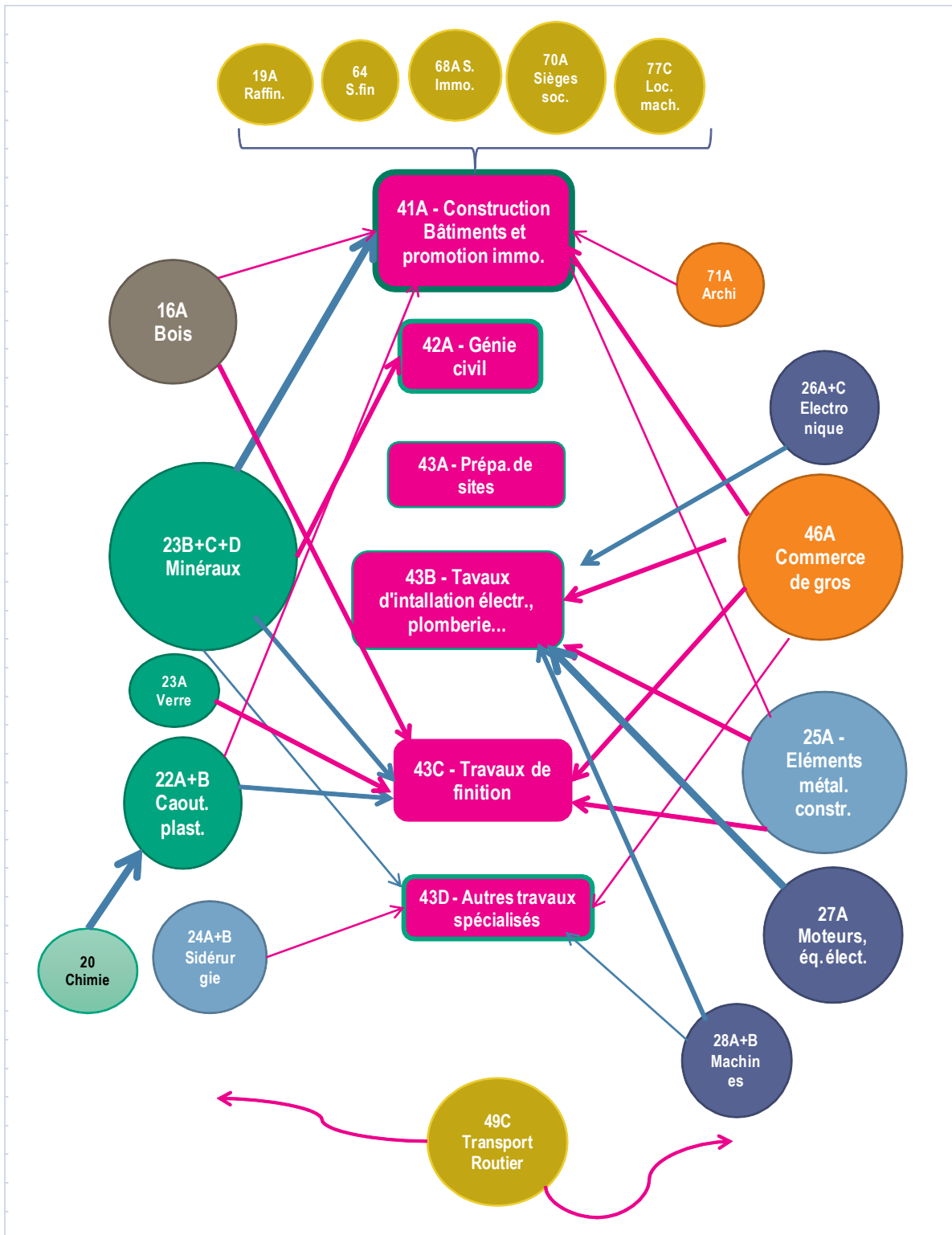
Tableau 6.9. Synthèse des inputs du secteur de la construction

		Total Millions €	% dans le total	Part des importations internationales	Part des importations interrégionales	Part des inputs locaux
41A	Construction de bâtiments; promotion immobilière	986,2	10,1%	8,2%	17,3%	74,5%
43D	Autres travaux de construction spécialisés	825,2	8,4%	1,0%	17,4%	81,5%
43B	Travaux d'installation électrique, de plomberie et autres travaux d'installation	784,3	8,0%	0,3%	15,6%	84,1%
23B+C+D	Minéraux non métalliques – hors verre	753,6	7,7%	16,1%	39,7%	44,2%
42A	Génie civil	684,2	7,0%	3,8%	17,2%	79,0%
43C	Travaux de finition	588,5	6,0%	0,4%	18,2%	81,5%
46A	Commerce de gros	579,1	5,9%	0,0%	36,1%	63,8%
25A	Fabrication d'éléments en métal pour la construction; ...	453,8	4,6%	22,5%	14,7%	62,8%
27A	Fabrication de moteurs, de génératrices et de transformateurs électriques, de matériel et équipements électriques ;	328,3	3,4%	42,3%	13,1%	44,6%
16A	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège	303,7	3,1%	17,7%	13,1%	69,2%
22A+B	Produits en caoutchouc et en plastique	277,6	2,8%	28,3%	13,7%	58,0%
28A+B	Fabrication de machines	215,6	2,2%	50,0%	10,1%	39,9%
24A+B	Sidérurgie; Fabrication de tubes, de tuyaux, de profilés creux et d'accessoires; ...	209,2	2,1%	40,9%	16,8%	42,3%
70A	Activités des sièges sociaux; conseil de gestion	208,0	2,1%	22,3%	34,6%	43,1%
43A	Démolition et préparation des sites	207,7	2,1%	0,0%	21,0%	79,0%
26A+C	Fabrication de composants et cartes électroniques, d'ordinateurs et d'équipements périphériques, d'appareils de mesure, ...	160,1	1,6%	67,3%	2,8%	29,9%
77C	Location et location-bail d'autres machines, équipements et biens; Location-bail de propriété intellectuelle	128,5	1,3%	0,8%	18,4%	80,9%
25C	Fabrication de coutellerie, d'outillage et de quincaillerie; et d'autres ouvrages en métaux	122,5	1,3%	45,3%	6,1%	48,6%
68A	Services immobiliers	121,2	1,2%	0,0%	10,9%	89,1%
49C	Transports routiers de fret et services de déménagement; Transports par conduites	115,1	1,2%	1,4%	16,6%	82,0%
23A	Fabrication de verre et d'articles en verre	110,6	1,1%	21,5%	10,3%	68,2%
71A	Activités d'architecture et d'ingénierie; activités de contrôle et analyses techniques	107,8	1,1%	0,0%	28,9%	71,1%
19A	Cokéfaction et raffinage	107,0	1,1%	23,6%	65,7%	10,7%
64A+B+C+D	Intermédiation monétaire, services financiers	105,8	1,1%	0,0%	74,4%	25,6%
	Autres	1311,8	13,4%	12,5%	28,5%	59,0%
	Total	9 795,4	100,0%	12,6%	22,1%	65,3%

En rose : branches du secteur de la construction

Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Schéma 6.1. Illustration de la chaîne de valeur de la construction en Wallonie



La taille des cercles illustre l'importance relative des inputs pour le secteur de la construction dans son ensemble. La taille des flèches reflète l'importance des flux vers les sous-branches ; ne sont illustrés que les flux supérieurs à 50 millions €. Flèches roses : inputs majoritairement fournis localement ; flèches bleues : inputs majoritairement importés. Encadrés verts : importance des inputs intra-construction (>50%, 40-50%, 30-40%).

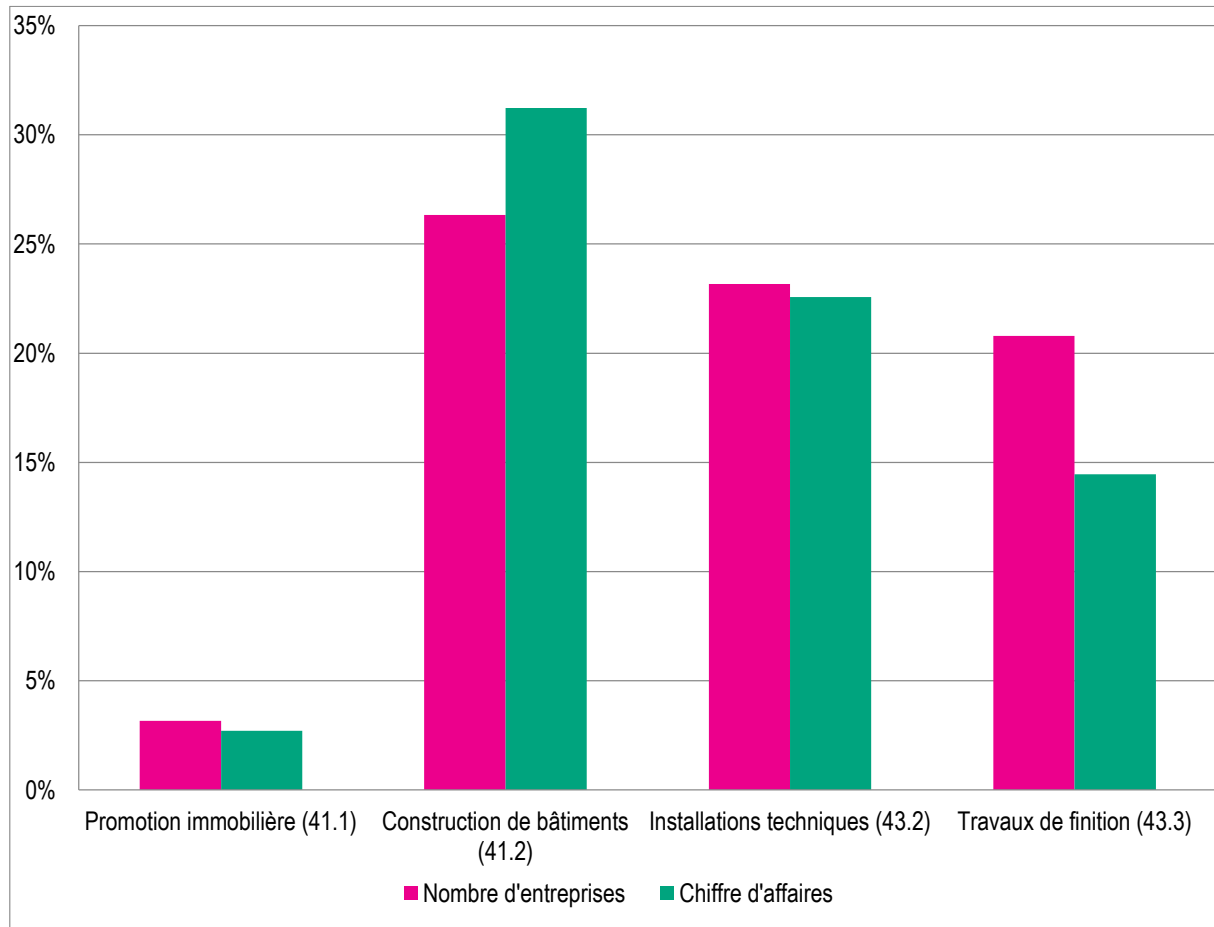
Les secteurs sont codés par segment : rose = construction au sens strict, gris = bois, vert = matériaux, bleu clair = métal, bleu foncé = installations techniques spéciales, orange = services, jaune = autres secteurs d'input, s'adressant à l'ensemble de la chaîne de valeur.

3.2.2. DESCRIPTIF DES PRINCIPALES 'PORTES D'ENTRÉE' DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

Nous allons nous concentrer dans cette section sur les principales 'portes d'entrées' du secteur de la construction pour les secteurs fournisseurs, autrement dit les secteurs présentant le plus de liens en amont. Ces portes d'entrées sont au nombre de 4 au niveau NACE 3 : la promotion immobilière (NACE 41.1), la construction de bâtiments (NACE 41.2) les travaux d'installation électrique, de plomberie et autres travaux d'installation (NACE 43.2) et les travaux de finition (NACE 43.3).

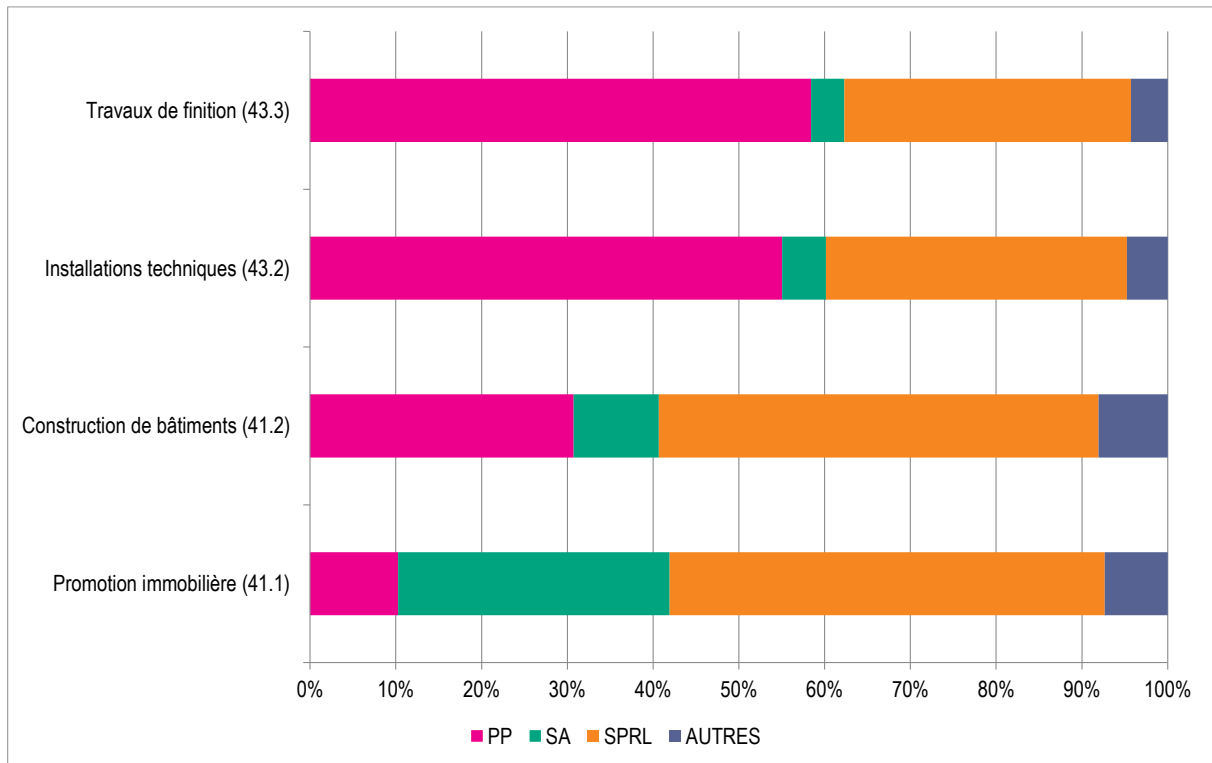
Le graphique suivant reprend la part de chacun de ces sous-secteurs en termes de nombre d'assujettis à la TVA et de chiffre d'affaires dans le total wallon. En 2012, ces 4 sous-secteurs représentent 73% des entreprises de la construction en Wallonie et 71% du chiffre d'affaires. Le sous-secteur de la promotion immobilière représente seulement 3% des effectifs d'entreprises et du chiffre d'affaires en Wallonie, les trois autres représentant un poids plus important. Le secteur 43.2 se caractérise par une moindre production de chiffre d'affaires par rapport à sa représentativité en termes d'assujettis à la TVA alors que le sous-secteur 41.2 présente une meilleure représentation du chiffre d'affaires par rapport à la proportion d'assujettis à la TVA. Alors que le secteur de la construction de bâtiments (41.2) représente le poids le plus important, c'est néanmoins celui qui présente les performances les plus faibles au cours des dernières années (voir section 2.3). Les branches 41.1 et 43.2 enregistrent de meilleurs résultats au niveau wallon qu'au niveau belge en termes de croissance du chiffre d'affaires.

Graphique 6.11. Poids des sous-secteurs de la construction considérés comme 'portes d'entrée' des secteurs en amont, 2012 (en pourcentage du secteur wallon de la construction).



Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

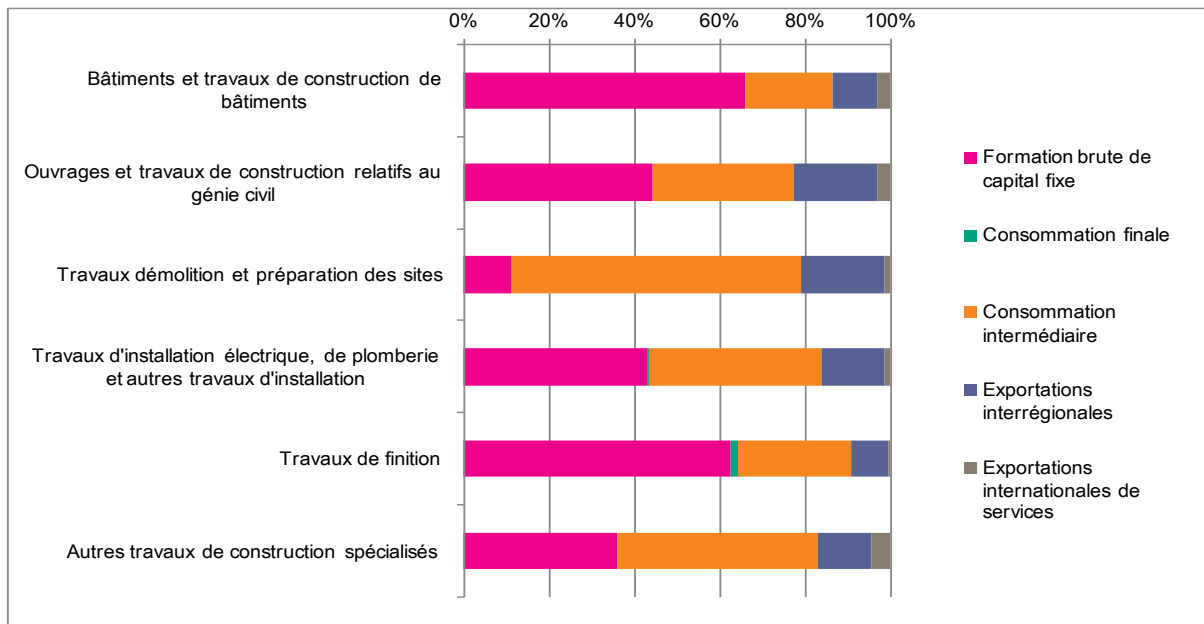
La moindre proportion de chiffre d'affaires comparé au nombre d'entreprises dans les sous-secteurs 43.2 et 43.3 est à lier à leur structure en termes de forme juridique (voir graphique 6.12). En effet, ceux-ci sont majoritairement composés d'indépendants dont on sait que les marges sont inférieures par rapport à des structures de plus grande taille (voir le graphique 6.17 pour une comparaison du résultat net d'exploitation par ETP selon la taille des entreprises). Le sous-secteur 41.2 est quant à lui majoritairement composé de SPRL et voit aussi une proportion plus importante de sociétés anonymes en son sein.

Graphique 6.12. Formes juridiques des assujettis à la TVA dans les sous-secteurs de la construction

Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

3.2.3. IDENTIFICATION DES LIENS EN AVAL

Si l'on se penche sur les débouchés du secteur, il ressort que plus de 50% de la production constitue de la formation brute de capital fixe, catégorie pour laquelle nous ne disposons pas de décomposition plus détaillée. Le chapitre 3 (section 2.2.) a mis en lumière les effets d'entraînement de la demande wallonne d'investissement sur le secteur de la construction, ainsi que sur plusieurs branches de sa chaîne de valeur.

Graphique 6.13. Utilisation des produits de la construction

Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Par ailleurs, 32% de la production du secteur sont destinés à la consommation intermédiaire en Wallonie ; il s'agit essentiellement de livraisons entre sous-branches de la construction. Au total, ce sont donc près de 85% de la production qui sont destinés au marché local. Les exportations représentent 15% de la production, essentiellement vers les autres régions belges.

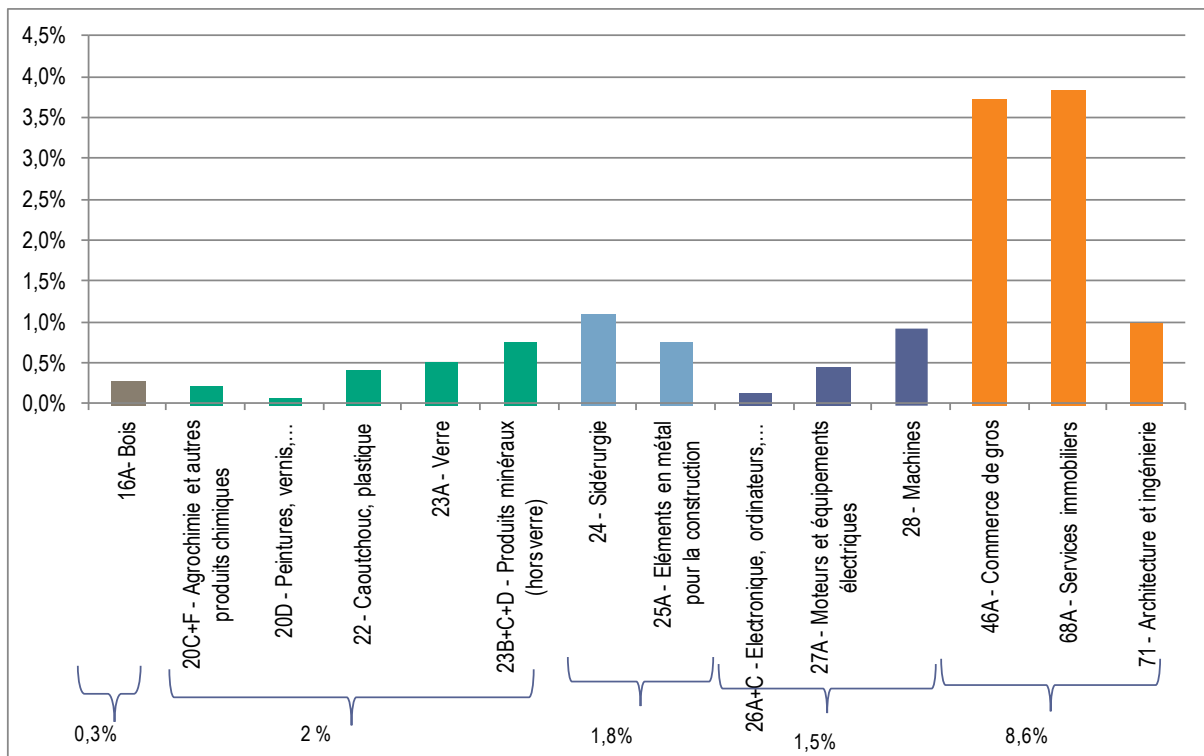
Ce sont les travaux de démolition et de préparation des sites ainsi que les autres travaux de construction spécialisés qui sont les plus orientés vers la consommation intermédiaire. Les exportations interrégionales représentent près de 20% des livraisons pour le génie civil et les travaux de démolition et de préparation des sites.

3.3. APPROFONDISSEMENT DE L'ANALYSE DES LIENS EN AMONT

Il semble utile à ce stade d'approfondir l'analyse du secteur de la construction au sens large. Nous avons intégré dans l'analyse les principaux secteurs en amont identifiés plus haut (voir schéma 6.1). Les secteurs situés en amont de la construction présentent des profils relativement diversifiés à différents égards.

3.3.1. ANALYSE COMPARATIVE DES BRANCHES EN AMONT

Les secteurs en amont représentent en 2010 une valeur ajoutée de l'ordre de 11 milliards €, soit 14% de la valeur ajoutée régionale totale. Les secteurs industriels en amont représentent 5,6% de la valeur ajoutée régionale. Seule une partie de leurs activités est toutefois liée à la chaîne de valeur de la construction, nous y reviendrons à la section suivante.

Graphique 6.14. Poids dans la valeur ajoutée wallonne des secteurs en amont de la construction, 2010

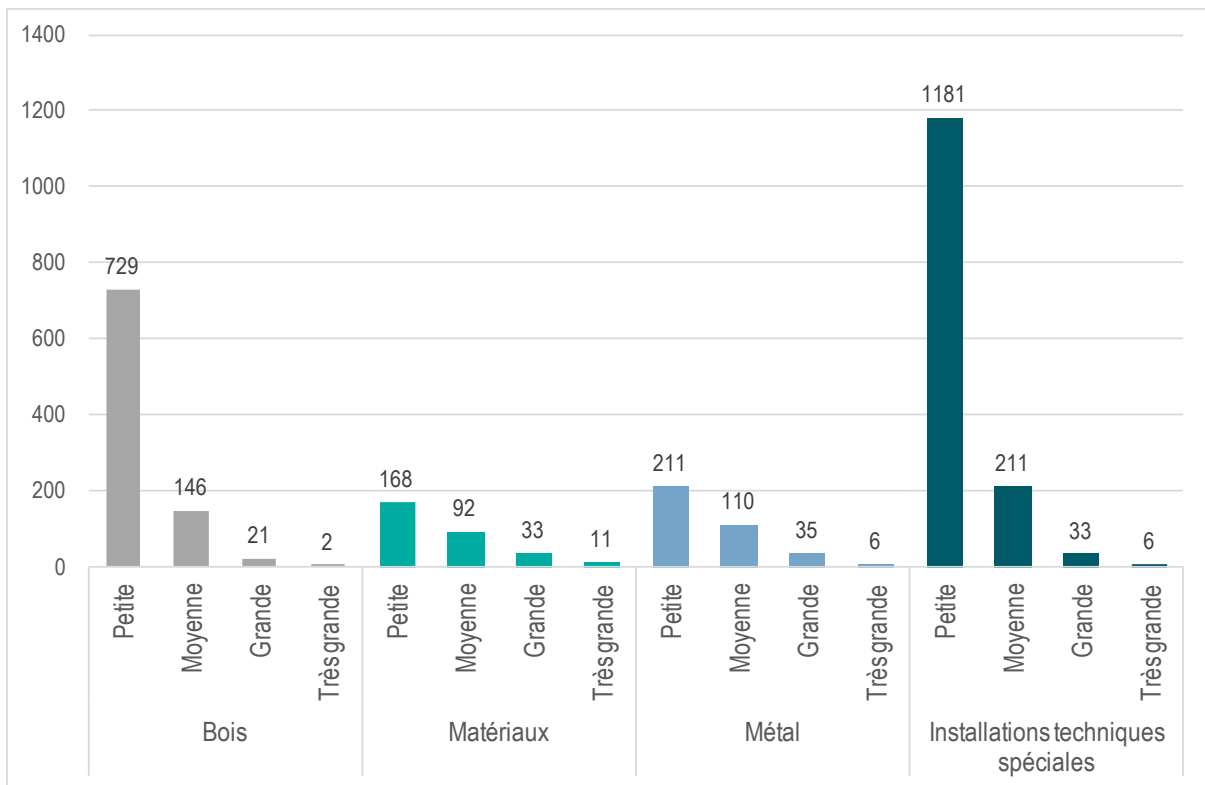
Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Outre ces différences en termes de poids régional, l'analyse des données micro-économiques d'entreprises¹¹ nous permet de caractériser les quatre segments principaux identifiés plus haut et de mettre en avant des dynamiques d'entreprises différentes. Cette caractérisation par segment a été faite à un niveau détaillé par code NACE en concertation avec les représentants du secteur (voir annexe).

Ces segments se distinguent au niveau de leur structure avec une distribution des entreprises par taille différente, comme l'indique le graphique ci-dessous en termes de nombre d'entreprises ayant du personnel en 2014. Alors que les segments du Métal et des Matériaux présentent une structure similaire avec une importance relative des plus grandes entreprises (avec 11% et 15% des entreprises de ces segments qui sont grandes ou très grandes), on observe une prédominance des petites entreprises dans les segments du bois et des installations techniques spéciales. En particulier, le segment des techniques spéciales affiche un très grand nombre de petites entreprises représentant plus de 80% des entreprises actives dans ce segment (par rapport à 55% de petites entreprises dans les Matériaux, par exemple).

¹¹ L'analyse microéconomique s'est concentrée sur les entreprises reprises dans le Belfirst du Bureau van Dijk ayant leur siège social en Wallonie et dont les codes NACE permettaient d'identifier les 4 segments. Il est à noter que cette analyse se focalise sur les entreprises déposant leurs comptes annuels à la Banque nationale de Belgique et ne concerne donc pas les activités des indépendants, bien que ceux-ci occupent une part importante du secteur de la construction, comme indiqué au graphique 6.4. Voir le Rapport sur l'Économie Wallonne 2016 (Encadrés 7.2 et 8.1) pour plus de détails sur la méthodologie d'analyse sectorielle des données d'entreprises.

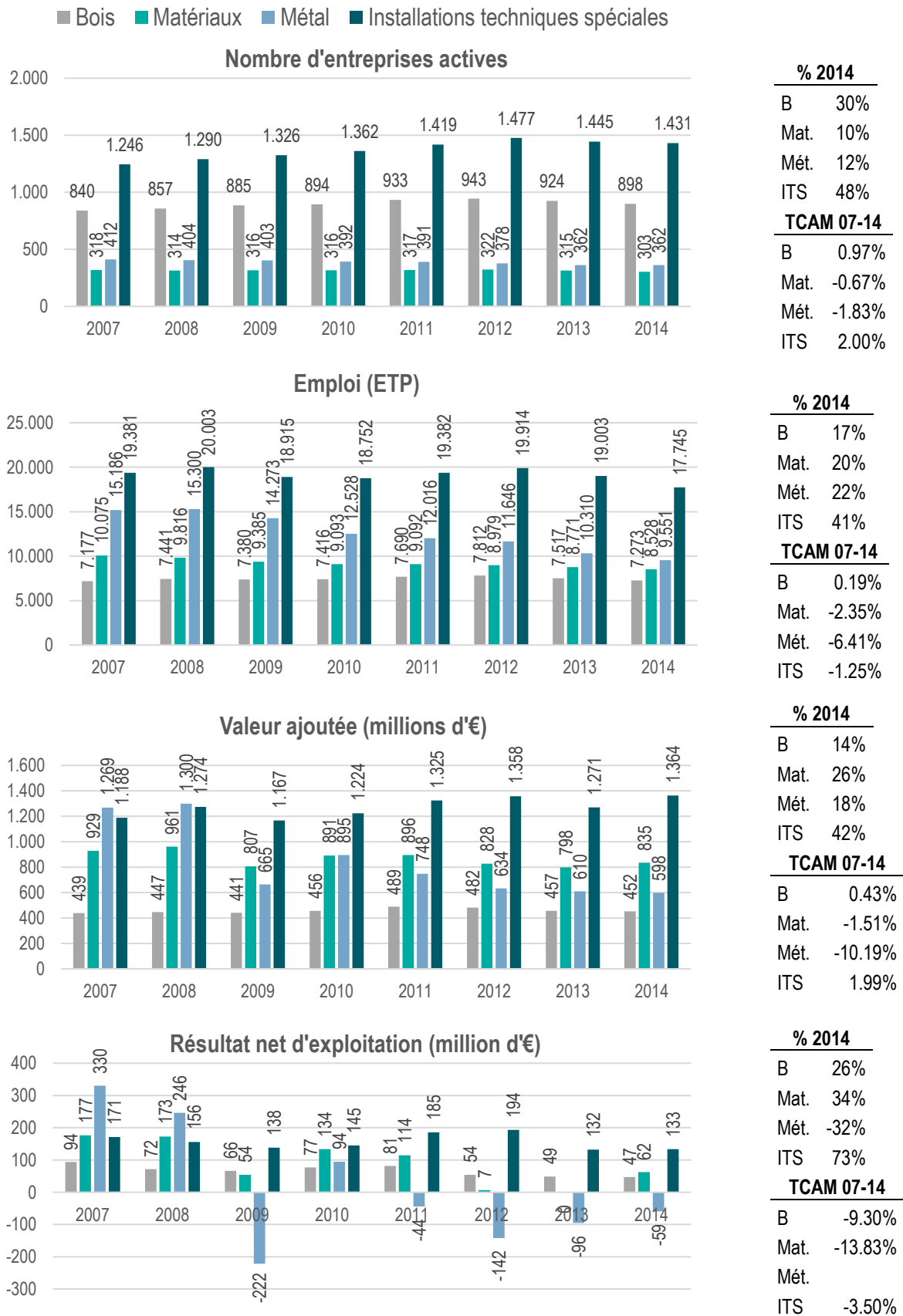
Graphique 6.15. Nombre d'entreprises actives en 2014 selon leur taille



Source : Belfirst, calculs propres.

Par ailleurs, les dynamiques de performance des entreprises au sein des segments différents, comme l'illustrent les quatre indicateurs synthétiques repris au graphique suivant : le nombre d'entreprises actives, l'emploi, la valeur ajoutée et le résultat net d'exploitation. D'une part, le segment des installations techniques spéciales est dominant avec la moitié de l'ensemble des entreprises des quatre segments et plus de 40% de l'emploi et de la valeur ajoutée en 2014. Les trois autres segments ont une taille relativement équivalente avec environ 20% de l'emploi pour chacun d'eux. D'autre part, on peut distinguer une évolution différente des performances entre 2007 et 2014, avec les installations techniques spéciales et le bois qui ont été globalement en croissance, alors que les matériaux et le métal suivent plutôt des tendances à la baisse. En effet, le segment dominant des installations techniques spéciales a connu un taux de croissance annuel moyen de 2% du nombre d'entreprises actives et de la valeur ajoutée, même si la tendance fut à la baisse au niveau de l'emploi (-1,25%) et du résultat net d'exploitation (-3,5%) entre 2007 et 2014. Le segment du bois est le seul en légère croissance de l'emploi sur la période étudiée. À l'opposé, le segment du métal a connu de très fortes baisses avec plus de 10% de taux de décroissance annuel moyen de la valeur ajoutée et une perte nette d'exploitation continue depuis 2011. Au niveau des matériaux, on peut souligner une tendance globale à la baisse marquée par une double crise au niveau du résultat net d'exploitation en 2009 et 2012-2013.

