



CHAMBRE DES SALAIRES
LUXEMBOURG

N°2 - SEPTEMBRE 2010

dialogue

ANALYSE

OUI À L'INDEXATION AUTOMATIQUE ET INTÉGRALE DES SALAIRES



- *Historique et descriptif du fonctionnement de l'« index »*
- *Analyse des soi-disant liens entre « index », inflation et compétitivité*
- *Analyse de certains scénarios de modulation de l'« index »*

IMPRESSUM

Editeurs responsables :

Chambre des salariés
18 rue Auguste Lumière L-1950 Luxembourg
T 48 86 16-1 F 48 06 14

Jean-Claude REDING, président
Norbert TREMUTH, directeur
René PIZZAFERRI, directeur

Préface



Jean-Claude REDING
Président de la Chambre des salariés

Luxembourg, septembre 2010

La présente note s'inscrit comme élément au débat sur l'indexation automatique des salaires, qui a réémergé lors de la dernière tripartite d'avril 2010 et dans lequel on assiste à une franche mise en question du système.

Il est vrai que la déflagration économique de 2008 et 2009 a rouvert une « fenêtre d'opportunités » pour mener des réformes dites structurelles apparemment inéluctables : la charge sur l'échelle mobile des salaires a ainsi pu être à nouveau sonnée et les spin-doctors de l'économie font feu de tout bois contre l'« index ».

Souvent, les observateurs, commentateurs et acteurs de la vie économique et sociale mélangent indexation des salaires, inflation et « compétitivité ». La CSL se propose donc de revenir dans la présente publication à vocation pédagogique et analytique sur les liens prétendus ou réels entre ces concepts et quantifications afin de garder, en la matière, l'église au milieu du village. Ce faisant, elle aborde aussi différentes pistes de modulations de l'index récemment proposées par certains acteurs et en analyse la pertinence.

Ce Dialogue montre que, si différentiel d'inflation il y a par rapport aux pays voisins, il relève en réalité d'effets de structure aisément explicables ainsi que d'une croissance économique structurellement plus forte et enfin, que celui-ci n'obère en rien la « compétitivité » des entreprises exportatrices. Il montre enfin que, si différentiel d'inflation il y a par rapport aux voisins, ce n'est pas du chef des salaires qui ne passent, le cas échéant, que marginalement dans l'inflation, tandis que le commerce est en réalité le principal vecteur d'inflation au Luxembourg.

De fait, ce fameux différentiel d'inflation n'est effectif que vis-à-vis des économies les moins dynamiques de la zone euro, à l'image de l'Allemagne et la France. Lorsque l'on élargit l'horizon de comparaison vis-à-vis de l'ensemble des pays de la zone euro et même de l'OCDE, on peut constater que le Luxembourg possède au contraire une des croissances économiques les moins inflationnistes.

Bien qu'une version préliminaire ait déjà été publiée au début du mois de juillet 2010, cette présente version augmentée du « Dialogue-analyse » complète d'ailleurs les travaux intéressants du Statec, dont la récente étude montre bien les conséquences qu'une modulation de l'index souhaitée par les pourfendeurs du système aurait sur son mécanisme.

La baisse relative supplémentaire des salaires de quelques pourcents apporterait-elle une quelconque amélioration décisive de la « compétitivité-coût » des entreprises si besoin en était ? Si une modulation de l'index n'aurait qu'un effet marginal, pourquoi persévérer dans l'organisation d'une atteinte au droit du travail et à la rémunération des salariés ? Par effet de mode ?

Sur le front de l'inflation, la situation est pourtant au calme plat. En cas de réel danger inflationniste, c'est-à-dire en cas d'hyperinflation, des outils sont prévus dans l'appareil législatif luxembourgeois, qu'il conviendrait alors d'actionner le moment venu.

Après les sacrifices fiscaux à venir qui portent essentiellement sur les ménages, et donc les salariés, c'est aux mêmes personnes que l'on demande encore un effort supplémentaire. Après des mesures fiscales visant à résorber un déficit qui est, rappelons-le, le plus faible de toute la zone euro, on demanderait encore un supplément d'effort aux salariés pour en transférer le bénéfice aux détenteurs de capitaux ? Jusqu'où donc pousser la déflation salariale ?

Comme l'aurait dit George Bernard Shaw, « *La mode selon laquelle nous pensons change comme la mode selon laquelle nous nous habillons et, pour la plupart des gens, il est difficile, sinon impossible, de penser autrement que suivant la mode de leur époque* ». S'il est vrai que la mode politique paraît certes moins éphémère et surtout moins frivole que la mode vestimentaire, ces effets n'en sont pas moins épidémiques et efficaces pour canaliser la pensée, le discours et, par là, les aspirations collectives et individuelles.

En apparence, la position de la CSL peut paraître démodée, n'en déplaît à certains fashion-makers du Landerneau économique et politique luxembourgeois, mais elle réaffirme néanmoins son soutien clair et net à l'échelle mobile des salaires sous sa forme actuelle : oui à l'indexation automatique et intégrale des salaires au Luxembourg, oui à un mécanisme économique avant-gardiste !

Sommaire

I.	INDEXATION DES SALAIRES : HISTORIQUE ET DESCRIPTIF	5
II.	EVOLUTION RÉCENTE, ACTUELLE ET FUTURE DE L'INFLATION.....	30
III.	L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES : DE QUOI PARLE-T-ON ?	35
IV.	CE QUE L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES EST AUSSI INDIRECTEMENT	41
V.	CE QUE L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES N'EST CERTAINEMENT PAS	43
VI.	POURQUOI ON NE PEUT PAS (NON PLUS) PLAFONNER L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES.....	50
VII.	MODULATION DE L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES : DES CONTRAINTES SUPPLEMENTAIRES SUR LES FINANCES PUBLIQUES	55
VIII.	UN CHANGEMENT DU PANIER DE RÉFÉRENCE NON PERTINENT	63
IX.	INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES ET COMPÉTITIVITÉ : PAS DE RELATION, DONC PAS DE NUISANCE POSSIBLE.....	81
X.	ECHELLE MOBILE DES SALAIRES : LES PRISES DE POSITION DES PARTENAIRES SOCIAUX.....	117
ANNEXE 1	COMPARAISON DE LA PONDÉRATION ET DE L'EVOLUTION DES PRIX DES DIFFÉRENTES CATÉGORIES DE PRODUITS DE L'IPC	123
ANNEXE 2	CLASSIFICATION DES DÉPENSES DE CONSOMMATION	131

I. Indexation des salaires : historique et descriptif

1. L'ÉVOLUTION DE L'INDICE DES PRIX ET DE L'ÉCHELLE MOBILE AU LUXEMBOURG

1.1. Le premier indice des prix et le début de l'échelle mobile

Le 1^{er} juin 1921, le premier indice des prix est introduit au Luxembourg, nommé « Indice du coût de la vie ». Il est basé sur un panier de consommation comprenant 19 biens de première nécessité qui correspond aux habitudes de consommation d'une famille de cinq membres (deux adultes et trois enfants) dans les années 1913 et 1914. Les denrées alimentaires (base 100 = 1914) ont un coefficient de pondération de 70%. A l'époque, les prix sont recensés dans neuf communes différentes.

Cet indice est particulièrement approprié pour l'indexation des traitements des cheminots et fonctionnaires de l'Etat. Une adaptation est déclenchée lorsque l'indice a augmenté de 25 points.

1.2. Le deuxième indice des prix

Le 1^{er} janvier 1948 voit l'entrée en vigueur du deuxième indice des prix et l'introduction d'une base légale. Il est basé sur un panier de biens et services de 36 articles correspondant aux habitudes de consommation d'une famille de quatre membres adultes. Ces habitudes de consommation n'ont pas fait l'objet d'une nouvelle étude ; il s'agit plutôt d'une actualisation du panier de biens et services de 1921.

La loi du 21 mai 1948 légalise l'indexation des traitements des fonctionnaires de l'Etat.

La loi prévoit une adaptation des salaires lorsque les variations semestrielles atteignent la borne de 5%. Cependant, la loi n'est pas appliquée correctement et dans la pratique les salaires sont adaptés lors de variations de 5 points.

La loi du 10 avril 1951 introduit l'adaptation à l'évolution des prix des pensions des ouvriers et des employés.

Puisque l'inflation au Luxembourg est très faible entre 1948 et 1969, et que par conséquent les adaptations des salaires et traitements sont rares, il y a un changement de réglementation en 1963, qui prévoit une diminution du seuil d'adaptation de 5 à 2,5 points.

1.3. De la troisième réforme à la généralisation de l'échelle mobile des salaires et traitements

Par règlement grand-ducal du 10 octobre 1967, un nouvel indice entre en vigueur. Il est basé sur un panier de biens et services de 173 articles et nommé « indice pondéré des prix à la consommation ».

Les ménages sont échelonnés par statut professionnel, par nombre de personnes et par revenu. Cet indice est destiné à protéger les ménages à revenus modestes. Voilà pourquoi la base de la composition du panier de biens et de services est formée par des ménages à

revenu relativement bas (ouvriers, employés). Les prix sont recensés uniquement à Luxembourg-Ville et aux alentours.

L'indexation n'est pas basée sur le niveau le plus récent de l'indice, mais plutôt sur la moyenne du dernier semestre. Cette moyenne semestrielle mobile est destinée à amortir des variations trop fortes au cours d'un mois donné. Cependant, les fruits et légumes constituent des paniers séparés dont la pondération varie au cours des douze mois de l'année.

1972 est l'année du changement. Les adaptations ne sont maintenant plus basées sur un système de points, mais sur un système de pourcentage. Désormais, chaque tranche d'indexation s'élève à 2,5%.

Cette loi du 28 avril 1972 introduit également la tranche anticipée de 1,5%.

Les syndicats estimaient en effet que l'adaptation des salaires et traitements était toujours en retard par rapport à l'évolution des prix, puisqu'elle n'était déclenchée qu'après une augmentation de l'indice de 2,5 points en moyenne semestrielle. La tranche anticipée de 1,5% était censée compenser ce retard dans l'adaptation.

L'article 3 de la loi du 12 mars 1973 portant réforme du salaire minimum social prévoit l'adaptation du salaire minimum à l'évolution des prix.

La loi du 27 mai 1975 introduit la généralisation de l'échelle mobile des salaires et traitements. Jusqu'à ce moment, la clause d'indexation n'était obligatoire que pour les conventions collectives, à l'exception bien sûr des dispositions concernant le salaire social minimum.

Désormais, tous les salaires et traitements des secteurs privé et public, les pensions et les indemnités d'apprentissage sont adaptés à l'évolution des prix.

Cependant, la crise économique la plus grave de l'après-guerre est déclenchée par le premier choc pétrolier, et en 1975 l'inflation atteint les 10,70%, le niveau le plus élevé depuis la deuxième guerre mondiale. Elle diminue un peu pendant les années suivantes, mais augmente de nouveau suite au deuxième choc pétrolier en 1979.

1.4. Modulations de l'échelle mobile des années 1981-1984

- Les premières modulations entrent en vigueur avec la loi du 1^{er} juillet 1981. La tranche anticipée de 1,5% est abolie pour tous les salaires à l'exception du salaire social minimum. La tranche indiciaire du 1^{er} septembre 1981 est donc de 1% pour les salaires normaux et de 2,5% pour le salaire minimum.

Par ailleurs, on décide de décaler l'adaptation des salaires d'un mois par rapport à l'échéance.

- Ces mesures sont suivies, après la dévaluation de 8,5% du franc belgo-luxembourgeois le 20 février 1982, du découplage des salaires et traitements de l'évolution des prix.

La loi du 8 avril 1982 fixant des mesures spéciales en vue d'assurer le maintien de l'emploi et la compétitivité générale de l'économie ne prévoit que deux tranches indiciaires pour le 1^{er} septembre et le 1^{er} décembre 1982.

Parallèlement, des allocations spéciales pour les familles dont le revenu ne dépasse pas 150% du salaire minimum, respectivement pour les salariés vivant seuls dont le revenu ne dépasse pas le salaire social minimum, sont introduites.

- La loi du 24 décembre 1982 modifiant et complétant la loi du 8 avril 1982 prévoit trois adaptations pour l'année 1983, à savoir au 1^{er} mai, au 1^{er} septembre et au 1^{er} décembre. La tranche anticipée de 1,5% pour le salaire social minimum est abolie en 1983, cependant le salaire social minimum (indice 100) est augmenté.

La loi du 1^{er} juillet 1983 concernant des mesures de nature à favoriser la restructuration et la modernisation de la sidérurgie ainsi que le maintien de la compétitivité générale de l'économie prévoit une seule adaptation pour l'année 1984, celle du 1^{er} septembre.

1.5. La réforme de 1984 de l'indice des prix à la consommation et de l'échelle mobile

Le 24 décembre 1984, un nouvel indice des prix, dénommé « indice des prix à la consommation », est introduit par règlement grand-ducal.

Parallèlement, l'adaptation automatique des salaires et traitements à l'évolution des prix est rétablie par la loi, qui prévoit toutefois également un dispositif en cas de crise.

1.5.1. Mesures en cas d'aggravation de la situation économique

En cas d'aggravation de la situation économique et sociale se traduisant notamment par une divergence sensible du taux d'inflation intérieur par rapport à la moyenne des principaux partenaires commerciaux ou une détérioration de la compétitivité des entreprises luxembourgeoises sur les marchés internationaux, le gouvernement convoque incessamment le comité de coordination tripartite pour lui soumettre les mesures jugées nécessaires, notamment :

- la limitation temporaire du nombre des tranches indiciaires et le plafonnement de celles-ci à partir d'un certain seuil de revenu ;
- un blocage temporaire des prix et des loyers ;
- l'allongement des délais de préavis de congédiement ;
- l'extension des périodes maximales d'octroi de l'indemnité d'attente en cas de pré-retraite.

1.5.2. Les indicateurs économiques

Un règlement grand-ducal du 5 avril 1985 prévoit 9 indicateurs économiques pour l'appréciation de l'évolution de la situation économique et sociale :

1. la divergence du taux d'inflation intérieur par rapport à la moyenne pondérée des quatre principaux partenaires commerciaux du Luxembourg, à savoir la Belgique, l'Allemagne, la France et les Pays-Bas ;
2. le taux de change effectif du franc pondéré par les marchés d'exportation et d'importation ;
3. l'évolution des exportations et importations de biens ;
4. les termes de l'échange calculés par référence aux valeurs unitaires des exportations et importations ;
5. la position compétitive de l'industrie luxembourgeoise exprimée par le coût salarial par unité produite ;
6. les prix à la production industrielle ;

7. les indicateurs d'activité des principales branches économiques ;
8. l'évolution du chômage et du chômage partiel ;
9. l'évolution du pouvoir d'achat des salariés.

Si, de l'avis du gouvernement, l'évolution de ces indicateurs économiques permet de conclure à une aggravation sensible de la situation économique ou une détérioration de la compétitivité des entreprises, il saisira le comité de coordination tripartite de mesures législatives et réglementaires qu'il juge nécessaires aux fins de redresser la situation économique.

Le comité de coordination tripartite se prononce à la majorité des membres de chacun des groupes.

1.5.3. Le médiateur

Si aucune majorité ne se dégage, le gouvernement peut, après consultation du comité de coordination tripartite, nommer un médiateur qui soumettra dans un délai fixé, une proposition susceptible de rallier l'adhésion des parties. A cette fin il est autorisé à rechercher les informations nécessaires et à consulter des experts. Il est lié au secret professionnel. Ses propositions ne sont pas obligatoires.

Après avoir entendu le rapport d'expertise du comité de coordination tripartite, le gouvernement soumet au vote du parlement les mesures nécessaires pour l'amélioration de la situation économique.

1.6. Inclusion des loyers

Concernant l'indice des prix, le règlement grand-ducal du 29 juin 1987 ajoute au panier des biens et services les loyers, qui n'étaient pas pris en compte avant. Leur pondération est de 34,2‰.

L'indice des loyers de juillet 1987 correspond à l'indice général de juillet 1987.

1.7. L'indice des prix de 1990

Par règlement grand-ducal du 28 décembre 1990, un nouvel indice des prix à la consommation entre en vigueur au 1^{er} janvier 1991. Il est basé sur un panier de biens et de services de 304 articles, censé refléter les habitudes de consommation des ménages privés.

Ce panier de biens et de services est basé sur une enquête des habitudes de consommation de 1986/87, décrite en détail sous 2.3.2.4.

1.8. L'indice des prix actuel

Dans le cadre de l'unification européenne, une nouvelle réforme de l'indice a été introduite dans les années quatre-vingt. L'Union Economique et Monétaire (UEM), instaurée par le Traité de Maastricht en 1992, est basée sur plusieurs critères de convergence macro-économiques, destinés à faire évoluer de manière homogène les économies des pays membres de l'UEM. Un de ces critères concerne l'inflation qui doit rester faible. Pour mesurer l'inflation dans les différents pays, il faut un indice basé sur des principes communs.

Le règlement (CE) n° 2494/95 du 23 octobre 1995 fixe les règles pour les indices des prix à la consommation harmonisés.

Sur base de ce règlement, un nouvel indice des prix entre en vigueur au 1^{er} janvier 1997, par règlement grand-ducal du 27 décembre 1996, remplacé par les règlements grand-

ducaux du 21 décembre 1998 et du 20 décembre 1999 et actualisé annuellement par règlement grand-ducal.

Dans le chapitre 2 qui suit, le fonctionnement de cet indice sera décrit en détail.

1.9. Les modulations des années 2006-2009

Suite à l'accord du Comité de coordination tripartite du 28 avril 2006, la loi du 27 juin 2006 adaptant certaines modalités d'application de l'échelle mobile des salaires et des traitements a introduit des modulations indiciaires destinées, d'après le Gouvernement, à assurer l'équilibre des finances publiques et la compétitivité générale du pays.

Ces modulations comportent 3 volets :

1.9.1. L'étalement des tranches indiciaires

La loi prévoyait, pour les années 2006 à 2009 les modulations suivantes :

- Une tranche indiciaire au 1^{er} décembre 2006.
- En cas de dépassement d'une nouvelle cote d'échéance de l'échelle mobile en 2007, une tranche indiciaire serait payée au 1^{er} janvier 2008. Si toutefois le prix du pétrole brut de la qualité « Brent » dépassait en moyenne entre juillet 2006 et décembre 2007 le prix de 63 USD par baril, cette adaptation serait décalée au 1^{er} mars 2008, ce qui fut le cas.
- En cas de dépassement d'une nouvelle cote d'échéance de l'échelle mobile en 2008, une tranche indiciaire serait payée au 1^{er} janvier 2009. Si toutefois le prix du pétrole brut de la qualité « Brent » dépassait en moyenne de janvier à décembre 2008 le prix de 63 USD par baril, cette adaptation serait décalée au 1^{er} mars 2009, ce qui fut également le cas.
- Aucune autre adaptation des traitements, salaires, pensions et rentes ne pouvait se faire au cours de la période 2006 à 2009 sur base d'un déclenchement d'une ou de plusieurs cotes d'échéances supplémentaires de l'échelle mobile.

1.9.2. La neutralisation de certaines taxes et d'autres prélèvements dans l'indice des prix à la consommation

Cette neutralisation vise les taxes et prélèvements liés à des objectifs écologiques ou de santé publique, plus spécialement :

- la taxe additionnelle perçue sur les « alcopops » ;
- les taxes sur les produits de tabac ;
- les taxes, accises, redevances et autres contributions prélevées dans le but de décourager des habitudes et modes de consommation susceptibles de porter atteinte à la qualité de l'environnement ou d'encourager des habitudes et modes favorables à l'environnement (taxe Kyoto en vue de réduire les émissions de CO₂, taxes en matière de prélèvement et de déversement de l'eau).

1.9.3. La désindexation des prestations familiales et du forfait d'éducation

La loi a également aboli l'indexation des prestations familiales et du forfait d'éducation. En contrepartie et dans un souci d'équité sociale, le Gouvernement s'était engagé à élaborer

un système de crédits d'impôt. Si aucun accord sur un tel système n'avait pu être trouvé jusqu'au 1^{er} janvier 2008, les prestations en cause auraient été indexées à nouveau à partir de janvier 2008. Toutefois, jusqu'à présent, la création d'un boni pour enfant et la transformation de l'abattement compensatoire pour salariés en un crédit d'impôt pour salariés correspondent à la réalisation de l'engagement du Gouvernement.

2. L'INDICE DES PRIX

2.1. Base légale : Règlement grand-ducal du 20 décembre 1999 concernant l'établissement de l'indice des prix à la consommation et règlements grand-ducaux annuels portant actualisation de la pondération de l'indice des prix à la consommation

Une grande nouveauté introduite par l'indice européen harmonisé, entré en vigueur en 1996, est l'adaptation régulière aux habitudes de consommation de la pondération du panier de biens et de services qui, jusque-là, était fixée pour plusieurs années.

Ceci a entraîné l'introduction d'un indice-chaîne, du fait que la pondération déterminée par l'enquête des habitudes de consommation est complétée chaque année par les résultats de la comptabilité nationale. Cette méthode présente l'avantage que le panier de biens et services et sa pondération n'enregistrent jamais un retard supérieur à 4 années par rapport aux habitudes de consommation réelles.

Le calcul de l'indice des prix mensuel par rapport à une période de base fixée pour plusieurs années, a été remplacé par un calcul mensuel d'un indice comparant les prix du mois en cours avec ceux du mois de décembre de l'année précédente.

2.1.1. IPCH et IPCN

En complément à l'indice des prix à la consommation harmonisé (IPCH), le STATEC établit un indice des prix à la consommation national (IPCN), qui se conforme aux mêmes principes et concepts méthodologiques. Toutefois, la couverture géographique de l'IPCN se limite à la seule population résidente ; elle exclut la consommation des non-résidents.

Cette distinction est nécessaire à cause de la proportion élevée de consommateurs non résidents sur le territoire luxembourgeois, qui sont des travailleurs frontaliers, mais également des consommateurs en transit. Alors que la consommation totale sur le territoire correspond à 1000 pour mille, celle des résidents s'élève à 717,8 pour mille. Les plus fortes divergences sont à constater pour les groupes « Boissons alcoolisées et tabac » et « Transports ».

Les différences entre les deux indices sont, dans le cas du Luxembourg, particulièrement importantes lorsque les prix des carburants et du tabac varient fortement. Cependant, ces différences ne reflètent aucunement des différences dans l'évolution des prix, mais bien des différences dans les pondérations des produits ; ce n'est que le changement de pondération qui aboutit à une inflation divergente entre l'IPCH et l'IPCN.

L'IPCH et l'IPCN sont établis sur la base 100 en 2005 par chaînage de séries indiciaires annuelles de douze mois. Toutefois, en ce qui concerne l'utilisation comme instrument de mesure de l'inflation luxembourgeoise, l'IPCN est l'indice le plus pertinent.

2.1.2. Actualisation annuelle de l'indice

Le STATEC établit et publie chaque mois l'indice des prix à la consommation. Il est basé sur un panier de consommation de 255 positions de biens et services, reflétant les habitudes de consommation des ménages privés.

L'indice est établi sur la base 100 en 2005 par chaînage de séries indiciaires annuelles de douze mois calculées chacune sur la base 100 au mois de décembre de l'année précédente. L'utilisation de la technique du « chaînage » signifie que l'indice du mois de janvier 2010 « nouvelle pondération » est comparé à décembre précédent « nouvelle pondération » avant d'être raccordé à décembre « ancienne pondération ». L'indice fixe, par opposition à l'indice-chaîne, consiste tout simplement à comparer les prix de janvier 2010 à ceux du même panier de l'année de base 2005.

A chaque article est affecté un coefficient représentant sa pondération dans la totalité des dépenses. La somme de ces coefficients est de 1000.

Pour chacun des 255 articles on calcule un nombre indice spécifique qui est multiplié par son coefficient de pondération (le calcul exact est décrit ci-dessous)

La liste des biens et services et de leur pondération est révisée annuellement pour tenir compte des modifications des habitudes de consommation.

Toute révision de la liste et de leur pondération fait l'objet d'un règlement grand-ducal à prendre sur avis du Conseil d'Etat, après consultation du CES, de la Commission de l'indice des prix à la consommation et des Chambres professionnelles.

Les coefficients de pondération sont dérivés des comptes nationaux, l'intervalle séparant l'année de référence du schéma de pondération de l'année courante pour laquelle l'indice est établi ne pouvant être supérieur à trois années calendaires.

Le schéma de pondération en vigueur pour les douze mois de l'année 2010 est dérivé des comptes nationaux de l'année 2006. Afin de tenir compte des variations de prix entre 2006 et décembre 2009, les coefficients ont été ajustés par règlement grand-ducal du 15 février 2010.

2.1.3. Coefficient de raccord et neutralisations

Pour les besoins de l'échelle mobile, on a également recours à l'IPCN. L'indice établi sur la base 100 en 2005 est raccordé à la base 100 au 1^{er} janvier 1948. Le coefficient de raccord actuel est constitué par le rapport des valeurs au 1^{er} juin 2010 de l'indice base 100 en 2005 et de l'indice base 100 au 1^{er} janvier 1948.

Ce coefficient de raccord est régulièrement ajusté par règlement grand-ducal en raison de modifications de la méthode de calcul ou de la couverture des biens et services. La contribution sociale sur les carburants en est un exemple, mais aussi les taxes et accises sur les produits du tabac ainsi que des taxes environnementales. Tous ces prélèvements ne sont pas retenus pour l'application de l'échelle mobile.

Au mois de la neutralisation, le Statec établit l'indice des prix à la consommation publié sur la base 100 au 1^{er} janvier 1948 de manière distincte de l'indice des prix à la consommation national (IPCN) exprimé sur la base 100 en 2005 ou sur une base postérieure. A cet effet, les montants destinés à être neutralisés dans l'indice publié sur la base 100 au 1^{er} janvier 1948 sont portés en déduction des prix des biens et services concernés relevés pour l'établissement de l'IPCN.

Le rapport des valeurs, au mois en question, de l'indice base 100 au 1^{er} janvier 1948 et de l'IPCN constitue le coefficient de raccord qui permet les mois suivants le passage de l'IPCN à l'indice base 100 au 1^{er} janvier 1948.

Ce coefficient de raccord est fixé par arrêté ministériel¹.

L'indice des prix à la consommation national établi sur la base 100 en 2005 se situait à 111,44 points au 1^{er} juin 2010. L'indice des prix à la consommation national, établi sur la base 100 au 1^{er} janvier 1948 hors contribution changement climatique sur les carburants, ainsi qu'à taxes et accises sur les prix des produits de tabac maintenues au niveau atteint en chiffres absolus à la date du 30 juin 2006, se situe à 758,75 points à la même date.

Le coefficient de raccord est le rapport des 2 valeurs, soit $758,75 / 111,44 = 6,80860$.

Ceci signifie concrètement que les valeurs de l'indice base 2005 sont multipliées par 6,80860 pour rétablir le rapport et ainsi une possibilité de comparaison avec l'indice 1948.

2.1.4. Commission de l'indice des prix à la consommation

La loi a instauré une Commission de l'indice des prix à la consommation comprenant 13 membres. Sa composition est la suivante :

- quatre membres représentant les quatre organisations syndicales les plus représentatives sur le plan national ;
- quatre représentants des employeurs, dont deux à proposer par la Chambre de Commerce, un par la Chambre des Métiers et un par la Chambre de l'Agriculture ;
- un représentant du Ministre de l'Economie ;
- deux représentants du STATEC, dont l'un assume les fonctions de président, l'autre celles de secrétaire ;
- deux membres d'une compétence particulière en matière de prix à la consommation ou en matière économique ;
- un membre observateur de la Banque centrale du Luxembourg.

Cette commission a pour mission de donner un avis technique sur l'établissement mensuel de l'indice des prix à la consommation.

Par ailleurs, elle doit superviser la conformité de l'établissement mensuel avec les textes réglementaires et les normes internationales.

Elle a droit, à cet effet, à toutes les informations nécessaires pour autant que celles-ci ne compromettent pas la sauvegarde du secret statistique.

Les personnes qui refusent de fournir les renseignements demandés par le STATEC, refusent de les fournir dans les délais prescrits, ou fournissent des renseignements inexacts, seront punis.

Les indices des prix mensuels sont publiés chaque mois au Mémorial.

¹ Arrêté ministériel du 16 juillet 2010 portant nouvelle fixation du coefficient de raccord de l'indice des prix à la consommation, Mémorial B 59 du 29 juillet 2010.

2.2. Quelle est la signification de l'indice des prix ?

L'indice est un instrument pour mesurer dans le temps et en pourcentages les variations relatives des prix d'un panier de biens et services. Il est censé refléter les habitudes de consommation d'un certain groupe ou de l'ensemble des ménages. Les prix sont les prix de vente dans le commerce de détail, les tarifs des entreprises de service et les loyers. Ils sont recensés chaque mois dans environ 620 points de vente. Des fonctionnaires assermentés notent environ 7.000 prix et calculent la moyenne des prix par article.

Les loyers sont recensés chaque mois auprès de 500 logements.

Il s'agit d'un indice des prix à la consommation et non pas d'un indice du coût de la vie, mesurant davantage les variations de prix que les modifications des habitudes de consommation.

Puisque l'indice ne mesure pas le niveau absolu des prix, mais seulement leur variation dans le temps, il ne permet pas de juger si les prix au Luxembourg sont plus ou moins élevés qu'ailleurs.

2.3. Comment se forme l'indice des prix ?

2.3.1. Le choix des couches de population sur lesquelles est basé l'indice

Les variations moyennes de prix sont identiques pour toutes les couches de la population. Cependant, elles ont des conséquences différentes pour ceux qui gagnent le salaire social minimum et pour ceux qui gagnent un salaire élevé, ou encore pour les familles et les célibataires.

Ceux qui gagnent le salaire social minimum dépensent une plus grande proportion de leur revenu pour les denrées alimentaires, tandis que ceux disposant d'un salaire élevé dépensent davantage pour le logement, les voyages, et des nuits à l'hôtel.

La « loi d'Engel » décrit ce phénomène, où, dans la mesure où la prospérité augmente, la proportion des dépenses alimentaires par rapport au revenu total diminue.

Il faut donc décider sur quelle couche de population baser l'indice. Est-ce que la population entière sera considérée ou la population active, ou uniquement la population dont le revenu se situe au-dessous d'un certain seuil ?

Dès que cette décision essentielle est prise, il faut déterminer quels sont les biens consommés habituellement par cette couche de population et en quelles quantités.

Il faut donc connaître la structure exacte des habitudes de consommation de la population cible, tant en ce qui concerne le niveau absolu que les proportions.

Comment arriver à cette fin ?

2.3.2. Enquête sur les budgets familiaux

Pour déterminer la structure de consommation des ménages, on réalise des enquêtes sur les budgets familiaux.

Comment sont organisées de telles enquêtes ?

C'est une entreprise très vaste et compliquée. Il faut s'assurer la coopération de plusieurs centaines ou même de quelques milliers de ménages. Chaque ménage (ou éventuellement chaque membre du ménage) obtient un carnet de ménage, où sont notées chaque jour

pendant 2 semaines toutes les dépenses. Les articles achetés, leur quantité, leur prix et les dépenses totales y sont inscrits.

Au début du mois, un représentant du STATEC distribue les carnets de ménage et donne toutes les instructions nécessaires.

Après quinze jours, il vérifie que toutes les inscriptions sont effectuées régulièrement. A la fin du mois il reprend tous les carnets de ménage.

Ces carnets sont ensuite dépouillés par le STATEC. Avec les données, des tableaux statistiques sont établis, donnant la répartition des dépenses totales des ménages en francs et en pourcentages pour environ 500 biens et services.

Au Luxembourg on a réalisé quatre enquêtes jusqu'à ce jour, en 1963/64, en 1977, en 1986/87 et en 1993.

L'enquête de 1963/1964

39.000 ménages en Allemagne, en France, en Italie, aux Pays-Bas, en Belgique et au Luxembourg avaient participé à cette enquête à échelle européenne. Au Luxembourg, 2.092 ménages avaient été enquêtés entre le 15 mars 1963 et le 14 mars 1964. Pour obtenir des résultats concluants, il fallait prévoir des groupes de 200 à 300 ménages.

La distribution des ménages était fixée comme suit :

STATUT PROFESSIONNEL	NOMBRE DE MÉNAGES
1. Nombre total des ménages ouvrier	1.084
<i>a) Répartition par taille de ménage</i>	
- couple sans enfant	219
- couple avec un enfant	286
- couple avec deux enfants	193
- autres	386
<i>b) Répartition selon le montant des dépenses de consommation (mesurée par rapport à la consommation nette par unité de consommation²)</i>	
- moins de 50.000 Flux	264
- 50.000 - 64.999 Flux	295
- 65.000 - 80.000 Flux	279
- plus de 80.000 Flux	246
2. Nombre total des ménages d'employés et de fonctionnaires	723
<i>a) Répartition selon le montant des dépenses de consommation</i>	
- moins de 65.000 Flux	221
- 65.000 - 85.000 Flux	220
- plus de 85.000 Flux	282
3. Nombre total des ménages agricoles	285
TOTAL	2.092

² A l'époque, une unité était la consommation d'un homme entre 14 et 59 ans. Une femme entre 14 et 59 ans était considérée comme 0,8 unité de consommation, un enfant entre 6 et 7 ans comme 0,5 unité de consommation.

Pour assurer son rôle social, c'est-à-dire pour garantir le pouvoir d'achat des bas salaires, l'indice fut établi sur base de la structure de consommation des ménages ouvriers ayant une consommation de moins de 50.000 francs (dépenses par unité de consommation par an) et des ménages des employés et fonctionnaires ayant une consommation de moins de 65.000 francs (dépenses par unité de consommation). Ceci correspondait à : $264 + 221 = 485$ ménages.

L'enquête de 1977

En mars 1976, le gouvernement chargea le CES de l'élaboration d'une expertise sur une réforme éventuelle de l'indice des prix à la consommation. Le STATEC, qui participait aux travaux du CES, proposait une enquête pour l'année 1977. Cette proposition trouvait l'accord du CES.

Pendant la période du 1^{er} janvier 1977 au 17 février 1978, un groupe de 676 ménages était enquêté.

La répartition des ménages enquêtés en 1977 fut moins large que celle de l'enquête 1963/1964.

CRITÈRE	RÉPARTITION	
Statut professionnel	ouvriers	338 ménages
	employés et fonctionnaires	338 ménages
Composition du ménage	4 personnes (couple et deux enfants)	
Revenu annuel du ménage	ouvriers	225.000 - 360.000 Flux (base 1974)
	employés et fonctionnaires	300.000 - 500.000 Flux (base 1975)

L'enquête de 1986/87

Une nouvelle enquête des habitudes de consommation fut réalisée entre avril 1986 et septembre 1987 auprès d'un échantillon représentatif de 2.764 ménages.

Le gouvernement fondait sa décision concernant la sélection des couches démographiques dont les habitudes de consommation devraient former la base de l'indice sur l'avis du 5 décembre 1989 du CES, favorisant une extension de la population de référence.

Ainsi, le panier des biens et services était basé sur les dépenses de toutes les couches démographiques bénéficiant de l'échelle mobile des salaires et traitements, représentant 90% de la population. Le panier de biens et services de 1984 représentait les habitudes de consommation de seulement 3% de la population totale.

Le règlement grand-ducal du 28 décembre 1990 prévoyait une révision toutes les cinq années du panier des biens et services et de la pondération des articles. Celle-ci devait se faire sur base d'une enquête des budgets familiaux réalisée préalablement.

Cette enquête et la révision pouvaient être reportées par le gouvernement pour des raisons contraignantes, ceci après consultation du CES.

L'enquête de 1993

Au fil des années, la taille de l'échantillon et sa représentativité pour la population de consommateurs totale se sont amplifiées.

En 1993, 3.000 ménages faisaient partie de l'enquête. Pour arriver à ce chiffre, le STATEC avait dû demander à 10.000 ménages s'ils étaient prêts à participer à l'enquête. Ceci avait mené à une très forte représentation des employés et fonctionnaires, tandis que les personnes seules, les retraités et indépendants étaient plutôt sous-représentés. Par ailleurs, relativement peu de locataires avaient participé à l'enquête.

Pour assurer une meilleure représentativité de l'échantillon, le STATEC adapta les résultats à l'aide du recensement de la population.

La situation actuelle

Alors que, dans le passé, les enquêtes sur les budgets des ménages furent effectuées de manière périodique, à des intervalles plus ou moins réguliers, le STATEC a, à l'instar des pays nordiques, mis en œuvre des enquêtes permanentes. Ces enquêtes permanentes permettent d'en faciliter le suivi et d'en améliorer la cohérence et la comparabilité dans le temps.

La qualité de l'échantillon comportant environ 3.000 ménages a été constamment améliorée et les résultats des enquêtes devraient être utilisés sous peu.

2.4. Le panier de biens et services

2.4.1. Sélection des biens et services

Dès que le résultat de l'enquête est connu, la composition du panier des biens et services commence. Désormais, les données sur les biens achetés par les ménages sont connues ainsi que leur pondération dans un budget de ménage moyen. Cependant, il y a d'innombrables variantes pour chaque article ; il faut donc sélectionner un article représentatif. Pour citer l'exemple d'une paire de chaussures : il y a des chaussures d'hiver, des chaussures d'été, des chaussures avec ou sans lacets, des marques différentes, etc.

Pour assurer une observation continue de l'évolution des prix, les articles choisis doivent présenter certaines propriétés.

Il faut notamment qu'ils soient achetés habituellement par les ménages. Cependant, des variations sont possibles, dues entre autres, aux changements de la mode ou au progrès technique. Leur prix doit varier dans la même mesure que ceux des biens représentatifs.

2.4.2. Le panier de biens et services de 2010

Le panier de biens et services actuel est basé sur le règlement grand-ducal du 15 février 2010 actualisant le règlement grand-ducal du 20 décembre 1999 concernant l'établissement de l'indice des prix à la consommation.

Il contient 255 positions divisées en 12 groupes :

DÉSIGNATION	PONDÉRATION IPCH EN ‰	PONDÉRATION IPCN EN ‰
01 Denrées alimentaires et boissons non-alcoolisées	105,1	79,8
02 Boissons alcoolisées et tabac	115,5	26,1
03 Articles d'habillement et chaussures	41,8	33,7
04 Logement, eau, électricité et combustibles	101,2	101,2

05 Ameublement, équipement de ménage et entretien	82,0	61,2
06 Santé	19,4	18,2
07 Transports	212,7	154,4
08 Communications	19,9	16,9
09 Loisirs, spectacles et culture	91,0	63,0
10 Enseignement	5,9	5,2
11 Hôtels, cafés, restaurants	88,4	52,0
12 Biens et services divers	117,0	106,1
TOTAL	1.000,0	717,8

(La totalité du panier de biens et services se trouve en annexe.)

Ici apparaissent clairement les différences entre IPCH et IPCN. C'est surtout pour les biens achetés fréquemment par les non résidents qu'il y a de fortes différences de pondération. Ainsi, la position « boissons alcoolisées et tabac » représente 115,5‰ des dépenses totales effectuées sur le territoire, mais moins d'un quart de ces dépenses proviennent des résidents. Un phénomène analogue se présente pour la rubrique « transport ». En raison principalement de la vente des carburants à des consommateurs non résidents, la pondération totale est largement supérieure à la pondération relative aux achats des seuls résidents.

Dans les calculs qui suivent dans ce document, nous avons toutefois calculé les pondérations de l'IPCN sur 1000‰ afin de permettre la comparaison avec les autres pays.

La pondération des positions change avec le temps. Ainsi la voiture a un coefficient de pondération de 84,0‰ dans le panier actuel (même 117‰, en calculant l'IPCN sur 1000‰) comparé à 71,8‰ en 1990 et seulement 50‰ en 1984.

