



► TREFPUNT
ECONOMIE



► CARREFOUR DE
L'ECONOMIE



VAN ENERGIEARMOEDE TOT
ENERGIEKWETSBAARHEID

DE INTEGRATIE VAN
DE DEELECONOMIE
IN DE OPENBARE
STATISTIEKEN



LES PME, ACTRICES
ESSENTIELLES DE
LA TRANSFORMATION
DIGITALE DE L'ÉCONOMIE
BELGE ET EUROPÉENNE

CONJUNCTUURONTWIKKELINGEN
VAN DE ECONOMIE



▶ VERWARMEN OF RIJDEN, HET EEN OF HET ANDER? VAN ENERGIEARMOEDE TOT ENERGIEKWETSBAARHEID

Bruno Kestemont, Christine Bruynoghe¹

INLEIDING

Sommige gezinnen staan voor een moeilijke keuze: afzien van bepaalde uitgaven om zich te kunnen verwarmen en verplaatsen, of sterker nog: kiezen tussen het koud hebben lijden of zich minder verplaatsen (Seujot 2012).

Dergelijke situaties komen voor als de onvermijdelijke besparing op energie te groot is ten opzichte van de inkomsten.

In 2018 leefden 5.2% van de Belgen in gezinnen die vonden dat zij om financiële redenen niet in staat waren om zich voldoende te verwarmen (Statbel, 2019). Dit percentage is gecorrigeerd aan de energieprijzen en meer bepaald de prijzen voor aardgas (CREG, 2019). De schommelingen van de brandstofprijzen kunnen ook gezinnen in problemen brengen, met name wanneer zij ver van de economische kernen wonen.

Er bestaat tot nu toe nog geen algemeen aanvaarde en bondige definitie voor energiearmoede (Rademaekers et al. 2016).

In de literatuur is men het er grotendeels over eens dat er in een gezin sprake is van energiearmoede als het aandeel van het energiebudget een bepaalde drempel overschrijdt. Energiearmoede wordt over het algemeen enkel vanuit de dimensie van de woning benaderd, bij gebrek aan gegevens. Het bijzondere aan deze studie is dat het concept van “energiekwetsbaarheid” in zijn geheel wordt onderzocht, met inbegrip van de dimensie “mobiliteit”, hetgeen mogelijk wordt door gebruik te maken van de gegevens uit het huishoudbudgetonderzoek (Bonnard et al. 2015). Door deze terminologie kan verwarring vermeden worden tussen de al te talrijke definities van “energiearmoede”.

Dankzij de gekozen benadering kan het spanningsveld vermeden worden dat kan bestaan tussen het “minimale energierecht” (voor het comfort en de mobiliteit) en de noodzakelijke vermindering van het globale energieverbruik in het kader van de klimaatopwarming. Een van de geadviseerde maatregelen in de strijd tegen de klimaatopwarming is namelijk een verho-

ging van de energieprijzen (via belasting), terwijl de voornaamste huidige maatregel in de strijd tegen energiekwetsbaarheid juist omgekeerd erin bestaat deze prijzen te verlagen voor een aanzienlijk deel van de gezinnen. Dat is de rol van het sociaal tarief voor gas en elektriciteit (CREG 2019, FOD Economie 2020).

In het eerste deel van dit hoofdstuk worden enkele essentiële preliminaire begrippen omschreven. Het tweede hoofdstuk gaat over de energie-inspanning per inkomensdeciël, zodat we een cijfer kunnen plakken op de mate van energiekwetsbaarheid, waarvan de bepalende factoren worden voorgesteld in hoofdstuk 3. In het 4e





hoofdstuk wordt het energieverbruik van de gezinnen per inkomensdeciël geanalyseerd, en in het 5e hoofdstuk komt de evolutie van de gemiddelde energieprijzen voor de verschillende inkomensklassen aan bod. Tot slot gaan wij in op de resultaten en de gevolgen en vooruitzichten daarvan, alvorens tot een conclusie te komen.

DEFINITIES

We stellen hier enkele definities voor die nuttig zijn voor een betere duiding van de resultaten²:

Gemodificeerde consumptie-eenheid (GCE): Elke persoon van elk gezin krijgt een gewicht toegekend van 1 voor de eerste volwassene, 0.5 voor de andere personen van 14 jaar en meer, en 0.3 voor elk kind van minder dan 14 jaar. Dat geeft een gemodificeerde consumptie-eenheid (GCE) aan de hand waarvan gezinnen van verschillende samenstelling onderling vergeleken kunnen worden en waarmee ze met name gerangschikt kunnen worden van het armste tot het rijkste gezin, rekening houdend met de schaalvoordelen voor verschillende personen onder hetzelfde dak. De per GCE gepubliceerde gegevens kunnen gelezen worden als “het equivalent voor een eenpersoonshuishouden”.

Inkomensdecielen (genoteerd als D1 tot D10 in de grafieken). Het betreft de indeling van de bevolking op basis van het inkomen per GCE van hun huishouden. De armste gezinnen vindt men in de eerste decielen, links in de grafieken.

Energie-inspanning: Energie-uitgaven ten opzichte van het inkomen na geplafonneerde kosten van de woning³. Deze inspanning kan gesplitst worden in een inspanning voor de woning en een inspanning voor de mobiliteit (Cochez et al. 2015, ONPE 2019, Fontanes 2019), of ook volgens soort energie of toepassing.

Energiekwetsbaarheid: Een gezin bevindt zich in energiekwetsbaarheid als het equivalent beschikbaar inkomen lager is dan de nationale mediaan en als zijn

energie-inspanning een bepaalde drempel overschrijdt. Deze drempel wordt in de literatuur vastgesteld op twee keer de mediaan⁴ van de beschouwde variabele. De drempel voor energiekwetsbaarheid is 17.4% in 2018⁵. Energiekwetsbaarheid voor de woning is bereikt wanneer de energie-inspanning **voor de woning** hoger is dan 9.7% in 2018⁶. Energiekwetsbaarheid voor de mobiliteit is bereikt wanneer de energie-inspanning **voor de mobiliteit** hoger is dan 6.5% in 2018⁷. De “**dubbele inspanning**” betreft personen die zich in een situatie van energiekwetsbaarheid bevinden zowel voor de woning als voor de mobiliteit.

Samengevat volgt energiekwetsbaarheid (voor de woning, de mobiliteit ...) de volgende principes:

Kwetsbaarheid

1/ Uitsluiting van de inkomens van de vijf hogere decielen

(rekening houdend met de samenstelling van het gezin)

2/ Gezinnen voor wie:

$$\frac{\text{Beschouwde kosten}}{\text{Inkomen na huisvestingskosten}^*} > 2 \times \text{het mediaancijfer}$$

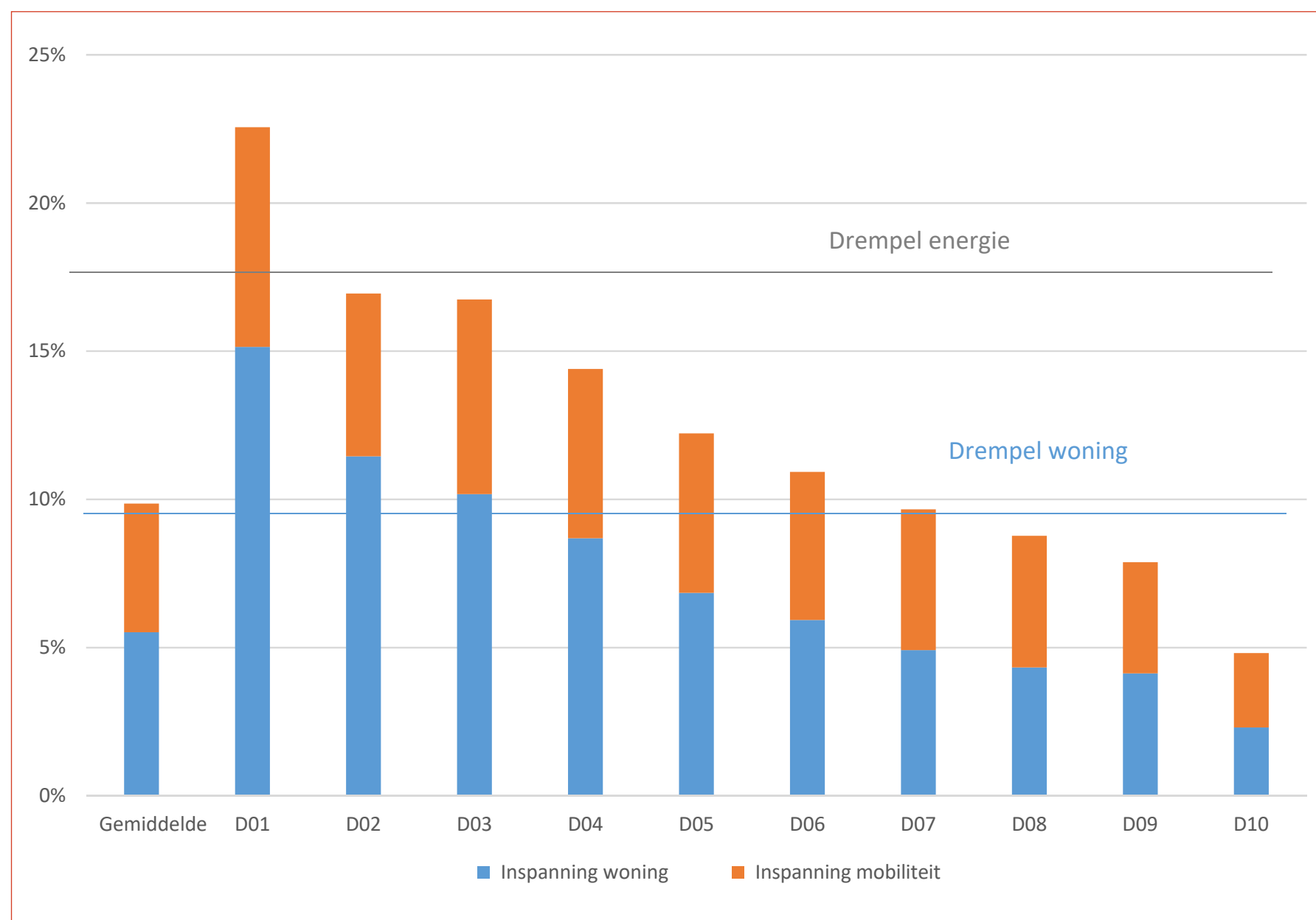
* Kosten van de woning geplafonneerd op 2 x het mediaancijfer



DE ENERGIE-INSpanNING

Het aandeel van het inkomen na kosten van de woning besteed aan de energie-uitgaven, of gemiddelde energie-inspanning, neemt aanzienlijke proporties aan voor gezinnen met de laagste inkomens (figuur 1).

Figuur 1: Gemiddelde energie-inspanning per inkomensdeciël in België, 2018.

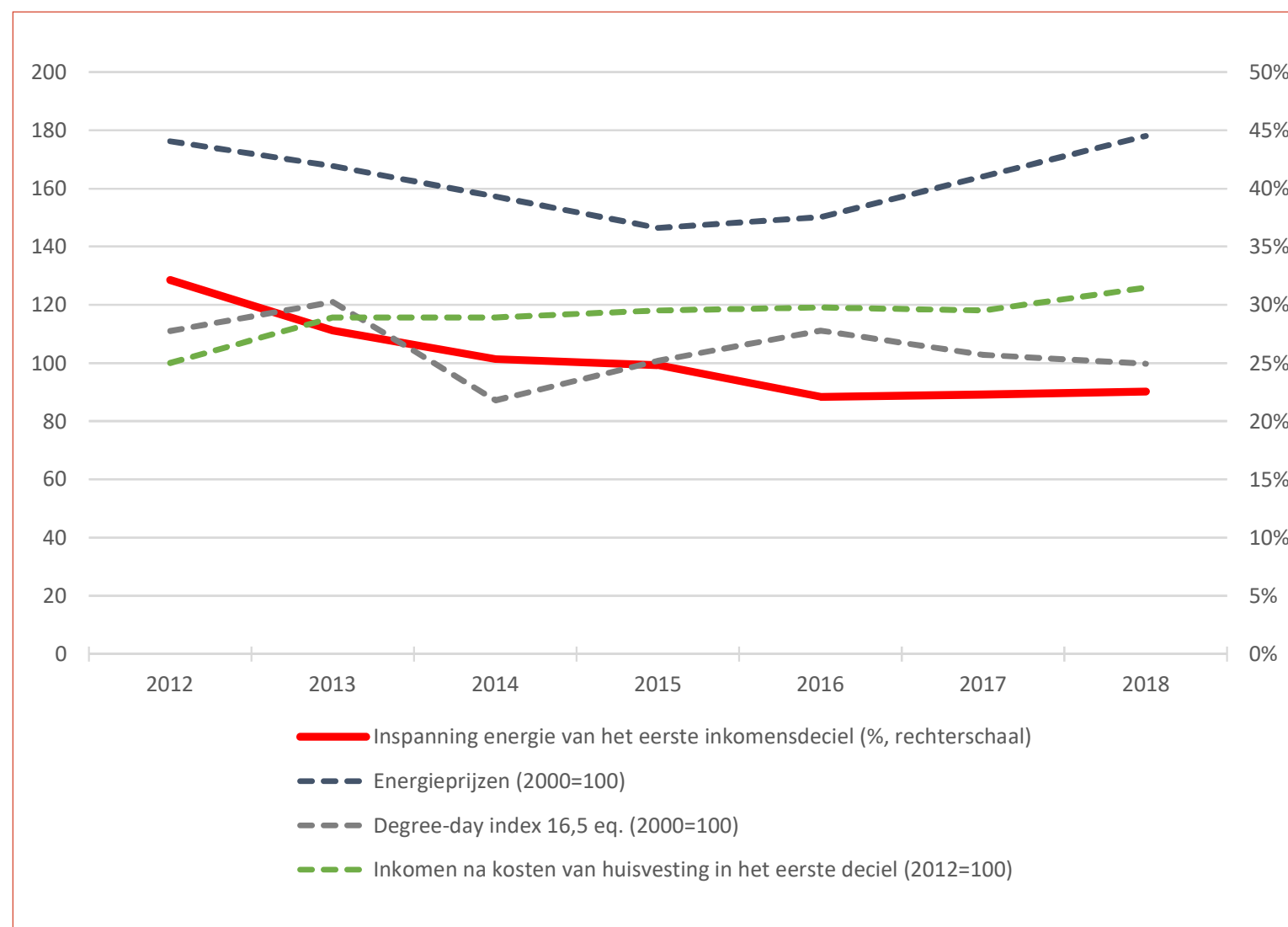


Bron : Eigen berekeningen op basis van Statbel (HBO et SILC). Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.



Het verloop van de energie-inspanning toont een dalende trend voor alle decielen, in het bijzonder voor het eerste deciel, dat het meest getroffen wordt door energiekwetsbaarheid (figuur 2). Deze jaarlijkse energie-inspanning hangt vooral af van de energieprijzen en van het inkomen na aftrek van de huisvestingskosten.

Figuur 2: Evolutie van de gemiddelde energie-inspanning van het eerste deciel volgens enkele verklarende variabelen.



Bron : Eigen berekeningen op basis van Statbel en KMI.

Noot: Een stijging van de energieprijzen en van de graaddagen trekken de energie-inspanning naar omhoog, en omgekeerd: ondanks een stijging van de prijzen is het door het klimaat dat de toename van de energie-inspanning na 2016 beperkt wordt. Een toename van het inkomen na de kosten van huisvesting trekt de curve naar beneden: ondanks een ruwer klimaat kon de energie-inspanning in 2013 dankzij een toename van het inkomen en een daling van de prijzen afnemen. Het aantal graaddagen is het aantal graden dat ontbreekt om ten minste 16.5°C te halen.



ENERGIEKWETSBAARHEID

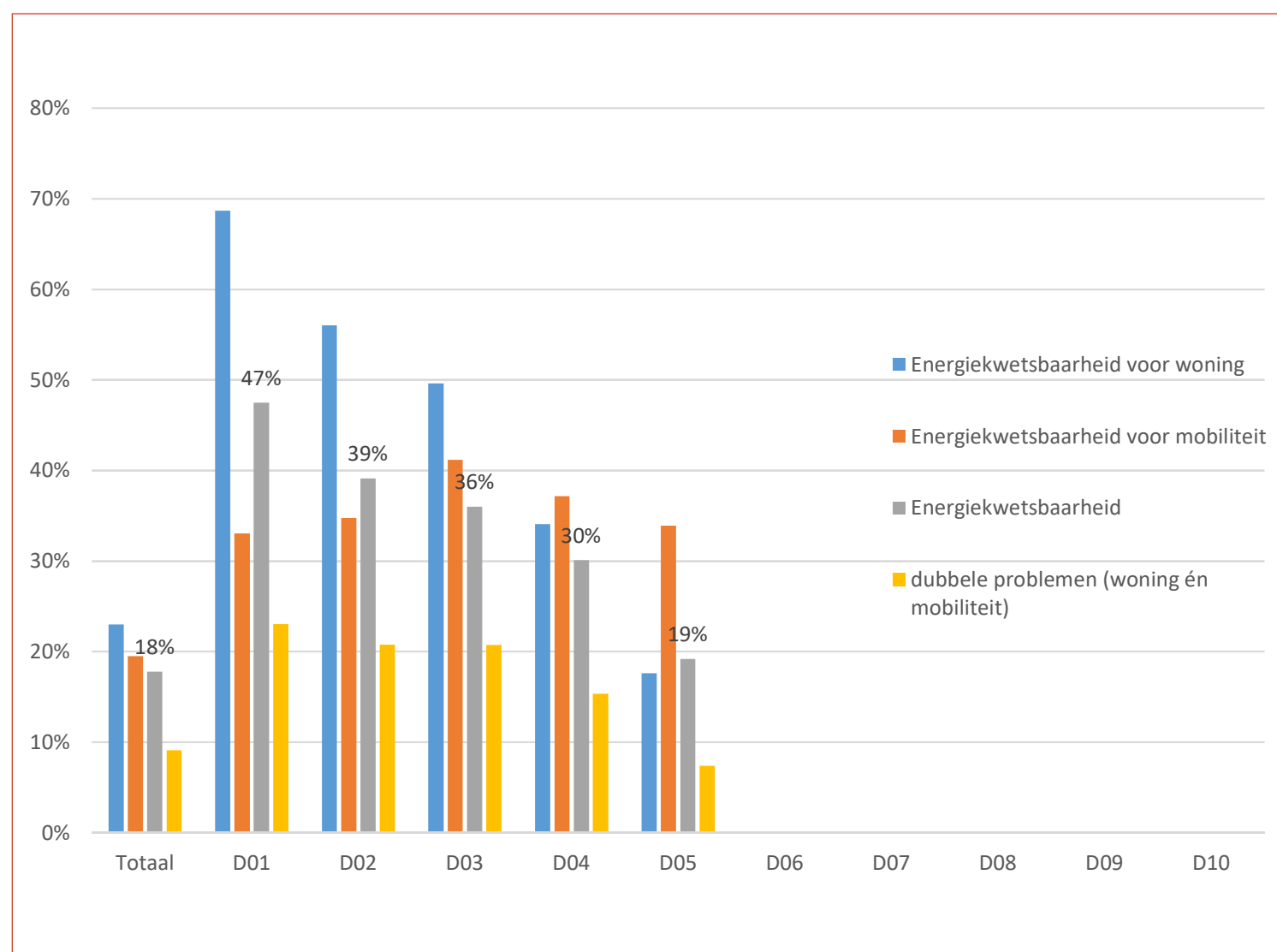
18% van de gezinnen bevinden zich in een situatie van energiewetsbaarheid, 23% voor de woning, 20% voor de mobiliteit en 9% voor beide tegelijk (figuur 3). Men kan zich in kwetsbaarheid voor de woning of voor de mobiliteit bevinden, maar niet in een situatie van algemene kwetsbaarheid, want de drempels liggen in dat geval heel wat hoger. Een gezin zonder auto in kwetsbaarheid voor de woning bijvoorbeeld kan zich net boven de drempel van algemene energiewetsbaarheid situeren. Deze drie indicatoren dekken elk hun eigen realiteit en dienen apart geëvalueerd te worden⁸.

Niet alle gezinnen lijden onder energiewetsbaarheid. Het zijn er slechts 47% in het eerste deciel. Anderzijds vinden we gezinnen in energiewetsbaarheid tot in het vijfde deciel (en per definitie niet daarboven), waar het er nog bijna 19% zijn. Vanaf het vierde en vijfde deciel ligt de energiewetsbaarheid voor de mobiliteit

hoger dan voor de woning. Bij 9% van de gezinnen is er sprake van een “dubbele inspanning”, ze bevinden zich zowel in energiewetsbaarheid

voor de woning als voor de mobiliteit. Het zijn er meer dan een op vijf in het eerste deciel.

Figuur 3: Aandeel van de gezinnen in een situatie van energiewetsbaarheid, per inkomensdeciël in 2018.

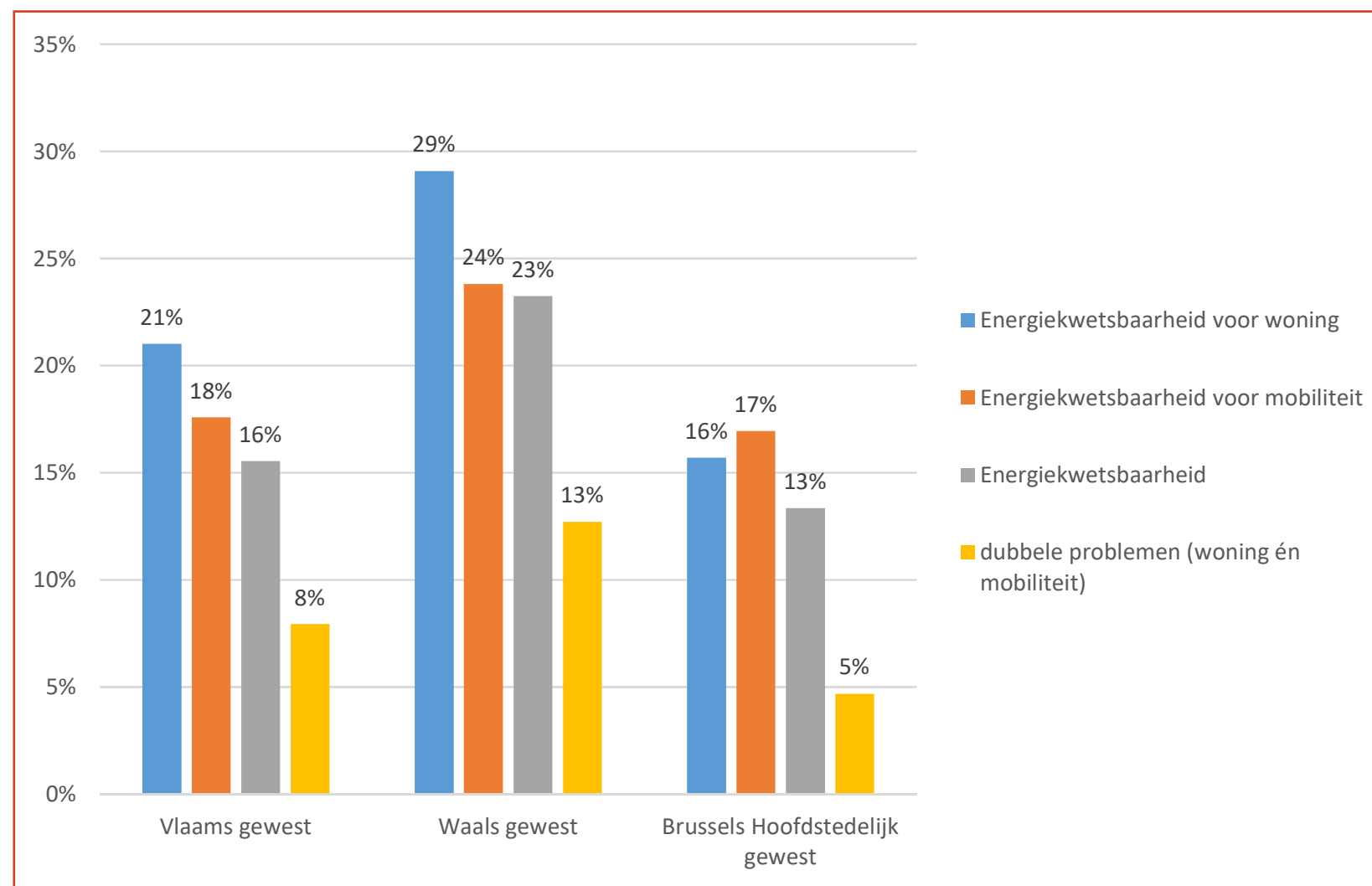


Bron: Eigen berekeningen volgens Statbel (HBO). Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.



Energiekwetsbaarheid komt het meest voor in het Waals Gewest, en het minst in het Brussels Gewest (figuur 4). Ze komt nauwelijks meer voor in het Vlaams Gewest dan in het Brussels Gewest. Deze vaststelling geldt voor alle parameters.

Figuur 4: Aandeel van de gezinnen in energiekwetsbaarheid, per gewest in 2018.



Bron: Eigen berekeningen volgens Statbel (HBO).

Het soort woning of het type verwarming, de grootte van de gezinnen en nog andere parameters vergroten of verkleinen het risico op energiekwetsbaarheid, vooral voor de woning. De slechtste situatie of de beste situatie voor enkele parameters met betrekking tot de woning wordt samengevat in tabel 1, terwijl tabel 2 de mobiliteit betreft.



Tabel 1: Energiekwetsbaarheid voor de woning volgens verschillende parameters: slechtste situatie en beste situatie (% van kwetsbare gezinnen in deze categorie).

	Slechtste situatie voor de woning	Beste situatie voor de woning
Bouwjaar van de woning	Voor 1946 (30%)	Van 2006 tot nu (10%)
Type woning	Vrijstaande eengezinswoning (open bebouwing) (26%)	Eengezinswoning (rijhuis) (19%)
Grootte van het gezin	1 (40%)	5 (5%)
Belangrijkste verwarmingssysteem	Andere vaste verwarming (kachel, openhaard, etc.)(36%)	Centrale verwarming of soortgelijk verwarmingssysteem (22%)
Belangrijkste verwarmingssysteem van de woning	Stookolie (33%)	Warmtepomp (3%)
Type gasstookketel	Noch condensatie- noch hoogrendementsstookketel (27%)	Hoogrendementsstookketel (13%)
Type stookolieketel	Noch condensatie- noch hoogrendementsstookketel (36%)	Condensatiestookketel(20%)
Warmwatersysteem	Doorstromer - niet in de keuken (28%)	Zonneboiler met bijverwarming (4%)
Warmwaterbron	Hout (31%)	Butaangas (9%)
Zonnepanelen	Neen (26%)	Ja (6%)
Thermische zonnepanelen	Neen (24%)	Ja (10%)
Situatie van de gebruikte woning	Gratis huisvesting (39%)	Eigenaar (21%)
Situatie van de huur	ik betaal een lagere huur dan de marktprijs want ik huur een sociale woning (34%)	Ik betaal een huur die overeenstemt met de marktprijs (25%)
Kwetsbaarheid ten opzichte van de kosten voor huisvesting ²	Ja (65%)	Neen (8%)

Bron : Eigen berekeningen volgens Statbel (HBO). Resultaten afkomstig van minder dan 50 respondenten werden uitgesloten.



Tabel 2: Energiekwetsbaarheid voor de mobiliteit volgens verschillende parameters: de slechtste en de beste situatie (% van kwetsbare gezinnen in deze categorie).

	Slechtste situatie voor de mobiliteit	Beste situatie voor de mobiliteit
Aantal privé-auto's	1 (26%)	2 (10%)
Aantal auto's ter beschikking gesteld door een werkgever	0 (14%)	1 (3%)
Grootte van het gezin	1 (40%)	6 (11%)
Kwetsbaarheid voor de gezondheidsuitgaven ¹⁰	Ja (38%)	Neen (14%)

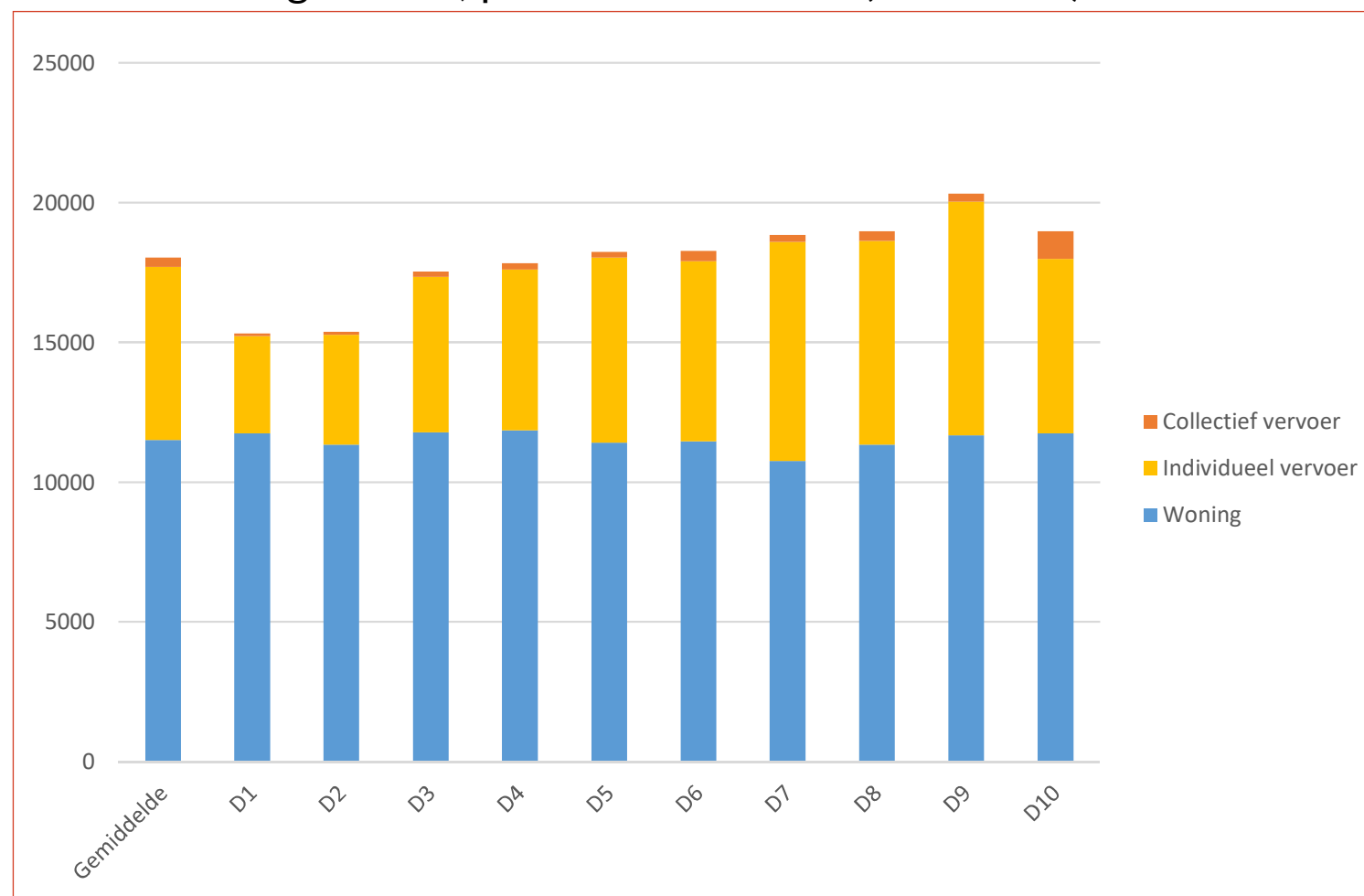
Bron: Eigen berekeningen volgens Statbel (HBO). Resultaten afkomstig van minder dan 50 respondenten werden uitgesloten.



ENERGIEVERBRUIK VAN DE GEZINNEN

In 2018 varieert het energieverbruik van de gezinnen tussen het armste deciel (D1) en het rijkste deciel (D10), maar voornamelijk op het vlak van vervoer (figuur 5).

Figuur 5: Energieverbruik van de gezinnen, per inkomensdeciël (kWh/GCE).



Bron: Eigen berekeningen op basis van Statbel (HBO) en energieprijzen gecorrigeerd voor sociale prijzen (zie bijlage 2). Deciëlen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.