Graphique 6.16. Indicateurs synthétiques de performances par segment

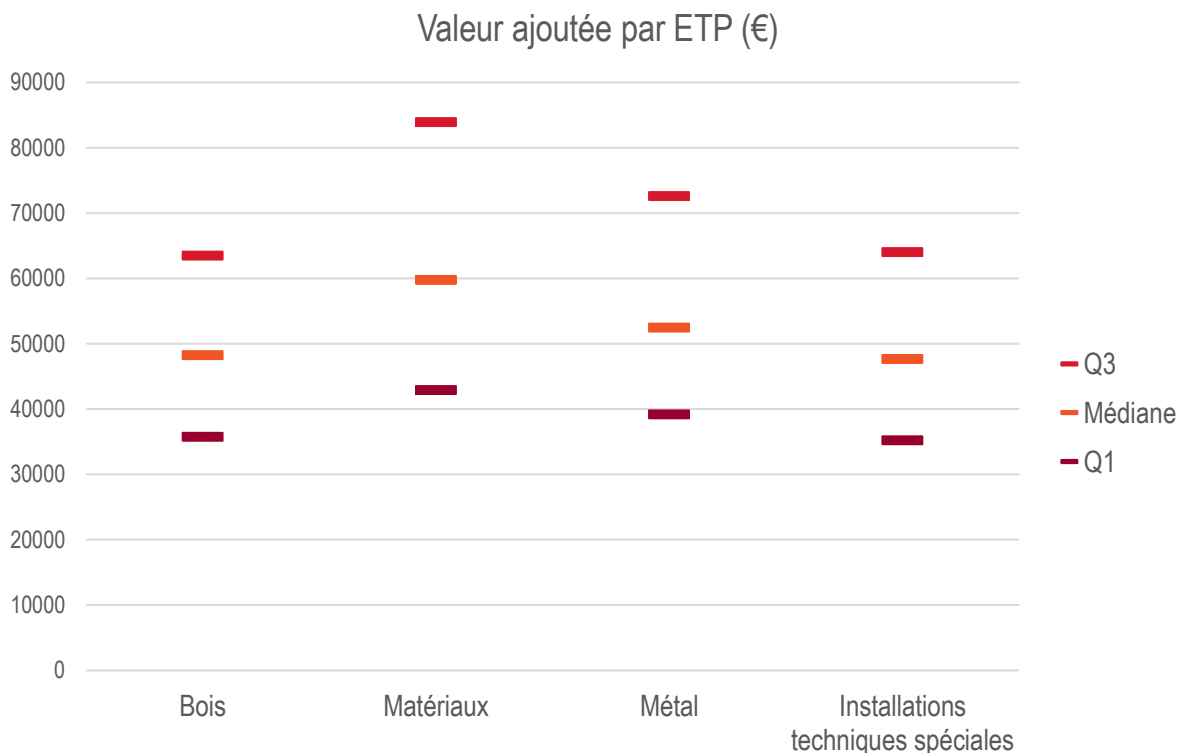


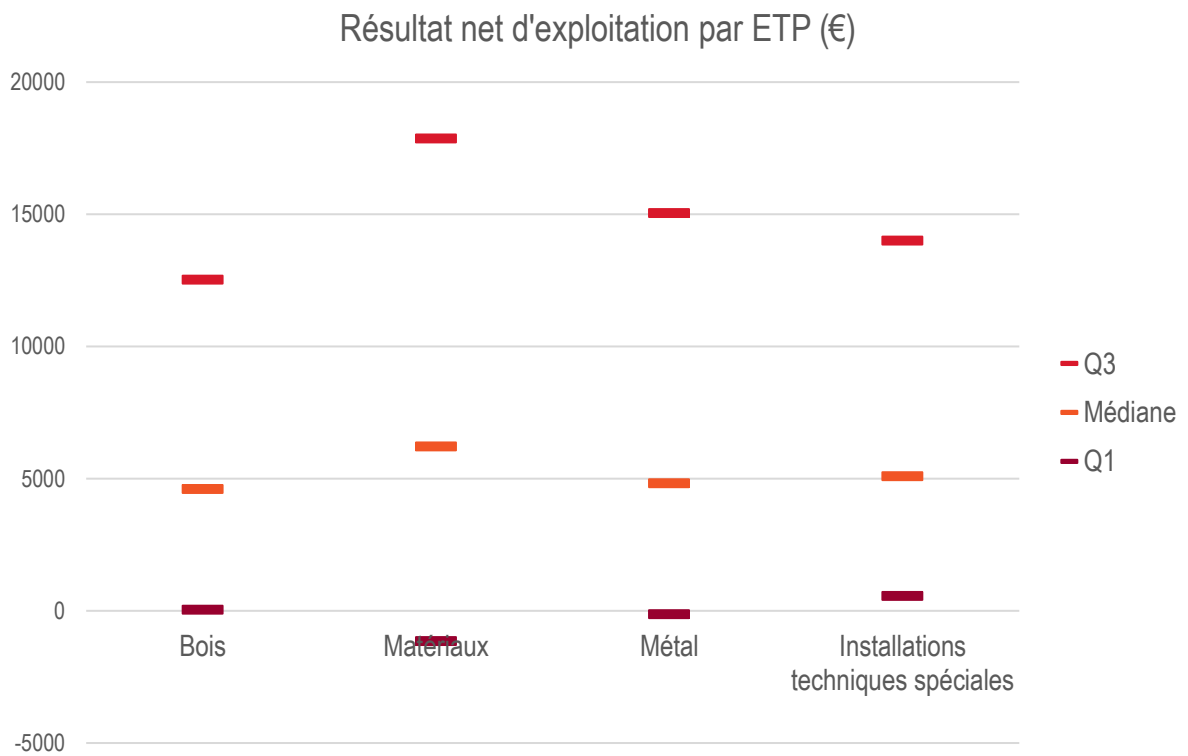
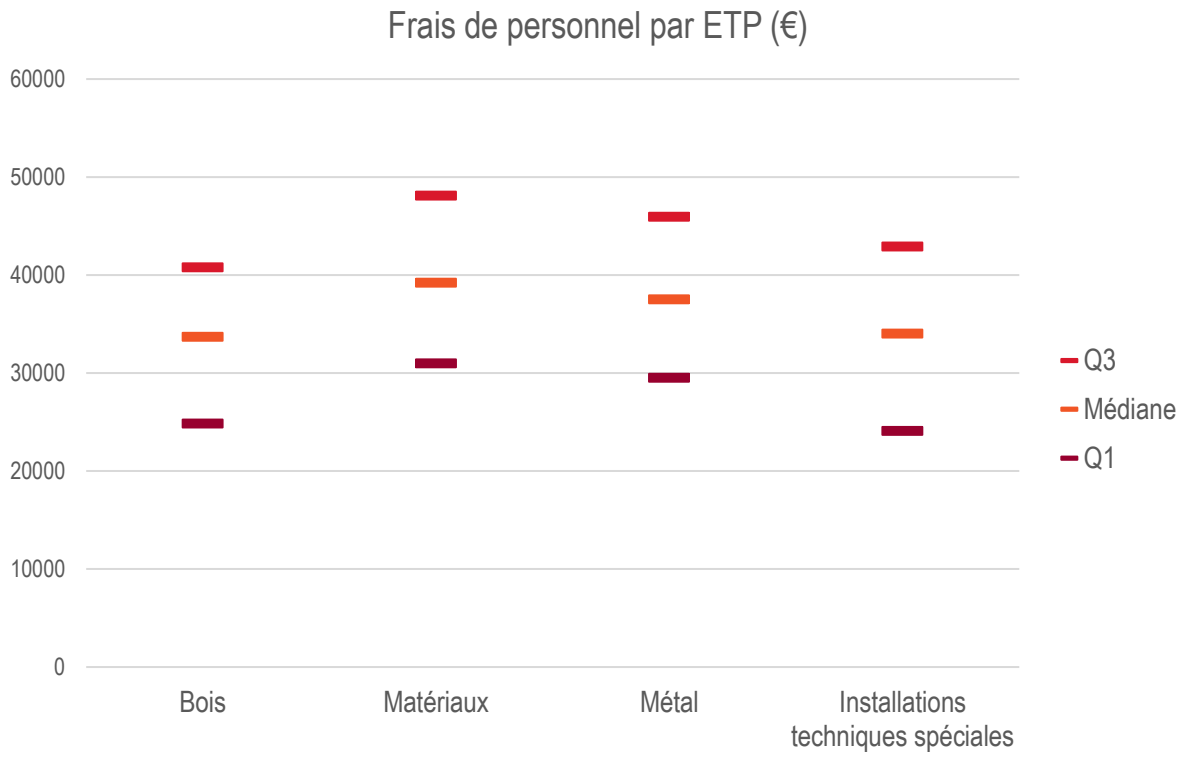
Note : Le TCAM correspond au taux de croissance annuel moyen et il ne peut être calculé quand une des valeurs est négative. Source : Belfirst, calculs propres.

L'analyse des données microéconomiques d'entreprises nous permet également de mettre en évidence des différences au niveau de la distribution des entreprises par segment. En effet, le graphique 6.17 compare la distribution par quartile des entreprises en termes de valeur ajoutée par ETP, de frais de personnel par ETP et de résultat net d'exploitation par ETP. On observe que les segments des matériaux et du métal présentent une productivité (mesurée par la valeur ajoutée par ETP) plus élevée tout en ayant une dispersion plus grande. Les distributions de la productivité sont, elles, très similaires entre le bois et les installations techniques spéciales. Par ailleurs, on observe un relatif alignement entre le niveau de productivité et le coût salarial par travailleur vu que les segments présentant les niveaux de productivité les plus élevés (matériaux, métal) sont aussi ceux qui ont les frais de personnel les plus élevés. Au niveau du résultat net d'exploitation par ETP, le niveau médian diffère peu entre segments, même si les matériaux dominent légèrement et même si la dispersion est plus élevée pour ce segment.

Finalement, une analyse similaire de distribution en distinguant la taille des entreprises pour l'ensemble des quatre segments est également intéressante. En effet, le graphique 6.18 illustre que les performances sont croissantes en fonction de la taille des entreprises et malgré une dispersion elle aussi croissante. Il semble donc que la productivité, le coût salarial et le bénéfice pour l'entreprise sont globalement alignés. Les entreprises qui présentent les plus hauts niveaux de productivité (c'est-à-dire les très grandes) sont celles qui payent davantage leur personnel, tout en ayant un bénéfice d'exploitation plus élevé par ETP.

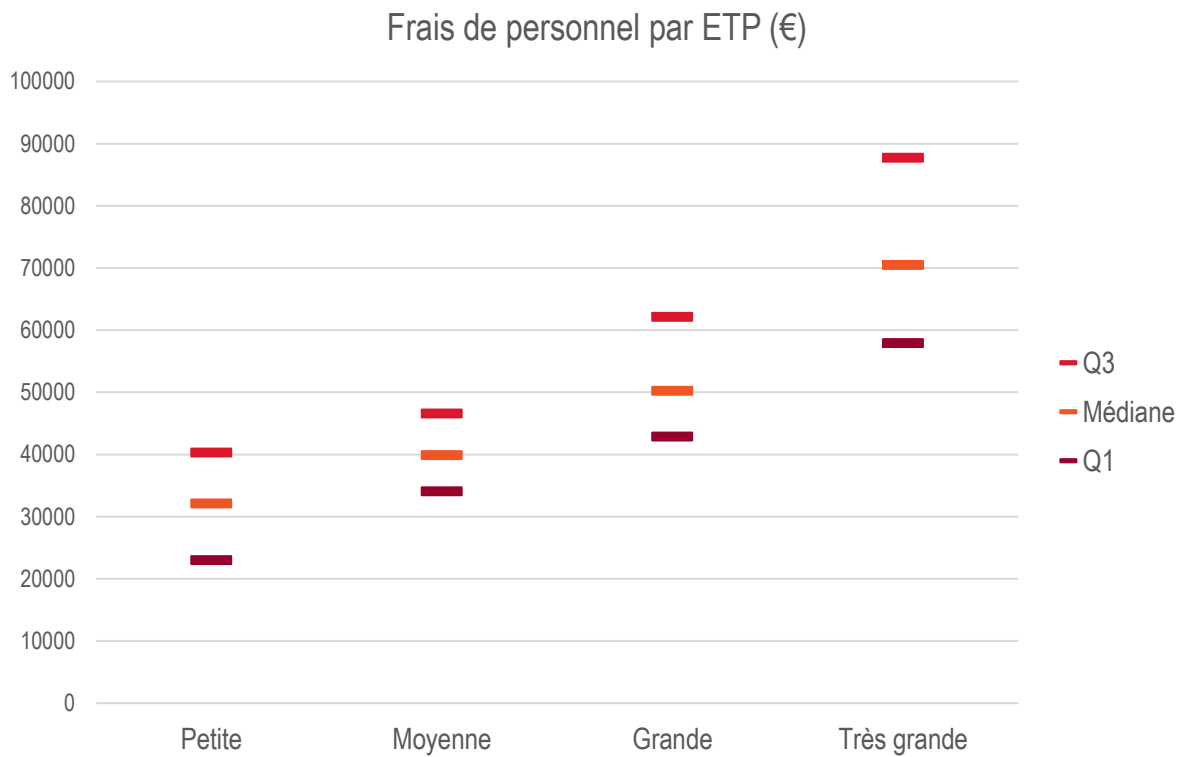
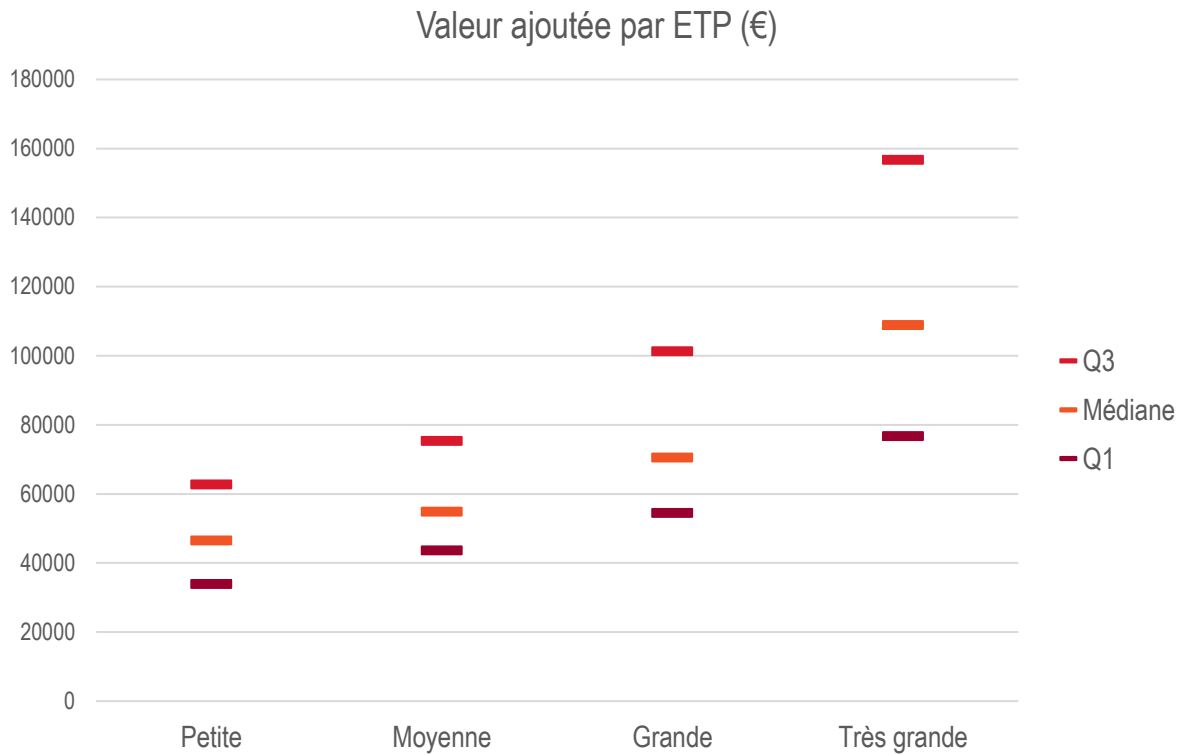
Graphique 6.17. Distribution des entreprises par segment (2007-2015)

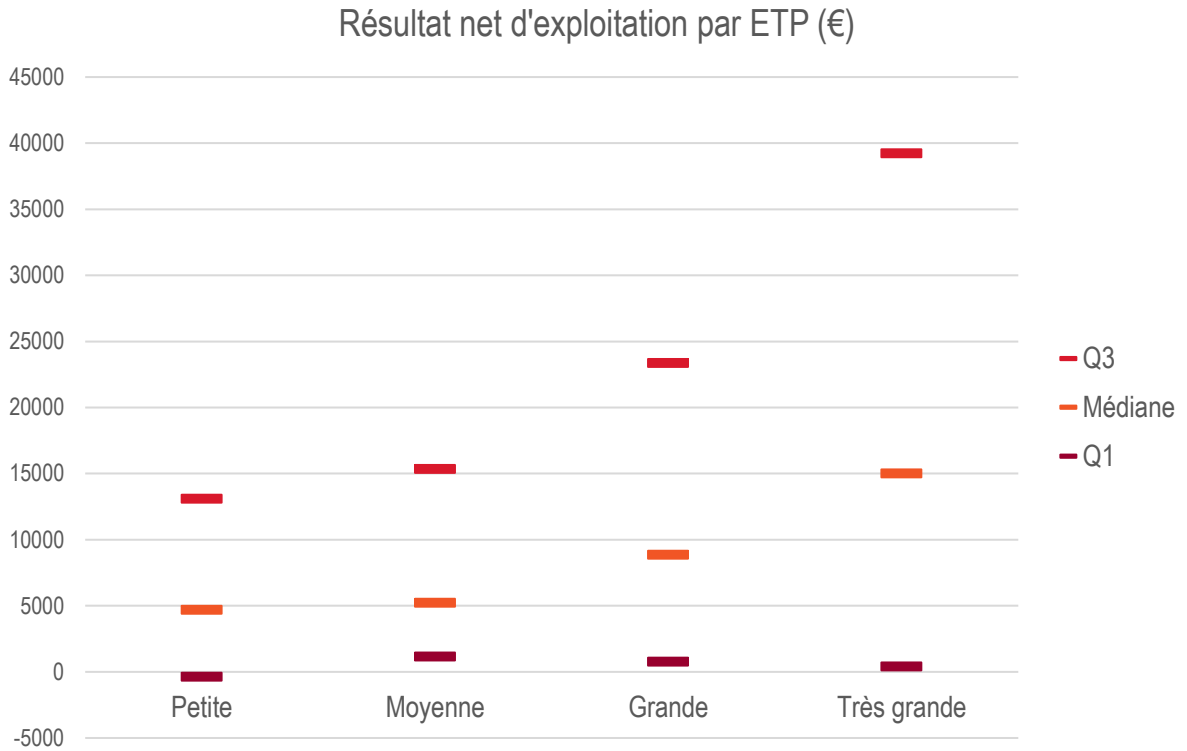




Source : Belfirst, calculs propres.

Graphique 6.18. Distribution des entreprises par taille (2007-2015)



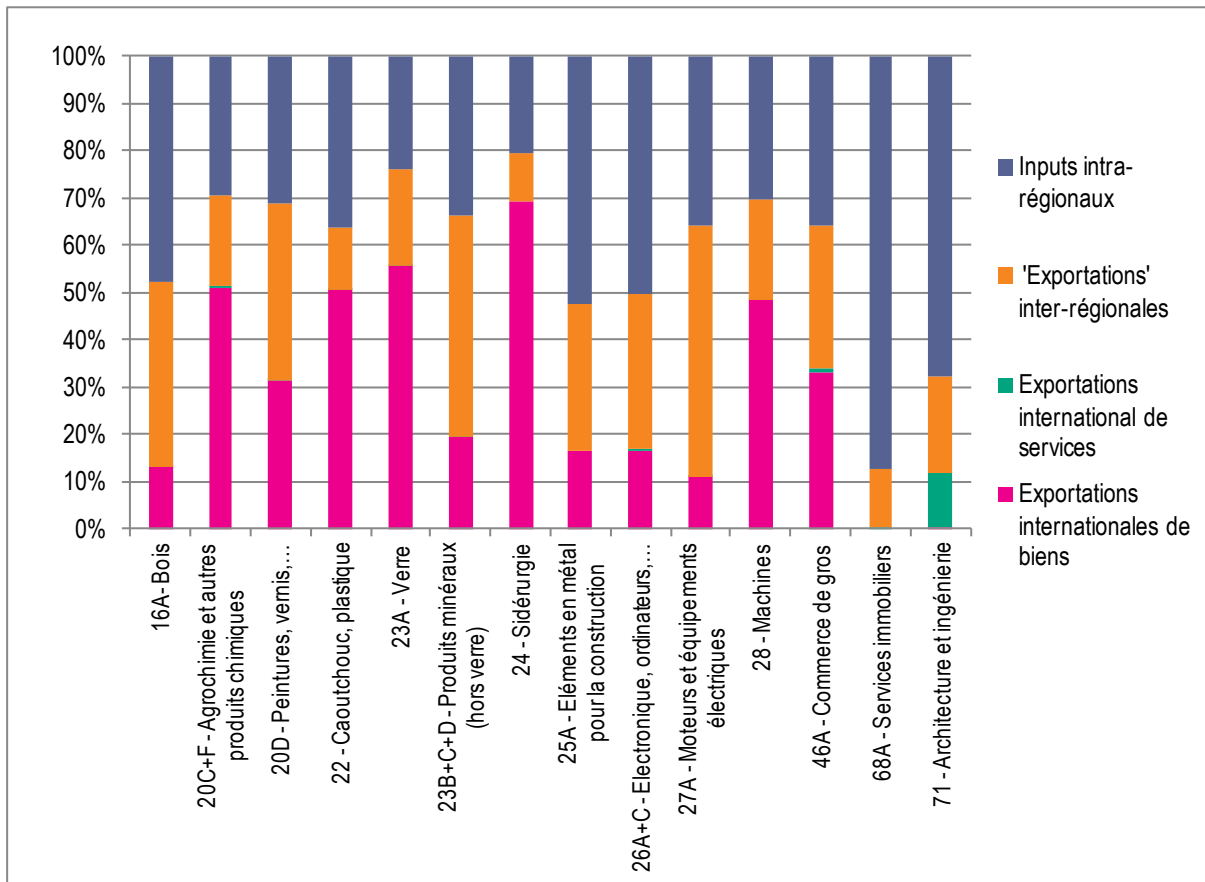


Source : Belfirst, calculs propres.

3.3.2. ANCRAGE RÉGIONAL

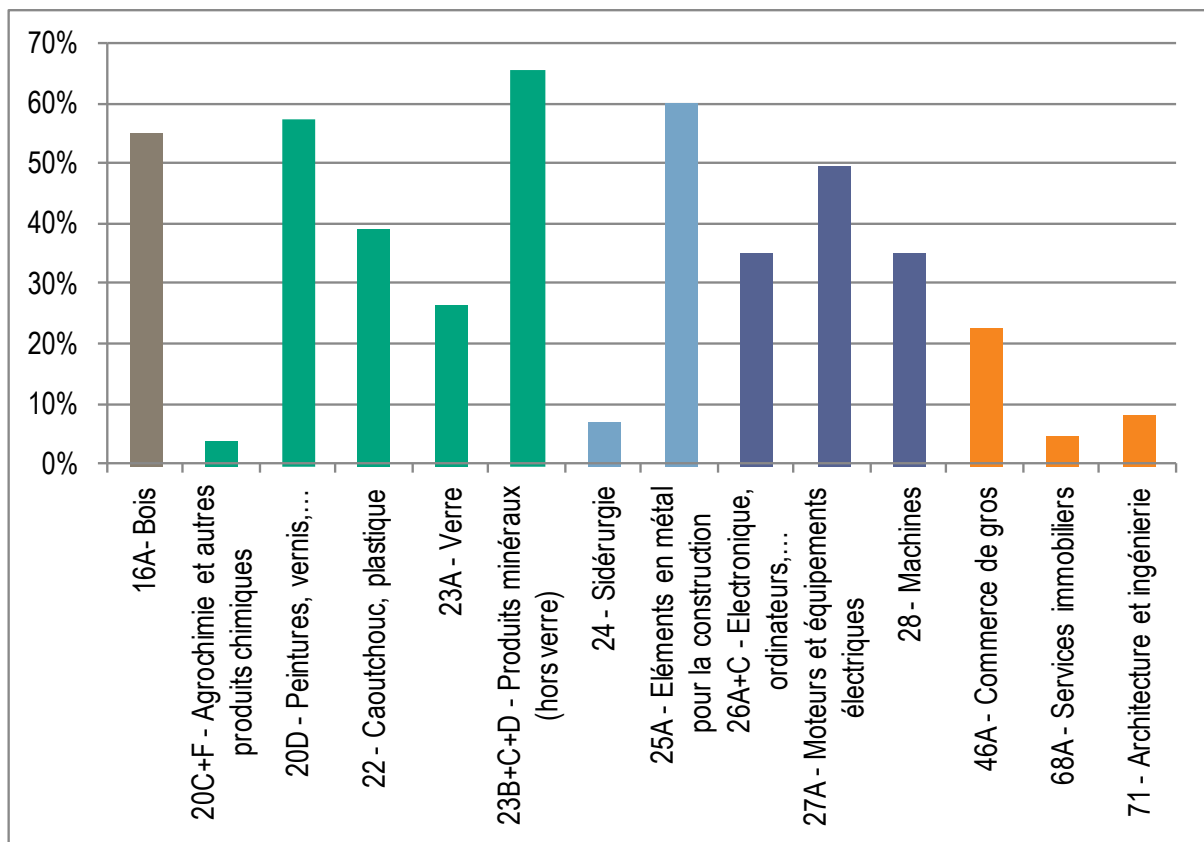
Les deux graphiques ci-dessous permettent d'apprécier l'intensité des liens entre branches en amont et secteur de la construction en Wallonie. Le premier détaille l'orientation géographique de la production des différentes branches. Les secteurs wallons du bois (16A), de la production d'éléments en métal pour la construction (25A) et des produits électroniques (26A+C) trouvent à environ 50% leurs débouchés en Wallonie. Les deux premiers sont fortement dépendants du secteur de la construction (voir graphique 6.20). Les secteurs des peintures et mastics (20D), des minéraux non métalliques (23B+C+D) et de la fabrication de moteurs (27A) apparaissent également essentiellement orientés vers la construction en Wallonie, et la Région représente entre 30 et 35% de leur marché ; ceux-ci apparaissent également relativement orientés vers les autres régions belges. Les services immobiliers (68A) et les services d'ingénierie et d'architecture (71) sont également largement orientés vers le marché local, mais peu dépendants du secteur de la construction, qui ne représente qu'une faible part de leurs débouchés. Les secteurs de la sidérurgie (24), du caoutchouc/plastique (22), de la chimie (20), des machines (28) et du verre (23A) sont les plus orientés à l'exportation.

Graphique 6.19. Principaux secteurs amont de la construction – Destination de la production wallonne



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Graphique 6.20. Secteurs amont principaux de la construction – Part de la production régionale utilisée par le secteur de la construction wallon



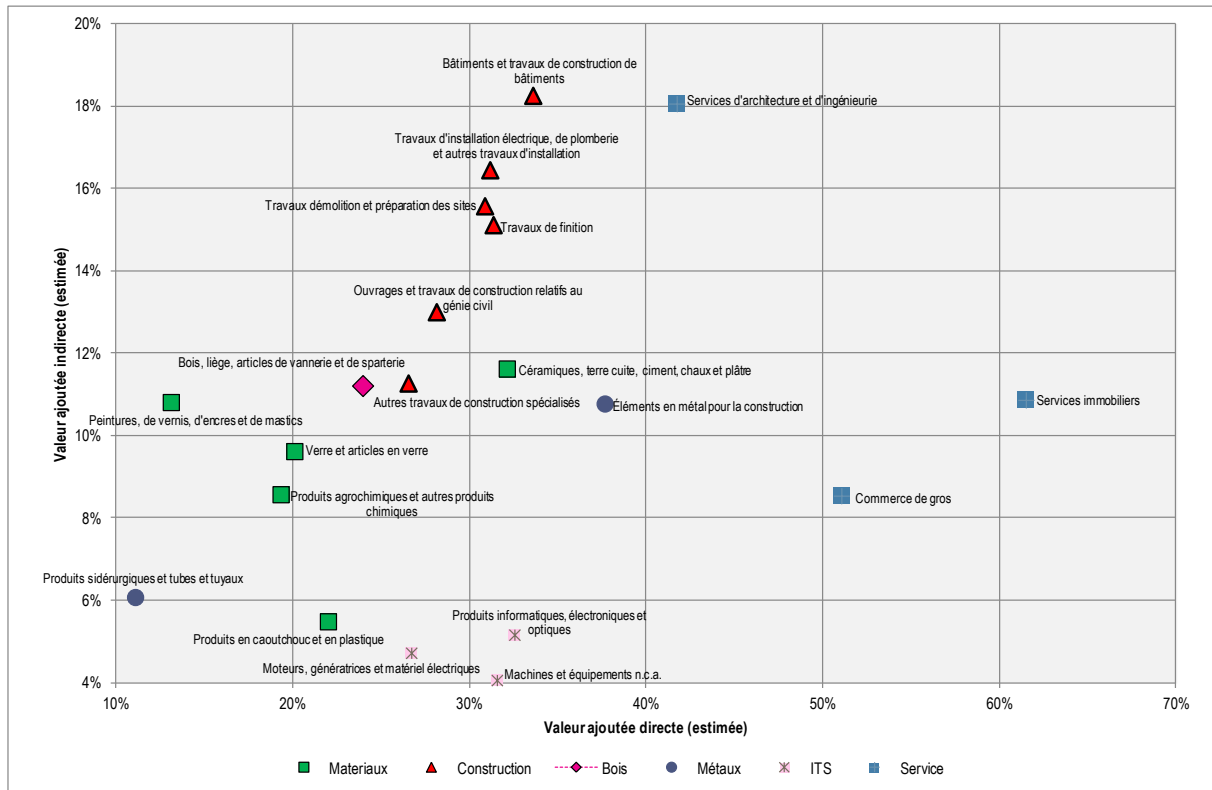
Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Au-delà du secteur de la construction lui-même, ses principaux secteurs en amont présentent des taux de création de valeur ajoutée directe et/ou indirecte élevés (voir graphique 6.21). C'est notamment le cas pour les produits minéraux et les éléments en métal pour la construction. Outre ces deux secteurs, le travail du bois et la fabrication de peinture, ainsi que les services immobiliers présentent les taux de création de valeur ajoutée indirecte les plus importants.

Concernant le secteur wallon de l'électronique et des TIC, il est à 50% orienté vers le marché local (voir graphique 6.19), dont 35% vers la construction (voir Graphique 6.20). On peut noter la part relativement faible des exportations, ainsi que son taux de valeur ajoutée indirecte assez bas (voir graphique 6.21). Comme montré plus haut, le secteur de la construction dépend à plus de 65% des importations pour ce type d'inputs, dont la production en Wallonie reste limitée. Or, comme nous le verrons plus loin, il s'agit du secteur en amont incorporant le plus d'inputs de haute technologie.

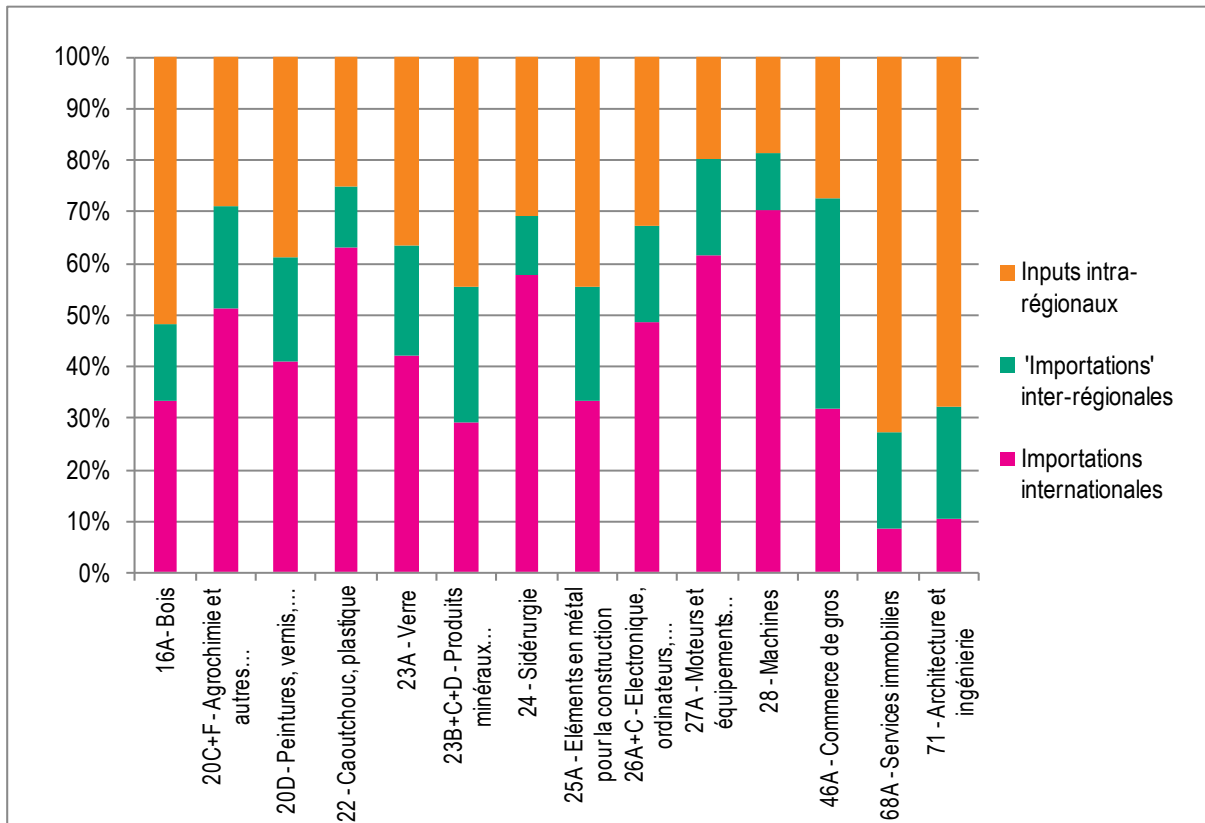
En lien avec ce qui précède, plusieurs secteurs présentent un taux d'utilisation élevé d'inputs locaux, ce qui contribue à l'ancrage régional du secteur de la construction au sens large et à la création d'effets d'entraînement sur le reste de l'économie (en 2^{ème} niveau, en plus de l'importance des inputs locaux de 1^{er} niveau illustrée au graphique 6.19). C'est notamment le cas pour le secteur du bois, des minéraux non métalliques et des éléments en métaux pour la construction, ainsi que des services immobiliers et d'ingénierie (voir graphique 6.22). Il faut toutefois relever que les branches à plus fort contenu technologique sont davantage dépendantes d'importations internationales (voir section 3.5).