En juillet 1987, les loyers sont considérés une première fois dans le panier de biens et services avec une pondération de 34,2‰. Maintenant, ils sont représentés à raison de 9,1‰ pour la location d'une maison, 26,8‰ pour le loyer d'un appartement et 0,9‰ pour la location d'un garage.

L'acquisition d'un logement, l'assurance-vie, les cotisations sociales et l'impôt sur le revenu ne sont pas pris en compte, puisqu'il ne s'agit pas de dépenses de consommation.

Le graphique ci-dessous illustre l'évolution de la pondération des paniers de biens et services de 1984 à 2010³. Il montre clairement, qu'au fil du temps, les consommateurs dépensent en moyenne moins pour les denrées alimentaires (la stagnation dans les années 90 est surtout due à la réintégration du tabac et de l'alcool dans l'indice). Par contre, les dépenses pour meubles, installations, transports et télécommunications, loisirs et autres biens et services ont augmenté de 1984 à 1999, puis descendent à nouveau.

Pendant la période de 1984 à 1990 il y a eu une augmentation relative des dépenses pour vêtements et chaussures, mais dans les années 90, cette tendance s'est renversée.

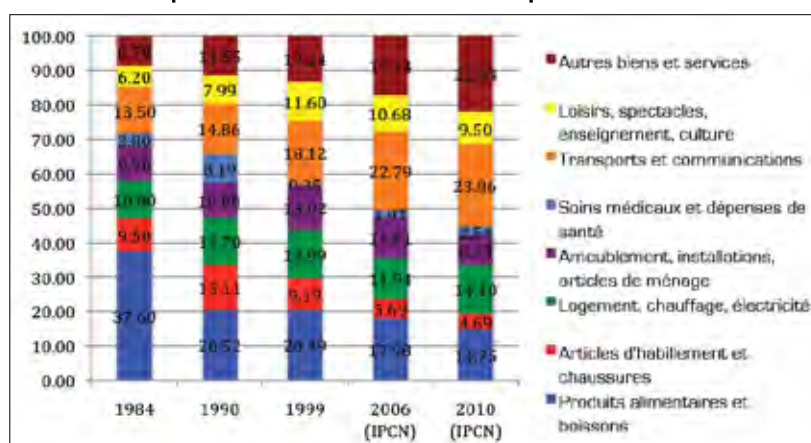
La forte réduction des dépenses de santé en 1999 est particulièrement remarquable. Ceci s'explique par le fait que dans les paniers de biens et services antérieurs les dépenses totales étaient prises en compte, tandis qu'actuellement on ne considère plus que la par-

³ Pour faciliter la comparaison, nous avons réparti les biens et services en 8 groupes, bien que les paniers de biens et services de 2006 et 2010 en comprennent 12. Pour l'IPCN en 2006 et 2010, nous avons calculé les pondérations sur 1.000.

ticipation des assurés lors de l'achat des médicaments. Les dépenses couvertes par les caisses de maladie ne sont plus retenues. A partir de l'an 2000, les services de santé ont cependant gagné en importance.

Les groupes qui ont connu la croissance la plus forte au cours du temps sont « Transport et communications » qui a augmenté de 77% et surtout « Autres biens et services » qui a plus que doublé [croissance de 153%].

Variation des pondérations au cours du temps



2.4.3. Certains problèmes essentiels

2.4.3.1. Disparition de produits et changements de qualité : indices hédoniques

L'indice existant est un indice des prix à la consommation. Il ne mesure que les variations de prix, même si la nouvelle méthode d'établissement de l'indice conduit à des changements plus fréquents de la pondération pour tenir compte des dépenses de consommation des ménages.

L'indice des prix à la consommation existant utilise la technique des raccords statistiques si un article du panier des biens et services n'est plus disponible et doit être remplacé par un nouvel article. Cette méthode est basée sur l'hypothèse que l'évolution antérieure du prix du nouvel article est identique à celle de l'ancien article.

De la même façon, on prend en compte des augmentations des prix dues à des améliorations qualitatives. Par exemple, un type d'ordinateur dont le prix a augmenté, ou est resté stable, peut, sur une période de quelques années, avoir, en raison du progrès technique, des performances substantiellement meilleures. Les statisticiens prennent en compte cet effet de qualité en réduisant fictivement le prix. Il s'agit en effet de mesurer uniquement l'augmentation de prix pure et non pas l'augmentation de prix due à l'amélioration qualitative. Des indices qui prennent en compte ces phénomènes sont appelés indices hédoniques.

Puisque l'indice des prix luxembourgeois est à la base de l'échelle mobile des salaires et traitements, les représentants des salariés au CES ont demandé la création d'un indice du coût de la vie. L'indice du coût de la vie tiendrait compte des prix réellement payés par le consommateur. Ainsi il n'y aurait pas de raccords. En effet, très souvent, l'ancien produit n'existe plus et le consommateur n'a pas d'autre choix que d'acheter le produit qui le remplace et d'en payer le prix demandé.

2.4.3.2. L'effet d'auto-allumage

On parle d'auto-allumage lorsque des augmentations de prix dues à l'échéance d'une tranche indiciaire conduisent elles-mêmes à déclencher une nouvelle tranche. Ceci peut être le cas pour des services nécessitant beaucoup de main d'œuvre. Un exemple : la réparation d'un pneu crevé. Si une tranche d'indice vient à échéance, le prix de ce service pourrait augmenter de 2,5%, ce qui entraîne une augmentation de l'indice des prix.

C'est pourquoi le nombre de services indexés dans le panier de biens et services est limité. Cependant, il y a quelques exceptions, notamment le ressemelage de chaussures, un service qui comprend une grande proportion de matériel et la coupe de cheveux qui est un service trop représentatif des habitudes de consommation pour être exclu.

La problématique de la prétendue spirale salaires – prix est décrite et commentée au chapitre 9 de la présente publication.

2.4.3.3. Les biens nuisibles à la santé

Il faut se demander s'il est admissible d'inclure dans le panier de biens et services des produits qui représentent un risque évident pour la santé et dont les conséquences sont très coûteuses pour la communauté, comme p.ex. le tabac et l'alcool.

Ici il faut faire la distinction entre l'indice en tant qu'instrument de mesure de l'inflation ou en tant qu'instrument de la politique de revenus.

En cas d'instrument de mesure, le tabac et l'alcool doivent être compris dans le panier de biens et services, car il s'agit de biens de consommation courants.

En cas d'instrument de la politique de revenus, on peut se demander si une hausse des prix du tabac et de l'alcool doit être compensée par une adaptation des salaires et traitements.

La considération du tabac et de l'alcool dans le panier de biens et de services a subi des variations dans le temps. Avant 1990, les deux produits étaient représentés, mais dans le panier de biens et services de 1990, les boissons alcooliques fortes et les produits de tabac ont été retirés. Ceci reposait sur un compromis entre employeurs et travailleurs au CES, visant la compensation de l'élimination du tabac et de l'alcool par une augmentation de la pondération des loyers. En 1996, le tabac et l'alcool ont dû être réintroduits à cause de l'indice européen harmonisé.

Indice des prix ou indice du coût de la vie, les dépenses pour tabac et alcool étant des dépenses de consommation habituelles des ménages, les indices en devraient tenir compte. Une politique de santé devrait se faire par d'autres moyens. D'ailleurs l'IPCH prend également en compte les dépenses en question. Pour plus de détails, il est conseillé de lire le chapitre VIII, point 2. du présent document.

Toutefois, en matière d'échelle mobile, les hausses des taxes et accises sur le tabac sont neutralisées depuis 2006. Si l'on voulait donc mener des politiques de santé et d'environnement axées sur une hausse des prix en vue de décourager la demande, il suffirait d'augmenter les accises et autres taxes, étant donné que la législation afférente existe déjà. Les variations de prix dues à la conjoncture et à l'offre et la demande doivent toutefois être reflétées par l'indice des prix.

L'argumentation selon laquelle ces produits n'auraient rien à voir dans le panier de référence servant à l'échelle mobile, puisque les entreprises luxembourgeoises ne seraient pas responsables de l'augmentation des prix, est un couteau à double tranchant. En

effet, si les salariés et pensionnés ne bénéficiaient plus de la revalorisation de leurs revenus, ils pourraient néanmoins continuer à acheter tabac et carburants en raison de l'inélasticité de la demande pour ces produits, mais réduire en revanche les achats d'autres produits jugés moins indispensables par eux. Ainsi, le boulanger qui n'aurait plus à indemniser la hausse des prix de pétrole par la voie de l'indexation pourrait voir ses ventes de croissants et pains au chocolat diminuer en raison de la réduction des revenus réels des ménages.

2.4.3.4. Les impôts indirects

Parfois, il est suggéré de procéder au calcul de l'indice des prix sans tenir compte des impôts indirects. Il faut distinguer de nouveau entre :

- l'indice comme instrument de mesure qui doit tenir compte des impôts indirects, car ils sont compris dans les prix à la consommation ;
- l'indice comme instrument de la politique de revenus où les impôts indirects ne sont pas pris en compte. Leur augmentation peut dissuader les consommateurs de l'achat de certains biens (nuisibles à la santé).

Dans ce contexte, il convient de mentionner qu'au Luxembourg une contribution sociale au fonds pour l'emploi a été introduite sous forme d'une augmentation des accises sur le carburant. Cette hausse des prix pour les consommateurs n'est pas retenue pour l'application de l'échelle mobile des salaires et traitements. De même, la taxe additionnelle sur « boissons alcooliques confectionnées » ou « alcopops » et la contribution changement climatique sur les carburants, prélèvements introduits en 2006, ne sont pas pris en compte pour l'application de l'échelle mobile.

2.4.3.5. Inflation sous-jacente

L'indice d'inflation sous-jacente est une sous-série de l'indice général (IPCN). C'est un indice désaisonnalisé qui permet de dégager une tendance de fond de l'évolution des prix. Il traduit l'évolution profonde des coûts de production et la confrontation de l'offre et de la demande. Il exclut les prix des produits à prix volatils (produits pétroliers, produits frais, produits laitiers, viandes, fleurs et plantes...) qui subissent des mouvements très variables dus à des facteurs climatiques ou à des tensions sur les marchés mondiaux.

3. DÉTERMINATION DE L'INDICE

Lorsque le panier de biens et services avec les différents articles et leur pondération est établi, on peut calculer chaque mois l'indice des prix à la consommation.

Pour éviter des effets aléatoires, le prix de chaque bien est recensé auprès de plusieurs points de vente et un prix moyen est calculé. Ce prix est divisé par le prix de la période de base du même bien et multiplié par 100. On obtient ainsi pour chaque article un indice mensuel qui est multiplié par le coefficient de pondération respectif.

Ensuite les indices pondérés des 255 positions sont additionnés et la somme est divisée par la somme des coefficients de pondération, 1.000 s'il s'agit de l'IPCH et 717,8 si l'on calcule l'IPCN. Le résultat obtenu correspond à l'indice des prix à la consommation qui reflète les variations en pourcentage du niveau général des prix du mois en question par rapport à la période de base.

Pour illustrer le calcul, nous avons ajouté ci-après un exemple théorique. La colonne (1) comprend les numéros d'ordre des différents articles (1-255), la deuxième colonne reprend les prix de la période de base, donc décembre de l'année précédente, la colonne (3) les prix de la période en cours, la colonne (4) comprend les quotients des deux, multipliés par 100 afin d'obtenir les indices par article, la colonne (5) donne le coefficient de pondération de chaque article et la colonne (6) le produit : indice par article x coefficient de pondération. La somme de ces produits divisée par 1.000 (=somme des coefficients de pondération) donne l'indice mensuel.

(1)	(2)	(3)	(4) = $\frac{(3)}{(2)} \times 100$	(5)	(6) = (4) X (5)
Position	P ₀	P _t	Indice par article	Coefficient de pondération	
1	40	50	$\frac{50}{40} \times 100 = 125$	10	1.250
2	120	132	$\frac{132}{120} \times 100 = 110$	25	2.750
3	2.400	3.120	$\frac{3.120}{2.400} \times 100 = 130$	6	780
4	4.000	3.800	$\frac{3.800}{4.000} \times 100 = 95$	1	95
"	"	"	"	"	"
"	"	"	"	"	"
"	"	"	"	"	"
"	"	"	"	"	"
"	"	"	"	"	"
254	700	735	$\frac{735}{700} \times 100 = 105$	15	1.575
255	1.200	1.800	$\frac{1.800}{1.200} \times 100 = 150$	12	1.800
TOTAL				1.000	$\frac{103.500}{1.000}$
INDICE DES PRIX MENSUEL					= 103,50

Exemple simplifié :

Prenons un panier de biens de 4 articles seulement : 5 kg de pommes de terre, 1 kg de pain, 1 morceau de savon et 1 paire de chaussures d'hommes. La pondération de ces articles est la suivante :

1. Pommes de terre	450‰
2. Pain	320‰
3. Savon	130‰
4. Chaussures	100‰
Total	1.000‰

Lors de l'établissement de l'indice, les prix suivants ont été retenus (P_0) :

Pommes de terre	6,20 €
Pain	2,70 €
Savon	2,20 €
Chaussures	95 €

Ces prix correspondent à l'indice 100.

Un mois après, les prix suivants ont été retenus (P_1) :

Pommes de terre	6,22 €
Pain	2,73 €
Savon	2,25 €
Chaussures	90 €

Calculons l'indice par article :

Pommes de terre	$\frac{6,22}{6,20} \times 100 = 100,32$
Pain	$\frac{2,73}{2,70} \times 100 = 101,11$
Savon	$\frac{2,25}{2,20} \times 100 = 102,27$
Chaussures	$\frac{90}{95} \times 100 = 94,74$

Ces indices individuels sont multipliés par leur coefficient de pondération et additionnés.

Pommes de terre	$100,32 \times 450 =$	45.144
Pain	$101,11 \times 320 =$	32.355,2
Savon	$102,27 \times 130 =$	13.295,1
Chaussures	$94,74 \times 100 =$	9.474
Total		100.268,3

En divisant le total par 1.000 (= somme des coefficients de pondération), nous obtenons l'indice mensuel :

$$100.268,3 : 1.000 = 100,27$$

L'indice est donc de 100,27 points et a subi une augmentation de 0,27% au cours de ce mois.

4. L'ÉCHELLE MOBILE DES SALAIRES ET TRAITEMENTS

La législation applicable est la loi du 24 décembre 1984, par laquelle l'adaptation automatique des salaires et traitements à l'évolution des prix, suspendue temporairement de 1981 à 1984, a été rétablie. Parallèlement, certains changements ont été introduits.

Rappelons que la loi du 27 juin 2006 avait prévu des tranches indiciaires à des dates prédéfinies pour les années 2006, 2008 et 2009.

4.1. Les adaptations automatiques

L'augmentation ou la diminution de 2,5% de l'indice moyen de la période semestrielle écoulée se traduit par une hausse ou une baisse de 2,5% des salaires et traitements ainsi que des pensions, des indemnités d'apprentissage et du revenu minimum garanti (RMG) etc.

Le mécanisme est illustré par l'exemple suivant relatif à l'échéance de la dernière tranche indiciaire.

L'avant-dernière adaptation avait lieu au 1^{er} mars 2009 avec une cote d'échéance de 735,24⁴, signifiant une adaptation de tous les salaires et traitements de 2,5% pour atteindre une cote d'application de 702,29.

La prochaine tranche de l'indice vient à échéance quand la moyenne du semestre écoulé dépasse $735,24 \times 2,5\%$, c'est-à-dire 753,62. C'était le cas au 1^{er} juin 2010.

EXPLICATION

Indice des prix mensuel base 100 en 2005

	2009	2010
Janvier		108,99
Février		110,29
Mars	108,44	110,92
Avril	108,72	111,24
Mai	108,82	111,45
Juin	109,37	111,44
Juillet	108,39	111,07
Août	109,82	112,27
Septembre	109,70	
Octobre	109,60	
Novembre	110,04	
Décembre	109,89	

⁴ Cette cote d'échéance a déjà été dépassée au mois de juin 2008, mais a été appliquée seulement au mois de mars 2009 en raison de la modulation de l'« index » entre 2006 et 2009.

Pour établir le rapport avec la base 100 de l'indice au 1^{er} janvier 1948, ces indices sont multipliés par les coefficients de raccord 6,81481 (jusqu'à mai 2009 inclus), 6,81046 de juin 2009 à mai 2010 inclus, puis 6,80860. On obtient ainsi les indices mensuels suivants :

Indice des prix mensuel raccordé à la base 1948

	2009	2010
Janvier		742,27
Février		751,13
Mars	739,00	755,42
Avril	740,91	757,60
Mai	741,59	759,03
Juin	744,86	758,75
Juillet	738,19	756,23
Août	747,92	764,40
Septembre	747,11	
Octobre	746,43	
Novembre	749,42	
Décembre	748,40	

Moyenne semestrielle mobile raccordée à la base 1948

	2009	2010
Janvier		746,93
Février		747,46
Mars	738,12	748,84
Avril	737,23	750,71
Mai	737,49	752,31
Juin	739,02	754,03
Juillet	740,82	756,36
Août	742,08	758,57
Septembre	743,43	
Octobre	744,35	
Novembre	745,65	
Décembre	746,24	

On obtient la moyenne semestrielle du mois de mai 2010 en additionnant les indices des prix mensuels de décembre 2009 à mai 2010 et en divisant par 6 :

$$\frac{748,40 + 742,27 + 751,13 + 755,42 + 757,60 + 759,03}{6} = \frac{4.513,85}{6} = 752,31$$

Moyenne semestrielle en juin 2010 :

$$\frac{742,27 + 751,13 + 755,42 + 757,60 + 759,03 + 758,75}{6} = \frac{4.524,20}{6} = 754,03$$

En mai, la moyenne semestrielle est encore de 752,31 points, au 1^{er} juin, l'indice semestriel est de 754,03 points, et la cote d'échéance de 753,62 points est ainsi dépassée.

Au 1^{er} juillet, les salaires et traitements ont été adaptés au niveau de $702,29 \times 1,025 = 719,84^5$ points. Ce niveau s'appelle cote d'application.

La cote d'application, exprimée en points indiciaires, détermine à quel niveau l'adaptation des salaires et traitements est faite.

Voici le relevé des adaptations depuis le 1^{er} août 1985 :

COTE D'ÉCHÉANCE	COTE D'APPLICATION	AUGMENTATION EN%	DATE
448,77	422,32	2,5	1.08.1985
448,77	426,54 *	1,0	1.07.1986
448,77	428,67 *	0,5	1.01.1987
459,98	439,38	2,5	1.12.1988
471,47	450,36	2,5	1.09.1989
483,25	461,61	2,5	1.05.1990
495,33	473,15	2,5	1.01.1991
507,71	484,97	2,5	1.11.1991
520,40	497,09	2,5	1.08.1992
533,41	509,51	2,5	1.05.1993
546,74	522,24	2,5	1.02.1994
560,40	535,29	2,5	1.05.1995
574,41	548,67	2,5	1.02.1997
588,77	562,38	2,5	1.08.1999
603,48	576,43	2,5	1.07.2000
618,56	590,84	2,5	1.04.2001
634,02	605,61	2,5	1.06.2002
649,87	620,75	2,5	1.08.2003
666,11	636,26	2,5	1.10.2004
682,76	652,16	2,5	1.10.2005
699,82	668,46	2,5	1.12.2006
717,31	685,17	2,5	1.03.2008
735,24	702,29	2,5	1.03.2009
753,62	719,84	2,5	1.07.2010

* La tranche d'avance de 1,5%, abolie par la loi du 1^{er} juillet 1981, a été rétablie en deux étapes par la loi du 30 juin 1986 : 1% au 1^{er} juillet 1986 et 0,5% au 1^{er} janvier 1987

La prochaine adaptation se fera quand la moyenne semestrielle aura dépassé la cote d'échéance de 772,46 points ($753,62 \times 1,025$). A ce moment-là, les salaires et traitements seront élevés à la cote d'application de $719,84 \times 1,025 = 737,83$ points.

La loi du 24 décembre 1984 a confirmé le décalage d'un mois par rapport à l'échéance pour l'adaptation. Avant les modulations de l'échelle mobile de 1981-1984, l'adaptation se faisait toujours le mois de l'échéance.

⁵ En multipliant 702,29 par 1,025, l'on obtient 719,84725. Il n'est pas procédé à un arrondi vers le haut, mais on coupe tout simplement après la deuxième décimale. L'on retient donc 719,84 et non pas 719,85.

4.2. Le calcul de l'augmentation annuelle des salaires grâce à l'échelle mobile

Dans des documents statistiques, il est souvent fait mention de l'augmentation annuelle des salaires due à l'échelle mobile, pour la distinguer des autres augmentations (effets de carrière, augmentations linéaires dans les conventions collectives).

Pour calculer cette augmentation, on procède comme suit.

Chaque cote d'application est multipliée par le nombre de mois qu'elle est en vigueur.

Pour ce faire, il faut tenir compte du report d'une année à l'autre. Si la première adaptation est réalisée en mai, la dernière cote d'application de l'année précédente est multipliée par 4 (= janvier, février, mars, avril). Grâce à ce report, l'augmentation annuelle des salaires en vertu d'une tranche indiciaire peut être très différente d'une année à l'autre.

Ensuite, les différents produits sont additionnés et la moyenne arithmétique pondérée est calculée en divisant par 12 (nombre de mois par année). C'est ainsi que la quote-part moyenne annuelle de l'échelle mobile des salaires et traitements est obtenue.

L'augmentation moyenne des salaires et traitements grâce à l'échelle mobile est obtenue en divisant les moyennes de deux années consécutives.

Notons que cette cote d'application moyenne est aussi utilisée dans la méthodologie de calcul des pensions, afin de ramener les salaires à l'année de base 1984.

Le plafonnement de l'échelle mobile conduirait d'ailleurs également à une réduction des pensions réelles, dans la mesure où l'adaptation des revenus annuels à l'inflation ne se ferait plus à partir d'un certain seuil, mais où l'ensemble du revenu annuel serait divisé par la cote moyenne annuelle de l'échelle mobile des salaires et traitements.

ANNÉE ET DATE	MOIS X NIVEAU DE L'ÉCHELLE MOBILE (COTE D'APPLICATION)	MOYENNE ANNUELLE DE L'ÉCHELLE MOBILE DES SALAIRES ET TRAITEMENTS	AUGMENTATION GRÂCE À L'ÉCHELLE MOBILE DES SALAIRES ET TRAITEMENTS
1982			
1 ^{er} février	1 x 346,65	358,31	5,10%
1 ^{er} septembre	7 x 355,31		
1 ^{er} décembre	3 x 364,19		
	1 x 373,29		
1983			
1 ^{er} mai	4 x 373,29	383,51	7,03%
1 ^{er} septembre	4 x 382,62		
1 ^{er} décembre	3 x 392,18		
	1 x 401,98		
1984			
1 ^{er} septembre	8 X 401,98	405,33	5,69%
	4 X 412,02		
1985			
1 ^{er} août	7 X 412,02	416,31	2,71%
	5 X 422,32		
1986			
1 ^{er} juillet	6 X 422,32	424,43*	1,95%
	6 X 426,54		

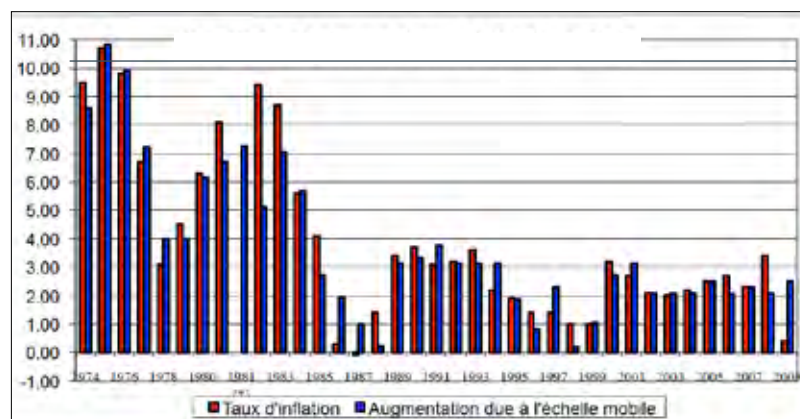
1987 1 ^{er} janvier	12 X 428,67	428,67 *	1,00%
1988 1 ^{er} décembre	11 X 428,67 1 X 439,38	429,56	0,21%
1989 1 ^{er} septembre	8 X 439,38 4 X 450,36	443,04	3,14%
1990 1 ^{er} mai	4 X 450,36 8 X 461,61	457,86	3,35%
1991 1 ^{er} janvier 1 ^{er} novembre	11 X 473,15 1 X 484,97	475,12	3,77%
1992 1 ^{er} août	7 X 484,97 5 X 497,09	490,02	3,14%
1993 1 ^{er} mai	4 X 497,09 8 X 509,51	505,37	3,13%
1994 1 ^{er} février	1 X 509,51 11 X 522,24	521,18	3,13%
1995 1 ^{er} mai	4 X 522,24 8 X 535,29	530,94	1,87%
1996	12 X 535,29	535,29	0,82%
1997 1 ^{er} février	1 X 535,29 11 X 548,67	547,56	2,29%
1998	12 x 548,67	548,67	0,20%
1999 1 ^{er} août	7 x 548,67 5 x 562,38	554,38	1,04%
2000 1 ^{er} juillet	6 x 562,38 6 x 576,43	569,41	2,71%
2001 1 ^{er} avril	3 x 576,43 9 x 590,84	587,24	3,13%
2002 1 ^{er} juin	5 x 590,84 7 x 605,61	599,46	2,08%
2003 1 ^{er} août	7 x 605,61 5 x 620,75	611,92	2,08%
2004 1 ^{er} octobre	9 x 620,75 3 x 636,26	624,63	2,08%
2005 1 ^{er} octobre	9 x 636,26 3 x 652,16	640,24	2,50%

* Réintroduction de la tranche d'avance

2006			
1 ^{er} décembre	11 x 652,16 1 x 668,46	653,52	2,07%
2007	12 x 668,46	668,46	2,29%
2008			
1 ^{er} mars	2 x 668,46 10 x 685,17	682,39	2,08%
2009			
1 ^{er} mars	2 x 685,17 10 x 702,29	699,44	2,50%

Le graphique suivant compare le taux annuel d'inflation et l'augmentation annuelle des salaires et traitements grâce à l'échelle mobile. A noter : la perte de pouvoir d'achat considérable en 1982, mais aussi en 2008, où l'échéance de la tranche indiciaire n'était pas automatique, mais fixée par la loi au 1^{er} mars de l'année.

Inflation et hausses dues à l'échelle mobile



* Tranche d'avance de 1,5% uniquement pour le salaire social minimum

Source : Statec

Le graphique suivant montre l'évolution de l'indice des prix mensuel, de la moyenne semestrielle de l'indice et de la cote d'application de l'échelle mobile des salaires.

La courbe qui représente l'indice mensuel se distingue par une volatilité beaucoup plus marquée que celle traduisant la moyenne semestrielle de l'indice. Tous les six mois, l'indice mensuel diminue. C'est le phénomène des soldes qui est clairement visible en janvier et en juillet de chaque année.

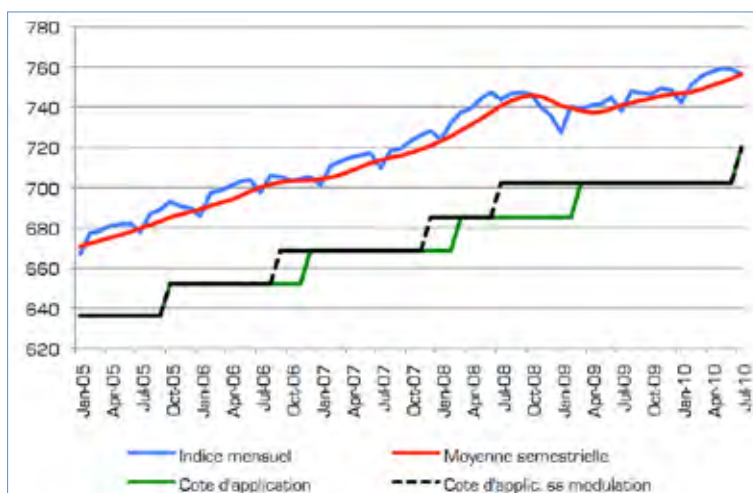
L'indice semestriel, qui a pour effet d'éliminer les baisses et hausses isolées, est rarement orienté vers la baisse. Toutefois, l'on constate que de novembre 2008 à avril 2009, cet indice diminuait également. Cette baisse était avant tout due à la décrue des prix pétroliers, qui faisait suite à leur augmentation considérable lors de la première moitié de 2008.

Le graphique montre également les tranches indiciaires telles qu'elles ont été appliquées en vertu de la législation de 2006 et les adaptations théoriques s'il n'y avait pas eu de modulations.

Notons qu'en cas d'absence de modulations, il n'y aurait pas eu de tranches supplémentaires, mais elles seraient échues plus tôt, de sorte que les salariés auraient pu bénéficier plus longtemps de la revalorisation de leur salaire. Dans les deux cas toutefois, la dernière

tranche indiciaire est échue le 1^{er} juin 2010 et appliquée le 1^{er} juillet. Dans une publication récente⁶, le Statec a évalué la perte due à ces décalages à 0,4% (en basant ses calculs sur la période 2003-2010).

Indice des prix et cotes d'application de l'échelle mobile



Source : Statec ; graphique : CSL

⁶ Allegrezza S., Hury J., Lamboray C. : « Les modulations du mécanisme d'indexation des salaires », *Economie et statistiques, Working papers du Statec n° 43*, août 2010

II. Evolution récente, actuelle et future de l'inflation

Quelle est la situation sur le front de l'inflation ? Le Statec la décrit, de même que son évolution probable, dans sa note de conjoncture n°1 2010.

1. ÉVOLUTION DE L'INFLATION EN 2009

Selon le Statec, « les fluctuations du prix du pétrole expliquent très largement celles de l'inflation sur les deux dernières années. Après un taux d'inflation faible sur l'ensemble de 2009 (0.4%), la remontée des prix pétroliers depuis un an aboutit à un taux d'inflation plus élevé sur le début de 2010, supérieur à 2%. Néanmoins, si l'on considère l'évolution des prix à la consommation hors produits pétroliers, la tendance est **clairement orientée à la désinflation**, une configuration qui témoigne d'une moindre pression sur les prix en lien direct avec la position dans le cycle conjoncturel (européen et luxembourgeois) : le niveau élevé du chômage pèse sur la demande des ménages en termes de consommation, mais renforce également la concurrence sur le marché de l'emploi, ce qui limite les pressions à la hausse du côté des salaires ».

[...] « le PIB luxembourgeois devrait croître d'environ 3% en 2010 et 2011, un rythme en deçà des performances du passé. Ainsi, aucune des composantes du PIB ne renouerait avec un taux d'expansion proche de ce qui avait été observé sur les périodes précédentes de reprise. La **demande intérieure resterait atone**, pour de multiples raisons : faiblesse des revenus disponibles, hausse du chômage, sous-utilisation des capacités de production (déprimant l'investissement), modération des dépenses publiques, etc. Le moteur conjoncturel serait principalement alimenté par la demande extérieure, mais cette dernière resterait peu dynamique car trop dépendante des pays de la zone euro. »

Toujours selon le Statec, « l'inflation luxembourgeoise, telle que mesurée par l'Indice des Prix à la Consommation National, s'est élevée à **0.4% en 2009, en ligne avec la moyenne européenne. Le Luxembourg partage la plupart des grandes tendances énoncées précédemment pour la zone euro.** »

« Les **prix de l'électricité ont progressé de quasiment 10% au Luxembourg, une hausse deux fois plus forte que la moyenne européenne.** Par contre, la baisse du prix du gaz a aussi été de l'ordre de 10%, contre seulement -3.3% dans la zone euro.

Le prix des crèches a fortement diminué (-11%) du fait de l'introduction des chèques-services en mars 2009.

Enfin, **le prix des voyages dits « à forfait » a progressé de quelque 15% au Luxembourg.** Ce mouvement est dû à un changement dans la méthode de collecte depuis janvier 2009 : ces prix n'étaient auparavant relevés que deux fois par an, ils le sont maintenant mensuellement. Les prix plus élevés des périodes hautes (été, vacances scolaires, etc.) sont ainsi mieux pris en compte, mais il y a un effet statistique à la hausse sur l'inflation en 2009, effet qui disparaît bien entendu en 2010. Le poids de ces voyages à forfait dans le budget des consommateurs étant relativement important, l'influence sur le taux d'inflation général est loin d'être négligeable. S'il n'y avait pas eu de changement méthodologique dans ce domaine, et en supposant que les prix des voyages à forfait aient progressé autant que la moyenne européenne (+3% environ en 2009), **le taux d'inflation du Luxembourg n'aurait pas été de 0.4% en 2009, mais de 0.2% (soit légèrement inférieur à celui de la zone euro).** »

Ainsi est-il hautement important de savoir que, dans l'exercice d'évaluation de l'inflation au Luxembourg, il existe également des problèmes et des enjeux méthodologiques propres au Luxembourg. Il convient en effet de souligner que **l'évolution des prix était en fait la même tant avant qu'après le changement méthodologique, qui fait dès lors croître « artificiellement » l'inflation**. En premier lieu, le « thermomètre » a donc son importance, ce qui est loin d'être un constat futile quand on connaît les enjeux et les décisions politiques qui sont prises sur la base d'un tel thermomètre.

En effet, cinq changements méthodologiques de ce genre « créeraient » 1% d'inflation alors que les prix n'ont pas bougé !

Le tableau suivant, issu de la note de conjoncture n°1/2010 du Statec, illustre quels étaient les produits ayant le plus contribué à l'inflation en 2009.

On y retrouve les voyages à forfait par avion en premier lieu, ce qui s'explique notamment par les changements méthodologiques explicités ci avant. Par ailleurs, on retrouve également des prix administrés sur les premières places à l'instar de l'électricité et des maisons de retraite et de soins.

Les contributions les plus importantes sur les taux d'inflation en 2009

	2009 Contribution en points de %
Contributions à la hausse - les 10 postes de dépenses les plus influents	
Voyages à forfait par avion	0.28%
Electricité	0.19%
Loyers pour appartement	0.11%
Maisons de retraite et de soins, etc.	0.10%
Automobiles diesel, cylindrée <= 2000 cm3	0.09%
Repas au restaurant	0.09%
Entretien et réparations	0.08%
Cigarettes	0.07%
Emploi de personnel domestique, etc.	0.06%
Voyages à forfait par autocar	0.04%
Contributions à la baisse - les 10 postes de dépenses les plus influents	
Gas-oil	-0.48%
Combustibles liquides	-0.40%
Essence	-0.33%
Crèches, foyers de jour pour enfants, etc.	-0.16%
Gaz de ville et gaz naturel	-0.13%
Appareils et matériel thérapeutiques	-0.05%
Appareils de télévision, magnétoscopes etc.	-0.02%
Équipement photographique, cinématographique, etc.	-0.02%
Équipement informatique	-0.02%
Légumes frais	-0.01%

Source : Statec

Signalons d'ores et déjà que **les prix pétroliers (gas-oil, combustibles liquides, essence) ont contribué négativement à l'inflation**, et ce de manière sensible. Ces produits ont donc freiné l'inflation en 2009 et donc l'échéance d'une tranche indiciaire.

Notons aussi que, au vu du tableau suivant, **la progression des prix administrés est dans la plupart des années plus forte que l'inflation moyenne**. Il en est ainsi en 2009 et pour les 4 premiers mois 2010. Il en est de même en 2006 et 2007 où les prix administrés progressent 2,5, respectivement 3,8 fois plus que l'ensemble des biens et services.

Au cours de ces années, ces prix administrés tirent donc l'inflation vers le haut. Il ne s'agit pas ici de mettre en question les services publics y afférents – un service public de qualité a évidemment son prix –, mais plutôt de montrer que **le léger surplus d'inflation que le Luxembourg a connu pendant certaines années par rapport à la zone euro résulte d'autres facteurs que de l'indexation automatique des salaires**.

Prix des produits administrés

		2006	2006	2007	2008	2008	2010 - 4 mois
	Pondération (en % en 2005)						Variations annuelles en %
Tarifs publics	4.0	1.9	6.7	9.7	3.2	1.4	3.1
Tarifs communaux	3.2	2.3	5.8	11.7	8.5	1.8	8.1
Alimentation en eau	0.4	2.0	10.4	17.5	7.1	1.9	6.4
Collecte des ordures ménagères	0.4	0.4	3.9	7.0	3.0	1.3	1.3
Régime des eaux usées	0.2	2.1	13.3	41.2	17.4	4.3	7.9
Frais de stationnement, etc.	1.6	3.2	6.3	17.4	0.7	0.6	2.4
Théâtres, concerts, musées, bibliothèques, etc.	0.6	3.6	1.9	1.3	-0.6	0.9	3.3
Autres tarifs	0.0	1.1	8.9	1.9	0.0	0.7	0.3
Contrôle technique automobile	0.0	0.0	7.9	0.0	0.0	0.0	0.0
Transport de personnes par chemin de fer	0.2	2.6	7.7	4.9	3.0	3.7	1.1
Transport de personnes par autobus	0.2	0.0	14.5	2.0	0.4	0.0	0.0
Transport combiné de personnes par rail et route	0.2	0.0	8.1	-0.8	-1.0	0.0	0.0
Services postaux	0.1	3.7	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Ensemble des biens et services	100.0	2.5	2.7	2.3	3.4	0.4	2.1

Source : Statec

2. PRÉVISIONS DE L'ÉVOLUTION DE L'INFLATION EN 2010 ET 2011

Selon le Statec, « **La modération actuelle de l'inflation, qui révèle peu de tensions, devrait se prolonger sur l'horizon de prévision : le taux d'inflation prévu est de 2.1% pour 2010 et de 1.6% pour 2011 et la partie sous-jacente (i.e. hors produits pétroliers et produits à prix volatils) devrait s'ancrer à 1.5% environ sur ces deux années. La relative faiblesse de l'inflation devrait contenir les hausses de salaires, qui seraient également limitées par le niveau de chômage historiquement élevé.** »

Evolution macro-économique 2008-2011

	1985-2009	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
		Évolution en % (sauf si spécifié différemment)				Révisions (points de %) ⁴		
PIB (en vol.)	4.9	0.0	-3.4	3.0	3.0	0.5	0.9	0.3
Emploi total intérieur ¹	3.3	4.7	1.1	0.6	1.1	-0.1	1.2	0.2
Taux de chômage ²	2.7	4.4	5.7	6.0	6.3	-	+0.7	+0.8
Indice des prix à la consommation (IPCNI)	2.1	3.4	0.4	2.1	1.6	-	0.3	-
Coût salarial nominal moyen ³	3.7	2.1	1.7	2.9	2.0	0.9	0.4	+0.2
Capacité/besoin de financement (adm. publ., % du PIB) ³	2.4	2.9	-0.7	-2.1	-1.7	1.9	2.8	2.4

Source: STATEC (1985-2009: comptes nationaux observés; 2010-2011: prévisions juin 2010)
¹ Basé sur les inscriptions auprès de l'ADÉM
² Concept comptes nationaux
³ Prévisions du STATEC pour les années 2010-2011, moyenne 1990-2009 au lieu de 1985-2009
⁴ Par rapport à la NDC 2-09, publiée le 16 novembre 2009

Si ces prévisions devaient se réaliser, il y aurait évidemment moins d'une tranche indiciaire par année. Selon le Statec, « **L'indexation suivante n'interviendrait, selon le scénario central, pas avant février 2012. Les scénarios alternatifs montrent bien l'incertitude que génère le prix du pétrole dans la prévision des tranches indiciaires à moyen terme : l'indexation pourrait intervenir dès juillet 2011 si le scénario haut se réalisait, mais seulement en août 2012 si les prix évoluaient selon le scénario bas.** »

Prévisions sur l'inflation au Luxembourg

	Observations					Prévisions		
	2007	2008	2009	2010	2011	2010	2011	2011
						Variations annuelles en %, sauf mention contraire		
Inflation (IPCNI)	2.3	3.4	0.4	2.1	1.6	1.7	1.3	2.5
Inflation sous-jacente	2.4	2.5	2.1	1.1	1.6	1.1	1.5	1.8
Produits pétroliers	1.6	17.7	-20.4	15.1	2.0	10.2	-1.0	20.0
Cote d'application	2.3	2.1	2.5	1.7	1.2	1.5	1.4	1.7
Cote d'application (indice 100 au 1.1.1948)	668.5	682.4	699.4	711.07	719.84	709.60	719.84	711.07
Indexation des salaires (trimestre de paiement)	décembre	-	mars	juillet	-	août	-	juillet
Prix du Brent (USD/baril)	72.5	96.1	61.6	82.4	84.5	69.1	64.5	95.8
Taux de change USD/EUR	1.4	1.5	1.4	1.35	1.34	1.35	1.34	1.35

Source: STATEC (prévisions du 3 mai 2010)

D'après les prévisions de la Commission, l'inflation au Luxembourg resterait légèrement au-dessus de celle de la zone euro, ce qui est d'ailleurs normal et logique au vu de la croissance économique toujours plus forte au Luxembourg (cf. chapitre IX).