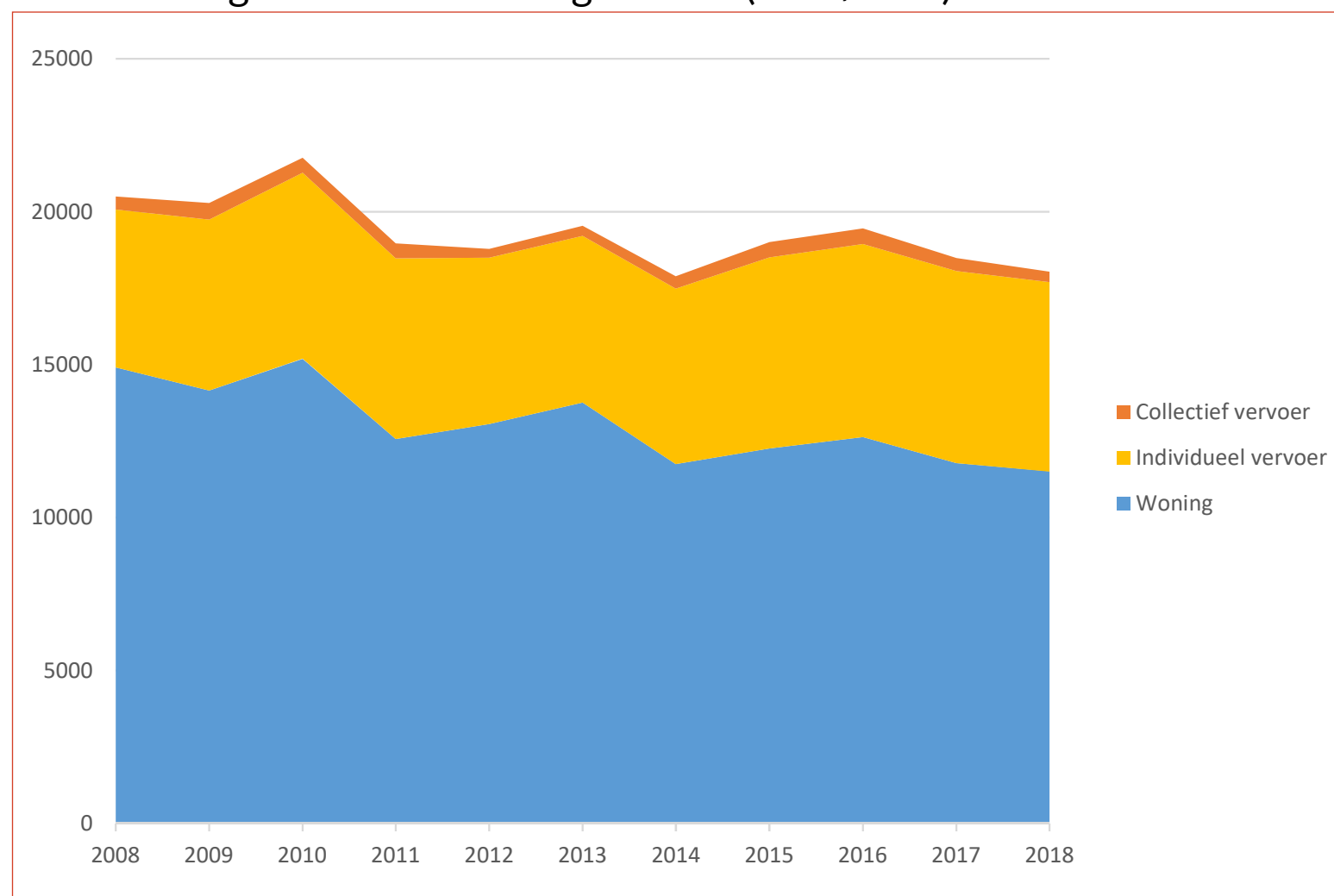
Noot: Het door de werkgever gefinancierde vervoer (voornamelijk in de hoogste deciëlen) en de autoconsumptie worden niet in beschouwing genomen, zodat er voor de hoogste deciëlen een onderwaardering is, vooral voor het vervoer. Mobiliteit via het vliegtuig verklaart de hoge consumptie aan gemeenschappelijk vervoer van de hoogste deciëlen.



Het energieverbruik voor de woning is vandaag gemiddeld voor alle inkomensdecielen grotendeels hetzelfde (in eq. eenpersoonsgezinnen). De armste gezinnen beschikken over kleine, maar soms slecht geïsoleerde woningen die verwarmd worden met verouderde toestellen. De rijkste gezinnen beschikken gemiddeld over grotere, maar beter geïsoleerde woningen en installeren beter presterende toestellen en zonnepanelen, die autoconsumptie mogelijk maken.

Van 2010 tot 2018 daalde het totale energieverbruik van de gezinnen met 17% dankzij een afname met 24% voor de woning en ondanks een stijging met (minimum) 2% voor het individuele vervoer zonder firmawagens (figuur 6).

Figuur 6: Evolutie van het energieverbruik van de gezinnen (kWh/GCE).



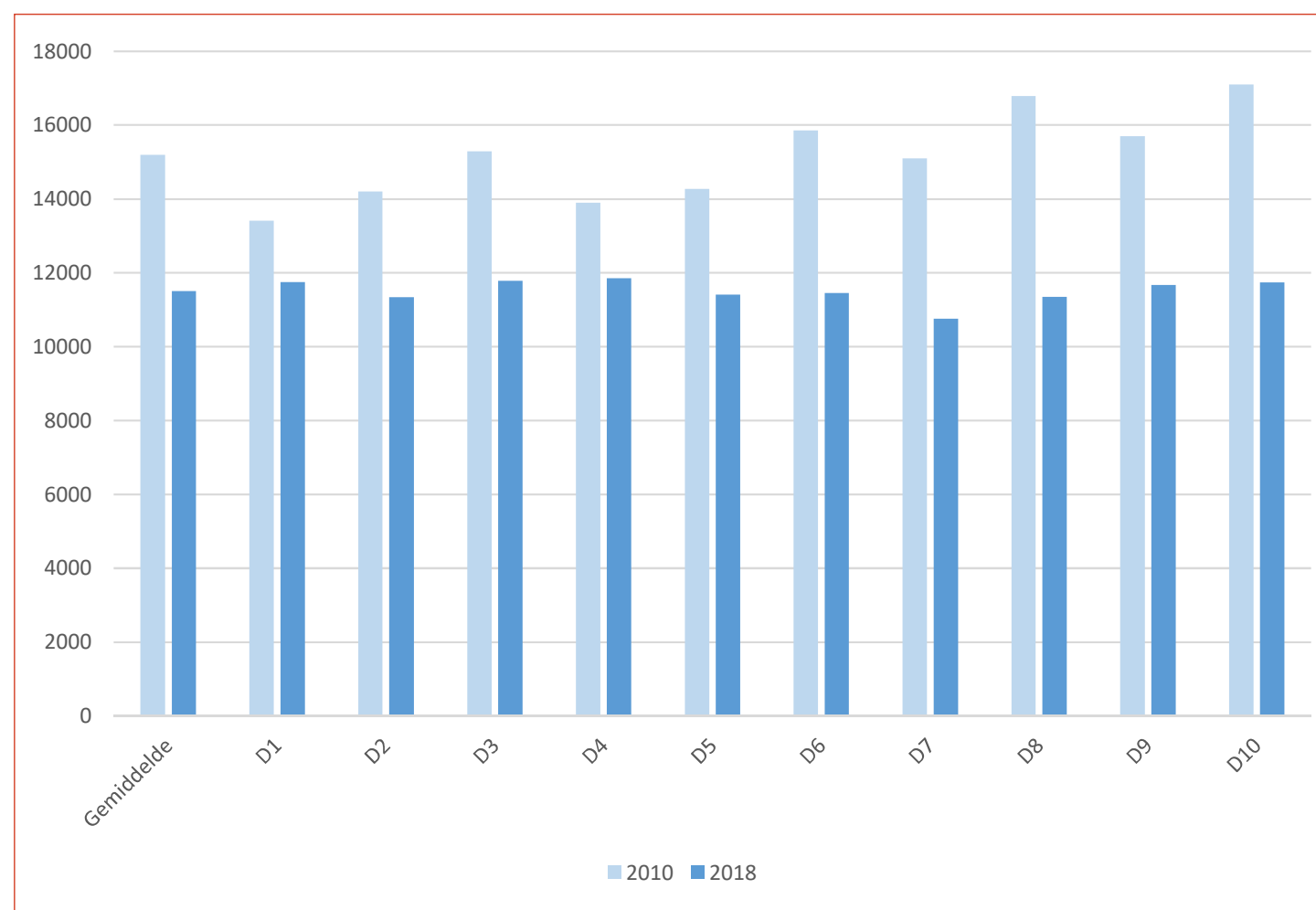
Bron: Eigen berekeningen volgens FPB 2019, Statbel HBO, Eurostat, CREG en vennootschapsbalansen om het energieaandeel te berekenen in de tickets voor het openbaar vervoer. Noot: voordelen in natura (firmawagens en tickets) uitgesloten.



Het lagere verbruik voor verwarming weerspiegelt zowel een aanhoudende inspanning om woningen beter te isoleren als een overstap naar stookketels met een beter rendement. Het aandeel van de gezinnen die beschikken over een hoogrendementsketel op aardgas of een condensatieketel steeg respectievelijk met 3.8% en 8.3% sinds 2010, in het nadeel van de oude stookketels (FOD Economie, 2019). Het aandeel van de hoogrendementsketels op stookolie of condensatieketels steeg met 11% tussen 2010 en 2016 (ibidem).

Het energieverbruik van de woningen daalde sterker voor de rijke gezinnen dan voor de arme gezinnen (figuur 7).

Figuur 7: Evolutie van het energieverbruik voor de woning, 2010-2018, per inkomensdeciël (kWh/GCE).



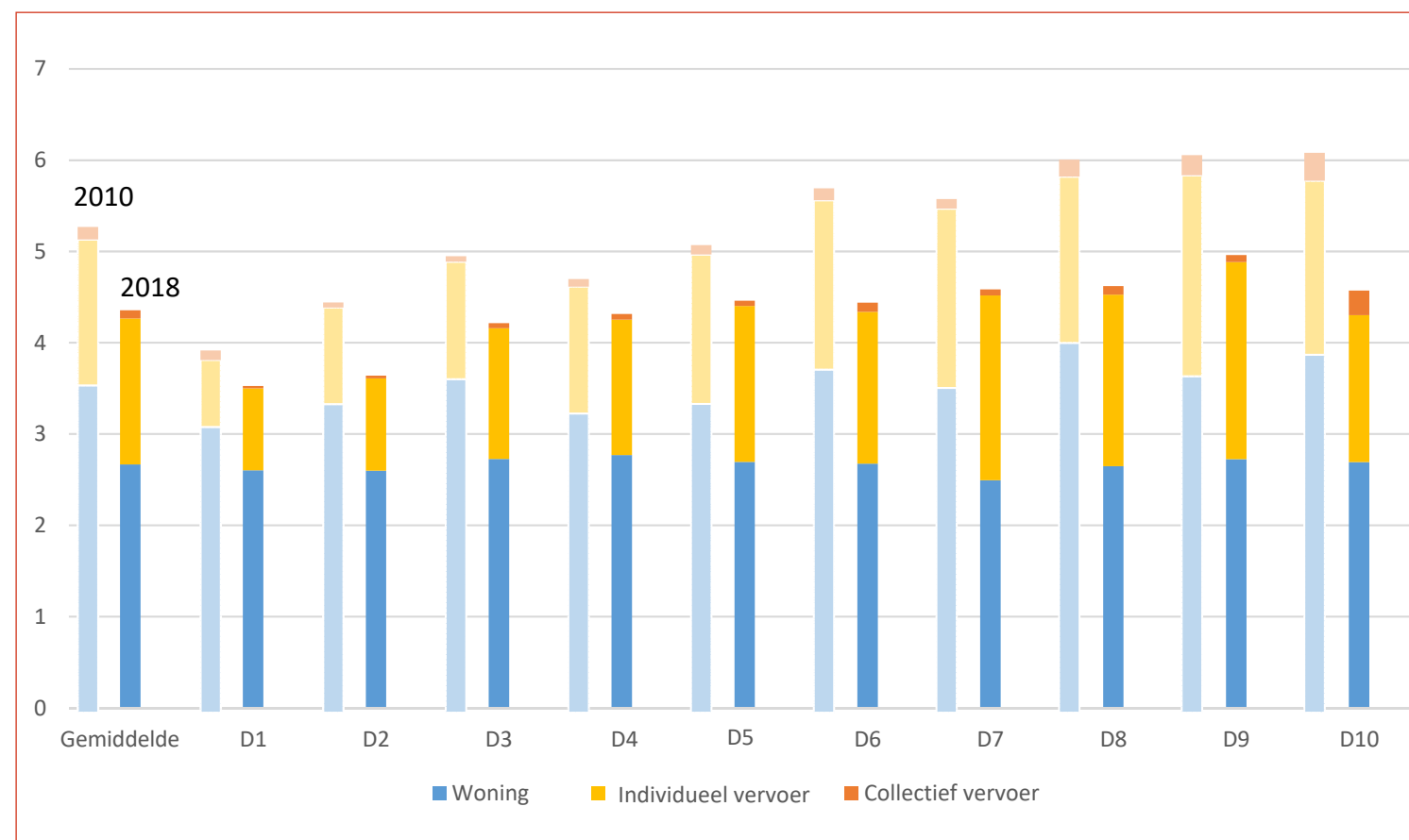
Bron : Eigen ramingen volgens FPB 2019, Statbel HBO, Eurostat en CREG. Deciëlen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.

De meest kwetsbare gezinnen wonen op plaatsen waar het verbruik moeilijk verminderd kan worden (slecht geïsoleerde woningen en onmogelijk om naar een nog kleinere woning te verhuizen). De rijkste gezinnen hebben geïnvesteerd in energiebesparende systemen voor hun eigen woning. Fiscale aftrekmogelijkheden voor investeringen in energiebesparing komen voor het overgrote deel voorin de hoogste decielen en zijn (logischerwijs) bijna onbestaand onder het vierde deciel (Bonnard et al. 2015). De rijkste gezinnen zijn in 2018 het best uitgerust met zonnepanelen: hun aandeel schommelt tussen 16% en 23% vanaf het vijfde deciel tot het laatste deciel, tegenover 3% à 9% van het eerste deciel tot het vierde deciel¹¹.

Vertaald in termen van rechtstreekse CO₂-uitstoot is de evolutie vergelijkbaar voor de woning, rekening houdend met het feit dat verwarming op gas minder CO₂ uitstoot dan de andere meest gebruikelijke verwarmingswijzen (Figuur 8). De uitstoot van het individuele vervoer blijft echter drastisch toenemen in alle decielen (de tankkaart die bij de firmawagens gegeven worden zijn zelfs nog niet eens inbegrepen).

In totaal daalde de uitstoot voor de beschouwde sectoren met 17% tussen

Figuur 8: Evolutie van de rechtstreekse CO₂-uitstoot van de gezinnen, 2010-2018, per inkomensdeciël (tCO₂ / GCE).



Bron : Eigen ramingen volgens FPB 2019, Statbel HBO, Eurostat, CREG en de uitstootfactoren van de verschillende brandstoffen berekend op het gemiddelde volgens de Belgische inventaris UNFCCC, TABLE 1.A(b) samengesteld door de FOD Economie. Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.

2010 en 2018, met grote verschillen tussen de decielen: -7% voor deciel 4 tot -24% voor deciel 10. De vrij sterke daling voor de huisvesting (-24% gemiddeld, -14% voor deciel 4 tot -33% voor deciel 8) wordt voor een deel gecompenseerd door de toename van de rechtstreekse uitstoot van het individueel vervoer

(+2% gemiddeld). Dat laatste daalt met -13% voor deciel 10 en stijgt met +25% voor het eerste deciel. De uitstoot van het collectief vervoer vermindert met gemiddeld 32% maar de bijdrage daarvan aan het totaal is marginaal.

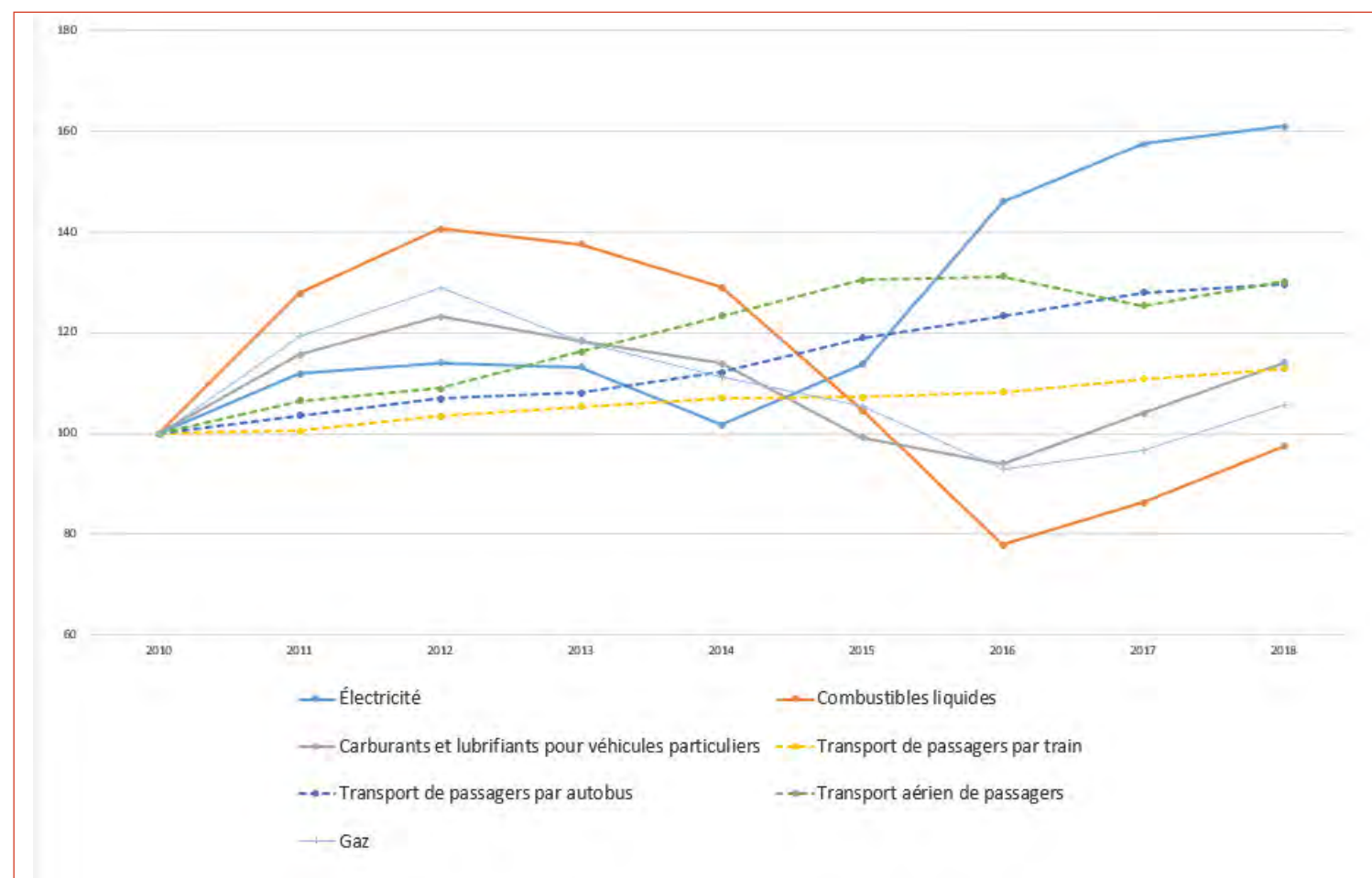
DE GEPERCIPIEERDE EVOLUTIE VAN DE ENERGIEPRIJZEN

De prijzen van de verschillende energievormen evolueerden op vrij uiteenlopende wijze van 2010 tot 2018. Men ziet vooral een forse stijging van de elektriciteitsprijs, een aanzienlijke daling van de aardgasprijs en sterke schommelingen van de brandstofprijzen (figuur 9).

Terwijl iedereen dezelfde prijs aan de pomp betaalt voor motorbrandstoffen of voor stookolie, geldt datzelfde niet voor gas en elektriciteit. Enerzijds is de kostprijs degressief volgens het verbruik, als gevolg van het vaste gedeelte van de prijs (huur van de teller en vaste kost voor de aansluiting op het netwerk), maar dat effect is vrij beperkt vanuit statistisch oogpunt. Anderzijds hebben ongeveer 9,3% van de gezinnen (9,3% van de meters om precies te zijn) recht op het sociaal tarief voor elektriciteit en 9,7% voor gas (CREG, 2019).

Het sociaal tarief komt overeen met het goedkoopste tarief van de markt. Het wordt automatisch toegekend aan gezinnen met een OCMW-inkomen, of aan

Figuur 9: Evolutie van de energieprijzen voor de consument (2010=100).



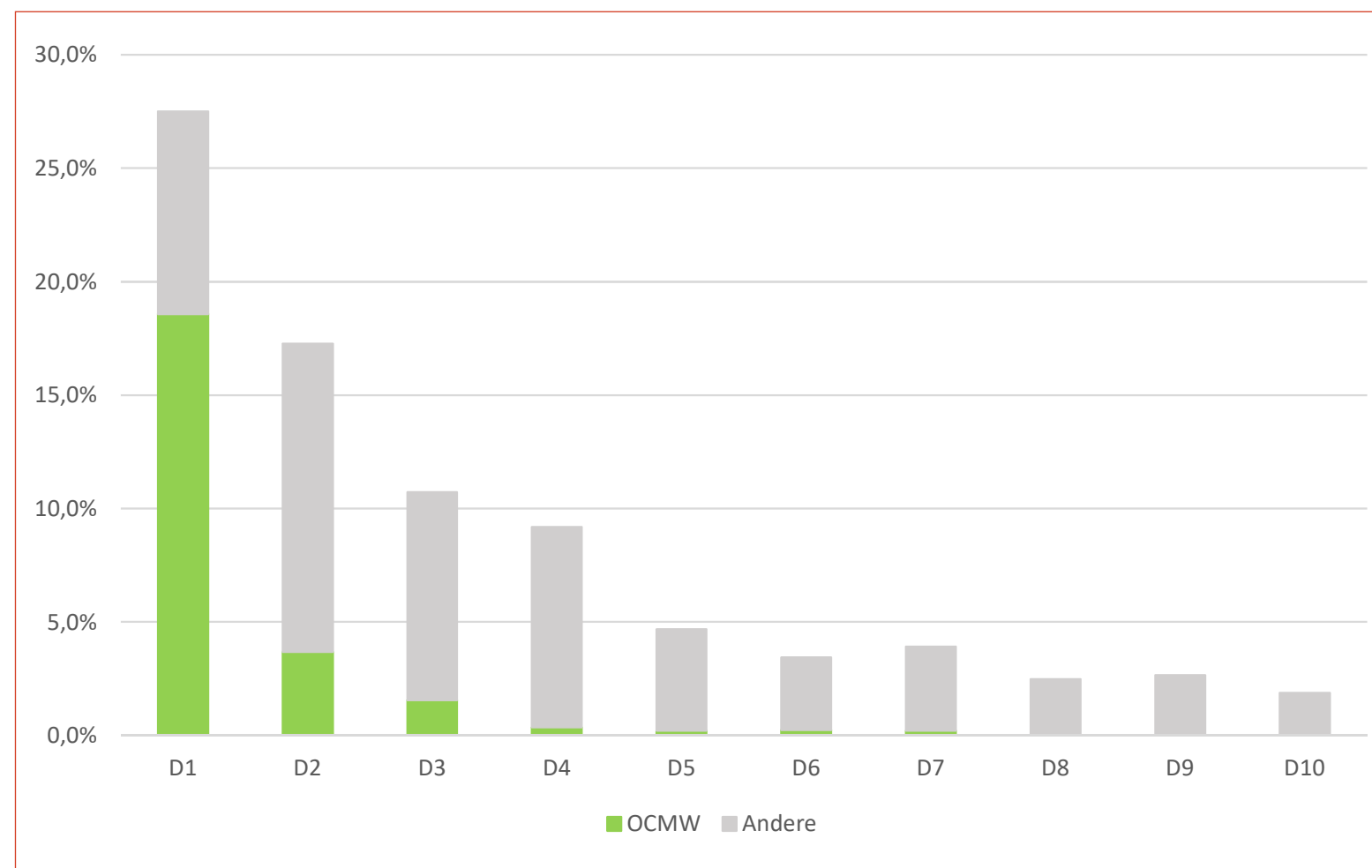
Bron: Statbel (CPI-IPC).

gezinnen waarvan een van de leden een inkomen voor invaliditeit ontvangt, aan gezinnen van gepensioneerden met een zeer laag inkomen of van de “zorgkas” in Vlaanderen, en wel volgens bepaalde voorwaarden, waaronder het inkomen van de persoon of van zijn partner (FOD Economie 2020). Belangrijk hierbij is dat het sociaal tarief niet noodzakelijk toegekend wordt aan alle armste gezinnen en ook niet aan

alle rechthebbenden¹². Omgekeerd kunnen beter bemiddelde gezinnen ook in aanmerking komen voor het sociaal tarief, bijvoorbeeld als zij een gehandicapte persoon onder hun dak hebben. Volgens onze raming¹³ krijgt ongeveer 28% van de gezinnen van het eerste deciel het sociaal tarief (figuur 10).



Figuur 10: Aandeel van de gezinnen (GCE) die een sociaal tarief genieten, per inkomensdeciël in 2018.

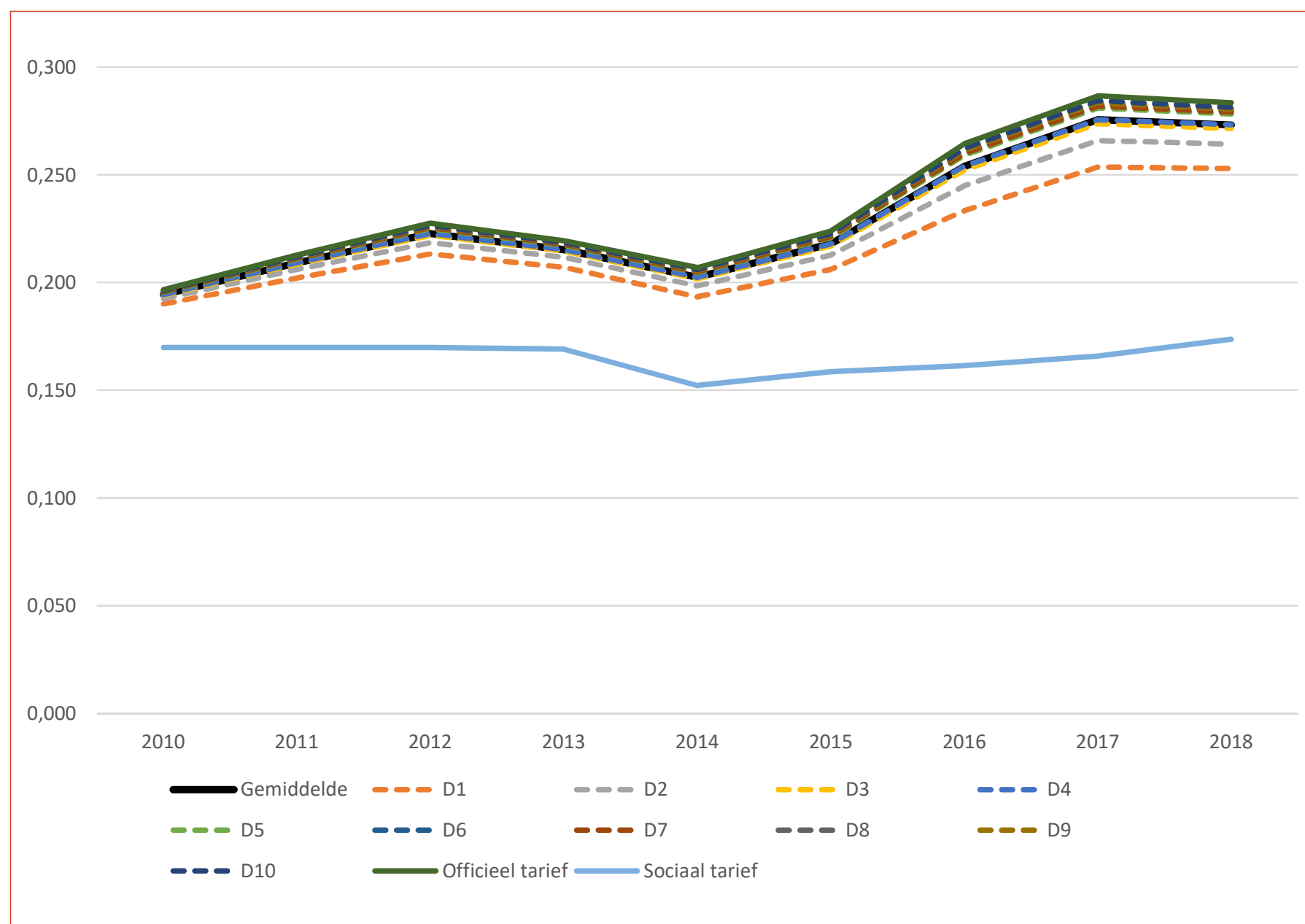


Bron : Eigen ramingen op basis van de CREG, Statbel (SILC), FOD Economie 2020, KSZ en andere administratieve bronnen (DGPH, VSB, OCMW), Belgisch Staatsblad. Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen. Wegens de onnauwkeurigheid en de moeilijke vergelijkbaarheid van de gebruikte gegevens dienen de ramingen van met name de categorie “andere” enigszins gerelativeerd te worden. Het zijn niettemin de best mogelijke ramingen die momenteel beschikbaar zijn. Zie methodologische nota (Bijlage 2).

Figuur 11 en 12 geven een raming van het verloop van het door de verschillende decielen betaalde tarief, volgens een theoretische verdeling (op basis van rechthebbenden) van het sociaal tarief. Het sociaal tarief bedraagt 61% van het volle tarief voor elektriciteit in 2018, en 54% voor gas. Uit de figuren 11 en 12 kan men afleiden dat het sociaal tarief de meest kwetsbare huishoudens onvolledig beschermt tegen energiekwetsbaarheid. Volgens onze ramingen zou het sociaal tarief slechts op ongeveer een kwart van de gezinnen van het eerste deciel van toepassing zijn, en op 15% van de gezinnen van het tweede deciel, waar men ook vandaag nog vaststelt dat in verhouding het grootste deel van de gezinnen er niet in slaagt zich correct te verwarmen.



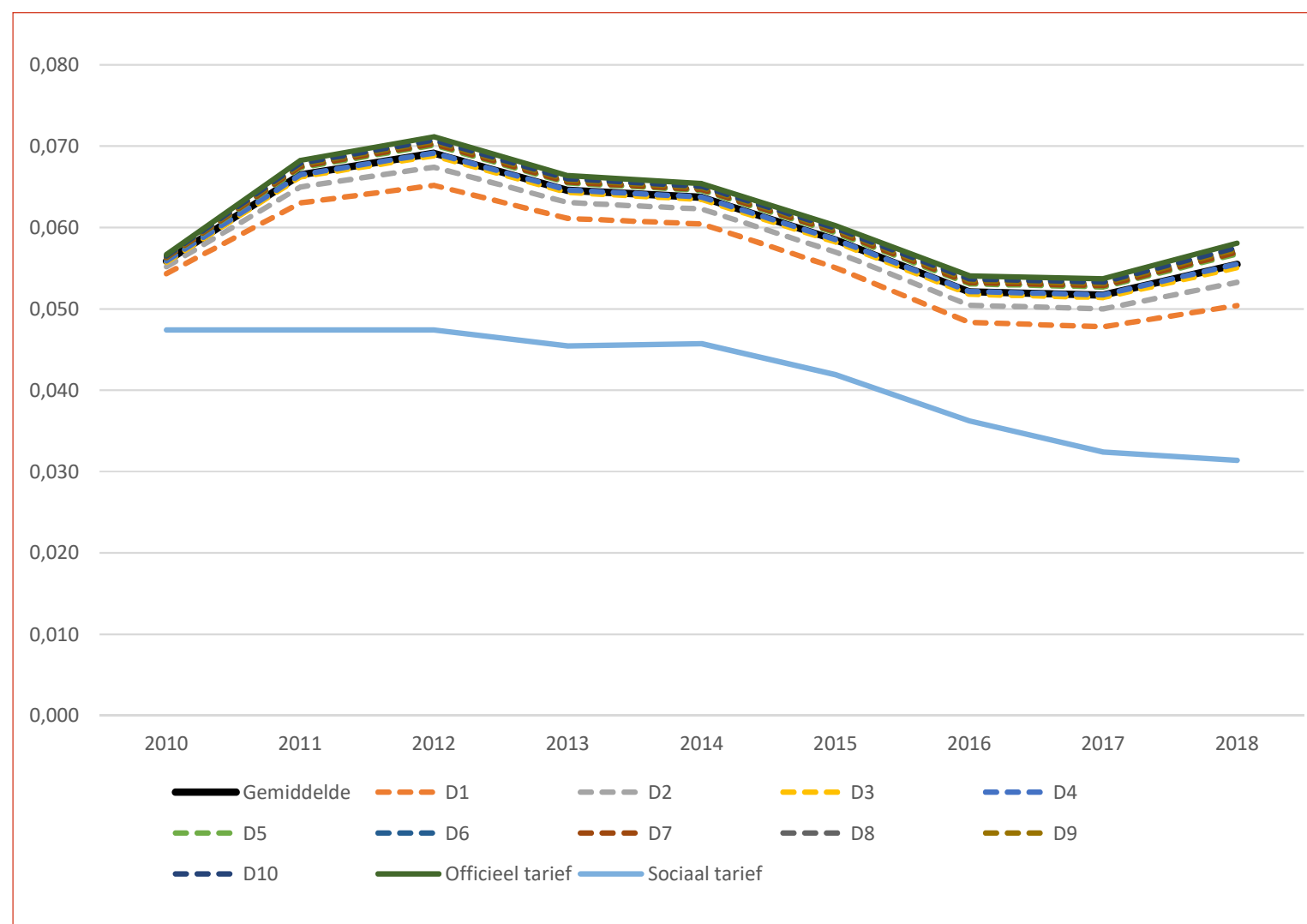
Figuur 11: Gemiddeld werkelijk betaald tarief voor elektriciteit per inkomensdeciel (€/kWh).