Graphique 6.21. Taux de création de VA brute directe et indirecte



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Graphique 6.22. Principaux secteurs en amont principaux de la construction : Origine géographique des inputs

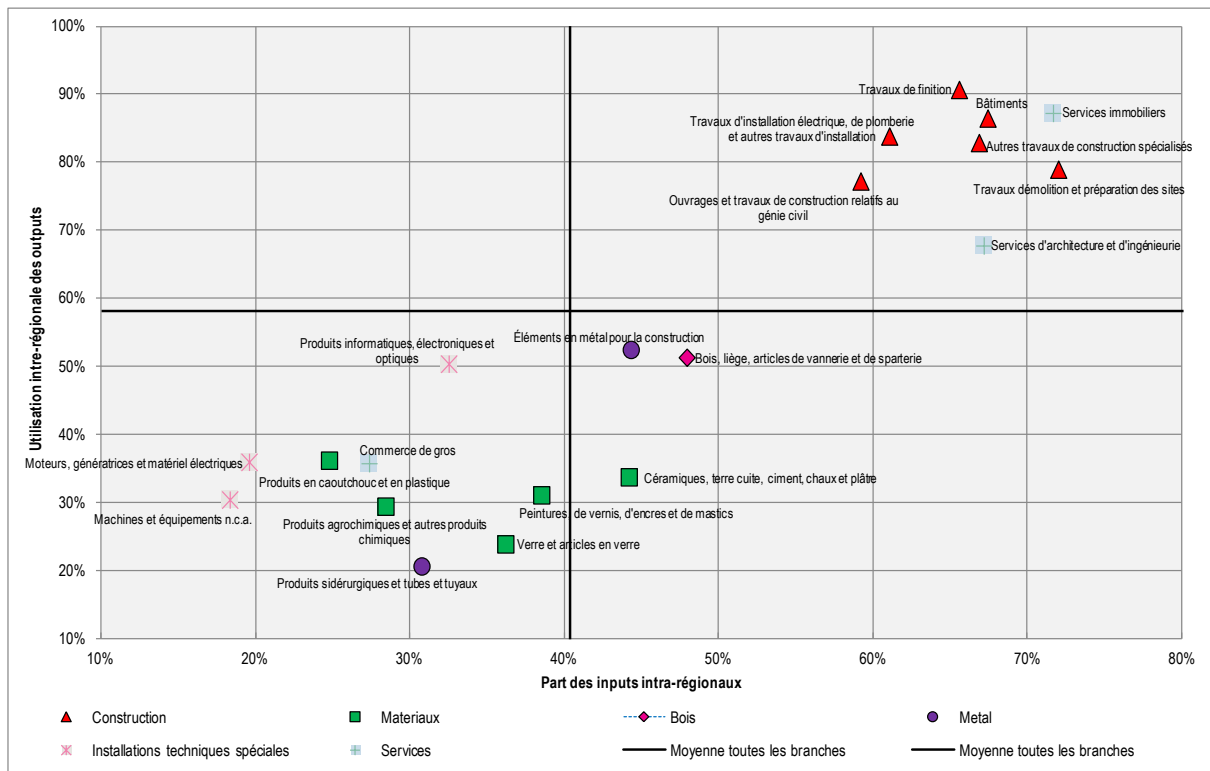


Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Le graphique ci-après offre une vision synthétique de l'ancrage régional de la chaîne de valeur de la construction ; celui-ci croise la part des inputs intra-régionaux et l'utilisation de la production au niveau régional. On observe une forte corrélation positive entre l'ancrage en aval et en amont des branches. En d'autres termes, une branche qui achète beaucoup de ses inputs localement a tendance à également concentrer une bonne partie de ses ventes localement. Alors que l'intégration dans le commerce international gagne davantage d'importance (voir la discussion du Chapitre 2), il semble que les branches du secteur de la construction wallonne restent fortement ancrées localement¹², bien que ce ne soit pas forcément le cas des branches situées en amont.

¹² Pour rappel, les données utilisées se rapportent à l'année 2010.

Graphique 6.23. Ancrage régional en aval et en amont des branches



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

3.4. LOCALISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION

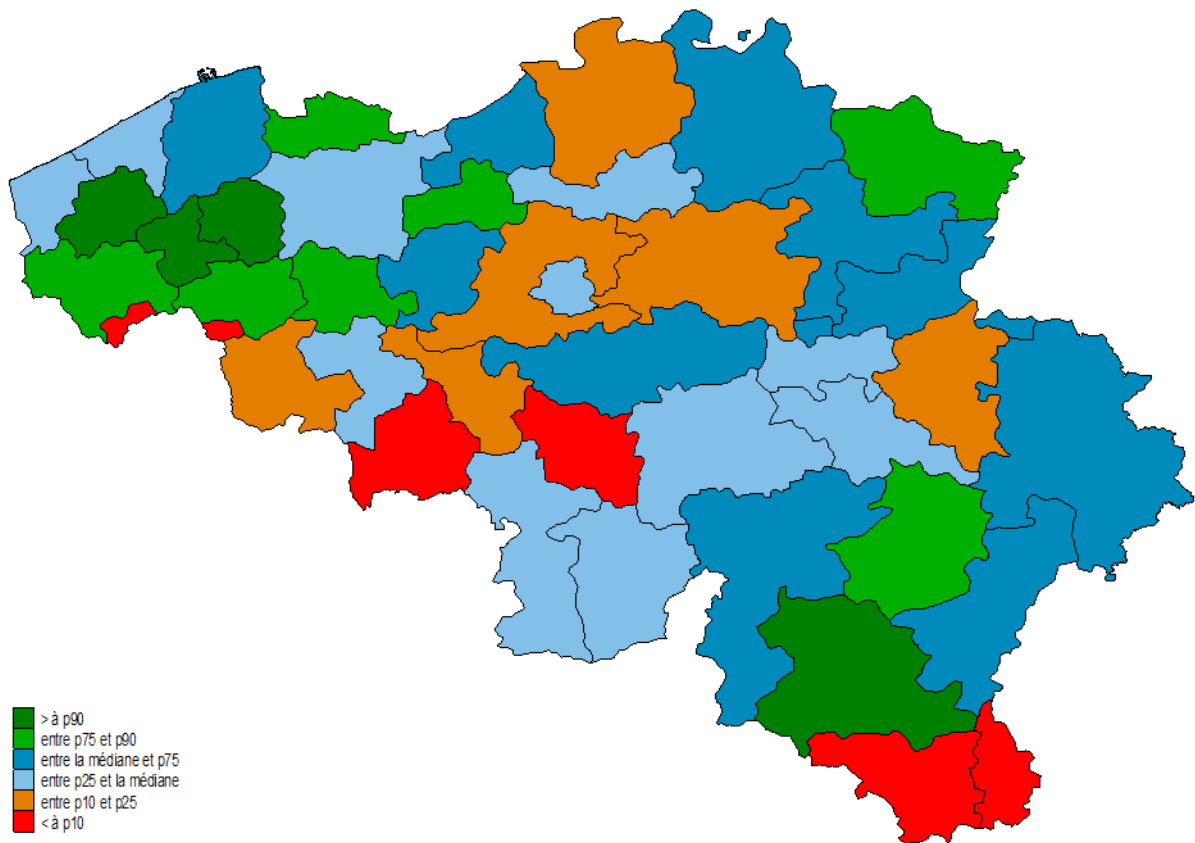
La structure du secteur de la construction dans son ensemble peut aussi s'appréhender sous un angle géographique. Le nombre d'assujettis à la TVA par région a été présenté plus haut et nous permet de comparer l'activité de la Wallonie par rapport aux autres régions. Nous disposons aussi, à travers la base de données des assujettis inscrits à la TVA, du nombre d'entreprises par habitant dans les arrondissements belges. Cette dernière peut ainsi nous donner une idée du poids du secteur selon la zone géographique du pays.

La distribution du nombre d'entreprises par habitant dans les arrondissements, et plus précisément, les quantiles de cette distribution détermineront les zones à forte ou faible intensité dans le secteur. Les arrondissements se situant dans l'écart interquartile de cette distribution seront considérés comme d'intensité relativement « normale », en bleu sur les cartes suivantes. L'intérêt porte plus sur les queues de distribution, c'est-à-dire sur les arrondissements en dehors de cet écart interquartile. Les parties de distribution suivantes seront donc mises en évidence :

- Zones fortement non-intensives (en rouge) représentant les arrondissements se situant en-deçà du 10^{ème} percentile de la distribution ;
- Zones légèrement non-intensives (en orange) représentant les arrondissements se situant entre le 10^{ème} percentile et le premier quartile de la distribution ;
- Zones légèrement intensives (en vert clair) représentant les arrondissements se situant entre le troisième quartile et le 90^{ème} percentile de la distribution ;
- Zones fortement intensives (en vert foncé) représentant les arrondissements se situant au-delà du 90^{ème} percentile de la distribution.

La carte suivante montre le résultat de cette analyse en 2014 pour tous les arrondissements de Belgique. Il en ressort deux zones fortement intensives : les arrondissements autour de Roulers en Flandre et les arrondissements de Marche-en-Famenne et de Neufchâteau en Wallonie. Les zones les moins peuplées en entreprises dans le secteur de la construction sont la région de Mons et la pointe sud-est de la Belgique.

Schéma 6.2. Nombre d'entreprises assujetties à la TVA par habitant du secteur de la construction en 2014



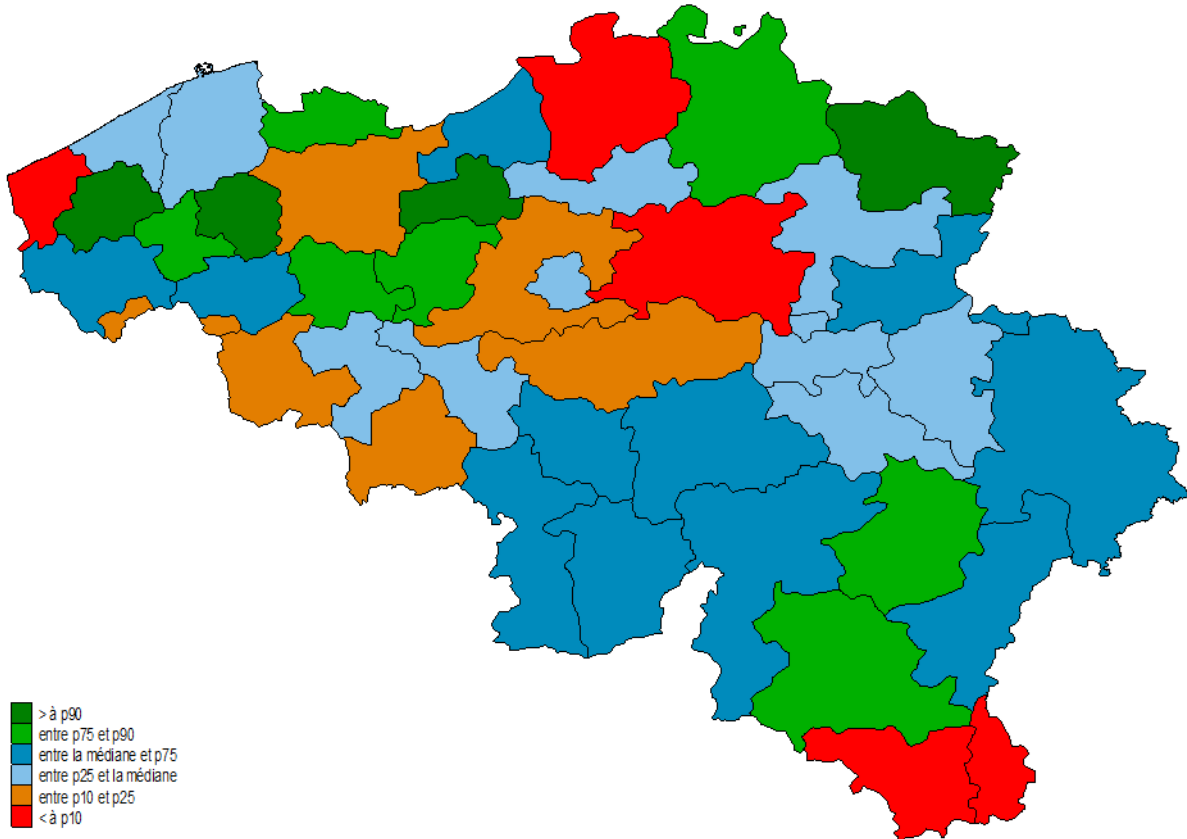
Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

En reproduisant cet exercice sur les années antérieures, nous avons constaté que l'évolution de ces zones d'intensité dans le temps était minime. Il apparaît que l'arrondissement d'Ypres se renforce en intensité au cours de la période 2008-2014 alors que l'arrondissement de Bastogne, présent dans le haut de la distribution en 2008, rentre dans l'écart interquartile en 2014. D'un autre côté, la région autour de Mons et la pointe sud-est de la Wallonie (Virton et Arlon) garde son caractère moins intensif sur toute la période alors que la zone autour de Bruxelles-Capitale perd en intensité (l'arrondissement Halle-Vilvorde sort de l'écart interquartile par le bas de la distribution).

Afin d'affiner cette dimension géographique du secteur de la construction et de pouvoir comparer au mieux l'intensité du secteur dans les arrondissements, nous allons nous intéresser à des indices de spécialisation par arrondissement construits à partir du nombre d'entreprises. Concrètement cet indice de spécialisation se calcule comme étant la part d'assujettis à la TVA du secteur de la construction dans un arrondissement relativement à la part du secteur de la construction au niveau national. Cet indicateur nous permet alors de dessiner la carte des indices de spécialisation dans le secteur de la construction, en tenant compte à nouveau de sa distribution. Comme précédemment, nous nous intéressons aux valeurs de la distribution de l'indice se trouvant en dehors de l'écart

interquartile. Seront ainsi représentées en vert les zones à plus forte concentration d'assujettis TVA dans le secteur de la construction, et en rouge/orange les zones à plus faible concentration.

Schéma 6.3. Analyse de la distribution des arrondissements selon leur valeur d'indice de spécialisation en termes de nombre d'entreprises du secteur de la construction en 2014



Source : SPF Economie-DG Statistique, calculs propres

La carte ci-dessus confirme en partie la distribution des effectifs d'entreprises présentée ci-dessus. En effet, les zones à faible concentration d'entreprises sont les mêmes (arrondissements autour de Bruxelles, Anvers, Tournai, Mons, Virton et Arlon). Les arrondissements de Liège, Charleroi et Soignies rentrent dans l'écart interquartile alors que les arrondissements de Gand, du Brabant Wallon et de Furnes en sortent. Du côté des zones à forte concentration d'entreprises, on retrouve pour la plupart les mêmes arrondissements (Maaseik, Eeklo, Termonde, Audenarde, Dixmude, Tielt, Roulers, Marche et Neufchâteau). Les changements dans la distribution inférieure des indices de spécialisation ont tous lieu en Flandre ; Ypres et Courtrai rentrent dans l'écart interquartile alors que Turnhout et Alost en sortent.

Il est cependant important de considérer ces résultats en fonction d'autres dimensions du secteur. En effet, la surreprésentation du secteur de la construction peut cacher un autre effet que celui de l'intensité d'activité relative au secteur. Par exemple, une surreprésentation systématique de la forme juridique « Personnes Physiques » dans les arrondissements montrant une plus forte intensité pourrait en réalité signifier une plus grande précarité du travail et du secteur dans ces arrondissements. Il ressort de notre analyse qu'aucun schéma dans les formes juridiques des tissus d'entreprises ne détermine l'intensité de la présence d'entreprises. Autrement dit, un plus grand nombre

d'entreprises par habitant dans un arrondissement n'est pas lié à une proportion systématiquement plus grande d'indépendants, de SPRL ou de SA.

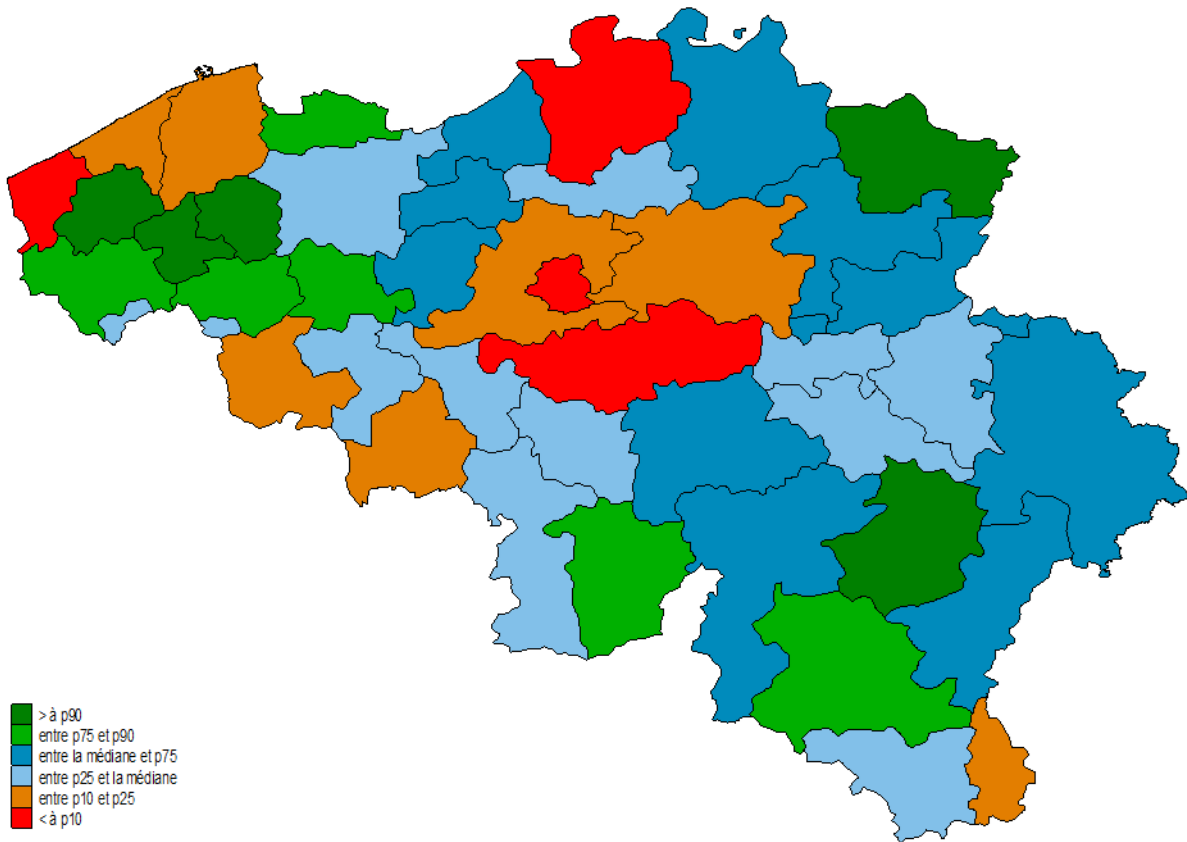
Un travail similaire a été effectué sur les proportions des sous-secteurs (41, 42 et 43) afin de déterminer si la concentration d'entreprises était corrélée avec une présence plus importante d'entreprises liées à un sous-secteur particulier. Encore une fois, aucun lien ne peut être établi entre ces deux vecteurs d'analyse.

Dans une perspective d'étude de la chaîne de valeur du secteur de la construction, nous avons pratiqué cet exercice de cartographie sur les secteurs en amont de la construction. Comme développé plus haut, ces secteurs en amont ont été divisés dans notre étude en 4 sous-catégories : Bois, Métal, Matériaux et Installations Techniques Spéciales. Regardons tout d'abord l'intensité entrepreneuriale sur l'ensemble de ces catégories. La carte ci-dessous reprend la distribution des arrondissements selon l'indice de spécialisation des assujettis à la TVA des codes NACE correspondant aux 4 catégories.

L'objectif final de cet exercice est de voir si les zones de faible ou de forte concentration d'assujettis TVA dans le secteur de la construction et dans ses secteurs en amont se surperposent. Il apparaît très clairement que les zones densément peuplées ne sont pas propices à l'intensité entrepreneuriale tant dans le secteur de la construction que dans les secteurs qui lui sont fournisseurs. En effet, les arrondissement d'Anvers, de Louvain, de Halle-Vilvorde et de Nivelles sont les moins denses en entreprises de ces secteurs. De façon assez logique, les zones de Bruxelles-Capitale et de la côte belge sont également dans le groupe des arrondissements les moins denses en entreprises fournisseurs de la construction.

De l'autre côté de la distribution, nous constatons que la majorité des arrondissements denses en entreprises du secteur de la construction le sont aussi dans les secteurs fournisseurs. Ainsi les arrondissements de Dixmude, Roulers, Tielt, Oudenarde, Eeklo et Maaseik côté flamand se surperposent dans les deux secteurs. Du côté Wallon les arrondissements de Marche-en-Famenne et de Neufchâteau sont densément peuplés d'entreprises des deux catégories de secteurs. Côté wallon on notera toutefois l'apparition de l'arrondissement de Philippeville comme faisant partie des plus intenses en entreprises fournisseurs du secteur de la construction.

Schéma 6.4. Analyse de la distribution des arrondissements selon leur valeur d'indice de spécialisation en termes de nombre d'assujettis TVA dans les secteurs en amont de la construction en 2014



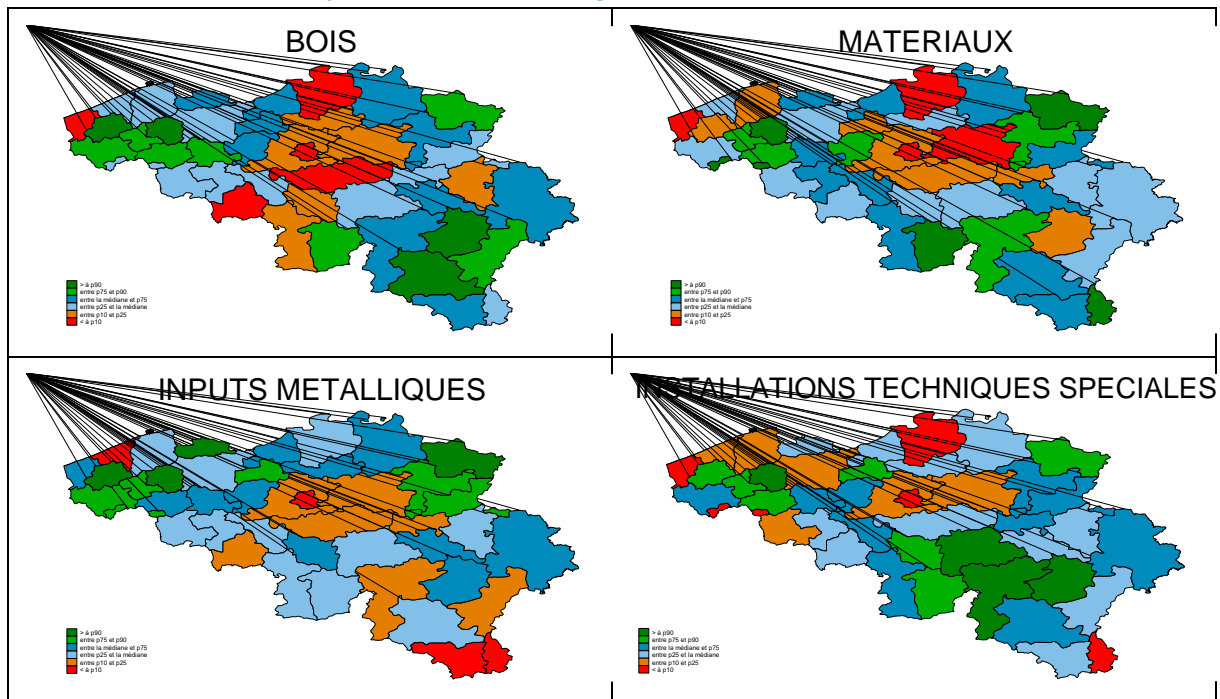
Source : SPF Economie- DG Statistique, calculs propres

Les arrondissements intensifs dans les secteurs se situant en amont du secteur de la construction semblent se superposer aux arrondissements intensifs en entreprises du secteur de la construction. Qu'en est-il si l'on divise les secteurs en amont en fonction des catégories expliquées au début de cette section ? (voir schéma 6.5).

Les arrondissements montrant une spécialisation dans les sous-secteurs relatifs au travail du bois se divisent en deux zones principales : les arrondissements autour de Roeselare et les arrondissements de la province du Luxembourg. Ces deux zones se superposent aux zones intensives en entreprises de la construction. Deux autres arrondissements se montrent aussi spécialisés dans le travail du bois : Maaseik en Flandre et Philippeville en Wallonie.

La superposition des arrondissements intensifs en assujettis TVA du secteur relatif aux matériaux et ceux relatifs au secteur de la construction n'est pas aussi évidente. D'un côté, on retrouve des arrondissements intensifs en entreprises de production de matériaux autour de Roulers et de Maaseik en Flandre. Par contre, côté Wallon, ce ne sont pas les arrondissements luxembourgeois plus intensifs dans le secteur de la construction qui ressortent. En effet, les arrondissements plus spécialisés dans le secteur des matériaux sont Arlon, Dinant et Philippeville.

Schéma 6.5. Analyse de la distribution des arrondissements selon leur valeur d'indice de spécialisation en termes de nombre d'assujettis TVA dans les catégories de secteurs en amont de la construction en 2014



Source : SPF Economie-DG Statistique, Calculs propres

Lorsque l'on s'intéresse aux arrondissements intensifs dans les sous-secteurs amonts de la construction relatifs au travail du métal, on constate que seuls des arrondissements flamands ressortent. De nouveau, les zones autour de Roulers et de Maaseik concentrent ce type d'entreprise.

Les arrondissements plus intensifs en entreprises des sous-secteurs des installations techniques spéciales se retrouvent à nouveau, du côté flamand, autour de Roulers. On y retrouve aussi l'arrondissement de Maaseik et celui de Termonde. Le plus intéressant se trouve du côté wallon ; il apparaît effectivement un bassin d'arrondissements très intensifs en assujettis TVA du sous-secteur des installations techniques spéciales bien que celui-ci ne se superpose pas aux arrondissements intensifs en entreprises du secteur de la construction. Ce bassin est constitué des arrondissements de Marche-en-Famenne, Dinant, Namur, Philippeville et Charleroi.

3.5. ECOSYSTÈME D'INNOVATION

3.5.1. DÉPENSES DE R&D

Les dépenses de R&D du secteur de la construction restent relativement faibles, elles représentent moins de 0,5% du total des dépenses de R&D des entreprises au niveau européen, et se chiffrent à environ 825 millions € en 2013. Pour la Belgique, ces dépenses sont estimées à 39 millions € en 2013 (0,58% des dépenses totales), soit 4,8% du total européen, mais s'inscrivent en baisse depuis 2010. La Belgique présente une spécialisation relative par rapport à l'Union Européenne (en termes de dépenses par habitant), les pays les mieux positionnés étant les Pays-Bas, l'Autriche et la Finlande. Si l'on considère les données pour les produits de construction (plutôt que par secteur NACE), les dépenses de R&D belges augmentent toutefois à 69 millions € en 2013 (1% des dépenses totales).

Selon la Commission européenne, les efforts de R&D du secteur pourraient s'intensifier pour répondre à des problématiques spécifiques : efficacité dans l'utilisation des ressources (réduction des intrants et de la production de déchets), recyclage des matériaux, économie circulaire (construction/déconstruction), efficacité énergétique. Les règles européennes en matière de normes de produits et de performance énergétique des bâtiments constituent des facteurs de soutien importants à l'innovation dans le secteur, de même que les règles en matière de marchés publics sont de nature à améliorer les conditions de concurrence.

Toutefois, la construction intègre principalement les développements technologiques développés dans d'autres secteurs, notamment les domaines des matériaux ou de l'ICT, ce qui transparait également des liens en amont identifiés plus haut. En effet, les principales tendances guidant l'innovation dans le domaine sont les changements démographiques, les contraintes en matières de ressources, la décarbonisation et la digitalisation, induisant l'introduction d'innovations dans différents domaines : processus de construction industrialisés, nouveaux concepts de bâtiments, matériaux à haute performance, systèmes de chauffage, de conditionnement d'air et de ventilation à haute performance, efficacité énergétique, maison 'intelligente', production d'énergie renouvelable domestique, matériaux recyclables et réutilisables,... Les données relativement agrégées de dépenses R&D disponibles au niveau régional ne permettent pas d'identifier de spécialisation relative de la Wallonie dans ces domaines.

Le tableau de bord européen de l'innovation industrielle permet d'identifier les leaders d'innovation dans les différents domaines industriels. Pour le secteur 'Construction & materials' sont répertoriées 36 entreprises européennes, qui représentent une dépense de R&D de 1,7 milliard € en 2015. Parmi elles sont reprises 5 entreprises belges, qui représentent 71,3 millions de dépenses de R&D (voir tableau 6.10).

Tableau 6.10. Leaders européens en termes de R&D dans le secteur 'Construction & materials'

	Nom	Pays	Dépenses de R&D 2015 (Millions €)	Présence en Wallonie
Rang	TOP 5 EU			
73	SAINT-GOBAIN	France	443,0	Saint Gobain Benelux, Saint-Gobain Sekurit Benelux, Saint-Gobain innovative materials Belgium, Saint-Gobain Pipe systems Belgium, Lapeyre
132	ASSA ABLOY	Sweden	210,2	
152	ACCIONA	Spain	180,4	
229	HEIDELBERG CEMENT	Germany	108,0	
283	BOUYGUES	France	77,0	Bouygues travaux publics, Constructions routières, ASCOVIL, Carrières de Haut le Wastia, Colas rail Belgium, Matériaux traités du Hainaut, SCREDEMA, Entreprises EFAC, Les enrobés de Rebecq, Belle Rochesablar, Grès d'Yvoir, Travaux et produits routiers
	Entreprises belges			
542	ALIAxis	Belgium	24,7	
650	ETEX SA	Belgium	17,3	ETEX
817	COCKERILL MAINTENANCE & INGENIERIE	Belgium	10,8	
818	GIMCO	Belgium	10,8	Siège social en Wallonie
928	DECEUNINCK	Belgium	7,6	Siège social en Wallonie

Source : JRC, tableau de bord de la R&D industrielle 2016, Base de données de l'actionnariat des entreprises en Wallonie (CRISP)
Le rang se réfère au classement dans le top 1.000 des entreprises européennes faisant de la R&D.