Evolution macro-économique 2009-2011

	PIB à prix constants			Prix implicites de la consommation privée			Nombre de chômeurs			Solde de la balance des paiements courants		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
				Variation en %			En % de la pop. active			En % du PIB		
Belgique	-3,1	1,3	1,6	-0,1	1,6	1,6	7,8	8,8	9,0	2,0	1,0	1,3
Allemagne	-5,0	1,2	1,6	0,1	1,0	1,2	7,5	7,8	7,8	5,0	4,8	4,9
Irlande	-7,1	-0,9	3,0	-3,4	-1,4	0,9	11,9	13,8	13,4	-2,9	-0,8	-0,6
Grèce	-2,0	-3,0	-0,5	1,1	3,5	1,8	9,5	11,6	12,2	-13,1	-10,3	-8,8
Espagne	-3,6	-0,4	0,0	-0,0	1,5	1,6	10,0	10,7	10,0	-5,1	-4,6	-4,5
France	-2,2	1,3	1,5	-0,1	1,3	1,5	9,5	10,2	10,1	-2,9	-3,3	-3,8
Italie	-5,0	0,8	1,4	-0,1	1,8	2,0	7,8	8,8	8,8	-3,2	-3,2	-2,8
Luxembourg*	-2,4	2,0	2,4	0,0	2,1	1,9	5,4	6,1	6,4	-0,4	0,9	1,5
Pays-Bas	-4,0	1,3	1,8	-0,5	1,7	1,5	3,4	4,0	5,3	3,9	5,9	6,4
Autriche	-3,6	1,2	1,6	1,2	1,3	1,4	4,8	5,1	5,4	2,9	2,1	4,1
Portugal	-2,7	0,5	0,2	-1,0	1,1	1,5	9,6	9,9	9,9	-10,5	-10,1	-10,0
Finlande	-7,8	1,4	2,1	1,1	1,5	2,1	8,2	9,5	9,2	1,5	1,1	1,3
Danemark	-2,9	1,8	1,9	1,3	2,0	1,8	6,0	6,9	6,9	4,0	3,9	3,7
Suède	-4,3	1,8	2,5	2,2	1,9	1,9	6,3	12	9,0	2,1	6,1	6,1
Royaume-Uni	-4,0	1,2	2,1	1,3	2,4	1,4	7,6	7,8	7,4	-1,3	-1,8	-2,0
UE27	-4,2	1,0	1,7	0,4	1,0	1,6	8,9	9,8	9,7	-0,5	-0,4	-0,4
Zone euro	-4,1	0,9	1,5	-0,1	1,4	1,5	9,4	10,3	10,4	-0,6	-0,4	-0,3
E.-U. d'Amérique	-2,4	2,8	2,8	0,2	1,1	0,4	9,3	9,7	9,8	-3,0	-3,7	-3,7
Japon	-6,2	-2,1	1,5	-2,2	-1,5	-0,2	5,1	5,2	5,3	2,6	3,1	2,5

* Les prévisions de la Commission européenne pour le Luxembourg proviennent d'écrits du STATEC.

Source: Commission européenne, mai 2010.

* * *

Actuellement donc, comme le commente clairement le Statec, **il n'existe aucun danger d'inflation galopante** ou d'hyperinflation qui pourrait entraîner une succession rapide de tranches indiciaires, difficilement gérable pour les entreprises en cas d'atonie économique concomitante. **Il n'y a donc aucun lieu de réaliser une intervention quelconque sur le mécanisme d'indexation automatique des salaires.**

Il ne peut d'ailleurs exister de problème de « compétitivité » en raison d'un surcroît d'inflation au Luxembourg en comparaison des principaux partenaires commerciaux, puisque l'inflation en soi (la hausse durable et généralisée des produits de consommation par les ménages) et la « compétitivité » des entreprises sur les marchés internationaux (le positionnement de leur production à l'international) ne sont aucunement liées, comme nous le montrerons plus en détail dans les chapitres suivants. Si une divergence sensible, durable ou non, en termes d'inflation (qui n'existe pas, à moins de limiter la comparaison à l'Allemagne et là encore tout dépend de la définition en termes de différentiel du terme « sensible ») mérite certes une analyse approfondie, elle ne peut en aucun être assimilée d'office à une perte compétitivité, puisque résultant d'effets de structure endogènes qui ne portent guère atteinte aux entreprises exportatrices.

À cet égard, l'article L. 512-12 du Code du travail⁷ offre donc des prémices erronées pour juger d'un besoin d'action en cas d'aggravation de la situation économique et sociale. Au regard de la structure de l'économie luxembourgeoise actuelle, qui offre un visage bien différent de celui des années 1980 et face à une inflation moyenne maîtrisée sur la longue période, la révision partielle de cet article L. 512-12, introduit au cours d'une période d'inflation exceptionnelle, doit logiquement s'imposer.

Toutefois, vu l'instabilité qui règne notamment sur les marchés de l'énergie, la situation pourrait évoluer pour ce qui concerne l'inflation intérieure, sans que la reprise économique ne suive automatiquement.

Si l'on devait alors être confronté à un problème important de stagflation, c'est-à-dire de surinflation ne résultant pas comme d'accoutumée du dynamisme de l'économie, ce qui pourrait exposer les entreprises à une montée des salaires sans que leurs résultats ne suivent (ce qui, rappelons-le n'a jamais été le cas au cours des 15 dernières années, en dépit des lamentations que l'on peut entendre ci et là), il sera toujours largement temps d'actionner le mécanisme de modulation des marges des entreprises et de l'indexation automatique des salaires prévu par ce même article L. 512-12 CT.

⁷ [1] En cas d'aggravation de la situation économique et sociale se traduisant notamment par une divergence sensible du taux d'inflation intérieur par rapport à la moyenne des principaux partenaires commerciaux ou une détérioration de la compétitivité des entreprises luxembourgeoises sur les marchés internationaux, le Gouvernement convoque incessamment le Comité de coordination tripartite. Le Gouvernement lui soumet les mesures législatives et réglementaires qu'il juge nécessaires aux fins de redresser la situation économique et sociale et qui peuvent porter, suivant les besoins, notamment sur : 1. les modalités d'application de l'échelle mobile, y compris la limitation temporaire du nombre et des effets des tranches indiciaires et du plafonnement de celles-ci à partir d'un certain seuil de revenu qui peuvent être adaptées temporairement aussi bien pour les salaires que pour toutes les autres catégories de revenus ; 2. le blocage temporaire des marges et des prix des produits et des services, y compris les loyers, dans la mesure où les facteurs de hausse ne résultent pas soit d'un acte des autorités publiques, soit d'une initiative de fournisseurs étrangers ; 3. l'allongement des délais de préavis de licenciement.

III. L'indexation automatique des salaires : de quoi parle-t-on ?

Le système de l'indexation automatique des traitements et des salaires au coût de la vie, c'est-à-dire à l'évolution des prix à la consommation des ménages, existe depuis 1921 au Luxembourg. Généralisé à l'ensemble du salariat en 1975, il ne couvre toutefois plus certaines prestations sociales depuis 2006.

Ainsi, le Code du travail stipule en son article L.223-1 que « *les taux des salaires résultant d'une loi, d'une convention collective et d'un contrat individuel de travail sont adaptés aux variations du coût de la vie* ».

Même si les modalités d'exécution de l'indexation automatique des salaires ne se trouvent pas dans le Code du travail, on peut en conclure qu'une manipulation de l'index entraîne indirectement une dégradation au niveau du droit du travail.

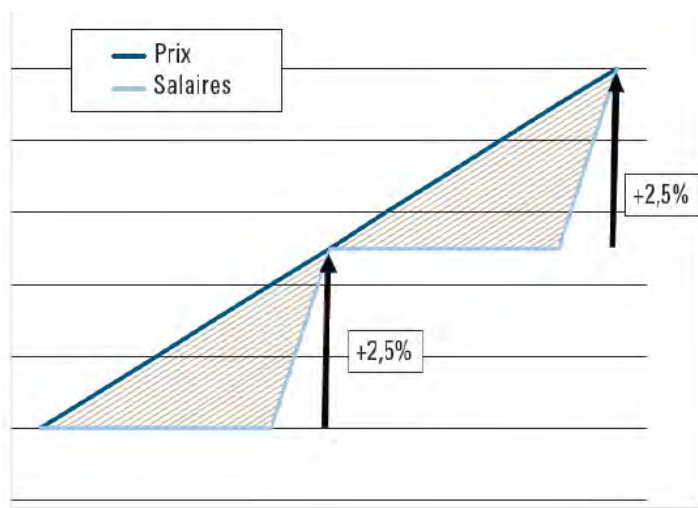
L'indexation consiste donc à mettre en relation les revenus, notamment salariaux, à la variation de la valeur d'une grandeur qui sert de référence, dans ce cas l'indice des prix à la consommation (IPCN), en quelque sorte le thermomètre qui mesure la hausse ou la baisse des prix d'un panier représentatif de produits de consommation courante.

1. L'ESSENCE DE L'INDEXATION AUTOMATIQUE DES SALAIRES

L'échelle mobile des salaires vise directement essentiellement **deux objectifs économiques et politiques distincts, bien qu'interconnectés**.

a) La préservation de la valeur de l'ensemble des salaires constituant l'échelle de rémunération face au renchérissement du coût de la vie

D'une part, l'indexation périodique des salaires permet aux fonctionnaires, aux salariés et à certains allocataires sociaux de ne pas être les victimes d'un grignotage de leurs revenus par l'inflation, c'est-à-dire par une hausse durable et généralisée des prix de vente des produits de consommation. L'ajustement des revenus notamment salariaux au coût de la vie n'est en effet rien d'autre qu'un rattrapage postérieur à l'augmentation volontaire par les entreprises des prix des produits vendus aux consommateurs, ainsi que l'illustre le graphique suivant.



Bien que l'on pourrait aisément affirmer qu'il s'agit donc, avec **l'indexation automatique des salaires**, d'un élément pour le moins original du système de protection sociale luxembourgeois, qui constitue une sorte d'assurance contre le risque de la vie chère, par le biais du droit du travail, elle **est avant tout un instrument purement économique** : grâce au système en place, les salariés (au sens large), qui sont aussi des consommateurs de biens et de services de première nécessité, se voient garantir qu'ils conserveront une capacité minimum de pourvoir à leurs besoins.

Par effet de ricochet, en toute logique, c'est l'activité économique, inscrite dans une relation circulaire « production-consommation », d'une très large partie des entreprises locales dépendant de la demande intérieure, particulièrement de celle des ménages, qui est ainsi soutenue (voir infra, au point 2).

b) Un outil global de politique salariale garantissant une revalorisation de salaire à tous les salariés

D'autre part, en plus de préserver de l'inflation, l'« index » a aussi vocation d'outil de politique salariale généralisée permettant à tous les salariés, même hors convention collective, de bénéficier d'une revalorisation de salaires à la suite d'une augmentation durable et généralisée des prix et, donc, des recettes des entreprises (c'est-à-dire du chiffre d'affaires de celles-ci et de la valeur ajoutée nominale). Pour les salariés qui ne sont pas couverts par une convention collective (quelque 50% d'entre eux), une tranche indiciaire constitue donc la seule revalorisation garantie de leur salaire⁸.

Partant, l'indexation permet ainsi tant que faire se peut de **stabiliser, sur un plan macro-économique, la clé de partage du revenu primaire** (que l'on appelle la valeur ajoutée) entre les apporteurs/détenteurs de capitaux (actionnaires, propriétaires, patrons et, parfois, cadres) et les salariés. Sans ce mécanisme, la répartition de la valeur ajoutée produite par le travail des salariés au sein de l'entreprise serait de moins en moins équilibrée. À ce titre, l'index participe à la **distribution des revenus primaires, c'est-à-dire entre entreprises et salariés**.

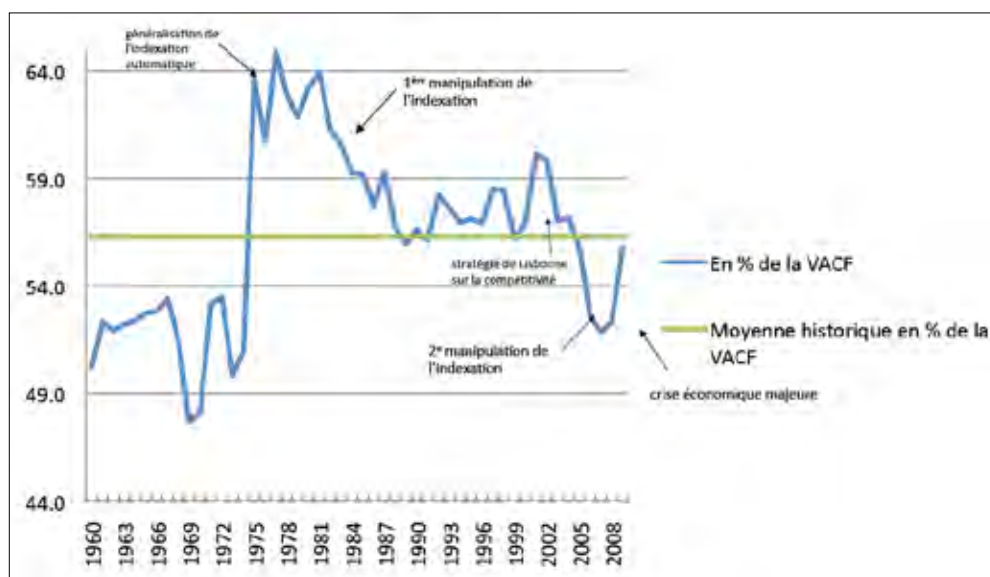
Or, force est de constater que, nonobstant les automatismes de conservation du pouvoir monétaire des salaires, l'index n'est pas prépondérant dans l'évolution du coût de la main-d'œuvre et n'a surtout jamais empêché de pratiquer la politique de modération salariale de ces 30 dernières années. En d'autres termes, malgré la présence d'une indexation automatique généralisée, les salaires progressent bien moins vite que les « bénéfices » des entreprises, et perdent même du terrain par rapport à ceux-ci, ainsi que la productivité.

En dépit de l'échelle mobile des salaires, la part des revenus du travail dans la valeur ajoutée se situe d'ailleurs depuis quelques années à un niveau historiquement bas. La remontée spectaculaire en 2008 et 2009, illustrée ci-dessous, est en réalité mécanique, les profits des entreprises chutant, en cas de crise conjoncturelle, plus rapidement que les salaires, ceux-ci ralentissant moins vite du fait notamment de phénomènes classiques d'ajustement tardif à l'activité, voire de conservation de la main-d'œuvre, particulièrement de la main-d'œuvre qualifiée⁹.

⁸ D'après le Statec, les salaires nominaux par tête peinent actuellement à dépasser la seule progression induite par l'échelle mobile, ce qui se répercute négativement sur la hausse du revenu disponible depuis 2007 (NDC n°1-10).

⁹ Selon le Statec, « le délai moyen d'ajustement qui traduit la réaction de l'emploi à l'activité et aux autres variables explicatives et qui tient donc implicitement compte des caractéristiques institutionnelles [du Luxembourg] se situerait entre 6 et 7 trimestres et serait plus élevé que celui de la France, de l'Allemagne, de l'Espagne, du Royaume-Uni et des USA. Seuls l'Italie et le Japon présenteraient des résultats similaires » (NDC n°1-10).

Part des revenus du travail dans la VA



Source : Ameco ; graphique et moyenne historique : CSL

Il paraît donc évident que les entrepreneurs vont chercher à reconstituer leurs marges perdues du fait de la crise, notamment en s'en prenant au système d'indexation automatique des salaires (voir les positions de l'UEL à ce sujet au cours des rounds tripartites d'avril 2010).

Pourtant, sans indexation des salaires, la part salariale serait sans doute à un niveau encore plus bas aujourd'hui, alors que le plus grand nombre, 94% de la population en emploi, est salarié. Une baisse de la part salariale continue constitue un véritable danger non seulement pour la cohésion sociale, mais également pour l'économie et les finances publiques.

Le graphique précédent nous montre aussi qu'argumenter, comme d'aucuns s'y risquent, que les salaires luxembourgeois ont augmenté de 40%, alors que ceux dans les pays voisins ont progressé moins vite, et que cela constitue purement et simplement un problème de compétitivité n'est évidemment pas recevable. Tout manuel à l'intention de l'économiste débutant ferait remarquer qu'il importe de comparer la progression des salaires avec celle du PIB ou de la valeur ajoutée. Si cette dernière croît plus vite que les salaires, on assiste alors en réalité à un recul relatif de ceux-ci, ce qui se produit tendanciellement au Luxembourg depuis un certain nombre d'années déjà.

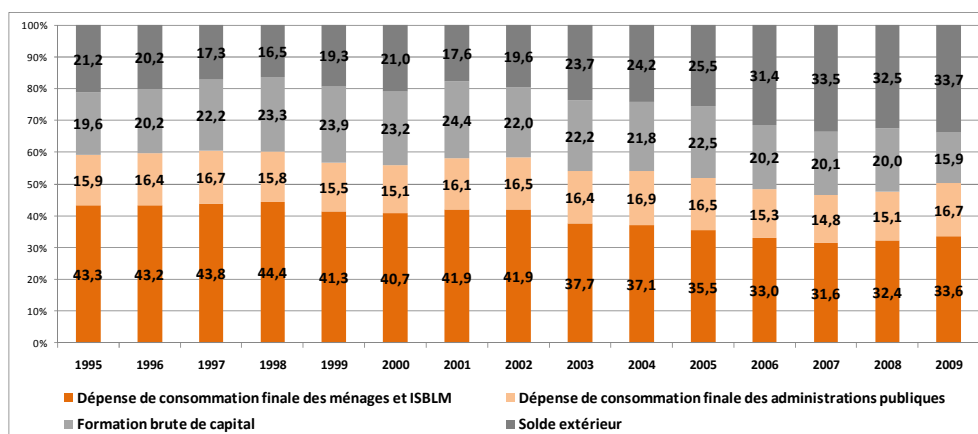
2. INDEXATION DES SALAIRES : UN ATOUT POUR L'ÉCONOMIE

Par ailleurs, contrairement à ce que d'aucuns prétendent et colportent, il existe bel et bien un « marché intérieur » au Luxembourg. La demande intérieure, notamment celle des ménages, exerce un rôle non négligeable sur le dynamisme de l'économie, tout particulièrement en temps de récession, mais pas uniquement. Si l'indexation automatique des salaires est un moyen de protéger les ménages d'une dépréciation de leurs salaires, l'index permet alors aussi de renforcer le rôle d'amortisseur de la demande intérieure en cas de creux conjoncturel.

Pour ce qui est de la consommation finale des ménages, celle-ci tournait autour de 12 milliards d'euros en 2008 et 2009. Bien que sa part dans le PIB soit en recul depuis 1995 (-9,7 points), la consommation des ménages a de nouveau vu son importance progresser au cours des deux dernières années pour s'élever (provisoirement) à 33,6% du PIB en 2009.

Si l'on y ajoute la dépense de consommation des Administrations publiques, on arrive alors à plus de la moitié du PIB de 2009 (50,3%).

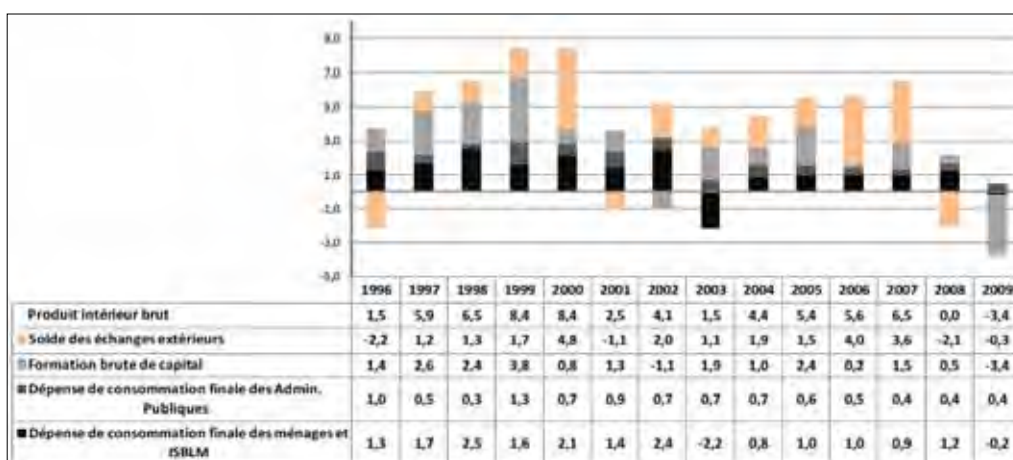
Structure du PIB en %



Source : Statec ; calculs : CSL

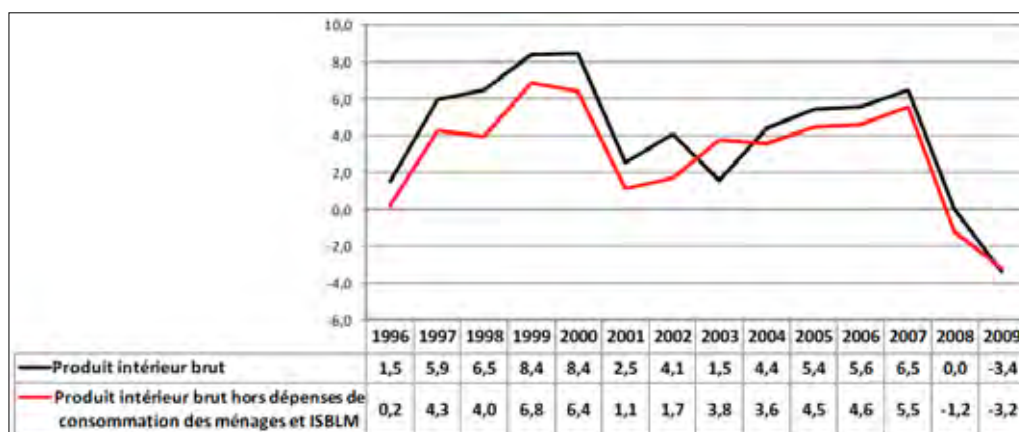
Les investissements des entreprises constituent l'autre composante de la demande intérieure du Luxembourg, si bien que celle-ci, investissements compris, représente en réalité près des trois quarts du PIB de 2009. Le solde des échanges (export-import) constitue le dernier quart du PIB de 2009 contre un cinquième en 1995.

Contribution à la croissance du PIB en points de pourcentage



Source : Statec ; calculs : CSL

Croissance du PIB en volume avec et sans dépenses de consommation des ménages



Source : Statec ; calculs : CSL

On le voit également à l'aide des graphiques précédents, la consommation des ménages permet, selon les années, de conserver une certaine croissance économique lorsque le solde extérieur ou l'investissement se contractent ou, inversement, influe sur la baisse du PIB lorsqu'elle-même est en recul.

Ajoutons que cette croissance est qualitativement particulièrement intéressante pour le tissu économique du pays car elle profite en premier lieu aux petites entreprises artisanales et commerciales locales qui sans ce soutien bénéficieraient nettement moins du niveau de richesse général du pays.

Sauf une année (2003), la consommation des ménages contribue positivement à la croissance du PIB.

Sans le support de la consommation finale des ménages et des administrations publiques en 2008, la croissance aurait même été négative. Or, selon le Statec, « *le ralentissement tendanciel de la progression de la consommation privée au Luxembourg s'explique par ses deux déterminants principaux c'est-à-dire le revenu disponible, dont la progression ralentit depuis 2007 (même si l'évolution n'est pas linéaire en raison de ladite volatilité des prix pétroliers) et la hausse du chômage ; la hausse ralentie du revenu disponible s'explique en grande partie par la modération des salaires nominaux par tête dont la progression, depuis 2008, peine à dépasser celle induite par l'échelle mobile* » (NDC n°1-10).

C'est pourquoi il apparaît particulièrement inopportun de menacer davantage la politique salariale du Luxembourg et la capacité des ménages de subvenir à leurs besoins sans davantage de difficultés pour nombre d'entre eux. D'ailleurs, de nombreux commerçants luxembourgeois ne se sont-ils pas interrogés sur la nécessité de prolonger les horaires d'ouverture des magasins, cette mesure n'apportant pas de pouvoir d'achat et donc de consommation supplémentaire pour leur clientèle ?

* * *

Ainsi, le dispositif d'indexation généralisé des salaires fait partie intégrante d'une politique de revenus nationale avisée qui permet, à la fois, le partage équitable des richesses engrangées dans l'entreprise et de consolider les niveaux de vie en tentant d'éviter toute distorsion durable entre la progression des salaires et l'évolution des conditions économiques générales.

Ces phénomènes d'érosion du pouvoir d'achat du salaire et du partage des « bénéfices » des entreprises concernent évidemment l'ensemble des salariés, qu'ils soient en bas ou en haut de l'échelle des salaires. Salarié de base ou cadre dirigeant sont touchés uniformément par ces questions.

Par conséquent, vouloir toucher, d'une manière ou d'une autre, au système actuel d'indexation des salaires participerait à affaiblir fortement ce volet de la « protection sociale » des revenus, mais, en outre, à flexibiliser le droit du travail luxembourgeois au nom de principes pour le moins fallacieux ou du fait d'une vision politique corporatiste en totale contradiction avec l'intérêt général.

Plutôt que de suivre les autres pays européens dans la fuite en avant, ne serait-il pas plus judicieux de faire du Luxembourg un modèle à suivre ? Faut-il avoir peur de salaires ajustés à l'inflation lorsque l'on sait que, in fine, les entreprises et les commerçants bénéficient aussi en bonne partie de la préservation du niveau de vie par l'indexation qui, si elle ne garantit pas un surplus de consommation, contribue au maintien de la demande et du PIB ?

Sans ce maintien, des pans entiers de l'économie pourraient être menacés. Le modèle luxembourgeois a fait ses preuves depuis de nombreuses années. Vouloir le changer revient à ouvrir la boîte de Pandore avec des conséquences que les tenants de la remise en cause du système refusent de regarder en face, ne voyant que quelques avantages à très court terme.

IV. Ce que l'indexation automatique des salaires est aussi indirectement

Les bénéfices pour le marché intérieur luxembourgeois (cf. chapitre III) ne sont pas les seuls bienfaits de l'indexation des salaires sur l'économie.

Un autre atout de taille de **l'indexation automatique des salaires**, c'est qu'elle est **aussi une clause de paix sociale dans le contrat démocratique et social** luxembourgeois. **L'index est un facilitateur de négociations.**

Selon l'exposé des motifs du projet de loi de 1975 portant généralisation de l'échelle mobile des salaires et traitements, « *la compensation de la hausse des prix a de très grandes chances de peser de toute façon sur les négociations de salaires et qu'il est préférable qu'elle soit accordée périodiquement à dose modérée plutôt que d'intervenir brutalement. Cela permet de centrer les négociations collectives sur l'ampleur des augmentations des salaires réels, ce qui a d'heureux résultats. L'indexation facilite en outre la conclusion d'accords de longue durée, qui sont réputés être un facteur de stabilité, et contribue par là et par d'autres voies à rendre les relations entre employeurs et salariés plus harmonieuses* ».

1. UNE PAIX SOCIALE FAVORISÉE PAR DES NÉGOCIATIONS SALARIALES FACILITÉES

Une modification de la règle de l'indexation (voire sa disparition) aboutirait sans aucun doute à une dépréciation des salaires des ménages, mais aussi à une détérioration des relations entre les entreprises et les salariés et à une détérioration des résultats de nombre d'entreprises. Les conséquences de celle-ci sur la détérioration de la productivité des salariés (démotivation, absentéisme, rotation du personnel, etc.) n'ont d'ailleurs jamais été abordées ou étudiées.

Le développement des négociations individuelles, par nature plus difficiles à mener pour le salarié, risquent d'augmenter la rotation de main-d'œuvre dans les entreprises, le changement d'entreprise constituant souvent le meilleur moyen de faire progresser son salaire.

Les détracteurs de l'index feignent d'ignorer les effets sociaux positifs qui contrebalancent sa prétendue nocivité. Comme le disait il y a quelque temps le ministre de l'Économie, maintenir la valeur nominale des rémunérations de la population, c'est soutenir fermement la paix sociale qui, on le sait, est un facteur de réussite dans les économies gagnantes.

Ainsi les données fournies par l'Observatoire européen des relations industrielles sur la période 2003-2007 sont-elles particulièrement éloquentes. Le Luxembourg connaît en effet le calme relativement plat dans ses relations de travail et une paix sociale inégalée parmi les pays à niveau de développement comparable.

Working days lost through industrial action (2003-2007)

Country	2003	2004	2005	2006	2007*
Austria	1,305,466	178	0	0	nd
Belgium	239,344	166,287	669,982	88,941	nd
Cyprus	6,901	9,053	15,339	26,898	8,436
Denmark	55,100	76,400	51,300	85,800	91,700
Estonia	20,192	1,548	0	5	31
Finland	66,136	42,385	672,904	85,075	89,000
France	4,388,420	724,630	1,754,710	nd	nd
Germany	163,879	50,673	18,633	428,739	nd
Hungary	845	8,022	1,133	15,381	32,126
Ireland	37,482	20,784	26,665	7,352	6,038
Italy	716,250	611,250	793,500	485,375	433,125
Latvia	0	0	0	0	0
Lithuania	0	0	834	0	9,559
Luxembourg	2,800	6,000	0	0	0
Malta	3,306	1,652	1,341	2,935	5,763
Netherlands	15,000	62,200	41,700	15,800	nd
Norway	962	141,179	10,998	146,758	7,000
Poland	6,551	358	413	31,400	167,000
Portugal	53,370	46,096	27,333	44,222	8,805
Romania	22,247	56,891	12,506	24,390	nd
Slovakia	73,000	0	0	19,000	600
Slovenia	16,765	3,675	36,561	4,208	21
Spain	789,043	4,472,191	758,854	927,402	965,504
Sweden	627,541	15,282	568	1,971	13,666
UK	499,000	905,000	157,000	755,000	1,041,000

* Données partielles dans certains cas

Source : EIRO, *Developments in industrial action 2003-2007, 2008*

Alors que, par exemple, en France, mais aussi de manière générale pour l'ensemble des pays étudiés, la première cause de mouvement social fut la rémunération, les principales raisons des actions menées au Luxembourg en signe de mécontentement furent le non-respect d'une convention collective ou la restructuration d'entreprise. D'ailleurs, pour 2003 (rail) et 2004 (sidérurgie), un seul litige a en réalité été dénombré. Exprimé en moyenne annuelle de jour de travail perdus par mille salariés, seuls l'Allemagne et les Pays-Bas parmi les pays de l'UE-15 parviennent à se classer devant le Luxembourg.

Mais, en plus d'être un outil national de politique salariale et de maintien de la paix sociale, l'index est aussi un outil de politique tarifaire décentralisée et, partant, adaptée à la situation des entreprises : l'indexation automatique permet de réduire les écarts dans le dialogue social en recentrant les négociations sur les salaires autour du partage de l'évolution réelle de la richesse ou encore sur le renforcement de la qualité des emplois.

Il s'agit d'un atout pour le Luxembourg dont les coûts salariaux évoluent à un rythme inférieur à ses partenaires économiques et dont la stabilité sociale est exemplaire. La compétitivité du Luxembourg reste forte, la productivité n'a cessé de croître en dépit de l'index, ou doit-on plutôt dire grâce à lui ?

V. Ce que l'indexation automatique des salaires n'est certainement pas

L'**indexation automatique des salaires** ne constitue pas un outil de ce que l'on appelle la redistribution secondaire : elle **ne vise pas à corriger des inégalités entre salariés dans la distribution de revenus** (primaires) en ciblant par exemple les plus bas d'entre eux. **Cela n'a d'ailleurs jamais été sa vocation d'être social**¹⁰.

Pour ceux que l'indexation gêne, il y aurait donc lieu de plafonner celle-ci en fonction du niveau de revenu, car **cela ferait 35 ans qu'un système antisocial d'indexation sévit** et que personne n'aurait rien remarqué ni entrepris pour en venir à bout.

Or, vouloir plafonner l'index ne le rendra pas plus social pour autant. Le plafonnement de l'index pour des revenus supérieurs à un quelconque multiple du salaire minimum n'apporterait en effet strictement rien de plus aux ménages à plus faible salaire et n'entraînerait en rien un surplus de justice sociale ; un tel plafonnement profiterait uniquement aux entreprises et, donc, plus particulièrement à leurs propriétaires : l'« index social », parce que plafonné, ne serait en vérité rien d'autre qu'un « index patronal ».

1. LE MIRAGE DE L'INDEX SOCIAL

Si l'on tient à corriger les inégalités présentes dans l'échelle des revenus salariaux au nom de plus de justice ou de cohésion sociale (donner un peu plus en bas et un peu moins en haut), il conviendrait idéalement de changer la tolérance face à l'inégalité des revenus de manière globale en activant une politique volontariste de réduction des écarts ; un changement de mentalité en somme.

Ainsi, une société peut en effet afficher une relative compréhension pour les écarts de revenu, comme aux États-Unis (rapport interdécile de 15,9 selon les données 2009 du PNUD), de tenter de les corriger partiellement comme au Luxembourg (6,8) ou d'être plus égalitaire encore comme au Japon (4,5). Toutefois, la lenteur des corrections apportées aux inégalités salariales entre hommes et femmes nous montrent à quel point il s'agit là probablement d'un travail de longue haleine.

Ce problème de redistribution et de correction des inégalités est en vérité résoluble plus rapidement en cherchant du côté de la progressivité de l'impôt qu'il serait souhaitable de mieux échelonner. **C'est en effet par le système fiscal que s'opère la redistribution favorisant une certaine justice sociale.**

Les détracteurs de l'index s'appuient donc sur un argument empli d'hypocrisie : du fait de l'indexation, les salaires élevés engrangent une revalorisation plus importante que les salaires plus faibles. C'est parce qu'un salarié payé au SSM ne percevrait que 500 euros de plus par an grâce à une tranche indiciaire, quand, pour certains, cela représenterait plutôt 500 par mois, qu'il conviendrait de plafonner l'indexation des salaires. Si l'on omet le fait qu'encore faut-il, dans ce dernier cas de figure, disposer d'un salaire mensuel de 20.000 euros, ce qui, convenons-en, n'est somme toute pas monnaie courante, cet argument est presque totalement faux ou, si l'on préfère, n'est que très partiellement vrai.

¹⁰ Dans un sens redistributif, à tout le moins. On peut éventuellement admettre que la vocation sociale de l'index s'exprime dans la tentative de maintenir la stabilité de la clé de répartition des revenus primaires que l'on peut mesurer par le taux de marge des entreprises ou son pendant, la part salariale. Toutefois, l'essence première de l'indexation automatique des salaires est avant tout d'ordre économique (cf. chapitre III).

Observons d'abord que, comme le débat à la Chambre du 6 mai 2010 l'a révélé et a dû le faire comprendre aux honorables députés et aux membres du gouvernement, si un salarié gagne plus dans l'absolu, il contribue également fiscalement et rapporte davantage aux caisses de l'État.

€	BRUT	CONTRIBUTIONS	NET
A) 2 x SSM	3.365,52	766,25	2.599,27
B) 4 x SSM	6.731,04	2.330,69	4.400,35
Rapport B/A	2	3	1,70

En vertu des dispositions fiscales actuellement en vigueur, une personne seule qui touche, par exemple, quatre fois le salaire minimum contribue trois fois plus aux besoins de la collectivité que quelqu'un qui émarge à deux fois le salaire minimum, alors que le premier salarié ne gagne que deux fois plus que le second.

Une tranche indiciaire fait certes croître le salaire net, mais aussi les contributions qui y sont attachées, au-delà des 2,5% de revalorisation salariale. Ainsi, l'idée d'un plafonnement de l'index qui se prétend social parce qu'il prive les hauts revenus d'une revalorisation de leur rémunération est d'emblée battue en brèche et invalidée par la fiscalité : l'impôt progressif corrige, dans une certaine mesure, l'échelle des salaires et a pour effet de la resserrer.

On constate en effet que, déjà **du fait de l'imposition progressive des salaires actuelle, la revalorisation des salaires nets est en réalité dégressive en comparaison du salaire que l'on avait avant l'indexation**. Ainsi un index non plafonné a-t-il pour répercussion, dans le cadre d'une fiscalité progressive et bien échelonnée, de raccourcir l'échelle des salaires. **Conclusion : si l'on veut rendre l'indexation des salaires plus sociale, alors il est impératif de rendre le barème d'imposition plus social.**

Entre le salaire minimum et le plafond cotisable, le tableau ci-dessous révèle que, suite à une tranche de 2,5%, **ce sont bien les salaires nets les plus faibles qui augmentent davantage en termes relatifs et qui, avant tout, comparativement aux gains bruts obtenus de l'indexation, conservent la plus grande partie de la revalorisation de salaire.**

Classe 1 : Effet de l'indexation sur le salaire et de l'impôt sur l'indexation

	AVANT INDEXATION		APRÈS INDEXATION		REVALORISATION BRUTE EN %	REVALORISATION NETTE EN %	RAPPORT NET/BRUT APRÈS INDEX
	SALAIRE BRUT	SALAIRE NET	SALAIRE BRUT	SALAIRE NET			
1 SSM	1.682,76	1.461,75	1.724,83	1.494,10	2,50%	2,21%	86,6%
	2.000,00	1.698,06	2.050,00	1.734,53	2,50%	2,15%	84,6%
	2.600,00	2.117,96	2.665,00	2.161,08	2,50%	2,04%	81,1%
	3.333,33	2.606,06	3.416,67	2.657,50	2,50%	1,97%	77,8%
2 SSM	3.365,52	2.599,10	3.449,66	2.648,41	2,50%	1,90%	76,8%
3 SSM	5.048,28	3.508,96	5.174,49	3.575,97	2,50%	1,91%	69,1%
	6.000,00	4.012,06	6.150,00	4.091,76	2,50%	1,99%	66,5%
4 SSM	6.731,04	4.399,65	6.899,32	4.488,87	2,50%	2,03%	65,1%
	7.500,00	4.807,47	7.687,50	4.907,05	2,50%	2,07%	63,8%

5 SSM	8.413,80	5.290,34	8.624,15	5.401,85	2,50%	2,11%	62,6%
	9.000,00	5.641,16	9.225,00	5.760,63	2,50%	2,12%	62,4%
6 SSM	10.096,56	6.293,87	10.348,97	6.430,61	2,50%	2,17%	62,1%
	11.000,00	6.834,16	11.275,00	6.983,43	2,50%	2,18%	61,9%
7 SSM	11.779,32	7.299,07	12.073,80	7.459,46	2,50%	2,20%	61,8%

Note : selon la réponse fournie par le ministère des Finances à la question parlementaire n° 147 du 7 octobre 2009, il y a 168.547 ménages dans la classe 1 dont 18% (30.338) tombent dans la tranche de revenu imposable au taux marginal maximal de 38%, soit 3.445 euros par mois.