Bron: Eigen ramingen op basis van CREG, Statbel (SILC), FOD Economie 2020, KSZ en andere administratieve bronnen (DGPH, VSB, OCMW), Belgisch Staatsblad. Zie nota figuur 9.



Figuur 12: Gemiddeld werkelijk betaald tarief voor gas per inkomensdeciël (€/kWh).

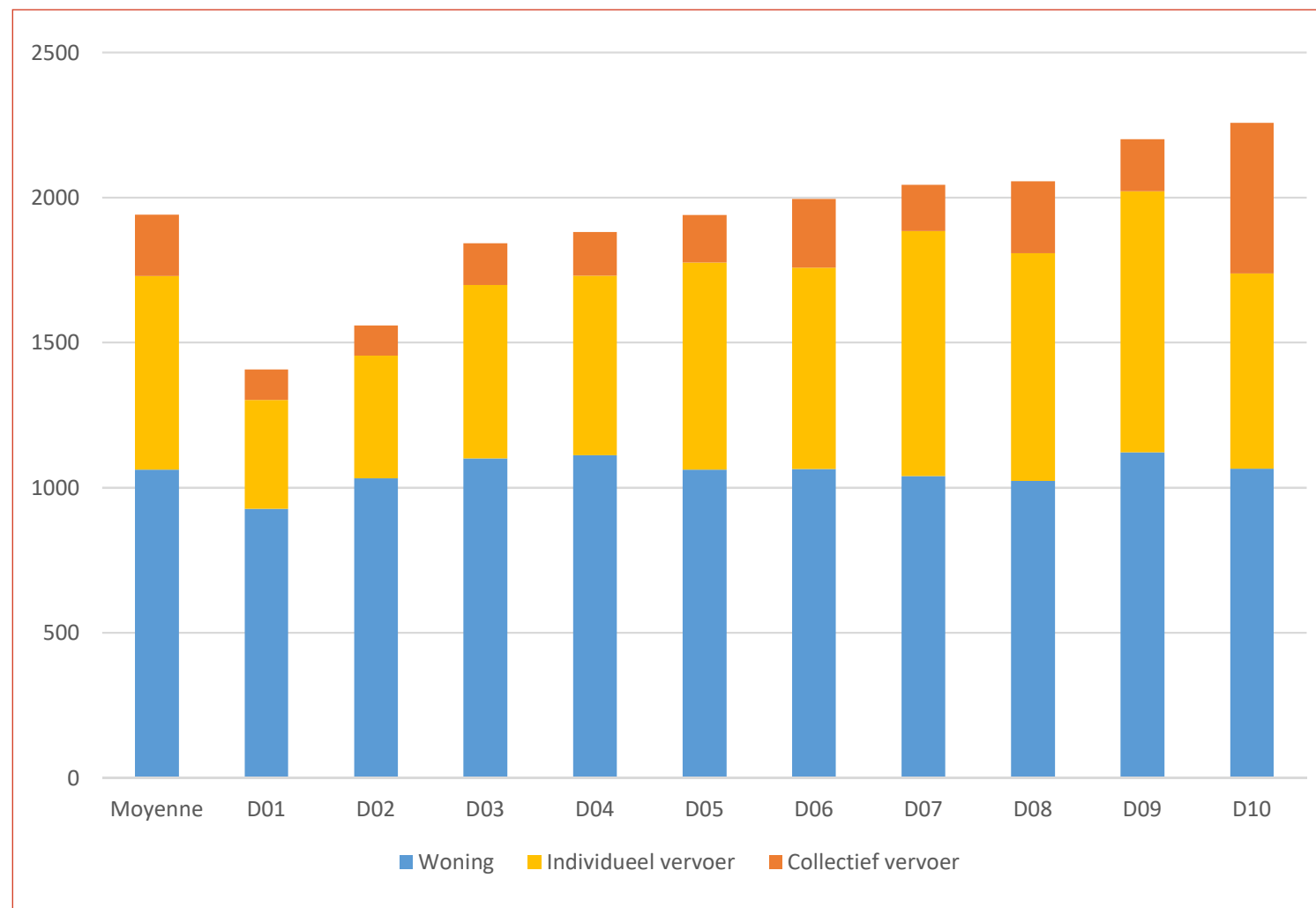


Bron: Eigen ramingen op basis van CREG, Statbel (SILC), FOD Economie 2020, KSZ en andere administratieve bronnen. Zie nota figuur 10.

Op het gebied van mobiliteit wordt aan de meest kwetsbare personen en aan grote gezinnen een reeks voordelen voor het openbaar vervoer geboden. Voor individueel vervoer krijgen personen met de grootste inkomens voordelen aangeboden door hun werkgevers in de vorm van een firmawagen¹⁴. De combinatie van werkelijk betaalde prijzen en van het verbruik geeft een verdeling van de energie-uitgaven tussen inkomensdecielen zoals getoond in figuur 13.



Figuur 13: Energie-uitgaven van de gezinnen, per inkomensdeciël (€/GCE).



Bron : Eigen berekeningen volgens Statbel (HBO). Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.

Noot: Enkel de werkelijk door de gezinnen betaalde uitgaven worden in aanmerking genomen, met uitzondering van allerlei voordelen in natura. Voor het collectief vervoer omvat de prijs impliciet alle kosten voor personeel, afschrijving en toegevoegde waarde van de maatschappijen. De uitgaven voor vliegtickets vertegenwoordigen gemiddeld 88% van de uitgaven voor collectief vervoer.

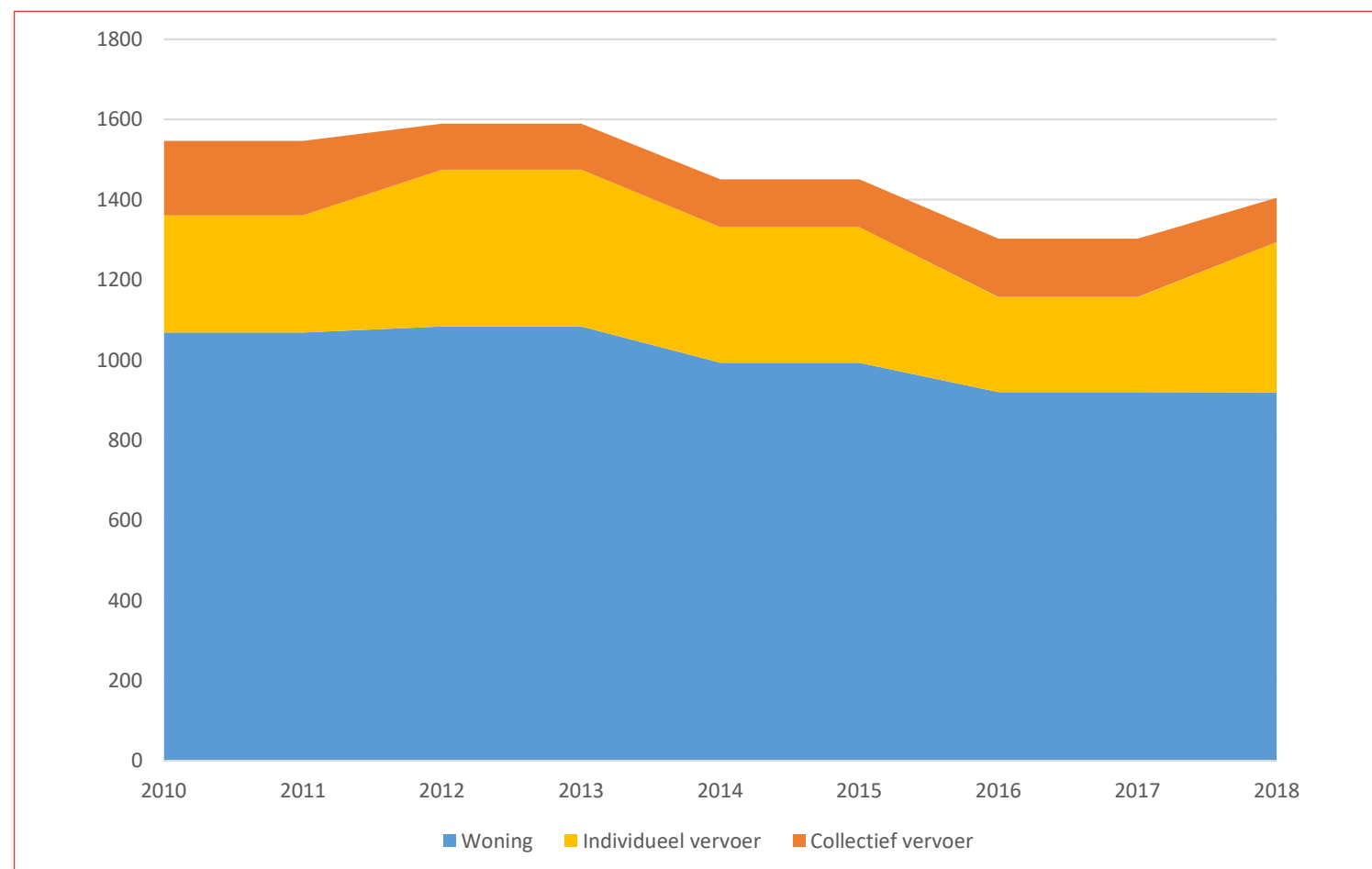
Bij het equivalent voor een eenpersoonshuishouden besteden de armste gezinnen gemiddeld iets minder dan het nationale gemiddelde aan energie voor huisvesting. De curve voor brandstoffen volgt de curve van het werkelijk door de gezinnen betaalde verbruik (dus zonder de voordelen in natura). Het collectief vervoer weegt zwaarder dan proportioneel op het energieverbruik in het budget van de gezinnen, want de tarieven omvatten andere kosten dan de energiekosten. Bijna 88% van de uitgaven voor collectief vervoer zijn voor rekening van het vliegtuig. Dit aandeel varieert van 62% voor het eerste deciel tot 94% voor het deciel 10. De uitgaven voor de trein en het openbaar vervoer zijn in het algemeen constant tussen de decielen, waarbij het vliegtuig voor het grootste deel de verschillen verklaart.

Sommige arme gezinnen slagen er duidelijk niet in om het zonder auto te stellen (denken we aan de arbeiders die ver van het openbaar vervoer wonen, die 's nachts moeten werken, die kinderen hebben of die zich moeilijk kunnen verplaatsen, enz.), aangezien er uitgaven blijven voor het voertuig zelf, ook

in de eerste inkomensdecielen (figuur 14), ongeacht de energieprijzen (figuur 9). Dat geeft aan dat de brandstofkosten een noodzakelijke uitgave vormen voor de betrokken gezinnen. De totale afwezigheid van een correlatie tussen de brandstofprijzen en het gemiddelde brandstofverbruik van de gezinnen

(bijlage 1) doet denken dat enkel het inkomen en structurele leefomstandigheden (zoals de ligging of de gezondheidstoestand) een verklaring kunnen vormen voor de verschillen in het gemiddelde gebruik van de individuele wagen tussen de eerste en de laatste decielen.

Figuur 14: Evolutie van de energie-uitgaven per GCE van het eerste inkomensdeciël (€/GCE).



Bron : Eigen berekeningen op basis van Statbel (HBO). Deciel op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.



ENKELE VASTSTELLINGEN

De studies over energiearmoede zijn voornamelijk gebaseerd op de SILC-enquête (enquête naar de inkomens en leefomstandigheden), waarvan de beschikbare variabelen (vooral gericht op details inzake de bestaansmiddelen en een reeks subjectieve variabelen rond de leefomstandigheden) de facto de reikwijdte van het onderzoek beperken tot louter de energiearmoede in verband met de huisvesting. Het huishoudbudgetonderzoek (HBO) gaat gedetailleerder in op de bestedingen van de gezinnen. Daardoor krijgt men niet alleen een duidelijker beeld van het probleem van energiekwetsbaarheid op het vlak van huisvesting, maar ook op het vlak van mobiliteit.

Om te ontkomen aan te hoge huurprijzen in stedelijke centra en nabij economische kernen, kunnen gezinnen genoopt zijn zich te vestigen in verderaf gelegen woningen die vaak slecht bediend worden door het openbaar vervoer. Zij worden dan geconfronteerd met een mobiliteitsprobleem.



De energie-inspanning, de betaalde prijzen en het energieverbruik van de gezinnen zijn de motor van de kwetsbaarheid waarop de overheid kan inspelen. Onze berekeningen hebben aangetoond hoe deze verschillende oorzaken ertoe leiden dat bepaalde sociale groepen al dan niet tijdelijke problemen ondervinden op grond van prijs- of klimaatschommelingen, of meer structurele problemen die samenhangen met de (eventueel beperkte) keuze van de plaats en de kwaliteit van de huisvesting.

Eerste vaststelling: Het energieverbruik van de gezinnen neemt langzaam maar zeker af. Voor de huisvesting geldt deze

vermindering echter enkel voor de rijkste gezinnen. Bovendien stijgt het energieverbruik voor individueel vervoer (zonder firmawagens) gevoelig voor alle decielen. Er is blijkbaar een structureel element dat een daling verhindert. Men kan hier de hypothese naar voren schuiven dat de economische structuur van het land, de historische ruimtelijke ordening en de vervoerinfrastructuur elementen zijn die zwaar doorwegen en die vandaag mensen er letterlijk toe dwingen om de auto te nemen als ze ver van de stedelijke economische centra wonen. Men zou ook de hypothese kunnen aanhangen dat het aanbod aan openbaar vervoer onvoldoende is (door het sluiten van statie-

ons) of onbevredigend (slecht afgestemde dienstregelingen). “Niet zonder auto kunnen” lijkt op basis van onze resultaten vandaag in België een realiteit te zijn voor een groot aantal gezinnen.

Tweede vaststelling: De schommelingen van de energieprijzen zijn de belangrijkste oorzaak van de afname of toename van de energiekwetsbaarheid zowel voor de woning als voor de mobiliteit. Deze gevoeligheid voor de energieprijzen is bijzonder verontrustend in het licht van de noodzakelijke inspanningen in de strijd tegen de klimaatverandering. Een van de natuurlijke en onmiddellijk mogelijke maatregelen bestaat namelijk in een “energietaks” in de hoop het verbruik terug te dringen. Het effect van een vermindering van de kosten voor verwarming dat men ziet voor de rijkste gezinnen kan diverse oorzaken hebben, waaronder waarschijnlijk een reeks premies, subsidies en andere fiscale aftrekmogelijkheden voor energiebesparende investeringen. Strengere normen voor de bouw en renovatiewerken, evenals technologische verbeteringen hebben wellicht ook een rol gespeeld. Maar het verbruik van de armste gezinnen is niet gedaald tijdens de bestudeerde periode, en hun





kwetsbaarheid blijft voornamelijk afhankelijk van de prijsschommelingen. Al bij al suggereren deze resultaten dat een opgedreven belasting op energie de energiearmoede dreigt te vergroten als deze niet samengaat met compenserende maatregelen voor de meest kwetsbare gezinnen.

Derde vaststelling: Een afname van de rechtstreekse CO₂-uitstoot op het vlak van huisvesting is vast te stellen bij alle decielen. Deze afname was in 8 jaar tijd het grootst voor de rijkste decielen, in die mate zelfs dat de rechtstreekse uitstoot voor huisvesting vandaag gemiddeld bijna gelijk is voor alle inkomens-decielen. Deze afname wordt echter grotendeels gecompenseerd door een toename van de uitstoot van het individuele vervoer in alle decielen behalve D2, D6, D9 en D10, waarbij men nog de uitstoot van de (firma)wagens dient te voegen waarvoor de werkgever de brandstofkosten betaalt. Deze sector blijkt echter inelastisch voor de prijzen: een CO₂-taks kan geen milieueffecten hebben, maar zou de kwetsbaarheid voor de mobiliteit kunnen vergroten.

Vierde vaststelling: Door het bestaan van een sociaal tarief kan de energiekwetsbaarheid voor huisvesting drastisch beperkt worden zonder de CO₂-uitstoot in het gedrang te brengen. Gezien de stagnatie van het energieverbruik “dat onontbeerlijk is voor een fatsoenlijk levenspeil” van de armste gezinnen in hun huisvesting zou de energiearmoede zonder het sociaal tarief exploderen.

Vijfde vaststelling: Het sociaal tarief schiet gedeeltelijk zijn doel voorbij. De resultaten van deze studie, die bevestigd dienen te worden door nauwkeuriger onderzoek, suggereren dat de meerderheid van de armste gezinnen – bijna twee derde in het eerste deciel – niet in aanmerking komen voor het sociaal tarief.

CONCLUSIE

We stellen vast dat 18% van de gezinnen zich in een situatie van energiekwetsbaarheid bevinden, 23% voor huisvesting, 20% voor mobiliteit en 9% voor beide tegelijk.

Binnen een context van strijd tegen de klimaatverandering en van afhankelijkheid van ingevoerde energiebronnen is

het belangrijk het energieverbruik van de gezinnen terug te dringen. Maar vanuit een ander standpunt, namelijk gezien de historisch gegroeide organisatie van ons grondgebied, de structuur van de bouw en de vervoerinfrastructuur zijn we ook vandaag nog gebonden aan energiebehoeften om ons te verwarmen en om te koken en te verlichten enerzijds, en ons te verplaatsen anderzijds. Deze terechte behoeften vereisen een minimaal energieverbruik om een fatsoenlijk levenspeil te behouden.

Het bijzondere aan deze studie is dat ze de energiekwetsbaarheid in zijn geheel in kaart brengt, met inbegrip van de dimensie “mobiliteit”, hetgeen mogelijk gemaakt wordt door gebruik te maken van de gegevens uit het huishoudbudgetonderzoek.

Uit de resultaten kunnen we afleiden dat energie nog steeds een levensnoodzakelijk product is. Dat is geen probleem als men over voldoende inkomsten beschikt, eigenaar is en kan investeren in beter presterende toestellen. Maar voor gezinnen met beperkte inkomsten, bijvoorbeeld een-



oudergezinnen, gezinnen met veel kinderen, of gezinnen met volwassenen die niet kunnen werken, kan het een onoverkomelijk probleem blijken te zijn. Die gezinnen kunnen ervoor kiezen in stadskernen te gaan wonen waar ze geen auto nodig hebben en waar ze gebruik kunnen maken van het openbaar vervoer of van andere vormen van mobiliteit, maar dat gaat vaak gepaard met hoge woningkosten of hogere uitgaven om zich te verwarmen in goedkopere maar minder energie-efficiënte woningen. Zij kunnen daarentegen ervoor kiezen buiten de stad te gaan wonen in een goed geïsoleerde en betaalbare woning, maar ze staan dan voor aanzienlijke mobiliteitsuitgaven. De meest kwetsbaren echter moeten vaak kiezen voor een woning die niet alleen ver van de stadscentra gelegen is, maar die bovendien energieverwendend is, omdat hun middelen te beperkt zijn. Zo kunnen gezinnen in energiekwetsbaarheid terechtkomen, voor huisvesting, voor mobiliteit, of voor beide tegelijk. Aan de hand van de beschikbare gegevens kunnen we geen vergelijking maken tussen de stedelijke en voorstedelijke situatie, maar de vergelijking tussen Brussel (waar de helft van

de gezinnen geen auto heeft) en Wallonië kan als indicatie dienen.

Het energieverbruik van de gezinnen neemt sinds 2010 af, maar dan vooral bij de rijkste gezinnen, en op het gebied van energie voor huisvesting. Het energieverbruik voor de woning van de armste gezinnen daalde nauwelijks, en evenmin het verbruik voor individueel vervoer in het algemeen.

De energiekwetsbaarheid voor de woning is afgenomen sinds 2010 dankzij een lichte stijging van de laagste inkomens, maar vooral een daling van de prijzen voor gas en stookolie tot 2016 en gunstige klimatologische omstandigheden. Maar deze kwetsbaarheid blijft sterk afhankelijk van de energieprijzen in het algemeen en van de gasprijs in het bijzonder. Als deze laatste terug zou gaan stijgen, zoals overigens ook de elektriciteitsprijs, zou een groter aantal gezinnen terug in een situatie van energiekwetsbaarheid voor de woning terechtkomen.

Het is het sociaal tarief dat een groot aantal gezinnen redt van de energiekwetsbaarheid voor de woning. Dat sociaal tarief

schiet echter blijkbaar zijn doel voorbij: volgens onze – met de nodige omzichtigheid te interpreteren – ramingen zou slechts een derde van de gezinnen van het eerste deciel er recht op hebben. Dat houdt in dat 69% van de gezinnen van het eerste deciel zich in 2018 toch in een situatie van energiekwetsbaarheid voor de woning bevindt.

Door de principes voor het berekenen van situaties van kwetsbaarheid te koppelen aan het huishoudbudget in het algemeen, zou onze studie ook een reeks van tot nog toe onderbelichte kwetsbaarheden van gezinnen naar boven kunnen brengen, zoals bijvoorbeeld de kwetsbaarheid voor gezondheidsuitgaven. Ze biedt pioniersresultaten voor energiekwetsbaarheid gekoppeld aan mobiliteit en aan energie in het algemeen.

Ze werpt een licht op de belangrijke rol van de prijzen (en met name de sociale tarieven) voor een levensnoodzakelijk product als energie, hetgeen kan inspireren tot het vinden van nieuwe onderzoekspaden en oplossingen voor andere problemen die samenhangen

met het verbruik van de gezinnen in het algemeen.

DANKWOORDEN

Wij wensen van harte de vele mensen te bedanken uit verschillende instellingen (in het bijzonder Statbel, de AD Energie van de FOD Economie en de Kruispuntbank van de Sociale Zekerheid) die soms oneindig veel geduld hebben opgebracht om te antwoorden op onze vragen om gegevens of informatie. Wij bedanken in het bijzonder, en met excuses bij voorbaat als we iemand vergeten hebben: Geneviève Geenens, Kelly Sabbe, Joke Brex, Vicky Truwant, Sandrine Meyer, Françoise Tomasetti, Marc Caboor, Diane Kindermans, Mathias Ingelbrecht en verschillende anonieme nalezers.

BIBLIOGRAFIE

S. Bonnard, C. Bruynoghe, M. Deprez en B. Kestemont (2015), [Energieprijzen en energiearmoede](#), FOD Economie, 75 blz.

FPB (2019) [Fysieke energietroomrekeningen \(2008-2017\)](#) PEFA,

Instituut voor de Nationale Rekeningen – Federaal Planbureau [geladen op 17/6/2020]

N. Cochez, E. Durieux, D. Levy (2015) [Vulnérabilité énergétique](#), INSEE Première n° 1530, 4pp.

CREG (2019), [Studie over het aandeel van de elektriciteits- en aardgasfactuur in het budget van de Belgische huishoudens in 2018](#), Brussel, 44 blz.

Koning Boudewijnstichting (2020) [Energiearmoede in België 2009-2018](#). Barometer Energiearmoede, Brussel.

M. Fontanes (2019) [La brutale réalité de la précarité énergétique](#), Auxilia, Paris [geladen op 17/6/2020]

L. Holzemer, B. Delbeke, S. Meyer et S. Oosterlinck (2014) [Baromètre de la Précarité Énergétique. 1/Méthodologie et détails techniques](#), ULB, Bruxelles, 71 pp.

ONPE (2019) [Vulnérabilité et mobilité](#), Office National de la Précarité Énergétique, Paris [geladen op 17/6/2020]

K. Rademaekers et al. (2016), [Selecting Indicators to Measure](#), Framework Contract ENER/A4/516-2014 Final Report, Trinomics for European Com-

mission, DG Energy

M. Seujot (2012), [La mobilité, l'autre vulnérabilité énergétique](#), Policy Brief 5/12, IDDRI.

FOD Economie (2019) [Analyse van het energieverbruik van huishoudens in België](#), [geladen op 17/6/2020]

FOD Economie (2020) [Sociaal tarief voor elektriciteit en/of aardgas](#) [geladen op 17/6/2020]

Statbel SILC, 2019, Enquête naar inkomens en levensomstandigheden – SILC – [Materiële deprivatie-indicatoren](#) [geladen op 17/6/2020] en relevante gegevens ontvangen via e-mail.

Statbel HBO, 2020, [huishoudbudgetonderzoek - HBO](#), gegevens onderworpen aan vertrouwelijkheidsovereenkomst 2019-003101

Statbel EBM, 2020, [Enquête sur le budget des ménages – EBM](#), données sous contrat de confidentialité 2019-003101

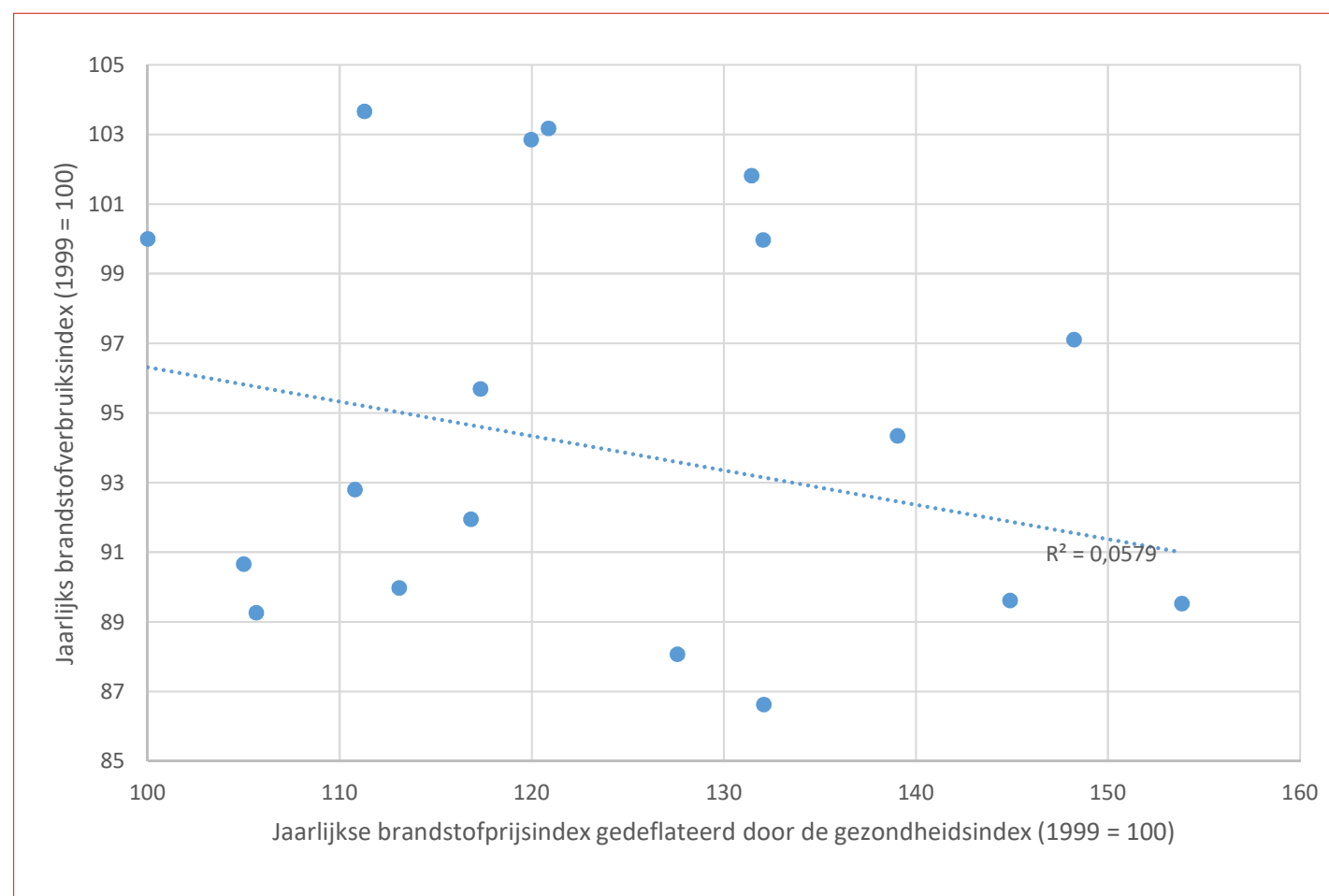




BIJLAGE 1 : RELATIE BRANDSTOFPRIJS / VERBRUIK

Figuur A1.1 toont de index van het jaarlijkse brandstofverbruik van de Belgische gezinnen ten opzichte van de brandstofprijnsindex (gedeflateerd door de gezondheidsindex). De totale afwezigheid van correlatie met een jaar eerder (nulelasticiteit) definieert brandstof als een noodzakelijk goed voor een aanzienlijk deel van de gezinnen. Dat suggereert ook dat brandstofbelastingen een stabiele bron zijn voor de staatsbegroting. Omgekeerd zal een koolstofaks geen invloed hebben op het autogebruik.

Figuur A1.1: Correlatie tussen brandstofverbruiksindex en brandstofprijnsindex (1999-2018).