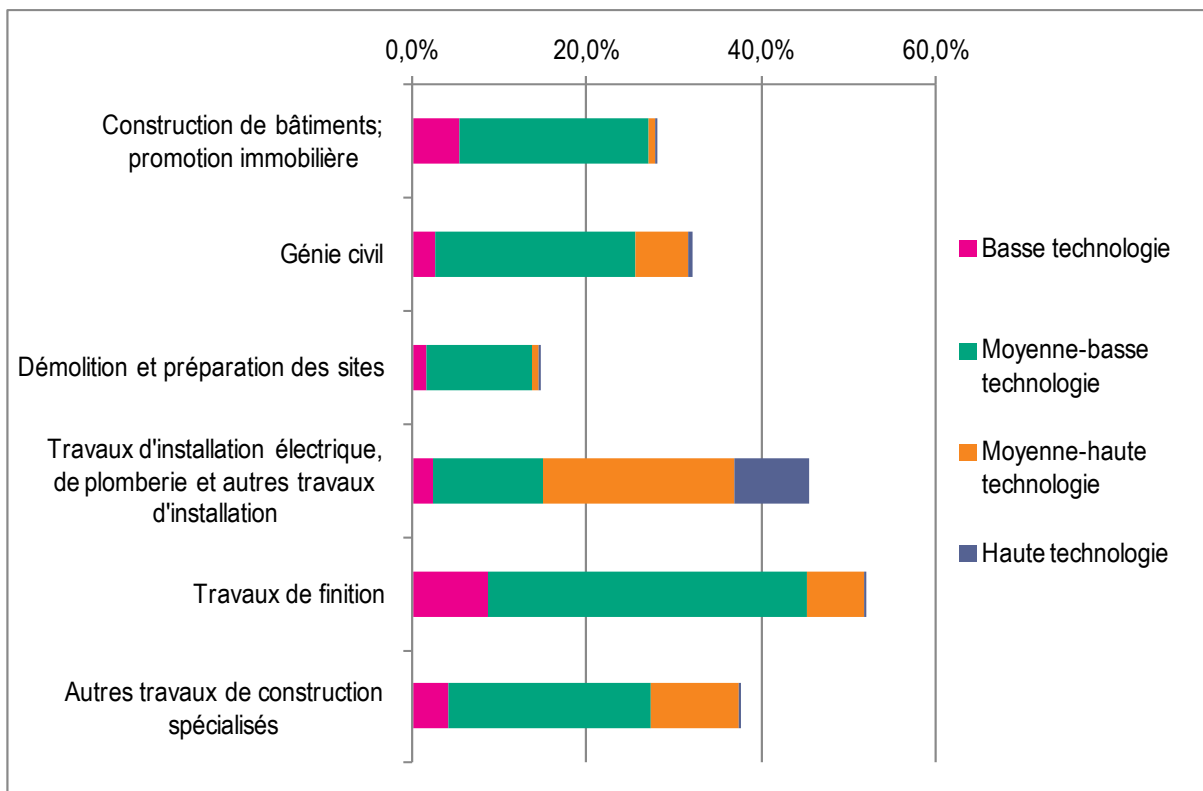
Parmi ces leaders européens, plusieurs disposent d'implantations en Wallonie. A noter que les efforts de R&D apparaissent très concentrés, les 5 entreprises leaders représentant plus d'1 milliard € de dépenses de R&D, soit 60% du total. On y retrouve CMI et GIMCO, filiale immobilière de CMI, implantées en Wallonie.

Selon le même classement établi au niveau mondial, les 5 premières entreprises sont chinoises et pèsent pour près de 5,5 milliards de dépenses de R&D.

3.5.2. L'INNOVATION AU SEIN DE LA CHAÎNE DE VALEUR

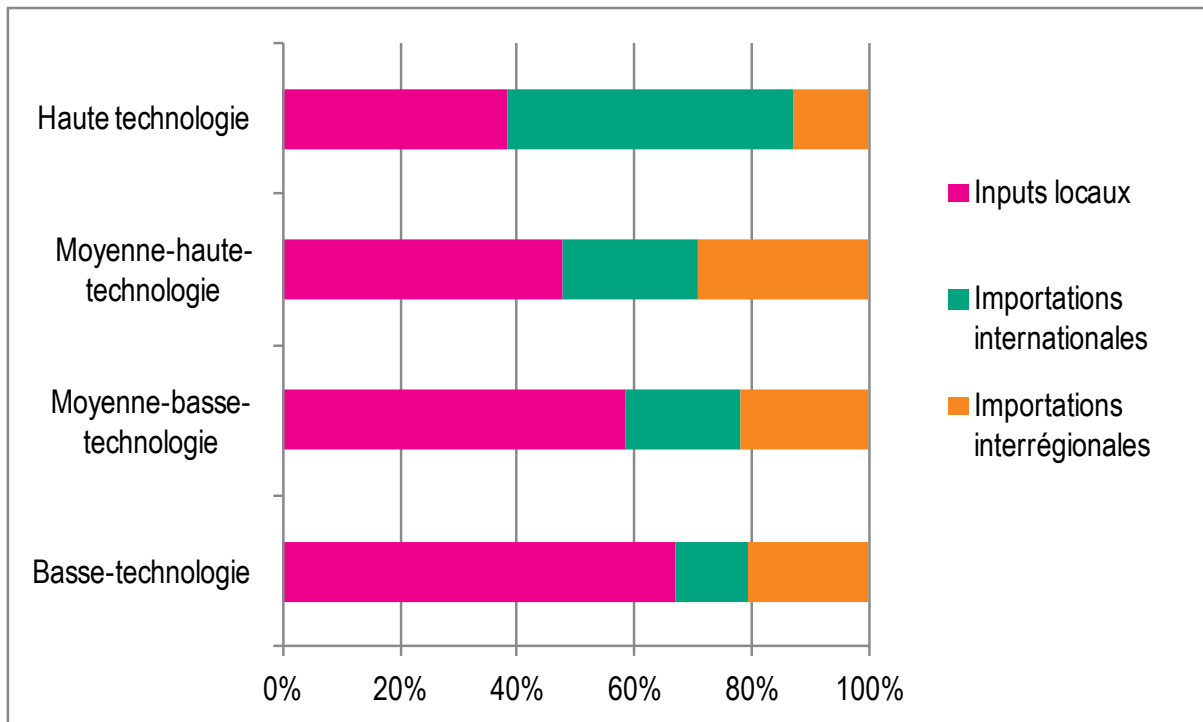
On peut aller plus loin dans l'analyse en considérant le niveau technologique et d'intensité de connaissance des inputs utilisés dans le secteur de la construction. Concernant les inputs manufacturés, ceux-ci sont essentiellement des produits de moyenne-basse technologie. La branche des travaux d'installation se démarque par une utilisation beaucoup plus importante de produits de moyenne-haute et de haute technologie. Les travaux de finition utilisent proportionnellement davantage de produits manufacturés, essentiellement de moyenne-basse technologie.

Graphique 6.24. Composition des inputs manufacturés de la construction par niveau technologique (en % des inputs totaux)



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

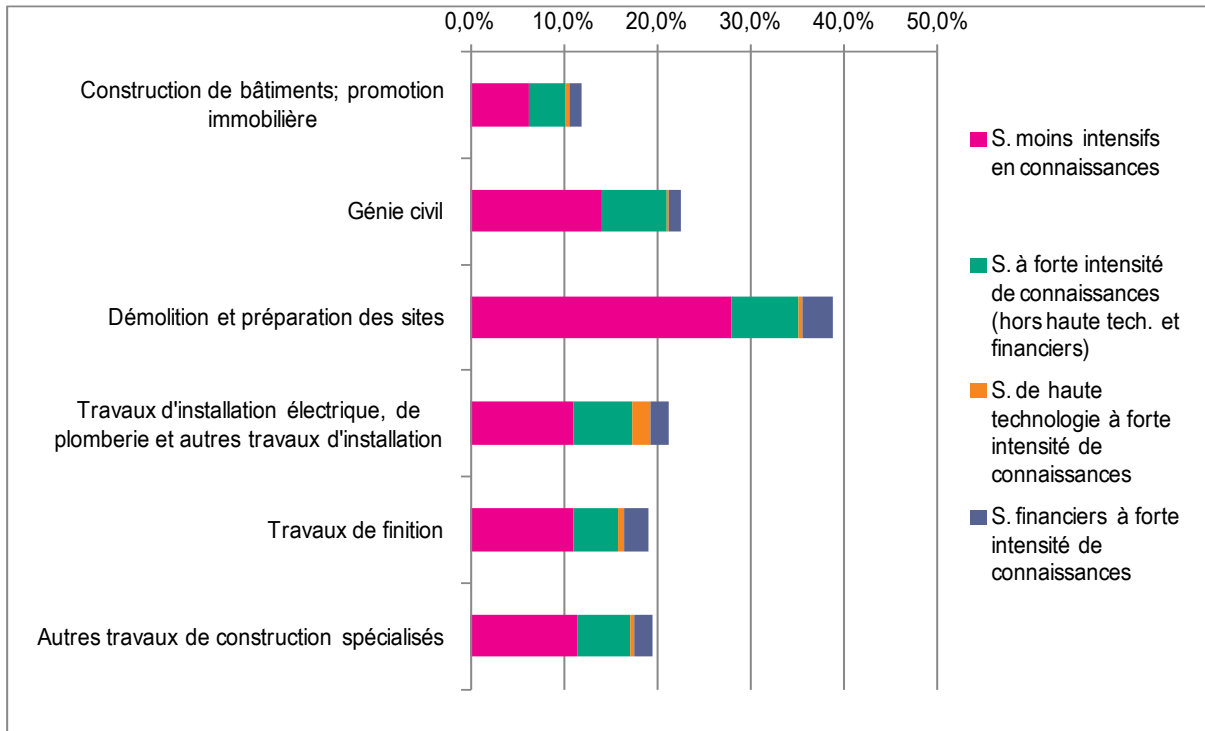
Si l'on considère l'origine géographique des inputs du secteur selon leur niveau d'intensité technologique, il ressort que la part des importations internationales croît avec le niveau technologique. Celles-ci représentent 44% des inputs de haute technologie utilisés dans la construction.

Graphique 6.25. Origine des inputs manufacturés utilisés par la construction par niveau technologique (%)

Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Au niveau des inputs de services, le secteur est principalement utilisateur de services à faible intensité de connaissances, et dans une moindre mesure de services intensifs en connaissances (5,3% des inputs totaux). C'est la branche 'démolition et préparation de sites' qui est la plus utilisatrice de services. Les travaux d'installation sont les plus utilisateurs de services de haute technologie.

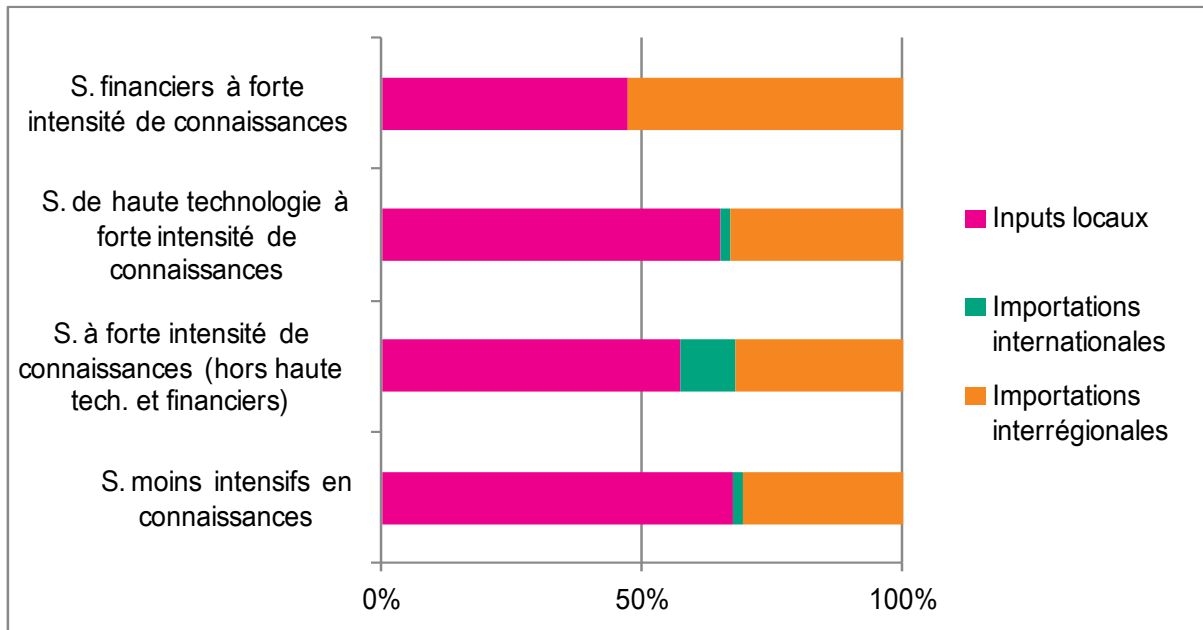
Graphique 6.26. Composition des inputs de services marchands de la construction par niveau d'intensité de connaissances (en % des inputs totaux)



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'IWEPS, calculs propres.

Si la construction est relativement peu dépendante des importations internationales pour les services marchands, la part des importations internationales monte à 11% concernant les services intensifs en connaissances. Les services financiers intensifs en connaissances proviennent en majorité des autres régions belges. Pour les autres types de services marchands, la part des importations interrégionales se situe autour de 30%.

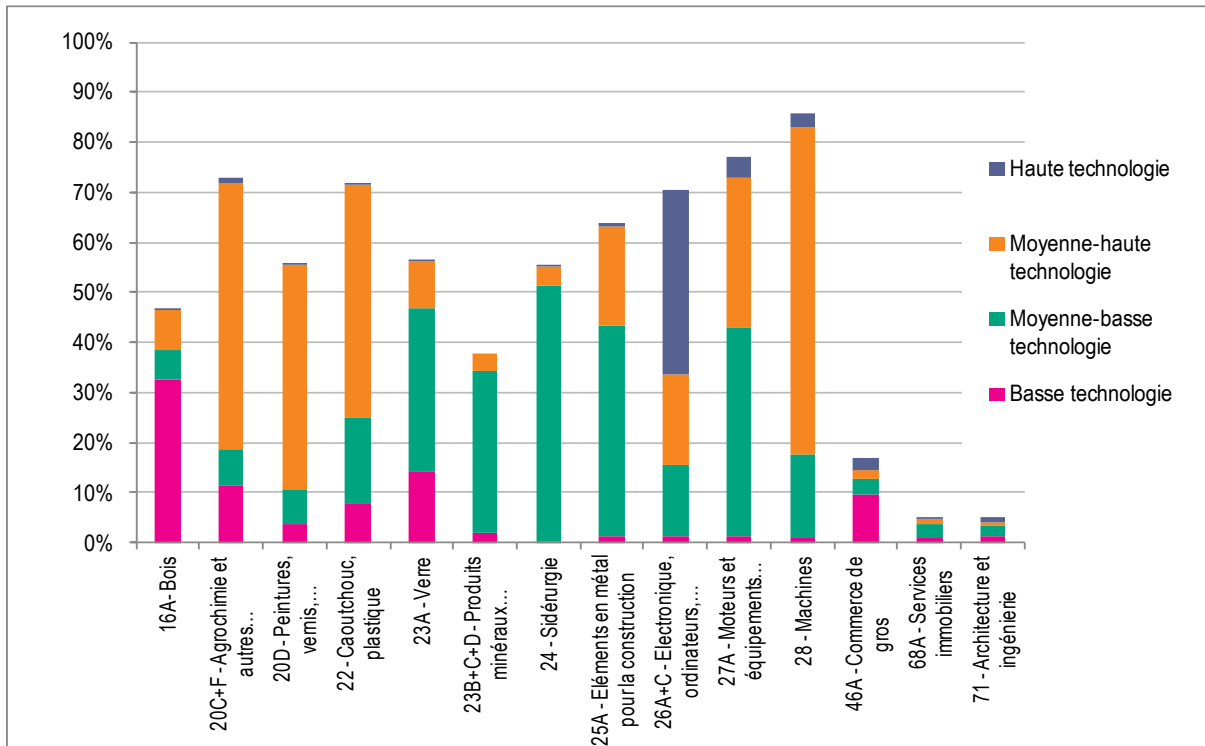
Graphique 6.27. Origine des inputs de services marchands de la construction par niveau d'intensité de connaissances (%)



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

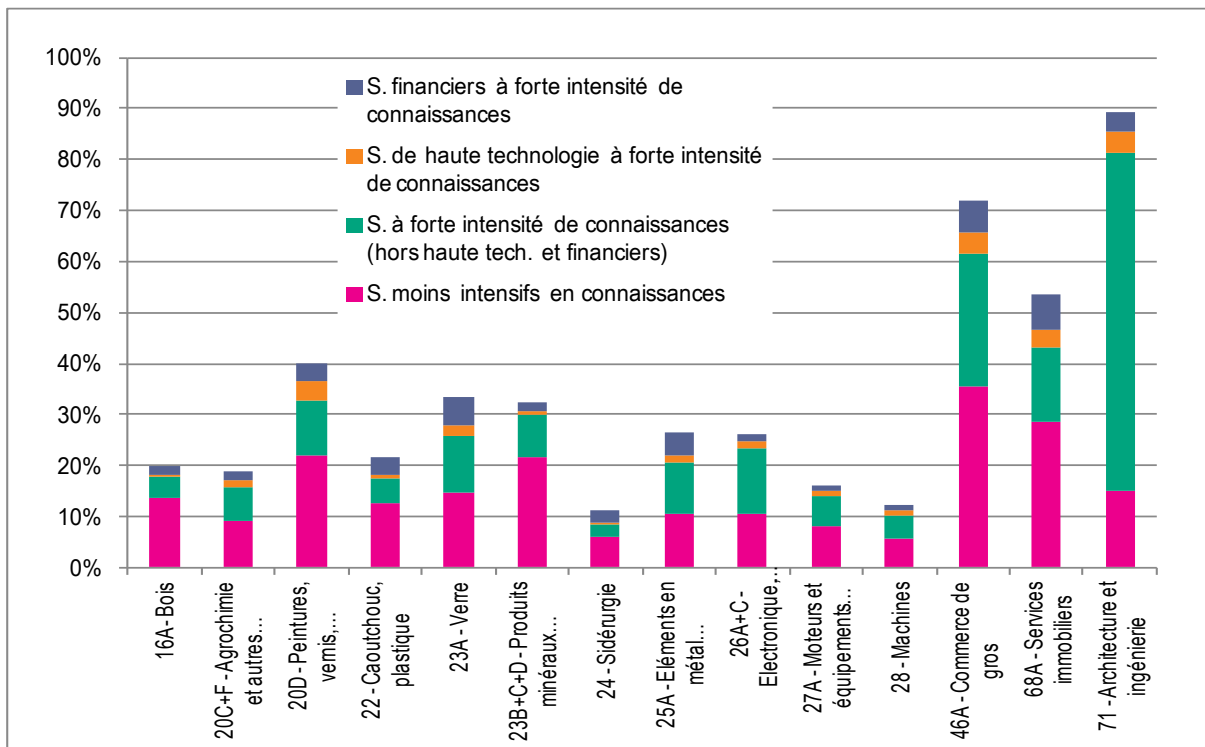
On peut remonter un niveau au-dessus pour examiner la nature des inputs utilisés par les secteurs amont de la construction (voir graphiques 6.28 et 6.29). Les secteurs de l'électronique, des machines et des moteurs sont les plus utilisateurs d'inputs de haute technologie et sont interconnectés entre eux. Les branches de la chimie et des plastiques sont les plus utilisateurs d'inputs de moyenne-haute technologie avec une utilisation importante de produits chimiques de base. Les secteurs des minéraux non métalliques, du bois, de la sidérurgie et des éléments en métal incorporent majoritairement des inputs de moindre niveau technologique. On peut toutefois relever l'utilisation relativement importante de services à intensité de connaissance de certaines de ces branches.

Graphique 6.28. Principaux secteurs en amont de la construction – Composition des inputs manufacturés par niveau technologique (en % du total des inputs)



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

Graphique 6.29. Principaux secteurs en amont de la construction – Composition des inputs de services par intensité de connaissance (en % du total des inputs)



Source : Tableaux élaborés dans le cadre de la convention 'Tableaux entrées-sorties régionaux monétaires pour la Belgique pour l'année 2010' entre le BFP, l'IBSA, le SVR et l'WEPS, calculs propres.

Les données de brevets constituent une autre source d'information utile. Concernant le secteur de la construction, 15 demandes de brevets ont été déposées par la Wallonie en 2011, majoritairement dans les domaines du bâtiment et des portes, fenêtres,... Ce dernier domaine présente une croissance depuis 2005.

Si l'on considère le secteur au sens large, près de 170 brevets ont fait l'objet d'une demande à l'Office Européen des Brevets en 2011. Les secteurs du verre, des machines, de l'électricité et des peintures concentrent le nombre de brevets le plus important. La Wallonie présente une spécialisation relative par rapport à la Belgique pour certains de ces secteurs, notamment le verre et les machines. Ce n'est pas le cas dans le domaine de l'électricité.

3.5.3. CLUSTERS RÉGIONAUX

Les sections qui précèdent ont montré le poids important du secteur de la construction en Wallonie et ses liens avec les autres secteurs de la chaîne de valeur. La dépendance du secteur aux innovations développées dans d'autres domaines et son importance pour la diffusion de ces innovations sur le marché démontrent l'importance de l'adoption d'une approche ciblée sur la chaîne de valeur pour le développement d'une politique de soutien à la compétitivité du secteur. Cela n'est toutefois pas chose aisée étant donné la fragmentation de la chaîne de valeur.

Ces éléments ont toutefois été pris en compte dans la stratégie de développement régional depuis plusieurs années. En effet, le secteur a fait l'objet d'initiatives spécifiques et les niches d'innovation qui le concernent sont pleinement intégrées dans la stratégie régionale de spécialisation intelligente. Ainsi, plusieurs clusters et pôles permettent de structurer l'écosystème régional, en rassemblant les PME actives au sein de la chaîne de valeur en Wallonie, et en stimulant les collaborations avec les centres de connaissance présents sur le territoire. En effet, au-delà du tissu d'entreprises, la Wallonie dispose de centres d'expertises reconnus en matière de recherche et de formation professionnelle en lien avec le secteur au sens large. Les clusters et pôles wallons couvrent différents segments de la chaîne de valeur : le cluster éco-construction (construction verte et éco-rénovation), le cluster CAP 2020 (construction durable et à faible consommation d'énergie), le cluster TWEED (énergie durable), le Pôle GREENWIN (matériaux et construction durables). D'autres réseaux sont également actifs en lien avec la chaîne de valeur du secteur – le cluster Plastiwin, le cluster TIC et les Pôles MECATECH et Logistics in Wallonia – ce qui constitue un terreau fertile pour le développement des collaborations intersectorielles.

Par ailleurs, l'efficacité énergétique des bâtiments constitue une priorité du Plan Marshall 4.0, notamment au travers de l'Alliance Emploi-Environnement en matière de rénovation et du développement de projets 'smart cities'. Ces outils abordent notamment le volet de la stimulation de la demande publique et privée en matière de nouveaux produits, services et concepts.

3.5.4. POSITIONNEMENT EUROPÉEN

L'Observatoire Européen des Clusters permet d'approcher le positionnement régional dans le contexte européen, sous l'angle des chaînes de valeur. Dans sa version 2014, l'Observatoire européen a développé une méthodologie d'analyse basée sur des regroupements sectoriels (clusters)¹³ identifiés au départ de liens inter-sectoriels. Les données disponibles couvrent ainsi le domaine des 'Produits et services de construction' couvrant 15 secteurs au niveau NACE 4 digits¹⁴. Un système de notation des performances régionales a été développé au niveau NUTS 2,

¹³ European Cluster Observatory, « European Cluster panorama », October 2014.

¹⁴ Secteurs NACE 23.14, 23.51, 23.52, 23.61, 23.64, 23.65, 23.70, 23.99, 24.20, 25.30, 35.30, 42.12, 42.22, 42.91.

permettant d'allouer jusque 4 étoiles, sur base de 4 dimensions : taille, spécialisation, productivité et croissance, une étoile étant allouée pour les « clusters »¹⁵ se situent dans le top 20% au niveau européen.

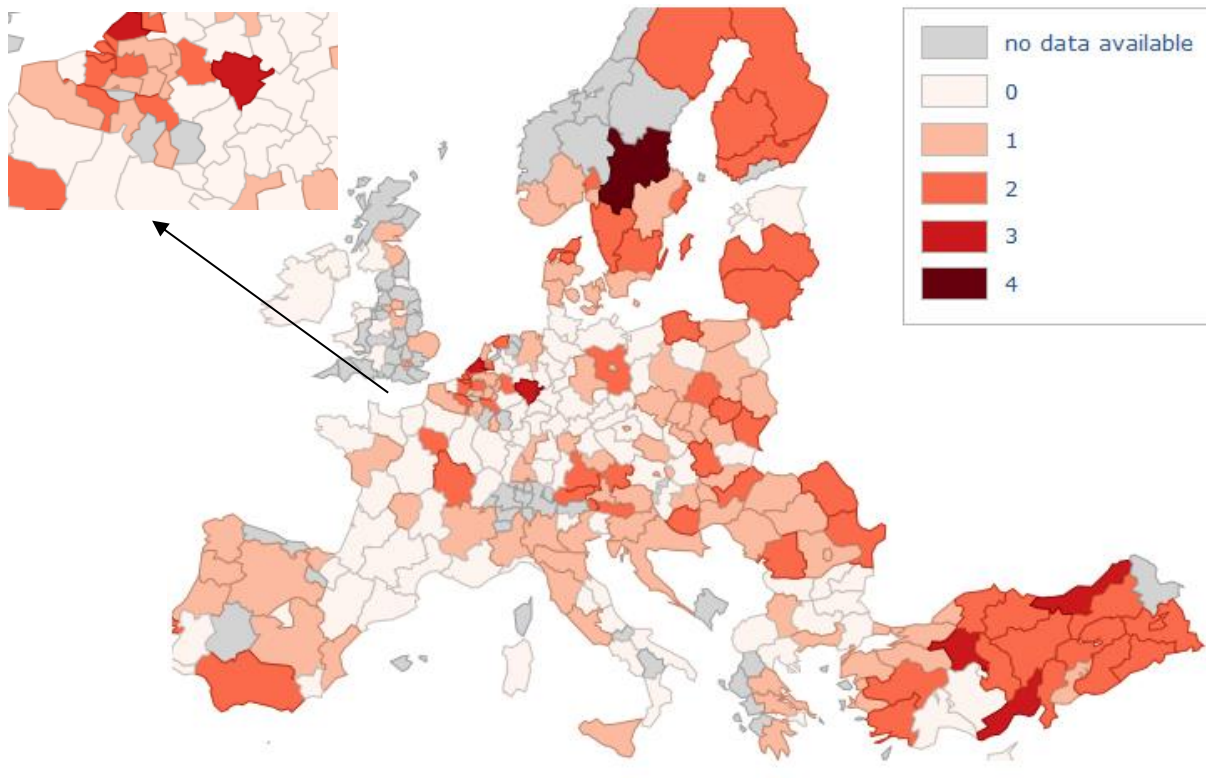
La carte ci-dessous illustre les résultats pour les produits et services de construction pour l'année 2013. Les provinces de Hainaut et de Liège se voient attribuer 2 étoiles et la province de Namur 1 étoile. On peut observer un groupement de régions belges, hollandaises et allemandes performantes. Les autres zones européennes qui ressortent sont la Suède et la Finlande, ainsi que l'Europe de l'Est. L'ensemble de la Wallonie, à l'exception du Brabant Wallon se caractérise notamment par un indice de spécialisation élevé par rapport à la moyenne européenne.

Ce cluster ne regroupe pas l'ensemble des éléments de la chaîne de valeur que nous avons identifiés plus haut, ceux-ci étant regroupés dans différents clusters. On peut signaler que le Hainaut affiche deux étoiles dans les domaines des TIC et instruments de mesure et des équipements électriques et d'éclairage, domaine pour lequel les compétences se retrouvent concentrées en Allemagne, en Autriche et à l'ouest de la Pologne notamment. Namur et le Hainaut se distinguent également par deux étoiles dans le cluster 'Vulcanized and Fired materials', qui englobe les secteurs liés au verre plat et aux matériaux avancés¹⁶, dont on retrouve davantage de concentration sectorielle en Europe de l'Ouest (France, Espagne, Portugal, Pays-Bas, Allemagne, Italie).

Au vu de cet aperçu rapide, il apparaît nécessaire de pouvoir également appréhender la concurrence et les possibilités de collaboration au travers de la chaîne de valeur à l'échelon européen.

¹⁵ Un cluster étant défini comme une concentration sectorielle au niveau régional.

¹⁶ Secteurs NACE 22.11, 22.19, 23.11, 23.12, 23.13, 23.19, 23.20, 23.31, 23.31, 23.41, 23.43, 23.44, 23.49.

Schéma 6.6. Nombre d'étoiles allouées au cluster 'Produits et services de construction' (2013)

Source : observatoire Européen des Clusters – Clusters mapping tool

4. Conclusions

Le secteur wallon de la construction représente 6% de la valeur ajoutée totale et 6,8% de l'emploi. Mais au-delà de son poids absolu, il génère une valeur ajoutée indirecte importante en raison de ses liens avec les autres secteurs productifs régionaux. La région présente une spécialisation relative dans ce domaine dans un contexte européen. Par rapport à la moyenne européenne, le secteur belge et wallon de la construction a globalement bien résisté à la crise, et a enregistré une croissance plus soutenue que l'économie dans son ensemble au cours des 10 dernières années. Cela devrait aussi être le cas à l'horizon 2021. Le secteur a également été créateur d'emploi, mais la tendance est à la baisse depuis 2013¹⁷. Le secteur wallon de la construction se démarque en outre par de moindres performances en termes de productivité par rapport au reste du pays.

Il faut toutefois souligner la forte fragmentation du secteur, constitué majoritairement de petites entreprises et d'indépendants, notamment dans les segments les plus liés aux activités d'innovation (installations techniques spéciales). La tendance en termes de taille moyenne des entreprises est en outre à la baisse.

L'analyse a démontré l'importance d'aborder le secteur de la construction sous l'angle des chaînes de valeur, notamment en raison de sa dépendance vis-à-vis d'autres secteurs pour le développement de l'innovation. Elle a mis en lumière la présence d'un écosystème important en Wallonie en lien avec le secteur de la construction. Le secteur compte un grand nombre d'entreprises, et apparaît fortement lié en intra-branche (42% des inputs du secteur), ces liens intra-branches étant majoritairement développés au sein de la Région.

¹⁷ Les statistiques de l'emploi pourraient être affectées par un développement du travail intérimaire dans le secteur, ainsi que par le recours aux travailleurs détachés.

Globalement, les inputs locaux représentent 65% des inputs du secteur, contre 12,6% d'importations internationales et 22% d'importations interrégionales, ce qui confirme l'ancrage local fort du secteur. En particulier, nous avons montré que l'ancrage local s'observait tant dans les approvisionnements des entreprises (en amont) que dans leurs ventes (en aval). Toutefois, la part des importations internationales croît pour les inputs manufacturés, et ce d'autant plus que leur niveau technologique est élevé. Au niveau des services, ce sont les importations inter-régionales qui prennent davantage d'importance pour les services financiers et à haute intensité de connaissances.

Nous avons pu cartographier les principaux secteurs en amont de la construction, avec différents groupes qui se dégagent : le bois, les matériaux (non métalliques), le métal et produits métalliques, les machines, moteurs et équipements électroniques, le commerce de gros et les services d'architecture et d'ingénierie. Un certain nombre d'autres services de soutien, notamment en matière de logistique, de services immobiliers, de services des sièges sociaux sont également liés à la chaîne de valeur. Ce sont les branches de la construction de bâtiment, des travaux d'installations et des travaux de finition qui concentrent le plus de liens avec les autres secteurs productifs, avec des différences quant aux secteurs liés.

Le secteur joue un rôle clé pour soutenir le déploiement de l'innovation sur le marché et l'orientation de la demande du marché vers des produits et services innovants, notamment des nouvelles solutions en termes d'efficacité énergétique et de domotique. Il peut être un moteur d'innovation dans d'autres secteurs, comme les matériaux et l'électronique.

Pour approfondir ces liens, nous avons analysé plus finement les principaux inputs du secteur de la construction. Certains d'entre eux sont très dépendants du secteur de la construction pour leurs livraisons intra-régionales, notamment le bois, les produits métalliques pour la construction et les minéraux non métalliques. Ces secteurs apparaissent, en outre, relativement peu orientés à l'exportation internationale. Par ailleurs, les secteurs amont présentent des taux de création de valeur ajoutée assez élevés et un taux élevé d'utilisation d'inputs locaux, ce qui contribue à l'ancrage régional de la chaîne de valeur. On peut par ailleurs relever une concentration géographique des segments de la chaîne de valeur dans certains arrondissements, notamment dans le Luxembourg et à Namur concernant la Wallonie. L'analyse de la localisation des entreprises a également montré que la majorité des arrondissements spécialisés en entreprises de la construction le sont aussi dans les secteurs fournisseurs (en amont) de la construction.

Pour aller plus loin, les quatre segments de chaîne de valeur identifiés – bois, matériaux, métaux, installations techniques spéciales – ont été analysés sous l'angle micro-économique. Ceux-ci présentent des structures et des performances assez différentes. Le bois et les installations techniques spéciales se démarquant par un grand nombre de petites entreprises, mais enregistrant les meilleures performances. Toutefois, les performances par taille d'entreprise indiquent un avantage pour les entreprises de plus grande taille, ce qui pose la question de la croissance des entreprises du secteur.

Au niveau de la capacité d'innovation du secteur, il ressort que ses dépenses de R&D sont relativement faibles, même si l'on peut relever la présence en Wallonie de leaders mondiaux d'innovation dans le domaine. Les activités de R&D semblent très concentrées dans les grands groupes, et sont en essor en Chine. La concurrence apparaît donc croissante au plan mondial pour ce secteur traditionnellement plus ancré localement. Le renforcement des collaborations intersectorielles au niveau régional avec les secteurs en amont les plus intensifs en technologie et en connaissance, notamment les secteurs de l'électronique et des TIC, des machines électriques, mais également des matériaux, et le développement de l'innovation dans ces secteurs amont sont certainement des pistes à privilégier. Si le secteur et sa chaîne de valeur apparaissent fortement ancrés dans l'économie régionale et constituent un écosystème dense, ces liens apparaissent moindres dans les segments à plus grande intensité

technologique et de connaissance. Certaines sous-branches apparaissent comme des cibles privilégiées pour ce faire, notamment les installations techniques. Le développement de l'innovation au sein de cette chaîne de valeur constitue toutefois un facteur de risque pour son ancrage régional.

Les politiques régionales abordent déjà ces problématiques, notamment au travers de la politique de clustering visant à développer les collaborations au sein de l'écosystème et entre secteurs, à favoriser les collaborations en matière d'innovation et à générer des masses critiques. Les aspects liés à la stimulation de la demande sont également abordés via différentes initiatives.