2. RENDRE L'INDEXATION PLUS « SOCIALE » PASSE PAR UNE ADAPTATION DU BARÈME FISCAL

Toutefois, comme le tableau précédent le montre aussi, la tarification fiscale des revenus d'occupation salariée est loin d'être parfaite, puisqu'à partir d'un certain montant¹¹ et à l'entrée dans le taux marginal maximal, l'imposition s'avère non plus progressive. Ce sont surtout les « classes moyennes » qui sont pénalisées par la progressivité du barème actuel, alors que les salaires élevés s'en sortent mieux comme l'illustre l'exemple suivant. Notons que la plus forte progression du net après une tranche indiciaire est toutefois due notamment à l'existence d'un plafond cotisable en matière de sécurité sociale (5 fois le salaire social minimum)¹².

Tableau : Le phénomène du « Mittelstandsbuckel »

		REVENU IMPOSABLE MENSUEL	REVENU IMPOSABLE ANNUEL	IMPÔT À PAYER CLASSE 1
Rapport B/A	A	1.500	18.000	713
	B	5.000	60.000	13.940
		3,33	3,33	19,55
Rapport B/A	A	2.500	30.000	3.153
	B	5.000	60.000	13.940
		2	2	4,42

On constate que les salaires/revenus plus élevés subissent proportionnellement moins la progressivité du barème. Le phénomène du « Mittelstandsbuckel » se décrit de la sorte : tandis que le revenu imposable double ou triple, la charge fiscale progresse beaucoup plus rapidement, augmentant d'autant plus la pression sur les classes moyennes.

Ceci n'est toutefois plus vrai à partir d'un certain niveau de salaire où la progressivité du barème ne joue plus.

		REVENU IMPOSABLE MENSUEL	REVENU IMPOSABLE ANNUEL	IMPÔT À PAYER CLASSE 1
Rapport B/A	A	5.000	60.000	13.940
	B	10.000	120.000	36.740
		2	2	2,63

¹¹ Pour la classe d'impôt 2, le schéma est similaire en ce qui concerne la revalorisation relative du salaire, dégressive jusqu'à un certain niveau de salaire.

¹² Rappelons que la CSL, dans son papier de réflexion sur la situation financière du régime public de pension avait dressé l'abolition de ce plafond cotisable au niveau des cotisations comme piste « sociale » possible permettant d'améliorer encore la situation financière du régime de pension.

Par conséquent, pour œuvrer à plus de justice sociale dans le cadre de l'indexation, ce que revendique par exemple le patronat, mais aussi pour corriger les effets délétères d'une progressivité largement imparfaite, il conviendrait donc de prévoir, par exemple, une imposition particulière sur le surplus de revenu brut octroyé par l'indexation au haut de l'échelle salariale.

Cette disposition fiscale étant probablement difficilement praticable, plus simplement, en plus d'un rehaussement du taux marginal maximal, la situation exigerait surtout de procéder à un réagencement du barème d'imposition en procédant à une augmentation du nombre de tranches d'imposition, mais aussi à leur élargissement¹³. Une telle réforme, bien agencée, devrait idéalement générer en sus des recettes fiscales supplémentaires afin de financer les diverses politiques en vigueur.

Par ailleurs, alors que les classes intermédiaires de revenu sont déjà mises fortement à contribution, les hauts salaires restent moins dépendants de l'indexation des salaires pour bénéficier de revalorisations salariales que les bas revenus ou les revenus intermédiaires. Comme l'avait déjà fait remarquer la CEP•L¹⁴, il est un fait que les hauts salaires voient leurs salaires augmenter plus rapidement que les salaires bas et moyens.

Dès lors, un plafonnement de l'index à 2 SSM risque fort de ne pénaliser en rien les hauts salaires, qui disposent généralement d'un pouvoir de négociation plus élevé, pendant que les salaires intermédiaires ne bénéficieront non seulement plus d'un index intégral, mais, en outre, disposent d'un pouvoir de négociation moindre que le haut de l'échelle salariale. Inévitablement, l'écart entre les hauts salaires et les salaires moyens risque donc de se creuser encore davantage en cas de plafonnement. Sans compter les inégalités que l'on créera entre les ménages à deux salaires, qui seront moins pénalisés par le plafonnement à 2 SSM, et les ménages avec un seul salaire (le ménage touchant un salaire de 4 fois le SSM sous le coup d'un plafonnement et le ménage touchant 2 salaires de 2 fois le SSM qui ne serait pas concerné par ce plafonnement).

Partant, il est vraiment impossible de comprendre en quoi un système d'indexation plafonné serait social, d'autant plus que, ce qui va de soi va encore mieux en le disant et en le répétant, l'indexation n'est pas un mécanisme d'ordre social, mais d'ordre économique et monétaire.

3. LE MIRAGE DE LA « COMPÉTITIVITÉ » : INFLATION ET INDEXATION DES SALAIRES NE PEUVENT PAS ÊTRE DES INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ

L'indexation automatique des salaires ne peut pas non plus être utilisée dans l'argumentaire sur la compétitivité, et ce pour plusieurs raisons que nous développerons plus en détails ultérieurement (cf. chapitre IX).

¹³ D'après l'OCDE, entre 2000 et 2006, « plusieurs pays ont mis en œuvre des réductions d'impôt plus ciblées. Les salariés percevant un salaire inférieur à 67 % du SOM [salaire ouvrier moyen] ont bénéficié de diminutions supérieures à la moyenne [...]. En Australie, Allemagne, Islande, Irlande et au Luxembourg [...], les réformes fiscales ont eu tendance à atténuer la progressivité de la structure d'imposition, et les titulaires de hauts salaires ont bénéficié de baisses d'impôt beaucoup plus substantielles que ceux qui se situent au milieu et en bas de la fourchette des rémunérations. Aux États-Unis, les réductions d'impôt entre 2000 et 2006 ont surtout profité aux titulaires de hauts revenus ». Et l'OCDE d'ajouter : « Dans la plupart des pays, la variation globale du coin fiscal a eu tendance à avantager les titulaires de bas salaires [...]. Pourtant, dans une minorité importante de pays, les réformes fiscales conjuguées au freinage fiscal ont surtout bénéficié aux catégories à hauts revenus (Australie, Canada, Allemagne, Islande, Japon, Luxembourg, Norvège et États-Unis) » (OCDE, *Les impôts sur les salaires 2006-2007*, 2007).

¹⁴ *Econews* 8/2006, « Croissance salariale, les hauts salaires privilégiés ».

Il importe toutefois de pouvoir brièvement mentionner que, lorsque l'inflation progresse, ce sont les ménages qui paient. Un accroissement de l'inflation est donc à coup sûr une menace pour le revenu de ceux-ci, mais une menace pour la « compétitivité » des entreprises, rien n'est moins sûr.

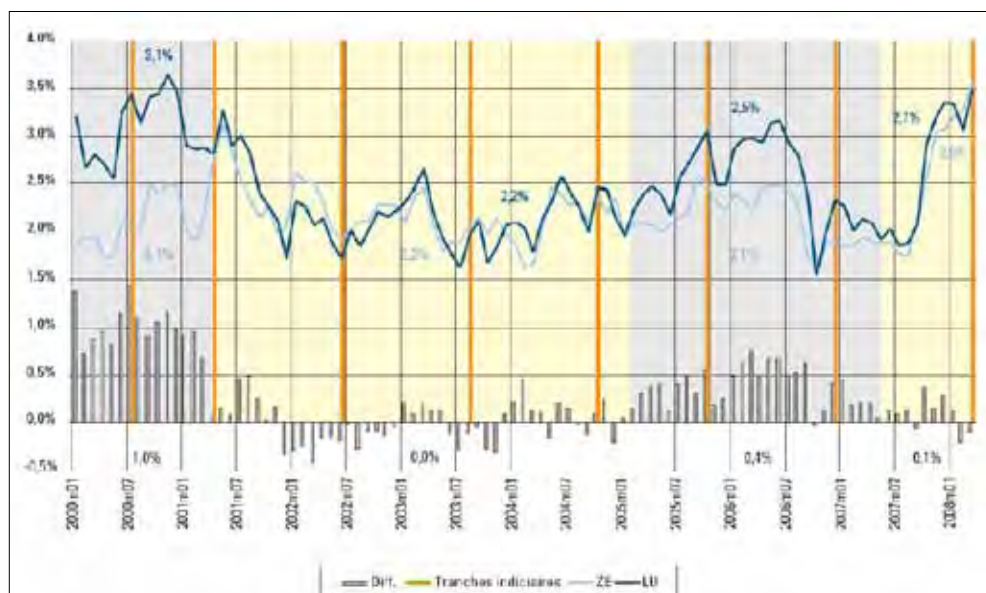
L'utilisation abusive qui en est faite à ce titre est d'ailleurs souvent justifiée par le seul fait d'une disponibilité rapide des données relatives à l'inflation, ce qui ne peut à l'évidence pas compenser les graves lacunes dont souffre ce raisonnement.

Tout d'abord, **qui dit inflation, ne dit donc pas forcément augmentation des coûts pour les entreprises**, ces dernières ayant non seulement une **structure de consommation totalement différente** de celle des ménages, mais, en outre, même pour les biens ou les services consommés en commun, ce sont très fréquemment des **tarifs différents** qui sont appliqués aux particuliers et aux entreprises.

En outre, une quelconque « boucle salaires-prix » (c'est-à-dire le fait que la revalorisation des salaires serait elle-même génératrice d'inflation) n'a jamais été mise en évidence ou démontrée (cf. chapitre X). Seuls des effets très marginaux sont constatés par les diverses études en la matière, qui ne peuvent étayer à eux-seuls une quelconque manipulation ou suppression de l'index. Comme le montre le graphique suivant, on ne peut détecter aucune relation de cause à effet notable entre les tranches indiciaires et un regain inflationniste.

Mais, quand bien même il devrait y avoir un lien entre ces deux variables, on constate que, malgré tout, l'inflation luxembourgeoise est loin d'être insoutenable comparativement à la zone euro, en dépit de l'indexation automatique et en présence de taux de croissance notablement largement supérieurs.

Inflation au Luxembourg et dans la zone euro (2000-2008)

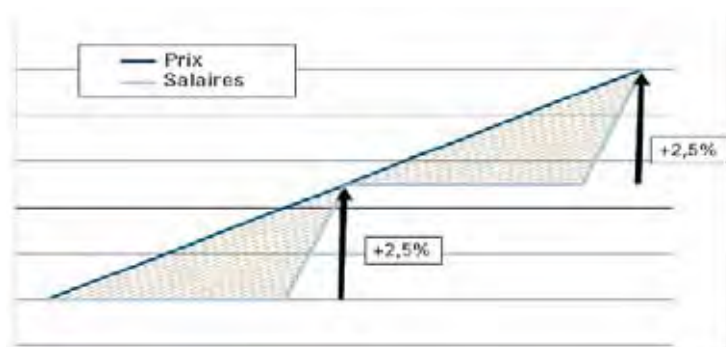


Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Ceci s'explique notamment par le fait que l'application d'une tranche indiciaire est loin de devoir provoquer de nouvelles hausses de prix équivalentes pour couvrir l'augmentation des coûts salariaux (qui, rappelons-le, ne fait que suivre l'augmentation préalable du chiffre d'affaires par les prix) et maintenir la rentabilité des entreprises.

De plus, dans une économie dont le taux de croissance est de loin supérieur aux augmentations nécessaires de chiffre d'affaires en volume pour compenser une tranche indiciaire, on ne peut affirmer que l'indexation nuit à l'excellente rentabilité (et profitabilité) des entreprises (le vrai et seul sens du concept de « compétitivité »), d'autant plus que ce sont, in fine, les entreprises qui bénéficient de l'augmentation des prix.

En effet, l'indice des prix à la consommation est bien la mesure des prix à la consommation des ménages et non des entreprises. Si rattrapage sur l'évolution des conditions économiques générales il y a, par application d'une tranche indiciaire, c'est bien a posteriori et, donc, après augmentation des prix de vente (et du chiffre d'affaires) dont ont bénéficié les entreprises.



Enfin, les salaires sont liés à la variation des prix des produits consommés par les ménages qu'il ne faut pas confondre avec les prix à l'exportation, dont la seule évolution peut éventuellement entraver la capacité des entreprises luxembourgeoises à vendre sur les marchés internationaux. L'inflation ne peut donc nuire à la compétitivité, parce que ces deux quantifications n'ont strictement rien de commun au Luxembourg.

La plupart des produits consommés sont d'ailleurs importés ; les producteurs luxembourgeois pèsent par conséquent très peu sur l'évolution des prix à la consommation, à la différence des distributeurs qui doivent réaliser leurs marges sur ces produits de consommation importés.

EN RÉSUMÉ DES CINQ PREMIERS CHAPITRES, ON PEUT RETENIR

- que la vocation première de l'indexation automatique de l'ensemble des salaires, des traitements et des allocations sociales visées, constitutifs de l'échelle mobile des revenus du travail et assimilés, est un instrument de nature essentiellement économique visant à protéger lesdits revenus du travail des ménages de la dépréciation de leur capacité d'acquisition de biens et de services d'usage courant dans un contexte d'augmentation durable des prix de ces produits par les entreprises et, particulièrement, le commerce. Ce phénomène d'érosion du pouvoir monétaire du salaire est universel puisqu'il frappe uniformément tous les revenus de l'échelle mobile. C'est pourquoi le mécanisme d'indexation automatique est généralisé et vise à permettre à chacun de conserver la valeur de son revenu du travail, qu'il soit ouvrier ou cadre. De la sorte, vu le poids de la consommation des ménages toujours prépondérant dans le PIB, on maintient concomitamment un dynamisme certain au développement économique inscrit dans une relation circulaire « production-consommation » ;
- que le système d'indexation automatique des salaires n'a jamais été conçu comme un instrument social dans le sens où il serait/de devrait être dédié à redistribuer des richesses ou à corriger des inégalités de revenu du travail entre les différents échelons de l'échelle mobile ;
- que, nonobstant, dans sa forme actuelle, il contribue néanmoins à préserver un fragile équilibre dans la répartition du revenu primaire, c'est-à-dire des bénéfices des entreprises, entre les propriétaires et les salariés ;
- que, tout en offrant la garantie d'une revalorisation du salaire nominal à tous les salariés, y compris à ceux qui ne sont pas couverts par une convention collective, il permet un dialogue social apaisé dans les entreprises en facilitant les négociations autour de l'augmentation du salaire réel et de l'amélioration des conditions de travail ;
- et que, dès lors, le plafonnement de l'indexation ne serait qu'un miroir aux alouettes social, un leurre au détriment de la cohésion sociale, tout bénéfice pour les entreprises : donner moins aux échelons supérieurs de rémunération n'apporte absolument rien de plus aux échelons inférieurs, mais profite bel et bien à l'excédent des entreprises pourtant déjà ultradynamique.

VI. Pourquoi on ne peut pas (non plus) plafonner l'indexation automatique des salaires

L'indexation automatique des salaires a pour vocation de protéger les revenus du travail (et y assimilés) de la dépréciation de leur valeur face à une montée des prix. Ce faisant, elle contribue à une répartition moins déséquilibrée des revenus générés dans l'entreprise entre les propriétaires et les salariés (cf. chapitre III).

Ne perdons en effet pas de vue que si une tranche indiciaire est due aux salariés, c'est bien parce que les entreprises ont revu leurs prix à la hausse et non pas parce que les prix doivent s'aligner sur les salaires !

Ce phénomène de dépréciation du revenu salarial affecte tous les échelons de salaires, du plus bas ou plus élevé. En la matière, il est inapproprié, voire insensé, de vouloir attribuer une vertu sociale, c'est-à-dire de redistribution des richesses ou de réduction des inégalités, au système d'indexation automatique de tous les salaires tel qu'il existe actuellement ou dans une version plafonnée au niveau d'un multiple du salaire minimum.

Notons dans ce contexte que le **Conseil économique et social**, dans un avis du 9 décembre 1988 sur « L'indexation des rémunérations, pensions et prestations sociales », considère **à l'unanimité** que la **limitation de l'indexation aux revenus inférieurs à un niveau plafond ne constitue pas une modalité alternative au système actuel** de l'indexation des salaires.

Une telle limitation **risquerait de provoquer une double négociation de revalorisation des rémunérations**. De plus, les salaires au-dessus du plafond pourraient bénéficier d'augmentations réelles plus importantes que les salaires inférieurs au plafond.

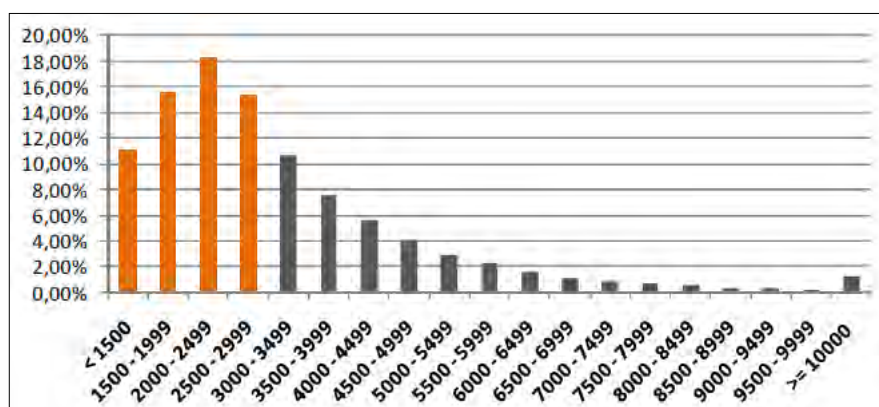
1. **DONNER MOINS AUX UNS N'APPORTERA PAS PLUS AUX AUTRES, ET MÊME MOINS !**

Plafonner l'indexation n'apportera rien de plus dans la poche du bas ou du milieu de l'échelle salariale. Le seul bénéficiaire de ce plafonnement sera l'entreprise qui verra ses marges progresser davantage encore, alors que même hors finance, les entreprises luxembourgeoises sont les plus rentables d'Europe.

En outre, rappelons que l'ajustement du salaire minimum est réalisé tous les deux ans sur la base de l'évolution du salaire moyen. Or, le plafonnement de l'indexation aura certainement pour effet de limiter la progression de ce salaire moyen et se répercutera donc sur la réévaluation du SSM ainsi que des pensions. Le plafonnement aura donc des effets induits sur les revenus les plus bas et sur les retraites, ce que nous illustrons par l'exemple ci-dessous.

Selon l'enquête sur la structure des salaires 2006, environ 40% des salariés bénéficiaient d'un salaire supérieur à 2 SSM qui à l'époque était de 1.503,42 euros mensuels. Deux SSM représentant environ 3.000 euros, seuls les salariés dont le salaire est inférieur à ce seuil bénéficieraient ainsi d'une pleine et entière indexation, les autres ne bénéficiant que de la tranche appliquée à 2 SSM.

Répartition du nombre de salariés (ESS 2006)



Source : Statec

Tous les salariés au-dessus de 2 SSM se verraient appliquer un montant forfaitaire de 75,17 euros d'augmentation en application de la tranche indiciaire. En conséquence, plus le salaire est élevé, plus la progression du salaire nominal liée à l'application d'une tranche indiciaire est faible en termes relatifs.

SALAIRE MENSUEL (EUR)	PROGRESSION
< 1.500	2,50%
1.500 - 1.999	2,50%
2.000 - 2.499	2,50%
2.500 - 2.999	2,50%
3.000 - 3.499	2,33%
3.500 - 3.999	2,02%
4.000 - 4.499	1,78%
4.500 - 4.999	1,59%
5.000 - 5.499	1,44%
5.500 - 5.999	1,31%
6.000 - 6.499	1,21%
6.500 - 6.999	1,12%
7.000 - 7.499	1,04%
7.500 - 7.999	0,97%
8.000 - 8.499	0,91%
8.500 - 8.999	0,86%
9.000 - 9.499	0,81%
9.500 - 9.999	0,77%
> = 10.000	0,55%
Moyenne	1,9%

Ceci entraîne bien entendu un amoindrissement de la progression du salaire moyen, lequel est utilisé pour la revalorisation du SSM ainsi que des pensions. Ceci provient du fait que, à partir du seuil de 2 SSM, il y aura une revalorisation inférieure à 2,5%, alors que dans la méthodologie en matière d'ajustement du salaire social minimum et des pensions à l'évolution des salaires, pour ramener le salaire moyen à l'indice 100, on divise le salaire horaire moyen par l'indice moyen applicable pendant l'année. Or l'indice lui-même ne tient pas compte du plafonnement.

Par effet de ricochet, toute limitation des salaires par un plafonnement de l'index provoquera une moindre revalorisation des bas salaires et des pensions par après, à moins que ce plafonnement ne soit intégralement compensé par des négociations tarifaires.

Selon les estimations de la CSL¹⁵, en excluant les 20% de salaires les plus bas et les 5% les plus hauts, une tranche indiciaire intégrale, au lieu de faire progresser le salaire nominal moyen de 2,5%, et donc de maintenir le salaire réel stable, ne ferait plus progresser de salaire nominal moyen de 2,2% et donc baisser le salaire réel moyen de 0,3 point.

En situation extrême, **cela signifie que si aucune autre revalorisation salariale autre que l'index n'intervenait, les SSM et les pensions devraient être réévaluées... à la baisse.**

¹⁵ L'Enquête sur la Structure des Salaires porte sur les branches de plus de 10 salariés et exclut une partie des fonctionnaires (branche L- Administrations publiques). De plus, les données de l'enquête ne portent pas sur le salaire horaire.

Bien sur, la négociation salariale dans les entreprises pourrait combler cette baisse des salaires réels. Cependant, cette situation pourrait mettre en difficulté syndicats et entreprises. Le maintien du pouvoir d'achat pour l'ensemble des salariés n'étant pas garanti, comment négocier collectivement le défaut d'adaptation du pouvoir d'achat causé par le plafonnement ? Un des grands avantages de l'indexation est justement l'adaptation au coût de la vie, de sorte que les partenaires sociaux peuvent se concentrer sur les augmentations réelles de salaires.

2. UN PLAFONNEMENT AMÈNERA UN DÉSORDRE DANS L'ÉCHELLE DES SALAIRES ET UN RISQUE DE DÉMOTIVATION

Alors que, dans un système d'indexation non plafonné, la progressivité de l'impôt permet de faire de la redistribution, **le plafonnement de la tranche indiciaire risquerait quant à lui d'avoir des conséquences néfastes pour la structure des salaires** dans les entreprises et pénaliserait surtout les classes moyennes de revenu (gagnant un peu plus que le plafond éventuellement introduit).

Un plafonnement mettrait en effet en question la hiérarchie des salaires à partir d'un niveau relativement bas alors que cela ne réduirait nullement les vraies inégalités salariales, qui se situent à des niveaux beaucoup plus élevées.

Le tableau ci-dessous illustre ce phénomène : après 5 tranches indiciaires, une personne qui gagne 2,5 fois le SSM bénéficierait d'une revalorisation moindre de son salaire de 2,6 points de % en cas de plafonnement de l'« index » à 2 fois le SSM. Cela le rapprocherait du niveau de salaire de celui qui gagne 2 fois le SSM, sans que ce dernier n'ait pourtant rien gagné en plus. En effet, seul l'employeur aura augmenté son bénéfice parce qu'il aura payé un salaire moins élevé après une tranche indiciaire plafonnée.

Evolution des salaires après 5 tranches indiciaires

SALAIRE	MONTANT ACTUEL	MONTANT APRÈS 5 TRANCHES INDICIAIRES	PROGRESSION	RAPPORT AVEC 2 SSM
2 SSM	3.366	3.808	13,1%	1
2,5 SSM	4.207	4.760	13,1%	1,25
2,5 SSM *	4.207	4.649	10,5%	1,22

* Plafonnement de l'indexation à 2 fois le salaire social minimum (SSM)

Par ailleurs un tel plafonnement entraînerait des situations inégalitaires entre un ménage touchant un salaire de 4 fois le SSM frappé par ce plafonnement et un ménage touchant 2 salaires de 2 fois le SSM qui ne serait pas frappé par ce plafonnement.

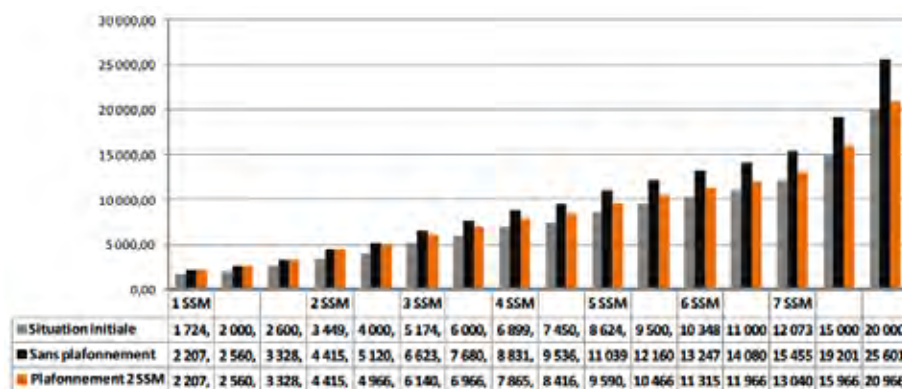
Un plafonnement de l'échelle mobile des salaires risque d'avoir des effets pervers que le gouvernement n'anticipe pas. Comme nous l'avons vu, l'indexation des salaires est un facilitateur de négociations car il permet d'enlever de la négociation salariale le côté maintien du pouvoir d'achat.

Il permet en outre de maintenir l'échelle des salaires inchangée en permettant à l'ensemble des salariés de bénéficier de la même augmentation de salaire brut.

Comme le montre le graphique ci-dessous, après 10 tranches indiciaires, les salaires au-dessus de 2 SSM connaissent un manque à gagner qui croît évidemment avec le revenu. Le seuil de 2 SSM pourrait paraître élevé, mais selon l'enquête sur la structure des salaires de 2006 réalisée par le Statec, environ 40% des salariés seraient concernés.

Le manque à gagner est bien sur le plus spectaculaire pour les hauts salaires avec par exemple un manque à gagner de plus de 4.635 euros bruts par mois pour quelqu'un qui partirait d'un salaire brut de 20.000 euros. Cependant, nous avons déjà évoqué le fait qu'à ces niveaux de revenus, l'indexation des salaires était sans doute très marginale parmi les causes de l'évolution salariale. Mais même pour quelqu'un gagnant l'équivalent de 3 SSM, le manque à gagner serait de près de 500 euros brut.

Progression des salaires bruts après 10 tranches indiciaires

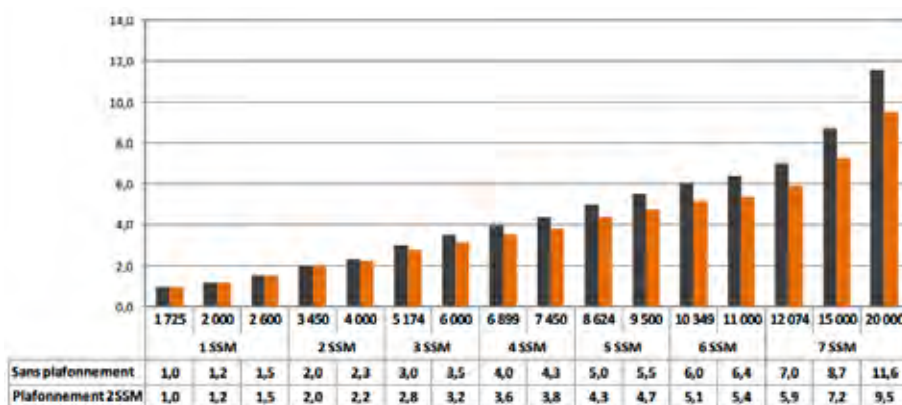


Calculs : CSL

En conséquence, nous assisterions à un resserrement de l'échelle des salaires. Alors que sans plafonnement, l'échelle des salaires demeurerait identique à la situation initiale, avec le plafonnement, les salaires évoluant au-delà du SSM, verraient leur écart se réduire par rapport au SSM. Ainsi, un salarié qui initialement gagnait 3 SSM n'en gagnerait plus que 2,8 et un salarié qui gagnerait 5 SSM n'en gagnerait plus que 4,3.

Notons également qu'un salarié qui gagnerait 5,5 SSM et serait au-dessus du plafond cotisable, passerait à 4,7 SSM. N'y aurait-il pas là une distorsion faisant que les salariés légèrement au-dessus du plafond seraient plus pénalisés que les autres ?

Niveau de salaire en multiple du SSM après 10 tranches indiciaires



Calculs : CSL

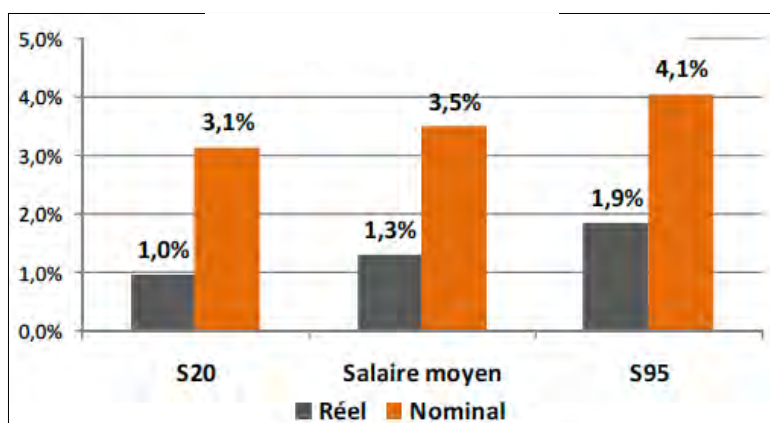
Si la CSL n'a bien évidemment rien contre un resserrement des inégalités salariales, elle souhaite tout de même apporter quelques précisions :

- elle ne souhaite pas que ce resserrement se fasse par le haut, en ralentissant les progressions salariales au-dessus d'un certain seuil, mais par le bas, en accélérant la progression des bas salaires. Ceci, d'autant plus que le danger évoqué par ailleurs (le mirage de l'index social) serait un ralentissement de la progression du salaire moyen, ce qui ralentirait d'autant la progression du SSM ainsi que des pensions qui sont indexées sur sa progression ;

- l'indexation des salaires est simplement un mécanisme de maintien du pouvoir d'achat et de l'échelle des salaires et en aucun cas un outil de redistribution de la richesse, ce rôle incombant à la fiscalité.

Outre ces précisions, la CSL souhaite attirer l'attention sur les dangers d'une telle évolution. Comme semblent en attester les évolutions passées des salaires, plus les salaires sont élevés, plus les progressions sont fortes. Ainsi, les plus hauts salaires risquent fort de ne subir aucunement le plafonnement de l'index pendant que les salaires intermédiaires, évoluant à peine plus rapidement que les bas salaires, verront quant à eux leur progression restreinte par le plafonnement.

Progressions annuelles moyennes des salaires (1991-2007)



Source : *Projet de règlement grand-ducal fixant le coefficient d'ajustement en matière de calcul des pensions de vieillesse*

Le risque est une double démotivation des salariés moyens en raison :

- d'une distance de plus en plus éloignée des hauts salaires ;
- d'un resserrement de l'échelle des salaires par le bas.

* * *

L'ensemble des effets néfastes d'un plafonnement ont également été décrits par le Statec dans sa récente publication sur les modulations de l'indexation automatique des salaires¹⁶. Soulignant la garantie de neutralité du système actuel, il énonce les méfaits d'un plafonnement :

- changement dans la structure des salaires avec un écart entre les revenus qui changerait à chaque indexation ;
- des secteurs plus touchés que d'autres et un mécanisme qui profiterait surtout au secteur financier ;
- risque de complexification des négociations ;
- problème d'égalité entre une personne bénéficiant de salaire, allocation ou rente simultanément et une personne ne disposant que d'un seul revenu dépassant ce seuil.

VII. Modulation de l'indexation automatique des salaires : des contraintes supplémentaires sur les finances publiques

L'assertion souvent formulée, à défaut de pouvoir prouver une réelle perte de compétitivité des entreprises luxembourgeoises, est que, au mieux, une manipulation, au pire, une suppression de l'échelle mobile des salaires soulagerait les finances publiques et contribuerait le cas échéant à résorber les déficits ou à rendre viables les finances publiques.

Or, rien n'est moins sûr.

1. UNE TRANCHE INDICIAIRE FAIT CROÎTRE LE SALAIRE NET, MAIS AUSSI LES IMPÔTS ET COTISATIONS¹⁷

Comme nous l'avons mentionné précédemment (mirage de l'index social), si tous les salariés bénéficient, avec une tranche indiciaire, d'une revalorisation de salaire brut de 2,5%, en net il n'en va pas de même.

Les graphiques de la page suivante illustrent la part du coût salarial total revenant au salarié et aux finances publiques sous formes d'impôts et de cotisations sociales (salariales et patronales). Pour toutes les classes d'imposition et les niveaux de salaires, la part du salaire net dans le coût salarial est toujours supérieure aux rentrées fiscales et sociales portant sur les salaires.

Ce sont les ménages célibataires, à revenu égal, qui touchent le salaire net le moins élevé, suivis de la classe 1a puis la classe 2.

Fort logiquement, la part du salaire net dans le coût salarial total décroît avec le revenu. Toutefois, cette décroissance ne vaut que jusqu'au plafond cotisable. Passé ce seuil, la part des finances publiques dans le coût salarial décroît à nouveau du fait que les revenus au-delà du plafond ne sont pas soumis à cotisation.

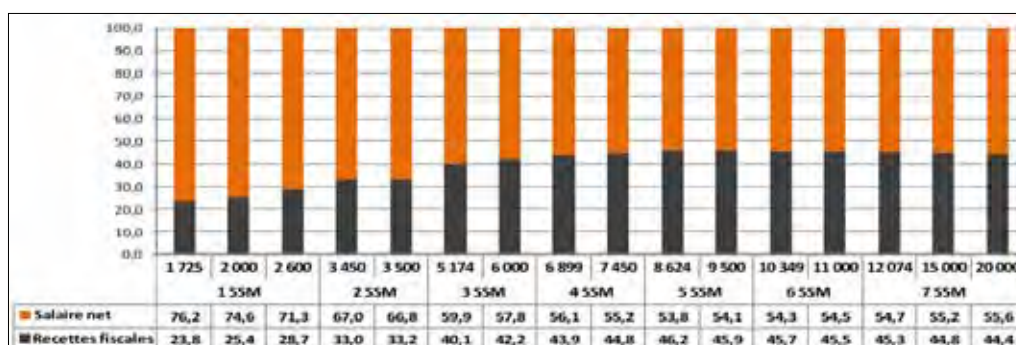
¹⁷ Les calculs qui suivent intègrent les mesures fiscales annoncées par le Premier ministre lors de son discours sur l'état de la nation du 5 mai 2010, en partant de l'hypothèse qu'il n'y a pas de frais de déplacements au-delà du minimum forfait. Les taux de cotisations utilisés correspondent à un employé et sont les suivants :

	Taux de cotisations	
	Part salarié	Part employeur
Accident (1)		1,24%
Prestations en nature	2,70%	2,70%
Prestations en espèce	0,25%	0,25%
Pensions	8,00%	8,00%
Mutuelle (2)		1,36%
Santé au travail		0,11%
Dépendance	1,40%	

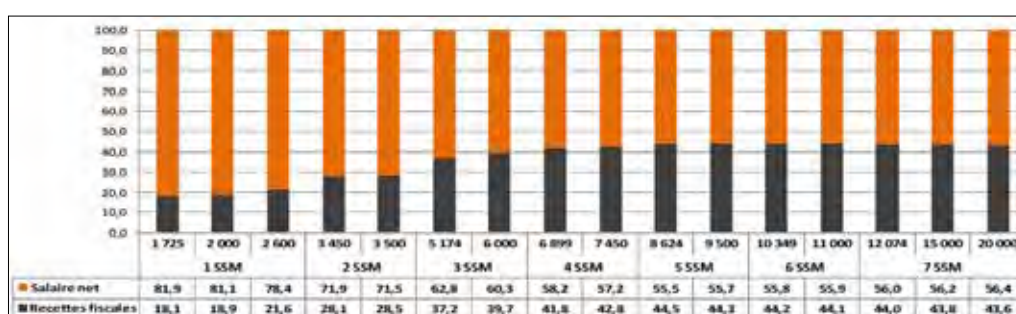
(1) Le taux applicable dépend de la classe d'entreprise. Le taux varie de 0,45% à 6%. Il a été retenu ici un taux de 1,24% correspondant à la classe 1 comprenant le commerce. Les taux pour chaque classe sont disponibles ici : http://www.ccss.lu/content/taux_aaa_i.html

(2) Le taux applicable varie selon l'une des 4 classes de 0,88% à 2,01% et est dépendant de l'absentéisme. Le taux retenu ici est de 1,36% correspondant à la classe 2. Les différents taux sont disponibles ici : <http://www.mde.lu/?p=300>

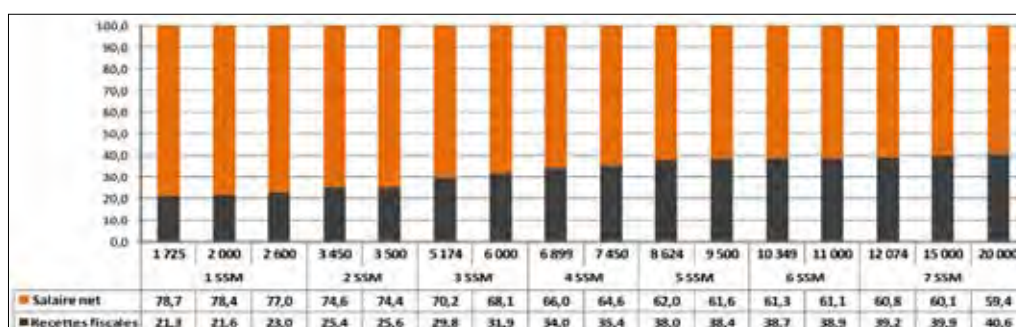
Classe 1 - Répartition du coût salarial entre le salarié et les finances publiques en %



Classe 1a - Répartition du coût salarial entre le salarié et les finances publiques en %



Classe 2 - Répartition du coût salarial entre le salarié et les finances publiques en %



Calculs : CSL

Toutefois, si la part du coût salarial qui revient aux finances publiques est toujours globalement inférieure à celle du salaire net, il n'en va pas de même pour l'évolution marginale de salaire.

Les graphiques suivants illustrent qu'à partir d'un certain seuil, une tranche indiciaire non plafonnée apporte plus à l'État qu'au salarié.

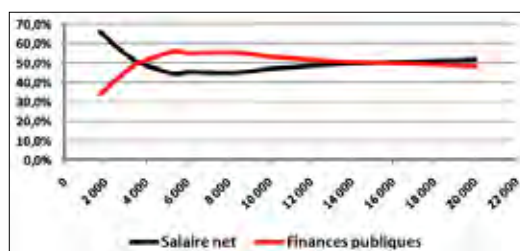
Pour la classe 1, ce seuil est d'un peu plus de 3.500 euros. Cela signifie qu'au-delà de ce salaire brut, la revalorisation de salaire liée à une tranche indiciaire apporte plus à l'État qu'au salarié. Le pourcentage de la progression revenant à l'État culmine à un peu plus de 55% avant de décroître après le plafond cotisable. Au-delà d'environ 15.500 euros bruts par mois, c'est à nouveau le salarié qui profite le plus de l'indexation de salaire avec toutefois une répartition proche de 50%.