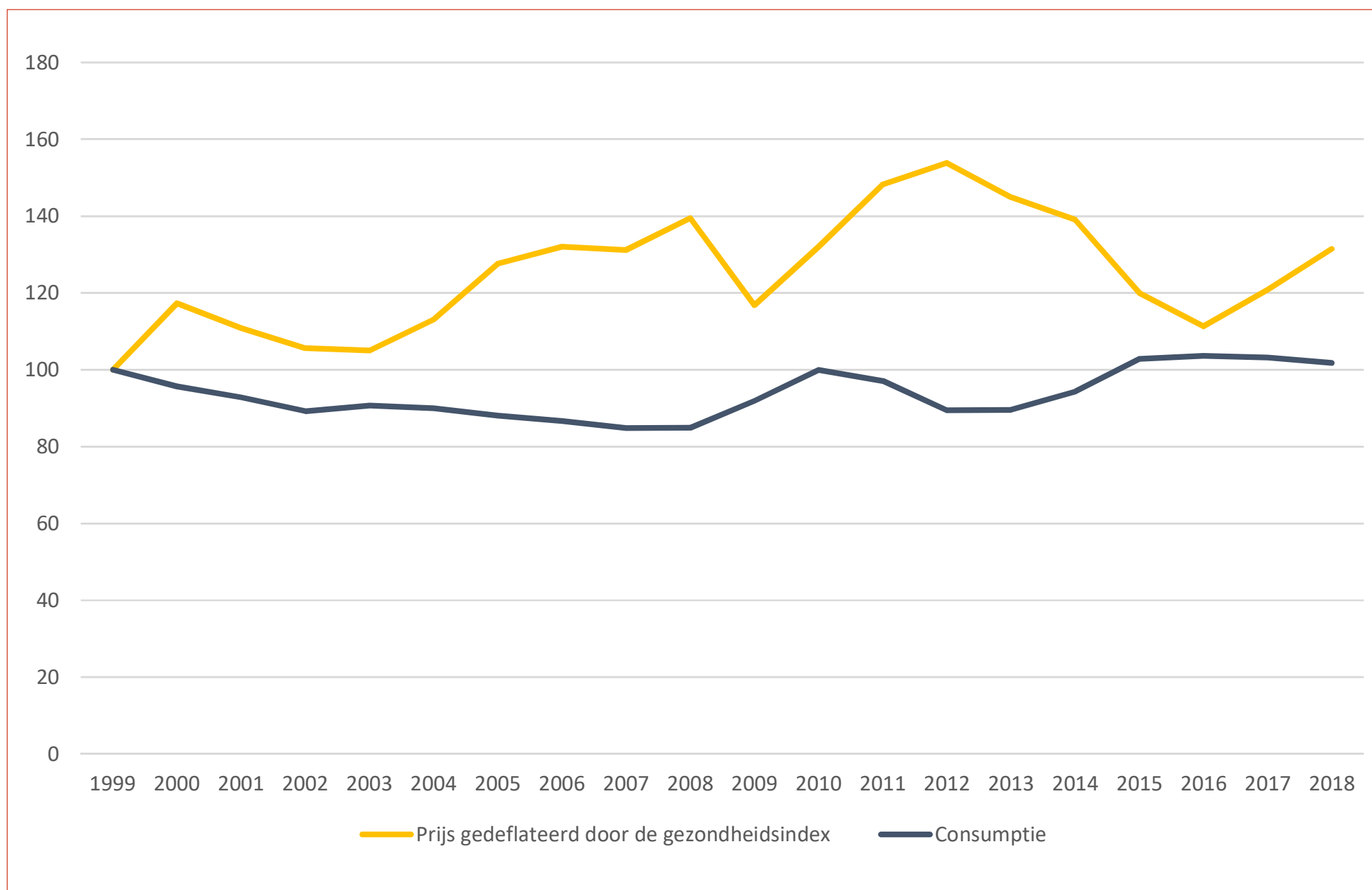


Bron: Eigen berekeningen op basis van Statbel en het FPB. Als de curve niet was gecorrigeerd door de inflatie (gezondheidsindex¹⁵), zou ze zeer licht zijn gestegen, met een R^2 van 0,01.

Uit het verloop van de indexcijfers blijkt dat de kortetermijnschommelingen niet volstaan om een correlatie op lange termijn vast te stellen, terwijl de werkelijke prijzen geleidelijk aan bijna verdubbelden (en met 30% stegen in vaste gezondheidsprijzen); het verbruik in 2018 bleef gelijk aan dat van 1999 (figuur A1.2).



Figuur A1.2: Figuur A1.2: Brandstofprijsindex (€) en brandstofverbruiksindex (kWh) (1999=100).



Bron : Eigen berekeningen op basis van Statbel en het FPB.

BIJLAGE 2 : METHODOLOGISCHE BIJLAGE

INKOMEN NA HUISVESTINGSKOSTEN

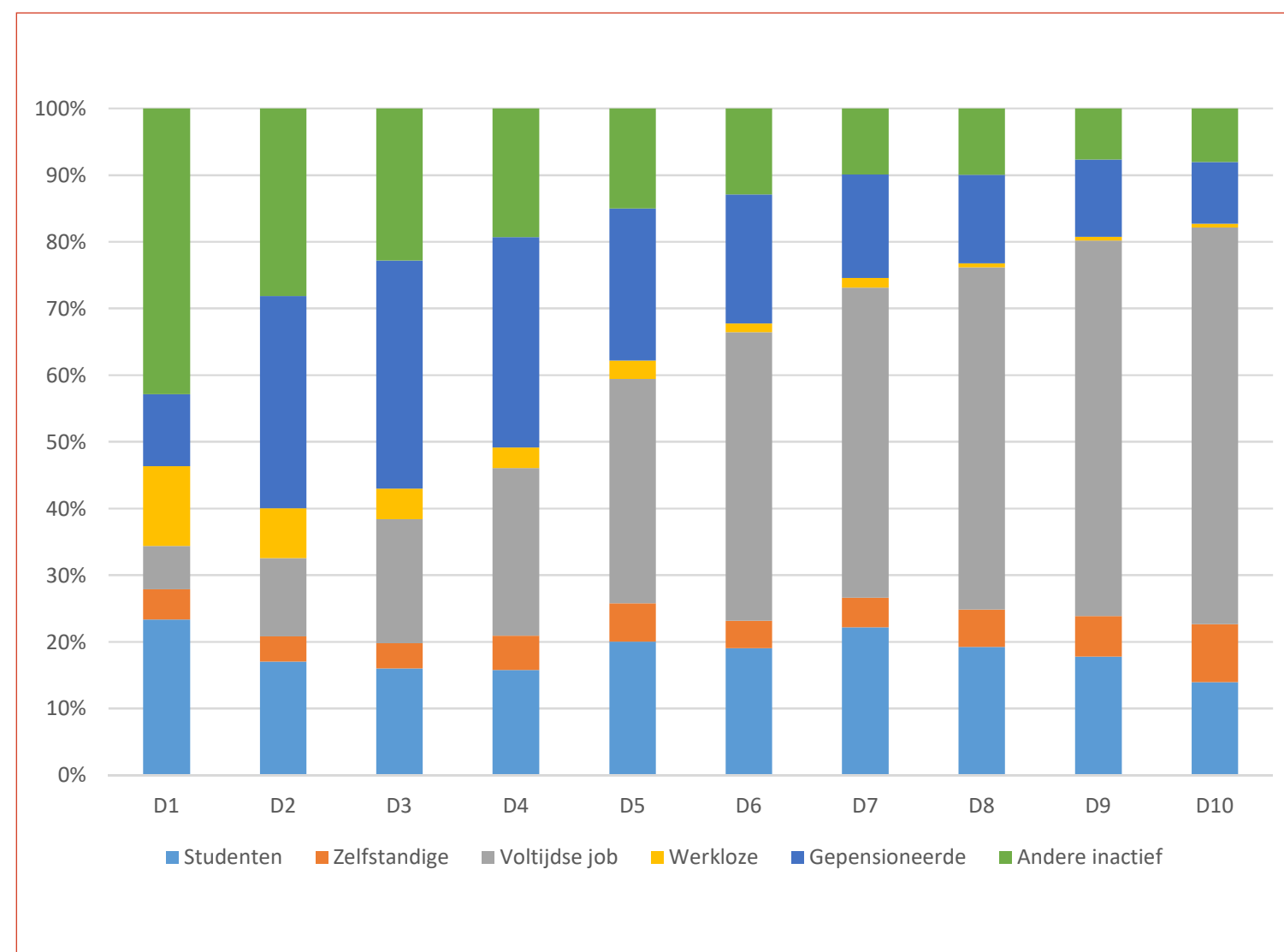
Het gemiddelde inkomen van elk deciel is afkomstig van de SILC-enquête¹⁶. Alle monetaire inkomsten die van elke bron door elk lid van een huishouden worden ontvangen, worden opgeteld; die omvatten inkomsten uit werk, investeringen en sociale uitkeringen, plus ander huishoudinkomen; belastingen en sociale premies die zijn betaald, worden van dat bedrag afgetrokken. Het beschikbaar inkomen omvat alle inkomsten uit arbeid (lonen werknemers en inkomsten uit zelfstandige arbeid), privé-inkomsten uit investeringen en onroerend goed, transfers tussen huishoudens, alle sociale transfers ontvangen in contanten. Hiervan worden de huisvestingskosten afgetrokken, die geplafonneerd zijn op 2 x de mediaanratio. De huisvestingskosten zijn afgeleid uit het HBO-onderzoek: COICOP-variabelen 41 “reële huur” en 42 “fictieve huur”.

Inkomensdecielen. Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen

(zie Statbel SILC 2019). Elk gezin wordt ingedeeld volgens zijn inkomen per GCE. Gezinnen van wie de totale populatie een tiende van de Belgische bevolking bereikt, worden dan toegewezen aan het eerste deciel, en zo verder tot het tien-

de deciel. We hadden een tiende van de gezinnen kunnen nemen in plaats van de bevolking, maar dat zou onze conclusies niet hebben veranderd. Door exact dezelfde decielgrenzen te hanteren als in de SILC-enquête, kunnen we gebruik

Figuur A2: Samenstelling van de in deze studie gebruikte decielen, naar hoofdactiviteit (2018).



Bron : Statbel (SILC). Decielen op basis van het equivalent beschikbaar inkomen.



maken van officiële statistieken over levensomstandigheden en inkomens¹⁷.

Figuur A2.1 geeft de samenstelling weer van de verschillende decielen die in deze studie worden gebruikt. De grootte van de gezinnen in de eerste 5 decielen is respectievelijk 3,2, 2,8, 2,8, 3,0 en 3,1 (bron: Statbel, SILC 2018). Het aandeel van de huurders komt respectievelijk neer op 66%, 47%, 28% en 26%.

Energie-uitgaven zijn alle uitgaven met betrekking tot energie die rechtstreeks door de gezinnen wordt gebruikt voor de woning (elektriciteit, gas en andere brandstoffen - nomenclatuur COICOP 45 en 4449A van het HBO), voor het individueel vervoer (brandstoffen - COICOP 0722) en voor het collectief vervoer (COICOP 073 met inbegrip van alle soorten collectief vervoer zoals trein, bus, metro, vliegtuig en boot).

VERDELING VAN DE RECHTHEBENDEN OP HET SOCIAAL TARIEF PER INKOMENSDECIEL

Voor zover mogelijk worden de rechthebbenden op het sociaal tarief automatisch door de FOD Economie geïdentificeerd op basis van administra-

tieve bronnen (FOD Economie 2020). In 2018 waren er 453.501 klanten die recht hadden op het sociaal tarief. De SILC-enquête maakt het mogelijk om per decielen 692.579 gezinnen die potentieel in aanmerking komen voor sociale tarieven te verdelen over de 4 miljoen gezinnen in het land. Het verschil komt voort uit het feit dat inkomensgrenzen van toepassing zijn onder vrij complexe voorwaarden (wat niet wegneemt dat gezinnen van de laatste decielen gebruik kunnen maken van het sociaal tarief, bijvoorbeeld wanneer een gezin een volwassene met een beperking opvangt). Helaas maken de beschikbare resultaten van de SILC-enquête het niet mogelijk om een duidelijk onderscheid te maken tussen de verschillende uitkeringen voor arbeidsongeschiktheid (bv. arbeidsongeval met blijvende arbeidsongeschiktheid, beroepsziekte met blijvende arbeidsongeschiktheid, inkomensvervangende tegemoetkoming of integratietoelage). Arbeidsongeschiktheidsuitkeringen geven geen recht op het sociaal tarief, maar we kunnen in de SILC-enquête geen onderscheid maken tussen die uitkeringen. In de categorie “handicap” geeft de SILC-enquête veel te veel potentiële kandidaten voor het sociaal tarief.

Op basis van de informatie van de Kruispuntbank van de Sociale Zekerheid (KBSZ) over de begunstigden per type financieringsorgaan en van Statbel (SILC) hebben wij de volgende methode gehanteerd:

- De begunstigden volgens de KBSZ en de FOD Economie (2020) worden omgezet in gezinnen (een begunstigd persoon = een begunstigd gezin) voor elk van de categorieën 1 (OCMW), 2.B (zorgkas) en 3. (IGO); de situatie van een persoon volstaat over het algemeen om het recht van het gezin te bepalen, zelfs als het inkomen van de echtgenoot dat recht in bepaalde gevallen direct of indirect kan beperken.
- Het aantal gezinnen van categorie 2A (personen met een beperking) wordt afgeleid door het verschil van de andere categorieën met het totaal van 453.501 begunstigde klanten (FOD Economie 2020). Dat brengt die categorie terug tot zijn juiste proportie.
- Het percentage begunstigden per deciel wordt voor elke categorie geraamd op basis van de SILC-resul-



taten voor 2018, en op basis van het gemiddelde 2014-2018 voor de categorieën 2B en 3 (vanwege het geringe aantal reacties).

- De verdeling per deciel van het totale aantal gezinnen wordt dan uitgevoerd in verhouding tot de bovengenoemde verdeling. De categorieën 2 en 3 zijn gegroepeerd in “overige” om misverstanden te voorkomen.

We hebben verschillende methoden uitgetest, elk met sterke hypothesen over de verdeling van de mensen met een beperking, waarbij we tussen 26 en 30 % begunstigden van het sociaal tarief voor het eerste deciel hebben verkregen. Bij gebrek aan de SILC-gegevens bestaat de slechtste methode erin de foute hypothese te maken dat alle rechthebbenden zich in het eerste deciel bevinden. Een gewone berekening van het verbruik per GCE op basis van de uitgaven en het sociaal tarief zou het verbruik van dat deciel onevenredig en onrealistisch doen lijken ten opzichte van dat van de andere decielen. Door gebruik te maken van de resultaten van de SILC-enquête en de voorwaarden

voor de toekenning van het sociaal tarief te bestuderen, kunnen veel overtuigender resultaten worden verkregen, ondanks de onnauwkeurigheid van de gegevens.

RAMING VAN HET VERBRUIK PER DECIEL

Het totale verbruik van de gezinnen wordt afgeleid uit de PEFA-rekeningen (physical energy flow accounts) die door het Federaal Planbureau in het kader van het Instituut voor de Nationale Rekeningen zijn opgesteld. Het verbruik van de bewoners komt overeen met de logica van het gezinsbudget. Het omvat dus ook de uitgaven en het verbruik in het buitenland. Voordelen in natura, zoals brandstofbonnen, die in de nationale rekeningen aan ondernemingen worden toegekend, zijn uitgesloten.

Die totalen worden gedeeld door het aantal GCE's om te komen tot het totale verbruik per GCE voor de woning en het individueel vervoer. Voor het collectief vervoer wordt het aandeel van de brandstof in de prijs van het

vervoerbewijs (bv. het treinticket) afgeleid uit de financiële verslagen van de belangrijkste collectieve vervoersmaatschappijen waarvoor die informatie wordt gepubliceerd (bv. de NMBS voor de trein). In de loop der jaren was dat ongeveer 20 % voor het vliegtuig en 3-4 % voor het spoor en de TEC in Brussel. Op basis hiervan is het mogelijk om het aandeel van de gezinsuitgaven voor vervoersbewijzen te berekenen dat aan energie wordt besteed. Dat bedrag gedeeld door de industriële energieprijzen van de overeenkomstige vectoren (in verhouding tot het energieverbruik van de overeenkomstige sectoren in de PEFA-rekeningen) geeft het energieverbruik per GCE voor elk collectief vervoersmiddel.

De verdeling van het verbruik per inkomensdeciël gebeurt als volgt. Voor gas en elektriciteit wordt de gemiddelde prijs per deciel berekend op basis van het volle tarief en het aandeel van de gezinnen dat van het sociaal tarief profiteert voor elk inkomensdeciël. Vervolgens wordt een eerste raming van het verbruik per deciel gemaakt door



de totale uitgaven te delen door de gemiddelde prijs voor elke uitgavenpost. De hele reeks wordt vervolgens gekalibreerd, zodat het totaal precies overeenkomt met het totale gezinsverbruik.

VERGELIJKING MET DE LITERATUUR

De notie “energiekwetsbaarheid voor de woning” in deze studie moet worden vergeleken met de “gemeten energiearmoede” van de Barometer energiearmoede. De noties zijn dezelfde, maar de bronnen verschillen. De ene maakt gebruik van de SILC-enquête, de andere van het HBO, twee enquêtes met verschillende steekproeven en met diverse sterke en zwakke punten, de ene over de uitgaven en de andere over de inkomsten. We konden vaststellen dat het belangrijkste verschil ligt in het begrip “huisvestingskosten”, die van het netto-inkomen worden afgetrokken om het inkomen na huisvestingskosten te verkrijgen, waarmee de uitgaven worden vergeleken. De twee onderzoeken verschillen het meest in

de raming van de huisvestingskosten voor huiseigenaren. Het HBO-onderzoek stelt een fictieve huurtoerekening voor gezinnen met een eigen woning voor, terwijl in de Barometer gebruik wordt gemaakt van variabelen voor de aflossing van hypotheek. Het resultaat van de twee onderzoeken is verschillend: in 2018 verkeerde 14 % van de gezinnen in “gemeten energiearmoede” volgens de Barometer, tegenover 23 % in “energiekwetsbaarheid voor de woning” volgens onze methode. De keuze van de drempels en de gegevensbronnen heeft dus invloed op het resultaat. Daarom hebben we besloten de term “kwetsbaarheid” te gebruiken om verwarring tussen de twee indicatoren te voorkomen. We hebben verschillende methoden uitgetest, zowel extrapolatie als indicatorberekeningen, om de decielen en medianen of de keuze van variabelen en bronnen te bepalen, en we zijn tot de conclusie gekomen dat het begrip “kwetsbaarheid” of “armoede” zeer gevoelig blijft voor die arbitraire keuzes. Sociale statistici werken ook

aan het harmoniseren van zoveel mogelijk concepten en methoden tussen verschillende enquêtes, en we hopen dat deze oefening kan bijdragen aan die moeilijke taak. Het gaat er niet om gezinnen op een binaire statistische manier te definiëren, of ze zich nu wel of niet in een precarie toestand bevinden, aangezien dat sterk afhankelijk is van de keuze van de drempels, maar om de meest “risicovolle” situaties te identificeren, zodat risicofactoren kunnen worden geïdentificeerd en een ad hoc-beleid kan worden gevoerd. Onze studie levert aanvullende informatie op naast de informatie die voortvloeit uit studies op basis van de SILC-enquête.

Wij stellen een veralgemening voor van basisprincipes voor de berekening van indicatoren voor verschillende kwetsbaarheidsvormen in verband met de basisbehoeften in het licht van beperkte middelen. Naast de studie hebben we, ook op basis van het HBO-onderzoek, de kwetsbaarheid voor uitgaven met betrekking tot bijvoorbeeld water, de woning of gezondheid kunnen testen.



VOETNOTEN

- 1 FOD Economie, Algemene Directie E4 – Economische Analyses en Internationale Economie. [↗](#)
- 2 Zie ook de methodologische bijlage (Bijlage 2). [↗](#)
- 3 De kosten van de woning worden geplafonneerd op twee keer de mediaan ervan, om energiearmoede te onderscheiden van de armoede uitsluitend op basis van de kosten van de woning (Holzemer et al. 2014). [↗](#)
- 4 De gezinnen van de decielen 5 tot 10 worden dus nooit beschouwd als energiekwetsbaar. Zelfs met buitensporige energie-uitgaven, bijvoorbeeld wanneer ze zich vaak per vliegtuig verplaatsen of in grote villa's wonen, gaat de literatuur ervanuit dat zij niet « gedwongen » zijn om deze uitgaven te doen. [↗](#)
- 5 Dat is tweemaal de mediaan van de energie-inspanning. [↗](#)
- 6 Dat is tweemaal de mediaan van de energie-inspanning woning. [↗](#)
- 7 Dat is tweemaal de mediaan van de energie-inspanning mobiliteit [↗](#)
- 8 De gezinnen in een situatie van « dubbele inspanning » bevinden zich uiteraard sowieso ook in een situatie van algemene energiearmoede. [↗](#)
- 9 Zelfde methodiek als gebruikt voor deze studie, maar toegepast op de kosten van de huisvesting. [↗](#)
- 10 Zelfde methodologie als voor deze studie, maar toegepast op de gezondheidsuitgaven. [↗](#)
- 11 Bronnen : Statbel HBO, eigen berekeningen. [↗](#)
- 12 Niet van toepassing voor centrale verwarming buiten sociale woningen. [↗](#)
- 13 Zie methodologische nota (Bijlage 2). [↗](#)



- 14 In de decielen 8 tot 10 heeft respectievelijk 16%, 19% en 31% van de gezinnen de beschikking over een firmawagen in 2018, tegenover enkele procenten in de eerste decielen, een raming volgens de SILC-enquête (bron: Statbel). [↗](#)
- 15 De actuele waarde van die index wordt verkregen door bepaalde producten van de korf van de consumptieprijsindex af te trekken, namelijk alcoholische dranken (gekocht in de winkel of geconsumeerd in een café), tabak en brandstoffen, met uitzondering van LPG. [↗](#)
- 16 Behalve voor individuele berekeningen, waarvoor de gegevens van elk gezin in het HBO-onderzoek worden gebruikt. [↗](#)
- 17 De medianen die worden genomen om de verschillende kwetsbaarheidsdrempels te bepalen, worden volgens dezelfde principes berekend. [↗](#)



DE INTEGRATIE VAN DE DEELECONOMIE IN DE OPENBARE STATISTIEKEN

Pieter Vermeulen, Statbel

De voorbije jaren raakten diverse apps in gebruik die mensen met elkaar in contact brengen om goederen en diensten uit te wisselen. Steeds meer consumenten doen een beroep op een onlineplatform zoals Airbnb om een vakantieverblijf te reserveren, boeken een taxirit bij Uber of laten een maaltijd aan huis leveren door Deliveroo of een ander fietskoerierbedrijf. Hierdoor neemt het economische belang van de deeleconomie snel toe.

Vandaar dat Statbel, het Belgische statistiekbureau, in nauwe samenwerking met Eurostat en andere nationale statistische instellingen, bestudeert op welke manier de deeleconomie kan geïntegreerd worden in de openbare statistieken. In een eerste stap werd hiervoor een conceptueel kader voor de deeleconomie ontwikkeld. Deze statistische notie komt in het eerste hoofdstuk aan bod en vormt het richtsnoer bij de integratie van dit economische model in de openbare statistieken. Deze concrete initiatieven om de deeleconomie te meten,

vormen de kern van dit artikel. In het tweede hoofdstuk vindt de presentatie van de diverse acties plaats. Uit de tekst zal blijken dat Statbel de deeleconomie vanuit verschillende standpunten zal meten. Soms staat de consument centraal, terwijl een andere statistiek focust op de platformwerker, dus de persoon die via het onlineplatform zijn diensten aanbiedt. Een derde benadering slaat op de kenmerken en eigenschappen van het platformbedrijf. In dit tweede hoofdstuk komt ook een nationale analyse aan bod, waarin Statbel de relevante informatie in bestaande, nationale databanken onder de loep neemt. Daarna volgt de conclusie.

STATISTISCHE DEFINITIE VAN DE DEELECONOMIE

Om de zoektocht naar relevante cijfers te kaderen, is er nood aan een pragmatische definitie van het begrip deeleconomie. De Europese agenda voor de

deeleconomie, opgesteld door de Europese Commissie in 2016¹, fungeert hierbij als startpunt. Op basis van deze agenda werkte Eurostat in samenwerking met de lidstaten de onderstaande statistische definitie² voor de deeleconomie uit:

- de deeleconomie verwijst naar bedrijfsmodellen waarbij onlineplatformen leveranciers van diensten in contact brengen met consumenten. De onlineplatformen genereren een omzet uit hun diensten die direct of indirect verbonden zijn met de bemiddeling;





- platformwerkers zijn in regel natuurlijke personen, maar kunnen een vergunning nodig hebben om aan de wettelijke eisen te voldoen;
- de relatie van de platformwerker met de onlineplatformen en met de consument beperkt zich tot het leveren van de afgesproken dienst. De transacties leveren de platformwerkers een secundaire bron van inkomsten op, maar kunnen gedurende een beperkte periode ook de primaire bron van inkomsten vormen.

Sommige aspecten uit deze definitie verdienen enige toelichting. Zo stipt de notie vooreerst aan dat platformwerkers in regel natuurlijke personen zijn. Hierdoor vallen b2c-transacties buiten de reikwijdte van de deeleconomie. De notie houdt echter rekening met wettelijke bepalingen die de platformwerker verplichten om zich te registreren of om over een certificaat of een licentie te beschikken. Deze situatie geldt bijvoorbeeld voor de chauffeurs die taxi-diensten aanbieden voor Uber. Daarnaast is het belangrijk om aan te stippen dat platformwerk niet kan omschreven worden als een klas-

sieke loontrekkende of zelfstandige activiteit. De Internationale Arbeidsorganisatie³ omschrijft een platformwerk sinds 2018 als een dependant contractor, waar de platformwerker alle risico's draagt in geval van afwezigheid en vaak volledig afhankelijk is van één klant, namelijk het platformbedrijf dat de werkplanning opstelt. Dergelijke dependant contractors maken dus integraal deel uit van de deeleconomie, zelfs indien ze wegens specifieke regelgeving hun activiteit moeten registreren.

Om allerlei sociale netwerken uit de deeleconomie te weren, stipuleert

de definitie eveneens dat het bedrijfsmodel van de onlineplatformen stoelt op de vergoeding die ze innen bij iedere succesvolle transactie. Intermediaire actie zonder winstoogmerk, zoals platformen die burens met elkaar in contact brengen voor kleine klusjes, worden dus evenmin tot de deeleconomie gerekend. En om vrijwilligerswerk uit te sluiten, moeten de platformwerkers ten slotte een vergoeding voor de geleverde dienst ontvangen.

Uit de bovenstaande notie kan men dus afleiden dat de deeleconomie uit drie partijen bestaat:



- vooreerst is er de natuurlijke persoon, die via het platform een dienst aanbiedt;
- aan de andere kant van de ketting staat de consument, die gebruik wil maken van de dienst;
- leverancier en klant kennen elkaar niet en komen dankzij de bemiddeling van het onlineplatform met elkaar in contact.

Willen de openbare statistieken de volledige reikwijdte van de deeleconomie vatten, dan moeten de drie partijen geanalyseerd worden. Het is bovendien van belang dat de deeleconomie kan vergeleken worden met de reguliere economische activiteiten. Hoeveel procent van de overnachtingen worden bijvoorbeeld door particulieren aangeboden via onlineplatformen zoals Airbnb? Om deze vraag te beantwoorden, volstaat het niet om enkel Airbnb en andere onlineplatformen te bestuderen. De deeleconomie moet geïntegreerd worden in de bestaande statistiek, die het aantal overnachtingen aangeboden door de collectief logiesverstrekkende bedrijven meet. Enkel op deze manier kan een correct marktaandeel worden berekend.

Het volgende hoofdstuk presenteert dan ook de initiatieven die Statbel neemt om de deeleconomie te integreren in de bestaande statistieken.

OPLIJSTING VAN DE DOOR STATBEL ONDERNOMEN INITIATIEVEN

Om de vergelijkbaarheid over jaren en tussen landen te garanderen, maakt Statbel gebruik van internationaal geharmoniseerde concepten en methoden. Het uitwerken van een gestandaardiseerde vragenlijst neemt hierdoor enkele jaren in beslag en de coördinatie ligt in handen van Eurostat. Transacties tussen particulieren via een digitaal platform zijn echter een recent fenomeen. Bijgevolg capteren de meeste openbare statistieken de deeleconomie nog niet. Maar de statistische instellingen hebben de afgelopen jaren sterk ingezet op de integratie van de deeleconomie in de bestaande statistieken. Voor het luik “consument” beschikt Statbel reeds over relevante cijfers en ook voor de platformbedrijven en de platformwerkers liggen de scenario’s reeds vast. Dit

hoofdstuk presenteert de werkwijze die Statbel volgt om de deeleconomie te meten. Hierbij zal voor iedere actor binnen de deeleconomie een andere werkwijze worden gevolgd.

DE DEELECONOMIE VANUIT HET OOGPUNT VAN DE CONSUMENT

De consument is de natuurlijke persoon die via een onlineplatform een bepaalde dienst bestelt. Deze actor binnen de deeleconomie kan het best gemeten worden via de jaarlijkse Enquête naar het ICT-gebruik bij huishoudens en individuen (ICT-HH). Deze enquête meet in welke mate personen en huishoudens in het dagelijkse leven gebruik maken van informaticatools.





Aangezien deze toepassingen pijlsnel evolueren, passen Eurostat en de nationale statistische instellingen ieder referentiejaar de modelvragenlijst van de ICT-HH aan. Op die manier kan deze statistiek snel inspelen op de nieuwste trends, zoals de toenemende populariteit van deelplatformen. Vanaf het referentiejaar 2017 meet de ICT-HH via de twee onderstaande variabelen het gebruik van dergelijke apps door individuen:

- huurde de respondent een accommodatie bij een particulier via een speciaal daartoe opgerichte website of app (bv. Airbnb, HouseTrip, Couchsurfing)?
- maakte de respondent gebruik van een vervoerdienst die door een particulier werd aangeboden via een speciaal daartoe opgerichte website of app (bv. Uber)?

Voor beide variabelen kunnen bijkomende opdelingen naar regio, geslacht, opleidingsniveau, socio-economische situatie en leeftijd worden gemaakt. De onderstaande paragrafen presenteren de voornaamste resultaten⁴.

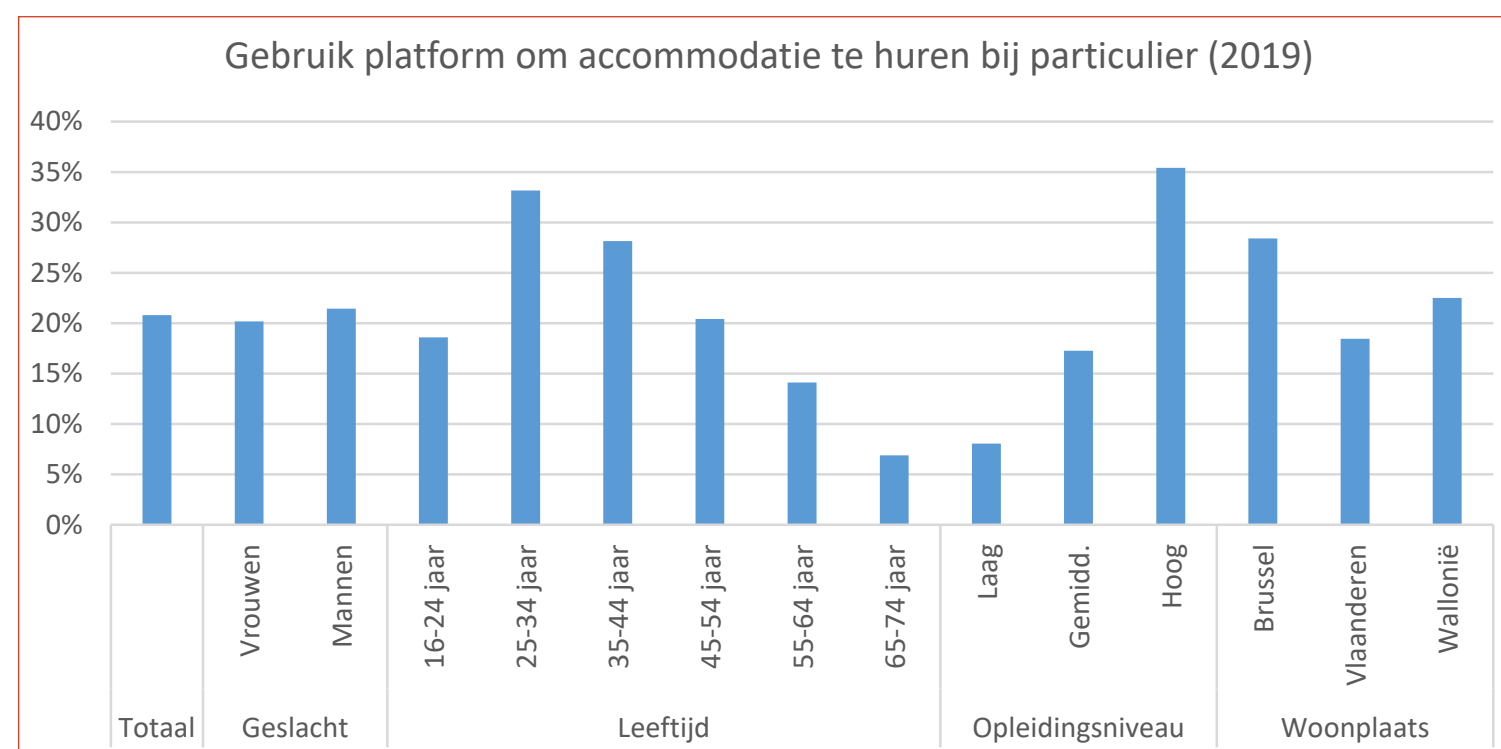
HUREN VAN EEN ACCOMMODATIE

21% van de Belgen tussen 16 en 74 jaar geven in 2019 aan dat ze via een specifieke website of app een accommodatie bij een particulier huurden. Dit is een toename met 3 procentpunt in vergelijking met 2018 en met 8 procentpunt ten opzichte van 2017.