5. Références

BfP-IBSA-IWEPS-SVR (2016), *Perspectives économiques régionales 2016-2021*, Juillet.

Caruso, F. et al. (2016), *Rapport sur l'Economie Wallonne*, Février.

Commission européenne (2012), *Stratégie pour une compétitivité durable du secteur de la construction et de ses entreprises*, COM(2012)433 et SWD(2012)236.

ECORYS (2011), *Sustainable Competitiveness of the Construction sector*, Final report to DG Enterprise & Industry, 2011.

EU Cluster mapping tool : http://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/cluster-mapping-services/mapping-tool_en

European cluster observatory (2014), *European Cluster panorama 2014*, October.

I24C (2016), *Industrial Innovation for Competitiveness, Scaling up innovation in the construction value chain*, i24C Memo, January.

IDEA Consult (2013), *Etude relative à la caractérisation des chaînes de valeur industrielles en Wallonie et au positionnement de l'industrie wallonne au sein des chaînes de valeur mondiales, pour le compte du SPW-DGO6*.

Observatoire Européen de la Construction : http://ec.europa.eu/growth/sectors/construction/observatory_en
<http://clusters.wallonie.be/>

6. Annexe

Les segments et chaînes de valeur analysés plus finement sur base de données micro-économiques sont les suivants :

Construction bois

16	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles; fabrication d'articles en vannerie et sparterie
43.32	Travaux de menuiserie
43.332	Pose de revêtements en bois de sols et de murs

Matériaux

20.13	Fabrication d'autres produits chimiques inorganiques de base
20.16	Fabrication de matières plastiques de base
20.3	Fabrication de peintures, de vernis, d'encres et de mastics
20.52	Fabrication de colles
22.23	Fabrication d'éléments en matières plastiques pour la construction
23.12	Façonnage et transformation du verre plat
23.14	Fabrication de fibres de verre
23.2	Fabrication de produits réfractaires
23.31	Fabrication de carreaux en céramique
23.321	Fabrication de briques
23.322	Fabrication de tuiles, de carrelages et d'autres produits de construction en terre cuite
23.51	Fabrication de ciment
23.52	Fabrication de chaux et de plâtre
23.61	Fabrication d'éléments en béton pour la construction
23.62	Fabrication d'éléments en plâtre pour la construction
23.63	Fabrication de béton prêt à l'emploi
23.64	Fabrication de mortiers et de bétons secs
23.65	Fabrication d'ouvrages en fibre-ciment
23.69	Fabrication d'autres ouvrages en béton, en ciment ou en plâtre
23.7	Taille, façonnage et finissage de pierres
23.99	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques n.c.a.

Produits métalliques

24	Métallurgie
25.1	Fabrication d'éléments en métal pour la construction
25.2	Fabrication de réservoirs, citernes et conteneurs métalliques

Installations techniques spéciales

43.211	Travaux d'installation électrotechnique de bâtiment
43.222	Installation de chauffage, de ventilation et de conditionnement d'air
26.1	Fabrication de composants et cartes électroniques
26.2	Fabrication d'ordinateurs et d'équipements périphériques
26.3	Fabrication d'équipements de communication
26.51	Fabrication d'instruments et d'appareils de mesure, d'essai et de navigation
27.1	Fabrication de moteurs, de génératrices et de transformateurs électriques, de matériel de distribution et de commande électrique
27.2	Fabrication de piles et d'accumulateurs électriques
27.3	Fabrication de fils et de câbles et de matériel d'installation électrique
27.4	Fabrication de lampes et d'appareils d'éclairage électrique
28.920	Fabrication de machines pour l'extraction ou la construction

CONCLUSIONS GÉNÉRALES

Benoît Bayenet (benoit.bayenet@sogepa.be)
Sébastien Brunet (s.brunet@iweps.be)
Frédéric Caruso (f.caruso@iweps.be)
Sile O'Dorchai (s.odorchai@iweps.be)

Le Rapport sur l'Économie Wallonne 2017

La collaboration entre le Département de la Compétitivité et de l'Innovation (DGO6-SPW), la Cellule d'Analyse Économique et Stratégique (SOGÉPA) et l'Institut Wallon de l'Évaluation, de la Prospective et de la Statistique (IWEPS) a permis de livrer en février 2016 une première analyse critique de la situation économique wallonne. Sa réappropriation par les décideurs et les acteurs économiques a montré la nécessité de poursuivre le travail, en renforçant les synergies et collaborations scientifiques entre les institutions partenaires, afin d'approfondir notre compréhension de l'économie et des enjeux auxquels la Wallonie est confrontée. Ce deuxième rapport propose les résultats de nos nouvelles analyses et permet d'aller plus loin dans les constats tirés en 2016.

Tableau 1. L'économie wallonne : quelques repères macroéconomiques

	Niveaux (aux prix de 2010)			Croissance annuelle moyenne	
	2000	2010	2016	2000-2016	2010-2016
PIB en volume (milliards d'euros)					
Wallonie	74	87	90	1,2	0,5
Belgique	311	365	390	1,4	1,1
Wallonie (% de Belgique)	24	24	23	-	-
Zone euro	8 492	9 546	10 054	1,1	0,9
Emploi intérieur (milliers)					
Wallonie	1 094	1 201	1 238	0,8	0,5
Belgique	4 109	4 474	4 643	0,8	0,6
Wallonie (% de Belgique)	27	27	27	-	-
Zone euro	141 297	150 318	153 490	0,5	0,3
Productivité (euros par tête)					
Wallonie	67 593	72 545	72 373	0,4	0,0
Belgique	75 800	81 603	83 916	0,6	0,5
Wallonie (% de Belgique)	89	89	86	-	-
Zone euro	60 103	63 503	65 506	0,5	0,5
PIB (euros par habitant)					
Wallonie	22 118	24 797	24 764	0,7	0,0
Belgique	30 368	33 472	34 426	0,8	0,5
Wallonie (% de Belgique)	73	74	72	-	-
Revenus primaires des ménages (euros par habitant)					
Wallonie	19 528	20 020	19 514	0,0	-0,4
Belgique	22 556	22 984	22 245	-0,1	-0,5
Wallonie (% de Belgique)	87	87	88	-	-
Revenu disponible des ménages (euros par habitant)					
Wallonie	16 151	16 464	16 184	0,0	-0,3
Belgique	17 753	18 217	17 599	-0,1	-0,6
Wallonie (% de Belgique)	91	90	92	-	-
Taux d'emploi (20-64 ans, EFT)					
Wallonie	61,2	62,2	61,5*	-	-
Belgique	65,9	67,6	67,2*	-	-
Taux de chômage (EFT)					
Wallonie	10,4	11,5	12,0*	-	-
Belgique	7,1	8,4	8,6*	-	-

Sources : ICN, DGS, Commission européenne et estimations IWEPS.
 Note : * Données pour 2015

Le tableau 1 rappelle quelques indicateurs clés, mis en évidence l'année passée et actualisés avec les dernières données disponibles¹.

Le Rapport sur l'Économie Wallonne (REW) s'inscrivant dans une perspective d'analyse à moyen terme, la plupart des constats posés l'année dernière demeurent valables aujourd'hui. Plusieurs rappels peuvent être formulés.

Premièrement, étudier l'économie wallonne sous l'angle de la production donne des résultats très différents d'une approche basée sur les revenus, en raison notamment des importantes navettes interrégionales. On observe ainsi que si le PIB par habitant est de 28% inférieur à la moyenne belge, les revenus primaires engrangés par les ménages wallons ne le sont que de 12%, et de 8% après transferts. Ces proportions varient peu dans le temps.

Deuxièmement, durant les années 2000 et avant la grande récession de 2009, la croissance économique de la Wallonie s'est avérée globalement favorable dans une perspective internationale. Toutefois, depuis 2010, l'activité peine davantage à se redresser en Wallonie. En 2012 et 2013, la récession s'est encore installée. Après une légère reprise en 2014 (1,3%), le PIB a de nouveau ralenti en 2015 (0,9%) sous l'effet, entre autres, d'une contribution négative de la branche pharmaceutique, ce qui rappelle la sensibilité des agrégats wallons à ce secteur. Par contre, le contenu en emploi de la croissance a proportionnellement nettement augmenté et ne se dément pas, au point qu'entre 2010 et 2016, le rythme de progression de l'emploi est équivalent à celui du PIB. Il en résulte par conséquent une absence de gains de productivité moyens depuis plusieurs années.

Le REW 2016 avait mis en évidence un défi majeur pour la Wallonie : renforcer son développement économique intérieur, notamment en soutenant des gains de productivité dans une perspective de long terme, en visant la complémentarité des activités économiques avec les régions voisines et en renforçant le développement des services marchands. Il soulignait en outre trois points particuliers d'attention : (1) le besoin de poursuivre un redéploiement économique inclusif capable de garantir un emploi au plus grand nombre de personnes d'âge actif, (2) la nécessité d'accroître les marges de manœuvre des acteurs économiques (les ressources des pouvoirs publics, les marges d'exploitation des entreprises et le pouvoir d'achat des ménages) et (3) l'incontournable diversification des activités.

Dans la continuité de ce rapport de 2016, les analyses du REW 2017 se sont intéressées aux facteurs déterminants du développement économique intérieur de la Wallonie. La création d'activités requiert qu'une attention particulière soit portée (1) à l'adéquation à la demande extérieure, (2) à la création de nouvelles entreprises et de leur croissance et (3) à l'accumulation du capital productif. Il ressort en filigrane de ces différents éléments que les facteurs de compétitivité hors coût, dont l'innovation, revêtent une importance croissante et que les changements structurels à l'œuvre dans nos économies réinterrogent notre modèle de croissance, notre modèle social et la manière de les appréhender sur les plans statistique et analytique.

C'est ainsi que les analyses menées cette année ont porté une attention particulière à la relation entre investissement et croissance économique. La période post-crise financière mondiale de 2008 se caractérise en effet par un scénario fait d'investissement atone et de croissance économique en berne au sein de la Zone euro. Si l'atonie de l'investissement a fragilisé la reprise économique en minant la demande globale, elle a également réduit la croissance potentielle, c'est-à-dire la croissance future. Et pour cause, un faible investissement bride la progression du stock de capital, ce qui nuit à terme à la création de richesse et d'emploi.

¹ Il convient de préciser que la dernière édition des comptes régionaux de l'ICN (de février 2017), source essentielle de l'analyse macroéconomique régionale n'a pas été incluse à ce rapport. Seule la présente conclusion a tenu compte de cette publication très récente qui porte sur une période allant de 2003 jusqu'à 2015 (données non définitives encore). De façon provisoire, les prévisions de l'IWEPS de novembre 2016 (Tendances Économiques) prolongent ensuite ces nouvelles informations, en présupant que les taux de croissance prévus par l'Institut pour 2016 ne sont pas affectés par ces nouvelles informations.

Dans ce contexte, l'investissement a conquis une place centrale dans les débats contemporains sur les politiques publiques à mener pour retrouver une trajectoire de croissance plus soutenue. Le plan d'investissement pour l'Europe, adopté par la Commission européenne, s'inscrit dans cette mouvance. Il contient un ensemble de mesures destinées à libérer l'investissement public et privé dans l'économie de l'Union européenne de 2015 à 2017. Le plan vise en priorité les infrastructures, les industries de réseau et l'innovation, qui présentent de fortes externalités positives et peuvent donc stimuler la productivité et générer de l'investissement privé.

La Wallonie ne fait pas exception à cette atonie de l'investissement qui marque la période post-crise. L'investissement y est faible aussi bien dans le secteur privé que public. Dans un contexte de demande médiocre, cette morosité de l'investissement représente un danger réel pour la croissance future de l'économie.

Par ailleurs, l'économie wallonne étant une petite économie ouverte, elle se caractérise par une taille du marché domestique relativement limitée et par corollaire une dépendance à la demande externe. Cette importance du commerce international et interrégional a ainsi été mise en évidence dans le rapport. La difficile reprise du commerce international contribue ainsi à mettre en cause les perspectives de croissance économique de la région.

Un autre facteur qui est particulièrement mis en lumière dans le présent rapport est la dynamique entrepreneuriale. Selon le *Panorama de l'entrepreneuriat 2016* de l'OCDE, un redémarrage de l'activité entrepreneuriale pourrait contribuer à la croissance économique et, sur le long terme, à la productivité qui est notamment stimulée par la création de *start-ups*. Pour la Belgique, Dumont et Kegels (2016) mettent en évidence la contribution particulièrement positive des jeunes entreprises à la croissance et la création d'emplois. Afin d'en améliorer la compréhension, cette dynamique de créations et destructions d'entreprises et d'emplois a été approfondie dans nos analyses

Le choix de mettre, dans ce deuxième rapport, le focus sectoriel sur la construction a été motivé par sa capacité d'illustrer les différentes problématiques abordées dans le rapport. En effet, malgré son ancrage local fort, le secteur de la construction wallon subit une concurrence accrue d'opérateurs étrangers. Il est en outre un vecteur essentiel d'investissement et d'innovation en Wallonie. Le lien avec la dynamique entrepreneuriale est également évident. Le secteur de la construction est un secteur fragmenté comportant un grand nombre de petites entreprises et d'indépendants. Enfin, sa capacité d'innovation et son taux d'investissement apparaissent faibles.

Enfin, la recherche collaborative qui sous-tend les rapports 2016 et 2017 s'inscrit dans la volonté de développer et d'exploiter de nouveaux outils, données et méthodologies dans l'optique d'approfondir l'analyse de l'économie wallonne. Le rapport de 2016 avait déjà entamé l'étude des données de la matrice entrées-sorties interrégionale et s'était appuyé sur les derniers développements du modèle HERMREG, un exercice délibérément poursuivi en 2017. Cette année-ci, les analyses innovent aussi par la mise à contribution des données DynaM permettant de creuser la question des dynamiques d'emplois, d'employeurs et de travailleurs en Wallonie. Qu'il s'agisse de la matrice entrées-sorties régionale, des données DynaM ou du modèle HERMREG, ce sont tous des projets au développement desquels l'IWEPS contribue activement et dans la durée, en y investissant ses expertises économiques et statistiques ainsi que sa connaissance du tissu économique wallon. Ce rapport fournit des analyses innovantes de l'économie wallonne, non seulement par les outils utilisés mais aussi par les méthodes déployées. Les techniques de modélisation qui sont au cœur d'HERMREG, les analyses *shift-share*, les modèles à correction d'erreur et les analyses des chaînes de valeurs ont permis de mettre en avant de nouveaux enseignements sur l'état de l'économie wallonne, particulièrement dans ses dimensions d'emploi, d'investissement, d'ouverture à l'extérieur et de composition sectorielle.

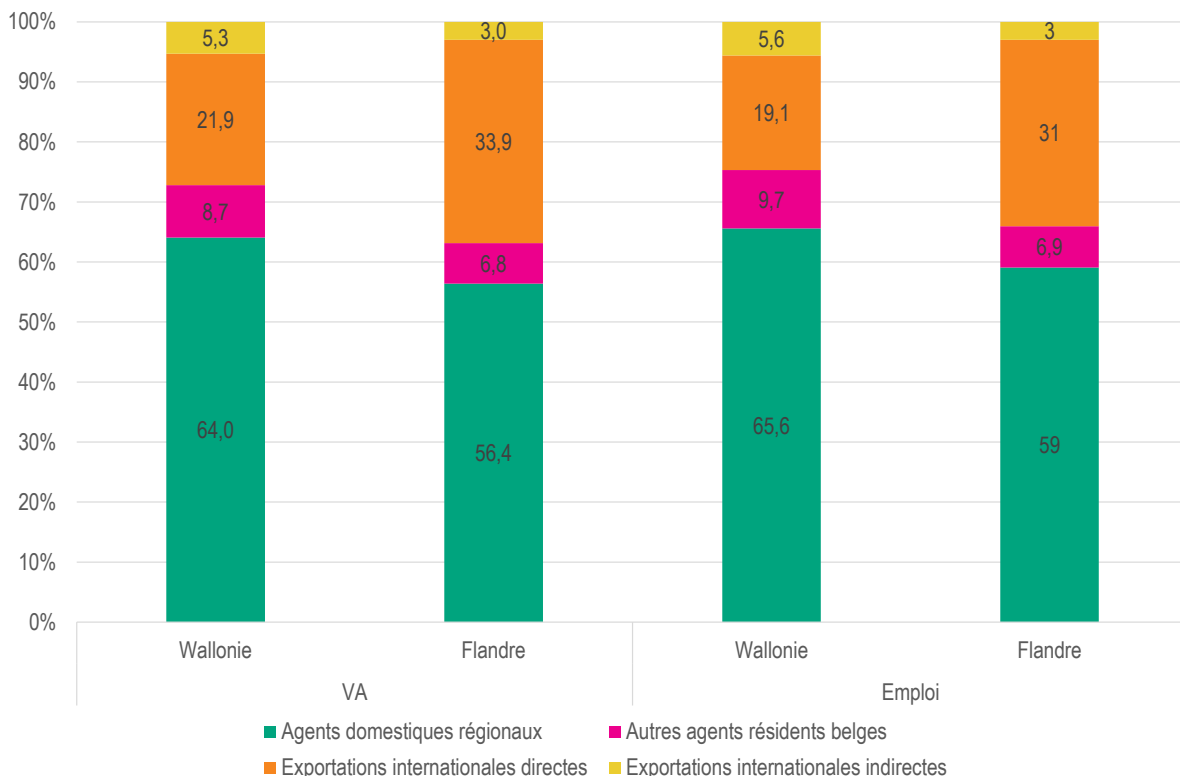
Les sections qui suivent mettent en avant les lignes de force de ce rapport 2017.

Le défi d'ouvrir de nouveaux débouchés, dans les économies émergentes ... et en Belgique

Eu égard à sa taille réduite, l'économie wallonne est logiquement ouverte au reste du monde. Ce degré d'ouverture ne se mesure pas uniquement à partir de la part des exportations internationales dans le PIB wallon mais se marque surtout lorsque les exportations vers les autres régions du pays sont prises en compte. Une analyse en termes de valeur ajoutée et d'emploi confirme l'importance des demandes externes pour le tissu économique wallon. Cela est permis par les tableaux entrées-sorties interrégionaux² qui permettent une meilleure compréhension des liens que l'économie wallonne entretient avec l'extérieur, à savoir les autres régions belges et les autres pays du monde.

Ainsi, 36% de la valeur ajoutée wallonne et 34% de son emploi dépendent de manière directe et indirecte du commerce extérieur. 21,9% de la valeur ajoutée (230 800 emplois) concernent les exportations vers d'autres pays. En ce qui concerne les autres régions, 8,7% de la valeur ajoutée produite en Wallonie (117 000 emplois) sont destinés à la Flandre et à Bruxelles tandis que 5,3% de la valeur ajoutée (67 300 emplois) sont générés par les inputs que la Wallonie apporte aux exportations internationales des autres régions belges. A l'inverse, 6,8% de la valeur ajoutée produite en Flandre (178 700 emplois) sont destinés à la Wallonie et à Bruxelles alors que 3% de la valeur ajoutée (78 400 emplois) sont générés par les inputs que la Flandre apporte aux exportations internationales des autres régions belges.

Graphique 1. Répartition de la valeur ajoutée et de l'emploi régionaux générés, par destination (2010)



Source : BFP, Matrice input-output interrégionale. Calculs IWEPS

² Le dernier exercice de régionalisation des tableaux entrées-sorties porte sur l'année 2010.

Historiquement, le commerce de marchandises est prépondérant dans les échanges extérieurs de la Wallonie. Toutefois, la part des services dans le commerce extérieur a tendance à s'accroître sensiblement au cours des dernières années, à l'instar de ce qui est observé au niveau international. Dans le cas wallon, cette part atteint 30% du total des exportations (en valeur) en 2013. Il s'agit là d'une évolution qui n'est pas sans effet en matière de compétitivité extérieure de la région (cf. ci-dessous).

L'indicateur de marchés potentiels permet de suivre l'évolution des parts de marché des entreprises wallonnes. Cet indicateur mesure l'évolution de la demande adressée par les principaux partenaires économiques de la région. Globalement, les exportations wallonnes ont progressé au même rythme que cet indicateur. Néanmoins, depuis le début des années 2000, ces marchés, constitués essentiellement d'économies occidentales matures, ont connu une évolution plus lente que l'ensemble du commerce international. Or, étant donné le caractère intermédiaire de la production régionale, les exportations wallonnes ne bénéficient qu'indirectement de la croissance plus rapide des économies émergentes.

La demande des partenaires commerciaux actuels de la Wallonie a constitué le principal déterminant de ses exportations et nous n'observons pas de perte de parts de marché. Pourtant, la période récente est également caractérisée par une évolution globalement défavorable de la compétitivité, surtout en termes de coûts salariaux unitaires dans l'industrie. Au-delà des multiples problèmes statistiques, liés à la mesure des indicateurs de compétitivité (choix de l'indice de prix, méthode de calcul des taux de change effectifs,...), ce constat pourrait s'expliquer par la bonne compétitivité « hors-prix » des entreprises exportatrices wallonnes qui seraient capables de répercuter les augmentations de coûts dans les prix de vente sans pour autant être pénalisées par un recul de leurs parts de marché (notamment le secteur pharmaceutique). Par ailleurs, le renforcement au cours du temps de la part des services dans les exportations totales de la région joue, les exportations de services étant probablement davantage tributaires de l'évolution de la compétitivité « hors-prix » des entreprises wallonnes. La hausse des coûts unitaires relatifs du travail à partir de 2010 n'est pas pour autant anodine. Pour l'absorber, certains exportateurs wallons ont sans doute réduit leurs marges, ce qui ne peut être qu'une solution temporaire. À terme, ils se verront forcés d'invoquer d'autres mécanismes d'ajustement, décidant soit d'une hausse de leurs prix et mettant ainsi en risque leur compétitivité extérieure, soit d'une réduction de leurs coûts, dont la masse salariale tend à être une composante clé.

Les études menées sur le commerce extérieur de la Wallonie dans ce rapport suggèrent donc des pistes de renforcement des performances de la région. Il importe ainsi à la fois d'augmenter la diversification géographique pour atteindre davantage les marchés émergents et de réorienter l'industrie domestique vers les processus de production en aval des chaînes de valeur, moins soumis à la compétitivité-prix, au plus près de la demande finale et incorporant davantage de services, dans des segments où les marges sont plus élevées. Par ailleurs, il est primordial de compléter les efforts réalisés en vue de développer le commerce extérieur de la Wallonie avec des mesures favorisant le renforcement des relations commerciales avec les autres régions belges.

Rompre la spirale négative de l'investissement et de la demande : un défi pour l'action publique

De manière générale, sur le plan macroéconomique, l'investissement s'entend comme l'acquisition de biens de production par les agents économiques. Il s'agit d'un flux de demande qui alimente le stock de capital d'une économie; stock qui détermine pour partie le potentiel de croissance de cette économie.

Dans la terminologie de la comptabilité nationale et régionale, l'investissement est nommé **formation brute de capital fixe** (en abrégé, FBCF) et défini comme la différence entre les acquisitions et les cessions d'actifs fixes, corporels et incorporels, réalisées par les producteurs résidents au cours d'une période de référence.

Les actifs fixes se déprécient avec le temps. Cette perte de valeur dans le temps, à un rythme variable selon le type d'actif, est nommée **consommation de capital fixe**. Il s'agit ici d'un amortissement que l'on peut qualifier d'économique et non d'un amortissement au sens comptable, tel qu'enregistré dans les comptes annuels des entreprises, dans le respect des règles comptables et fiscales en vigueur.

La FBCF comprend la consommation de capital fixe. En d'autres termes, une partie de l'investissement brut correspond à un investissement de remplacement, qui compense la dépréciation des actifs fixes en vue de maintenir l'appareil productif.

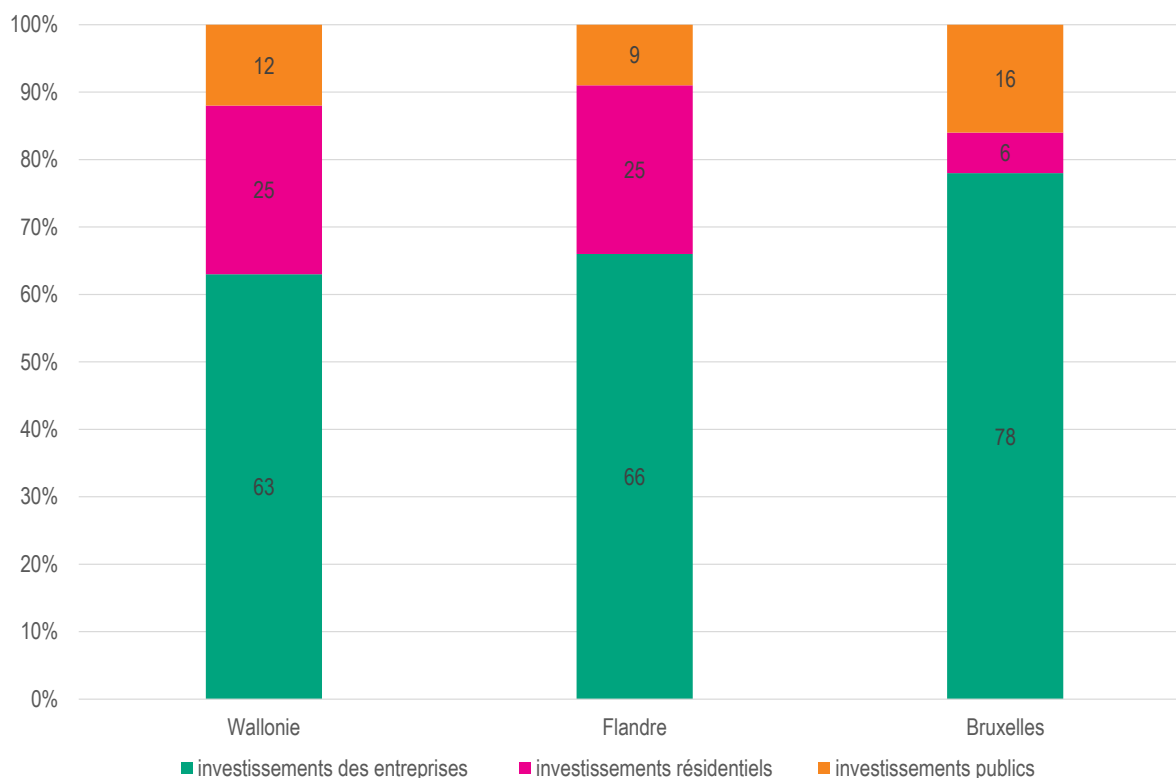
Quant aux agents économiques qui investissent, en lien avec les secteurs institutionnels qui les regroupent, la comptabilité nationale scinde la FBCF entre **l'investissement public**, réalisé par les administrations publiques et **l'investissement privé**. Au sein de l'investissement privé, la distinction est faite entre **l'investissement en logements**, qui est essentiellement du ressort des ménages et **l'investissement privé hors logements**, qui relève principalement des entreprises.

Enfin, intervient en comptabilité la notion de **stock de capital fixe**, qui résulte de l'accumulation d'actifs fixes au fil du temps, via la FBCF. On distingue le stock de capital brut et le stock de capital net. Le stock de capital net correspond au stock de capital brut diminué du cumul de la consommation de capital fixe. Cette notion nette du stock de capital est à privilégier lorsqu'on raisonne en termes de potentiel de croissance de l'économie.

Le total de l'investissement (la FBCF) en Wallonie valait près de 21 milliards d'euros en 2013, c'est à-dire 24% du total de l'investissement dans le pays. Cette part est proche de celle de la Wallonie dans le PIB national (23%).

Le rapport entre les investissements et l'activité économique, le taux d'investissement, se montre relativement favorable en Wallonie où, en 2013, le taux brut atteignait 25,1%, dépassant de peu la moyenne nationale (24,7%) et davantage la moyenne de la zone Euro (21,8%) mais restant en deçà du niveau particulièrement élevé de la Flandre où 26,6% de la valeur ajoutée brute était consacrée à l'investissement durant la même année.

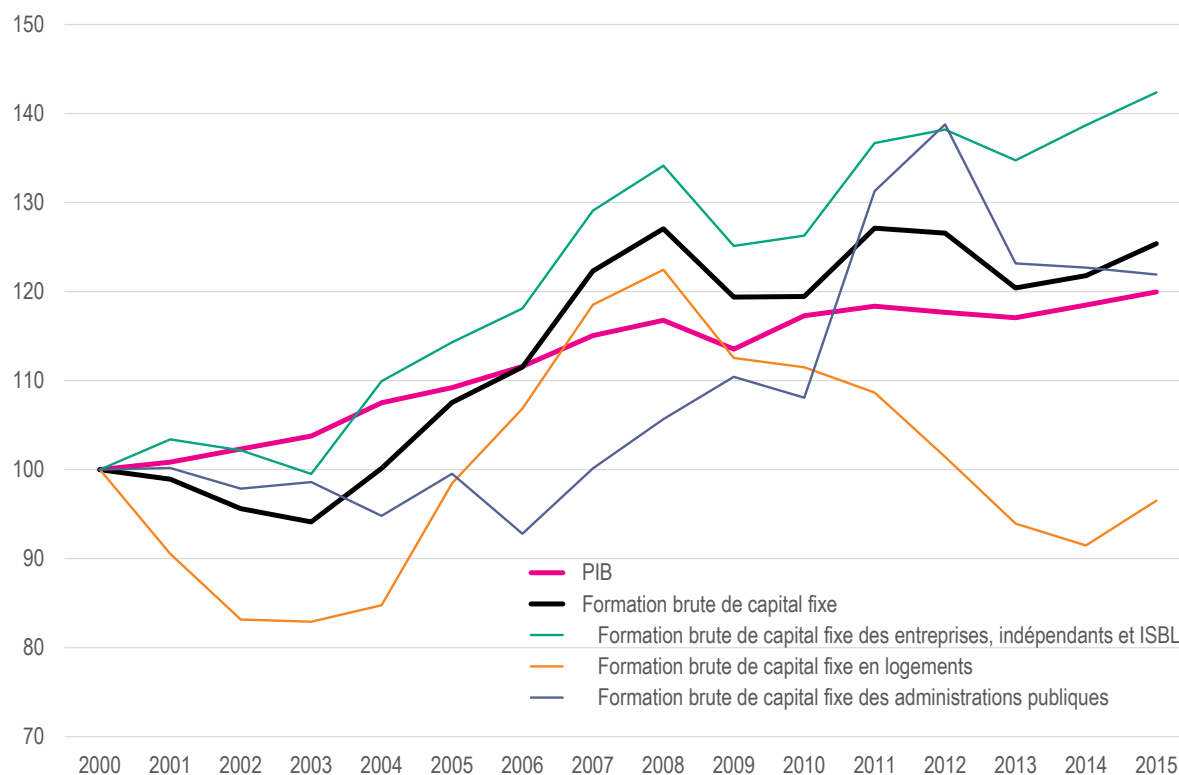
Une comparaison Wallonie-Flandre, au travers d'une analyse de type « shift-share », indique que l'écart de taux brut d'investissement s'explique essentiellement par des taux d'investissement sectoriels plus faibles en Wallonie malgré que la composition sectorielle de l'économie wallonne joue en sa faveur, tendant à réduire l'écart avec la Flandre. Ce constat est parfaitement illustré par le secteur pharmaceutique qui, sans atteindre le taux d'investissement réalisé en Flandre, conforte, par son poids dans le tissu économique wallon, son apport important à la FBCF régionale.

Graphique 2. Répartition des investissements par secteur institutionnel (2013)

Source : ICN. Calculs IWEPS.

L'investissement des entreprises constitue la partie la plus importante de la FBCF wallonne, soit 63% (13 milliards d'euros). Les investissements résidentiels comptent pour 25% de l'ensemble et l'investissement public pour 12%. Cette composition diffère cependant de celle que l'on observe dans les autres régions du pays, où la partie relative aux entreprises est plus élevée. Cette dernière atteint 66% en Flandre et 78% à Bruxelles. En Flandre, la partie relative aux logements est identique à celle observée en Wallonie, c'est donc l'investissement public qui pèse moins (9%). En revanche à Bruxelles, c'est la partie liée au logement qui est nettement plus faible, s'élevant à 6% seulement, tandis que l'investissement public atteint 16%. Ces différences entre régions sont en partie liées à la localisation de l'activité en Belgique. Bruxelles concentre en effet des activités économiques dont l'ampleur dépasse naturellement les besoins des ménages résidents. Elle accueille également le siège d'administrations publiques, nationales ou fédérées, qui y investissent donc, la FBCF étant un agrégat macroéconomique mesuré en concept intérieur, c'est-à-dire au lieu où se situe l'actif fixe.

En dépit d'un ralentissement ces dernières années, l'investissement des entreprises est la seule composante de l'ensemble des investissements réalisés en Wallonie qui ait progressé à un rythme plus élevé que le PIB wallon sur les 15 dernières années, soutenant l'accroissement global de la FBCF. La composante publique a quant à elle augmenté, en moyenne sur la période, à un rythme équivalent à celui du PIB. Quant à l'investissement en logement, il apparaît nettement plus cyclique que les deux autres composantes. Depuis 2000, il s'agit de la composante qui cède le plus de terrain aux autres investissements.

Graphique 3. Investissements et croissance en Wallonie, 2000-2015

Source : IWEPS, Tendances économiques, octobre 2016.

La Wallonie n'échappe pas au ralentissement conjugué de la croissance économique, de la productivité et du développement de son capital productif. Cependant, la faiblesse de l'investissement d'après-crise doit être nuancée par un cycle d'expansion très forte qui a marqué la période 2003-2008 et l'évolution des investissements wallons demeure, en comparaison à d'autres zones géographiques, relativement plus favorable.