Pour la classe 1a et 2, on observe le même phénomène avec des seuils de respectivement d'un peu plus de 3.000 et 15.500 euros pour la classe 1a, ainsi que de 6.800 et 15.500 euros pour la classe 2.

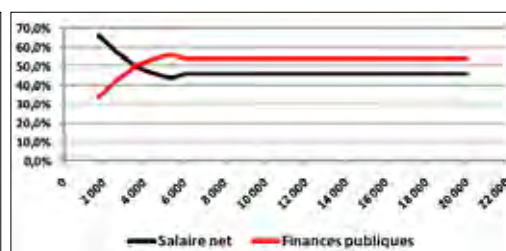
Pour une tranche indiciaire plafonnée, les seuils où une tranche indiciaire rapportent plus à l'État qu'au salariés sont approximativement les mêmes, soit un niveau proche de 2 SMM pour les classes 1 et 1a, et autour de 6.800 pour la classe 2. Toutefois, au-delà de ce seuil, c'est systématiquement l'État qui bénéficie plus que le salarié d'une tranche indiciaire.

Classe 1

Répartition d'une tranche indiciaire entre le salarié et l'Etat (%)

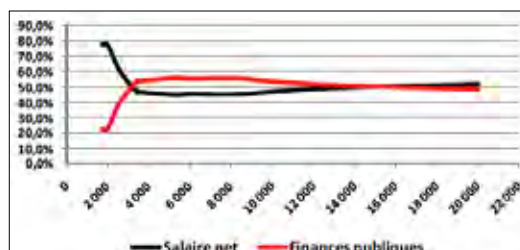


Répartition d'une tranche indiciaire plafonnée entre le salarié et l'Etat (%)

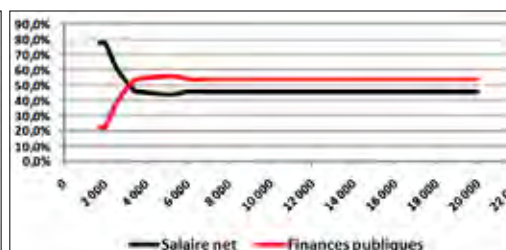


Classe 1a

Répartition d'une tranche indiciaire entre le salarié et l'Etat (%)

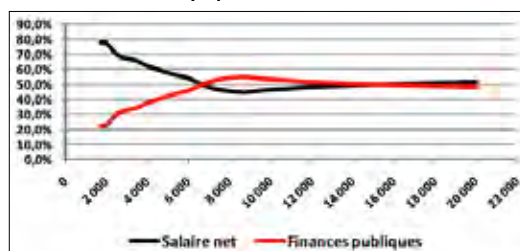


Répartition d'une tranche indiciaire plafonnée entre le salarié et l'Etat (%)

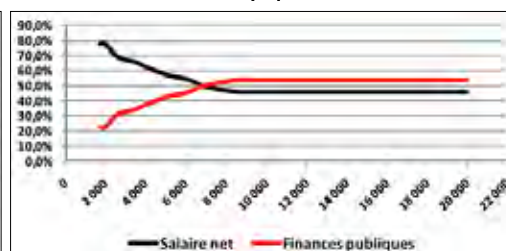


Classe 2

Répartition d'une tranche indiciaire entre le salarié et l'Etat (%)



Répartition d'une tranche indiciaire plafonnée entre le salarié et l'Etat (%)



Calculs : CSL

Si l'on compare cette fois les résultats d'une tranche indiciaire avec et sans plafonnement, on constate que le plafonnement ferait perdre plus aux finances publiques qu'au salarié.

Ainsi, même si avec un plafonnement de l'index à 2 SSM la part revenant aux finances publiques est supérieure à celle revenant au salarié sur l'ensemble des revenus au-delà des seuils mentionnés ci-avant, un plafonnement de l'index aurait pour conséquence de générer un manque à gagner plus important pour l'État que pour les salariés pour l'essentiel des revenus.

Pour la classe 1 par exemple, un salarié gagnant 3 SSM connaîtrait un manque à gagner dû au plafonnement de 22 euros de salaire net pendant que l'État connaîtrait un manque à gagner de 27 euros par mois (impôts et cotisations sociales).

Ce n'est qu'au-delà des seuils supérieurs mentionnés précédemment, à partir desquels la part d'une tranche indiciaire revenant au salarié est supérieure à celle revenant aux finances publiques que le manque à gagner pour l'État est inférieur à celui du salarié.

Jusqu'à 2 SSM pour les classes 1 et 1a, on ne compte logiquement aucune différence, mais à partir de ce seuil, le manque à gagner est plus important pour l'État que pour le salarié. Pour la classe 2, si le manque à gagner est plus important pour le salarié que pour l'État dans un premier temps, à partir d'un salaire d'environ 6.500 euros, l'État connaît un manque à gagner plus important que le salarié.

Classe 1 : Accroissement des composantes du coût salarial avec une indexation

	Sans plafond				Avec plafond à 2 SSM				Manque à gagner		
	Brut	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	
1 SSM	1 725	49	17	32	49	17	32	0	0	0	
	2 000	57	21	36	57	21	36	0	0	0	
	2 600	74	31	43	74	31	43	0	0	0	
2 SSM	3 450	98	48	50	98	48	50	0	0	0	
	4 000	114	63	51	98	54	44	-16	-9	-7	
3 SSM	5 174	147	82	66	98	55	43	-49	-27	-22	
	6 000	170	94	77	98	53	45	-72	-41	-32	
4 SSM	6 899	196	108	88	98	53	45	-98	-55	-43	
	7 450	212	117	95	98	53	45	-114	-64	-50	
5 SSM	8 624	245	135	110	98	53	45	-147	-82	-65	
	9 500	267	144	123	98	53	45	-169	-91	-78	
6 SSM	10 349	288	153	135	98	53	45	-190	-100	-90	
	11 000	304	160	144	98	53	45	-206	-107	-99	
7 SSM	12 074	331	171	161	98	53	45	-233	-118	-116	
	15 000	404	203	202	98	53	45	-306	-150	-157	
	20 000	529	256	273	98	53	45	-431	-203	-228	

Classe 1a : Accroissement des composantes du coût salarial avec une indexation

	Sans plafond				Avec plafond à 2 SSM				Manque à gagner		
	Brut	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	
1 SSM	1 725	49	11	38	49	11	38	0	0	0	
	2 000	57	13	44	57	13	44	0	0	0	
	2 600	74	30	44	74	30	44	0	0	0	
2 SSM	3 450	98	53	45	98	53	45	0	0	0	
	4 000	114	63	50	98	55	43	-16	-9	-7	
3 SSM	5 174	147	82	66	98	55	43	-49	-27	-22	
	6 000	170	94	77	98	53	45	-72	-41	-32	
4 SSM	6 899	196	108	88	98	53	45	-98	-55	-43	
	7 450	212	117	95	98	53	45	-114	-64	-50	
5 SSM	8 624	245	135	110	98	53	45	-147	-82	-65	
	9 500	267	144	123	98	53	45	-169	-91	-78	
6 SSM	10 349	288	153	135	98	53	45	-190	-100	-90	
	11 000	304	160	144	98	53	45	-206	-107	-99	
7 SSM	12 074	331	171	161	98	53	45	-233	-118	-116	
	15 000	404	203	202	98	53	45	-306	-150	-157	
	20 000	529	256	273	98	53	45	-431	-203	-228	

Classe 2 : Accroissement des composantes du coût salarial avec une indexation

	Sans plafond				Avec plafond à 2 SSM			Manque à gagner		
	Brut	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net	Coût salarial	Finances publiques	Salaire net
1 SSM	1 725	49	11	38	49	11	38	0	0	0
	2 000	57	13	44	57	13	44	0	0	0
	2 600	74	23	51	74	23	51	0	0	0
2 SSM	3 450	98	34	64	98	34	64	0	0	0
	4 000	114	43	71	98	37	61	-16	-6	-10
3 SSM	5 174	147	63	84	98	42	56	-49	-21	-28
	6 800	193	97	97	98	48	50	-95	-49	-46
4 SSM	6 899	196	100	96	98	49	49	-98	-51	-47
	7 450	212	113	99	98	51	47	-114	-62	-52
5 SSM	8 624	245	135	110	98	53	45	-147	-82	-65
	9 500	267	144	123	98	53	45	-169	-91	-78
6 SSM	10 349	288	153	135	98	53	45	-190	-100	-90
	11 000	304	160	144	98	53	45	-206	-107	-99
7 SSM	12 074	331	171	161	98	53	45	-233	-118	-116
	15 000	404	203	202	98	53	45	-306	-150	-157
	20 000	529	256	273	98	53	45	-431	-203	-228

Calculs : CSL

2. UN PLAFONNEMENT DE L'INDEX AUX RÉPERCUSSIONS SUR LES FINANCES PUBLIQUES SANS DOUTE PLUS NÉGATIVES QUE LES AUTRES MODULATIONS

Un plafonnement de l'index touchant pour l'essentiel des revenus pour lesquels le bénéfice est plus grand pour l'État que pour le salarié, il est possible que l'impact sur les finances publiques soit même négatif.

Une évaluation de ce phénomène nécessite toutefois une analyse approfondie ainsi qu'une actualisation de la structure des salaires 2006.

3. SUPPRESSION DE L'INDEX : UNE INCIDENCE NULLE SUR LES FINANCES PUBLIQUES

D'après les calculs de la Banque centrale effectués en 2006, l'incidence du saut d'une tranche indiciaire, c'est-à-dire l'annulation d'une tranche indiciaire due, sur la situation des finances des Administrations publiques serait nulle.

Incidence d'un hypothétique saut d'index (absence d'une tranche indiciaire de 2,5%) sur les recettes, les dépenses et le solde de l'ensemble des administrations publiques (Etat central, Communes et Sécurité sociale ; optique sec 95) (en millions d'euros ; établi sur la base de données relatives à 2005)

RECETTES	DÉPENSES
Impôts directs à charge des ménages - 66	Pensions - 66
Cotisations sociales - 86	Prestations familiales - 20
Autres recettes 0	Forfait d'éducation - 2
Total des recettes - 151	Allocations de chômage - 3
	Rémunération agents - 59
	Autres dépenses 0
Impact sur le déficit 0	Total des dépenses - 151

Source : BCL, Rapport annuel 2005, p.81

Ce que les Administrations publiques épargnaient au niveau de leurs dépenses, elles le perdraient au niveau de leurs recettes, de façon à ce qu'un saut d'une tranche indiciaire signifierait un jeu à somme nul.

Précisons encore que ces calculs ne tiennent pas compte de la désindexation des prestations familiales intervenue entretemps. De ce fait, le saut d'une tranche indiciaire aurait moins d'impact au niveau des dépenses publiques et, on serait même en présence, d'une **détérioration de la situation des finances publiques du fait d'un tel saut** d'une tranche indiciaire.

Dans sa note du 2 juillet 2009 intitulée « Compétitivité vs cohésion sociale », la Chambre des salariés a effectué de tels calculs concernant l'impact de la modulation de l'index au cours des années 2006-2009 **présentée par le Gouvernement faussement à l'époque comme mesure contribuant à l'assainissement des finances publiques**. La CSL a trouvé un résultat similaire à celui de la BCL.

4. L'EFFET MARGINAL POUR LES FINANCES PUBLIQUES DE LA MODULATION DE L'INDEXATION DES SALAIRES EFFECTUÉE EN 2006

La modulation de l'indexation des salaires fut justifiée en 2006 pour des raisons budgétaires. **Notons que sur les 390 millions d'euros que l'Administration centrale aurait épargnés grâce à l'accord tripartite, seuls 70 seraient dus à la modulation de l'indexation des salaires. Une somme très marginale au regard de l'amélioration plus « naturelle » que volontariste des soldes publics depuis 2005.**

Toutefois, ces 70 millions d'économie partaient de l'hypothèse à la base de l'accord tripartite qui estimait l'échéance d'une tranche indiciaire à l'été (août) 2007 (et reportée alors en janvier ou mars 2008).

Or, cette cote est seulement finalement tombée en novembre 2007, dû à un ralentissement de l'inflation par rapport aux prévisions de la conclusion de l'accord tripartite. Normalement, c'est-à-dire sans modulation de l'index, cette cote aurait dû être appliquée à partir de décembre 2007.

Pour 2007, les économies budgétaires dues à la modulation de l'index se limitent donc aux dépenses d'un mois, alors que les 70 millions avancés par le Gouvernement se rapportaient à une période de cinq mois.

Les économies réalisées en 2007 dues à la modulation de l'index ont donc été largement négligeables. Sur la base des données des comptes nationaux annuels, l'administration centrale n'aurait économisé sur les salaires que quelques 4,1 millions d'euros (5,6 millions pour l'ensemble des administrations publiques)¹⁸.

Le tableau suivant détermine le bilan global de la modulation de l'indexation des salaires et pensions. Faute de données plus détaillées, la CSL est consciente qu'il s'agit là d'approximations. Toutefois, ces estimations permettent d'avoir une idée du bilan global de la modulation de l'indexation des salaires et pensions entre gains des reports de tranches indiciaires pour les salaires versés par les administrations ainsi que pour les pensions et contributions de l'administration centrale aux régimes de sécurité sociale d'une part, et les manques à gagner en termes de cotisations sociales et d'impôts sur le revenu d'autre part.

La modulation de l'indexation des salaires et pensions aura permis de reporter l'application de tranches indiciaires de 4 mois en 2006, 1 mois en 2007, 8 mois en 2008 et 2 en 2009. C'est donc en 2008 que l'incidence de la modulation aura été la plus forte.

Pour l'administration centrale, le bilan global est plutôt positif, même si ce bilan ne permet que très marginalement de justifier de l'amélioration de sa situation financière. Si l'administration centrale a pu réduire ses dépenses de pensions, sa participation aux cotisations d'assurances maladie et pension, les montants des indemnités de chômage ainsi que sa masse salariale, elle a en contrepartie subi un manque à gagner en matière d'impôt sur les traitements et salaires et de TVA.

Au final, le bilan reste tout de même positif pour l'administration centrale, mais une grande part de cette amélioration est en fait liée à la part de l'État dans les cotisations d'assurances pension et maladie. Or cette amélioration pour l'Administration centrale constitue une détérioration pour l'Administration de sécurité sociale et est donc neutre au niveau de l'ensemble des administrations publiques.

¹⁸ 2,5% de la masse salariale mensuelle moyenne sur un mois.

L'administration de sécurité sociale, outre le manque à gagner des contributions de l'État a dû subir également un manque à gagner en termes de cotisations sociales.

Pour l'ensemble des administrations publiques, le bilan est plutôt neutre, voire légèrement négatif. En effet, **l'excédent dégagé pour l'administration centrale par la modulation de l'index est compensé par le déficit de cotisations subi par l'administration de sécurité sociale, ainsi que par la neutralisation au niveau de l'ensemble des administrations publiques des participations de l'administration centrale aux diverses cotisations.** En d'autres termes, une partie de l'excédent de l'administration centrale se transforme en manque à gagner pour l'administration de sécurité sociale, rendant cette économie neutre au niveau de l'ensemble des administrations publiques.

Nombres de mois de report de l'index	2006 4	2007 1	2008 8	2009 2
ADMINISTRATION CENTRALE				
Pensions de l'Etat (1)	390,90	417,00	456,80	483,00
Economies (2)	3,30	0,90	7,60	2,00
Part de l'Etat dans les cotisations d'assurance pension et assurance maladies (3) dont :	1546,00	1669,10	1772,60	1885,60
- Ass. pension et maladie des employés municipaux	31,50	33,10	35,30	36,60
- Participation aux frais des prestations maternité	83,40	86,30	93,30	96,10
- Participation assurance maladie	509,70	548,30	580,90	622,00
- Assurance pension contributive	921,40	1001,40	1063,10	1130,90
Economies (2)	12,90	3,50	29,50	7,90
Indemnités de chômage (4)	121,00	125,20	121,00	123,00
Economies (2)	1,00	0,30	2,00	0,50
Masse salariale administration centrale (5)	1846,80	1962,30	2086,80	2225,70
Economie (2)	15,40	4,10	34,80	9,30
Gain total pour l'Administration centrale: Economies de (1) + (3) + (4) + (5)	32,50	8,70	74,00	19,70
Masse salariale totale (6)	14867,50	16239,60	17512,30	18291,30
Salaires non distribués (7)	123,90	33,80	291,90	76,20
Manque à gagner impôts sur les salaires (8)	13,60	3,70	32,10	8,40
Manque à gagner TVA (9)	10,20	2,80	23,70	6,20
Bilan global administration centrale	8,70	2,20	18,20	5,10
ADMINISTRATIONS PUBLIQUES				
Masse salariale Administrations publiques (10)	2509,00	2665,50	2838,80	3023,30
Economies (2)	20,90	5,60	47,30	12,60
Pensions (11)	2228,40	2352,00	2481,40	2617,90
Economies (2)	18,60	4,90	41,40	10,90
Indemnités pécuniaires de maladie (12)	167,40	187,50	197,80	208,70
Economies (2)	1,40	0,40	3,30	0,90
Indemnités pécuniaires de maternité (13)	77,60	80,90	85,30	90,00
Economies (2)	0,60	0,20	1,40	0,40
RMG (14)	104,70	110,30	116,30	122,70
Economies (2)	0,90	0,20	1,90	0,50
Gain total pour les Administrations publiques: Economies de (1) + (4) + (10) + (11) + (12) + (13) + (14)	46,70	12,40	105,00	27,80
Manque à gagner cotisations (15)	24,80	6,80	58,40	15,20
Manque à gagner impôts sur les salaires (8)	13,60	3,70	32,10	8,40
Manque à gagner TVA (9)	10,20	2,80	23,70	6,20
Manque à gagner total (11) + (8) + (12)	48,60	13,30	114,20	29,80
Bilan global administrations publiques	-1,90	-0,90	-9,20	-2,10

(1) Montant total des dépenses du fonds des pensions [source : budget de l'Etat].

(2) Montant annuel divisé par 12 auquel est appliqué le pourcentage d'augmentation de 2,5%, multiplié par le nombre de mois d'économies (4 mois en 2006, 1 en 2007, 8 en 2008 et 2 en 2009).

(3) Source : Projets de budget, comptes provisoires pour 2006 et 2007, budget voté pour 2008 et projet de budget pour 2009.

(4) Source : Projets de budget, comptes provisoires pour 2006 et 2007, budget voté pour 2008 et projet de budget pour 2009.

(5) Source : Comptes nationaux pour 2006 et 2007. Progression de 6,5% en 2008 et 2009 correspondant à la progression moyenne des 10 dernières années.

(6) Source : Comptes nationaux pour 2006 et 2007. Progression calculée à partir des dernières prévisions de progression des salaires nominaux et de l'emploi du Statec, soit respectivement 2,8% et 4,9% en 2008 et 2,4% et 2% en 2009.

(7) Montant annuel divisé par 12 auquel est appliqué le pourcentage d'augmentation de 2,5%, multiplié par le nombre de mois d'économies diminué de 20% correspondant au pourcentage moyen de cotisations sociales sur le coût salarial total.

(8) Correspond à 11% des salaires non-distribués (soit le pourcentage moyen que représentent les impôts sur le coût global des traitements et salaires).

(9) Calculé sur base de 40% des revenus non distribués consacrés à une consommation soumise à une TVA de 15%, soit les rubriques (1), (4), (6), (11), (12), (13), (14). La base de 40% est arbitraire, mais permet de tenir compte des revenus distribués à l'étranger, des cotisations et impôts, ainsi que d'une propension à consommer inférieure à l'unité.

(10) Source : Comptes nationaux pour 2006 et 2007, progression de 6,3% en 2008 et 2009 correspondant à la progression moyenne des 10 dernières années.

(11), (12), (13), (14) Source : IGSS pour 2006, 2007 progression de 5,5% par an en 2008 et 2009.

(15) Montant correspondant à 20% de la masse salariale non distribuée, soit le pourcentage moyen des cotisations sociales sur la masse salariale totale pour l'ensemble de l'économie (6).

La CSL est consciente que ses estimations ne sont que des approximations, faute de disposer de l'ensemble des données et informations nécessaires à leur établissement.

Toutefois, la CSL souhaite que les chiffres avancés par le Gouvernement soient désormais étayés (données sources, hypothèses, méthode) afin que les observateurs puissent réellement juger de la pertinence de telle ou telle mesure.

S'il ne s'agit que d'estimations, celles-ci semblent en tout cas bien montrer que le bilan global de la modulation de l'index est finalement relativement neutre pour les finances publiques et ne semble pas avoir joué de rôle déterminant dans l'amélioration des finances publiques.

Tableau récapitulatif :
L'impact d'une modulation de l'index sur la situation des acteurs économiques

	SALARIÉS	ENTREPRISES	ADMINISTRATIONS PUBLIQUES
Paiement d'une tranche	Gagnant	Perdant, à court terme	Pas d'impact, voire gagnant
Saut d'une tranche	Perdants	Gagnants à court terme, car perte de valeur des salaires et de la paix sociale	Pas d'impact, voire perdant
Plafonnement	Certains perdants, pas de gagnant	Gagnants à court terme, car perte de valeur des salaires et de la paix sociale	Pas d'impact, voire perdant
Report de tranches	Perdants	Gagnants à court terme, car perte de valeur des salaires et de la paix sociale	Pas d'impact, voire perdant
Barème fiscal : plus de progressivité dans les hauts salaires avec augmentation du taux marginal	Salaires faibles et moyens gagnants, salaires élevés perdants	Pas d'impact	À agencer de façon à ce que le résultat soit neutre ou positif pour les finances publiques

VIII. Un changement du panier de référence non pertinent

Tout prétexte semble bon pour moduler l'index, quitte à en modifier la substance mais tout en en gardant l'appellation, parfois politiquement agrémentée d'un qualificatif sans aucune relation avec l'objectif qui lui est assigné.

Nous avons ainsi vu que le plafonnement de l'index n'aurait de social que le nom puisque non seulement :

- il n'apporterait rien de plus aux bas salaires ;
- il limiterait éventuellement l'augmentation des bas salaires ainsi que des pensions en limitant la progression du salaire moyen sur lequel ils sont ajustés ;
- il ne ferait qu'apporter un peu plus à des entreprises qui sont déjà les plus rentables d'Europe ;
- compte tenu du fait que les hauts salaires sont particulièrement répandus dans les entreprises étrangères et notamment financières, cela ne ferait que redistribuer un peu plus de la richesse nationale vers l'étranger ;
- il serait dommageable aux finances publiques et, comme d'habitude, ce seraient les dépenses sociales qui risqueraient d'en pâtir.

De la même manière, une modification du panier qui offrirait la tentation de fournir une nouvelle appellation avec un « index santé » en retirant tabac, alcool et carburants de l'indice. Ne faudrait-il pas alors retirer d'autres produits potentiellement nocifs pour la santé ? Où s'arrêter ? **La CSL souhaite rappeler une nouvelle fois que l'index n'a absolument aucune vocation à modifier la structure des salaires ou encore le comportement des individus vis-à-vis de leur consommation.**

L'index a pour seule et unique vocation de revaloriser les salaires en maintenant la hiérarchie salariale. Vouloir en faire un outil à vocation différente ne relève que de la manipulation dont les finalités sont bien entendu à des lieues des vocables dont on veut bien l'affubler¹⁹. Pourquoi ne pas, tant qu'à faire, évoquer un **index de santé sociale** en y adjoignant les deux propositions ?

1. UNE INDEXATION HORS PRODUITS PÉTROLIERS CONTRA-CYCLIQUE ?

On peut se demander si les prix des carburants n'augmentent pas prioritairement ou de manière plus accélérée en période de croissance²⁰ ; cela amènerait à une sous-indexation des salaires en période de croissance et une sur-indexation en période de ralentissement. En effet, lorsque les prix des produits pétroliers progressent plus rapidement que l'inflation, ceux-ci la tirent vers le haut, si bien que l'inflation totale est supérieure à l'inflation hors produits pétroliers. Inversement, en phase de baisse des prix pétroliers, la croissance des prix hors produits pétroliers devient plus forte que l'inflation totale.

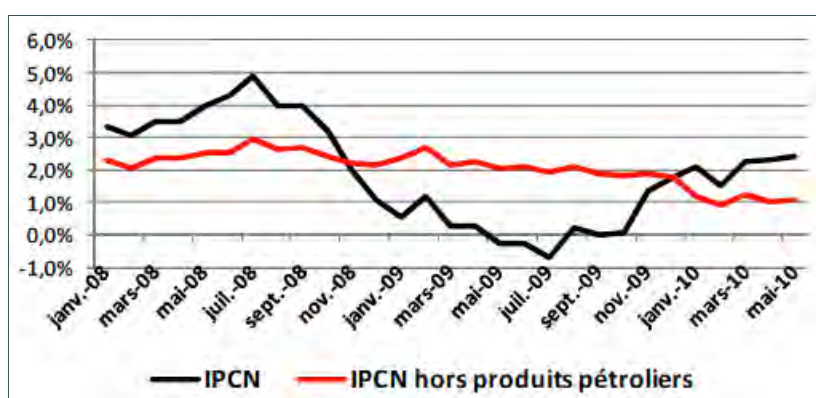
¹⁹ On pourrait aussi essayer de retirer les parapluies de l'index en espérant que cela fasse le beau temps.

²⁰ Il s'agit ici de donner quelques éléments de réflexion, l'évolution des prix pétroliers constituant un phénomène assez complexe, notamment aussi, malheureusement, en raison des effets de la spéculation.

Ces phases de forte croissance des prix pétroliers ayant une plus forte probabilité de se produire en période d'activité soutenue, nous risquerions donc d'aboutir à une indexation moins forte que l'inflation moyenne en période de croissance soutenue et, inversement, à une indexation des salaires plus forte que l'inflation moyenne en période de ralentissement. **Dans les deux cas, l'indexation des salaires risquerait de jouer à l'inverse du cycle économique.**

La crise actuelle nous a montré qu'avec le fort ralentissement de l'activité économique mondiale, les cours du pétrole ont fortement chuté. Ainsi, au moment où la crise a le plus durement frappé, **entre l'automne 2008 et 2009, l'inflation hors produits pétroliers²¹ s'est révélée plus élevée que l'inflation totale et inversement, au moment où la reprise s'installe, c'est l'inflation totale qui remonte au-dessus de l'inflation hors produits pétroliers.**

Evolution récente des prix à la consommation au Luxembourg

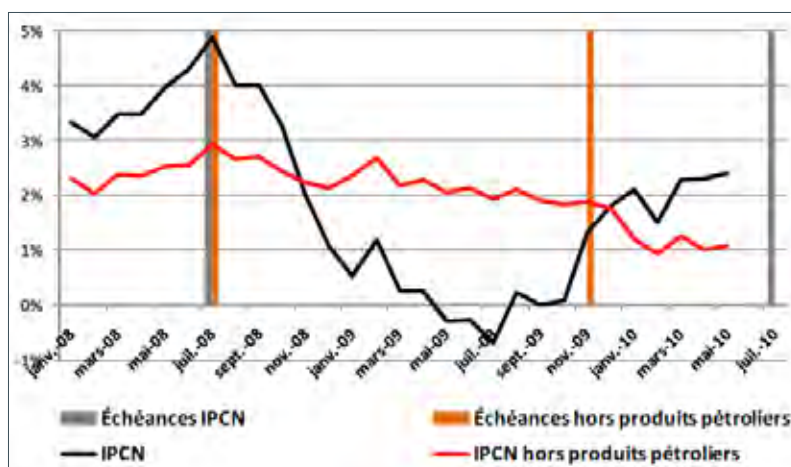


Source : Statec

Hors modulation de l'index qui était en vigueur jusqu'en 2009, **les tranches indiciaires basées sur un indice hors produits pétroliers auraient donc été nettement plus rapprochées qu'en étant basées sur l'IPCN.**

Comme l'illustre le graphique ci-dessous, si l'on avait appliqué à partir de la dernière tranche indiciaire un indice sans pétrole, la tranche indiciaire serait arrivée à échéance bien avant celle de l'IPCN. Cela aurait amené au paiement d'une nouvelle tranche à un moment où l'économie était encore en récession. L'échéance IPCN suivante arrive en effet à échéance en juillet 2010, soit huit mois plus tard.

Evolution récente des prix à la consommation au Luxembourg



Calculs : CSL

²¹ Carburants et lubrifiants, combustibles liquides et gaz.

On peut en effet se demander quelle aurait été la réaction du patronat luxembourgeois si une tranche indiciaire était tombée en novembre 2009 au lieu de juillet 2010.

Dans sa note de conjoncture n°1/2010, le Statec confirme que **les prix pétroliers (gas-oil, combustibles liquides, essence) ont contribué négativement à l'inflation** (cf. tableau ci-après), et ce de manière sensible. Ces produits ont donc freiné l'inflation en 2009 et donc l'échéance d'une tranche indiciaire.

Les contributions les plus importantes sur les taux d'inflation en 2009

	2009 Contribution en points de %
Contributions à la hausse – les 10 postes de dépenses les plus influents	
Voyages à forfait par avion	0.28%
Electricité	0.19%
Loyers pour appartement	0.11%
Maisons de retraite et de soins, etc.	0.10%
Automobiles diesel, cylindrée ≤ 2000 cm ³	0.09%
Repas au restaurant	0.09%
Entretien et réparations	0.08%
Cigarettes	0.07%
Emploi de personnel domestique, etc.	0.06%
Voyages à forfait par autocar	0.04%
Contributions à la baisse – les 10 postes de dépenses les plus influents	
Gas-oil	-0.48%
Combustibles liquides	-0.40%
Essence	-0.33%
Crèches, foyers de jour pour enfants, etc.	-0.16%
Gaz de ville et gaz naturel	-0.13%
Appareils et matériel thérapeutiques	-0.05%
Appareils de télévision, magnétoscopes etc.	-0.02%
Équipement photographique, cinématographique, etc.	-0.02%
Équipement informatique	-0.02%
Légumes frais	-0.01%

Source: STATEC

2. DES MÉNAGES MODESTES PLUS TOUCHÉS

On remarque aussi que l'alcool et le tabac connaissent tous les deux, sur les dernières années, une tendance de prix à la hausse.

En moyenne, l'alcool a cependant évolué au même rythme que l'inflation jusqu'en 2004 (1,8%), voire un peu moins vite si l'on tient compte de 2005 (1,7 contre 1,9% pour l'IPCN). Le tabac évolue lui plus de deux fois plus vite que l'IPCN. Leur impact sur l'indice national exprimé en points de pourcentage varie dès lors également en moyenne du simple au double entre 1999 et 2007.

L'impact du tabac sur l'IPCN n'est certainement pas des plus importants ; il en explique la croissance pour à peu près un vingt-troisième en moyenne, mais force est de constater qu'il n'a cessé de progresser depuis 1995. L'influence de l'alcool, dont les prix évoluent quasiment au même rythme que l'inflation, est plus faible.

Si ces produits devaient être retirés du panier de consommation, l'effet sur l'indice national serait certes minime, mais il serait en revanche plus durement supporté par les ménages à faible revenu, comme l'indique la consommation par poste des différents quintiles.

Pondération en pour mille de l'alcool et du tabac dans les dépenses des ménages selon le quintile de revenu (2005)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Alcools	10	12	11	11	11
Tabac	11	9	7	6	3

Source : Eurostat

Le tableau ci-dessus nous montre en effet que ce sont les ménages les plus démunis qui connaissent la pondération de ces deux produits la plus importante dans leurs dépenses et, par conséquent, ces ménages seront les premiers touchés par le renchérissement du coût de la vie lié à la sortie éventuelle de ces produits de l'indice.

Si, pour l'alcool, l'écart entre quintiles ne semble pas forcément très prononcé, il est élevé pour le tabac, puisque, pour les 20% des ménages les plus pauvres, le tabac correspond à 11‰ des dépenses totales. Pour les 20% de ménages les plus riches, le poids du tabac n'est que de 3‰. En d'autres termes, ces derniers subiront trois fois moins la sortie de ce produit de l'indice que les ménages les plus pauvres.

Ces chiffres ne suggèrent pas forcément que les ménages défavorisés au Luxembourg consomment plus ces produits, mais que, compte tenu de la différence de revenu, ils pourraient avoir un poids plus lourd dans leur consommation totale. La Fondation belge contre le cancer nous informe cependant que les habitudes tabagiques varient considérablement en fonction du profil socio-économique. D'un point de vue professionnel, le groupe qui fume le plus est constitué par ceux qui n'ont pas de travail. En 2003 en Belgique, environ la moitié des chômeurs fumaient quotidiennement et les ouvriers fument davantage que les employés.

Dans le schéma de pondération 2010, gasoil et essence représentent, de leur côté, 54,6% du poste de dépenses « Utilisation de véhicules personnels ». Il s'agit, là encore, d'une dépense relativement importante, également pour les ménages défavorisés.

Pondération en pour mille de l'utilisation des véhicules personnels dans les dépenses des ménages selon le quintile de revenu (2005)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Utilisation des véhicules personnels	54	65	68	58	53

Source : Eurostat

Selon le Statec, la pondération de ce poste de consommation représente quelque 55% dans le panier des « directeurs, cadres supérieurs et professions libérales » contre 63% pour les « techniciens et employés administratifs ».

Il est fort probable que les carburants constituent d'ailleurs un poste proportionnellement plus important dans Q1 à Q4 que dans Q5. Les ménages du quintile 1, les ménages modestes, pourront difficilement compresser leur consommation et pourraient, en contrepartie, renoncer par exemple à un entretien rigoureux des véhicules.

Comme la CEP•L l'écrivait déjà il y a cinq ans, en tout état de cause, le retrait du tabac et de l'alcool du panier de consommation belge par l'introduction d'un « indice santé » en 1994 n'a cependant guère changé ou freiné les habitudes de consommation des produits visés.

L'indice santé belge n'a de sanitaire que son surnom.

On ne peut dès lors invoquer au Luxembourg un quelconque critère de politique de santé publique pour justifier leur retrait. Si le besoin, voire l'urgence, d'action est évidemment indéniable en termes de santé publique, il relève davantage d'une volonté de juguler la consommation par un étai financier et la mise en place d'une batterie de dispositions légales visant à rendre cette consommation moins aisée.

Conserver le tabac et l'alcool dans le panier de consommation de référence ne doit d'ailleurs pas empêcher de mener une politique de santé par l'augmentation administrée des prix, solution préconisée par l'OMS du fait de son efficacité. **Accompagnée de mesures législatives dissuasives et préventives, l'augmentation des taxes sur ces produits devrait permettre de réduire la consommation, et donc la pondération des ces deux produits dans les dépenses des ménages, pour compenser de la sorte ladite augmentation au niveau de l'indice.**

De même pour la sortie éventuelle des carburants, elle ne semble guère pouvoir entrer dans une logique de santé publique ou de protection de l'environnement.

Certes, les carburants contribuent à la pollution et ont de la sorte un coût pour la santé. Toutefois, les gens sont obligés de se déplacer, tant pour le travail que pour les loisirs. Les prix de l'immobilier dans la capitale font qu'ils sont de plus en plus obligés de s'éloigner de leur lieu de travail. **A défaut de réseaux de transport public ultra-performants, il s'agit donc d'une dépense quasiment obligatoire pour se rendre sur son lieu de travail. Sortir ces éléments de l'index modifierait le principe de maintien de la valeur des salaires face à l'inflation, sans probablement avoir d'effets véritables en termes de politique de santé.**

Rappelons encore que dans sa déclaration de politique générale du 12 octobre 2005, le **Premier ministre** luxembourgeois a indiqué au sujet de l'indexation des salaires : « *l'alcool et le tabac ne doivent pas forcément figurer dans le panier, alors que les produits pétroliers devront y rester parce que l'augmentation de leur prix entraîne une augmentation considérable du coût de la vie pour le citoyen moyen* ».

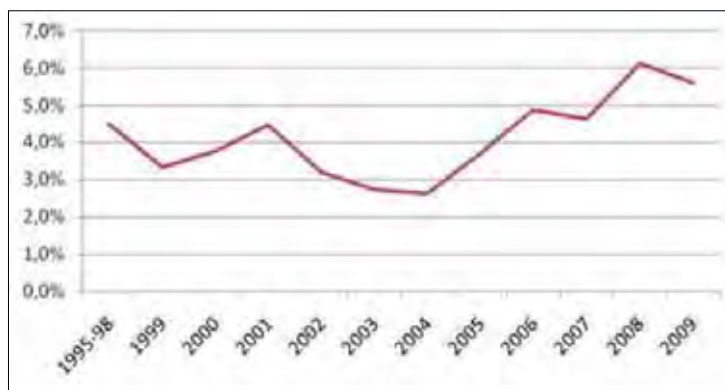
En sortant les carburants de l'indice, on ne résout cependant ni le problème des prix de l'énergie, ni le problème sanitaire et environnemental, on arrête simplement de regarder le symptôme. Il serait sans doute plus utile d'instaurer des mesures de promotion d'énergies moins polluantes et/ou alternatives lors de déplacements automobiles (LPG, hybride, hydrogène, électrique, biocarburant, etc.). Il conviendrait certainement d'appliquer en sus une politique d'aménagement du territoire et une véritable politique environnementale et d'économie d'énergie pour permettre :

- de réduire la consommation d'énergie
- et ainsi de diminuer leur pondération dans l'indice
- et donc de réduire l'inflation.

Sachant que Luxembourg est la ville la plus polluée de la Grande Région (Annuaire statistique de la Grande Région), voilà peut-être des mesures qui devraient s'imposer.

De plus, le poids du gasoil routier et de l'essence ne représente que quelque 5,6% dans les dépenses de consommation, alors que le commerce de détail pèse bien plus lourdement sur ces dépenses, avec $\pm 65\%$.

Poids des produits pétroliers dans l'IPC



Source : Statec

Or, c'est bien le rôle de la distribution, c'est-à-dire du commerce, qui est primordial dans les mouvements de l'inflation au Luxembourg. Faudrait-il dès lors retirer l'ensemble des produits distribués par le commerce de détail parce que celui-ci est responsable d'une politique de renchérissement du coût de la vie ? Rappelons que les prix de produits, pourtant importés et pour lesquels les coûts salariaux luxembourgeois dans la production ne peuvent donc point être déterminants accusent des augmentations plus rapides ou des diminutions moins rapides au Luxembourg qu'à l'étranger ? La question qu'il convient de se poser est : pourquoi ?

Par ailleurs, si on veut diminuer l'impact du pétrole dans l'inflation luxembourgeoise, il convient de mener une véritable **politique anti-inflationniste structurelle qui combattrait, durablement et à moyen terme, le problème à la racine en visant à diminuer la pondération des produits pétroliers dans le panier de consommation des ménages.**

Les retouches cosmétiques opérées dans une optique de court terme par le retrait du pétrole, du tabac ou de l'alcool, qui ne sont pas des mesures pour contrer l'inflation, mais changent uniquement le thermomètre, auront des suites malheureuses notamment pour les ménages à faible revenu. Si l'inflation est pour partie dépendante de phénomènes monétaires pour lesquels la Banque Centrale Européenne est la seule compétente, il existe des voies plus favorables à la fois à la maîtrise de l'inflation et au bien-être des citoyens qui ne relèveraient pas de la simple manipulation du système social, par exemple :

- une moindre dépendance envers les produits pétroliers est impérative afin d'en réduire la consommation et donc la pondération. Une véritable politique environnementale visant un développement massif de réseaux de transports en commun ultraperformants et l'utilisation d'énergies alternatives pour les moyens de transport collectif et particulier, mais aussi de chauffage, permettrait de réduire considérablement la facture énergétique et la sensibilité du taux d'inflation aux cours du baril de pétrole tout en remplissant des objectifs de santé publique. A titre d'exemple, rappelons les objectifs européens de consommation de biocarburants qui, s'ils ne sont pas forcément moins polluants, permettraient tout de même de réduire la dépendance au pétrole et d'assurer la transition vers d'autres types d'énergie.
- toutes les prévisions faites par le Statec indiquent à la fois un accroissement du travail frontalier comme de la population résidente. Un vrai programme d'aménagement du territoire ne serait-il pas le meilleur moyen de réduire les déplacements interurbains, la consommation de carburants et d'améliorer l'environnement tout en permettant une baisse du prix des loyers et de la consommation de carburants ?