Mannen blijken iets vaker gebruik te maken van specifieke apps om tijdelijke verblijven bij particulieren te huren. De opdeling naar leeftijdsklassen toont aan dat deze praktijk het best ingeburgerd is

bij 25-34 jarigen, terwijl 65-plussers het minst via een platform een accommodatie huren. Een andere interessante constatacie is dat het gebruik van platformen toeneemt naarmate de gebruiker een hogere opleiding heeft genoten. Ten slotte valt op dat Brusselaars het vaakst via specifieke apps of websites accommodaties boeken, terwijl deze praktijk het minst ingeburgerd is bij Vlamingen.

Zoals eerder aangestipt, maakt Statbel gebruik van een internationaal geharmoniseerde vragenlijst. Een derge-

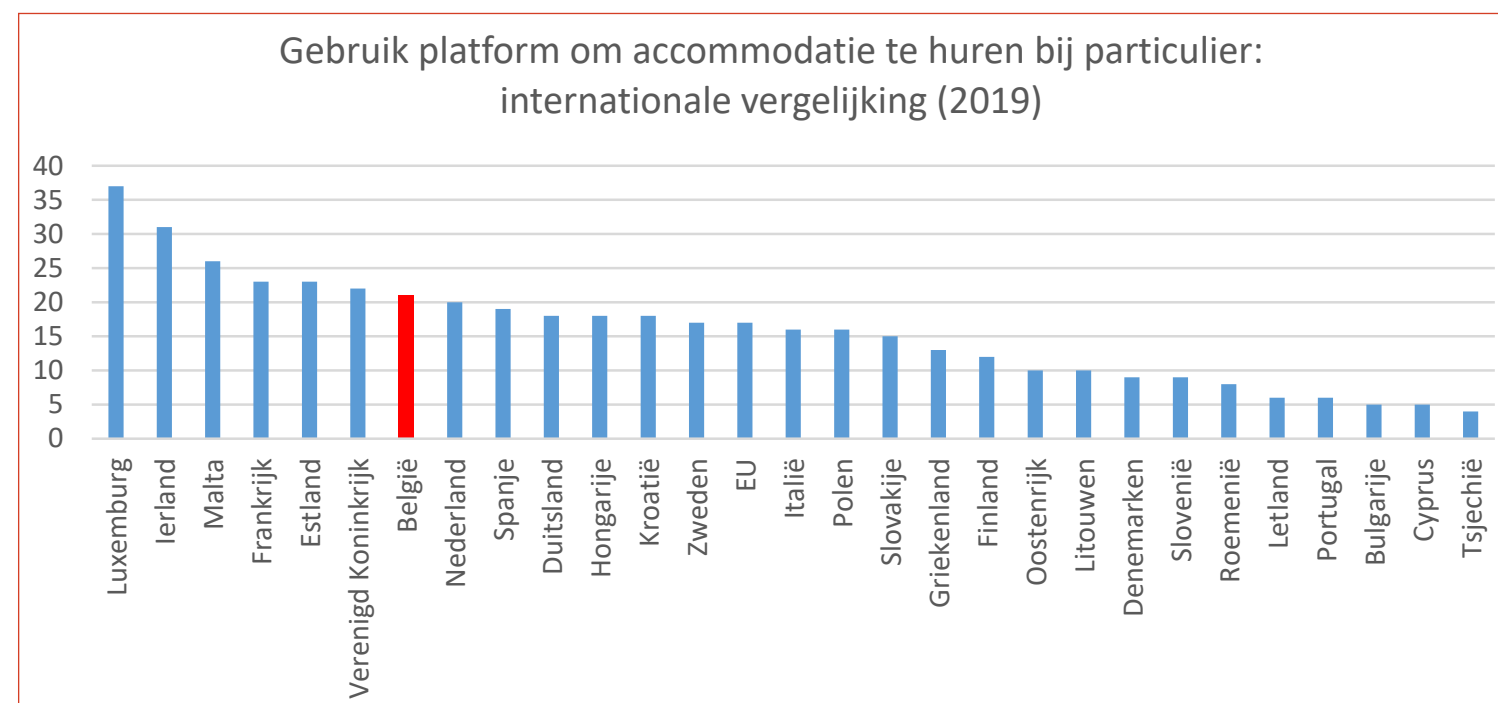


Bron: Statbel, het Belgisch statistiekbureau

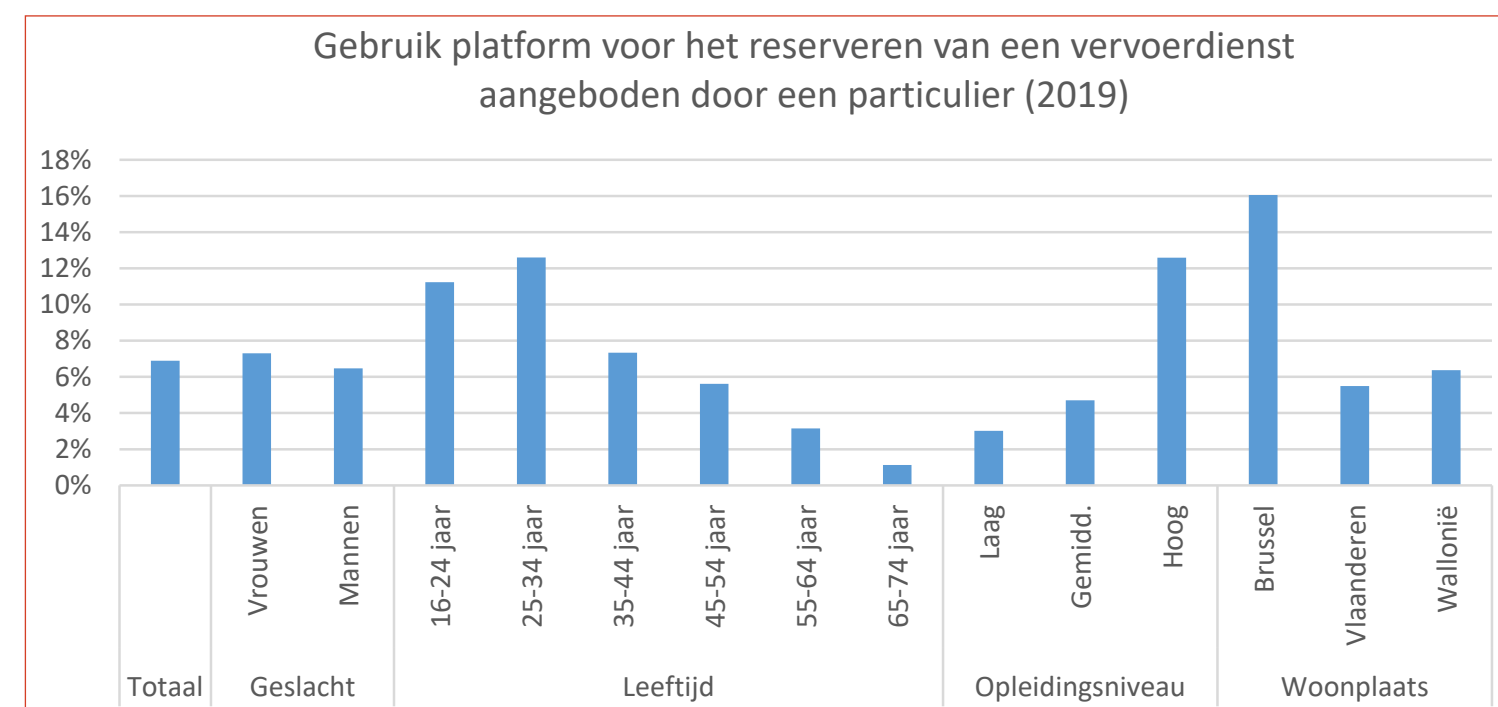
lijke werkwijze biedt het voordeel dat de Belgische situatie kan vergeleken worden met de toestand in de andere EU-lidstaten. Van alle Europeanen blijken de Luxemburgers het meest vertrouwd te zijn met specifieke apps om korte verblijven bij particulieren te reserveren. België behoort, samen met de buurlanden Nederland, Frankrijk en Duitsland, tot de subtop met een percentage gebruikers dat licht boven het EU-gemiddelde ligt.

GEBRUIK MAKEN VAN EEN VERVOERDIENST

In 2019 maakten 7% van de Belgen gebruik van een platform om bij een particulier een vervoerdienst te reserveren. In vergelijking met 2018 gaat het om een toename met 2 procentpunt. De gedetailleerde opdelingen leveren vergelijkbare resultaten op met het huren van accommodaties. De praktijk is het best ingeburgerd in de leeftijdsgroep van 25-34 jarigen en bij hooggeschoolden. Weinig verrassend maken Brusselaars het vaakst gebruik van een platform voor vervoerdiensten. Uber, ongetwijfeld de bekendste speler in dit segment, beperkt immers haar activiteiten tot de hoofdstad.



Bron: Eurostat



Bron: Statbel, het Belgisch statistiekbureau



Bron: Eurostat

28% van de Esten heeft in 2019 gebruik gemaakt van een platform om een vervoerdienst aangeboden door een particulier, te reserveren. In vergelijking met Fransen en Luxemburgers maken proportioneel minder Belgen gebruik van deze dienst, maar we scoren toch 1 procentpunt boven het EU-gemiddelde.

DE DEELECONOMIE VANUIT HET OOGPUNT VAN DE PLATFORMWERKER

De platformwerker is de persoon die een dienst aanbiedt. Het meest visu-

ele voorbeeld van een platformwerker zijn de fietskoeriers, die een maaltijd per fiets naar de klant brengen. Type-rend voor de deeleconomie is dat het platformwerk in principe niet de hoofd-activiteit inhoudt. Meestal gaat het om studenten die 's avonds via het plat-formwerk een centje willen bijverdie-nen of om werknemers die op deze ma-nier een bijverdienste genereren.

Het eerste hoofdstuk refereerde reeds naar een Resolutie die door de Internati-onale Arbeidsorganisatie werd aangenomen en waarin platformwerkers worden omschreven als dependant contractors.

De platformwerker draagt immers alle risico's in geval van afwezigheid en is zowel inzake het aantal transacties als op het vlak van de financiële vergoe-ding vaak volledig afhankelijk van één klant, namelijk het platformbedrijf dat de werkplanning opstelt. Vandaar dat Commissievoorzitster Ursula von der Leyen platformwerk als één van haar beleidsprioriteiten beschouwt en ook een sterke focus legt op de kwaliteit van het platformwerk⁵. De Europese Com-missie is dan ook vragende partij dat de openbare statistieken zich niet beperken tot het aanbod aan platformwerk, maar deze secundaire activiteit eveneens ver-gelijken met de reguliere tewerkstelling. De Commissie wil bijvoorbeeld graag weten of er specifieke groepen bestaan die vaker platformwerk aanbieden. Van-daar dat de lidstaten en Eurostat over-eenkwamen om het platformwerk te meten via de bestaande Enquête naar de Arbeidskrachten (EAK).

De EAK is een enquête bij particuliere huis-houdens⁶, die als voornaamste doelstelling heeft om de populatie op actieve leeftijd op te delen in drie groepen (werkenden, werklozen en niet-actieven) en over elk van deze drie categorieën beschrijvende en verklarende gegevens te verstrekken. Evenals de ICT-HH is ook deze statistiek

gebaseerd op internationaal geharmoniseerde methoden en concepten. Platformwerkers meten via de EAK biedt met andere woorden diverse voordelen:

- de EAK bevat informatie over de voornaamste persoonlijke kenmerken van de respondenten, zoals leeftijd en opleidingsniveau;
- de EAK zal beschikken over specifieke informatie over het platformwerk, zoals de verloning, het aantal gepresteerde uren of de geleverde dienst;
- nationale vergelijkingen met reguliere werknemers zijn mogelijk, evenals internationale vergelijkingen met andere EU-lidstaten;
- ten slotte maakt de EAK gebruik van een grote steekproef, waarbij jaarlijks meer dan 120.000 personen worden bevraagd. Dit is belangrijk om tot representatieve resultaten te komen. Want ondanks de stijgende populariteit blijft de omvang van de deeleconomie relatief beperkt. Een grote steekproef vormt de beste garantie dat voldoende respondenten platformwerk zullen uitoefenen.

Momenteel zet een Task Force, waaraan Statbel deelneemt, de geharmoniseerde vragenlijst en methodologie op punt. De vragen over platformwerk zullen via een specifieke module aan de EAK-vragenlijst worden toegevoegd. In 2022 kunnen de lidstaten deze module op vrijwillige basis aan de respondenten voorleggen. In een tweede fase gaat de module op basis van een Verordening georganiseerd worden, waardoor alle lidstaten de vragen over platformwerk moeten opnemen in de enquête.

DE DEELECONOMIE VANUIT HET OOGPUNT VAN HET PLATFORMBEDRIJF

Kenmerkend voor de deeleconomie is dat de platformwerker en de consument elkaar niet kennen. Het is de rol van het platformbedrijf om leverancier en klant met elkaar in contact te brengen. Het platformbedrijf zal met andere woorden bepalen welke koerier een bestelling bij de klant gaat afleveren. Voorts is het van belang dat het platformbedrijf winst wil puren uit deze intermediaire rol. Het bedrijfsmodel van een platformbedrijf stoelt dus op de vergoeding die bij iedere succesvolle transactie wordt geïnd.

Bij de analyse van de platformbedrijven worden de nationale statistische instellingen echter geconfronteerd met een aanzienlijke moeilijkheid. De grootste platformbedrijven, zoals Uber of Airbnb, zijn multinationale spelers, die hun activiteiten in België vaak beheren vanuit een buitenlandse zetel. Deze ondernemingen zijn daarom zelden terug te vinden in de reguliere ondernemingsstatistiek of -registers. Om de vereiste data te verkrijgen waren de nationale statistische instellingen bijgevolg verplicht om alle platformbedrijven op unilaterale basis te contacteren. Dat was een tijdrovende en weinig efficiënte werkwijze, zowel voor de platformbedrijven als voor de statistische instellingen. Vandaar dat de Europese Commissie besloot om deze gesprekken naar zich toe te trekken en via één overeenkomst de





data voor alle EU-lidstaten op te vragen. Deze onderhandelingen focusten zich in eerste instantie op de sector van het verblijfstoerisme en resulteerden in maart 2020 in akkoorden met de platformbedrijven Airbnb, Booking.com, TripAdvisor en Expedia⁷. Ondertussen hebben deze bedrijven de eerste gegevensbestanden aan Eurostat geleverd. Eurostat gaat de microdata vervolgens opdelen in 27 nationale bestanden, waardoor Statbel binnen het jaar informatie ontvangt over alle overnachtingen die via deze vier onlineplatformen op het Belgische grondgebied worden gereserveerd.

Het is moeilijk om de meerwaarde van deze akkoorden te overschatten. Dankzij deze microdata kan Statbel de bestaande statistiek⁸ over het volume van het binnenlandse toerisme en van het inkomende toerisme, uitgedrukt in aantal aankomsten en overnachtingen, per doel van de reis en land van ingezetenschap van de gast, uitbreiden⁹. Momenteel beperken de resultaten van deze statistiek zich tot de collectief logiesverstrekkende bedrijven¹⁰. Dankzij de akkoorden kunnen de nationale statistische instellingen de bestaande resultaten aanvullen met het aantal aankomsten en overnachtingen in accommodaties die via deelplatformen

door particulieren op de markt worden gezet. Hierdoor zal Statbel in de toekomst niet enkel aparte cijfers kunnen publiceren over de deelplatformen actief binnen het verblijfstoerisme, maar ook een correct marktaandeel kunnen berekenen.

Met de akkoorden tussen de Europese Commissie en de vier platformbedrijven werd een eerste, belangrijke horde genomen. Maar het methodologisch werk vangt nu pas aan. Op basis van de eerste testbestanden moeten de nationale statistische instellingen en Eurostat nog een geharmoniseerde aanpak voor de methodologische uitdagingen uitwerken. Doordat de microdata van de platformbedrijven geen identificatiegegevens bevatten, vormen in het bijzonder de dubbeltellingen een aanzienlijk probleem. Deze dubbeltellingen, waarbij een accommodatie dus minstens in twee verschillende bestanden zit vervat, resulteren in een overschatting van het aantal aankomsten en overnachtingen en kunnen twee vormen aannemen:

- de collectief logiesverstrekkende bedrijven maken eveneens gebruik van onlineplatformen om (een deel van) hun kamers aan te bieden. Hotels zijn bijvoorbeeld actief op zowel Booking.com als op Expedia. Daarnaast zitten deze

bedrijven ook vervat in de reguliere bevraging, waardoor het risico bestaat dat we één hotel meerdere keren in rekening brengen;

- een particulier die een accommodatie aanbiedt via een platform, wedt meestal op meerdere paarden en biedt zijn logement bijgevolg op diverse platformen tegelijk aan. Dus ook binnen de deeleconomie bestaat een reëel risico op dubbeltellingen.

De Statistiekwet biedt Statbel de mogelijkheid om voor statistische doeleinden identificatienummers, zoals bijvoorbeeld het ondernemingsnummer, op te vragen. Dankzij deze unieke nummers kan Statbel makkelijk dubbeltellingen waarnemen en oplossen. De overeenkomst van de Europese Commissie met de platformbedrijven sluit de transfer van ieder identificatienummer echter uit¹¹. De nationale statistische instellingen moeten dus innovatief te werk gaan om de dubbeltellingen te elimineren. Webscraping¹², waarbij de statistische instellingen de vereiste informatie van de websites van de platformbedrijven schrappen, wordt, in combinatie met artificiële intelligentie (AI), als de beste oplossing gezien.

Op dit moment bestuderen de nationale statistische instellingen, in samenwerking met Eurostat, welke techniek van webscraping en AI de beste resultaten genereert. De volgende twee pistes liggen op tafel:

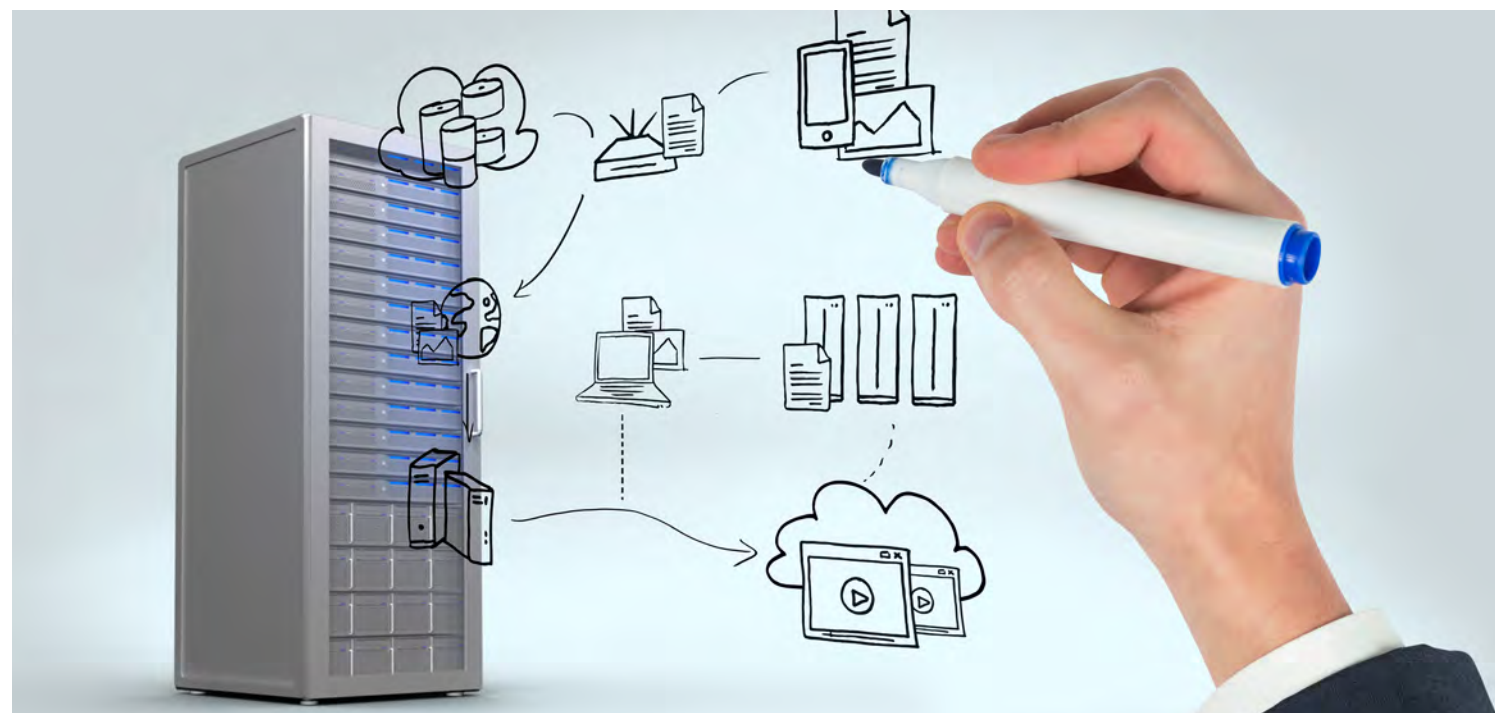
- tekstherkenning: particulieren en hotels die eenzelfde kamer aanbieden op meerdere platformen, maken in regel gebruik van dezelfde tekst. Door op zoek te gaan naar kernwoorden, zoals de locatie van het logement, de grootte van de kamer, aanwezige faciliteiten, ... kunnen identieke accommodaties automatisch opgespoord worden;
- fotoherkenning: bij deze techniek worden de foto's die bij een advertentie worden geplaatst automatisch vergeleken, om op die manier eventuele dubbeltellingen te identificeren. Deze techniek vereist echter een groot computergeheugen en wordt hierom eerder als een alternatieve oplossing achter de hand gehouden.

Het was initieel de bedoeling om nog dit jaar, dus in 2020, de belangrijkste

methodologische knopen door te hakken. De coronacrisis maakt echter dat de platformbedrijven tijdelijk geen gegevens kunnen verstrekken. De werkzaamheden liggen hierom voor onbepaalde tijd stil en worden samen met het versoepelen van de lockdownmaatregelen opnieuw opgestart. Op dat moment gaat Eurostat ook gesprekken aanknopen met platformbedrijven in andere domeinen. Het is dus de bedoeling dat op termijn ook andere, bestaande statistieken worden aangevuld met de gegevens die door de platformbedrijven aan Eurostat worden verstrekt.

AANVULLENDE NATIONALE BENADERING: DE DEELECONOMIE IN BESTAANDE DATABANKEN

De economische activiteit van een bedrijf wordt bepaald aan de hand van de NACE-nomenclatuur. Maar deze nomenclatuur beschikt niet over een aparte code om platformbedrijven te identificeren. De onlineplatformen beschikken bijgevolg over dezelfde NACE-code als de reguliere bedrijven. Dat maakt het moeilijk om de platformbedrijven te identificeren in de bestaande registers en databanken. België vormt hierop echter een uitzonde-



ring. Statbel kan immers vertrekken van de lijst van erkende platformbedrijven die de FOD Financiën¹³ op zijn website publiceert. In tegenstelling tot andere landen beschikt België dus wel over een officiële, administratieve lijst van bedrijven die onder de deeleconomie vallen.

Op het moment van schrijven (mei 2020) beschikken 85 platformen over een dergelijke, officiële erkenning. Deze erkende ondernemingen worden aangevuld met vijf grote en alom bekende platformbedrijven die over een nationaal ondernemingsnummer beschikken. Voor deze 90 ondernemingen gaat Statbel vervolgens na welke informatie beschikbaar is in de drie onderstaande databanken¹⁴:

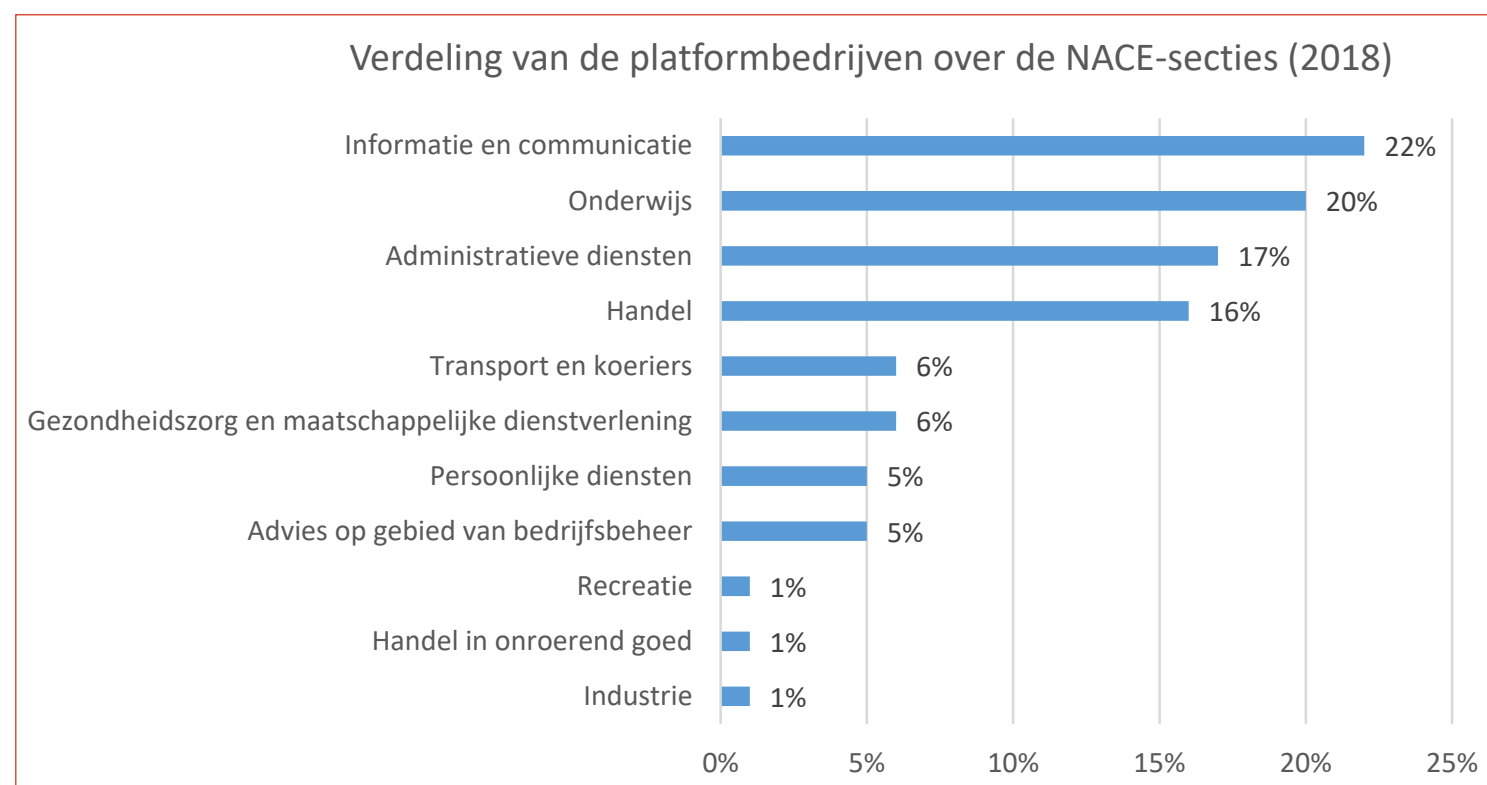
- een eerste invalshoek bestaat erin om de ondernemingsnummers van de platformbedrijven te koppelen aan het statistisch ondernemingsregister (DBRIS) van Statbel;
- vervolgens vindt er eveneens een koppeling plaats met de btw-aangiften;
- tenslotte maakt de Belcotax-fiche 281.29 het mogelijk om het aantal platformwerkers te identificeren, evenals de inkomsten die hier tegenover staan.

STATISTISCH ONDERNEMINGSREGISTER

Statbel koppelde de unieke ondernemingsnummers van de geïdentificeerde platformbedrijven aan het statistisch ondernemingsregister (DBRIS). Dankzij deze koppeling komen we meer te weten over de kenmerken van deze platformbedrijven:

- zo toont de koppeling aan dat in 67% van de geanalyseerde ondernemingen het om eenmanszaken gaat, waar naast de eigenaar geen andere werknemers in dienst zijn;

- wat de geografische spreiding betreft, blijkt 60% van de bestudeerde platformbedrijven gevestigd te zijn in Vlaanderen. Brussel vertegenwoordigt 28% van de bedrijven, terwijl Wallonië 12% van de platformondernemingen telt;
- DBRIS beschikt ook over informatie over de sector waarin de platformbedrijven actief zijn. 22% van de bestudeerde ondernemingen situeren zich in de NACE-sectie informatie en com-



Bron: Statbel, het Belgisch statistiekbureau



municatie. Voorbeelden hiervan zijn het ontwerpen van computerprogramma's of het aanbieden van technische expertise bij de ontwikkeling en het beheer van websites. 20% van de geanalyseerde bedrijven bieden onderwijsactiviteiten aan. Het gaat hier meestal om onlineplatformen die lesgevers in contact brengen met studenten die bijles willen volgen. De top drie van populairste economische activiteiten wordt afgesloten met de administratieve diensten. Deze categorie omvat onder meer de verhuur van personenwagens. Ten slotte zijn ook veel platformbedrijven actief in de handel, waaronder ook het onderhoud van auto's valt. Uit deze cijfers kan men dus vaststellen dat de deeleconomie zich niet beperkt tot enkele sectoren, maar bijna het volledige economische spectrum bestrijkt.

BTW-AANGIFTEN

Alle personen die een economische activiteit uitoefenen op geregelde en zelfstandige basis, en hierbij goede-

ren leveren of diensten verrichten die in het btw-wetboek zijn omschreven, zijn belastingplichtig. Het is niet belangrijk of de activiteit wordt uitgeoefend met of zonder winstoogmerk, hoofdzakelijk of aanvullend en als hoofd- of bijberoep. Bijgevolg vallen ook de ondernemingen actief in de deeleconomie onder deze verplichting. Dit biedt Statbel de mogelijkheid om de platformbedrijven met een nationaal ondernemingsnummer te koppelen aan de btw-aangiften. Op die manier kan bijvoorbeeld worden nagegaan welke omzet de platformbedrijven halen.

In 2018 bedroeg de gemiddelde omzet van een erkend platformbedrijf 614.146 euro. Dit cijfer wordt echter sterk naar boven getrokken door enkele grote spelers. Zoals eerder aangestipt, zijn de meeste ondernemingen actief in de deeleconomie eenmanszaken. De vaak geringe omzetcijfers wekken bijgevolg de indruk dat het platformbedrijf niet de enige inkomensbron van de eigenaar vormt. De totale omzet van alle platformbedrijven waarvoor de koppeling met de btw-statistieken plaatsvond, bedroeg overigens 32 miljoen euro.

BELCOTAX¹⁵

De koppeling met DBRIS en de btw-aangiften biedt informatie over de karakteristieken van het platformbedrijf. Maar typerend voor de deeleconomie is dat het onlineplatform enkel fungeert als tussenpersoon. Achter ieder platform staan meerdere platformwerkers, die van de applicatie gebruik maken om hun diensten aan te bieden. Via de Belcotax-fiche 281.29 kon Statbel analyseren om hoeveel personen het gaat en welke inkomsten ze dankzij de deeleconomie hebben verdiend. Ieder erkend platform stuurt immers de specifieke fiche 281.29 naar de FOD Financiën voor elke persoon die via het platform zijn/haar diensten aanbiedt¹⁶.

Uit de Belcotax-databank met de inkomens van 2018 (aanslagjaar 2019) blijkt dat een erkend platformbedrijf gemiddeld 208 platformwerkers telt. Maar ook bij dit cijfer geldt dat de enkele grote spelers het gemiddelde naar boven trekken. De mediaan bedraagt immers 29 werknemers, wat impliceert dat bij de helft van de bedrijven minder dan 30 personen gebruik maken van de applicatie om hun diensten aan te bieden.



Platformwerkers krijgen in ruil voor de geleverde prestatie een financiële vergoeding. Het is bijgevolg interessant om na te gaan welk bedrag men via dit model op jaarbasis bijverdient. Uit de Belcotax-cijfers blijkt dat de gemiddelde platformwerker 617 euro verdient, terwijl de mediaan 203 euro bedraagt. Het lagere mediaanbedrag kan verklaard worden doordat veel werkers slechts één of enkele dagen platformwerk verrichtten. Het totale bedrag dat de platformwerknemers in 2018 verdienden, bedroeg 2,6 miljoen euro. Ten slotte is het interessant om vast te stellen dat 5% van de platformwerkers hun diensten aanbieden via meerdere deelplatformen.