Malgré la tendance à la hausse du taux d'investissement, et en creux, l'affaiblissement plus prononcé d'autres composantes de la demande wallonne, on observe que la part de la consommation de capital fixe est également en hausse dans le PIB (et la FBCF) ce qui signifie qu'une intensité d'investissement plus forte est nécessaire rien que pour renouveler les outils de production. Ces observations s'expliquent notamment par la part croissante des investissements incorporels dans les investissements totaux, actifs qui se caractérisent par une dépréciation plus rapide. La Wallonie semble donc s'inscrire dans une tendance à la réorientation de l'investissement vers des actifs immatériels et de plus courte durée de vie, comme la plupart des pays de l'OCDE depuis 20 ans.

L'effet de la demande d'investissement sur le PIB wallon peut être estimé au départ de son impact sur la valeur ajoutée et l'emploi. Il ressort ainsi que l'importance de la demande d'investissement dans le PIB régional est plus limitée que ne le suggère de prime abord le taux d'investissement global de l'économie. La demande des investisseurs wallons génère en effet quelque 7% de l'ensemble de la valeur ajoutée régionale. Cette proportion témoigne des fuites à l'importation de produits d'investissement car d'emblée 17% des investissements de départ proviennent de l'étranger, 15% de la Flandre et 4% de Bruxelles. Les effets cumulés sont légèrement plus élevés en termes d'emploi. Au total, 95 000 emplois en Wallonie dépendent de la demande d'investissements des acteurs wallons qui génère en plus 35 000 emplois dans les autres régions. Le coefficient multiplicateur de la demande d'investissements wallonne s'élève à 1,94 pour la Belgique, soit davantage que le multiplicateur de la demande totale (1,57). Toutefois, les effets de la demande d'investissements se concentrent relativement moins en Wallonie

de sorte que l'effet au sein de l'économie wallonne s'élève à 1,25 contre 1,30 pour la demande totale. Les multiplicateurs apparaissent donc globalement élevés car la demande d'investissement s'adresse généralement à des secteurs (équipements, bâtiments, ouvrages de génie civil) qui nécessitent d'importants inputs, même s'ils ne sont que partiellement locaux.

En ce qui concerne les investissements des entreprises (la part la plus importante des investissements), les résultats de nos analyses exploratoires confirment le rôle primordial de la demande globale, domestique et externe donc, comme déterminant de l'investissement des entreprises wallonnes à long terme. Le taux de marge macroéconomique, qui peut à la fois représenter une première approximation des profits ou une mesure du coût relatif travail/capital, ne semble pas jouer à long terme, mais il constitue un déterminant à court terme de l'investissement, ce qui n'est même pas le cas en Flandre. Il est possible que ce résultat traduise une plus grande sensibilité à la disponibilité de fonds propres en Wallonie pour investir. Enfin, le taux d'utilisation des capacités de production dans l'industrie est également un déterminant significatif de l'investissement global en Wallonie à court terme, reflétant les tensions éventuelles sur la capacité installée. Durant la période récente de ralentissement de l'investissement, on constate que ces trois facteurs retenus dans les estimations ont connu une évolution défavorable.

Quant aux investissements résidentiels, qui représentent un quart des investissements totaux, ils ont connu un recul important depuis la crise économique et financière, bien plus profond en Wallonie qu'en Flandre. Nos estimations font apparaître une relation de long terme forte entre l'investissement résidentiel et l'évolution du revenu disponible réel des ménages. Ce lien semble plus lâche au plan national, sans doute en raison d'effets de richesse plus marqués en Flandre. Le recul des revenus depuis 2009 a donc pesé davantage sur l'investissement wallon. En outre, dans le cas wallon, la part des personnes âgées de 25 à 44 ans dans la population totale, qui sont les plus susceptibles d'investir, semble aussi fortement corrélée aux investissements résidentiels. La tendance baissière de ce ratio depuis les années 2000 explique également en partie la faiblesse des dépenses d'investissements en logements constatée lors des années les plus récentes. Sur le long terme, le taux d'intérêt ne semble en revanche pas pertinent pour expliquer les investissements en logements. Dans le court terme, l'effet du revenu est tout aussi important et d'autres facteurs d'explication s'ajoutent : le prix relatif des investissements, le niveau du taux de chômage et celui du taux d'intérêt. Ces résultats suggèrent qu'une amélioration du marché du travail permettrait de relâcher la contrainte de revenu, de faciliter l'accès au financement et de favoriser ainsi les investissements résidentiels.

Contrairement aux autres investissements, le taux d'investissement des pouvoirs publics ne dépend pas de l'évolution conjoncturelle. Il a fortement diminué dans le pays durant les années 80 et est resté à un niveau extrêmement bas depuis. En 2015, il atteint 2,4% du PIB en Belgique, soit un niveau parmi les plus faibles d'Europe alors que les dépenses publiques primaires sont parmi les plus élevées. Quant aux investissements publics réalisés par tous les niveaux de pouvoirs belges sur le territoire wallon, ils atteignent 2,6% du PIB régional. L'essentiel de ces investissements est réalisé par les pouvoirs locaux et les entités fédérées.

En déduisant la consommation de capital fixe, le tableau ne s'améliore pas, puisque, sur l'ensemble de la Belgique, le niveau d'investissement public est alors pratiquement nul, seuls les pouvoirs locaux affichent encore un investissement net positif. En ajoutant les aides à l'investissement à la FBCF, le rôle des administrations publiques en matière d'investissement est plus appréciable. La Belgique se rapproche alors de la moyenne européenne, mais la forte baisse passée ne s'en trouve que légèrement adoucie.

En conclusion des analyses menées sur l'investissement, il apparaît que pour retrouver une trajectoire de croissance économique plus soutenue, la demande et l'investissement devraient se renforcer davantage

mutuellement. Il importe de soutenir les perspectives de débouchés pour les entreprises et les revenus des ménages qui apparaissent comme des facteurs décisifs de l'investissement privé en Wallonie.

En outre, dans un contexte de relations économiques interrégionales fortes, le découpage institutionnel des compétences et le partage de la responsabilité budgétaire entre entités plaident pour une coordination accrue des politiques d'investissement public en Belgique. Le bilan dressé met en évidence la nécessité d'un relèvement et d'une réallocation des investissements publics en faveur des actifs les plus susceptibles de renforcer le potentiel économique wallon.

La dynamique entrepreneuriale en Wallonie : le défi d'une croissance inclusive

Outre l'investissement, une dynamique entrepreneuriale renforcée pourrait contribuer à la relance de la croissance en Wallonie. Sa mesure reste compliquée mais la combinaison de différents indicateurs permet toutefois d'améliorer la compréhension des enjeux particuliers auxquels fait face l'économie wallonne. Une première mesure appréhende l'entrepreneuriat sous l'angle du nombre d'emplois indépendants. Une seconde relève plutôt du champ de la démographie des entreprises en comparant les créations et disparitions d'entreprises comme baromètre du climat conjoncturel de la région. Une troisième étudie la dynamique des employeurs et de l'emploi salarié.

7,2% des habitants wallons en âge de travailler et 12,9% des wallons ayant un emploi ont un statut d'indépendant à titre principal en 2015. En Wallonie, la part des indépendants dans la population est plus petite que dans les deux autres régions du pays (7,2% en Wallonie, 9,2% en Flandre et 8,6% à Bruxelles).

Au cours des 15 dernières années, la part des indépendants dans la population a eu tendance à reculer en Wallonie (de 7,8% en 1999 à 7,2% en 2015). L'essentiel de ce recul s'observe entre 1999 et 2004. Ensuite cette part reste relativement stable. Cette évolution diffère de celle observée en Flandre où après la même tendance à la baisse au début des années 2000, la part des indépendants est repartie à la hausse (passant de 8,5% en 1999 à 9,2% en 2015). Elle diffère également de l'évolution européenne, où la part des indépendants s'est accrue de 1999 à 2004 pour ensuite se stabiliser (passant de 8,7% en 1999 à 9,1% en 2015, UE15).

Si globalement, sur les deux dernières décennies, la part des indépendants à titre principal est restée stable dans la population en âge de travailler en Wallonie, on observe une augmentation très importante du nombre d'indépendants complémentaires (+87,4% entre 1995 et 2015) et, à partir de 2004, des indépendants après la pension.

Entre 2003 et 2014, l'emploi indépendant a contribué à la croissance nette de l'emploi intérieur, principalement dans les secteurs des activités spécialisées, scientifiques et techniques et des activités de services administratifs et de soutien.

La part des indépendants dans la population masculine est plus importante que dans la population féminine (9,8% parmi les hommes et 4,7% parmi les femmes en 2015 en Wallonie). Cependant, alors qu'elle a tendance à baisser chez les hommes (de 11,2% en 1999 à 9,8% en 2015), on observe une très légère tendance à la hausse chez les femmes (de 4,5% en 1999 à 4,7% en 2015).

Relancer la dynamique entrepreneuriale pour renforcer les perspectives de croissance est une stratégie qui ne peut ignorer la relative précarité actuelle d'une grande partie des indépendants comparés aux salariés. De manière générale, on constate que les revenus des indépendants sont distribués de manière plus inégalitaire que ceux des

salariés. Plus précisément, on observe qu'une proportion importante d'indépendants a des revenus très faibles voire nuls (après déduction des pertes, frais professionnels et cotisations sociales). On constate également une inégalité entre femmes et hommes importante. Les revenus des hommes sont en moyenne supérieurs de 50% à ceux des femmes. De plus, les femmes sont largement surreprésentées parmi les indépendants à très faible revenu. Cette inégalité ne s'explique pas par la ségrégation professionnelle selon le genre. On peut donc supposer que les femmes indépendantes font face à des difficultés spécifiques, probablement liées à l'inégale division du travail au sein du ménage.

La dynamique entrepreneuriale peut aussi être approchée par les créations et disparitions d'entreprises. Le taux de formation de nouvelles entreprises *per capita* en Wallonie s'établit en moyenne, entre 2008 et 2015, en-deçà du taux de création belge (de 30%, le taux wallon étant de 4,04% et le belge de 5,70%). La Flandre enregistre logiquement un taux de création proche de la moyenne nationale, en raison du poids relatif de l'économie flamande en Belgique, tandis qu'à Bruxelles, les indicateurs par personne (d'âge actif) et la localisation au siège social des données TVA utilisées tendent vraisemblablement à flatter le dynamisme entrepreneurial de la capitale, qu'il faut donc interpréter avec prudence. Une autre approche consiste à rapporter les créations au stock d'entreprises existant. Suivant cet indicateur, la Wallonie (6,73%) et la Flandre (6,89%) enregistrent des taux de formation d'entreprises similaires, alors que les résultats de Bruxelles sont à nouveau très au-dessus des deux autres régions (8,88%). La moyenne nationale s'établit à 7,14%.

Si le taux de création reflète la capacité des économies à créer des entreprises nouvelles, le taux de disparition révèle la mesure dans laquelle les entreprises les moins compétitives disparaissent (OCDE, 2013). Par rapport à la population d'entrepreneurs « potentiels », au cours de la période 2008-2015, le taux de sortie de la Wallonie (2,67%) est nettement inférieur à celui du Royaume (3,44%). Rapporté à la population d'entreprises établies, l'intensité des disparitions d'entreprises est légèrement supérieure en Wallonie (4,43% comparé au taux belge de 4,28%). Pour les deux autres régions belges, en revanche, le référentiel adopté ne modifie pas leur position relative par rapport à la moyenne nationale : largement au-dessus pour la Région de Bruxelles-Capitale, légèrement en-deçà pour la Flandre.

Sur la période 2008-2015, pourtant marquée par un net ralentissement global de l'activité économique, le nombre de créations est donc en moyenne supérieur au nombre de disparitions. La dynamique régionale de formation d'entreprises et la composition sectorielle du tissu productif de la Wallonie tendent pourtant à éroder l'effet positif des conditions macroéconomiques nationales. L'analyse étant purement descriptive, elle ne permet pas de déterminer la nature ou la source de ce désavantage relatif.

Les données DynaM, issues des données de l'ONSS et de l'ONSSAPL et spécifiquement créées pour analyser les dynamiques sur le marché de l'emploi, ont permis de mettre en évidence la dynamique de l'emploi en lien avec la dynamique des entreprises. On observe, en Wallonie, des flux d'entrées et de sorties d'employeurs relativement importants. En moyenne sur la période 2005-2014, la Wallonie compte chaque année 7 720 employeurs entrants et elle en perd 7 430, soit un solde positif de 290 employeurs. Cette performance place la Wallonie en tête des trois régions : la Région de Bruxelles-Capitale enregistre une augmentation nette de 100 employeurs chaque année, pendant que la Flandre en perd en moyenne 56 par an.

Ces nouveaux employeurs localisés en Wallonie contribuent aussi davantage à la création d'emplois que leurs homologues localisés en Flandre et à Bruxelles. Pour la Belgique dans son ensemble, les employeurs entrants représentent 10% des employeurs et contribuent pour environ 20% des créations d'emplois. En Wallonie, la part des nouveaux employeurs dans les employeurs actifs est comparable à celle observée en moyenne belge, mais leur part dans la création d'emploi, qui s'établit à près de 25% tout au long de la période 2005-2014, est nettement supérieure. De plus, si la part des employeurs entrants diminue légèrement au cours de la période, leur part dans

la création d'emplois se maintient. En Flandre, la part des employeurs entrants dans les employeurs actifs est proche de 10%, alors que leur part dans la création d'emplois, à 20%, est 4 points de pourcentage en dessous de celle de la Wallonie en 2014. Dans la région de Bruxelles-Capitale, les deux indicateurs sont supérieurs à ceux observés en Wallonie, mais les écarts sont faibles. Le dynamisme des jeunes employeurs wallons est à rapprocher de celui des jeunes entreprises qui, selon Dumont et Kegels (2016), sont surreprésentées dans la création d'emplois en Belgique. Il est au moins en partie attribuable aux réductions de charges sociales « premier engagement » dont les employeurs entrants des trois régions belges ont pu bénéficier pour une part croissante des travailleurs embauchés au cours de la période 2005-2014 (45% en 2005-2006 et 61% en 2013-2014).

Sur ce thème, le rapport souligne la dynamique positive à l'œuvre en termes de création d'entreprises et de développement de l'emploi indépendant, surtout à titre complémentaire, en Wallonie. Le développement de jeunes entreprises mérite d'être facilité pour renforcer la création d'emploi et la productivité. Une attention particulière doit néanmoins être apportée aux signes existants d'inégalités et de fragilité inhérents à ce processus d'entrepreneuriat, pénalisant davantage les entrepreneuses.

Une illustration à travers la chaîne de valeur de la construction

Par rapport à la moyenne européenne, le secteur belge et wallon de la construction a globalement bien résisté à la crise et a enregistré une croissance plus soutenue que l'économie dans son ensemble au cours des 10 dernières années. Cela devrait aussi être le cas à l'horizon 2021. Le secteur a également été créateur d'emplois, mais la tendance est à la baisse depuis 2013³.

En 2014 (dernières données disponibles), le secteur wallon de la construction représente 6% de la valeur ajoutée totale et 6,8% de l'emploi (ces taux sont respectivement de 5,7% et de 5,9% au niveau belge, de 6,5% et 6,3% en Flandre et de 2,7% et 3,0% à Bruxelles). Il se démarque par de moindres performances en termes de productivité par rapport au reste du pays ainsi que par rapport à l'économie wallonne dans son ensemble.

Au-delà de son poids absolu, plus important que ce que l'on observe en moyenne au niveau européen, le secteur génère une valeur ajoutée indirecte importante en raison de ses liens avec les autres secteurs productifs régionaux. L'analyse sous l'angle des chaînes de valeur a permis de mettre en évidence la présence d'un écosystème important en Wallonie en lien avec le secteur de la construction. Le secteur est fortement lié en intra-branche (42% des inputs du secteur), ces liens intra-branches étant majoritairement développés au sein de la région.

Le fort ancrage local du secteur caractérise à la fois ses liens en amont (les inputs locaux représentent 65% des inputs du secteur, contre 12,6% d'importations internationales et 22% d'importations interrégionales) et en aval (ventes concentrées en Wallonie). Les effets d'entraînement du secteur sont renforcés par les liens intra-régionaux importants constatés également pour un nombre de secteurs amont de la construction, dont certains (tels que le bois, les produits métalliques pour la construction et les minéraux non métalliques) apparaissent très dépendants de celui-ci. On peut également relever une concentration géographique des segments de la chaîne de valeur dans certains arrondissements. En aval, les débouchés s'orientent à plus de 50% vers la FBCF. Comme évoqué plus haut, la demande wallonne d'investissements génère des effets d'entraînement sur le secteur et sa chaîne de valeur.

³ Les statistiques de l'emploi pourraient être affectées par un développement du travail intérimaire dans le secteur, ainsi que par le recours aux travailleurs détachés.

Même si le secteur joue un rôle clé pour soutenir le déploiement de l'innovation sur le marché et l'orientation de la demande de produits et services innovants, son recours aux importations internationales est plus élevé pour les inputs manufacturés (28,5%), et ce d'autant plus que leur niveau technologique est élevé. Les liens inter-régionaux sont, quant à eux, plus intenses dans les services financiers et intensifs en connaissances. Aussi, ses dépenses de R&D sont relativement faibles, même si l'on peut relever la présence en Wallonie de leaders mondiaux d'innovation dans le domaine, et le secteur est dépendant d'autres secteurs pour le développement de l'innovation. Si le développement de l'innovation au sein de la chaîne de valeur est un enjeu important pour la compétitivité régionale, il constitue aussi un facteur de risque pour l'ancrage régional du secteur.

Si l'on considère le secteur sous l'angle de ses investissements, on peut relever qu'il présente un taux d'investissement relativement faible en 2013, de 14,3% en Wallonie et de 15,9% au niveau belge, à comparer à des taux d'investissement moyens de l'ordre de 25% (cf. ci-dessus).

Le secteur se caractérise par la présence d'un grand nombre d'entreprises de petite taille. La taille moyenne des entreprises est globalement très faible comparée aux autres secteurs (2,58 travailleurs par entreprise en moyenne) et en baisse progressive. Or, l'analyse micro-économique des principaux segments de la chaîne de valeur a montré que les performances des entreprises augmentent avec leur taille, ce qui pose également la question de la croissance des entreprises du secteur.

L'analyse du secteur de la construction invite à soutenir l'innovation dans une optique de chaîne de valeur, en tenant compte des relations entre branches, notamment en favorisant le développement des collaborations avec les secteurs intensifs en technologie et en connaissances, dont le poids en Wallonie doit également être renforcé. En outre, dans une optique de spécialisation intelligente, le secteur de la construction peut constituer un vecteur d'innovation par la demande en Wallonie, à condition que des masses critiques soient développées dans des segments caractérisés par la présence de nombreuses petites entreprises, et notamment d'indépendants.

ANNEXE

CHAPITRE METHODOLOGIQUE : PARCOURS DES DONNÉES DISPONIBLES POUR L'ANALYSE DES ENTREPRISES

Caroline ALBESSART (c.albessart@iweps.be)
Jérôme DANGUY (jerome.danguy@sogepa.be)
Virginie LOUIS (v.louis@iweps.be)
Lionel PERSYN (lionel.persyn@sogepa.be)

1. Introduction

En plus des ménages et des acteurs publics, les entreprises forment un agent essentiel au cœur du tissu économique de la région. Pour analyser les dynamiques qui les concernent, différentes options existent, allant des données les plus micro-économiques aux indicateurs les plus agrégés.

Ce chapitre vise à présenter certaines bases de données publiques sur les entreprises, mais aussi d'attirer l'attention sur certains aspects méthodologiques importants à prendre en considération lorsqu'on utilise ces différentes sources de données en présentant notamment les avantages, les limites et les biais qui caractérisent chacune de ces sources. Le message principal qui ressortira de ce chapitre est que l'analyse de la situation des entreprises en Wallonie a tout à gagner d'un croisement des différentes sources de données afin de surmonter leurs désavantages individuels et ainsi permettre une meilleure compréhension du tissu des entreprises wallonnes.

Il existe un grand nombre de données disponibles concernant les entreprises : les données administratives (que l'on peut également appeler primaires), les données d'enquêtes, les données agrégées, des données partielles (comme le répertoire de la sous-traitance ou le répertoire des aides aux entreprises). Chaque donnée est collectée à des fins précises qui ne correspondent pas toujours aux objectifs des statisticiens ou chercheurs. L'enjeu de l'approche statistique est d'abord et avant tout de concilier les informations qui viennent d'horizons divers, de les compiler et d'en extraire les informations recherchées. Il s'agit d'un exercice souvent périlleux mais riche en apprentissages.

Si l'objectif de l'analyse est d'établir des statistiques par secteur, région ou tout autre agrégat majeur, les données macro-économiques restent souvent les plus appropriées. Ces dernières, quoique parfois éloignées des résultats obtenus en agrégeant les données individuelles, présentent l'avantage de dresser une image validée, utilisant des méthodes éprouvées et permettant une comparaison entre régions et/ou pays. Elles sont cependant souvent trop agrégées pour permettre des analyses détaillées.

Les données microéconomiques présentent l'avantage de permettre une analyse fine de la distribution des entreprises. Par exemple, il est possible de présenter des valeurs moyennes, médianes, des quartiles et percentiles pour les entreprises et de la sorte de creuser l'analyse de la situation économique des entreprises. Cette approche, riche en enseignements, est possible grâce à la diversité des bases de données dont on dispose en Belgique sur les entreprises.

Ce chapitre est structuré comme suit. Les sections 2 à 4 présentent les différents types de données d'entreprises ainsi que le contexte dans lequel celles-ci sont habituellement utilisées. La section 2 est consacrée aux sources agrégées qui peuvent être mobilisées dans toute analyse macroéconomique de la situation des entreprises en Wallonie. La section 3 présente les principales enquêtes auprès des entreprises permettant des analyses complémentaires. La section 4 se concentre sur quatre sources de données administratives d'entreprises, la notion

d'entreprise associée à chacune d'entre elles est précisée et les avantages et limites de chaque source sont analysés. En particulier, cette section illustre les difficultés à comparer des données venant de sources différentes. La section 5 conclut en présentant des exemples d'études qui se sont basées sur l'utilisation de données microéconomiques d'entreprises, et ce à différents niveaux d'agrégation.

2. Sources de données agrégées pour l'analyse macro-économique des entreprises

Les sources agrégées sont utiles dans de nombreux cas où l'exercice de manipulation des données individuelles n'est pas nécessaire. Elles permettent d'effectuer des comparaisons et présentent l'avantage d'avoir un caractère officiel et d'être vérifiées et validées par un organisme. Cependant, elles peuvent couvrir un champ plus étendu que celui des entreprises ou avoir fait l'objet d'ajustements et de répartitions entre régions. Dans cette section, nous analyserons deux sources de données agrégées : la comptabilité régionale, d'une part, et les statistiques du commerce extérieur, d'autre part.

L'objectif de cette section n'est pas d'être exhaustif, mais plutôt de présenter l'utilisation que l'on peut faire des données agrégées comparativement aux données individuelles qui seront présentées dans la Section 5.

2.1. LA COMPTABILITÉ RÉGIONALE

L'établissement d'une comptabilité régionale offre un support statistique indispensable à l'élaboration de modèles macroéconomiques régionaux. Les différents concepts et agrégats comptables sont définis par le Système Européen des Comptes (SEC), règlement européen dont la dernière version date de 2010. Pour l'établissement des comptes nationaux en Belgique, un grand nombre de sources d'information sont exploitées, qu'il s'agisse de données administratives ou d'enquêtes, afin d'aboutir à la constitution d'une base d'informations statistiques cohérentes et exhaustives.

Les *Comptes régionaux* présentent des agrégats par branche d'activité ainsi que les *Comptes des revenus des ménages* pour les régions, les provinces et les arrondissements. Les agrégats par branche d'activité englobent la valeur ajoutée brute, la rémunération des salariés, le nombre de personnes occupées et la formation brute de capital fixe. Les *Comptes des revenus des ménages* incluent le compte d'affectation des revenus primaires, le compte de distribution secondaire des revenus ainsi que le revenu disponible par habitant.

La comptabilité régionale et nationale sont une source d'information intéressante pour analyser la situation des entreprises. Outre le fait de fournir des agrégats qui permettent de déterminer le poids des différents secteurs d'activité, leur croissance ou leur contribution à la croissance, il est possible d'utiliser la comptabilité régionale de manière à mettre en perspectives des données individuelles. En effet, si par exemple nous calculons la valeur ajoutée du secteur à partir des données bilantaires, nous pouvons la comparer à la valeur ajoutée du même secteur issu de la comptabilité régionale ou nationale. De la sorte, nous pouvons mesurer la représentativité des données de la Centrale des bilans. Les différences parfois importantes sont liées à :

- la répartition régionale : dans les bilans, la valeur ajoutée est attribuée à la région où se trouve le siège social alors que dans la comptabilité régionale, la valeur ajoutée est redistribuée entre les différentes régions selon la méthodologie de l'Institut des Comptes Nationaux;

- la manière de comptabiliser la valeur ajoutée : (1) dans les schémas abrégés, la valeur ajoutée ne peut être calculée, on utilise la marge brute comme proxy de la valeur ajoutée ; (2) la valeur ajoutée issue de la comptabilité nationale/régionale inclut les sociétés non financières et le secteur non marchand qui ne sont pas tenus de publier un bilan, les institutions financières qui publient un bilan spécifique, le secteur agricole qui n'est que partiellement représenté dans les données bilantaires, ainsi que les très petites entreprises qui ne sont pas tenues de publier un bilan non plus.
- la répartition sectorielle : le secteur dans les bilans peut différer fortement de celui issu du répertoire des entreprises constitué par l'Institut des Comptes Nationaux en raison des différentes méthodologies d'attribution sectorielle qui sont utilisées.
- l'unité de mesure de l'emploi : le nombre de personnes dans la comptabilité régionale et le nombre d'équivalents temps plein dans les bilans.
- la notion d'investissements : la notion utilisée dans la comptabilité régionale diffère des indicateurs microéconomiques d'investissements qu'il est possible de calculer à partir des comptes annuels des entreprises (voir chapitre 3).

2.2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Les données du commerce extérieur se divisent en deux grands axes : le commerce extérieur des biens et services tel qu'il est quantifié dans la comptabilité nationale et régionale, d'une part, et les données d'importations et d'exportations de marchandises uniquement, d'autre part. Ces deux sources se basent sur les déclarations de TVA pour le commerce intracommunautaire et sur les déclarations douanières pour le commerce hors Europe. Une répartition régionale est effectuée en fonction d'une méthodologie spécifique. Les exportations et les importations ne sont pas reprises dans les bilans, mais le sont dans les déclarations de TVA. Comme illustré dans la section 6, revue de la littérature, les données individuelles sur le commerce extérieur sont riches en enseignements pour des études micro-économiques.

3. Enquête sur la structure des entreprises

L'Enquête sur la Structure des Entreprises d'Eurostat décrit la structure, le comportement et les performances des entreprises dans l'Union européenne. Les données sont présentées par État membre conformément à la classification d'activités NACE détaillée. Certaines données sont également ventilées en fonction de la taille des entreprises. De manière générale, les enquêtes sont établies à partir d'informations concernant les unités effectuant une activité économique; les unités statistiques observées sont principalement des entreprises, même si des unités locales sont souvent utilisées dans les enquêtes régionales. Ces données sont recueillies selon le cadre décrit par le règlement (CE) n° 58/97 du Conseil Européen relatif aux Statistiques Structurelles des Entreprises (SSE). Ces statistiques couvrent l'économie marchande qui inclut l'industrie, la construction et les services. Du fait de leur nature particulière et de leur disponibilité limitée dans la plupart des types de statistiques standards sur les entreprises, les services financiers sont inclus dans l'enquête, mais sont traités séparément. Sont exclus l'agriculture, la sylviculture et la pêche, l'administration publique et (dans une large mesure) les services non marchands tels que l'éducation et la santé. Ces données peuvent fournir des réponses aux questions relatives à la création de richesses (valeur ajoutée), à l'investissement et à la main-d'œuvre dans différentes activités économiques. Elles peuvent aussi être utilisées pour analyser les transitions structurelles (par exemple, entre l'industrie et les services), les spécialisations par pays (en particulier les activités), la productivité sectorielle, la

rentabilité, ainsi que de nombreuses autres thématiques. Étant ventilées par classe de taille des entreprises, elles permettent également l'étude détaillée des Petites et Moyennes Entreprises (PME), ce qui est particulièrement utile pour les responsables politiques et les analystes européens qui souhaitent se pencher sur l'esprit d'entreprise et le rôle des PME. De plus, elles fournissent de précieuses informations structurelles sur lesquelles l'interprétation des statistiques conjoncturelles et du cycle conjoncturel peut s'appuyer.

4. Les quatre sources principales de données individuelles d'entreprises : avantages et limites

4.1. PRÉSENTATION DÉTAILLÉE DE QUATRE SOURCES DE DONNÉES ADMINISTRATIVES D'ENTREPRISES

Dans cette partie, nous passons en revue différentes bases de données administratives micro-économiques d'entreprises. Nous mettons en exergue leurs différences et leurs complémentarités éventuelles. En effet, les données existantes sont collectées à des fins administratives précises. Ces objectifs déterminent de manière stricte le champ d'analyse auquel ces données ouvrent accès.

Nous tenons à préciser qu'au vu des différences de conception et de finalité de ces sources de données, le panorama des entreprises dépend de la source retenue. Ainsi, comme on peut le lire dans le module économique de l'annuaire statistique (Albessart *et al.*, 2002) : « *les difficultés d'analyse résident non seulement dans le fait que les différentes sources statistiques ne couvrent pas le même champ d'analyse, mais sont également liées à l'utilisation de nomenclatures différentes ou à des regroupements différents d'une même nomenclature. [...] Les objectifs de collecte des informations par les producteurs de données sont fondamentalement différents ; de ce fait, les entreprises reprises dans les séries ne sont pas toujours les mêmes. Il existe également des divergences importantes dans la manière de comptabiliser une entreprise, allant de l'unité la plus petite qui soit, en l'occurrence l'établissement, répertoriée à son siège d'exploitation, à l'unité la plus large c'est-à-dire l'ensemble de l'entreprise incluant les sièges administratifs et d'exploitation, recensés au siège social.* ».

Il existe quatre sources de données¹ communément utilisées pour décrire le monde des entreprises :

- la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) du SPF Economie, PME, Classes moyennes et Energie ;
- les répertoires de l'Office National de la Sécurité Sociale (ONSS) ;
- les déclarations de la taxe à la valeur ajoutée (TVA) de l'Administration de la Taxe à la valeur ajoutée ;
- la Centrale des bilans de la Banque Nationale de Belgique (BNB).

Tout d'abord, nous présenterons de manière détaillée les diverses bases de données. Pour chaque base, nous passerons en revue quelles entreprises sont considérées, quelles données sont reprises et quelles sont leur pertinence et limites, avant de présenter une vue synthétique sur les données.

Ensuite, nous présenterons un tableau de synthèse avec les principales variables disponibles selon la base de données et l'utilisation potentielle de ces variables.

¹ Il existe d'autres bases de données individuelles comme Belfirst du Bureau van Dijk. Outre le fait que ce ne sont pas des données purement administratives mais des données individuelles corrigées et recalculées, elles sont payantes et émanent d'un organisme privé qui utilise une méthodologie spécifique.

Enfin, nous présenterons les résultats d'un exercice de comparaison de ces différentes bases de données. Nous illustrerons la problématique de la compréhension de la notion d'entreprise et de sa caractérisation à travers les différentes sources de statistiques administratives dont l'objectif premier est lié à la collecte d'impôts et/ou de cotisations.

4.1.1. LA BANQUE CARREFOUR DES ENTREPRISES (BCE) DU SPF ECONOMIE, PME, CLASSES MOYENNES ET ÉNERGIE

La Banque Carrefour des Entreprises est la base de données la plus large. C'est elle aussi qui emploie la notion la plus proche de la notion d'entreprise telle que définie par Eurostat. En effet, toute personne physique ou morale désireuse d'exercer une activité économique doit s'inscrire à la Banque Carrefour des Entreprises. C'est une base de données qui reprend des données d'identification des entreprises comme l'adresse, le(s) secteur(s) d'activité², des indicateurs d'inscription à l'ONSS, de publication de bilan, d'assujettissement à la TVA, les dates de création, de mise en situation juridique et de disparition, la forme juridique, la qualité de personne physique ou morale ...

Cette base de données est livrée sous la forme d'un instantané à un moment donné de la situation des entreprises. Il n'y a aucun historique³.

La Banque Carrefour des Entreprises a été créée par la loi du 16 janvier 2003 et est gérée par le SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie. A l'époque, une autre base de données existait déjà, B-Information, qui reprenait et reprend toujours, approximativement les mêmes informations et permettait de calculer notamment des statistiques liées à la démographie des entreprises. Lorsque nous nous référons à l'une ou l'autre de ces deux bases de données, nous utilisons le vocabulaire repris dans l'encadré 7.1

Encadré A.1. La BCE : Le vocabulaire retenu

La Banque Carrefour des Entreprises est la base de données la plus large et la plus proche de la notion d'entreprise que nous avons retenue.

Nous appelons donc **entreprise** toute entité inscrite à la Banque Carrefour en tant qu'entreprise.

L'**unité locale d'établissement** est un lieu géographiquement identifiable par une adresse où s'exerce au moins une activité de l'entreprise ou à partir duquel l'activité est exercée. Une entreprise qui dispose de plusieurs lieux d'activité aura plusieurs numéros d'unité d'établissement.