- avec des loyers qui augmentent globalement plus vite que l'inflation, il serait bienvenu de multiplier de vastes programmes immobiliers qui, de plus, permettraient de soutenir le secteur de la construction.
- dans ce contexte, les investissements publics des dernières années ont-ils réellement contribué à développer au mieux des instruments de cohésion sociale, des politiques de santé publique, de transports publics, énergétique ou environnementale, alors que ceux-ci auraient pu contribuer à endiguer les potentielles poussées inflationnistes en allégeant la pondération de postes de consommation repris dans le panier. Les années dorées du tournant du siècle n'ont-elles peut-être pas amené les autorités publiques à investir sans vraiment prendre toute la mesure du caractère essentiel des engagements financiers et de leurs externalités positives pour l'économie ?

En conclusion, la CSL tient à souligner qu'il faut laisser l'index jouer son rôle pour lequel il a été introduit, à savoir compenser une perte de pouvoir d'achat calculée sur base d'un panier de consommation le plus représentatif possible et non vidé de son sens. Il ne convient pas d'essayer d'octroyer à l'index des vertus qu'il n'est pas censé avoir et qu'il ne va jamais acquérir. L'index n'est pas un instrument capable de résoudre tous les problèmes qui se posent à notre société ; il ne faut pas procéder à son utilisation détournée.

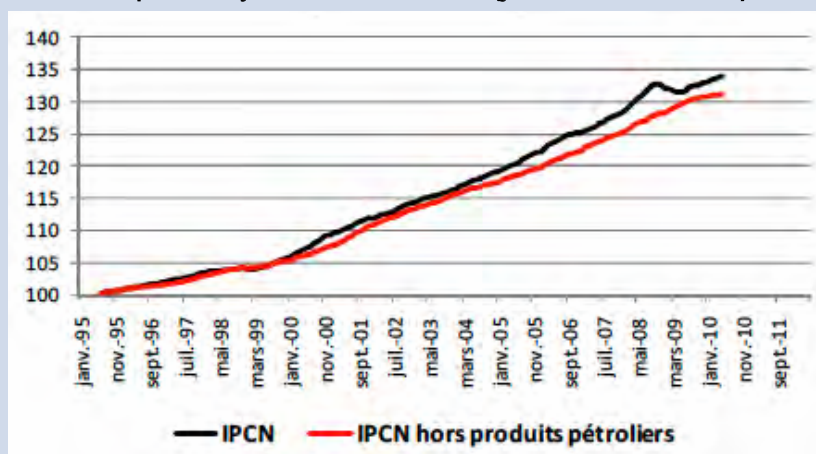
L'argumentation selon laquelle ces produits n'auraient rien à voir dans le panier de référence servant à l'échelle mobile, puisque les entreprises luxembourgeoises ne seraient pas responsables de l'augmentation des prix, est un couteau à double tranchant. En effet, si les salariés et pensionnés ne bénéficiaient plus de la revalorisation de leurs revenus, ils pourraient néanmoins continuer à acheter tabac et carburants en raison de l'inélasticité de la demande pour ces produits, mais réduire en revanche les achats d'autres produits jugés moins indispensables par eux. Ainsi, le boulanger qui n'aurait plus à indemniser la hausse des prix de pétrole par la voie de l'indexation pourrait voir ses ventes de croissants et pains au chocolat diminuer en raison de la réduction des revenus réels des ménages.

ESTIMATION EMPIRIQUE

Evolution passée et incidence hypothétique d'un retrait des produits pétroliers de l'indice

Au total, depuis janvier 1995, la non-prise en compte des produits pétroliers aurait au total amené une sous évaluation de l'index de 3,5%.

Indice des prix - Moyenne mobile 6 mois (janvier 1995 = 100)



Source : Statec ; calculs : CSL

Toutefois, au total l'incidence ne serait constituée que de décalages d'une tranche par rapport à l'autre de quelques mois²². La plupart des décalages seraient en défaveur de l'indice hors produits pétroliers, sauf en 1999, où l'échéance hors produits pétroliers serait survenue 5 mois avant l'échéance IPCN.

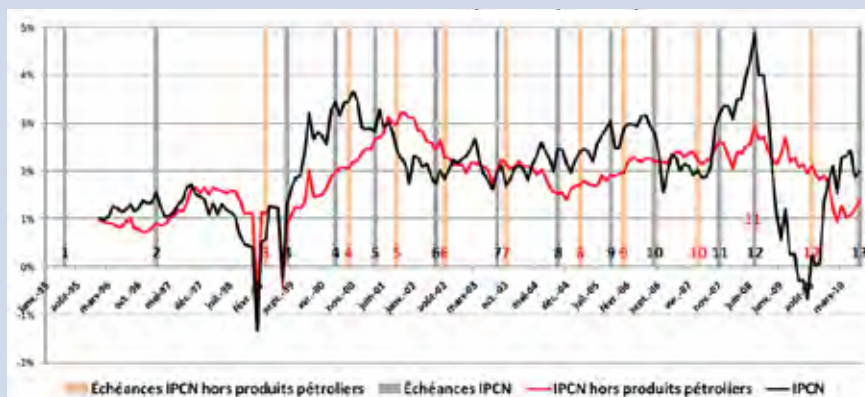
Par la suite et jusqu'en 2008, les échéances hors produits pétroliers sont systématiquement en retard sur les échéances IPCN. Dans un premier temps les décalages demeurent modestes (de 2 à 5 mois). Mais entre 2006 et 2007, le décalage atteindrait même jusqu'à 10 mois, la 10^{ème} échéance hors produits pétroliers n'intervenant même que 5 mois avant la 11^{ème} échéance IPCN. En 2008, avec la poursuite et l'amplification de la progression du prix du pétrole, la 11^{ème} échéance hors produits pétroliers serait même intervenue au moment de la 12^{ème} échéance IPCN.

Avec la crise et la baisse des cours du pétrole, la 12^{ème} tranche hors produits pétroliers serait intervenue 13 mois plus tard, mais avant la 13^{ème} tranche IPCN.

Cette simulation ne tient pas compte de la modulation intervenue entre 2006 et 2009.

²² Il peut subsister un léger décalage d'un mois car les calculs réalisés pour l'IPC hors produits pétroliers ne tient pas compte des quelques neutralisations de certaines augmentations de prix dans l'index. Cela peut se traduire par une avance d'un mois pour les dernières échéances estimées avec l'indice hors produits pétroliers.

Echéances selon IPCN et indice des prix hors produits pétroliers



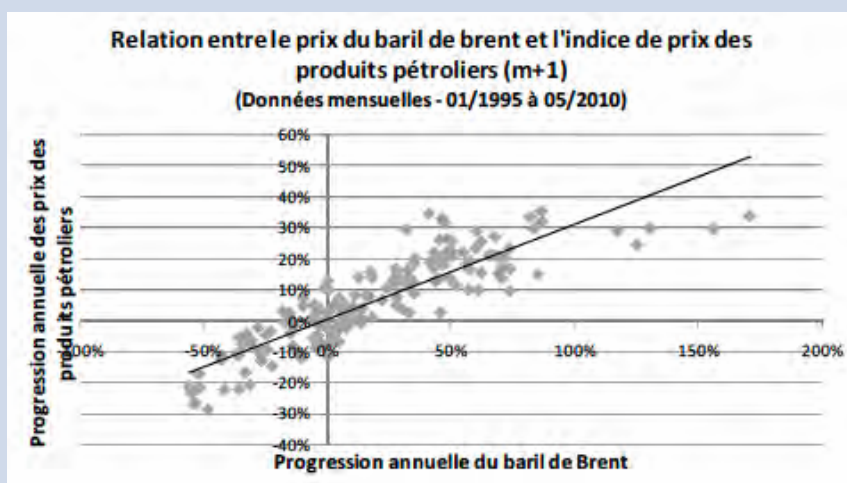
Source : Statec ; calculs : CSL

Au total, l'incidence aurait donc été de quelques mois, selon le moment qu'on considère.

Simulations et incidence hypothétique d'un retrait des produits pétroliers de l'indice

Les développements qui suivent intègrent plusieurs hypothèses concernant l'évolution du prix du baril de Brent.

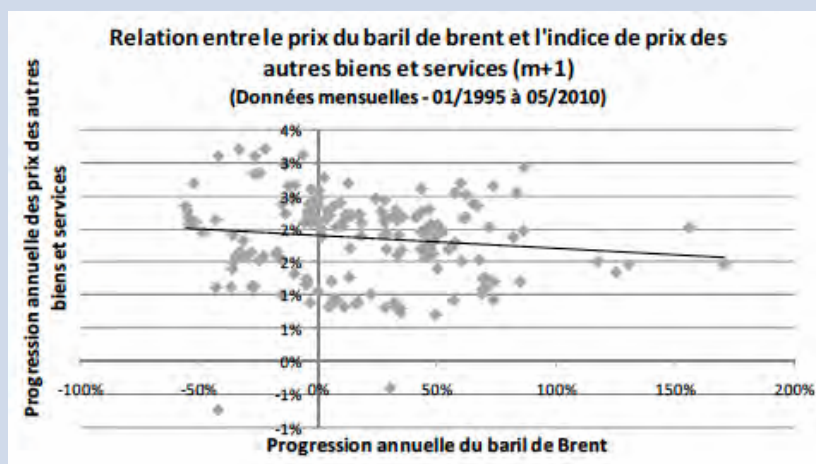
Il existe une relation forte et logique entre les variations du prix du baril de Brent et celles de l'indice de prix des produits pétroliers :



$R^2 = 0,77$

Source : Statec ; calculs : CSL

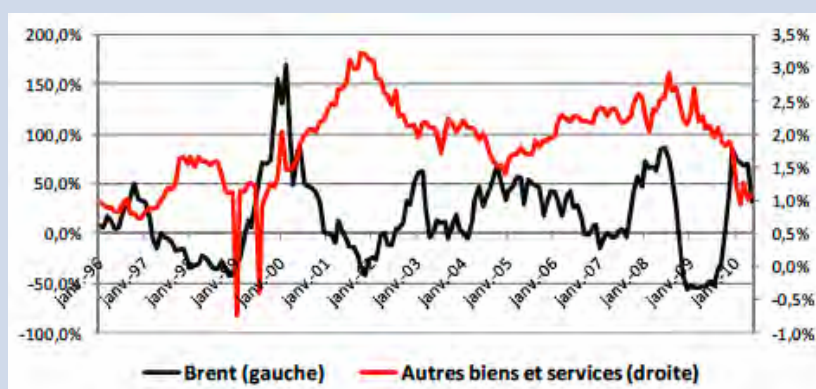
Par contre, la relation entre les variations du prix du baril de Brent et celles des autres biens et services est inexistante, comme le montrent les graphiques suivants :



$$R^2 = 0,01$$

Source : Statec ; calculs : CSL

Evolution des prix en rythme annuel



Source : Statec ; calculs : CSL

Les scénarios suivants intégreront donc la relation entre le baril de Brent pour les prix des produits pétroliers, mais des hypothèses indépendantes pour les autres biens et services.

Les pondérations sont supposées constantes à leur niveau de 2010.

Les prix sont à euros constants. Ceci signifie que si le prix du baril augmente de 50% en US\$, cette hausse est équivalente à une dépréciation de 50% de l'euro.

Les simulations sont réalisées pour les prix à partir de juin (les chiffres officiels du Statec n'étant pas disponibles) et intègrent la tranche indiciaire de juillet. Les simulations sur les indices avec et hors pétrole sont donc réalisés à partir de juillet 2010.

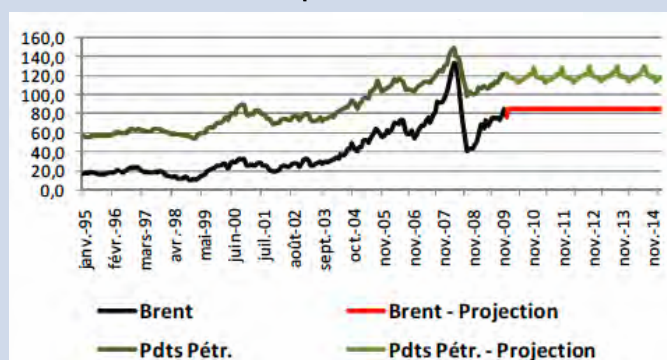
NOTE : les simulations qui suivent demeurent des approximations²³ qui ne dégagent que des ordres de grandeurs.

²³ Il n'a pas été tenu compte d'éventuelles neutralisations de hausses de prix et pour des raisons d'arrondis, un léger décalage est possible.

1. Maintien du prix du baril de Brent à 85 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Le prix du baril qui était de 75 US\$ en mai remonte à 85 en juin puis se stabilise à ce niveau correspondant à celui atteint fin 2007, avant l'envolée qui a vu le prix du baril grimper à plus de 130 US\$ en moyenne durant les mois de juin et juillet 2008. Il ne s'agit donc pas d'un niveau totalement irréaliste.

Evolution de l'indice des prix



Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

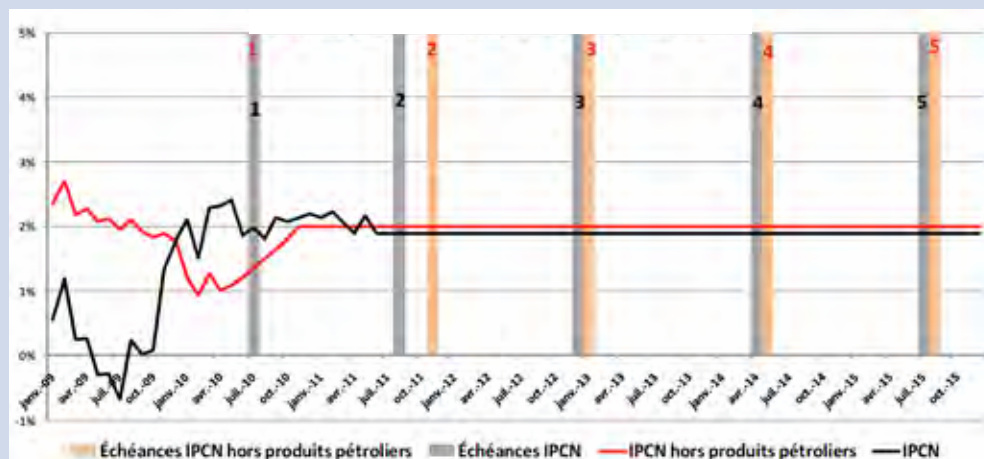
Les prix des autres services qui progressaient de 1,1% en mai remontent progressivement pour atteindre une progression annuelle de 2% en novembre 2010 et demeurent à ce niveau d'inflation.

La première tranche est la même dans les deux cas de figure, c'est-à-dire juillet 2010.

Par la suite, la 2^{ème} tranche avec l'indice hors produits pétroliers est retardée de 2 mois, reflétant la hausse du prix du baril à 85 euros. Cet effet base se prolonge jusqu'en mai 2011. Par la suite, un léger rattrapage progressif se fait dans la mesure où l'inflation hors produits pétroliers devient légèrement supérieure à l'IPC du fait d'une progression des produits pétroliers inférieure aux autres biens et services (environ 0,1 point de moins en rythme annuel).

Dès la 3^{ème} tranche, les deux systèmes redeviennent équivalents, dans la mesure où un simple décalage d'un mois n'est pas significatif, s'agissant d'une simulation qui comporte forcément des simplifications.

Simulation - Baril de Brent stable à 85 US\$ Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel

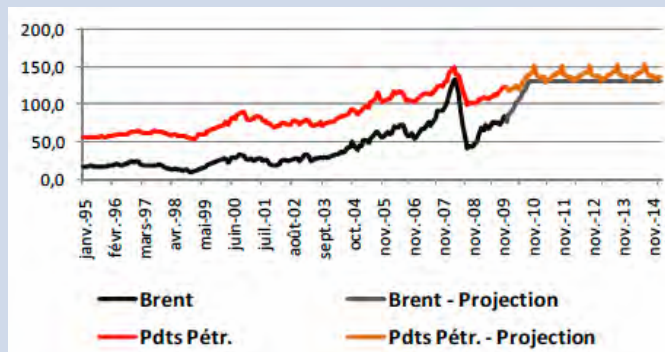


2. Hausse du prix du Baril de Brent à 130 US\$ puis stabilisation / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Pour les autres biens et services, aucune modification concernant les hypothèses.

Pour le baril de Brent, son cours progresse régulièrement (5 US\$ par mois) jusqu'à atteindre 130 US\$ en mars 2011 puis reste à ce niveau.

Evolution de l'indice des prix



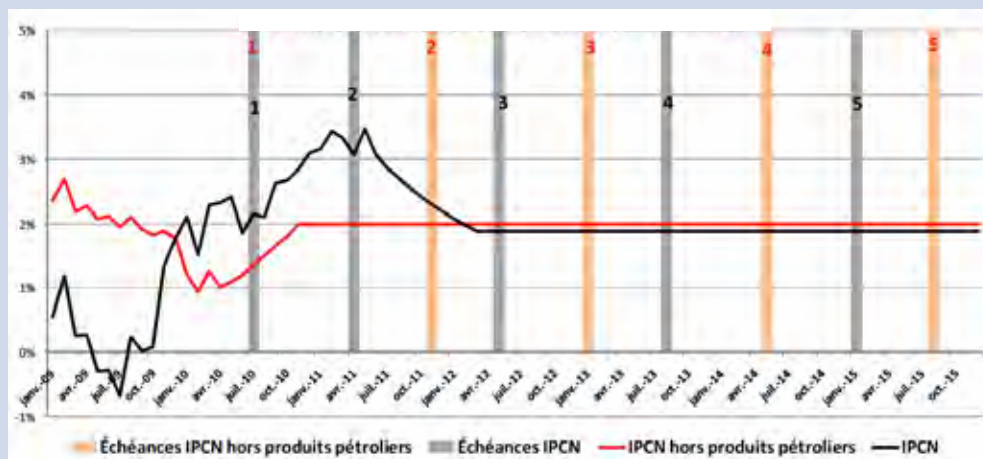
Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

Dans ce cas de figure, la 2^{ème} tranche indiciaire interviendrait 9 mois après celle de juillet 2010 au lieu de 14 mois plus tard avec un baril stable à 85 euros. La 2^{ème} tranche hors produits pétroliers ne bougeant pas, par rapport à la situation précédente, elle arriverait avec un retard de 7 mois sur la tranche IPCN ce décalage persistant sur la durée de projection.

Finalement, la sortie de l'index des produits pétroliers amènerait donc, avec une progression du baril à 130 US\$ à un décalage permanent de 7 mois dans l'application des tranches indiciaires, un léger rattrapage s'opérant par la suite, mais très graduellement.

Simulation - Baril de Brent stable à 130 US\$

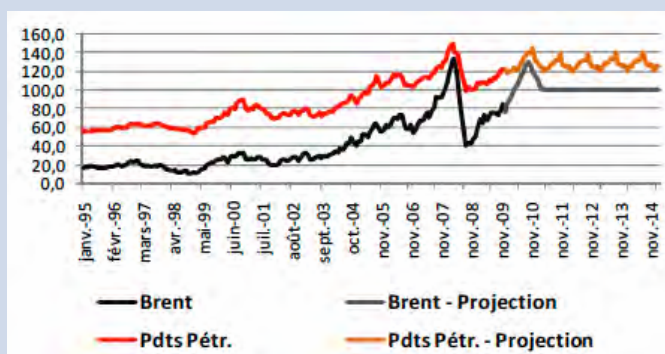
Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



3. Hausse du prix du baril de Brent à 130 US\$ puis baisse à 100 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Dans cette configuration, le prix du baril croîtrait jusqu'à 130 US\$ puis redescendrait au même rythme [5 US\$ par mois] jusqu'à 100 US\$ en septembre 2011.

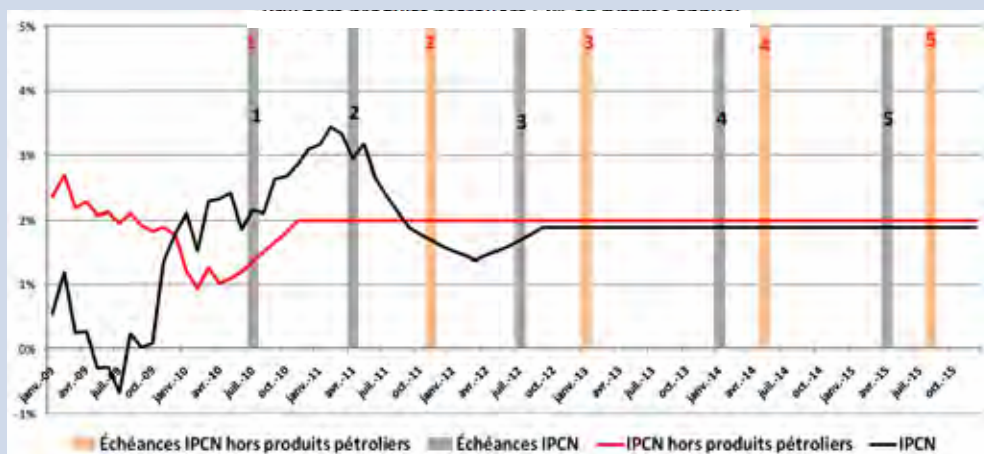
Evolution de l'indice des prix



Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

On constaterait le même phénomène que précédemment, mais avec un décalage qui, identique pour la 2^{ème} tranche se réduirait progressivement pour ne plus représenter que 4 mois en 2015.

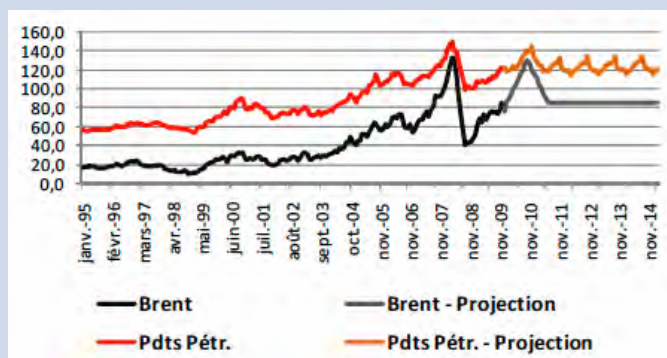
Simulation - Baril de Brent stable à 130 US\$, puis baisse à 100 US\$ Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



4. Hausse du prix du baril de Brent à 130 US\$ puis baisse à 85 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Dans ce scénario, la hausse est identique, mais le prix du baril revient à sa position de juin 2010, soit 85 euros dans nos hypothèses.

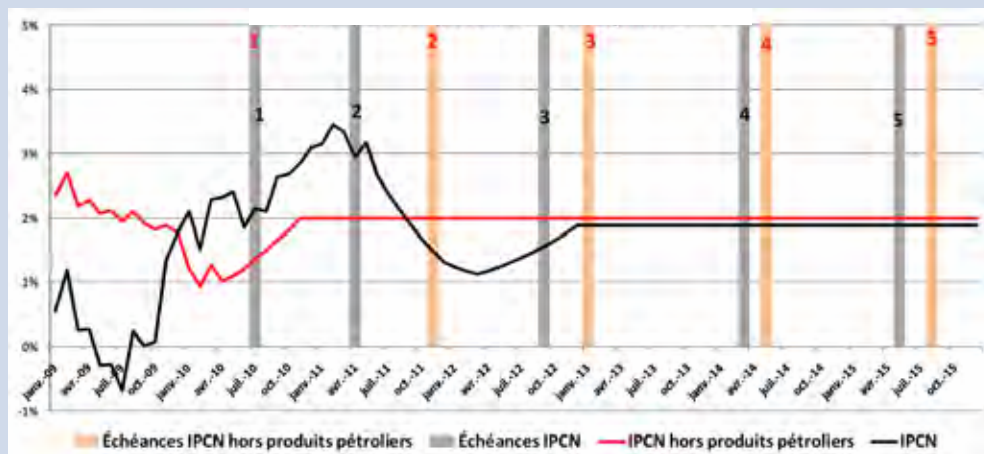
Evolution de l'indice des prix



Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

Le scénario serait identique au précédent, mais avec toutefois un retard qui ne représenterait plus que 2 mois en 2015.

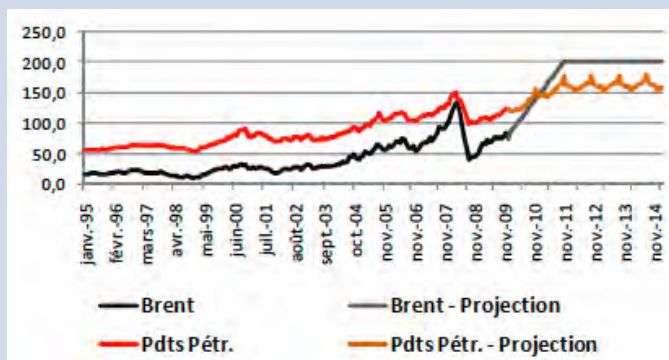
Simulation - Baril de Brent stable à 130 US\$, puis retour à 85 US\$ Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



5. Hausse du prix du baril de Brent à 200 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Dans ce scénario, le baril monte à 200 US\$ d'ici mai 2012 et se stabilise à ce niveau.

Evolution de l'indice des prix

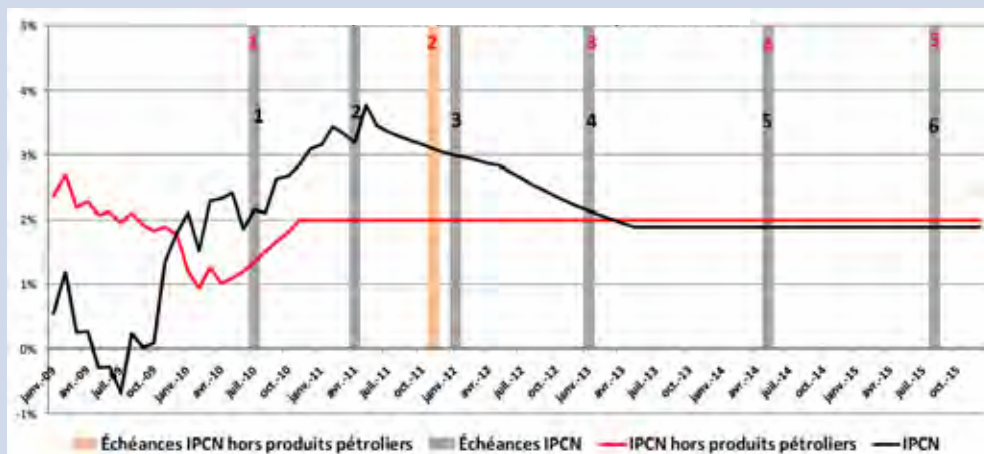


Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

Dans ce scénario, la 2^{ème} tranche serait payée avec 7 mois de retard par rapport à l'IPCN et la 3^{ème} interviendrait au moment de la 4^{ème} tranche, puis subsisterait un retard d'une tranche indiciaire.

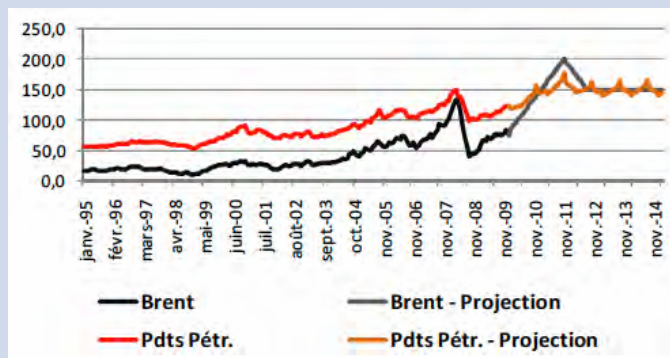
Simulation - Baril de Brent stable à 200 US\$

Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



6. Hausse du prix du baril de Brent à 200 US\$ puis baisse à 150 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

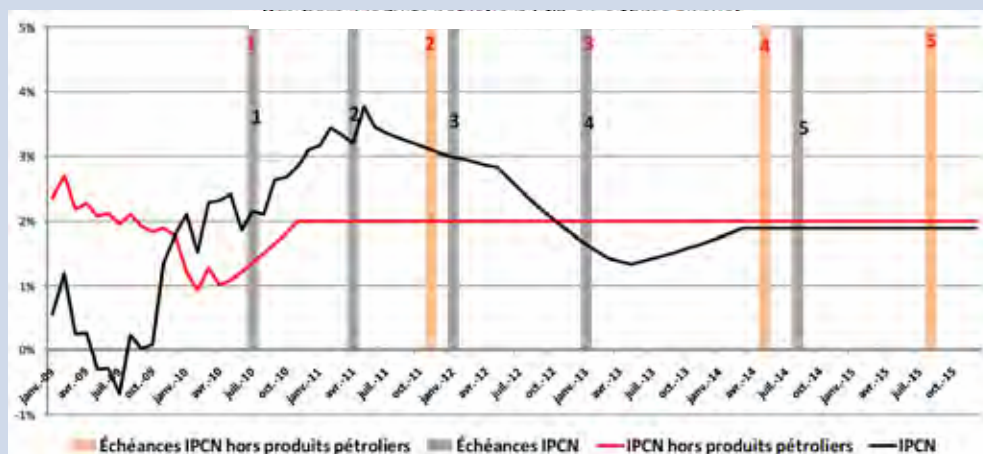
Evolution de l'indice des prix



Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

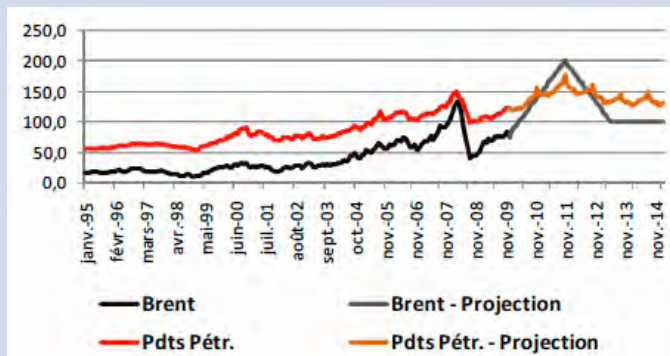
Le début de scénario est identique au précédent, mais au lieu de voir le décalage d'un an persister jusqu'à l'horizon de projection, celui-ci se réduirait. Avec une tranche IPCN devant tomber en janvier 2016, le retard redeviendrait inférieur à l'année.

Simulation - Baril de Brent stable à 200 US\$, puis baisse à 150 US\$ Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



7. Hausse du prix du baril de Brent à 200 US\$ puis retour à 100 US\$ / Remontée de la hausse des autres biens et services à 2%

Evolution de l'indice des prix

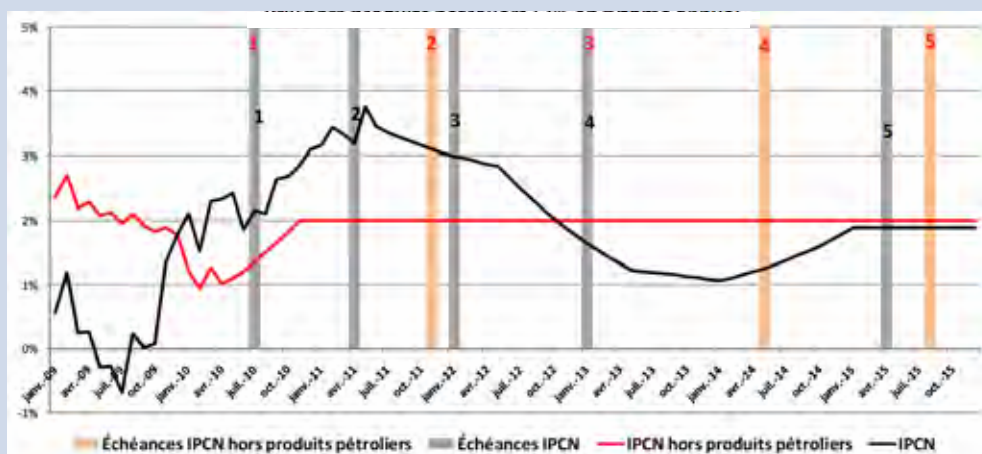


Source : Eurostat, Statec ; calculs et projections : CSL

Dans ce scénario, la 4^{ème} tranche hors produits pétroliers reviendrait avant la 5^{ème} IPCN. Au bout du compte, le retard ne serait plus que de 4 mois à l'échéance de la 5^{ème} tranche hors produits pétroliers. Comme dans le paragraphe consacré au caractère contracyclique de cette mesure, une tranche indiciaire viendrait s'intercaler entre la 4^{ème} et la 5^{ème} tranche IPCN. En fait, entre les 4^{ème} et 5^{ème} tranches IPCN, il s'écoulerait 27 mois et entre les 4^{ème} et 5^{ème} tranches hors pétrole, il s'en écoulait 15.

Le seul gain pour les employeurs serait le décalage temporaire de tranches indiciaires dû au début de période avec 2 tranches indiciaires au lieu de 3 sur un an et demi, mais celui-ci serait rattrapé en fin de période.

Simulation - Baril de Brent stable à 200 US\$, puis baisse à 100 US\$
Prix hors produits pétroliers +2% en rythme annuel



* * *

Une hausse brutale et forte à 200 US\$ amènerait 3 tranches au lieu de 2 en 2 ans et demi. **RAPPEL : IL NE S'AGIT QUE D'ESTIMATIONS**

Même avec des ordres de grandeurs encore à affiner, on peut conclure :

Qu'avec une forte hausse du prix du baril et sa stabilisation, nous n'aurions pas trois tranches en un an, mais 3 en deux à trois ans. Dans notre scénario à 200 US\$ puis stabilisation, en partant de la tranche d'août 2008 (payée en mars 2009), nous aurions 5 tranches en 5 ans, 6 en 6 ans. Il y aurait simplement une concentration de tranches sur ces 2 à 2,5 ans.

En cas de retour du prix du pétrole à son niveau initial, nous assisterions à un rattrapage de l'indice hors pétrole sur l'IPCN relativement rapide.

En cas de baisse du prix du pétrole à un niveau intermédiaire, le rattrapage ne serait que partiel, mais en tout état de cause, le décalage serait inférieur à une année.

IX. Indexation automatique des salaires et compétitivité : pas de relation, donc pas de nuisance possible

« L'indexation [...] ne constitue en principe aucun danger pour la compétitivité. »

M. Juncker, 12 octobre 2005.

La récente étude du Statec montre bien les conséquences d'une modulation de l'index sur son mécanisme, qualifiées de marginales par d'aucuns. Certains observateurs semblent du coup critiquer les représentants des salariés sur la rigidité de leur position.

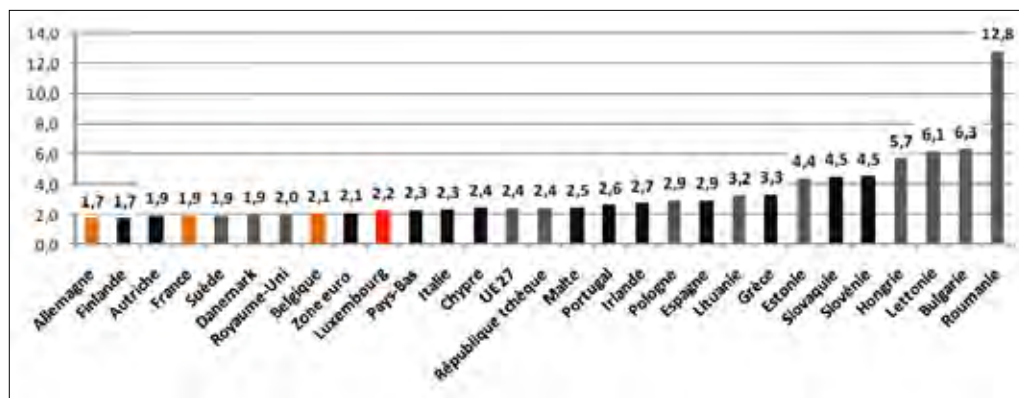
Si l'on inverse la logique, considérant qu'une modulation de l'index n'aurait qu'un effet marginal, pourquoi proposer une telle mesure ? En effet, la baisse des salaires de quelques pourcents au maximum apporterait-elle une quelconque amélioration compétitive si besoin était ? Renversons la logique : si cela ne coûte pas trop aux salariés, cela ne rapporte pas non plus énormément au patronat dont les entreprises sont les plus rentables d'Europe !

Il n'y a donc aucune raison d'agir sur l'indexation des salaires que ce soit pour des raisons de compétitivité (cf. infra) ou pour des raisons de finances publiques (cf. chapitre VII).

Par ailleurs, depuis plusieurs années, nombre d'observateurs ne cessent de décrier une perte de compétitivité luxembourgeoise en raison d'une inflation qui se révélerait trop élevée. Pourtant, dans la comparaison européenne, le Luxembourg se positionne plutôt avantagusement.

Depuis 2000, l'inflation luxembourgeoise, avec 2,2% par an, connaît pourtant une inflation tout à fait raisonnable en moyenne, soit à peine plus que la moyenne de la zone euro avec 2,1% dont le niveau moyen est largement tiré vers le bas par l'Allemagne (qui est le pays avec la plus faible inflation et pesant le plus dans la zone euro). Notons également que simplement 5 pays de la zone euro ont une inflation plus faible que le Luxembourg.

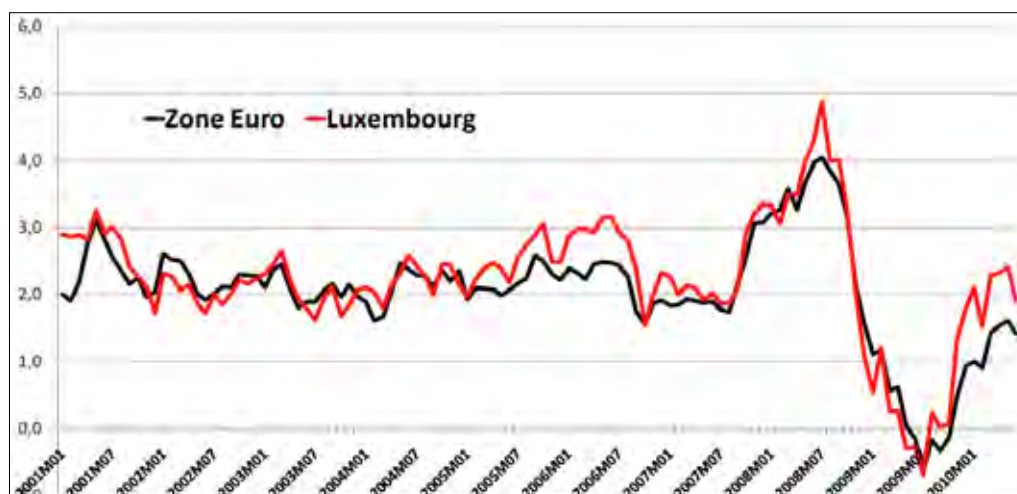
Inflation annuelle moyenne 2000-2009 en pourcentage



Source : Eurostat, Statec

Si l'on compare d'ailleurs l'inflation dans le temps, on constate que ce n'est qu'épisodiquement que le Luxembourg voit son inflation progresser à un rythme plus rapide que l'ensemble de la zone euro.