DE INTEGRATIE VAN DE DEELECONOMIE IN DE OPENBARE STATISTIEKEN IS VOLOP BEZIG

Dit artikel beschrijft dus de diverse initiatieven die Statbel neemt om de deeleconomie te meten. Twee krachtlijnen vallen hierbij op:

- de integratie van de deeleconomie in de bestaande statistieken.

Dankzij deze werkwijze kan dit economische model correct vergeleken worden met de reguliere activiteiten en blijft de internationale vergelijkbaarheid gegarandeerd;

- de specifieke benadering voor iedere actor binnen de deeleconomie.

De mate waarin de consument gebruik maakt van onlineplatformen wordt sinds 2017 gemeten via de Enquête naar het ICT-gebruik bij huishoudens en individuen. De resultaten van 2019 tonen aan dat België een percentage gebruikers telt dat het EU-gemiddel-

de overstijgt. Platformwerkers zullen geanalyseerd worden via een aparte module, die wordt toegevoegd aan de Enquête naar de arbeidskrachten. Ten slotte sluit de Europese Commissie akkoorden met de onlineplatformen, zodanig dat Statbel over de microdata van deze bedrijven kan beschikken. Dit artikel toont met andere woorden aan dat de grote krachtlijnen vastliggen en dat de implementatie gefaseerd wordt uitgerold. Dankzij deze nieuwe initiatieven zal Statbel pertinente en betrouwbare cijfers over de deeleconomie ter beschikking kunnen stellen en dit ter ondersteuning van het Europees en Belgisch socio-economisch beleid.





VOETNOTEN

- 1 De Europese Commissie beschikt over een specifieke webpagina over deeleconomie, waar diverse relevante documenten over dit onderwerp beschikbaar zijn. Zie hiervoor https://ec.europa.eu/growth/single-market/services/collaborative-economy_en ↗
- 2 Deze statistische definitie werd aangenomen op de Business Statistics Directors Group meeting van 11 en 12 december 2019. Aangezien de deeleconomie razendsnel evolueert, werd op deze meeting eveneens beslist om elke twee jaar de definitie opnieuw onder de loep te nemen. Indien de situatie op het veld grondig wijzigt, dan vindt er eveneens een herziening van de definitie plaats. ↗
- 3 De notie “dependant contractor” werd bij Resolutie aangenomen tijdens de 20ste sessie van het ICLS (International Conference of Labour Statisticians). ↗
- 4 Alle gedetailleerde resultaten zijn beschikbaar op Statbel: <https://statbel.fgov.be/nl/themas/huishoudens/ict-gebruik-huishoudens#figures>. Deze webpagina presenteert eveneens de metadata. ↗
- 5 Ursula von der Leyen, Political guidelines for the next European Commission 2019-2024, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/political-guidelines-next-commission_en.pdf ↗
- 6 Meer informatie over de Enquête naar de arbeidskrachten is te vinden op <https://statbel.fgov.be/nl/themas/werk-opleiding/arbeidsmarkt/werkgelegenheid-en-werkloosheid#documents> ↗
- 7 Europese Commissie, Commission reaches agreement with collaborative economy platforms to publish key data on tourism accommodation, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_194 ↗
- 8 Meer informatie over de Enquête naar het toerisme en het hotelwezen is te vinden op <https://statbel.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/horeca-toerisme-en-hotelwezen#documents> ↗
- 9 Het is belangrijk om te melden dat de platformbedrijven dezelfde informatie en variabelen moeten verstrekken als de collectief logiesverstrekkende bedrijven. De gegevens van de platformbedrijven gaan de bestaande statistiek dus vervolledigen en zullen geen beperkende impact hebben op de verschillende bestaande indicatoren die op basis van deze enquête worden opgesteld. ↗
- 10 Onder de collectief logiesverstrekkende bedrijven ressorteren hotels, toeristische kampeerterreinen, vakantieparken, jeugdherbergen, gastenkamers, vakantiewoningen en vakantieverblijven die door rechtspersonen voor een kort verblijf worden aangeboden. ↗



- 11 De platformbedrijven weigerden deze informatie te verstrekken. [↗](#)
- 12 Statbel beschikt reeds over praktijkgeoriënteerde ervaring in webscraping. Een mooi voorbeeld hiervan slaat op het gebruik van webscraping in het kader van de Consumptieprijsindex. Dorien Roels en Ken Van Loon hebben in dit kader een uitgebreide Statbel-analyse geschreven, die kan geraadpleegd worden op https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/Analyse/NL/webscraping_nl.pdf [↗](#)
- 13 Meer informatie over de voorwaarden en de procedure is terug te vinden op de website van de FOD Financiën: <https://financien.belgium.be/nl/ondernemingen/deeleconomie/inkomsten-vanaf-01-01-2018/aanvraag-tot-erkenning#q8>. [↗](#)
- 14 Het is belangrijk om aan te stippen dat deze nationale oefening geen representatief beeld schetst van de deeleconomie. De analyse vindt enkel plaats om in afwachting van de openbare statistieken reeds een gedeeltelijk beeld van dit economisch model te bekomen. De voornaamste tekortkomingen zijn: [↗](#)
 - niet alle platformbedrijven vragen een erkenning aan bij de FOD Financiën;
 - sommige onlineplatformen opereren in België vanuit een buitenlandse zetel. Deze ondernemingen zitten hierom niet vervat in de Belgische reguliere statistieken of databanken;
 - de oefening resulteert enkel in betrouwbare resultaten indien het erkende platformbedrijf haar activiteiten beperkt tot de deeleconomie. Sommige grote bedrijven, zoals een supermarktketen of een interimkantoor, werden uit de analyse geweerd. De deeleconomie vertegenwoordigt immers maar een klein deel in hun totale omzet of werknemersaantallen.
- 15 Belcotax is de verzamelnaam voor alle fiscale fiches die werkgevers in naam van hun werknemers invullen en die een overzicht bieden van alle inkomsten die onderworpen zijn aan de bedrijfsvoorheffing. Het is dus dankzij deze fiches dat de aangifte van de personenbelasting via Tax-on-web voor het grootste gedeelte reeds vooraf ingevuld is [↗](#)
- 16 Voor enkele erkende platformen zijn er geen gegevens beschikbaar in Belcotax. Dit geldt in het bijzonder voor de grote fietskoerierbedrijven Deliveroo en Uber Eats. Volgens de fiscus voldeden beide bedrijven immers niet aan de wettelijke voorwaarden, doordat het platform beslist welke koerier voor een bepaalde taak wordt ingezet. In plaats van peer-to-peer neemt de transactie dus de vorm aan van b2c, waardoor de fietskoeriers worden aanzien als gewone werknemers. Dit maakt dat de fiche 281.10 van toepassing is. Deze kwestie is ondertussen uitgeklaard, maar in april 2020 duikt een nieuw probleem op. In een arrest verklaart het Grondwettelijk Hof de wet tot instelling van het fiscale en (para)fiscale regime met betrekking tot verenigingswerk, occasionele diensten tussen burgers en diensten van de deeleconomie die via een goedgekeurd platform worden aangeboden, nietig. Het Hof handhaaft echter de gevolgen van de wet voor de verleende diensten tot het einde van het jaar. Het is bijgevolg onzeker of de Belcotax-fiche 281.29 ook na 2020 behouden blijft. [↗](#)



► LES PME, ACTRICES ESSENTIELLES DE LA TRANSFORMATION DIGITALE DE L'ÉCONOMIE BELGE ET EUROPÉENNE

Ludovic Deschamps - DG « Politique des PME »

LE BOULEVERSEMENT NUMÉRIQUE DANS UN MONDE SOUMIS À LA CONTRAINTE CLIMATIQUE

RÉVOLUTION INDUSTRIELLE ? OUI, MAIS...

La digitalisation (ou numérisation, selon les usages) est depuis quelques années devenue un phénomène incontournable de nos sociétés modernes, bouleversant nos usages et nos vies quotidiennes.

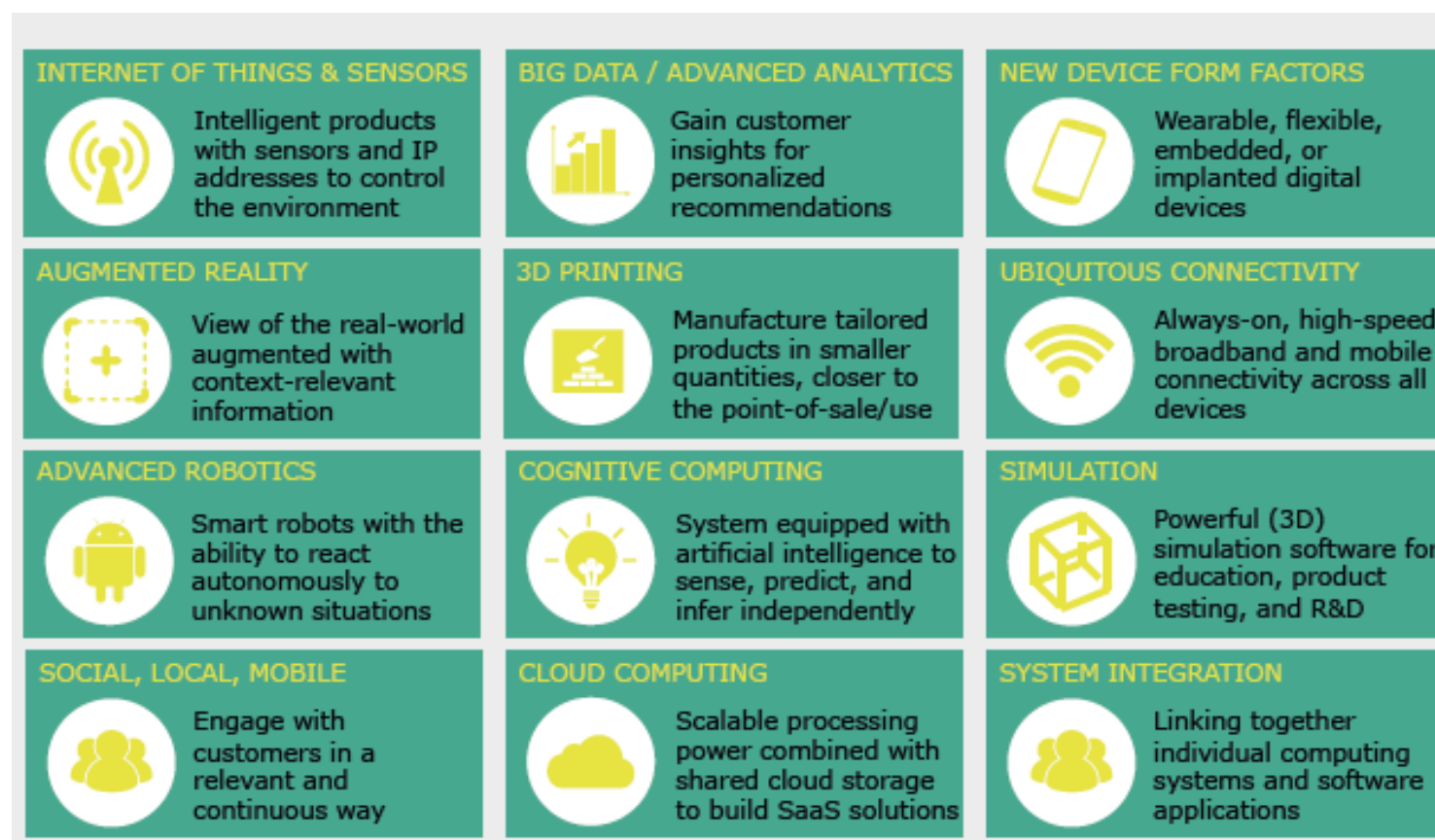
Le monde entrepreneurial, et à fortiori les PME, n'est évidemment pas épargné par ces changements profonds. Certains spécialistes parlent d'ailleurs de troisième (Anderson, 2012), voire de quatrième révolution industrielle pour qualifier le processus en cours, re-

nouant avec le mythe du progressisme technologique.

Cette digitalisation s'accompagne de tout un nouveau lexique qui n'est pas

toujours simple à appréhender : Internet des objets (IoT), cloud, Big data, intelligence artificielle (IA), réalité virtuelle et augmentée, impression 3D, blockchain, cybersécurité...

Illustration n°1 : la transformation de l'économie par la digitalisation (The Boston Consulting Group, 2016, p.6)





C'est d'autant plus vrai pour des petites structures comme les PME, qui ne disposent bien souvent pas des ressources ni des compétences nécessaires pour appréhender ces concepts abstraits et encore moins pour les opérationnaliser dans leur business model.

Même si la digitalisation est aujourd'hui considérée comme l'un des principaux vecteurs d'innovation, de compétitivité et de croissance pour les entreprises, il ne faut donc pas nier sa complexité ni en dresser un tableau idyllique.

L'usage de « l'expression » révolution industrielle » a [d'ailleurs] d'abord une fonction idéologique. Elle relève d'une rhétorique qui gomme les incertitudes et les contradictions du processus en le présentant comme linéaire. Elle offre un langage simple, voire simpliste, pour expliquer des évolutions compliquées » (Jarrige, 2015).

Par exemple, le risque pour les emplois est réel car la digitalisation implique l'automatisation de nombreuses activités. Comme le démontre ce graphique publié par l'OCDE dans l'un de ses rapports (Nedelkoska, Quintini, 2018), rien qu'en Belgique, 14% des emplois (= 660.000) seraient direc-

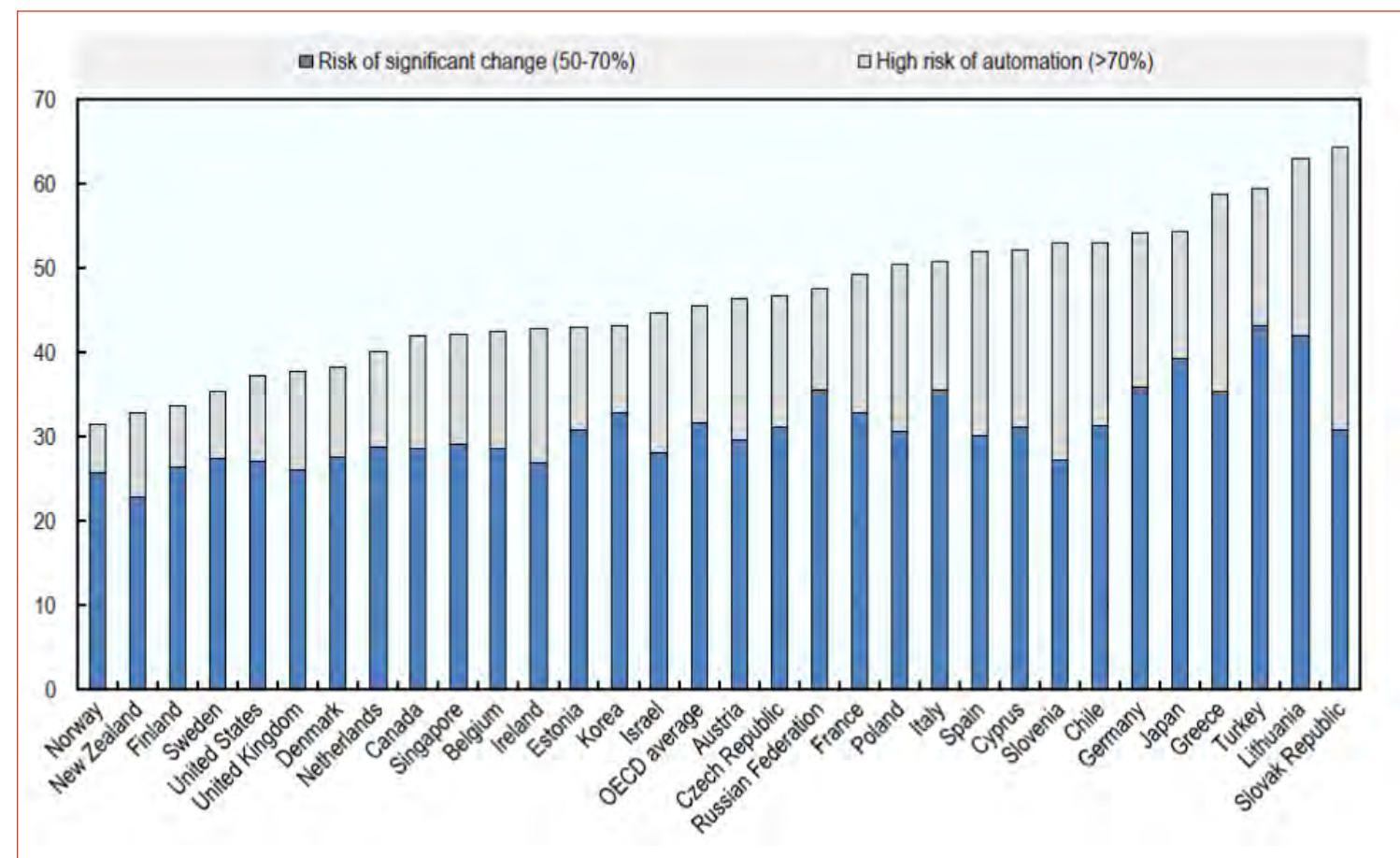
tement menacés par l'automatisation (risque d'automatisation allant au-delà de 70%) et 28,5% (= 1,35 millions) se verraient profondément modifiés (risque d'automatisation compris entre 50% et 70%).

Cette automatisation pourrait, en outre, être porteuse d'un approfondissement des inégalités sociales car ses princi-

pales victimes seront les groupes sociaux déjà plus vulnérables sur le marché du travail, comme les personnes les moins qualifiées ou les femmes (Manpowergroup, 2016).

Au-delà de la disparition pure et simple d'emplois, c'est d'abord et avant tout le contenu de ceux-ci qui évolue déjà et qui va continuer à évoluer, néces-

Illustration n°2 : variation entre pays du risque d'automatisation des emplois, % d'emplois à risque par niveau de risque (Nedelkoska, Quintini, 2018, p.49)



sitant des compétences qui n'étaient pas utiles auparavant ou qui n'existaient tout simplement pas. Les tâches les plus répétitives, en ce compris celles effectuées par les professions intellectuelles, vont progressivement être remplacées par de nouvelles activités demandant davantage de créativité, de compétences sociales et de

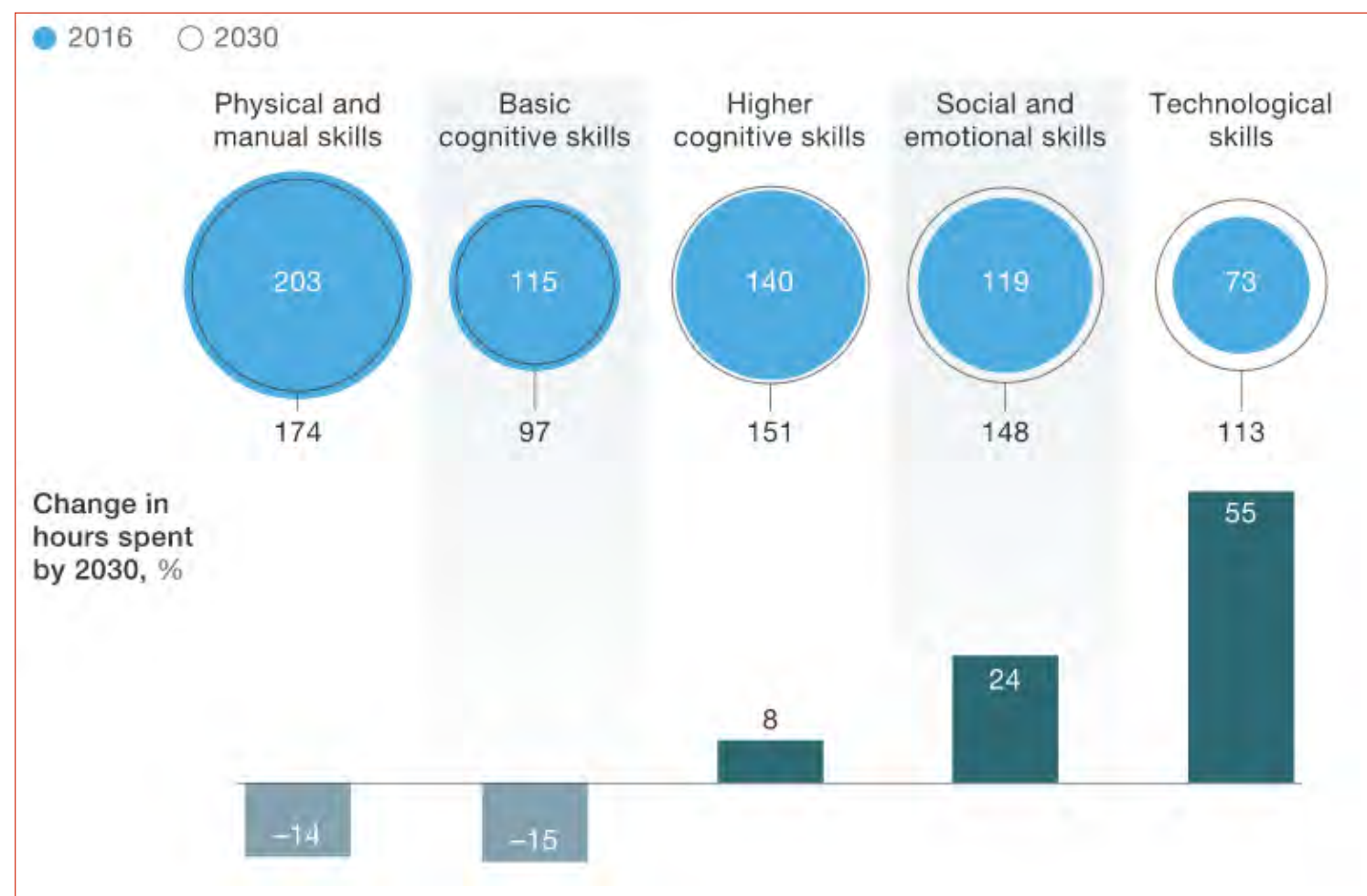
compétences numériques (Manyika, Sneider, 2018).

Bien entendu, tout n'est pas négatif non plus. Cette transition apporte également son lot de nouvelles opportunités. L'émergence des nouvelles technologies signifie la création de nouveaux emplois encore insoupçon-

nés. Elle devrait également donner de plus en plus d'autonomie aux travailleurs, créant un environnement de travail plus gratifiant.

Néanmoins, afin de tirer pleinement profit de la digitalisation de l'économie, un important effort de formation est indispensable car la transition est et sera difficile pour un bon nombre de travailleurs et de patrons de PME. L'évolution des technologies ne s'arrêtera pas pour laisser à chacun la possibilité de monter dans le train si rien n'est fait.

Illustration n°3 : nombre total d'heures prestées en Europe et aux Etats-Unis, estimation 2016 vs 2030, en milliards (Manyika, Sneider, 2018)



DOUBLE TRANSITION

Cette transformation numérique n'a pas lieu dans un vase clos. Une autre contrainte s'impose de plus en plus à l'agenda politique : celle du changement climatique. Afin d'y apporter une réponse, nos sociétés sont donc forcées de s'engager aussi dans une transition vers un modèle plus durable et la digitalisation n'est pas neutre vis-à-vis de celle-ci.

L'impact environnemental réel du déploiement des technologies de l'information et de la communication (ICT) est





un sujet débattu de longue date (Hilty, Bieser, 2017 ; Coroama, Mattern, 2019), mobilisant des avis engagés et contradictoires (GeSI, 2015 ; The Shift, 2019). Comme souvent, la réponse la plus factuelle se trouve quelque part entre les deux.

L'économie numérique, et l'innovation qu'elle implique, a effectivement le potentiel de réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) dans certains secteurs et peut permettre le déploiement de nouvelles solutions technologiques qui améliorent l'efficacité énergétique, comme les réseaux intelligents (GeSI, 2015).

Cependant, ces effets positifs espérés ignorent la plupart du temps ce qui est nommé en économie « l'effet de rebond » (Coroama, Mattern, 2019, p.1). La mise à disposition de nouveaux produits et services plus performants grâce à la digitalisation implique que la demande des entreprises et des consommateurs augmente dans le même temps, limitant leurs bénéfices environnementaux. C'est d'ailleurs ce que les chiffres tendent à démontrer : alors que le secteur numérique repré-

sente déjà à lui seul 4% des émissions mondiales de GES, c'est-à-dire davantage que le secteur de l'aviation, cette part pourrait monter à 8% d'ici 2025 et sa consommation énergétique augmenterait chaque année de 9% (The Shift, 2019, p.4).

Lorsqu'il est question de transformation numérique, il est donc essentiel pour mener une politique efficace de ne pas oublier son empreinte environnementale réelle et de « l'internaliser » autant que possible dans la transition durable, afin de ne pas ré-

duire à néant tous les efforts réalisés dans la lutte contre le changement climatique. Le passage d'une économie linéaire à une économie circulaire est un moyen d'éviter cette surconsommation digitale, tout comme le développement de technologies pensées comme propres dès leur conception (« cleantech ») (Coroama, Mattern, 2019, p.7).

La Commission européenne l'a bien compris et associe désormais systématiquement digitalisation et durabilité comme les deux faces d'une même





pièce, celle d'une double transition nécessaire de l'économie européenne.

Cela n'est pas sans impact sur les PME. En effet, la nouvelle stratégie européenne pour les PME, dévoilée en mars 2020, vise non seulement à soutenir leur digitalisation mais également leur adoption de modèles durables. Leur pleine implication dans la double transition est nécessaire pour faire de

l'Union européenne (UE) « une économie numérique agile, neutre pour le climat et efficace dans l'utilisation des ressources » (Eur-Lex, 2020).

QUELQUES CHIFFRES EN BELGIQUE

En matière d'intégration des technologies numériques dans les entreprises,

la Belgique fait plutôt figure de bon élève en se classant sur la troisième marche du podium européen, seulement dépassée par l'Irlande (1ère) et la Finlande (2ème) (Commission européenne, 2020).

Cette bonne performance ne doit toutefois pas éclipser une autre observation. Ainsi que le démontrent les chiffres publiés annuellement dans le tableau de bord des PME et des entrepreneurs indépendants du SPF Economie (2019), les disparités restent considérables selon la taille des entreprises.

Par exemple, alors que 93,8% des entreprises dites « moyennes » (50 à 249 employés) disposent d'un site web, elles ne sont que 60,3% des microentreprises (2 à 9 employés) dans ce cas (SPF Economie, 2019).

Cet écart en fonction des tailles de PME se répète pour d'autres paramètres comme l'achat de services de cloud computing, l'analyse des données massives (plus couramment appelées « Big data ») ou encore le paiement pour la diffusion de publicité sur internet (Statbel, 2019).

Illustration n°4 : types de site web des PME, en pourcentage (données 2018) (SPF Economie, 2019, p.39)

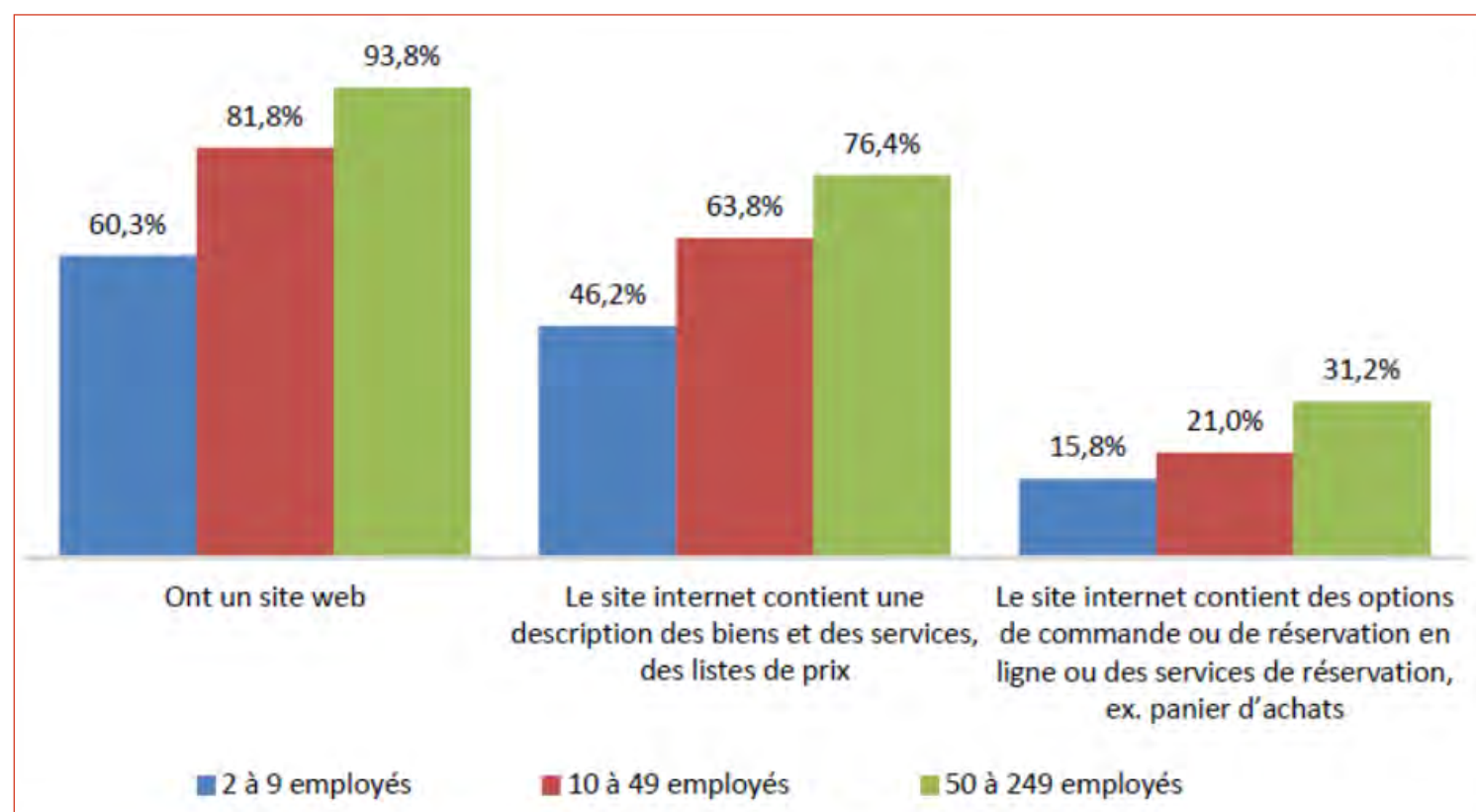




Illustration n°5 : utilisation du cloud, du Big data et de la publicité internet selon la taille de PME (données 2018) (Statbel, 2019)

Année	Classe de taille	2-9	10+	
			10-49	50-249
2018	Achat de services de Cloud Computing	21%	36%	55%
	Analyse des données massives (big data)	10%	17%	33%
	Payent pour diffuser de la publicité sur internet	24%	29%	32%

Ce que ces statistiques démontrent, c'est que, même si les termes anglophones de « start-up » et de « scale-up » se sont imposés dans le discours officiel et que le secteur technologique prend une place importante grâce à sa haute valeur ajoutée, force est de constater qu'une grande partie de nos économies, et la Belgique n'y fait pas exception, sont encore et toujours basées sur un tissu de microentreprises « traditionnelles », encore relativement débutantes dans la digitalisation. En 2018, ces microentreprises (0 à 9 employés) représentaient en Belgique 96,6% des assujettis à la TVA, tous secteurs confondus. (SPF Economie, 2019, p.21).

Or, si nous souhaitons que les PME puissent pleinement profiter des dernières innovations, fondées, par exemple, sur des systèmes avancés d'IA, il leur faut déjà au préalable appréhender correctement et maîtriser un certain niveau de digitalisation « de base ». Une partie des entrepreneurs reste encore méfiante ou ne comprend pas ce que ces technologies peuvent lui apporter en termes d'applications concrètes dans son business quotidien.

Ces doutes persistants reflètent ceux de la population en général. Une étude récente réalisée par le SPF Economie sur la perception de l'IA par les

Belges (2019) a ainsi mis en avant le fait que la population belge la perçoit à 72% comme une évolution positive pour la société mais, dans le même temps, craint les répercussions sur la protection de la vie privée et des données personnelles (85%). Elle s'inquiète aussi de la perte de l'utilisation du bon sens humain (85%) et des interactions humaines (82%). Une majorité des Belges est d'ailleurs favorable à l'action gouvernementale, afin de protéger les citoyens des risques éthiques de l'IA (74%) et pour soutenir les employeurs et les employés lors de son déploiement sur le lieu de travail (65%).