Quelles entreprises doivent s'inscrire à la Banque Carrefour des Entreprises ?

Doivent s'inscrire à la Banque Carrefour toutes personnes physiques ou morales qui exercent une activité économique. Lors de l'inscription à la Banque Carrefour des Entreprises, chaque entreprise reçoit un numéro d'entreprise. L'usage de ce numéro est imposé par la loi. Il s'agit d'un numéro d'identification unique par entreprise, non transmissible d'une entreprise à une autre. Les unités d'établissement d'une entreprise reçoivent un numéro unique. Ce numéro diffère du numéro d'entreprise. Une unité d'établissement est un lieu géographiquement

² Depuis le 1^{er} janvier 2016, les différents organismes qui gèrent les bases de données sur les entreprises se sont mis d'accord sur l'utilisation d'un seul et unique secteur d'activité (en plus de leur propre classification sectorielle). Avant cette date, chaque organisme attribuait le secteur selon des critères propres. Il était dès lors assez difficile de se faire une idée de la répartition sectorielle des entreprises.

³ La constitution d'un fichier historique est un travail actuellement en cours à l'IWEPS. Cependant, d'autres producteurs de données comme le SPF Economie ont déjà effectué ce travail d'historisation des données.

identifiable par une adresse, où s'exerce au moins une activité de l'entreprise ou à partir duquel l'activité est exercée. Une entreprise qui dispose de plusieurs lieux d'activité aura plusieurs numéros d'unité d'établissement⁴.

§ 1er de la loi du 16 janvier 2003 :

Les entreprises suivantes doivent être inscrites auprès de la Banque Carrefour des Entreprises :

- les personnes morales de droit belge ;
- les établissements, organismes et services de droit belge qui effectuent des missions d'intérêt général ou liées à l'ordre public et qui disposent d'une autonomie financière et comptable distincte de celle de la personne morale de droit public belge dont elles relèvent ;
- les personnes morales de droit étranger ou international qui disposent d'un siège en Belgique ou qui doivent se faire enregistrer en exécution d'une obligation imposée par la législation belge ;
- toute personne physique qui comme entité autonome :
 - exerce une activité économique et professionnelle en Belgique, de manière habituelle, à titre principal ou à titre complémentaire;
 - ou doit se faire enregistrer en exécution d'une obligation imposée par la législation belge autre que celle visée par la présente loi;
- les associations sans personnalité juridique qui doivent se faire enregistrer en exécution d'une obligation imposée par la législation belge autre que celle visée par la présente loi ;
- les unités d'établissement des entreprises visées ci-dessus.

§ 2 de la loi du 16 janvier 2003 :

Pour l'application du § 1er, exerce notamment une activité économique de manière habituelle, toute entreprise qui, en Belgique :

- 1° soit est soumise à la sécurité sociale en tant qu'employeur;
- 2° soit est soumise à la taxe sur la valeur ajoutée.

§ 3 de la loi du 16 janvier 2003 :

Pour l'inscription dans la Banque-Carrefour des Entreprises des personnes et associations visées au § 1er, 1°, 3°, 4° et 5°, les modalités seront déterminées par le Roi.

Quelles sont les données reprises à la Banque Carrefour des Entreprises

Les données de la Banque Carrefour des Entreprises sont principalement des données qui permettent de déterminer l'assujettissement à la TVA et/ou à l'ONSS, les secteurs d'activités, la localisation, le nombre d'établissements, la date de création et la date modification de la situation juridique ainsi que le type de modification (fusion, liquidation, changement d'activité, déménagements)...

La BCE contient les données suivantes :

- le numéro d'entreprise et le(s) numéro(s) d'unité d'établissement (UE)
- la ou les dénomination(s) de l'entreprise et de(s) l'unité(s) d'établissement
- les adresses du siège social, de la succursale et des éventuelles unités d'établissement en Belgique (le cas échéant, la radiation de l'adresse)
- le type d'entreprise (personne physique ou morale)
- le statut de l'entreprise
- la forme juridique
- la situation juridique
- les données de contact de l'entreprise ou de(s) l'unité(s) d'établissement (tél., email, fax, site web)

⁴ Sont considérés comme unités d'établissement d'une entreprise les ateliers, les magasins, les points de vente, les bureaux, les directions, les sièges, les agences et les succursales.

- les informations financières (ex. montant du capital social, date de fin de l'exercice comptable, et, le cas échéant, date de début et de fin de l'exercice comptable exceptionnel, date de l'assemblée générale ordinaire)
- les dates de création et d'arrêt de l'entreprise ou de l'unité d'établissement
- la durée de l'entreprise, si elle est limitée
- la radiation d'office suite au non-dépôt des comptes annuels
- les données d'identification des fondateurs, mandataires et fondés de pouvoir
- les activités économiques qu'exerce l'entreprise
- le ou les compte(s) bancaire(s)
- les autorisations et licences dont dispose l'entreprise ou la(les) qualité(s) sous la(les)quelle(s) cette dernière est connue auprès des différents services, autorités et administrations et les demandes.
- Les entreprises peuvent avoir les qualités suivantes:
 - entreprise commerciale ou artisanale
 - employeur soumis à la sécurité sociale ou à la sécurité sociale des administrations provinciales et locales
 - entreprise soumise à la taxe sur la valeur ajoutée
 - entreprise non commerciale de droit privé (ex. indépendant exerçant une profession intellectuelle, libérale ou prestataire de services)
 - entreprise EDRL (entreprises étrangères non établies en Belgique, mais établies dans un Etat membre de l'Union Européenne) ou non-UE (établie hors Union Européenne)
 - entrepreneur remplaçant
 - entrepreneur étranger de travaux immobiliers
 - entrepreneur enregistré
- les liens de participation entre entreprises
- les références aux :
 - documents des personnes morales déposés aux greffes des tribunaux
 - comptes annuels et bilans déposés à la Banque Nationale de Belgique (BNB)

Pertinence et limites

La Banque Carrefour des Entreprises met à disposition deux types de fichiers : celui reprenant toutes les entreprises et les unités d'établissement figurant dans la Banque Carrefour des Entreprises et actives au moment de la création du fichier, et, un fichier de mise à jour contenant tous les changements entre deux versions complètes. Chaque premier dimanche du mois et au plus tard le lundi qui suit, un nouvel instantané de la base de données de la Banque Carrefour des Entreprises est établi. Les fichiers ne contiennent aucun historique, donc si l'entreprise change d'adresse, le fichier ne contiendra que la nouvelle adresse et non les deux.

Vu que les données collectées dans la Banque Carrefour des Entreprises sont d'ordre qualitatif, elles sont principalement utilisées dans le cadre de l'élaboration de la démographie des entreprises ou pour la constitution d'un échantillon pour les besoins d'enquêtes.

Cette base de données présente l'avantage d'être disponible rapidement. Les entités répertoriées sont celles qui sont les plus proches de la définition de la notion d'entreprise. On peut identifier la disparition des entreprises⁵.

⁵ Avant la création de la Banque Carrefour des Entreprises, une base de données créée par l'entreprise B-Information, aussi appelée Coface ou B-Information, répertoriait les entreprises au même titre que la Banque Carrefour des Entreprises. Cette base de données rassemblait les informations de différentes sources d'information : le SPF Finance, le SPF Economie, le SPF Justice, le Moniteur belge, l'Administration de la TVA, l'Office National de la Sécurité Sociale, la Banque Nationale de Belgique (les comptes annuels) et les partenaires. L'IWEPS a acquis cette base de données pour la première fois en 2002 et a constitué un historique unique en Belgique. Depuis juin 2016, l'IWEPS a arrêté sa collaboration avec B-Information pour travailler avec les données de la Banque Carrefour des

Vue sur les données

L'IWEPS est actuellement en phase de transition de la base de données B-Information à la Banque Carrefour des Entreprises (voir note 5). Nous ne sommes pas encore en mesure de diffuser des informations et tableaux de synthèse issus de la BCE. Nous présenterons donc les tableaux issus de la dernière mise à jour de la base de données B-information.

Tableau A.1. Nombre de personnes physiques et de personnes morales 2014

Personnes physiques	547 346
Personnes morales	788 011
Total en fin d'année	1 335 357

Source : B-information – calculs IWEPS

Au total, en 2014, on dénombre 788 011 entreprises ayant une personnalité morale et 547 346 personnes physiques.

Les données sont consultables en ligne sur le site internet de la Banque Carrefour des Entreprises. Ces données sont aussi disponibles en *open data* sur demande au SPF Economie, PME, Classes moyennes et énergie qui décide de l'accès.

4.1.2. LES REPERTOIRES DE L'OFFICE NATIONAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (ONSS)

A l'ONSS, il existe deux répertoires : le répertoire des employeurs et le répertoire des unités d'établissement. Le champ couvert par ces deux répertoires est plus restreint que celui de la BCE puisqu'il ne couvre que le sous-ensemble des entreprises qui, au cours du trimestre précédent, ont employé au moins un salarié. Les informations qui y sont mentionnées sont le secteur d'activité, la commune de l'employeur, la classe de taille exprimée en nombre de postes, ainsi que, lorsqu'on fusionne les deux répertoires, le nombre d'unités d'établissements, leur localisation, leur secteur d'activité et leur classe de taille.

Cette base de données est souvent utilisée pour répartir les employeurs selon leur classe de taille. Elle a aussi été pendant longtemps la base de données de référence en ce qui concerne le secteur d'activité. Elle peut également être utilisée pour établir le caractère mono- ou pluri-régional d'un employeur.

Les données sont recensées au siège de l'employeur principal (qui peut dans certains cas différer du siège social). De plus, les classes de taille sont spécifiques à ces bases de données ONSS et les bornes ne sont pas celles qui sont utilisées notamment au niveau européen pour caractériser les entreprises de différentes tailles. Enfin, l'emploi y est comptabilisé en termes de nombre de postes et non en équivalents temps plein.

Entreprises. À l'heure actuelle, l'IWEPS analyse les cohérences et différences entre les deux bases de données afin de poursuivre le travail entamé en 2002 et de maintenir l'historique.

Encadré A.2. Les données de l'ONSS : Le vocabulaire retenu

Nous appelons **employeur** toute personne morale ou physique qui est immatriculée à l'ONSS et qui a occupé, au cours du trimestre considéré, au moins un travailleur salarié. Un travailleur salarié est une personne qui fournit des prestations contre paiement de rémunération sous l'autorité d'un employeur. Un employeur peut avoir différentes unités d'établissement.

L'**unité d'établissement**, appelée aussi unité locale, est définie comme étant « *tout lieu d'activité, géographiquement identifiable par une adresse, où l'employeur exerce au moins une activité ou à partir duquel cette activité est exercée* ». En d'autres termes, il s'agit de chaque siège d'exploitation, division ou subdivision d'entreprise localisé(e) séparément et situé(e) en un lieu géographiquement déterminé et identifiable par une adresse.

Quelles entreprises sont répertoriées à l'ONSS

Toute entreprise (personne physique ou morale) qui emploie au moins un salarié au cours du trimestre précédent la déclaration à l'Office National de la Sécurité Sociale est repris dans le répertoire ONSS.

Une entreprise qui engage au moins un salarié doit effectuer une demande d'inscription auprès de l'ONSS. À cet égard, elle peut introduire sa requête via WIDE, un service en ligne sur le portail de la Sécurité sociale. Les entreprises qui introduisent une demande valable se voient octroyer la qualité d'employeur. Ce processus s'appelle l'identification. Chaque employeur enregistré se retrouve dans une base de données : le répertoire des employeurs.

L'Office National de Sécurité Sociale (ONSS) et l'Office National de Sécurité Sociale des Administrations Provinciales et Locales (ONSSAPL) tiennent tous les deux à jour un répertoire des employeurs. Dans ces banques de données sont enregistrées les données signalétiques des employeurs, ainsi que la catégorie d'employeurs à laquelle ils appartiennent. Cette information est communiquée par l'employeur lors de son inscription à l'ONSS(APL). Les éventuelles modifications de ces données sont également enregistrées. Cet historique est disponible dans le répertoire des employeurs de l'ONSS, mais non dans le répertoire de l'ONSSAPL. Ces répertoires des employeurs constituent une importante source d'informations.

Les données sont répertoriées au lieu du siège principal de l'employeur.

La catégorie la plus importante de personnes déclarées à l'ONSS en qualité de travailleur salarié concerne les personnes qui travaillent **en exécution d'un contrat de travail**. Il s'agit en l'occurrence d'un contrat par lequel une personne s'engage à effectuer, contre paiement d'une rémunération, des prestations sous l'autorité d'une autre personne. Il n'est donc question d'un contrat de travail que lorsqu'il apparaît de la situation de fait que les trois éléments (prestations, rémunération et autorité) sont réunis.

Quelles sont les données reprises à l'ONSS

Les variables disponibles dans les répertoires des employeurs et des unités d'établissements sont les informations suivantes : le numéro ONSS, le numéro BCE de l'unité d'établissement, le code INS (code communal établi par la DG Statistique) de la commune de l'unité d'établissement, la classe de taille⁶ telle que définie par l'ONSS et le code d'activité NACE 5 digits.

⁶ Les classes de taille définies par l'Office National de la Sécurité Sociale sont : de 0 à 4, de 5 à 9, de 10 à 19, de 20 à 49, de 50 à 99, de 100 à 199, de 200 à 499, de 500 à 999 et de 1000 et plus.

Pertinence et limites

Les employeurs sont répertoriés au lieu du siège principal tel que défini par l'ONSS. En conséquence, la localisation peut parfois différer des autres bases de données. En ce qui concerne les unités locales, si plusieurs unités locales sont implantées dans la même ville avec le même secteur d'activité, elles sont comptabilisées comme une seule et unique unité d'établissement.

Les données d'emploi sont diffusées selon des classes de taille. Ces classes de taille ne correspondent pas aux critères de taille européens des entreprises. Il est donc hasardeux de vouloir connaître avec exactitude l'emploi (mesuré en nombre de postes) de l'employeur. Par exemple, les différentes agences d'une même banque dans la même ville avec la même activité sont répertoriées comme une seule unité d'établissement. Cependant, étant donné que ces données permettent d'avoir une première idée de la classe de taille en termes d'emploi, elles sont utiles pour baliser les informations venues d'autres bases de données.

L'utilisation des répertoires des employeurs et des unités d'établissement présente l'avantage de :

- servir souvent de référence en matière de répartition régionale des entreprises (employeurs) par classe de taille ; en effet, la localisation des unités d'établissement est répertoriée de manière précise. La Banque Carrefour des Entreprises permet également d'effectuer une répartition spatiale, mais elle ne fournit d'indicateur de la taille que s'il est également enregistré à l'ONSS ;
- permettre d'identifier les entreprises mono-régionales et les entreprises pluri-régionales ;
- servir de base pour les clés de répartition des variables économiques macro-économiques ;
- ...

Vue sur les données

Tableau A.2. Répartition par classe de taille des employeurs ONSS en 2014

Classes de tailles	Nombre d'employeurs
0-4	149.190
5-9	32.743
10-19	18.398
40-49	12.191
50-99	3.692
100-199	1.857
200-499	1.089
500-999	372
1000 et plus	301
Total	219.833

Source : ONSS

On compte 219 833 employeurs à l'ONSS, dont 149 190 emploient moins de 5 salariés

Ces données sont disponibles sur demande à l'ONSS aux conditions prévues par celui-ci. Les données sont disponibles avec deux ans de retard.

4.1.3. LES DONNÉES DE LA TVA

Les données issues des déclarations à la TVA sont collectées dans le but de prélever la taxe sur la valeur ajoutée. Ne sont donc couverts par cette base de données que les assujettis à ladite taxe. On y trouve des données sur les achats de marchandises et de services en Belgique comme en Europe, les ventes de biens et de services en Belgique comme en Europe et le montant des taxes dues et à récupérer sur ces achats et ventes. Les données sont répertoriées au siège social de l'entreprise.

Encadré A.3. Les données de la TVA : Le vocabulaire retenu

Nous appelons **assujetti à la TVA**, toute personne qui dans l'exercice d'une activité économique livre des biens ou fournit des services visés par le code de la TVA, de manière indépendante et habituelle. Il importe peu que l'activité s'exerce avec ou sans but lucratif, à titre principal ou d'appoint.

Quelles entreprises doivent remplir une déclaration à la taxe sur la valeur ajoutée

Si, dans le cadre de son activité économique, une entreprise livre des biens ou fournit des services (visés par l'article 4 du Code de la TVA) de manière indépendante et habituelle, elle est assujettie à la TVA.

L'Etat, les Communautés et les Régions de l'Etat belge, les provinces, les agglomérations, les communes et les établissements publics ne sont pas considérés comme des assujettis pour les activités ou opérations qu'ils accomplissent en tant qu'autorités publiques, même lorsqu'à l'occasion de ces activités ou opérations, ils perçoivent des droits, redevances, cotisations ou rétributions.

Toutefois, la qualité d'assujetti leur est reconnue pour ces activités ou opérations, dans la mesure où leur non-assujettissement conduirait à des distorsions de concurrence d'une certaine importance. Ils ont, en tout état de cause, la qualité d'assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée pour les activités ou opérations suivantes, dans la mesure où celles-ci ne sont pas négligeables:

- les services de télécommunications;
- la fourniture et la distribution d'eau, de gaz, d'électricité et d'énergie thermique;
- le transport de biens et de personnes;
- les livraisons de biens et les prestations de services effectuées dans le cadre de l'exploitation des ports, des voies navigables et des aéroports;
- les livraisons de biens neufs fabriqués en vue de la vente;
- les opérations des organismes d'intervention agricole portant sur les produits agricoles et effectués en application des règlements portant organisation commune du marché de ces produits;
- l'exploitation des foires et des expositions à caractère commercial;
- l'exploitation et la concession de droits à l'exploitation d'un parking, d'un entrepôt et/ou d'un terrain de camping;
- les travaux de publicité;
- les prestations de services des agences de voyages visées à l'article 1er, § 7;
- les livraisons de biens et les prestations de services effectuées par les cantines d'entreprises, économats, coopératives et établissements similaires;
- les livraisons de biens et les prestations de services effectuées par les organismes de radiodiffusion et de télévision.

Les entreprises étrangères doivent également s'identifier lorsqu'elles réalisent en Belgique des opérations visées par le Code de la TVA (articles 51 et 52).

Si l'entreprise n'effectue que certaines activités qui sont exemptées par l'article 44 du Code de la TVA (par exemple certaines activités à caractère social ou culturel, certaines

activités financières, certaines activités dans le secteur médical), elle est dispensée de porter en compte la TVA à ses clients.

Sous le régime normal, les entreprises doivent introduire une déclaration mensuelle. Cependant, les entreprises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2.500.000 euros hors TVA (250.000 euros hors TVA pour les livraisons d'huiles minérales, d'appareils de téléphonie mobile, d'ordinateurs et leurs périphériques, accessoires et composants, ainsi que de véhicules terrestres à moteur soumis à la réglementation sur l'immatriculation) peuvent introduire une déclaration trimestrielle.

Par ailleurs, il existe un certain nombre de régimes particuliers mis en place pour alléger les obligations fiscales des petites entreprises.

- Le régime de la franchise de la taxe concerne les petites entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 15.000 euros (25.000 euros à partir du 1^{er} janvier 2016) (hors TVA). Ces entreprises sont dispensées de la plupart des obligations fiscales liées à la TVA.
- Le régime forfaitaire s'applique aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 750.000 euros (hors TVA), qui traitent principalement avec des particuliers et qui exercent leur activité dans certains secteurs.
- Le régime agricole
- Le régime d'imposition de la marge qui est applicable aux biens d'occasion et aux objets d'art, de collection ou d'antiquité.

La déclaration périodique à la TVA permet notamment de faire connaître à l'administration :

- le montant des opérations effectuées avec la clientèle (opérations à la sortie) et la TVA due sur ces opérations ;
- le montant des opérations réalisées avec les fournisseurs (opérations à l'entrée) et la TVA déductible sur ces opérations.

Par ailleurs, si l'entreprise a effectué au cours du mois, du trimestre ou de l'année écoulée des opérations avec des clients identifiés à la TVA dans un autre état membre de l'Union européenne, l'entreprise doit remplir le relevé intracommunautaire. Ce dernier reprend pour chaque client :

- le numéro d'identification à la TVA ;
- le montant des opérations effectuées ;
- le code de la catégorie de chaque opération (voir ci-dessous) ;
- en cas de correction d'une opération mentionnée dans un précédent relevé : la période de ce relevé intracommunautaire.

Quelles sont les données reprises dans la base de données

Les données sont celles qui sont collectées au travers du formulaire de déclaration à la TVA : montant des ventes, des achats (en Belgique et en Europe), ainsi que, une fois par an, le listing des clients assujettis.

- Le numéro d'assujettissement à la TVA
- Le chiffre d'affaires qui comprend les montants facturés (TVA non comprise) par l'assujetti à la TVA. Ces montants correspondent à la vente sur le marché de biens ou de services fournis à des tiers en Belgique ou à l'étranger. Le chiffre d'affaires inclut également tous les autres coûts facturés au client, même si ceux-ci sont facturés séparément. Les réductions de prix, ristournes et remises, ainsi que la valeur des biens retournés (par notes de crédit) doivent être déduites. Les revenus considérés comme autres revenus opérationnels, les revenus financiers et les revenus extraordinaires dans les comptes de la société sont exclus du chiffre d'affaires.
- Les investissements qui sont les coûts réalisés par l'assujetti à la TVA
 - pour l'acquisition de biens et de services qui composent son actif: frais d'établissement, actifs immatériels, terrains et bâtiments,

installations, machines et outillage, meubles et matériel roulant, actifs fixes en location-achat et autres actifs fixes ;
○ pour l'acquisition de biens et services divers ;
○ Les salaires et charges sociales ne sont pas considérés comme des investissements (ex. personnel de l'entreprise construisant ou transformant un bâtiment pour le compte de l'entreprise).

Pertinences et limites

Les données sont récoltées à l'adresse du siège social de l'entreprise. Les montants sont donc attribués à ce seul siège social. Un certain nombre de très petites entreprises ainsi que celles bénéficiant d'un régime spécial ne sont pas prises en compte dans ce système puisqu'elles ne sont pas tenues de remplir une déclaration.

De plus, les données sont collectées à des fins de taxation, ce qui peut induire un certain biais lié à des comportements de fraude et d'optimisation fiscale.

Vue sur les données

Au 30 juin, on note que tous les assujettis à la TVA ne sont pas belges, 1,8% des assujettis à la TVA sont des entreprises étrangères. Ensuite, 60% des assujettis ont leur siège social en région flamande, 27% en région wallonne et 11% en région de Bruxelles-Capitale.

L'IWEPS n'ayant pas (encore) d'accès direct aux données individuelles de la TVA, nous avons opté, à titre d'illustration pour la présentation de ces données, de nous référer aux tableaux publiés par le SPF Economie à partir de ces données.

Les données agrégées sont consultables et téléchargeables sur le site de la Direction Générale des Statistiques du SPF Economie. On y trouve des tableaux de synthèse tels que celui présenté ci-dessous⁷.

Tableau A.3. TVA: Région ou pays d'origine de l'entreprise assujettie à la TVA en Belgique

	Situation au 30/06/2016	Primo assujettissements	Ré-assujettissements	Immigration	Emigration	Cessations	Situation au 31/07/2016
B-Région de Bruxelles-Capitale	99.388	1.054	143	172	-236	-653	99.869
B-Région flamande	537.906	5.000	751	175	-143	-3.081	540.606
B-Région wallonne	237.441	2.333	415	157	-116	-1.618	238.614
E-Allemagne	2.580	31	2	1	-2	-23	2.589
E-Espagne	211	3	0	0	-1	-8	205
E-Etats-Unis d'Amérique	324	1	0	0	0	-1	324
E-France	3.160	26	6	8	-3	-44	3.153
E-Grand-Duché de Luxembourg	1.082	6	1	3	-2	-14	1.076
E-Grande-Bretagne	1.358	10	0	1	-2	-8	1.359
E-Irlande	127	1	0	0	0	-2	126
E-Italie	611	5	0	0	0	-1	615
E-Japon	28	2	1	0	0	-1	30
E-Pays-Bas	4.324	41	5	2	-5	-55	4.312
E-Portugal	63	0	0	0	-1	-1	61
E-Suisse	353	5	0	1	0	-1	358
E-Suède	131	1	0	0	0	-1	131
F-Autres pays	1.239	12	3	4	-7	-11	1.240
O-Adresse inconnue	68	37	0	0	-6	-2	97
Total	890.394	8.568	1.327	524	-524	-5.525	894.765

Source : Direction générale Statistique - Statistics Belgium

⁷ Le chapitre 5 utilise également ces données pour mesurer la dynamique des créations d'entreprises car elles offrent un niveau élevé de désagrégation géographique et sectorielle.

Tableau A.4. TVA: Nombre d'assujettis à la TVA selon la région et la forme juridique en 2015

2015	Région flamande	Région de Bruxelles-Capitale	Région wallonne	Etranger	Non attribué	
Forme juridique						
Personne physique	239 418	30 953	125 965	3 540	66	399 942
SNC (société en nom collectif) ou SCS (société en commandite simple)	28 356	2 428	4 637	1		35 422
SA (société anonyme) ou SCA (société en commandite par actions)	43 165	10 358	16 609	3		70 135
SPRL (société privée à responsabilité limitée)	186 515	45 168	68 974	11		300 668
Société coopérative	5 448	2 924	5 272			13 644
Association commerciale en participation ou association commerciale momentanée	4 844	1 004	4 130	1		9 979
Société commerciale de droit étranger	9	4	5	11 220		11 238
ASBL (association sans but lucratif)	12 055	3 180	5 750	46		21 031
Organisme de droit public	625	156	346	8		1 135
Autre société, groupement ou association	4 180	998	1 289	1		6 468
Total	524 615	97 173	232 977	14 831	66	869 662

Source : Direction générale Statistique - Statistics Belgium

La proportion des personnes physiques assujetties à la TVA est plus grande en Wallonie (54%) qu'en Flandre (45%). Par contre, la Wallonie représente 27% des assujettis (toute forme juridique confondues) alors que la Flandre compte pour 60%.

4.1.4. LA CENTRALE DES BILANS DE LA BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE

La Centrale des bilans est la base de données qui regroupe les comptes annuels déposés par les sociétés commerciales tenues de les publier. Il s'agit également d'un sous-ensemble d'entreprises, à savoir celles qui ont une forme sociétaire dite commerciale. On y trouve les informations du bilan, du compte de résultats et des annexes (de manière plus ou moins détaillée selon la taille de l'entreprise). Les données sont recensées au siège social de l'entreprise. Un indicateur de qualité du bilan est communiqué mais les corrections éventuellement effectuées après la publication du bilan par la Banque Nationale de Belgique dans le processus de vérification ne relèvent pas du domaine public. Selon la taille de l'entreprise, la disponibilité des données varie.

Encadré A.4. Le vocabulaire retenu

Nous appelons **société commerciale tenue de déposer ses comptes annuels**, toute entreprise qui aux termes de la loi comptable est tenue au dépôt de ses comptes annuels.

Nous appelons petite société commerciale une entreprise qui doit déposer ses comptes annuels selon le modèle abrégé, nous nommons micro-société celle qui doit les déposer selon le modèle micro. Les autres sont des grandes entreprises.

Quelles entreprises sont tenues au dépôt de comptes annuels

Se trouvent dans la base de données toutes les entreprises qui aux termes de la loi comptable sont tenues de déposer leurs comptes annuels à la Banque Nationale de Belgique (organe chargé de la vérification et de la validation des bilans).

Sont tenues au dépôt de comptes annuels les entreprises qui ont adopté une des formes sociétaires suivantes :

- les sociétés de droit belge, qu'elles soient ou non à finalité sociale, constituées sous forme de société anonyme (SA), société en commandite par actions (SCA), société privée à responsabilité limitée (SPRL), société coopérative à responsabilité limitée (SCRL) ou groupement d'intérêt économique (GIE) ;
- les groupements européens d'intérêt économique (GEIE) enregistrés en Belgique;
- la société européenne (SE) de droit belge ;
- les sociétés de droit belge, qu'elles soient ou non à finalité sociale, constituées sous forme de société en nom collectif (SNC), société en commandite simple (SCS) ou société coopérative à responsabilité illimitée (SCRI)

pour autant qu'elles soient considérées comme grandes et qu'au moins un de leurs associés indéfiniment responsables soit une personne morale.

Toutes les entreprises susmentionnées sont tenues de déposer leurs comptes annuels pour autant qu'il s'agisse de sociétés commerciales ou de sociétés civiles ayant pris la forme d'une société commerciale.

- Les organismes publics qui ne sont pas constitués sous la forme d'une société commerciale, mais qui exercent une mission statutaire à caractère commercial, financier ou industriel; ce groupe d'institutions reprend également les régies communales autonomes et les associations intercommunales ;
- Les entreprises d'assurance agréées par le Roi en application de la législation relative au contrôle des entreprises d'assurance; ce groupe contient également les entreprises privées d'assurance constituées sous la forme d'une association d'assurances mutuelles ou d'une caisse commune d'assurances (sauf branche "Accidents de travail") ;
- certains organismes de placement collectif à nombre variable de parts (fonds communs de placement), pour lesquels les comptes annuels sont joints en annexe des comptes annuels de la société gestionnaire ;
- les personnes morales de droit public constituées sous la forme de société commerciale, nonobstant toute clause contraire des statuts.

Ne sont, entre autres, pas tenues au dépôt de comptes annuels auprès de la Centrale des bilans:

- les commerçants - personnes physiques ;

- les petites sociétés dont la responsabilité des associés est illimitée: sociétés en nom collectif, sociétés en commandite simple et sociétés coopératives à responsabilité illimitée ;
- les grandes sociétés dont la responsabilité des associés est illimitée (voir ci-dessus), pour autant qu'aucun des associés ne soit une personne morale ;
- les sociétés agricoles ;
- les hôpitaux, pour autant qu'ils ne revêtent pas la forme de société commerciale à responsabilité limitée ou d'ASBL (grande ou très grande) ;
- les fédérations professionnelles, les écoles et établissements d'enseignement supérieur pour autant qu'ils ne revêtent pas la forme d'ASBL (grande ou très grande).

Dans certains cas, ces entreprises doivent cependant établir et déposer un bilan social à la Centrale des bilans.

Il existe certaines restrictions en matière de publication de bilan dans les cas suivants :

- les sociétés fusionnées, absorbées ou scindées : les administrateurs d'une société fusionnée, absorbée ou scindée sont tenus d'établir des comptes annuels pour la période allant de la date de clôture du dernier exercice comptable pour lequel les comptes annuels ont été approuvés à celle à partir de laquelle les opérations de la société appelée à être fusionnée, absorbée ou scindée sont considérées comme accomplies pour le compte de la société bénéficiaire ;
- Les entreprises en liquidation⁸ : la phase dans laquelle se trouve une entreprise dans la procédure de liquidation détermine si celle-ci doit ou non déposer des comptes annuels auprès de la Banque nationale.

Quelles sont les données reprises dans la base de données

La plupart des entreprises sont tenues d'établir et de déposer leurs comptes annuels suivant un modèle normalisé. Quelques autres doivent, par contre, en vertu de la législation qui leur est applicable, établir et déposer leurs comptes annuels suivant un modèle spécifique.

Quel que soit le modèle utilisé⁹, les montants sont exprimés en unités d'euros sans décimales. Deux modèles normalisés différents sont applicables en fonction de la taille de l'entreprise et de la date du début de l'exercice:

- Pour les exercices précédant le 1^{er} janvier 2016¹⁰ :
 - Le modèle complet pour les grandes entreprises et les entreprises cotées en bourse ;
 - Le modèle abrégé pour les petites entreprises non cotées en bourse.
- Pour les exercices débutant après le 1^{er} janvier 2016, il existe trois types de modèle :
 - le modèle complet pour les « grandes » sociétés et toutes les sociétés cotées en bourse ;
 - le modèle abrégé pour les petites sociétés ;
 - le modèle micro pour les microsociétés.

Les entreprises suivantes sont tenues d'utiliser un modèle spécifique :

- Les établissements de crédit, les sociétés d'investissement et les sociétés de gestion des institutions de placement collectif ;
- Les entreprises d'assurance ;
- Les sociétés de gestion de droits d'auteurs.

⁸ De plus amples informations sont disponibles dans l'Avis 2011/8 du 6 avril 2011 de la Commission des Normes Comptables (CNC) "Reddition de comptes en cas de dissolution et de liquidation", publié le 8 avril 2011 sur le site Internet de la CNC.

⁹ Pour de plus amples informations sur le contenu des comptes annuels, voir Centrale des bilans (2014, 2015).

¹⁰ Version des modèles pour entreprises annoncée dans la publication du Moniteur belge du 05 décembre 2012 (page 77.546).

Cette distinction entre les types de schémas est importante car c'est elle qui détermine les données qui sont disponibles. Les schémas abrégés comptent moins de variables que les schémas complets. Plus de détails sur les variables disponibles dans les bilans se trouvent sur le site de la Banque Nationale de Belgique¹¹. En ce qui concerne le micro-modèle, il ne diffère du modèle abrégé qu'en ce qui concerne les annexes.

Les seuils pour le type de schéma sont les suivants :

Les petites sociétés, qui publient un schéma abrégé, sont les sociétés dotées de la personnalité juridique qui, à la date du bilan du dernier exercice clôturé, ne dépassent pas plus d'une des limites suivantes (modification de l'art. 15 du Code des sociétés ; art. 3 de la loi du 18 décembre 2015) :

- nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle : 50 ;
- chiffre d'affaires annuel, hors TVA : 9.000.000 euros ;
- total du bilan : 4.500.000 euros.