Evolution des prix à la consommation en rythme annuel (%)



Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

En fait, seuls 5 pays de la zone euro sur 16 ont connu depuis 2000 une inflation plus faible que le Luxembourg. D'où peut donc venir cette crainte de perte de compétitivité liée à l'inflation, alors même que le Luxembourg connaît une inflation tout à fait conforme à la moyenne européenne ?

L'explication tient sans doute au différentiel avec les pays voisins et l'inquiétude hypothétique que si les prix augmentaient plus rapidement au Luxembourg que dans ces derniers, cela pourrait nuire in fine à l'activité économique luxembourgeoise, voire à sa compétitivité.

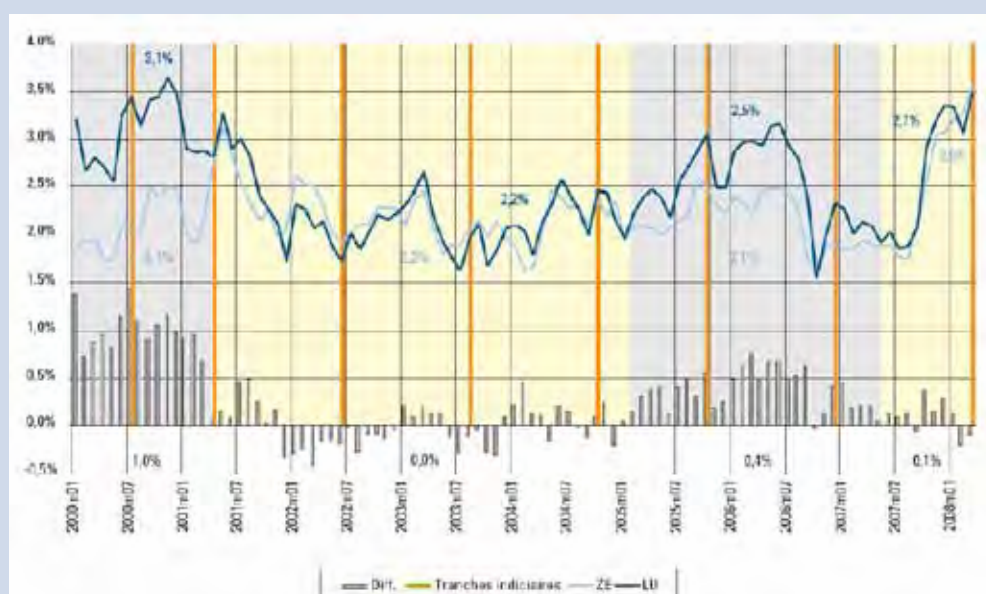
Toutefois, se limiter à affirmer que le Luxembourg a/aurait perdu x points de compétitivité par rapport à ses voisins en y associant simplement le différentiel d'inflation de x points revient à négliger de nombreuses causes logiques à ce même différentiel d'inflation. Or, ces causes sont tout à fait connues et démontrent que même si différentiel d'inflation il y a, il n'est en rien significatif d'une perte de compétitivité.

Parmi celles-ci, il y a bien entendu une croissance plus vive et un phénomène bien connu selon lequel plus une économie est dynamique, plus l'inflation y est forte. A cette cause bien connue dans la littérature économique s'ajoutent de nombreuses causes structurelles plus spécifiques à l'économie luxembourgeoise. Qu'il s'agisse de la structure du commerce luxembourgeois, du niveau de vie général ou encore de l'évolution plus forte de différentes catégories de biens ou services comme les prix administrés, de nombreux facteurs expliquent le différentiel d'inflation avec les pays voisins, sans qu'il soit pour autant question de perte de compétitivité.

Dans un numéro de sa série « Dialogue analyse »²⁴, la Chambre des employés privés (CEP•L) avait étudié l'inflation sur une période de 1999 à 2007 ; elle y constatait que l'inflation au Luxembourg était bel et bien globalement légèrement plus élevée sur cette période, mais en réalité pas de manière systématique sur toute la période et de façon extrêmement marginale.

La ligne foncée sur le graphique représente l'inflation au Luxembourg, la ligne claire celle de la zone euro. Il existe en fait deux sous-périodes pendant lesquelles la ligne foncée se situe systématiquement au-dessus de la ligne claire, c'est-à-dire pendant lesquelles l'inflation est plus élevée au Luxembourg.

Inflation au Luxembourg et dans la zone euro (2000-2008)



Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Il s'agit premièrement de l'année 2000 jusque début 2001 où l'écart est le plus grand. La deuxième sous-période est un peu plus longue, puisqu'elle dure de début 2005 à début 2007 ; l'écart y est toutefois plus faible.

Il n'existe aucun lien entre les tranches indiciaires et les périodes d'inflation plus élevée, en dépit de ce que d'aucuns affirment.

Sur le graphique, on voit en jaune les échéances des tranches indiciaires. Ces tranches tombent à des intervalles relativement réguliers, et notamment de manière aussi régulière au cours de la période où l'inflation au Luxembourg ne diverge absolument pas du niveau de la zone euro. **On ne peut pas non plus constater qu'après l'échéance d'une tranche indiciaire, l'inflation s'accroîtrait.**

Le phénomène de l'auto-allumage semble réfuté par les données empiriques. Ceci sans oublier qu'une tranche indiciaire n'est en fait rien d'autre que le rattrapage d'une augmentation des prix, qui a déjà eu lieu et dont les entreprises ont déjà profité. Une tranche indiciaire permet en effet uniquement aux ménages de récupérer la valeur du salaire qu'ils avaient auparavant.

²⁴ CEP•L, Dialogue Analyse n°4, « L'inflation au Luxembourg de 1999 à 2007 : mythes et réalités », mai 2008.

Quels produits ont alors engendré le différentiel d'inflation par rapport à l'étranger ?

Lors de la première période, de **2000 à début 2001**, où l'inflation au Luxembourg dépassait en moyenne d'un point de pourcentage celle de la zone euro, on constate donc que l'écart est relativement élevé. Si l'inflation luxembourgeoise et celle de la zone euro tournaient autour de 1% en 1999, elle est passée en 2000 à 3,2% au Luxembourg contre 2,1% seulement en zone euro. L'inflation a donc progressé d'environ deux points de pourcentage au Luxembourg et d'un seul point de pourcentage en zone euro.

Presque la moitié de cette différence entre le Luxembourg et la zone euro résulte en fait de la catégorie des prix « logement », qui était d'ailleurs responsable au Luxembourg d'un tiers de l'inflation de l'année 2000. Les causes principales en étaient les loyers et le fuel domestique.

Une deuxième catégorie de l'« index », qui a contribué de manière substantielle à ce différentiel, est la « **santé** », surtout les produits pharmaceutiques et les services médicaux. Il faut préciser, dans ce contexte, que les tarifs intégraux ne sont pas repris dans le panier de l'« index », mais seulement la participation des assurés.

Il convient également de préciser que, si des fortes augmentations de prix peuvent expliquer un différentiel d'inflation, de moins fortes baisses de prix qu'à l'étranger peuvent également y contribuer. Ainsi, on constate qu'en 2000 la baisse des prix des équipements informatiques et audiovisuels au Luxembourg correspond seulement à la moitié de leur baisse dans la zone euro ; il s'agit ici de produits qui sont pourtant en grande partie importés et pour lesquels le niveau des salaires luxembourgeois dans les coûts de production ne peut donc en aucun cas expliquer ces différences.

La deuxième période de « surinflation » au Luxembourg est un peu plus longue, mais la différence y est moins prononcée, à savoir 0,4 point de pourcentage en moyenne pendant deux ans. Principaux responsables ici : la santé et l'enseignement, mais de nouveau des baisses de prix moins prononcées au niveau de l'équipement Hi-fi, vidéo et informatique.

Il s'agit donc ici souvent de produits importés ou de produits à prix administrés, qui ne sont donc pas le résultat d'une inflation supérieure généralisée et liée au fonctionnement de l'économie luxembourgeoise.

Voyons encore quelques exemples de prix qui ont augmenté beaucoup plus vite au Luxembourg entre 1999 et 2007 par rapport à la zone euro ou à nos pays voisins ; à cet égard, il convient d'ailleurs de préciser que l'Allemagne tire la moyenne vers le bas. Il ne faut pas oublier que l'inflation allemande compte pour un tiers de la moyenne pondérée de la zone euro et se situe à un niveau extrêmement bas, de même que sa croissance économique qui se situe également à un niveau très faible au cours de cette période.

Les loyers ont progressé au Luxembourg de près de 25%, dans la zone euro de moins de 20%.

Le prix de la reprise des eaux usées a presque triplé au Luxembourg (+165%), alors que, dans les autres pays, il a augmenté d'environ 20%. L'alimentation en eau : 5,7% de plus chaque année en moyenne. La Belgique, également largement au-dessus de la moyenne européenne, n'arrive néanmoins qu'à 3,5% par année.

Les frais de stationnement au Luxembourg ont doublé depuis 1999, en même temps que les prix des transports par bus qui ont massivement augmenté.

Les prix des services postaux ont augmenté deux fois plus vite au Luxembourg par rapport aux pays voisins.

Pour les services culturels, on constate également une hausse plus élevée que dans les autres pays.

En ce qui concerne des biens qui sont en grande partie importés, à l'instar du poisson ou des fruits et légumes, les augmentations de prix sont supérieures à ce qui se pratique à l'étranger.

* * *

Aujourd'hui, ce constat, que nous allons détailler, est le même sur la période 2000-2009. S'il y a une inflation légèrement supérieure à la zone euro au Luxembourg, ce n'est qu'épisodique et ne correspond pas à l'application de tranches indiciaires. De plus, on peut constater que bien souvent, les progressions de prix supérieures sont liées à des prix administrés, des services non soumis à la concurrence internationale ou encore des biens importés dans lesquels les salaires luxembourgeois sont marginaux puisqu'ils n'intègrent que les coûts de distribution.

1. POURQUOI LE LUXEMBOURG CONNAIT-IL UNE INFLATION PLUS FORTE QUE L'ALLEMAGNE ?

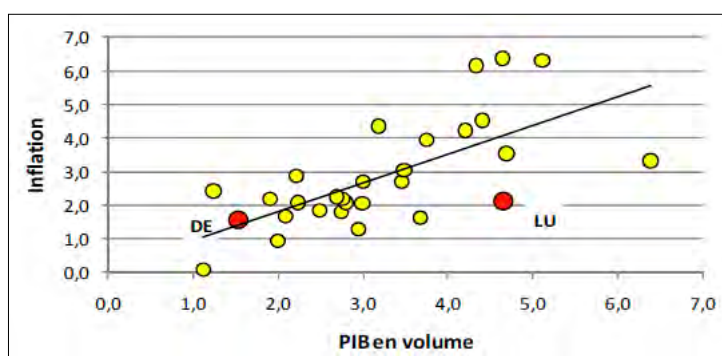
1.1. Différentiel d'inflation : une bonne part est expliquée par la croissance

Si le Luxembourg connaît un différentiel d'inflation avec l'Allemagne (que le patronat prend souvent en modèle), il connaît un différentiel de croissance encore plus fort. D'une manière générale, plus un pays a une économie dynamique, plus l'inflation y est forte. Notons d'emblée que **la large majorité des pays de l'OCDE affichent un différentiel d'inflation par rapport à l'Allemagne !**

Comme le montre le graphique suivant, il existe une relation très nette entre inflation et croissance, **les pays de l'OCDE connaissant le plus d'inflation étant généralement les pays à plus forte croissance. Le Luxembourg se trouve d'ailleurs dans une position remarquable, puisque s'il dispose de la 3^{ème} plus forte croissance économique** des trente deux pays de l'OCDE, **derrière l'Irlande et la République Slovaque et au même niveau que la Corée, il ne rencontre en revanche que la 20^{ème} plus forte inflation.**

A l'inverse, l'Allemagne, qui gagnerait en compétitivité sur le Luxembourg depuis de nombreuses années, si elle a disposé d'un des plus faibles taux d'inflation a également connu une des plus faibles croissances économiques de l'OCDE, seuls l'Italie et le Japon ayant fait moins bien en la matière.

OCDE - Evolutions annuelles moyenne en pourcentage (1995-2008)



Source : OCDE ; calculs CSL²⁵

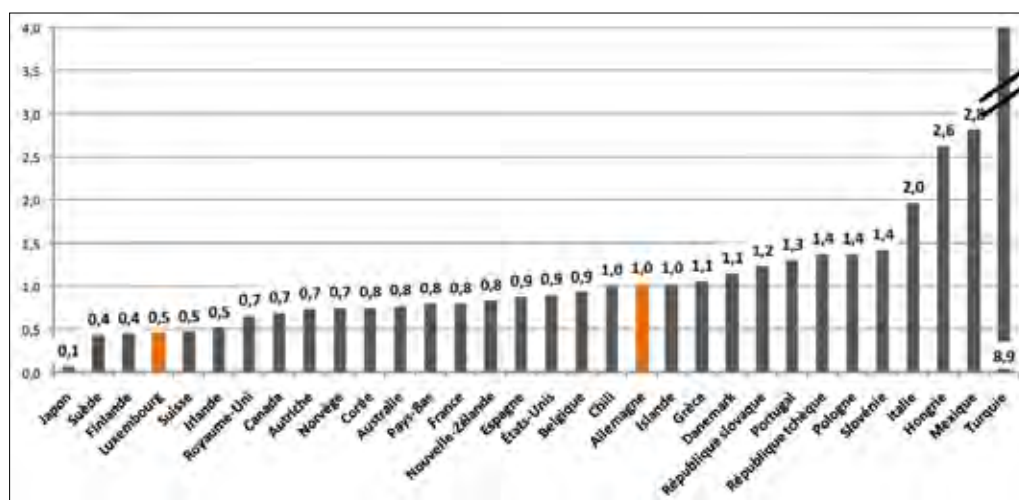
L'observation du rapport entre le taux d'inflation et la croissance du PIB en volume est par ailleurs riche d'enseignements. Il indique **combien les pays de l'OCDE ont connu ces dernières années de points d'inflation par point de croissance.**

Le Luxembourg a connu ces dernières années une position particulièrement enviable avec un peu moins de 0,5 point d'inflation pour un point de croissance. Seuls trois pays de l'OCDE ont connu mieux : La Suède, la Finlande et le Japon, avec toutefois une croissance particulièrement faible de 1,1% par an. Ceci signifie que la croissance luxembourgeoise est l'une des moins inflationnistes de toute l'OCDE.

²⁵ En raison de leurs niveaux d'inflation atypiques, la Hongrie (8,9%), le Mexique (10%) et la Turquie (38%) n'ont pas été intégrés à la présentation graphique. L'analyse ne porte que jusqu'en 2008 en raison de l'absence de données OCDE sur l'inflation en 2009 pour 6 pays sur 32. Or compte tenu de la sévérité de la crise en 2009, il n'aurait pas été opportun de la faire porter sur 2009 pour certains pays et 2008 pour d'autres.

A contrario, l'Allemagne à laquelle on compare souvent le Luxembourg a connu sur la période un ratio légèrement supérieur à l'unité avec une inflation annuelle moyenne de 1,6% pour une croissance du PIB en volume de simplement 1,5%.

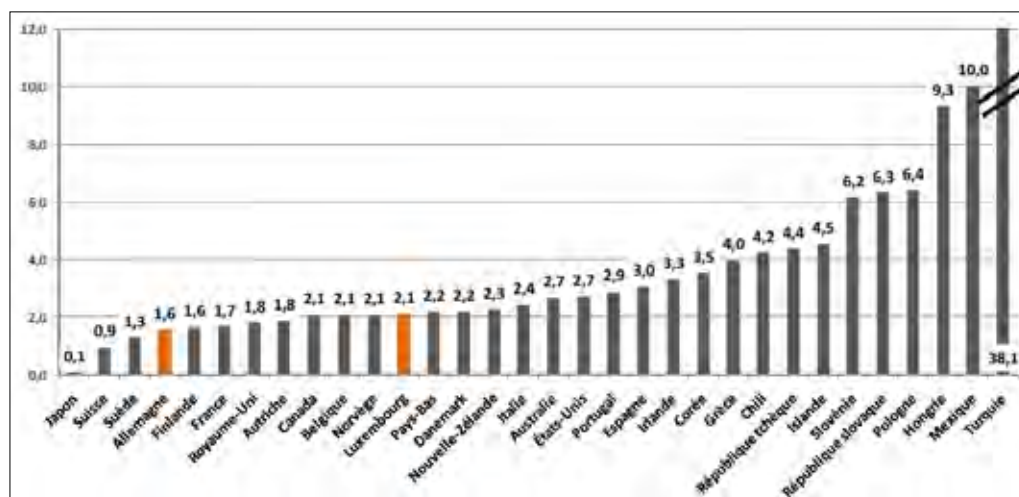
Ration Inflation/Croissance du PIB en volume (1995-2008)



Source : OCDE ; calculs : CSL

On peut donc aisément constater qu'il n'y a **aucune raison de s'alarmer de la soi-disant « surinflation » luxembourgeoise qui en fait n'est établie que par rapport à l'Allemagne**. En effet, on peut constater que globalement, **le Luxembourg connaît une inflation tout à fait raisonnable parmi les pays de l'OCDE**.

Inflation annuelle moyenne (1995-2008)



Source : OCDE ; calculs : CSL

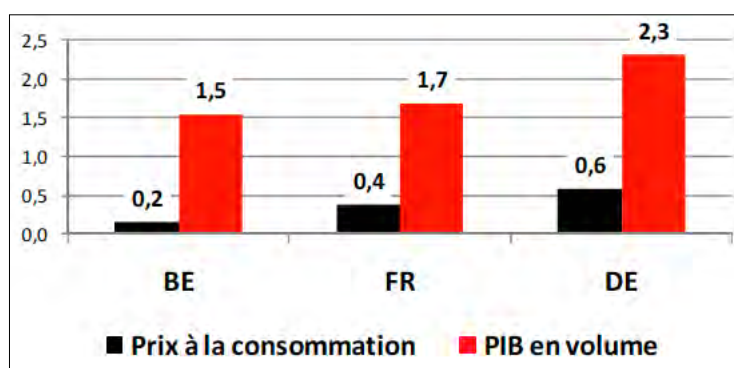
Alors que le Luxembourg dispose d'une inflation relativement faible compte tenu de sa croissance économique, les inquiétudes concernant l'inflation viennent simplement du fait que le Luxembourg connaît logiquement une inflation plus forte qu'en Allemagne (0,6 point de plus par an) avec une croissance nettement plus forte (3,1 points de plus, soit trois fois plus), et dans une moindre mesure avec la France, et ce, pour des raisons identiques : une croissance nettement plus rapide.

Une simple comparaison avec la moyenne de l'OCDE devrait suffire à rassurer. Sur la période étudiée, la croissance économique moyenne de l'OCDE a été de 2,6% par an en moyenne contre 4,7% pour le Luxembourg. Dans le même temps, l'inflation annuelle moyenne a été de 3,5% pour l'OCDE contre 2,1% pour le Luxembourg. Voilà des résultats plutôt flatteurs pour une économie en perte de compétitivité depuis 10 ans !

D'ailleurs pour se convaincre de la relation entre croissance et inflation, il suffit de regarder comment l'inflation s'est fortement réduite dans l'ensemble des pays avec la crise économique que nous venons de traverser. En effet, dans une économie aussi dynamique que le Luxembourg, il est fort logique que les commerçants, principaux artisans des évolutions des prix à la consommation, comme nous le verrons plus tard, se concurrencent moins sur les prix que dans une économie stagnante comme le marché intérieur allemand.

Pour en revenir à la comparaison avec nos voisins, il est intéressant de constater que plus le différentiel d'inflation est élevé, plus le différentiel de croissance l'est également. Vouloir comparer les évolutions de prix à la consommation avec l'Allemagne relève donc de la gageure. Est-il possible de conserver un tel écart de croissance sans le différentiel d'inflation qui l'accompagne ?

Différentiels de croissance annuelle moyenne entre le Luxembourg et ses voisins (2000-2009)



Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

En fait, une augmentation des prix supérieurs en raison d'une croissance économique plus forte s'explique aisément par un **effet d'aubaine**. En effet, **pourquoi diminuer ses prix pour écouler ses stocks lorsque l'on est sur des marchés dont la demande est si dynamique et que l'on n'a pas besoin de se concurrencer sur les prix ?** Il est évident que dans un marché aussi dynamique que le marché luxembourgeois, la concurrence s'opère nettement moins que dans un marché domestique en stagnation comme en Allemagne.

Sachant qu'ils écouleront leurs marchandises plus facilement que dans un pays au marché intérieur stagnant, les commerçants seront en effet moins enclins à faire un effort sur les prix pour écouler leurs marchandises. L'évolution des **dépenses de consommation** finale des ménages semble confirmer cela. En effet, **entre 2000 et 2009, celles-ci ont progressé en volume de 1,8% par an en moyenne en Allemagne contre 4,4% au Luxembourg, soit près de deux fois et demie plus rapidement.**

1.2. Différentiel d'inflation : de nombreuses causes structurelles

Parallèlement à la relation entre croissance et inflation, de nombreuses causes structurelles viennent également fournir des explications tout à fait logiques à une inflation luxembourgeoise plus forte que l'inflation allemande.

1.2.1. Une structure commerciale différente

Un hard discount nettement moins présent au Luxembourg que dans les pays voisins

Selon une étude de la Société Nielsen spécialisée dans la grande distribution, le hard discount disposait d'une part de marché de plus de 32% en Allemagne, et de 14% à 15% en Belgique et France²⁶.

On ne dispose pas de données sur les parts de marché des enseignes de hard discount au Luxembourg. La France comptait en 2007 un peu plus de 3.800 enseignes de hard discounts, soit une pour 17.000 habitants. Les données luxembourgeoises sont difficiles à obtenir, toutefois, le nombre d'enseignes de hard discount alimentaire serait de 16 sur le territoire luxembourgeois, soit une enseigne pour 31.000 habitants, soit près deux fois moins qu'en France.

Les enseignes de hard discount, spécialisées dans l'alimentaire font des prix leur argument de vente principal, voire exclusif. Dès lors, les évolutions prix ne seront pas les mêmes que dans une épicerie de proximité ou même que dans une grande surface « classique ». De plus, leur moindre présence sur le territoire amoindrit la concurrence envers les enseignes dites classiques, ce qui là encore diminue toute pression sur les prix.

Un marché moins concurrentiel ?

D'une manière plus générale, il existe des différences structurelles entre le Luxembourg et les pays voisins de plus grande dimension amenant à des évolutions de prix différentes. Nous avons vu que la moindre présence d'enseignes de hard discount rend le marché luxembourgeois moins concurrentiel.

Mais un autre frein à la concurrence est venu du fait du blocage des nouvelles implantations commerciales au Grand-duché pendant de nombreuses années²⁷, il est probable que la concurrence entre les différentes enseignes ait été moins forte, favorisant ainsi des progressions de prix plus fortes, comme nous le verrons notamment sur bon nombre d'équipements importés ; même lorsque les prix sont orientés à la baisse, celle-ci est alors moins prononcée au Luxembourg.

1.2.2. Une puissance d'achat moins forte

En France, les trois principales centrales d'achats contrôlèrent 80% de la distribution alimentaire. Mais les puissantes centrales d'achat ne se limitent pas à l'alimentaire et touchent l'ensemble des secteurs à travers les grands groupes de distributions et principales franchises.

Dès lors la puissance d'achat et la pression sur les prix des fournisseurs y est nettement plus forte qu'au Luxembourg où l'effet de taille ne leur permet pas de négocier des prix aussi favorablement que dans les pays voisins. Voilà encore un élément qui peut expliquer les différences de prix entre le Luxembourg et les pays voisins. On se trouve en effet en position d'oligopsonie (quelques acheteurs et de nombreux vendeurs) mettant le rapport de force du côté des distributeurs.

Au Luxembourg, la puissance d'achat, même pour le leader de la grande distribution, demeurera à un niveau nettement insuffisant pour pouvoir négocier en position de force. Il

²⁶ <http://fr.nielsen.com/site/documents/HardDiscount2009anneerecord.pdf>

²⁷ Sur lequel la CSL n'apporte pas de jugement de valeur dans la présente publication.

s'agit ici encore d'une différence entre la structure commerciale des pays voisins et le Luxembourg qui peut expliquer pour une part les différences de niveau et d'évolution des prix.

1.2.3. *Un pouvoir d'achat supérieur*

Ce n'est un secret pour personne, le Luxembourg dispose d'un niveau de vie supérieur moyen à celui de ses voisins. Dès lors, deux facteurs vont se conjuguer pour expliquer une progression des prix plus forte que dans les pays voisins.

Pour une même catégorie de dépenses de consommation, les produits vendus ne sont pas les mêmes au Luxembourg que dans les pays voisins.

Le niveau de vie global de la population résidente est beaucoup plus élevé que dans les pays voisins. De ce fait, les produits de consommation achetés au Luxembourg par une grande partie des résidents sont davantage positionnés en haut de la gamme de produits que dans les pays voisins. Pour illustrer les différences fondamentales dans la structure des biens de consommation entre le Luxembourg et les pays voisins, voici une comparaison par marque des marchés automobiles français et luxembourgeois sur les six premiers mois de 2010. Rappelons en outre qu'il s'agit d'un poste de dépenses particulièrement important puisqu'il représente dans le panier de l'indice des prix 2010 un poids de 12% au Luxembourg contre 4,5% en France, qui affiche un niveau comparable aux autres voisins.

Sur les 6 premiers mois 2010, Mercedes et BMW ont bénéficié d'une part de marché de 13,7% au Luxembourg pendant qu'elle était de 3,9% en France²⁸. Rien que les marques « grand luxe »²⁹ ont représenté au Luxembourg 1,4% de part de marché au Luxembourg, soit plus que Seat en France avec 1,3%.

Inversement, la marque « low-cost » de Renault, Dacia, a réalisé une part de marché en France de 5,1%, soit un niveau comparable à Mercedes au Luxembourg pendant que Dacia y réalisait 0,9% de part de marché. Or, si le prix est un argument pour Dacia, il ne l'est que dans une mesure réduite pour Mercedes et il n'y aurait rien d'étonnant à ce que leurs prix évoluent différemment.

Ainsi, pour une même catégorie de biens, on peut constater que les biens vendus n'ont strictement rien à voir entre les deux pays. Globalement, le Luxembourg se positionne bien plus dans le haut de gamme que les pays voisins. Or, plus les biens sont positionnés haut dans la gamme des produits, moins le prix constitue un argument de vente et moins la concurrence s'effectuera sur ce critère.

Et ce qui vaut pour l'automobile vaut bien évidemment pour l'ensemble des biens de consommation. Dans les pays voisins, les enseignes d'entrée de gamme en matière de mobilier, habillement ou électroménager ont certainement une part de marché nettement plus importante qu'au Luxembourg, si bien que les évolutions de prix peuvent très bien être différentes sans pour autant qu'il ne soit question de perte de compétitivité.

²⁸ Source : Statec pour Luxembourg et Comité des Constructeurs Français d'Automobiles pour la France.

²⁹ BENTLEY, CADILLAC, FERRARI, HUMMER, INFINITI, JAGUAR, LOTUS, MASERATI, Morgan, PORSCHE, ROLLS ROYCE, SUBARU.

Parts de marché des différentes marques automobiles au Luxembourg et en France

	Juin	Mai	Avril	Mars	Février	Janvier	TOTAL	Parts de marché	
								LU	FR
ALFA ROMEO	50	48	77	72	59	45	351	1,2	0,5
ALPINA	3					3	6	0,0	
ASTON MARTIN	6	1	3	2	2	1	15	0,1	
AUDI	440	536	546	515	285	332	2 654	8,9	2,1
BENTLEY		2	2		2	3	9	0,0	
BMW	487	392	397	407	313	448	2 444	8,2	2,0
CADILLAC	1	1	3	2	2	1	10	0,0	
CATERHAM			1	1			2	0,0	
CHEVROLET	9	7	7	7	11	1	42	0,1	0,9
CHRYSLER	5	4	3	11	5	6	34	0,1	
CITROEN	373	366	336	298	227	175	1 775	6,0	14,9
DACIA	64	55	49	36	38	15	257	0,9	5,1
DAIHATSU	1	1	1	4	3		10	0,0	
DODGE	2	1	5	6	11	5	30	0,1	
FERRARI	6	4	6	2	1		19	0,1	
FIAT	113	127	155	154	99	96	744	2,5	3,4
FORD (D)	224	239	327	411	230	239	1 670	5,6	5,4
FORD (USA)	6		1	2	2		11	0,0	
FORD-CNG-TECHNIK	6	10	15	45	26	24	126	0,4	
HONDA	27	30	25	76	54	19	231	0,8	0,5
HUMMER	1			1		2	4	0,0	
HYUNDAI	314	284	277	272	238	138	1 523	5,1	0,7
INFINITI	1		1	1		1	4	0,0	
JAGUAR	15	7	16	10	13	11	72	0,2	
JEEP	15	4	5	9	10	5	48	0,2	
KIA	31	21	33	21	36	44	186	0,6	0,9
LADA	1			1			2	0,0	
LANCIA	21	17	41	21	18	20	138	0,5	0,2
LAND ROVER	34	21	33	29	21	28	166	0,6	
LEXUS	8	10	5	5	3	11	42	0,1	0,1
LOTUS		2	4		2		8	0,0	
MASERATI	2	3	3	6		4	18	0,1	
MAZDA	53	48	23	46	30	22	222	0,7	0,5
MERCEDES	300	332	290	239	232	197	1 590	5,4	1,9
MERCEDES-AMG	8	8	6	2	2	1	27	0,1	
MINI	58	67	77	65	44	78	389	1,3	0,7
MITSUBISHI	7	4	3	10	8	3	35	0,1	0,1
MORGAN				3		2	5	0,0	
NISSAN	79	85	88	100	117	61	530	1,8	2,1
OPEL	199	254	209	194	177	85	1 118	3,8	4,0
PEUGEOT	417	371	417	434	337	303	2 279	7,7	17,9
PORSCHE	34	33	35	42	18	15	177	0,6	
QUATTRO	9	1	2	4	3		19	0,1	
RENAULT	537	569	724	703	442	347	3 322	11,2	22,9
ROLLS ROYCE					1		1	0,0	
SAAB	8	6	1	7	4	3	29	0,1	0,0
SANTANA						1	1	0,0	
SEAT	83	114	322	178	106	62	865	2,9	1,3
SKODA	111	126	235	236	100	93	901	3,0	0,8
SMART	21	16	17	20	14	13	101	0,3	0,3
SSANGYONG					2		2	0,0	
SUBARU	11	9	11	15	25	9	80	0,3	
SUZUKI	47	35	39	78	52	25	276	0,9	0,9
TOYOTA	96	91	85	129	107	81	589	2,0	2,7
VOLKSWAGEN	693	680	853	778	469	380	3 853	13,0	6,3
VOLVO	118	116	126	96	80	78	614	2,1	0,5
WIESSMAN			1				1	0,0	
TOTAUX	5 155	5 158	5 941	5 806	4 081	3 536	29 677	100%	99,60%

Une attention portée aux prix moindre au Luxembourg que dans les pays voisins

Nous avons indiqué que les commerçants luxembourgeois étaient sans doute moins incités à faire des efforts sur les prix dans un marché en très forte progression, sachant qu'ils écouleraient leurs marchandises sans grande difficulté.

Mais un autre élément vient également peser sur les politiques tarifaires des commerçants luxembourgeois. Il s'agit du pouvoir d'achat moyen de la population résidente. Avec un budget des ménages en moyenne supérieur aux pays voisins, les ménages résidents sont, au moins pour partie aisée, moins attentifs aux prix des biens et services. Ceci est d'autant plus vrai que leurs achats se portent plus facilement sur des produits de marque et haut de gamme pour lesquels le prix ne constitue qu'un argument de vente secondaire.

Ici encore, la particularité du marché local fait que les prix n'évolueront pas de la même manière entre le Luxembourg et les pays voisins. Une augmentation de prix de la part des fournisseurs pourra en effet être plus facilement répercutée sur le prix de vente dans un pays à fort pouvoir d'achat que dans les pays voisins où les budgets des ménages sont plus fortement contraints.

De nombreuses raisons objectives expliquent donc le léger différentiel d'inflation par rapport à certains pays. Le Luxembourg est en effet une des économies les plus dynamiques de l'OCDE, ce qui explique pour une large part le léger surplus qu'elle pourrait connaître par rapport à la zone euro, le Luxembourg n'ayant toutefois connu sur la période 2000/2009 que 0,1 point d'inflation supplémentaire.

Qui plus est, au regard de sa croissance économique, l'inflation y est particulièrement faible. **Les inquiétudes viennent essentiellement d'une comparaison avec l'Allemagne, inflation la plus faible de la zone euro et la quatrième plus faible de toute l'OCDE.** Mais lorsque l'on compare les deux taux d'inflation, on oublie souvent bien volontairement de mentionner également que **l'Allemagne a connu ces dernières années la plus faible croissance économique de la zone euro** et même une des plus faibles de toute l'OCDE.

A cette croissance nettement supérieure à ses partenaires économiques, **d'autres motifs plus structurels** permettent d'expliquer une progression luxembourgeoise des prix légèrement et sporadiquement plus forte :

- une structure commerciale différente des pays voisins ;
- une puissance d'achat des commerçants luxembourgeois plus faible que les grosses centrales d'achats des pays voisins ;
- une structure de consommation différente avec notamment un positionnement dans la gamme différent. Pour une même catégorie de biens, ce ne sont pas les mêmes produits qui sont achetés ;
- un niveau de vie plus élevé au Luxembourg que dans les pays voisins.

De nombreuses causes logiques peuvent donc expliquer un surplus d'inflation qui n'existe toutefois finalement que vis-à-vis des économies les moins dynamiques, dont il se trouve par ailleurs qu'elles sont nos principaux partenaires, ce qui rehausse d'autant les performances économiques du Luxembourg, capable de générer une croissance aussi forte, avec des partenaires aussi atones.

Ajoutons, **ce qui est loin d'être anecdotique**, que le Statec dans sa Note de conjoncture 1/2010 indique que pour 2009, un **changement méthodologique** dans la méthode de collecte des données concernant le prix des voyages à forfait a engendré un surplus d'inflation de 0,2 point. Sans ce changement, toujours selon le Statec, l'inflation en 2009 n'aurait pas été de 0,4%, mais de 0,2%, soit moins que la zone euro.

D'une manière générale, comparer un pays comme le Luxembourg, qui ne dépasse pas au total la taille d'une ville moyenne dans les pays voisins, avec l'ensemble de ces pays relève de la gageure tant les spécificités sont fortes et rendent difficilement comparables les économies. **Dirait-on que Paris, Bruxelles ou Francfort perdraient en compétitivité parce que les prix y seraient plus élevés que dans le reste de leurs pays respectifs ?**

2. LE LUXEMBOURG PERD-IL EN COMPÉTITIVITÉ PAR RAPPORT À L'ALLEMAGNE ?

Les divergences d'inflation entre le Luxembourg et les pays voisins et plus particulièrement l'Allemagne s'expliquent donc très aisément, sans pour autant que l'on puisse parler de perte de compétitivité. Pourtant, cette **pseudo-perte de compétitivité liée à l'inflation continue d'alimenter les débats malgré des obstacles factuels et conceptuels de taille.**

Outre que le léger surplus d'inflation ne vaut qu'en comparaison des économies les moins dynamiques et que de nombreuses causes structurelles expliquent ce différentiel avec les pays voisins, il convient également de souligner que :

- **inflation et compétitivité constituent une relation soumise à de nombreuses hypothèses non pertinentes ;**
- **le niveau global des marges est si élevé que la question de la compétitivité coût ou prix ne se pose pas.**

2.1. Inflation-Compétitivité : une relation plus ambiguë qu'il n'y paraît

Comparer la compétitivité-prix entre les pays sur la base du taux d'inflation peut être pertinent pour de grandes économies diversifiées dans lesquelles on peut supposer qu'il existe des voies de transmission des prix entre les différents stades de production et jusqu'à la commercialisation. Pour le Luxembourg, ces voies de transmissions n'existent pas pour plusieurs raisons :

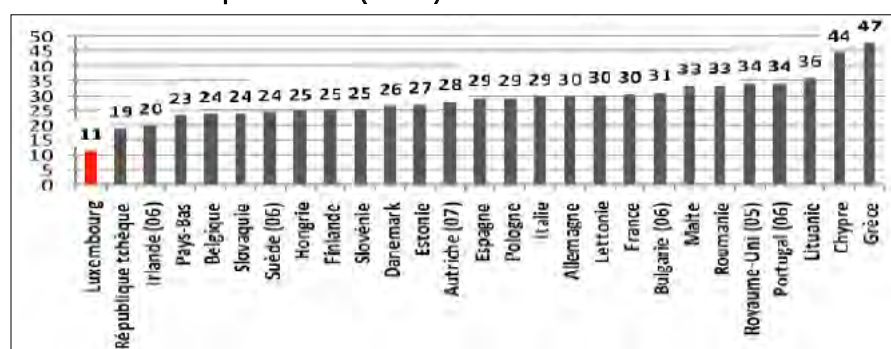
- les dépenses de consommation des ménages dont l'inflation mesure les prix ne sont pas représentatifs de la production luxembourgeoise ;
- l'essentiel des biens de consommation est importé et la principale voie de transmission des salaires dans les prix provient du secteur du commerce ;
- de nombreux biens et services sont non soumis à la concurrence internationale et ne pèsent donc pas sur la compétitivité des entreprises, mais bien sur le pouvoir d'achat des ménages.

2.1.1. Les prix à la consommation ne sont pas représentatifs de la compétitivité de l'économie luxembourgeoise

Assimiler inflation à la compétitivité-prix est pertinent s'il existe des voies de transmission au travers de l'ensemble de l'économie et que l'augmentation des prix des biens de consommation est le reflet d'augmentations de prix dans l'ensemble des processus de production.

Or pour le Luxembourg, **les prix à la consommation ne sont absolument pas représentatifs des activités productives luxembourgeoises ou des prix à la production, et leur évolution plus rapide ne pourrait donc entraver la compétitivité des entreprises.** En 2008, les dépenses de consommation finale des ménages se sont élevées à 12 milliards pour une production de 108 milliards, soit à peine 11% de cette dernière, une brouille par rapport à ce qui est exporté. En France ou en Allemagne, ce ratio monte à environ 30%.

Dépenses de consommation finale des ménages en pourcentage de la valeur de la production (2008)



Source : Eurostat ; graphique : CSL

C'est au Luxembourg que le ratio entre la consommation finale des ménages et la valeur de la production est la plus faible en Europe. Ceci est fort logique puisque le Luxembourg est également l'économie disposant du plus fort degré d'ouverture sur l'extérieur.

Rapprocher l'inflation de la compétitivité-prix internationale constitue donc un raccourci pour le moins hâtif, car les biens de consommation :

- ne représentent qu'une infime part de la production ;
- sont essentiellement importés ;
- ne peuvent refléter des augmentations de prix généralisées tout au long du processus de production et donc l'ensemble des activités productives luxembourgeoises.

2.1.2. Le principal acteur de l'inflation est le commerce pourtant le plus rentable d'Europe !

Environ les deux tiers des dépenses de consommation sont constituées de biens de consommation commercialisés dans le commerce. L'essentiel des biens de consommation étant importés, leurs prix ne peuvent refléter une quelconque transmission d'augmentations de prix par les coûts tout au long de la chaîne de production luxembourgeoise et donc l'enchaînement d'une boucle salaires-prix.