LA CAMPAGNE DE SENSIBILISATION « JE PASSE AU DIGITAL » ET SES BONNES PRATIQUES

PRÉSENTATION DE LA CAMPAGNE

Partant de ces constatations, la Direction Générale « Politique des PME » du SPF Economie a souhaité travailler au comblement de ce retard dans la digitalisation des plus petites entreprises. Elle a donc mené, tout au long de l'année 2019, une campagne de sensibilisation des microentreprises (0 à 9 employés) « traditionnelles » intitulée « Je passe au digital ».

Le meilleur moyen de convaincre les entrepreneurs et de les inspirer n'est pas de leur fournir des conseils théo-



Illustration n°6 : témoignage d'un lauréat, exemple réussi de digitalisation d'une « petite boulangerie traditionnelle »

Vidéo de Bakkerij Heidi en VOSTFR à intégrer (<https://www.youtube.com/watch?v=9Yfdzhbjyp4>)



riques, mais bien de leur montrer des exemples concrets provenant de leurs pairs, sur le terrain. 29 témoignages ont ainsi été recueillis. Un panel varié, tant sur le plan des secteurs d'activités (boulangerie, artisan, agence immobilière, horeca, fiduciaire, entreprise active dans l'événementiel..., dont plusieurs entrepreneurs indépendants) que du niveau de digitalisation, du plus basique au plus avancé.

La diffusion s'est faite, entre autres, par une mobilisation du public. Celui-ci était invité à désigner, au côté d'un jury

d'experts, cinq lauréats, qui ont ensuite été mis en avant par des vidéos-témoignages tournées au sein de leur entreprise.

Au total, près de 600.000 personnes liées au milieu micro-entrepreneurial ont été touchées par ces vidéos et plus de 50.000 ont poursuivi leur chemin vers la plateforme accueillant l'ensemble des témoignages.

Ces derniers ont permis de synthétiser une série de bonnes pratiques dont les sections suivantes serviront à présenter le résultat.



PRÉSENCE SUR LE WEB ET COMMUNICATION

L'une des premières choses qui apparaît dans les témoignages recueillis, c'est l'importance pour l'entreprise d'une présence de qualité sur le web. Cette dernière passe par différents canaux, que ce soit un site internet ou un compte sur un ou plusieurs réseaux sociaux.

Avant même de créer son propre contenu, il est essentiel que l'entrepreneur prenne garde aux premières informations qu'un internaute trouvera en le cherchant sur un moteur de recherche et les maintienne à jour. Un premier pas pour lui sera déjà de chercher sa propre entreprise sur internet et de voir à quel résultat il aboutit.

Un entrepreneur doit également veiller à ce que son référencement soit bon, afin que son entreprise s'affiche dans les premiers résultats et ne soit pas invisible. Au-delà des cinq premiers résultats, les chances qu'un potentiel client s'intéresse à l'entreprise diminuent en effet fortement. Cela lui assurera un rayonnement bien plus large que ne pourra jamais le faire une boutique physique seule, attirant de nouveaux clients qu'il n'aurait pas atteints autrement.

Au départ, un site web se limitera probablement à une simple vitrine com-

prenant des informations de base sur l'entreprise et les produits ou services qu'elle offre. Son entretien demande du temps et une bonne organisation pour assurer un suivi optimal et le conserver à jour. Cela n'exige cependant pas de compétences techniques particulières.

Parmi les différents réseaux sociaux existant, Facebook constitue souvent le premier choix. Il est le réseau social le plus utilisé en Belgique et celui qui touche le plus large public dans la population. Il ouvre un canal de discussion direct entre l'entreprise et ses clients et permet la communication rapide de promotions, d'actions, d'événements, des heures d'ouverture, du lancement de nouveaux produits...

Toutefois, selon le secteur d'activité de l'entreprise, d'autres réseaux sociaux

pourraient s'avérer complémentaires, voire même davantage prioritaires :

- Instagram, qui permet une communication différente par l'image et touche un public plus jeune ;
- LinkedIn, qui vise le public professionnel et entrepreneurial ;
- Twitter, pour une communication courte et ciblée et générer davantage d'interactions avec sa communauté ;
- Vimeo, afin de montrer ses productions audiovisuelles ;
- Pinterest, également centré sur le visuel et qui intéresse un public plus féminin.





De manière générale, ces nouvelles formes de marketing digital remplacent de plus en plus la communication papier. La fidélisation de la clientèle est meilleure pour un coût moindre, grâce à la mise en ligne de messages réguliers, l'envoi de newsletters

électroniques... La publicité peut également se faire sous forme audiovisuelle, en réalisant des vidéos dévoilant le savoir-faire et la vie interne de l'entreprise.

L'entrepreneur avisé prendra toutefois garde au fait qu'une campagne de com-

munication web ne se prépare pas du tout de la même manière qu'une campagne de communication passant par les médias classiques. Une campagne non réfléchie et mal ciblée sur les réseaux sociaux risque de n'avoir qu'un très faible impact.

Illustration n°7 : tableau synthétique n°1 des bonnes pratiques

<u>Présence sur le web et communication</u>	
<u>Avantages</u>	<u>Risques / Défis</u>
✓ Meilleure visibilité et rayonnement plus large. ✓ Communication rapide et directe avec le client (potentiel). ✓ Choix de la présence en ligne selon le public à atteindre : Facebook (plus large) ; Instagram (public plus jeune ; communication par l'image), LinkedIn (public professionnel et entrepreneurial), Vimeo (productions audiovisuelles), Pinterest (public plus féminin)... ✓ Fidélisation de la clientèle plus aisée via newsletters, vidéos, posts. ✓ Ciblage beaucoup plus précis du marché potentiel.	× Image négative en cas de présence de mauvaise qualité: - Site web avec un design trop amateur. - Informations et site pas à jour. - Premières informations recueillies par l'internaute lors d'une recherche ne conviennent pas. × Besoin de temps pour la gestion de la présence sur internet. × Protection des données personnelles, surtout avec des hébergeurs gratuits (⚠ RGPD). × Choix non approprié du type de média online selon le public visé et l'image de l'entreprise à refléter.



SITE WEB ET FONCTIONNALITÉS PLUS AVANCÉES

Au-delà de la communication et de l'aspect vitrine, un site web peut disposer de nombreuses fonctionnalités, offrant un meilleur service au client et facilitant la gestion de la relation entre l'entreprise et celui-ci.

Sans aller jusqu'à une plateforme complète d'e-commerce (qui implique des coûts lo-

gistiques supplémentaires qui peuvent être lourds pour une petite entreprise), un système efficace de commande en ligne avec un retrait en magasin ou dans un point de collecte est une solution qui a prouvé son efficacité auprès de plusieurs des témoins. Il leur permet, par exemple, de minimiser les pertes de temps au téléphone et les erreurs de commande.

Si l'entrepreneur décide de développer un site de vente en ligne complet, impliquant

des livraisons, l'intérêt peut aussi se situer dans la prospection de nouveaux marchés, à la fois à l'intérieur et au-delà des frontières du pays d'origine. C'est particulièrement intéressant dans le contexte du marché unique européen. Le multilinguisme devient alors une nécessité, particulièrement l'anglais, pour attirer des clients étrangers. Attention qu'il n'y a néanmoins pas de grande utilité pour l'entrepreneur de disposer d'un site web en langue étran-

Illustration n°8 : tableau synthétique n°2 des bonnes pratiques

Site web et fonctionnalités plus avancées	
Exemples: système de commande en ligne avec retrait en magasin ou dans un point de collecte, logiciel de gestion des stocks, étiquetage automatisé, mise à disposition d'un module de création 3D, production automatique de devis, listes d'achats ou factures, sauvegarde des données pendant un processus de commande ou de réservation, prise de rendez-vous en ligne...	
<u>Avantages</u>	<u>Risques / Défis</u>
✓ Meilleur service au client. ✓ Facilitation de la gestion de la relation client. ✓ Diminution des erreurs de commande. ✓ Gain de temps. ✓ Meilleure vue d'ensemble de l'activité. ✓ Facilitation de la gestion des stocks. ✓ Prospection de nouveaux marchés.	✗ Difficulté de gérer en parallèle les processus de ventes « physiques » et « online » ✗ Rapidité d'exécution attendue par le client. ✗ Multilinguisme en cas de nouveaux marchés dans d'autres zones linguistiques. ✗ Besoin de compétences/connaissances IT. ✗ Investissement en temps, énergie et ressources. ✗ Problèmes informatiques ont des répercussions plus importantes.



gère si aucun membre de son personnel n'est capable de la parler couramment.

Un webshop peut également compenser, au moins partiellement, la perte de clients en cas de coups durs économiques. Par exemple, lors de travaux de voiries qui limitent l'accès physique au magasin ou à l'entreprise mais aussi lors d'une crise

telle que celle du Covid-19, sur laquelle nous reviendrons en conclusion.

Enfin, d'autres types d'activités (agence immobilière, service de formation, cabinet médical, salon de coiffure...) se facilitent la vie par la prise de rendez-vous en ligne via des agendas électroniques interactifs, associée éventuellement à un mode de

paiement sécurisé. Une nouvelle fois, le gain de temps est important, tant pour l'entrepreneur que pour le client.

GESTION INTERNE

Digitaliser sa gestion interne requiert avant tout de la curiosité et de l'ouverture d'esprit. De très nombreuses applications digitales peu coûteuses existent

Illustration n°9 : tableau synthétique n°3 des bonnes pratiques

<u>Gestion interne</u>	
Exemples: réalisation de 'to do lists', gestion de projet, sauvegardes et stockage dans le cloud, synchronisation instantanée des documents, facturation et comptabilité, agendas électroniques synchronisés...	
<u>Avantages</u>	<u>Risques / Défis</u>
✓ Nombreuses applications existantes, peu coûteuses.	✗ Plusieurs tentatives d'essais/erreurs avant de trouver l'outil optimal.
✓ De plus en plus d'applications sectorielles.	✗ Besoin d'une connexion internet haut débit sans faille.
✓ Accès aisé à tout moment et sauvegardes automatiques des documents via le stockage dans le cloud.	✗ Protection des données personnelles : identifier les outils les plus respectueux ( RGPD).
✓ Synchronisation instantanée.	✗ Cyberattaques.
✓ Analyse des données reçues sous formes statistiques et graphiques.	✗ Besoin de compétences IT, de formations internes et de coaching.
✓ Automatisation des tâches et réduction des erreurs (ex : système de caisse intelligente).	
✓ Simplification de la gestion du personnel.	

désormais sur le marché et de plus en plus d'applications sectorielles apparaissent également.

Sans accompagnement, l'entrepreneur devra néanmoins être conscient qu'il est probable qu'il lui faudra faire plusieurs tentatives pour trouver celles qui correspondent le mieux à ses attentes. Mais ce n'est pas cher payé par rapport au gain final.

L'emploi des possibilités offertes par le cloud constitue un must pour pas mal d'entrepreneurs. Il permet d'avoir accès à ses documents depuis n'importe quel endroit et à tout moment, sans risquer de perdre ses données en cas de problème avec le matériel informatique. La continuité des activités est donc assurée et sécurisée. Plusieurs collaborateurs peuvent, en outre, travailler en même temps sur un même projet car la synchronisation entre chacun des postes de travail est instantanée. Le cloud autorise également l'utilisation de ressources et de logiciels informatiques à distance, limitant le coût de l'infrastructure informatique physique nécessaire.

Afin de connaître au mieux les habitudes et les préférences de leurs clients, certains entrepreneurs se servent des opportunités rendues possibles par le « Big data ». Pour ce faire, des outils comme Google Analytics ou Matomo, pour ne citer que ces deux exemples, analysent les données reçues sous forme de statistiques et de graphiques. Il est cependant conseillé de faire preuve de prudence en matière de respect du Règlement Général européen de Protection des Données (RGPD) (Eur-Lex, 2016).

Bien entendu, toutes ces fonctionnalités digitales nécessitent des compétences différentes de celles qui étaient précédemment valorisées. C'est pourquoi l'un des témoins explique organiser, de manière régulière, des formations internes et du coaching avec des spécialistes du secteur IT, afin de rapidement familiariser les (nouveaux) employés aux outils utilisés dans l'entreprise. Selon lui, cela constitue un facteur d'attractivité non négligeable pour les candidats à l'embauche et lui permettre également de conserver son personnel.

PLANIFIER SA TRANSFORMATION DIGITALE

La décision de digitaliser l'entreprise ne doit jamais être prise à la légère. Elle implique un investissement certain en temps, en argent et en énergie. C'est pourquoi il est essentiel que cette digitalisation soit correctement réfléchie et planifiée en étapes de développement bien identifiées, grâce à une feuille de route à long terme.

Pour ce faire, certains des témoins ont décidé de directement faire appel à des start-ups ou des entreprises spécialisées dans l'accompagnement et la conception d'outils digitaux personnalisés par rapport à leurs besoins.

Une relation de confiance peut d'ailleurs se tisser avec un partenaire particulier, qui aidera alors l'entreprise dans toutes les étapes de développement de l'outil digital et se montrera proactif pour imaginer les suivantes en fonction des besoins et des moyens de l'entreprise, ainsi que des technologies disponibles.

Étant donné la petite taille des entreprises-témoins de la campagne, le



nombre de progiciels de gestion intégrée de type ERP (Enterprise Ressource Planning) est limité mais l'idée derrière leurs environnements digitaux respectifs est la même : obtenir une vue d'ensemble de tous les processus de la PME grâce, par exemple, à une centralisation des stocks, à des fiches de travail et de temps, etc.

Pour les petites entreprises capables de le mettre en œuvre, un progiciel ERP constitue toutefois un outil incontournable en termes de centralisation et de digitalisation de tous les processus de l'entreprise. Auparavant réservé aux entreprises de plus grande taille, il se démocratise de plus en plus. Un ERP s'adapte entièrement aux besoins de l'entreprise et permet un échange de données en temps réel entre tous les départements. Il propose, en outre, des indicateurs de performance autorisant le monitoring de l'activité et de la performance de la société. C'est un précieux support d'aide à la décision pour un chef d'entreprise.

REVOIR SA STRATÉGIE COMMERCIALE ET/OU SON MODÈLE D'ENTREPRISE

Au cours de leurs réflexions sur la digitalisation, certains des entrepreneurs-témoins en sont venus à repenser entiè-

rement leur stratégie commerciale et/ou leur modèle d'entreprise, de A à Z.

Par exemple, alors qu'il possédait au départ une entreprise exclusivement active dans les services de catering, l'un des lauréats de la campagne a développé son propre logiciel, en s'associant à un spécialiste des technologies, et le commercialise désormais auprès de tous les autres acteurs de son secteur d'activité. D'une concurrence, il en a fait une collaboration.

Un autre témoin explique avoir transformé entièrement et étendu son activité de location business-to-business (B2B) de matériel de construction lourd, en développant sa propre plateforme digitale.

La digitalisation implique également de repenser les métiers de type fiduciaire. En effet, elle offre un suivi en temps réel de leurs comptes aux clients et crée une nouvelle dynamique, par la spécialisation dans des activités de conseil de plus en plus personnalisés.

Dans le cas d'une agence immobilière, il est possible d'aller jusqu'à digitaliser l'entièreté du processus de location ou d'achat d'un bien immobilier, du

signalement de l'intérêt jusqu'à la signature des papiers finaux, réduisant ainsi de 80% la charge administrative.

De manière générale, le gain de temps, de productivité et la réduction des coûts obtenus par la transformation digitale peut aussi servir à engager de nouvelles personnes, pour des fonctions innovantes qui n'existaient pas il y a encore quelques années. On peut penser, par exemple, aux « community managers ».

DES SOUTIENS PUBLICS À CHAQUE NIVEAU DE POUVOIR : EUROPÉEN, FÉDÉRAL ET RÉGIONAL

Afin de les aider à planifier et à tirer le meilleur profit de leur transformation digitale, les PME peuvent faire appel à de nombreux dispositifs de soutien à chaque niveau de pouvoir. Cette section ne se veut pas exhaustive mais donne une idée, à l'heure d'écrire ces lignes, de diverses solutions existantes.



LES SOUTIENS EUROPÉENS

Au niveau européen, un des instruments phares de soutien aux PME est le système de garantie des prêts (« Loan Guarantee Facility » ; LGF) du programme européen pour la compétitivité des PME, le programme COSME (Commission européenne, s.d.).

Depuis 2014, COSME a pour but de faciliter l'accès au financement, de soutenir l'internationalisation et l'accès aux marchés, de créer un environnement favorable à la compétitivité et d'encourager la culture d'entreprise. Son action se concentre sur les PME « moins innovantes » qui ne peuvent bénéficier des aides du programme européen Horizon 2020, consacré à la recherche et au développement.

L'instrument LGF de COSME sert à obtenir une couverture pour les prêts octroyés aux PME par les intermédiaires financiers (les banques, par exemple), réduisant ainsi les risques pour ces derniers et augmentant de facto le volume de prêts accordés aux PME. La couverture est plafonnée à un montant de 150.000 euros, sans dépasser 70% du volume total du prêt.

Le LGF, au vu de son succès, sera maintenu dans le nouveau programme « InvestEU » (Eur-Lex, 2018), actuellement en cours de négociations et qui succédera à COSME pour le volet financement du prochain Cadre Financier Pluriannuel (CFP) 2021-2027. Ce dernier fixe, sur une période de sept ans, les plafonds annuels de dépenses de l'Union européenne.

Depuis 2019, le dispositif LGF a été réorienté pour couvrir également les projets de transformation numérique des PME.

En Belgique, trois intermédiaires financiers principaux sont habilités à proposer cette couverture des prêts aux PME : la banque Belfius, la Société flamande d'Investissement PMV (Participatiemaatschappij Vlaanderen) et la Société wallonne de financement et de garantie des PME (SOWALFIN) (Fond européen d'investissement, 2020).

LES SOUTIENS FÉDÉRAUX

Dans le cadre du plan fédéral de soutien aux PME (Ministre des PME, 2015), trois mécanismes fiscaux sont prévus :

- le Tax Shelter pour les start-ups (2015) et les scale-ups (2018) ;
- la dispense partielle du pré-compte professionnel pour les starters (4 premières années) ;
- la déduction fiscale majorée pour investissement, élargie aux investissements numériques.

En ce qui concerne le volet digitalisation au sens strict, c'est cette dernière qui est particulièrement pertinente. Les investissements numériques pouvant être déduits fiscalement incluent :

- le paiement électronique, y compris pour le développement d'une plateforme d'e-commerce ;
- la facturation, la signature et l'archivage électroniques ;
- la sécurité des données et des réseaux, c'est-à-dire la cybersécurité.





Alors que les PME peuvent habituellement déduire 8% de leurs investissements, le taux majoré est porté à 13,5%. En ce qui concerne les investissements réalisés en 2018 et 2019, il était même de 20% (SPF Finances, s.d.).

Par ailleurs, à la suite de recommandations de l'OCDE, la Belgique a transformé en 2016 son régime de déduction pour revenus de brevet (DRB) en un régime de déduction pour revenus d'innovation (DRI) (Slaedts, 2017).

Le DRI est plus souple par rapport aux nouvelles réalités technologiques et permet de déduire 85% des revenus nets d'innovation. C'est un soutien important pour les entreprises innovantes, dont de nombreuses PME. Outre les brevets, le DRI inclut, par exemple, les logiciels informatiques protégés par les droits d'auteur.

LES SOUTIENS RÉGIONAUX

En ce qui concerne les subsides directs aux PME, ce sont les Régions qui sont compétentes. Chacune d'elles a donc développé son propre dispositif de soutien à la digitalisation avec des modalités

spécifiques, comme le montre le tableau ci-dessous.

Néanmoins, l'objectif est partagé. Il s'agit de financer une mission de consultance, confirmant ce besoin d'accompagnement de la PME dans sa transformation digitale.

Cela permet à la PME de :

- dresser un état des lieux de sa maturité numérique ;
- établir un plan d'action ;
- être accompagnée dans la mise en œuvre de ce plan.

Illustration n°10 : dispositifs régionaux de soutien financier à la digitalisation des PME (Chèques-entreprises, s.d. ; VLAIO, s.d. ; Bruxelles Économie et Emploi, s.d.)

	Région wallonne	Région flamande	Région bruxelloise
Nom du dispositif	Chèque « Maturité numérique »	Kmo-portefeuille	Prime web
Type de projet soutenu	Transformation numérique	Amélioration de la qualité de l'entreprise	Site web / E-commerce
Montant maximal	60.000 euros	7.500 euros	5.000 euros
% maximal d'intervention	75%	Entreprise moyenne (50 à 249 employés) : 20% Petite entreprise (< 50 employés) : 30%	De 40% à 60% selon différents critères (starters, entreprises sociales...)
Temporalité	Répartition sur 3 ans	1x par an	1x par an

CONCLUSION : LE COVID-19, ACCÉLÉRATEUR DE LA DIGITALISATION DES PME ?

Si la transformation digitale s'impose de plus en plus aux PME et qu'il est crucial qu'elles en saisissent pleinement les opportunités pour assurer leur pérennité, un évènement est venu rendre encore plus prégnante cette nécessité : la crise du Covid-19.

Dans un monde où les contacts physiques doivent être limités, pour éviter la propagation d'un virus tel que celui qui sévit actuellement, les entreprises dont le business model est encore peu ou pas du tout numérique se retrouvent davantage en difficulté que celles qui avaient déjà préalablement entamé ce processus de transformation.

Tout le monde tente de s'adapter à la nouvelle donne : secteur du commerce de détail, secteur de l'éducation, secteur culturel, secteur de l'horeca, secteur de la finance et de l'assurance...

Les initiatives se sont multipliées ces dernières semaines, tant bénévoles qu'intéressées, tant du secteur public que du secteur privé, pour soutenir en particulier les commerçants dont les magasins faits de briques et de mortier ont dû fermer. Les nouvelles boutiques d'e-commerce, souvent créées avec les moyens du bord, ont ainsi fleuri sur internet et les réseaux sociaux afin de tenter de limiter les pertes (OCDE, 2020).

Cette potentielle bouée de sauvetage temporaire n'est cependant pas la panacée. Si l'e-commerce peut effectivement aider dans certains secteurs, un entrepreneur averti devrait se méfier de ce qui pourrait s'avérer être une arme à double tranchant. Le passage d'un magasin physique à une plateforme d'e-commerce, s'il est fait dans la précipitation et sans planification, ce qui est le cas ici, pourrait à terme être contre-productif et trop coûteux pour un petit commerçant incapable d'assurer toute la logistique (OCDE, 2020).

C'est d'ailleurs ce que montre la réalité du terrain. Nombre d'entrepreneurs se retrouvent rapidement débordés par les commandes, sont obligés d'en

annuler entièrement ou partiellement, font des mécontents et cela n'est pas positif pour leur réputation. Une première mauvaise expérience virtuelle pourrait même rendre la PME encore plus méfiante à l'idée de réitérer l'expérience des nouvelles technologies dans le futur, alors même qu'elle aurait pu en bénéficier avec la préparation adéquate (OCDE, 2020).

De manière générale, les appels au tout digital devraient aussi être nuancés. Profiter de la digitalisation est une chose qui doit être encouragée, mais en devenir totalement dépendant en est une autre. Cela rendrait vulnérable les PME à d'autres types de chocs, comme celui d'une brèche cybersécuritaire de grande échelle mettant à terre le monde virtuel. Même si cela paraît improbable aujourd'hui, qui aurait imaginé il y a six



mois qu'un virus apparu dans une province reculée de la Chine entraînerait le confinement forcé d'une grande partie de la population mondiale ?

Plus que jamais, les conseils d'accompagnement soulignés tout au long des présentes lignes restent d'application. Un effort tout particulier doit être mené dans le but de pérenniser toutes ces nouvelles initiatives, et ainsi permettre aux PME de sortir par le haut de la crise actuelle. Dans ce cadre, les autorités publiques, dont le SPF Economie, ont, et auront encore à l'avenir, un rôle essentiel de soutien à jouer.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDERSON, Chris, Makers: la nouvelle révolution industrielle, Londres: Pearson, 2012, 309p.
- BRUXELLES ECONOMIE ET EMPLOI, « Prime web : développer un site internet ou une plateforme d'e-commerce », site de Bruxelles Économie et Emploi, s.d., <http://werk-economie-emploi.brussels/fr/prime-web> (page consultée le 3 mai 2020).
- CHEQUES-ENTREPRISES, « Maturité numérique », site de Chèques-entreprises, s.d., <https://www.chèques-entreprises.be/cheques/maturite-numerique/> (page consultée le 3 mai 2020).
- COMMISSION EUROPÉENNE, « Digital Economy and Society Index Report 2020 - Integration of Digital Technology », site de la Commission européenne, 2020, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/integration-digital-technology> (page consultée le 12 juin 2020).
- COMMISSION EUROPÉENNE, « COSME financial instruments », site de la Commission européenne, s.d., https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en (page consultée le 30 avril 2020).
- COROAMA, Vlad C., MATTERN, Friedemann, « Digital Rebound – Why Digitalization Will Not Redeem Us Our Environmental Sins », Department of Computer Science, ETH Zurich, 2019, <https://www.vs.inf.ethz.ch/publ/papers/CoroamaMat-tern2019-DigitalRebound.pdf> (page consultée le 30 avril 2020).
- EUR-LEX, « Une stratégie axée sur les PME pour une Europe durable et numérique », site d'Eur-Lex, 10 mars 2020, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?qid=1588369114202&uri=CELEX:52020DC0103> (page consultée le 30 avril 2020).
- EUR-LEX, « Proposition de Règlement du Parlement Européen et du Conseil établissant le programme InvestEU », site d'Eur-Lex, 6 juin 2018, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=COM%3A2018%3A439%3AFIN> (page consultée le 1^{er} mai 2020).
- EUR-LEX, « Règlement Général européen de protection des données », site d'Eur-Lex, 27 avril 2016, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32016R0679> (page consultée le 1^{er} mai 2020).
- FONDS EUROPÉEN D'INVESTISSEMENT (FEI), « Competitiveness of Enterprises and SMEs – Loan Gua-





- rantee Facility (COSME-LGF) : selected financial intermediaries », site du FEI, 30 avril 2020, https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/single_eu_debt_instrument/cosme_loan-facility-growth/cosme_lgf_signatures.pdf (page consultée le 12 juin 2020).
- GLOBAL E-SUSTAINABILITY INITIATIVE (GeSI), « #SMARTer2030 - ICT Solutions for 21st Century Challenges », site de GeSI, 2015, http://smarter2030.gesi.org/downloads/Full_report.pdf (page consultée le 30 avril 2020).
 - HILTY, Lorenz M., BIESER, Jan C.T., « Opportunities and Risks of Digitalization for Climate Protection in Switzerland », Informatics and Sustainability Research Group, Université de Zurich, 2017, https://www.ifi.uzh.ch/dam/jcr:066776d8-d2b0-4c7c-b75d-6b7283cb5791/Study_Digitalization_Climate_Protection_Oct2017.pdf (page consultée le 30 avril 2020).
 - JARRIGE, François, « Révolutions industrielles : histoire d'un mythe », Revue Projet, vol. 349, no. 6, 2015, pp. 14-21.
 - MANYIKA, James, SNEADER, Kevin, « AI, automation, and the future of work: Ten things to solve for », site de McKinsey Global Institute, 2018, <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/ai-automation-and-the-future-of-work-ten-things-to-solve-for> (page consultée le 30 avril 2020).
 - MINISTRE DES CLASSES MOYENNES, DES INDÉPENDANTS, DES PME, DE L'AGRICULTURE ET DE L'INTÉGRATION SOCIALE, « Plan fédéral pour les PME », site du Ministre des PME, 2015, <https://ducarme.belgium.be/sites/default/files/articles/Plan%20PME.pdf> (page consultée le 30 avril 2020).
 - NEDELKOSKA, Ljubica et QUINTINI, Glenda, « Automation, skills use and training », site de l'OCDE, 8 mars 2018, https://www.oecd-ilibrary.org/employment/automation-skills-use-and-training_2e2f4eea-en (page consultée le 28 avril 2020).
 - NOTLEY, Tanya, « The environmental costs of the global digital economy in Asia and the urgent need for better policy », Media International Australia, SAGE, 2019, https://www.academia.edu/39219020/The_environmental_costs_of_the_global_digital_economy_in_Asia_and_the_urgent_need_for_better_policy (page consultée le 29 avril 2020).
 - MANPOWERGROUP, « The Skills Revolution : Digitalization and why skills and talent matter », site de ManpowerGroup, 2016, https://www.manpowergroup.com/wps/wcm/connect/5943478f-69d4-4512-83d8-36bfa6308f1b/MG_Skills_Revolution_lores.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=5943478f-69d4-4512-83d8-36bfa6308f1b (page consultée le 27 avril 2020).
 - ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES (OCDE), « Enabling SMEs to Benefit from Digitalisation - In progress report », site web de l'OCDE, 2020, <http://www.oecd.org/going-digital/sme/> (page consultée le 4 mai 2020).

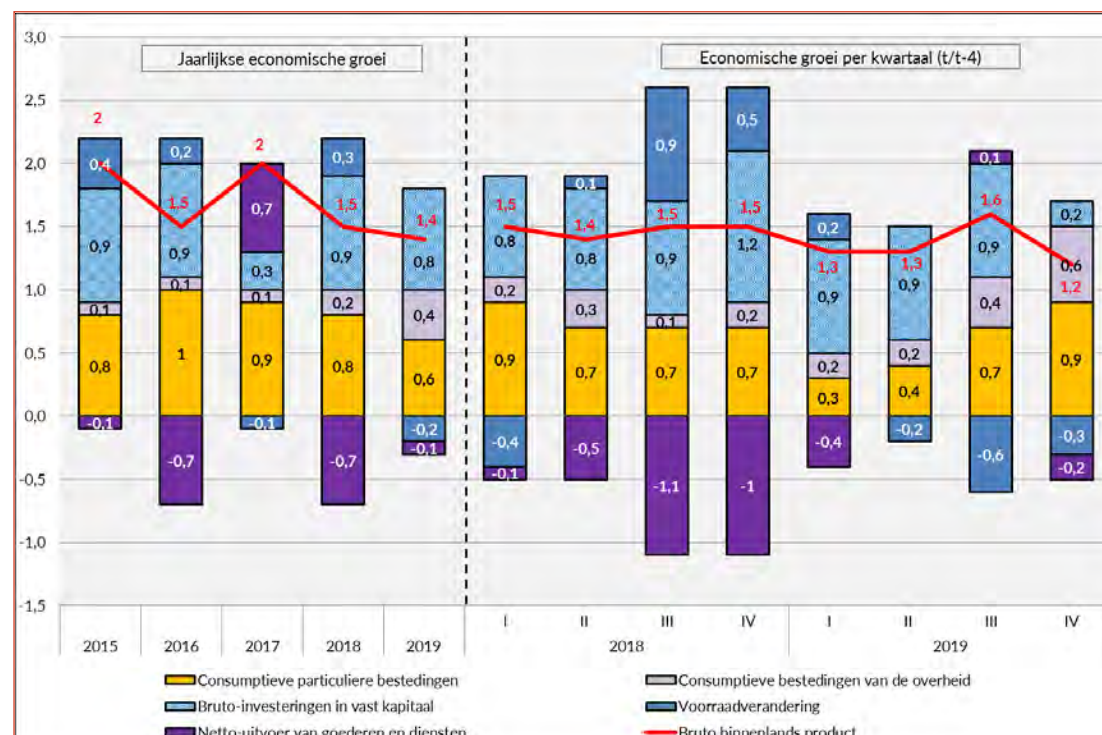


- SLAEDTS, Tine, « Innover en Belgique avec la déduction pour revenus d'innovation : les nouveautés », site de BDO Belgium, 20 février 2017, <https://www.bdo.be/fr-be/actualites/2017/innover-en-belgique-avec-la-deduction-pour-revenus> (page consultée le 5 mai 2020).
- SPF ECONOMIE, « Tableau de bord des PME et des entrepreneurs indépendants (2019) », site web du SPF Economie, 2019, <https://economie.fgov.be/fr/publications/tableau-de-bord-des-pme-et-des-0> (page consultée le 4 mai 2020).
- SPF ECONOMIE, « Perception de l'intelligence artificielle (IA) par les Belges », site web du SPF Economie, 2019, [publications/perception-de-lintelligence](https://economie.fgov.be/fr/publications/perception-de-lintelligence) (page consultée le 1er mai 2020).
- SPF FINANCES, « Déduction pour investissement », site web du SPF Finances, s.d., https://finances.belgium.be/fr/entreprises/impot_des_societes/avantages_fiscaux/deduction_pour_investissement (page consultée le 5 mai 2020).
- STATBEL, « Enquête sur l'utilisation des TIC et de l'e-commerce dans les entreprises – 2018 », site web de Statbel, 2019, <https://statbel.fgov.be/fr/themes/entreprises/ict-dans-les-entreprises#news> (page consultée le 1er mai 2020).
- THE BOSTON CONSULTING GROUP (BCG), « Digitizing Europe : Why Northern European Frontrunners must drive digitalization of the EU economy », site web du BCG, 2016, https://image-src.bcg.com/BCG-Digitizing-Europe-May-2016_tcm22-36552.pdf (page consultée le 1er mai 2020).
- THE SHIFT PROJECT, « Climat : l'insoutenable usage de la vidéo en ligne – Un cas pratique pour la sobriété numérique », site web The Shift Project, 2019, <https://theshiftproject.org/wp-content/uploads/2019/07/2019-01.pdf> (page consultée le 1er mai 2020).
- VLAIO, « Kmo-portefeuille », site web de VLAIO, s.d., <https://www.vlaio.be/nl/subsidies-financiering/kmo-portefeuille> (page consultée le 3 mai 2020).