Le fait de dépasser ou de ne plus dépasser plus d'un de ces critères n'a d'incidence que si cette circonstance se produit pendant deux exercices consécutifs. Dans ce cas, les conséquences de ce dépassement s'appliqueront à partir de l'exercice suivant l'exercice au cours duquel, pour la deuxième fois, plus d'un des critères ont été dépassés ou ne sont plus dépassés.

La moyenne des travailleurs occupés est le nombre moyen de travailleurs exprimé en équivalents temps plein¹² inscrits à la banque de données DIMONA¹³, à la fin de chaque mois de l'exercice, ou le nombre moyen de travailleurs occupés à temps plein inscrits au registre général du personnel ou dans un document équivalent à la fin de chaque mois de l'exercice considéré.

Les microsociétés, tenues de publier un bilan micro, sont les sociétés dotées de la personnalité juridique qui, à la date de clôture des comptes, ne sont pas une société filiale ou une société mère et qui ne dépassent pas plus d'une des limites suivantes (nouvel art. 15/1 du C.Soc. ; art. 4 de la loi du 18 décembre 2015) :

- nombre de travailleurs occupés, en moyenne annuelle : 10 ;
- chiffre d'affaires annuel, hors TVA : 700.000 euros ;
- total du bilan : 350.000 euros.

Les règles pour l'application de ces critères sont globalement identiques à celles qui s'appliquent aux « petites sociétés » (voir ci-dessus).

Selon la Directive comptable, le bilan social peut rester une composante des comptes annuels selon le schéma complet, mais pour les petites sociétés et les microsociétés devant déposer un schéma abrégé respectivement un microschéma, le bilan social ne peut plus être un élément des comptes annuels. Cependant, le législateur belge oblige ces entreprises à continuer à déposer le bilan social auprès de la BNB¹⁴.

Pertinence et limites

Les données sont collectées au siège social de l'entreprise. Il n'est donc pas possible, à partir de ces seules données, de répartir les données par région autrement qu'en imputant l'intégralité des valeurs à la région dans laquelle le siège social est implanté.

¹¹ <https://www.nbb.be/fr/centrale-des-bilans/etablir/modeles-des-comptes-annuels/modeles-pour-entreprises>.

¹² Le nombre de travailleurs exprimé en équivalents temps plein est égal au volume de travail exprimé en équivalents occupés à temps plein, à calculer pour les travailleurs occupés à temps partiel sur la base du nombre conventionnel d'heures à prester par rapport à la durée normale de travail d'un travailleur à temps plein comparable (travailleur de référence).

¹³ La Dimona (Déclaration Immédiate/Onmiddellijke Aangifte) est un message électronique par lequel l'employeur communique toute entrée et sortie de service d'un travailleur à l'ONSS ou à l'ORPSS. Avec le service en ligne Dimona, l'employeur peut indiquer qu'un travailleur entre en fonction, quitte sa fonction ou est occupé plus ou moins longtemps que prévu.

¹⁴ Pour plus de détails sur les obligations en matière de publication de bilan : <http://www.legalworld.be/legalworld/content.aspx?id=91242&LangType=2060>

Cependant, ce sont les seules données qui permettent de calculer des indicateurs de performances des entreprises comme les résultats d'exploitation, l'évolution des principaux comptes à l'actif et au passif, la décomposition de la valeur ajoutée, le degré d'endettement, le type d'endettement (à court ou long terme), etc. Par ailleurs, c'est une des bases de données les plus riches qui existe au niveau des entreprises et de nombreuses études, même étrangères, se basent sur ces données.

Les changements mis en application en 2016 relatifs à la mise en place des microschémas ne seront pas rétroposables. En effet, un des seuils concerne le chiffre d'affaires qui est une variable facultative dans les schémas abrégés.

Par ailleurs, au fil du temps, ses seuils ont varié, il faut donc être prudent en comparant les données dans le temps.

Vue sur les données

Tableau A.5. Répartition par type de schémas de comptes à la Centrale des bilans en 2014

Type de schéma	Nombre de sociétés commerciales	Importance relative
Schéma abrégé	366.565	92,1
ASBL schéma abrégé	5.478	1,4
Schéma complet	24.470	6,2
ASBL Schéma complet	1.436	0,4
Total	397.949	100,0

Source : Banque Nationale de Belgique, Centrale des Bilans – Calculs IWEPS

En Belgique, 397.949 entreprises ont publié un bilan en 2014. 93,5% d'entre elles ont publié un schéma abrégé. 6,5% un schéma complet. Il faut noter que 99,9% des bilans ont été approuvés.

Ces données sont consultables entreprise par entreprise sur le site web de la Centrale des bilans.

4.2. SYNTHÈSE DU CONTENU DES DIFFÉRENTES SOURCES ADMINISTRATIVES MICRO-ÉCONOMIQUES

Les différentes bases de données disponibles couvrent des champs différents et fournissent des informations différentes. Le Tableau 7.5 en présente la synthèse.

Tableau A.6. Synthèse du contenu des différentes bases de données analysées

Banque Carrefour des Entreprises	ONSS	TVA	Centrale des bilans
Champ couvert			
Toute personne physique ou morale qui exerce une activité économique et qui aux termes de la loi doit se faire enregistrer	Données signalétiques des employeurs (c'est-à-dire toute personne physique ou morale qui a employé au moins un salarié le trimestre précédent) et des unités d'établissement	Toute personne physique ou morale assujettie à la taxe à la valeur ajoutée	Toute personne morale ayant une forme de société dite commerciale et tenue de au dépôt de comptes annuels aux termes de la loi comptable
Vocabulaire défini			
Entreprises	Employeurs	Assujettis à la TVA	Sociétés commerciales
Variables disponibles			
Numéro BCE Adresse complète Date de création Date de mise en situation juridique et/ou de disparition Codes d'activité ONSS, TVA - depuis 2016 codes d'activité statistique unique Lien vers l'ONSS Lien vers la Centrale des bilans Forme juridique, qualité de personne physique ou personne morale	Identifiant propre et numéro BCE Unité d'établissement (UE) La commune de l'UE Classe de taille ONSS Code d'activité L'employeur principal Identifiant de l'employeur Commune de l'employeur	Identifiant propre Date de début d'assujettissement Date de radiation Les ventes en Belgique ou en Europe Les investissements Les achats en Belgique ou en Europe	Numéro BCE Code d'activité Adresse complète Date de dépôt des comptes L'ensemble des variables reprises dans les comptes annuels (bilan, compte de résultats et annexes) Forme juridique
Pertinence et limites			
<ul style="list-style-type: none"> - Les données collectées sont d'ordre qualitatif - Les données sont recensées par siège social pour les entreprises et au domicile de l'indépendant (qui ne correspond pas toujours au lieu où l'activité s'exerce). - Cette base de données ne donne qu'un instantané à un moment donné de la situation à une date précise. Afin de pouvoir constituer un historique et l'exploiter à des fins statistiques, il y a un travail important à mettre en place. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'employeur est identifié au siège principal qui n'est pas toujours le même que le siège social - Si plusieurs unités d'établissement se trouvent dans la même commune avec la même activité, ils sont comptabilisés comme un seul et unique établissement 	<ul style="list-style-type: none"> - Les données sont attribuées au siège social de l'assujetti - Ne couvrent que les transactions de biens et services pour lesquels la TVA est due 	<ul style="list-style-type: none"> - Les données sont collectées au siège social de la société commerciale - Dans le cas de schémas abrégés (type de schéma simplifié destiné aux petites entreprises), certaines données, comme le chiffre d'affaires, ne sont pas obligatoires. - Certaines variables, comme la valeur ajoutée, ne sont pas calculables pour les schémas abrégés, il est donc nécessaire de recourir à des variables de substitution - Certains secteurs sont très mal représentés et devraient être exclus de l'analyse, comme l'agriculture, les banques et assurances et le secteur public
Usages			
<ul style="list-style-type: none"> - Démographie des entreprises - Caractérisation d'autres bases de données 	<ul style="list-style-type: none"> - Estimation du caractère plurirégional d'une entreprise - Répartition des entreprises selon la classe de taille et le secteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Calcul du chiffre d'affaires, des investissements, des achats sous forme agrégée - Calcul du montant des importations et des exportations intracommunautaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Calculs des ratios financiers - Possibilités d'agrégation et d'analyse de distribution par secteur et par localisation - Répartition des entreprises selon des variables de références comme la valeur ajoutée, l'emploi en ETP, le total de l'actif, du chiffre d'affaires, etc.

4.3. COMPARAISON DU NOMBRE D'ENTREPRISES PAR BASE DE DONNÉES

Le tableau ci-dessous est le fruit de la fusion de trois des quatre bases de données présentées. Nous n'avons pas pu étendre la comparaison aux données microéconomiques de la TVA parce que l'IWEPS n'en dispose pas encore au moment de la rédaction de ce chapitre. L'année de référence que nous avons choisie est 2014. En effet, les données du répertoire des employeurs ONSS le plus récent se réfèrent à 2014. À la Centrale des bilans, l'année 2014 est pratiquement complète. Les données issues de B-Information sont complètes aussi pour cette année 2014.

Tableau A.7. Répartition des entreprises selon les bases de données ONSS, B-Information et Centrale des bilans en 2014

B-Information	ONSS	Centrale des bilans	Nombre d'occurrences
Pas dans la base	Pas à l'ONSS	Publie un bilan	1.318
	À l'ONSS	Ne publie pas de bilan	10.336
	À l'ONSS	Publie un bilan	26
Dans la base	Pas à l'ONSS	Ne publie pas de bilan	875.599
	Pas à l'ONSS	Publie un bilan	250.348
	À l'ONSS	Ne publie pas de bilan	63.155
	À l'ONSS	Publie un bilan	146.262

Sources : Centrale des bilans, ONSS, B-Information

Sur l'ensemble des 1 347 044 entreprises, la base de données B-Information comptait en décembre 2014, 1 335 364 entreprises, le répertoire des employeurs à l'ONSS 219 779 employeurs et la Centrale des bilans 397 954 sociétés commerciales qui ont publié un bilan en 2014.

Sur l'ensemble des entreprises de la population issue de la fusion des trois bases de données, 0,9%, soit 11 680 entités, ne sont pas dans la base de données B-Information

- 1 318 d'entre elles ont publié un bilan en 2014, mais ne sont plus dans la base de données B-Information en décembre 2014. Il s'agit d'entreprises qui ont connu une situation juridique ayant mené à leur disparition dans le courant de l'année 2014¹⁵.
- Les 10 336 entreprises qui sont à l'ONSS et pas dans B-Information sont, entre autres, des entreprises étrangères, des entreprises sans personnalité juridique (2 354), des entreprises qui ont connu une situation juridique ayant mené à leur disparition avant décembre 2014 et qui ont été supprimé de la base de données ONSS après 2014. 7 717 d'entre elles sont des personnes physiques ou des associations du type associations de propriétaires.

¹⁵ Afin d'expliquer la raison pour laquelle ces 1318 entreprises ne se trouvent pas dans la base de données B-information, nous avons effectué un échantillonnage au hasard afin de tenter de caractériser les différents ensembles mis en évidence lors de la fusion des différentes bases de données. Il est bien entendu que cette caractérisation n'est pas exhaustive et n'est que le fruit d'une vérification d'une infime partie des données. Nous poursuivons nos investigations afin de mieux caractériser les divers sous-ensembles. En effet, ne disposant pas des données de la Banque Carrefour des Entreprises à l'heure actuelle, nous avons analysé un certain nombre de différences au cas par cas. Il est évident que cette analyse n'est pas exhaustive et que d'autres cas existent. Nous pousserons l'analyse plus en détail une fois que la base de données issues de la Banque Carrefour des Entreprises sera disponible.

- 875 599 entreprises, soit 65,0%, ne sont que dans la base de données B-Information. Parmi elles, 58,7% sont des personnes physiques (soit des indépendants) et 41,3% sont des personnes morales de type entreprises publiques (ministères, communes, entreprises publiques) ou des entreprises mises en situation juridique depuis plusieurs années mais toujours actives.
- 250 348 entreprises, soit 18%, sont à la fois dans B-Information et à la Centrale des bilans, mais pas à l'ONSS
- 63 155 entreprises, soit 4,7%, ne publient pas de bilans mais sont à l'ONSS et reprises dans B-Information. Parmi elles, 52,7% sont des personnes physiques. En ce qui concerne les 47,3% restants, soit ce sont des entreprises publiques, soit des entreprises commerciales dont le bilan a été déposé après la dernière mise à jour de la base de données, soit encore elles n'ont pas publié de bilan en 2014.
- Enfin 146 262 entreprises, soit 10,9%, sont à la fois employeurs ONSS, dans la base de données B-Information et publient un bilan.

4.3.1. LES LIMITES À LA COMPARAISON DES DONNÉES D'ENTREPRISES VENANT DE SOURCES DIFFÉRENTES: ILLUSTRATION PAR LA CLASSE DE TAILLE DE L'ENTREPRISE ET SON AFFILIATION SECTORIELLE

La mise en cohérence des différentes bases de données est une tâche complexe. En effet, comme nous l'avons souligné, non seulement les notions d'entreprise utilisées et, par conséquent, les champs d'analyse couverts sont différents, mais en plus, la manière de collecter les informations varie d'une base à l'autre. Pour illustrer notre propos, nous allons développer deux exemples : la classe de taille de l'entreprise d'une part, et, d'autre part, son affiliation sectorielle.

Taille des entreprises

Déterminer la classe de taille à laquelle appartient une entreprise est une préoccupation importante dans l'analyse de sa situation économique. En effet, non seulement la ventilation par classe de taille permet de mesurer le poids des différents groupes d'entreprises, mais elle permet également de répondre à des questions, d'importance dans l'agenda politique, sur le rôle des P.M.E. et leur impact dans l'économie.

En Belgique, on identifie très souvent la classe de taille en fonction de l'emploi. Cela vient du fait que l'Office National de la Sécurité Sociale utilise la variable emploi pour désagréger ses données pour des entreprises de taille différente. Malheureusement, cette méthode de désagrégation produit une classification par classe de taille des entreprises qui n'est pas compatible avec la définition des micro-, petites, moyennes et grandes entreprises selon les critères européens. En effet, outre l'emploi, défini au niveau européen en termes de nombre d'équivalents temps plein et non en termes de nombre de postes (comme à l'ONSS), pour correspondre aux pratiques européennes, il faudrait encore ajouter, comme critères de détermination de la classe de taille d'une entreprise, son chiffre d'affaires, le total de son actif et, idéalement, son degré d'indépendance financière¹⁶.

Par ailleurs, la Centrale des bilans a également ses propres classes de taille qui déterminent le schéma de comptes – complet, abrégé ou micro – et qui ne correspondent pas aux classes ONSS. Malgré ces différences méthodologiques, on peut observer que l'importance relative des petites entreprises est semblable à travers ces deux bases de données. En effet, le tableau A.2 nous informe que 96,7% des employeurs ONSS occupent moins

¹⁶ Pour plus de détails concernant la définition européenne d'une PME et la mise en application des critères, nous invitons le lecteur à consulter le document de la Commission Européenne (2015).

de 50 travailleurs alors que le tableau A.5 indique que 93,4% des entreprises déposant leurs comptes à la centrale des bilans le font sous format abrégé (dont un des critères est d'occuper moins de 50 travailleurs en moyenne).

Secteur d'activités

Outre la répartition des entreprises par classe de taille, leur répartition par secteur d'activité dépend fortement de la base de données de référence (du moins avant 2016). En effet, les critères d'attribution du secteur varient selon le fournisseur de données. La répartition des données statistiques suivant l'activité économique des entreprises (ou de leurs implantations locales) repose sur l'utilisation de la nomenclature NACE (Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne), adaptée aux besoins belges.

L'ONSS attribue les codes NACE de façon autonome en accord avec les directives de la Direction Générale de la Statistique du SPF Economie, P.M.E., Classes moyennes et Energie (anciennement l'Institut National de Statistique). L'attribution de ces codes d'activité n'ouvre aucun droit et n'engendre aucune obligation pour les entreprises. Toutes les données rassemblées par l'ONSS sont ventilées suivant l'activité économique principale, soit de l'entreprise, soit de l'unité locale de l'entreprise (voir également l'alinéa suivant). L'ONSS utilise à cet effet la description de son activité soumise par l'entreprise lors de son inscription comme employeur ainsi que les modifications qu'il signale par la suite et toute autre source d'information disponible.

En ce qui concerne les données de la TVA, l'affiliation sectorielle d'une entreprise est déterminée sur la base de la description précise que l'entreprise est obligée de fournir de l'activité qu'elle souhaite exercer. Si l'entreprise a l'intention d'exercer plusieurs activités, elle doit fournir une description précise de chacune d'entre elles, en distinguant l'activité primaire et l'activité (ou les activités) secondaire(s). L'activité principale est celle qui, compte tenu du chiffre d'affaires escompté, sera la plus importante. La description demandée est une description libre qui doit être aussi précise que possible (le libellé correspondant au code NACE-BEL attribué à l'activité de l'entreprise lors de l'inscription de celle-ci à la BCE n'est pas toujours considéré comme suffisamment précis pour la TVA).

À la Banque Carrefour des Entreprises, avant 2016, une même entreprise pouvait avoir plusieurs codes d'activité : ceux issus de la TVA et de l'ONSS. Les secteurs pouvaient varier selon la source. Depuis 2016, et afin de faciliter les traitements statistiques, un code d'activité statistique unique est introduit. Sa mise en place implique de nombreux mouvements entre catégories d'activités économiques. Ces mouvements sont artificiels et ne correspondent pas toujours à une véritable modification du secteur d'activité de l'entreprise.

À la Centrale des bilans, depuis 2016, le code d'activité de l'entreprise est le code d'activité statistique, en vigueur à la date de consultation du dossier, attribué par la Centrale des bilans sur la base à la fois des codes d'activité principale disponibles à la Banque Carrefour des Entreprises et d'informations complémentaires qu'elle collecte directement auprès des entreprises. Avant 2016, le code d'activité était attribué de manière déclarative. L'entreprise déterminait le code d'activité elle-même.

Ce propos montre bien toute la difficulté qui se présente quand on cherche à obtenir un état des lieux sectoriel du tissu économique wallon. Le choix de la base de données doit être fait en fonction des objectifs de la recherche que l'on désire mener et ou de son utilisation. De la sorte, on définit clairement le champ couvert. Par ailleurs, il peut être pertinent de baser l'analyse sectorielle non seulement sur la classification NACE des activités des entreprises, mais aussi sur une liste d'entreprises établie par des experts du domaine du secteur étudié.

Afin d'illustrer notre propos, nous avons fusionné les bases de données B-information, ONSS et Centrale des Bilans. Nous avons conservé uniquement les entreprises qui étaient dans les trois bases de données. Au total, il nous reste 145 073 entreprises¹⁷.

¹⁷ Le nombre d'entreprises communes aux trois bases est légèrement différent car nous avons exclu les entreprises qui n'avaient pas de code Nace, ainsi que celle qui n'avaient pas de numéro de TVA.

Ensuite, nous avons réduit le NACE au NACE à deux digits. En effet, le nombre de digits (et donc la précision de l'attribution du secteur) varie fortement d'une base à l'autre. A l'ONSS on a toujours un secteur d'activité défini à 5 digits. A la Centrale des Bilans, le code d'activité étant déclaratif, la longueur varie fortement. Seuls 93,7% des entreprises publient un code à 5 digits. B-Information dispose d'un code à 5 digits.

Tableau A.8. Matrice de correspondance des codes d'activités entre les trois sources de données

Nombre de base de données avec NACE identique	Nombre d'entreprises	Pourcentage du total
Aucune correspondance	3 129	2,2
NACE identique dans deux bases de données	37 232	25,7
NACE identiques dans les trois bases de données	104 712	72,2

Sources : Centrale des bilans, ONSS, B-Information

On note que seulement 72,2% des entreprises ont des codes NACE à deux chiffres identiques pour les trois bases de données, alors que pour 25,7% d'entre elles, on n'a de correspondance que dans deux des trois bases. Enfin, 2,2% des entreprises ont un code différent dans chaque base.

5. Exemples d'analyses des données d'entreprises

Malgré les limites quant à leur utilisation et notamment les divergences entre les différentes sources de données, les données microéconomiques d'entreprises sont utilisées de manière croissante pour enrichir l'analyse économique. En effet, elles interviennent dans un grand nombre de travaux à différents niveaux – européen, belge et régional – et poursuivant de multiples objectifs – description du tissu économique, académique, évaluation d'impact.

Au niveau européen, les travaux de Bruegel et de la Banque Centrale Européenne ont montré l'intérêt de l'approche microéconomique dans l'analyse de la compétitivité. Dans le cadre du projet EFIGE (*European Firms in a Global Economy*¹⁸), Bruegel a constitué une base de données d'entreprises manufacturières au sein de plusieurs pays européens en combinant les informations d'une enquête avec les données des comptes annuels à travers l'Europe disponibles dans Amadeus (une base de données du Bureau van Dijk). Cette base de données leur a permis de comparer en détails la compétitivité des entreprises à travers les pays européens (Navaretti *et al*, 2011, Altomonte, Aquilante et Ottaviano, 2012). En particulier, leurs résultats soulignent l'importance des facteurs microéconomiques dans la compétitivité extérieure. En d'autres termes, les performances à l'international des entreprises européennes sont largement indépendantes du pays dans lequel elles se trouvent. Les entreprises qui ont réussi l'internationalisation de leurs ventes et de leur processus de production ont des caractéristiques similaires à travers tous les pays européens. Par ailleurs, ils illustrent la très forte hétérogénéité de performances entre entreprises, suggérant que l'analyse économique ne peut se satisfaire d'étudier l'évolution d'indicateurs agrégés ou des performances d'entreprises « moyennes ». L'importance de l'analyse de la distribution des entreprises est confirmée par la CompNet Task Force (2014) coordonnée par la Banque Centrale Européenne. Ce projet européen s'est basé sur les comptes annuels des entreprises dans 11 pays européens pour développer des indicateurs de productivité comparables au niveau sectoriel à travers les pays européens. Ils soulignent aussi une très forte

¹⁸ Pour plus de détails sur ce projet et la base de données en question, voir Altomonte et Aquilante (2012).

hétérogénéité de la taille et de la productivité des entreprises, y compris au sein de secteurs industriels comparables à travers les pays.

Les données d'entreprises permettent également d'analyser l'impact de la politique européenne sur les entreprises. Par exemple, Van Cayseele, Konings et Sergant (2014) ont étudié la relation entre les aides d'Etat et les performances des entreprises en termes de croissance de leur productivité totale des facteurs. Leur analyse se focalise sur toutes les aides d'Etat qui ont été octroyées aux entreprises manufacturières européennes entre 2003 et 2011 en parallèle des données des comptes annuels des entreprises issues d'Amadeus. Leurs résultats indiquent que les mesures d'aides d'Etat peuvent améliorer la croissance de la productivité des entreprises qui font face à des contraintes de trésorerie. Cet effet bénéfique des aides d'Etat fut observé particulièrement dans les années qui ont suivi la crise financière.

Au niveau belge, l'analyse des données de la TVA permet d'étudier les relations commerciales entre entreprises et in fine d'enrichir la compréhension des chaînes de valeurs dans lesquelles nos entreprises sont impliquées. Deux études de la BNB sont particulièrement intéressantes à ce propos. Dhyne et Duprez (2015) ont non seulement décrit les chaînes de valeurs des entreprises actives en Belgique (en termes de longueur et de positionnement par rapport au consommateur final), mais ont également mis en parallèle ces données de transactions TVA avec des indicateurs de performances économiques des entreprises (basés sur la Centrale des bilans). Leurs résultats sont encourageants car ils montrent que, pour la période 2002-2011, le phénomène de fragmentation des processus de production a été globalement bénéfique pour les entreprises belges. Les entreprises qui ont réussi à s'intégrer dans les chaînes de production les plus longues ont connu une meilleure croissance de productivité et d'emploi. Ils remarquent également que celles qui en ont le plus profité sont situées en aval de la chaîne de valeur (à proximité du consommateur final). Toujours sur la base des données TVA, Dhyne et Rubinova (2016) ont, eux, analysé les réseaux d'entreprises actives en Belgique afin de mieux évaluer notre compétitivité extérieure. Même si on souligne régulièrement l'importance prépondérante d'un nombre restreint d'entreprises qui exportent avec succès, ils montrent que beaucoup plus d'entreprises sont actives à l'exportation de manière indirecte. Ils confirment que les entreprises exportatrices sont soutenues par un large réseau de fournisseurs domestiques de biens et services qui contribuent donc indirectement à notre compétitivité extérieure. Leurs résultats suggèrent que les bonnes performances des entreprises exportatrices (productivité, vente, emploi...) s'observent également au sein des entreprises de leurs chaînes d'approvisionnement. Outre l'intérêt en termes de politique économique, cette analyse novatrice de données permet également de tester les hypothèses de modèles économiques théoriques d'un grand intérêt académique. Par exemple, Magerman *et al.* (2016) suggèrent qu'un nombre restreint d'entreprises – en particulier celles qui occupent un rôle clé dans les chaînes de valeurs – peuvent largement contribuer à la volatilité de variables agrégées, du type du PIB par exemple.

Outre l'analyse des performances des entreprises existantes, les bases de données d'entreprises permettent également de mieux évaluer la dynamique entrepreneuriale. Différents travaux traitent ce sujet au niveau belge. Il est à noter qu'au sein de ceux-ci les différences méthodologiques peuvent être importantes, en fonction de la notion d'entreprise considérée et la base de données utilisée, comme l'ont montré Albessart et Duprez (2014) à propos des statistiques de créations d'entreprises. Malgré ces limites méthodologiques, l'analyse des données d'entreprises peut être intéressante pour mieux comprendre les dynamiques liées à l'entrepreneuriat en Belgique. Par exemple, De Mulder et Godefroid (2016) ont comparé les différentes bases de données disponibles à propos de la démographie d'entreprises afin de souligner les facteurs permettant de stimuler davantage l'entrepreneuriat en Belgique. Ils illustrent que le taux de création brut d'entreprises en Belgique est le plus faible de l'Union européenne des 15 et que la Wallonie présente un certain retard, en termes de nombre de créations et de dynamisme, par rapport aux deux autres régions du pays. Au niveau des déterminants de l'entrepreneuriat, ils soulignent leur caractère multidimensionnel et l'importance de stimuler davantage la culture entrepreneuriale en

Belgique. Au-delà de la création d'entreprises, d'autres travaux se focalisent sur l'état de santé économique et financière des PME belges, comme le font régulièrement l'UNIZO, Graydon et l'UCM (2016) ou EY (2014) sur la base de leur propre méthodologie. De telles données permettent également de mieux comprendre les dynamiques industrielles. En effet, Dumont et Kegels (2016) ont analysé le rôle des jeunes entreprises dans les dynamiques industrielles en termes d'emploi et de productivité en Belgique sur la base des données d'entreprises issues de deux projets récents de l'OCDE (Dynemp et Multiprod). Leurs résultats suggèrent que, pour expliquer les dynamiques de productivité, le focus doit être plutôt sur l'âge de l'entreprise, que sur sa taille.

Au niveau wallon, les données d'entreprises ont notamment été utilisées dans le cadre de l'évaluation du Plan Marshall. Par exemple, Dujardin, Louis et Mayneris (2015) ont analysé l'impact des pôles de compétitivité wallons sur les performances économiques des entreprises. Pour ce faire, ils ont croisé l'information sur la participation des entreprises aux projets des pôles de compétitivité financés par les autorités régionales avec des micro-données sur les entreprises en termes d'emploi, de valeur ajoutée, de productivité et d'exportations sur la base des données de la BNB, de l'ONSS, de TVA et de la BCE, centralisées par le service statistique de l'administration publique fédérale. Leurs résultats suggèrent notamment que les pôles ont bien sélectionné des entreprises compétitives et motrices de l'économie wallonne. Néanmoins, leur impact sur les performances économiques des entreprises est plutôt mitigé. D'une part, l'impact est non significatif pour la majorité des indicateurs de performance. D'autre part, ils observent une croissance de l'emploi plus rapide pour les entreprises participantes et une diversification du portefeuille de produits exportés. Par ailleurs, les sources de données administratives peuvent être combinées avec d'autres sources d'informations sur les entreprises. Par exemple, le CRISP (2015) étudie la dépendance étrangère du tissu économique wallon sur la base d'une évaluation qualitative de l'actionnariat des principales entreprises situées en Wallonie.

Par ailleurs, au-delà de l'intérêt des données d'entreprises pour analyser de nombreuses thématiques, ces données microéconomiques permettent d'enrichir la description générale du tissu économique de manière complémentaire aux indicateurs macroéconomiques (comptes régionaux, par exemple). En effet, les études sectorielles du REW 2016 (sur la sidérurgie, le pharmaceutique et le numérique) et du REW 2017 (sur la construction) ont montré l'intérêt de combiner ces approches micro- et macroéconomique dans une perspective de chaînes de valeurs et en particulier quand on souhaite évaluer la distribution des performances des entreprises au sein d'un secteur d'activités. De nombreux autres travaux mettent également en parallèle ces deux approches, l'Union Wallonne des Entreprises dans ses études annuelles sur la situation des entreprises, par exemple. En effet, leur étude la plus récente (UWE, 2016) présente d'une part l'évolution de la valeur ajoutée et de l'emploi agrégés pour le secteur des entreprises dans son ensemble. D'autre part, ils utilisent les données ONSS pour analyser l'effet de la crise économique sur le tissu et la démographie des entreprises. Ils réalisent également une analyse statistique des comptes annuels déposés à la Centrale des bilans pour évaluer la situation financière des entreprises en termes d'allocation interne de la valeur ajoutée, de rentabilité et de structure de financement.

6. Références

- Albessart, C., Debuissou, M., Docquier, F., Duprez, J-P., Dussart, L., Guio, A-C., Guyot, J-L., Lefèvre, M. et Vander Stricht, V. (2002), « Annuaire statistique de la Wallonie. Vol. Module économique », Jambes: Ministère de la Région Wallonne, <http://www.iweeps.be/sites/default/files/module-economique.pdf>.
- Albessart, C. et Duprez, J-P. (2014), « Créations d'entreprises en Belgique : analyse de différentes sources », IWEPS.
- Altomonte, C. et Aquilante, T. (2012), « The EU-EFIGE/BRUEGEL-UNICREDIT dataset », Bruegel working paper 2012/13.
- Altomonte, C., Aquilante, T. et Ottaviano, G. (2012), « The triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country report », Bruegel blueprint 17.
- BTS, Banque en alternance (2013), « Définition et fonctions économiques de l'entreprise », septembre 1, <http://bts-banque.nursit.com/Definition-et-fonctions>.
- Centrale des bilans (2014), « Dossier d'entreprise : notice méthodologique », Novembre 2014.
- Centrale des bilans (2015), « Statistiques relatives aux comptes annuels des entreprises, aux comptes annuels des grandes associations sans but lucratif et fondations privées et aux bilans sociaux : Notice explicative pour l'exercice 2013 ».
- Commission européenne (2015), « Guide de l'utilisateur pour la définition des PME », DG Marché intérieur, industrie et entrepreneuriat.
- Coase, R.H., Gillis, X. et Bourreau, M (1987), « La nature de la firme », *Revue française d'économie* 2 (1): 133-63. doi:10.3406/rfeco.1987.1132.
- Code de la TVA* (1992), *Code de la TVA*.
- CompNet Task Force (2014), « Micro-based evidence of EU competitiveness : the COMPNET database », Working paper No. 1634 de la Banque Centrale Européenne.
- CRISP (2015), « Structure générale de l'actionnariat des entreprises wallonnes », Rapport 2015.
- De Mulder, J. et Godefroid, H. (2016), « Comment stimuler l'entrepreneuriat en Belgique ? », *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, Septembre 2016.
- Dhyne, E. et Duprez, C. (2015), « La crise a-t-elle modifié l'ADN de l'économie belge ? », *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, Septembre 2015.
- Dhyne, E., et Rubinova, S. (2016), « The supplier network of exporters : Connecting the dots », Working paper No. 296 de la Banque nationale de Belgique.
- Dujardin, C., Louis, V., et Mayneris, F. (2015), « Les pôles de compétitivité wallons Quel impact sur les performances économiques des entreprises ? », IRES Discussion Paper No. 2015–17.
- Dumont, M. et Kegels, C. (2016), « Young firms and Industry Dynamics in Belgium », Working paper 6-16 du Bureau fédéral du Plan.
- EY(2014), "Analyse des performances et évolution du tissu PME wallon".
- INSEE. s. d. « Entreprise ». *Définitions, méthodes et qualités*. <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/entreprise.htm>.

Journal officiel des Communautés européennes. s. d. « Règlement (CEE) n° 696/93 du conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté ». *Journal officiel des Communautés européennes* N0 L76/1.

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1993:076:0001:0011:FR:PDF>.

Magerman, G., De Bruyne, K., Dhyne, E. et Van Hove, J. (2016), "Heterogeneous firms and the micro origins of aggregate fluctuations", Working paper No. 312 de la Banque nationale de Belgique.

Navaretti, G., Bugamelli, M., Schivardi, F., Altomonte, C., Horgos, D. et Maggioni, D. (2011), « The global operations of European firms, the second EFIGE policy report », Bruegel blueprint 12.

Union Wallonne des Entreprises (2016), « Etudes sur la situation de l'entreprise, thème 2016 : portrait(s) des entreprises en Wallonie – évolution », 31 août 2016.

UNIZO, GRAYDON et UCM (2016), « Rapport PME : Aperçu de l'état de santé économique et financière des PME belges ».

Van Cayseele, P., Konings, J. et Sergant, I. (2014), « The effects of state aid on total factor productivity growth », Working Paper No. 264 de la Banque nationale de Belgique.