CONJUNCTUURONTWIKKELINGEN VAN DE ECONOMIE

Grafiek 1. Evolutie van het bbp in % en bijdrage van de verschillende componenten vanuit uitgavenoptiek
In procentpunt, t.o.v. het jaar ervoor.



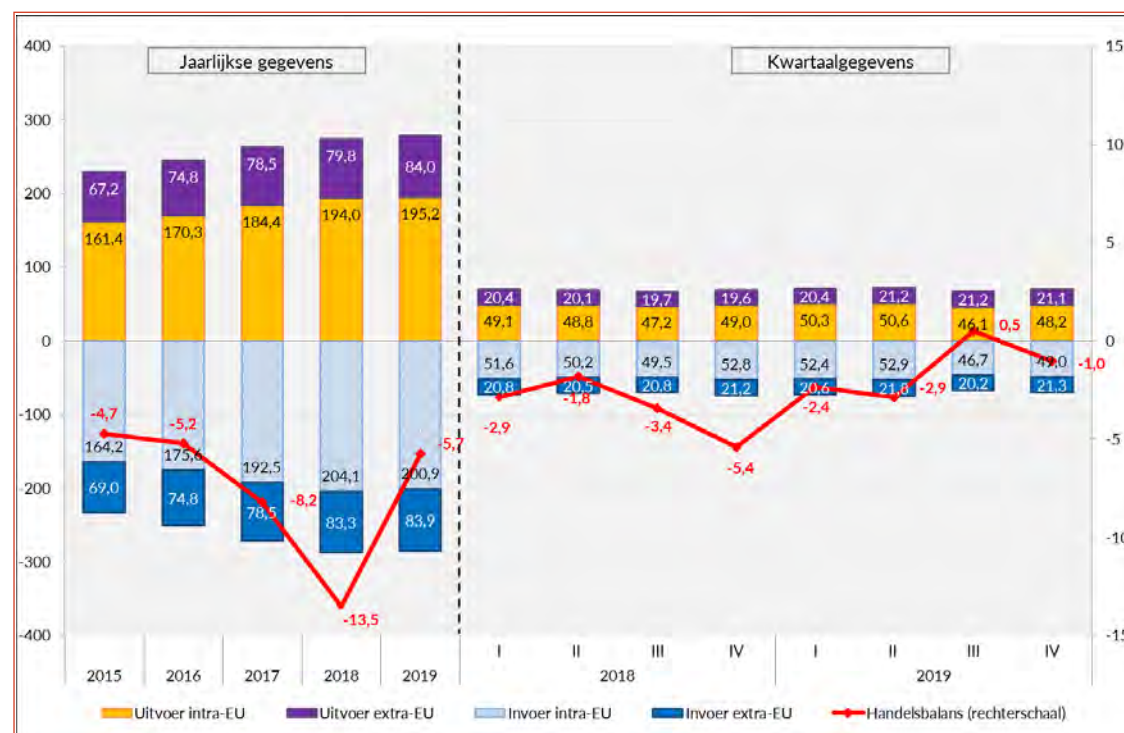
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR) en Nationale Bank van België (NBB).

- In **2019** bedroeg de jaarlijkse groei van het bbp 1,4 %, tegenover 1,5 % in 2018. Dat is het tweede opeenvolgende jaar met een vertraging. Die groei is volledig toe te schrijven aan de **binnenlandse vraag zonder voorraden**, met een bijdrage van 1,8 procentpunt. Net als in 2018 heeft de **netto-uitvoer** de groei van de economische activiteit in 2019 verder vermindert, maar in mindere mate, met 0,1 procentpunt, vergeleken met een bijdrage van -0,7 procentpunt in 2018. De voorraadveranderingen hebben ook de economische groei in 2019 met 0,2 procentpunt vermindert.

- Ten opzichte van het jaar ervoor groeide het bbp met 1,2 % in het **vierde kwartaal van 2019**, wat een lager percentage is dan de 1,6 % in het vorige kwartaal.
- De **binnenlandse vraag zonder voorraden** trok de economische groei naar omhoog in het vierde kwartaal van 2019 met een bijdrage van 1,7 procentpunt. Die positieve bijdrage tot de bbp-groei is toe te schrijven aan de consumentenbestedingen. In het vierde kwartaal van 2019 is de steun van de particuliere consumptie voor de bbp-groei toegenomen (0,9 procentpunt, tegen 0,7 procentpunt in het vorige kwartaal), evenals die van de publieke bestedingen (0,6 procentpunt, tegen 0,4 procentpunt voordien). De bijdrage van de investeringen aan de economische groei daalde in het vierde kwartaal van 2019 daarentegen tot 0,2 procentpunt, na drie kwartalen van hogere bijdragen (elk met 0,9 procentpunt).
- Ten slotte had de **netto-uitvoer** in het vierde kwartaal van 2019 de economische activiteit met 0,2 procentpunt vermindert. Net als de netto-uitvoer hadden ook de voorraadveranderingen een negatief impact op de economische groei in het vierde kwartaal van 2019 (-0,3 procentpunt).



Grafiek 2. Buitenlandse handel volgens het nationaal concept
In miljard euro.



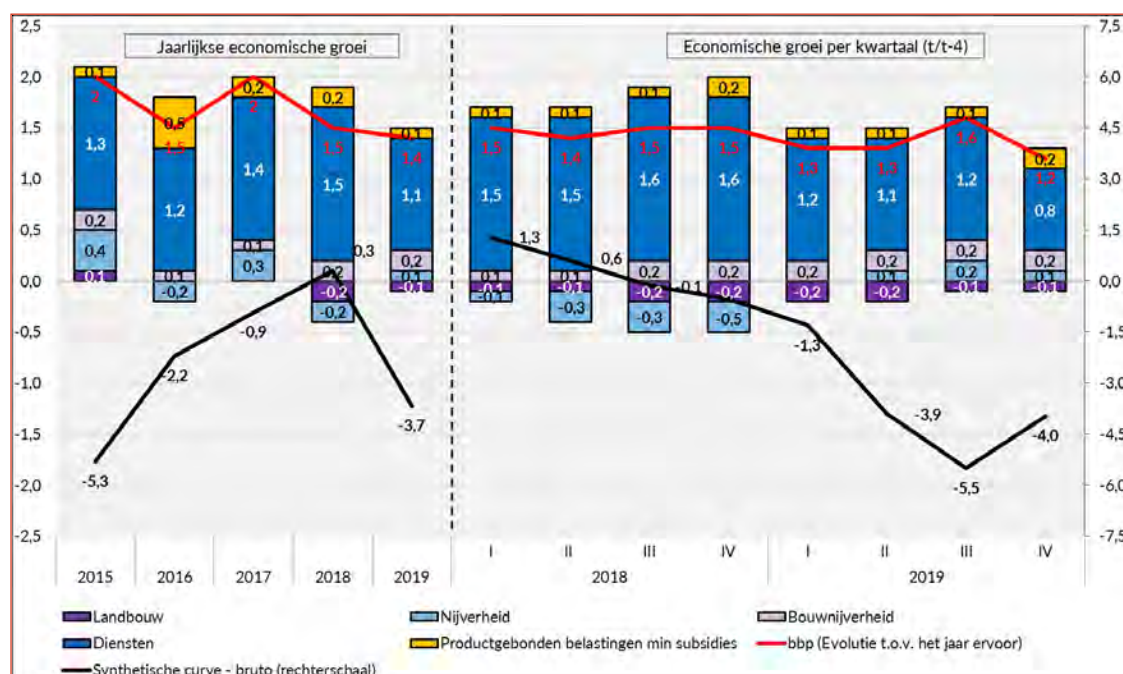
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR) en Nationale Bank van België (NBB).

- Volgens het nationaal concept¹ steeg het saldo van de handelsbalans in **2019** ten opzichte van 2018 als gevolg van een grotere dynamiek van de uitvoer (+1,9 %) en een daling van de invoer (-0,9 %) van goederen. Bijgevolg lijkt 2019 een einde te hebben gemaakt aan de neerwaartse trend in het saldo van de handelsbalans. De handelsbalans blijft echter een tekort vertonen van 5,7 miljard euro in 2019, tegen 13,5 miljard euro in 2018.

- De totale **uitvoer** van goederen in waarde steeg met 1,1 % in het **vierde kwartaal van 2019** ten opzichte van dezelfde periode in 2018 en bedroeg 69,3 miljard euro, tegenover 68,6 miljard euro in het vierde kwartaal van 2018. Die stijging is enkel toe te schrijven aan de extra-EU-uitvoer, die met 7,7 % toenam vergeleken met het jaar ervoor. De intra-EU uitvoer is met 1,6 % gedaald in dezelfde periode.
- De Belgische **invoer** daalde met 4,9 % in het **vierde kwartaal van 2019** vergeleken met het jaar ervoor en bereikte een bedrag van 70,3 miljard euro door een verlaging van de intra-EU invoer (-7,2 %). De extra-EU invoer is in dezelfde referentieperiode licht gestegen (+0,6%).
- Die resultaten vertaalden zich in een **negatieve handelsbalans** in het vierde kwartaal van 2019 (-1 miljard euro). Het saldo is echter verslechterd vergeleken met het kwartaal ervoor (+504,3 miljoen euro) maar is verbeterd ten opzichte van hetzelfde kwartaal van 2018 (-5,4 miljard euro).



Grafiek 3. Evolutie van het bbp (in %) en bijdrage van de verschillende componenten, vanuit productieoptiek
In procentpunt, t.o.v. het jaar ervoor.



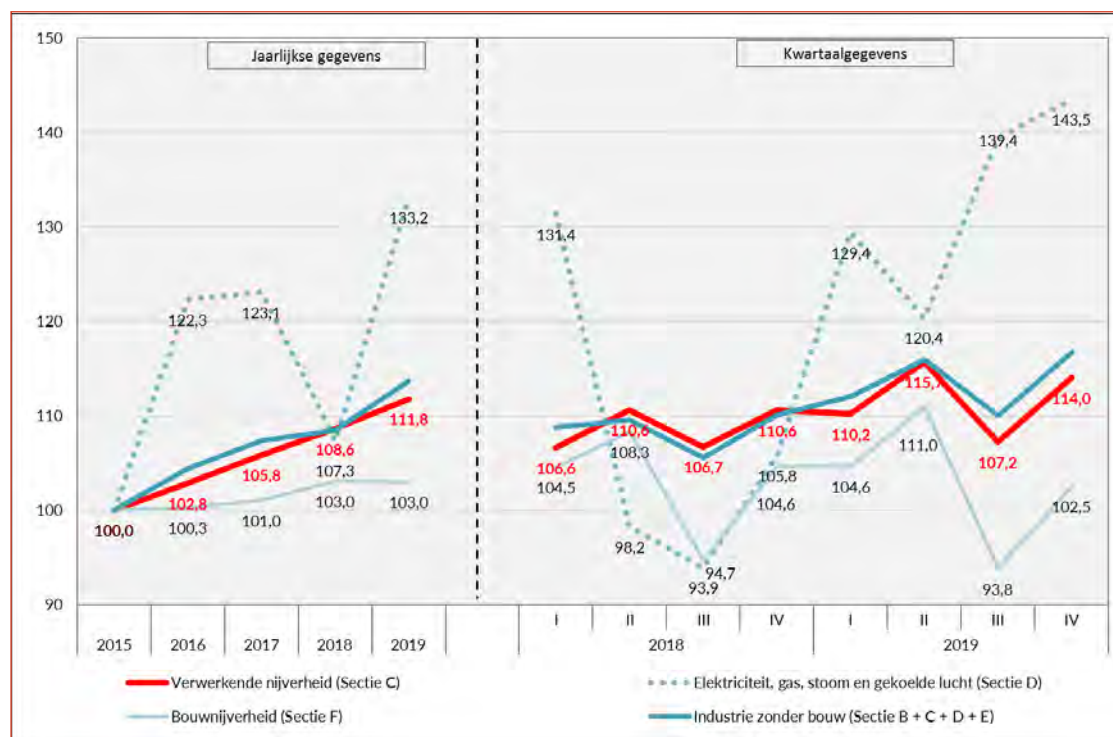
Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR) en Nationale Bank van België (NBB).

- In **2019** verzwakte de economische bedrijvigheid ten opzichte van 2018 met een groei van 1,4 % tegenover 1,5 % in 2018. De diensten waren opnieuw de belangrijkste motor van de economische groei in 2019 en steunden de economische groei met 1,1 procentpunt (tegenover 1,5 procentpunt in 2018). Na een negatieve bijdrage van de verwerken- de nijverheid aan de totale economische groei in 2018 (-0,2 procentpunt) is die bijdrage in 2019 positief geworden (0,1 procentpunt). Slechts de landbouw heeft de economische groei in 2019 met 0,1 procentpunt negatief beïnvloed.

- In het **vierde kwartaal van 2019** bedroeg de bijdrage van de **verwerkende nijverheid** aan de groei van de economische bedrijvigheid 0,1 procentpunt. Dat betekende een lichte verlaging ten opzichte van het vorige kwartaal (0,2 procentpunt).
- De bijdrage van de **diensten** aan de groei van het bbp verslechterde van 1,2 procentpunt in het derde kwartaal van 2019 naar 0,8 procentpunt in het vierde kwartaal van 2019. Zoals gewoonlijk ondersteunden de diensten bijna volledig de groei van de economische bedrijvigheid in het vierde kwartaal van 2019.
- Ten slotte bleef de bijdrage van de **bouwnijverheid** tot de economische groei beperkt tot 0,2 procentpunt in het vierde kwartaal van 2019.
- Na een sterke verslechtering in het tweede en derde kwartaal van 2019 herstelde het **ondernemersvertrouwen** zich in het vierde kwartaal van 2019, maar blijft het relatief laag. Anderzijds was het ondernemersvertrouwen voor het hele jaar in 2019 het slechtste sinds het resultaat van 2015.



Grafiek 4. Evolutie van de industriële productie-indexen
2015 = 100.



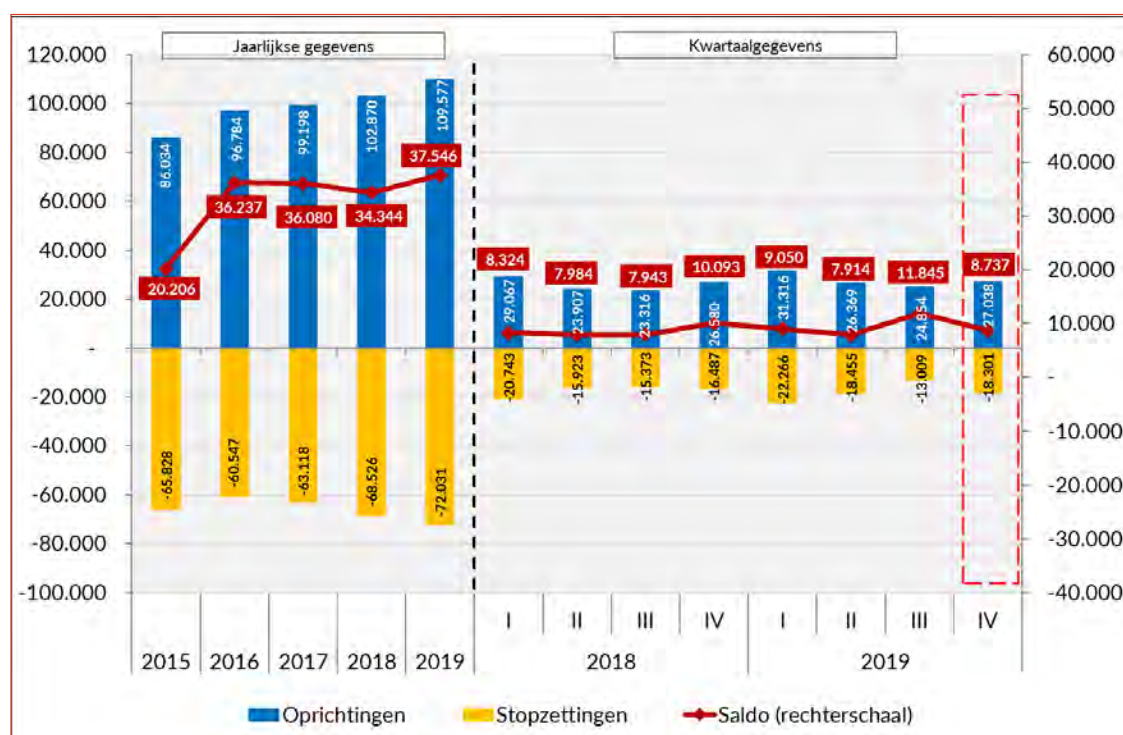
Bron: Statbel, indexcijfers per werkdag.

- **Over het hele jaar 2019** is de productie in de **industrie zonder de bouw**, gestegen met 4,8 % ten opzichte van 2018, met een vertraging van 1,1 % in 2018 als gevolg van een versnelling van de energieproductie (24,1 % in 2018). In het **laatste kwartaal van 2019** was de productiegroei dynamisch (+6 % op jaarbasis, na 4,3 % op jaarbasis in het vorige kwartaal).

- Het tempo van de productiegroei in de **verwerkende nijverheid** versnelde tot 3,1 % in het laatste kwartaal van 2019 ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2018, een stijging van 0,5 % in het derde kwartaal van 2019.
- De **productie van elektriciteit, gas, stoom en gekoelde lucht** is in het laatste kwartaal van 2019 met 35,7 % gestegen ten opzichte van het overeenkomstige kwartaal van 2018, aangezien de situatie in 2019 genormaliseerd is wat betreft de productiecapaciteit van de Belgische nucleaire vloot.
- Ten slotte is de activiteit in de **bouwsector** in het vierde kwartaal van 2019 voor het tweede achtereenvolgende kwartaal gedaald (-2 %, op jaarbasis).



Grafiek 5. Aantal oprichtingen en stopzettingen van ondernemingen



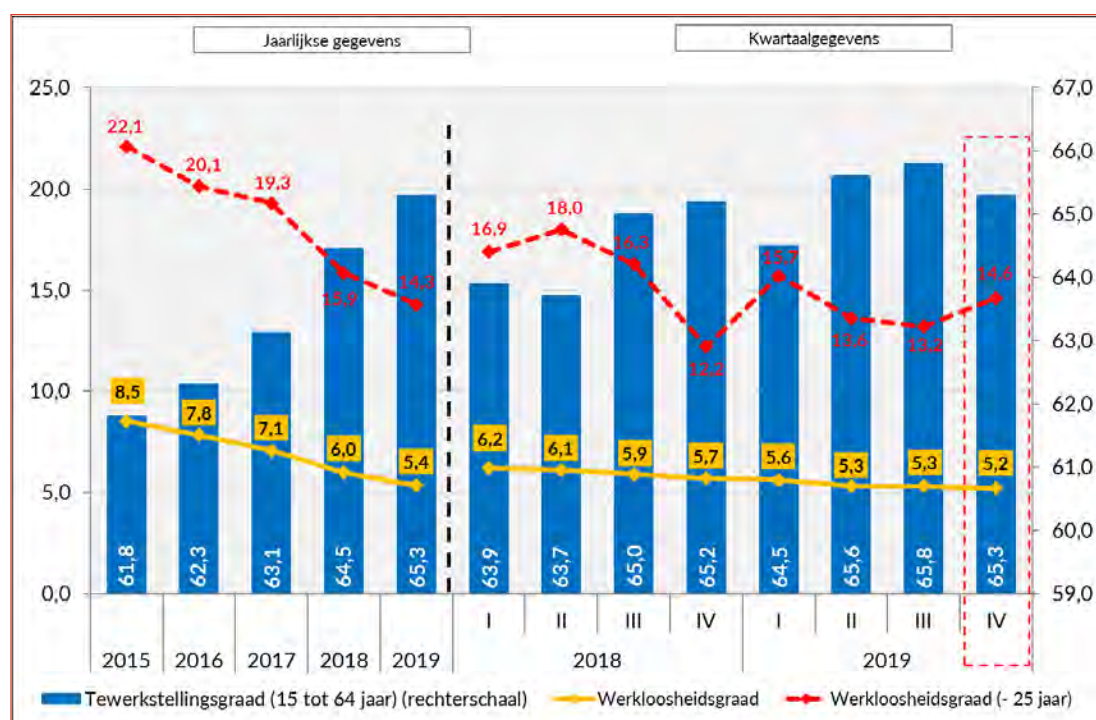
Bron: Statbel.

- In **2019** vertoonde de **ondernemersdemografie** een gunstige trend ten opzichte van 2018 wat betreft startende ondernemingen, maar een ongunstige trend wat betreft stopzettingen. Zo steeg het aantal startende bedrijven met 6,5 % en het aantal stopzettingen met 5,1 %. Met 37.546 ondernemingen is het nettosaldo van de “creaties” echter positief en telt het 3.202 ondernemingen meer dan in 2018.

- In het vierde kwartaal van 2019 werden 27.038 **nieuwe bedrijven** opgericht, 458 meer dan in het overeenkomstige kwartaal van 2018.
- Deze nieuwe ondernemingen bestaan voor 89,3 % uit eerste inschrijvingen (waarvan 50,6% natuurlijke personen en 38,8 % rechtspersonen) voor 10,7 % uit hernieuwde inschrijvingen (waarvan 9,6 % natuurlijke personen en 1,1 % rechtspersonen).
- Daarnaast hebben 18.301 ondernemingen hun activiteiten in het vierde kwartaal van 2019 gestaakt (waarvan 66,3 % particulieren en 33,7 % rechtspersonen), ofwel 1.814 meer dan in het vierde kwartaal van 2018.
- In het vierde kwartaal van 2019 was het **saldo “oprichtingen-stopzettingen”** dus positief en bedroeg het 8.737 ondernemingen, waarvan 47,1 % natuurlijke personen en 52,9 % rechtspersonen. Dit saldo “oprichtingen-stopzettingen” is sterk afgenomen ten opzichte van het saldo van hetzelfde kwartaal van 2018 (-13,4 %).



Grafiek 6. Tewerkstellingsgraad en geharmoniseerde werkloosheidsgraad
In %.



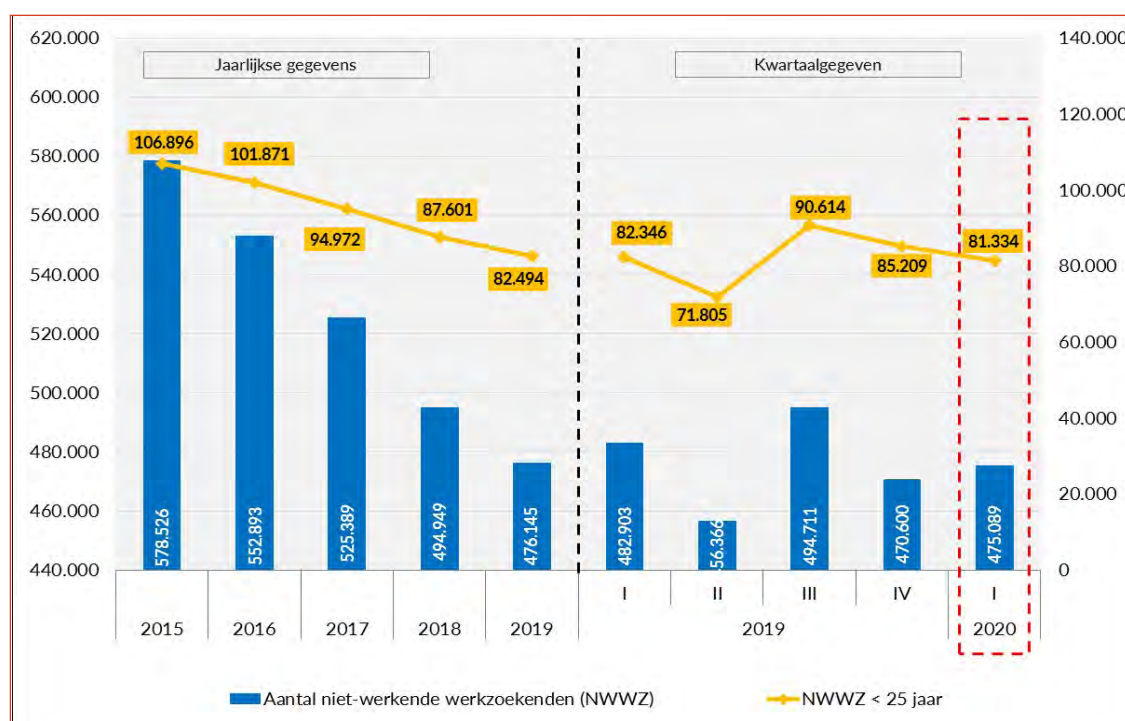
Bron: Eurostat.

- 2019 is over het geheel genomen een gunstig jaar op de **arbeidsmarkt** gebleken. Het vierde kwartaal van 2019 laat echter contrasterende ontwikkelingen zien voor de drie gemonitorde indicatoren. Zo is in het vierde kwartaal van 2019 het **totale werkloosheidscijfer** met een jaar gedaald, terwijl voor de andere twee indicatoren het omgekeerde is geconstateerd.

- Zo bereikte de **werkgelegenheidsgraad** in het vierde kwartaal van 2019 65,3 %, 0,1 procentpunt hoger dan in het overeenkomstige kwartaal van 2018.
- In het vierde kwartaal van 2019 bedroeg de **werkloosheid** (ruwe gegevens) 5,2 %, een daling van 0,5 procentpunt ten opzichte van het overeenkomstige kwartaal van 2018.
- De **jeugdwerkloosheid** bedroeg 14,6 % in het vierde kwartaal van 2019, een stijging van 1,4 procentpunt ten opzichte van het vorige kwartaal en 2,4 procentpunt ten opzichte van het vierde kwartaal van 2018.



Grafiek 7. Aantal niet-werkende werkzoekenden (NWWZ)

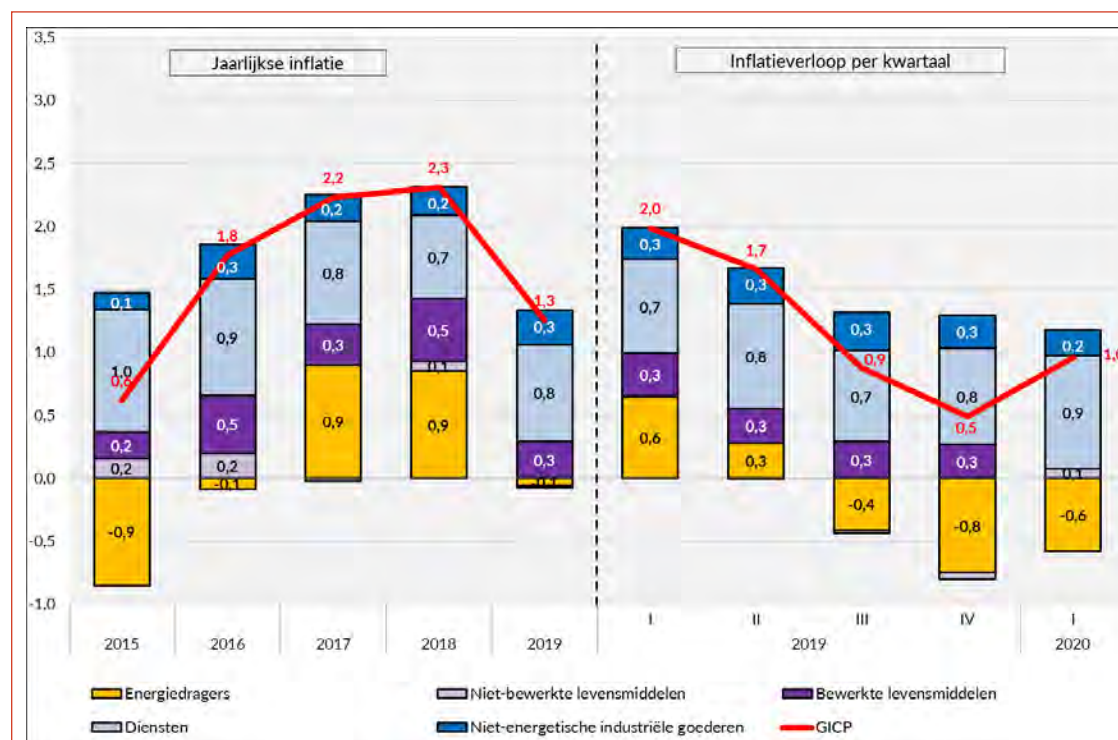


Bron: RVA.

- In de loop van de vier kwartalen van 2019 bleef het aantal **niet-werkende werkzoekenden (NWWZ)** steeds verder afnemen ten opzichte van het jaar ervoor. In het eerste kwartaal van 2020 telde men 475.089 NWWZ, wat een daling is van bijna 1,6 % op jaarbasis.
- Net als het aantal NWWZ daalde ook het aantal **werklozen onder de 25 jaar** in de loop van de vier kwartalen van 2019 vergeleken met het jaar ervoor. In het **eerste kwartaal van 2020** telde men 81.334 werklozen van jonger dan 25 jaar, een daling met 1,2 % ten opzichte van het voorgaande jaar.
- In **2019** evolueerde het aantal **niet-werkende werkzoekenden (NWWZ)** gunstig ten opzichte van 2018, met een daling van 3,8 %. Hetzelfde geldt voor het aantal **NWWZ van jonger dan 25 jaar**, dat met 5,8 % daalde.



Grafiek 8. Evolutie van de geharmoniseerde consumentenprijsindex (GICP) en bijdrage aan de inflatie van de 5 grote productgroepen
GICP in % en bijdrage in procentpunt.



Bron: Statbel.

- Na de sterke vertraging van de **totale inflatie** in de vier kwartalen van 2019 is de inflatie in het eerste kwartaal van 2020 weer opgelopen. Die versnelling kan enerzijds worden verklaard door een minder sterke daling van de prijzen van de belangrijkste energieproducten en anderzijds door een versnelling van de prijzen van diensten en voedsel.

- De consumentenprijzen van **bewerkte levensmiddelen** zijn in het eerste kwartaal van 2020 met 2,1 % gestegen (een lichte versnelling ten opzichte van het vorige kwartaal +1,6 %), wat 0,4 procentpunt bijdraagt aan de totale inflatie.
- De consumentenprijzen van **onbewerkte levensmiddelen** zijn met 1,9 % gestegen, maar door hun gematigd gewicht in het consumentenmandje bleef hun bijdrage aan de inflatie beperkt tot 0,1 procentpunt.
- Door het grote gewicht van **diensten** in de consumptiekorf (meer dan 40 %), steeg de diensteninflatie de diensteninflatie, die in het eerste kwartaal van 2020 +2,1% bedroeg in vergelijking met 1,8% in het vorige kwartaal, de totale inflatie met 0,9 procentpunten.
- De vijfde productgroep, **niet-energetische industriële goederen**, noteerde een lichte daling van de inflatie in het eerste kwartaal van 2020 (+0,8 %), waardoor de totale inflatie met 0,2 procentpunt steeg.



VOETNOTEN

- 1 Het nationale concept neemt enkel de in- en uitvoerbewegingen in aanmerking waarbij een ingezeten onderneming betrokken is (bron: NBB). [↗](#)



Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand en Energie

Vooruitgangstraat 50

1210 Brussel

Ondernemingsnr.: 0314.595.348

<https://economie.fgov.be>

tel. +32 800 120 33

 facebook.com/FODEconomie

 [@FODEconomie](https://twitter.com/FODEconomie)

 youtube.com/user/FODEconomie

 linkedin.com/company/fod-economie

Verantwoordelijke uitgever: Regis Massant
Voorzitter van het Directiecomité
Vooruitgangstraat 50
1210 Brussel