Les seuls coûts de main-d'œuvre pouvant être intégrés aux coûts de ces produits sont donc ceux du secteur du commerce. Or, ces coûts ne représentent qu'une très faible part du chiffre d'affaires des entreprises commerciales. Pour illustrer ces propos, il est intéressant de comparer les évolutions de prix de différents biens de consommation.

Produits alimentaires et boissons non alcoolisées

Le tableau suivant retrace l'évolution des prix de l'alimentaire depuis 2000 au Luxembourg et dans les pays voisins. Comme on peut le constater, les prix alimentaires augmentent généralement plus rapidement que dans les trois pays voisins.

Il existe bien sûr au Luxembourg quelques industries alimentaires, mais l'essentiel des biens de consommation alimentaires est tout de même importé. Dans ces conditions, comment expliquer que des produits tels que les fruits et légumes augmentent plus rapidement au Luxembourg, alors que les coûts de production ne sont pas luxembourgeois ?

En fait, les seuls coûts de main-d'œuvre supportés au Luxembourg par la plupart des produits alimentaires sont donc constitués par les coûts de commercialisation. Les données détaillées sur les entreprises publiées par le Statec ne permettent pas de savoir quelle est la part des dépenses de personnel dans le chiffre d'affaires dans la mesure où les données de la branche commerce de détail alimentaire sont agrégées avec le commerce électronique qui a connu un important essor à partir de 2006. Toutefois, si l'on se réfère aux années antérieures, les dépenses de personnel représentaient autour de 14%.

Autant dire qu'une tranche indiciaire ne représente que 0,35% du chiffre d'affaires hors taxes ! En d'autres termes, le commerce de détail alimentaire devrait augmenter ses prix de 0,35% pour couvrir le coût d'une tranche indiciaire et conserver le même niveau de marge. Nous sommes donc bien loin de pouvoir justifier les 1,4 point de différence annuelle avec l'Allemagne !

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	2,4	2,8	1,5	2,1	2,9	153,4	165,1	118,9	160,3	111,2
Produits alimentaires	2,5	2,9	1,6	2,2	3,1	140,3	150,7	103,6	146,5	98,8
Pain et céréales	2,8	3,9	2,1	2,1	3,4	26,0	31,6	19,3	22,8	18,1
Viande	2,5	2,7	1,7	2,7	2,8	36,1	43,2	24,5	42,1	27,4
Poisson et aliment marin	2,8	2,6	3,0	1,7	2,4	10,8	9,6	8,8	13,1	7,0
Lait, fromages et oeufs	2,4	2,8	1,5	1,9	3,4	22,0	19,7	16,8	23,8	16,4
Huiles et graisses	2,5	2,5	1,3	2,3	2,6	5,1	3,5	3,3	3,9	2,6
Fruits	2,9	2,8	1,5	2,2	3,8	11,4	11,0	10,8	9,8	7,9
Légumes, y compris pommes de terre et autres tubercules	2,3	2,2	0,5	2,0	2,9	14,7	14,2	11,5	14,0	9,2
Sucre, confitures, miel, sirops, chocolat et confiserie	2,0	2,8	2,0	1,6	2,6	9,7	11,6	8,8	10,8	6,4
Produits alimentaires n.d.a.	1,7	2,4	1,4	2,1	2,9	4,6	6,5	4,9	6,1	3,6
Boissons non alcoolisées	1,4	1,2	1,0	1,6	1,9	13,0	14,4	15,3	13,8	12,4
Café, thé, cacao	1,0	0,9	0,4	1,5	1,0	3,7	2,9	4,3	4,6	3,1
Eaux minérales, boissons gazeuses (non minérales) et jus	1,6	1,3	1,4	1,6	2,3	9,3	11,6	11,0	9,2	9,3

Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Articles d'habillement et articles chaussants

Dans le domaine de l'habillement, les prix luxembourgeois augmentent de près de 1% par an plus rapidement qu'en Allemagne. Or les charges de personnel représentent autour de 15% du chiffre d'affaires hors taxes³⁰ et donc le report d'une tranche indiciaire représenterait une hausse de prix de 0,4%. Nous sommes ici encore bien loin du différentiel d'inflation avec l'Allemagne !

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Articles d'habillement et articles chaussants	0,7	0,6	0,0	0,4	0,9	67,4	65,4	53,6	53	46,9
Articles d'habillement	0,6	0,4	-0,1	0,3	0,7	53,6	53,0	43,2	42,4	35,0
Tissus d'habillement	0,8	2,0		-0,2	0,1	0,2	0,5	0,0	0,1	0,1
Vêtements	0,5	0,2	-0,2	0,2	0,6	49,7	50,3	40,7	37,2	33,6
Autres articles vestimentaires et accessoires du vêtement	0,9	1,8	0,8	0,6	1,6	2,1	1,6	1,3	3,7	1,0
Nettoyage à sec, réparation et location de vêtements	2,3	2,8	1,2	1,9	4,6	1,6	0,6	1,3	1,4	0,5
Articles chaussants, y compris les réparations	1,3	1,4	0,5	1,0	1,1	13,8	12,4	10,4	10,6	12,0

Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Ameublement, équipement ménager et entretien

Dans le domaine de l'ameublement, le différentiel d'inflation avec l'Allemagne est de 1,2% par an ! Or, peu de meubles sont fabriqués au Grand-Duché. Les charges de main-d'œuvre dans ce secteur du commerce représentent 17% dans l'ameublement et 9% dans l'électroménager. Une couverture de l'augmentation des charges de personnel due à une tranche indiciaire nécessiterait une augmentation de prix de respectivement 0,4% et 0,2%, bien loin des différentiels constatés.

Pour l'ameublement, le différentiel d'inflation est de 0,9 point avec l'Allemagne, et, pour l'électroménager, alors que les prix baissent de 0,9% par an en Allemagne, ils ne baissent que de 0,1% au Luxembourg.

Le lecteur aura certainement remarqué le poste réparation des appareils ménagers pour lequel, la progression annuelle moyenne est de 4,6% par an, soit 2,6 points de plus qu'en Allemagne. Notons au passage que même avec une tranche indiciaire par an, nous n'aurions pas un tel différentiel d'inflation. Il s'agit justement de l'un des services dont les augmentations de prix sont justifiées par l'indexation des salaires. En fait, dans la branche de la « réparation d'articles personnels et domestiques », les charges de personnel représentent 21% du chiffre d'affaires hors taxe. Un report intégral d'une tranche indiciaire sur le chiffre d'affaires amènerait donc une hausse de prix de 0,5 point. Une fois encore, nous sommes bien loin du différentiel constaté.

³⁰ Statec, données détaillées sur les entreprises.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison	1,4	1,7	0,7	1,3	1,9	71,1	75,7	61	67	85,3
Meubles, articles d'ameublement, tapis et autres revêtements de sol et réparations	1,6	1,3	1,1	1,4	2,0	25,3	22,9	29,2	17,4	29,5
Meubles, articles d'ameublement	1,6	1,3	1,1	1,3	2,1	22,5	21,7	24,4	15,6	27,6
Tapis et autres revêtements de sol	1,2	1,7	1,0	0,4	1,2	1,9	1,2	3,4	0,5	2,0
Réparation des meubles, articles d'ameublement et revêtements de sol	2,6		1,1	3,7		0,9	0,0	1,4	1,3	0,0
Articles de ménage en textiles	0,9	1,8	0,0	0,8	1,3	5,1	6,5	4,4	4,7	8,1
Appareils de chauffage et de cuisine, réfrigérateurs, machines à laver et autres gros appareils ménagers, y compris accessoires et réparations	-0,4	0,6	-0,6	-1,5	0,7	10,1	11,9	8,9	10,1	11,3
Gros appareils ménagers électriques ou non et petits appareils électroménagers	-0,7	-0,1	-0,9	-1,8	-0,1	9,2	10,8	8,0	9,5	8,5
Réparation des appareils ménagers	2,6	3,0	2,0	3,0	4,0	0,9	1,1	0,9	0,6	2,8
Verrerie, vaisselle et ustensiles de ménage	1,9	2,2	1,2	2,0	1,8	5,8	6,3	4,6	7,8	1,5
Outils pour la maison et le jardin	1,1	0,8	0,7	1,2	1,4	4,5	6,0	5,4	5,5	4,7
Biens et services pour l'entretien courant de l'habitation	2,2	2,9	0,5	2,7	2,4	20,3	22,0	8,5	21,4	30,1
Articles de ménage non durables	1,3	2,8	0,1	1,7	1,5	10,7	11,5	5,5	10,9	8,9
Services domestiques et autres services pour l'habitation	3,3	2,8	1,3	3,4	3,3	9,6	10,5	3,0	10,6	21,2

Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Transports

Les achats de véhicules qui représentent au Luxembourg un poids près de trois fois plus important que dans les pays voisins connaissent également des augmentations de prix plus rapides au Luxembourg que dans les pays voisins.

Pourtant, dans le commerce de véhicules automobiles, les charges de main-d'œuvre représentent seulement 6% des charges, et la couverture d'une tranche indiciaire par augmentation de prix serait de 0,15%.

Notons par ailleurs que « l'entretien et réparation automobile » connaît une progression très forte, mais du même niveau qu'en Belgique ou en France, alors que l'Allemagne se distingue par une augmentation annuelle des prix près de deux fois moindre. Pourtant, les charges de personnel ne représentent que 20% du chiffre d'affaires et l'augmentation de prix nécessaire à la couverture d'une tranche indiciaire n'est que de 0,5%.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Transports	2,2	1,9	2,1	2,2	2,0	153	148	151	175	215
Achats de véhicules	1,0	1,2	1,1	0,9	1,3	42,6	45,3	41,4	44,5	119,5
Automobiles neuves et d'occasion	1,0	1,2	1,2	1,0	1,3	38,9	40,9	38,4	40,7	117,0
Motocycles, cycles et véhicules à traction animale	0,7	1,9	0,9	-0,1	1,8	3,6	4,4	3,0	3,8	2,5
Utilisation des véhicules personnels	2,6	2,6	2,2	2,7	2,7	88,6	88,8	86,2	105,7	85,0
Pièces détachées et accessoires	2,4	1,1	1,3	2,9	0,0	11,3	4,7	7,6	33,5	12,3
Carburants et lubrifiants	2,2	1,9	2,7	1,6	2,4	42,4	50,4	40,6	37,9	46,7
Entretien et réparations	3,7	4,8	2,4	4,4	4,5	24,8	27,2	23,7	23,4	21,2
Autres services relatifs aux véhicules personnels	2,2	1,2	1,3	2,6	5,7	10,1	6,5	14,3	10,9	4,9
Services de transport	3,1	0,9	3,3	2,3	3,6	21,8	14,1	23,3	25,1	10,6
Transport de voyageurs par chemin de fer	3,1	1,9	3,2	2,7	3,6	4,8	4,8	6,9	5,6	2,5
Transport de voyageurs par route	3,0	0,5	2,9	0,8	4,0	4,9	4,2	1,1	5,8	2,9
Transport de voyageurs par air	3,4	-2,5	4,1	3,2	4,2	5,7	3,4	3,3	10,1	1,8
Transport de voyageurs par mer et voies navigables intérieures	3,2		1,8	0,6	2,9	0,8	0,0	0,7	0,4	0,1
Transport de voyageurs combiné	3,4	2,2	3,4	2,6	2,6	5,0	1,4	10,6	2,6	2,8
Autres achats de services de transport	1,0		1,0	1,9	1,1	0,7	0,4	0,6	0,7	0,4

Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Loisirs et culture

Dans la rubrique « loisirs et culture », il est intéressant de constater que les appareils et accessoires ont des prix orientés à la baisse depuis plusieurs années. Cependant, la baisse est nettement moins prononcée que dans les pays voisins.

Pourtant, là encore, ce ne sont pas les coûts salariaux qui peuvent justifier d'une telle différence puisque dans le commerce d'électroménager, radio/télévisions, les charges de personnel ne représentent que 9% du chiffre d'affaires et la couverture d'une tranche indiciaire impliquerait une hausse de prix de 0,2%.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Loisirs et culture	0,4	0,8	0,3	-0,8	1,9	96,7	117	120	99,6	87,8
Appareils et accessoires, y compris réparations	-7,7	-8,0	-6,9	-8,8	-3,2	15,0	18,6	13,6	23,6	13,2
Appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image	-7,6	-8,8	-6,1	-10,7	-3,4	4,7	5,2	3,1	6,8	4,0
Équipement photographique et cinématographique, instruments d'optique	-9,1	-7,3	-6,1	-13,3	-6,8	1,6	2,2	1,6	2,7	1,3
Matériel de traitement de l'information	-15,0	-14,2	-14,3	-15,4	-6,4	4,9	6,4	4,0	9,2	5,2
Supports d'enregistrement	-2,0	-3,0	-1,0	-3,1	-0,2	2,9	4,4	3,2	3,3	1,4
Réparation des équipements audiovisuels, etc.	2,2	3,4	1,9	2,7	2,4	0,9	0,4	1,6	1,6	1,4
Autres biens durables importants pour les loisirs et la culture	1,7	0,7	2,2	0,9	2,1	2,7	1,2	3,2	2,3	1,7
Biens durables pour les loisirs d'intérieur et d'extérieur, y compris les instruments de musique	1,7	0,7	2,2	0,9	2,2	2,7	1,2	3,2	2,3	1,5
Réparation des autres biens durables importants du domaine des loisirs et de la culture	3,7				2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Autres articles et équipement de loisirs, jardins et animaux d'agrément	0,9	1,6	0,5	0,7	2,2	20,0	25,7	23,9	24,7	23,3
Jeux, jouets et passe-temps	-0,7	0,6	-0,6	-1,4	1,0	5,4	8,1	6,0	5,7	3,2
Équipements de sport, de camping et de loisirs en plein air	-0,4	-0,4	-1,3	0,1	0,8	3,1	1,1	3,1	5,1	1,4
Jardins, plantes et fleurs	1,7	2,3	1,0	1,5	2,9	6,5	7,9	8,7	6,8	12,4
Animaux d'agrément et produits liés, y compris les services vétérinaires et autres services pour les animaux d'agrément	2,0	2,0	1,4	2,1	2,5	5,1	8,5	6,1	7,1	6,3
Services récréatifs et culturels	2,5	0,7	2,1	2,3	2,7	25,1	28,7	26,2	29,6	13,9
Services sportifs et récréatifs	3,2	2,8	2,6	2,9	2,8	10,6	9,5	8,5	12,4	6,0
Services culturels	2,1	-0,5	1,9	1,9	2,7	14,5	19,2	17,6	17,2	7,9
Presse, librairie et papeterie	2,2	2,7	1,8	1,8	2,9	18,2	18,9	20,0	16,4	10,4
Librairie	1,5	2,2	0,6	1,1	0,7	6,0	7,0	6,8	4,1	4,6
Journaux et périodiques	2,9	3,0	3,1	2,1	4,7	8,9	7,7	9,3	8,6	3,9
Imprimés divers et articles de papeterie et de dessin	1,8	2,7	1,0	2,2	1,9	3,3	4,2	4,0	3,8	2,0
Voyages à forfait	2,7	3,1	2,4	3,3	3,7	15,7	24,3	33,5	3,1	25,2

* * *

Le lecteur trouvera en annexe l'ensemble des évolutions de prix. Nous mettons ici essentiellement en exergue le fait que des biens de consommation essentiellement importés ne peuvent voir leurs prix augmenter à ce point plus rapidement que dans les pays voisins, alors même qu'aucun coût de production local ne venait les grever, et que même les coûts de commercialisation ne peuvent à eux seuls justifier l'écart constaté.

L'explication d'une augmentation des prix des biens de consommation plus rapide au Luxembourg que dans les pays voisins, mais plus particulièrement qu'en Allemagne, puisque globalement le Luxembourg connaît une inflation comparable à l'ensemble de la zone euro, doit donc trouver sa source ailleurs que dans une boucle salaires-prix, comme nous l'avons vu.

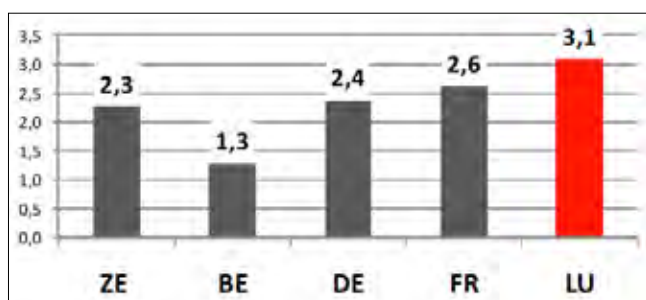
2.1.3. Certains biens et services ne sont pas soumis à la concurrence internationale

Nous avons vu que les augmentations de prix constatées dans les commerces luxembourgeois étaient loin de pouvoir être justifiées par des coûts salariaux trop élevés, puisque les coûts salariaux luxembourgeois ne représentent qu'une très faible part du prix final du produit.

Mais il existe de nombreux autres biens et services dont les prix sont indépendants des coûts de la main-d'œuvre ou ne sont pas soumis à la concurrence internationale.

Il en va ainsi des prix administrés. Entre 2001 et 2009, ces prix administrés ont augmenté de 2,3% par an en moyenne dans la zone euro contre 3,1% au Luxembourg.

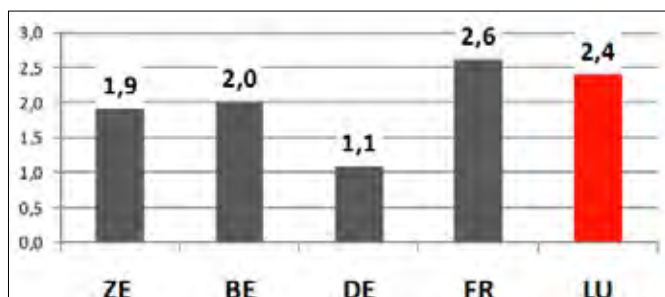
Augmentation annuelle moyenne des prix administrés (2001-2009)



Source : Eurostat ; graphique : CSL

Mais c'est également le cas des loyers, pour lesquels seule la France a connu une progression plus rapide, et qui ont tout de même augmenté plus de deux fois plus rapidement qu'en Allemagne vis-à-vis de laquelle on cherche si souvent à comparer l'inflation luxembourgeoise.

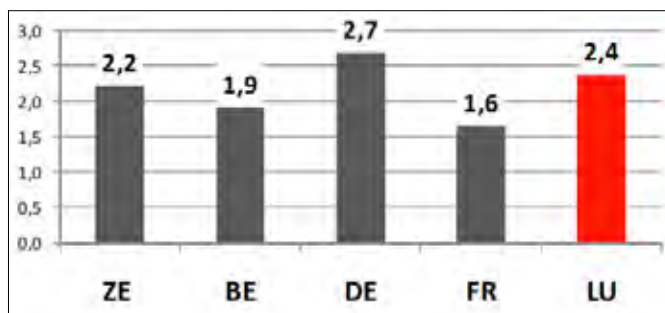
Augmentation annuelle moyenne des loyers (2000-2009)



Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Notons au passage que même les prix des carburants progressent plus rapidement au Luxembourg que dans la zone euro. Si l'Allemagne connaît une progression des prix plus rapide dans ce domaine, peut-on pour autant affirmer que le Luxembourg perde en compétitivité par rapport à la Belgique ou la France ? La fréquentation « touristique » des pompes à essence semble plutôt permettre d'affirmer le contraire.

Augmentation annuelle moyenne des carburants (2000-2009)



Source : Eurostat, Statec ; graphique : CSL

Dans une précédente publication, la CEP•L³¹ avait estimé à près de 40% les biens et services non soumis à la concurrence internationale.

Dépenses soumises ou non à la concurrence étrangère et pondération 2007 en %

ENSEMBLE DES BIENS ET SERVICES	100,0	Couverture internationale
PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS NON ALCOOLISÉES		
01.1. PRODUITS ALIMENTAIRES	12,0	C
01.2. BOISSONS NON ALCOOLISÉES	1,7	C
BOISSONS ALCOOLISÉES ET TABAC		
02.1. BOISSONS ALCOOLISÉES	2,4	C
02.2. Tabac	1,5	C
ARTICLES D'HABILLEMENT ET CHAUSSURES		
03.1. ARTICLES D'HABILLEMENT	4,1	C
03.2. ARTICLES CHAUSSANTS	1,3	C
LOGEMENT, EAU, ÉLECTRICITÉ ET COMBUSTIBLES		
04.1. LOYERS D'HABITATION REELS	4,4	NC
04.2. TRAVAUX COURANTS D'ENTRETIEN ET DE RÉPARATION DU LOGEMENT	1,4	NC
04.4. AUTRES SERVICES RELATIFS AU LOGEMENT	1,6	NC
04.5. ÉLECTRICITÉ, GAZ, ET AUTRES COMBUSTIBLES	4,3	NC
AMÉUBLEMENT, ÉQUIPEMENT DE MÉNAGE ET ENTRETIEN		
05.1. MEUBLES, ARTICLES D'AMÉUBLEMENT ETC., TAPIS ETC.	3,6	C
05.2. ARTICLES DE MÉNAGE EN TEXTILE	0,9	C
05.3. APPAREILS DE CUISINE ET DE MÉNAGE	1,2	C
05.4. VERRES, VAISSELLE ET USTENSILES DE MÉNAGE	1,3	C
05.5. OUTILLAGE POUR LA MAISON ET LE JARDIN	0,9	C
05.6. BIENS ET SERVICES POUR L'ENTRETIEN DE L'HABITATION		
05.6.1. Articles de ménage non durables	1,4	C
05.6.2. Services domestiques et services pour l'habitation	2,2	NC
SANTÉ	2,1	NC
TRANSPORTS		
07.1. ACHAT DE VÉHICULES	12,0	C
07.2. UTILISATION DES VÉHICULES PERSONNELS		
07.2.1. Pièces détachées et accessoires	1,5	C
07.2.2. Carburants et lubrifiants	3,3	C
07.2.3. Entretien et réparations	2,6	C
07.2.4. Autres services liés aux véhicules personnels	0,5	NC
07.3. SERVICES DE TRANSPORT	1,2	NC
COMMUNICATIONS	2,8	
08.1. SERVICES POSTAUX	0,1	NC
08.2. ÉQUIPEMENT DE TÉLÉPHONE ET TÉLÉCOPIÉ	0,2	C
08.3. SERVICES DE TÉLÉPHONE ET TÉLÉCOPIÉ	1,6	NC
LOISIRS, SPECTACLES ET CULTURE		
09.1. ÉQUIPEMENTS AUDIOVISUELS, PHOTOGRAPHIQUES ET INFORMATIQUES		
09.1.1. Appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image	0,5	C
09.1.2. Équipement photographique et cinématographique, instruments d'optique	0,1	C
09.1.3. Équipement informatique	0,5	C
09.1.4. Supports d'enregistrement pour l'image et le son	0,4	C
09.1.5. Réparation des équipements audiovisuels, photographiques et informatiques	0,2	NC
09.2. AUTRES BIENS DURABLES À FONCTION RECRÉATIVE ET CULTURELLE		
09.2.1. Biens durables pour loisirs de plein air	0,2	
09.2.2. Instruments de musique et biens durables liés aux loisirs d'intérieur	0,1	
09.2.3. Réparation des autres biens durables pour loisirs	0,0	NC
09.3. AUTRES ARTICLES ET ÉQUIPEMENTS LIÉS AUX LOISIRS		
09.3.1. Jeux, jouets et passe-temps	0,4	
09.3.2. Articles de sport, de camping et de loisirs de plein air	0,2	
09.3.3. Horticulture	1,1	NC
09.3.4. Assemblés de compagnie	0,4	
09.3.5. Services vétérinaires et autres services pour animaux de compagnie	0,1	NC
09.4. SERVICES RECRÉATIFS ET CULTURELS	1,8	NC
09.5. PRESSE, LIBRAIRIE ET PAPETERIE		
09.5.1. Livres	0,7	C
09.5.2. Cadeaux et périodiques	1,2	NC
09.5.3. Imprimés divers	0,1	C
09.5.4. Articles de papeterie et de dessin	0,3	C
09.6. VOYAGES À FORFAIT	2,1	C
ENSEIGNEMENT	0,5	NC
HOTELS, CAFES, RESTAURANTS	0,2	C
BIENS ET SERVICES DIVERS		
12.1. SOINS CORPORELS		
12.1.1. Salons de coiffure et esthétique corporelle	1,6	NC
12.1.2.12.13 Appareils électroniques pour les soins personnels et autres appareils, art.	1,6	C
12.3. EFFETS PERSONNELS	1,1	C
12.4. PROTECTION SOCIALE	3,6	NC
12.5. ASSURANCE	1,3	NC
12.6. SERVICES FINANCIERS	1,0	NC
12.7. AUTRES SERVICES N.D.A.	0,7	NC
TOTAL NC	39,4	

C=Concurrencé / NC=Non-concurrencé

Source : Statec ; calculs CSL

* * *

Globalement, nous voyons bien que l'inflation luxembourgeoise ne permet en rien de mesurer la compétitivité-prix du Luxembourg, si ce n'est celle du secteur du commerce de détail car :

- non seulement les coûts de main-d'œuvre intégrés aux prix des biens ne portent que sur les coûts de distribution et sont particulièrement faibles par rapport au chiffre d'affaires ;
- mais en outre, de nombreux services dont les prix augmentent plus rapidement ne sont pas soumis à la « concurrence internationale » ;
- et enfin, comme nous allons le voir, le secteur du commerce luxembourgeois est particulièrement performant et ne souffre d'aucun problème de « compétitivité ».

³¹ CEP•L, Dialogue analyse n°4 « L'inflation au Luxembourg de 1999 à 2007 : mythes et réalités », pp. 84-87.

2.2. Des salaires qui ne passent que très marginalement dans l'inflation

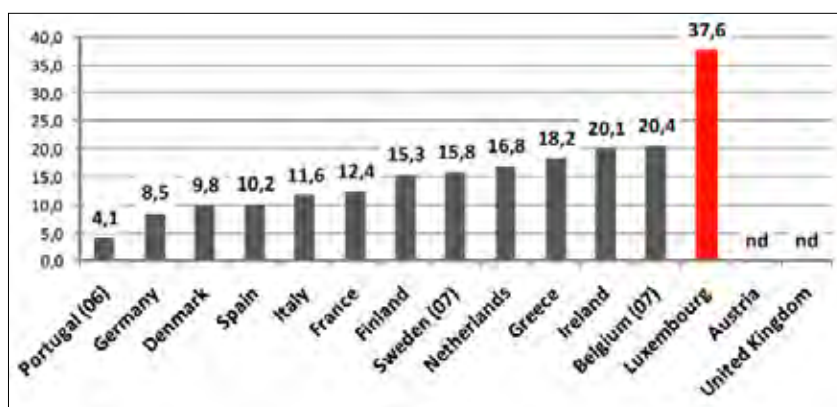
Le secteur du commerce est le principal facteur d'inflation dans la mesure où les deux tiers de l'inflation sont imputables à des biens vendus directement par ce secteur. Comme les biens de consommation sont essentiellement importés, les hausses de salaires ne peuvent passer dans les prix que par le biais du secteur du commerce. Il est donc intéressant de se pencher sur celui-ci afin de voir si les coûts salariaux constituent vraiment une pression telle que leurs augmentations sont susceptibles de provoquer une inflation insoutenable.

2.2.1. Des coûts salariaux qui ne pénalisent pas le commerce luxembourgeois

On pourrait parler de coûts salariaux pénalisants qui se retrouveraient dans les prix, si la pression des coûts salariaux obligeait les entreprises à augmenter leurs prix pour conserver des marges suffisantes.

Or, les marges réalisées par le secteur du commerce luxembourgeois sont les plus élevées d'Europe. Avec une marge après versement des salaires, chaque emploi luxembourgeois engendre en moyenne un bénéfice d'exploitation largement supérieur aux autres pays européens. Ce résultat est certes tiré vers le haut notamment par le commerce électronique, mais celui-ci n'a connu son essor que depuis quelques années et depuis 1995, le Luxembourg a systématiquement été le pays d'Europe où le bénéfice d'exploitation par emploi a été le plus élevé.

Commerce (G) - Bénéfice d'exploitation par emploi (milliers d'euros - 2008)



Source : Eurostat ; calculs : CSL

On pourrait avant tout parler de perte de compétitivité-prix si l'évolution de ces mêmes prix était pénalisante pour les entreprises. Or, compte tenu des marges largement plus élevées au Luxembourg que dans les autres pays, il serait parfaitement loisible aux entreprises luxembourgeoises de réduire leurs prix tout en conservant des marges plus que confortables. Ainsi, l'activité économique qui est le plus responsable de l'inflation, dans le sens où c'est de cette activité économique que dépend la plupart des prix à la consommation, connaît-elle des marges nettement plus élevées que dans les pays voisins.

Ces marges ne pourraient être si largement supérieures si les coûts salariaux étaient trop élevés. Inversement, si ces mêmes entreprises connaissaient un problème de compétitivité-prix, elles pourraient les réduire aisément tout en conservant des marges plus importantes que dans les pays voisins.

2.2.2. Une indexation des marges davantage responsable de l'inflation que les salaires

Les salaires sont indexés après les augmentations de prix. Si les entreprises augmentent les prix par la suite, c'est parce qu'elles indexent leurs bénéfices.

Si le Luxembourg connaît donc une inflation qui bien que conforme à la zone euro demeure à un niveau supérieur à la France et surtout l'Allemagne, ce n'est donc pas en raison de coûts salariaux trop élevés.

D'ailleurs pourquoi les entreprises augmenteraient-elles les prix après une tranche indiciaire ? Rappelons que l'application d'une tranche indiciaire n'est qu'un rattrapage à posteriori de l'évolution générale de prix. En outre, la part des salaires dans le chiffre d'affaires est très marginale comme nous l'avons vu.

Une entreprise qui augmenterait ses prix de 2,5% parce que les salaires auraient augmenté de 2,5% ne réaliserait pas simplement une augmentation de prix destinée à couvrir le coût d'une tranche indiciaire. En fait, ce faisant, elle indexerait également son bénéfice (et l'augmenterait puisque la totalité de ses coûts n'a pas progressé de 2,5%) !

L'explication de prix à la consommation progressant plus rapidement que dans les pays voisins, plutôt que la traduction d'une perte de compétitivité, n'est en fait que la manifestation de choix volontaires opérés par les entreprises elles-mêmes dans un contexte d'économie particulièrement dynamique. Ce sont tout de même les entreprises qui décident de leurs prix. Aussi, si elles continuent à les faire progresser en se permettant de continuer à augmenter leurs marges sans contraintes pour leur activité, c'est qu'elles y trouvent bien leur compte.

Le secteur du commerce, principal artisan de l'inflation ne souffre donc d'aucun problème de coûts salariaux trop élevés qui pénaliseraient sa « compétitivité ». La « surinflation » luxembourgeoise, qui n'est, rappelons-le, effective que vis-à-vis de l'Allemagne, n'est donc que le résultat de différences structurelles et surtout d'une croissance nettement plus forte.

2.3. Compétitivité globale des entreprises : des marges si élevées que la question de compétitivité prête à sourire

2.3.1. Industrie : des marges encore élevées malgré la forte baisse 2009

Pour l'ensemble de l'industrie³², les marges après rémunération des salariés sont d'un niveau tout à fait convenable, malgré la crise qui a particulièrement touché le Luxembourg en raison de sa dépendance du secteur de l'automobile qui représente près du tiers de l'industrie manufacturière et notamment la sidérurgie qui a été sévèrement touchée durant l'année 2009.

NOTE :

La marge ici calculée correspond à la valeur ajoutée brute aux prix de base diminuée de la rémunération des salariés corrigée de la proportion de travailleurs indépendants. Compte tenu de l'ampleur de la crise, il nous a semblé opportun de publier des résultats intégrant l'année 2009. Toutefois, certains agrégats ne sont pas disponibles pour les données Eurostat en 6 branches d'activité. C'est le cas des impôts moins subventions

³² C : Industries extractives / D : Industries manufacturières / E : Electricité, gaz et eau.

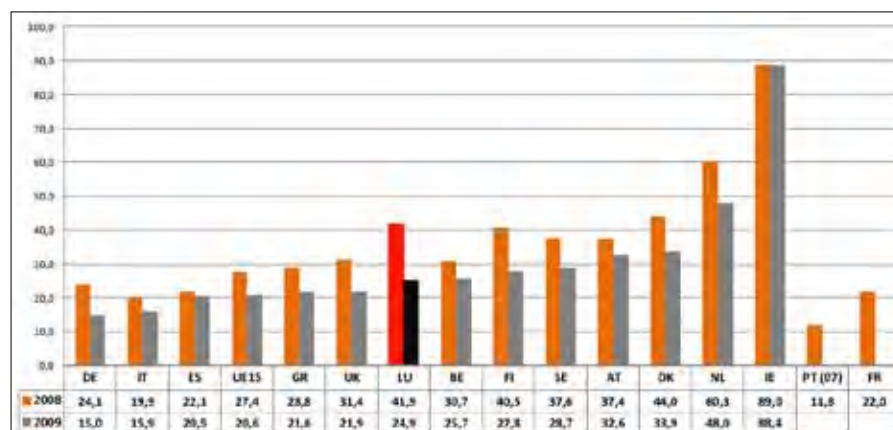
sur la production. Ce dernier agrégat vient en diminution de la valeur ajoutée brute aux prix de base afin d'obtenir la valeur ajoutée brute au coût des facteurs de laquelle est retranchée la rémunération des salariés afin d'obtenir l'Excédent Brut d'Exploitation.

Toutefois, cela ne modifierait que modérément le résultat du Luxembourg dans la mesure où seules les activités financières au travers de la taxe d'abonnement sur les sociétés paient un impôt de cette catégorie. L'ensemble des autres branches d'activité connaissent toutes un montant de cet agrégat très faible et même négatif, ce qui a pour conséquence l'obtention d'une valeur ajoutée brute au coût des facteurs plus élevée que la valeur ajoutée brute aux prix de base.

Alors qu'en 2008, seuls trois pays de l'UE15 connaissaient des bénéfices d'exploitation plus élevés, en 2009, le Luxembourg baisse fortement. Toutefois son niveau reste tout à fait honorable puisque le Grand-Duché se trouve en position intermédiaire, toujours devant l'Allemagne et la France en 2008.

Les résultats de l'industrie en 2009, malgré la crise, sont donc encore **tout à fait honorables**. Ils sont certes moins bons qu'en 2008, à l'image de tous les pays, mais les résultats 2009 sont encore à interpréter avec prudence, car ils seront forcément soumis à révisions. En outre, il convient de garder à l'esprit que **les résultats 2009 seront nettement améliorés pour le Luxembourg avec la prise en compte des importantes mesures de chômage partiel mises en place en 2009**.

Industrie (C, D, E) - Bénéfice d'exploitation (milliers d'euros par emploi)



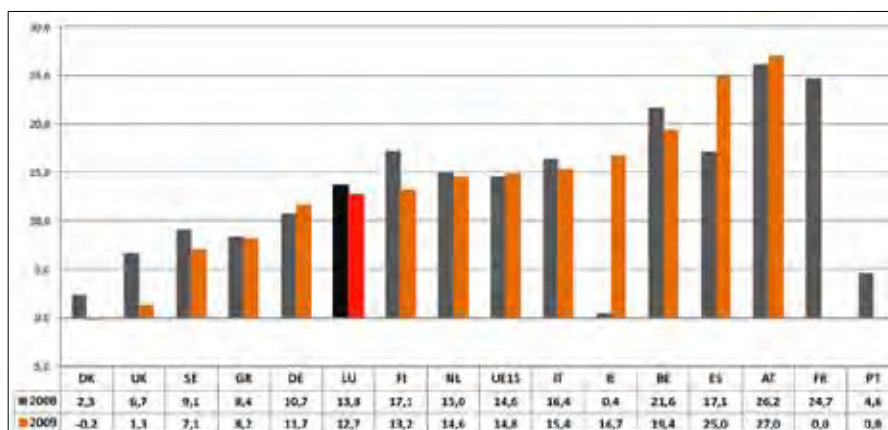
Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

2.3.2. Construction : une situation intermédiaire

Le secteur de la construction a été nettement moins touché par la crise que l'industrie. En termes de marge, le Luxembourg se situe en position intermédiaire.

Encore une fois, rappelons que les impôts moins subventions sur la production ne sont pas intégrés au calcul. En 2008, l'EBE par emploi était de 300 euros plus élevé après leur intégration, alors que dans la presque totalité des autres pays, il était diminué (de 1.600 euros par emploi en France et de 400 en Allemagne par exemple).

Construction (F) - Bénéfice d'exploitation (milliers d'euros par emploi)

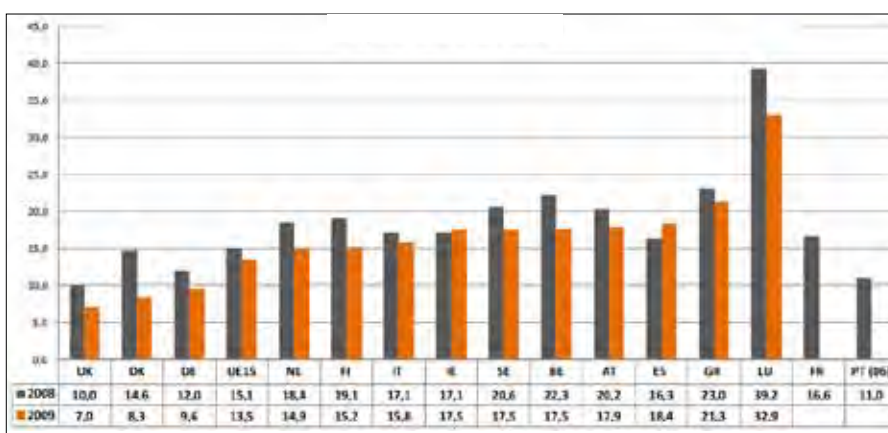


Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

2.3.3. Commerce, réparations d'automobiles et d'articles domestiques ; Hôtels et restaurants ; Transports et communications

Il s'agit ici d'un agrégat relativement disparate. Toutefois, à l'image de la branche du commerce, le Luxembourg se situe à un niveau de rentabilité très élevé malgré la crise de 2009.

Commerce, Réparation, HORECA, Transports et Communications (G, H, I) - Bénéfice d'exploitation (milliers d'euros par emploi)

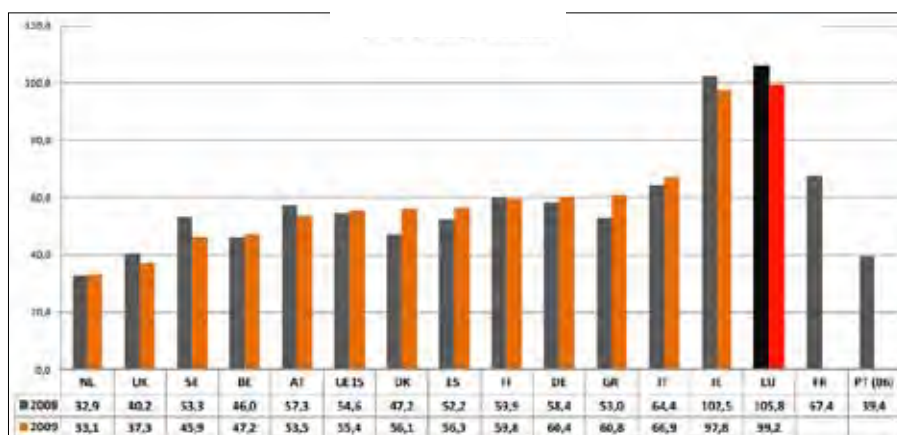


Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

2.3.4. Activités financières ; Immobilier ; Location et services aux entreprises

Dans ce domaine également, et sans surprise, malgré la crise, les entreprises luxembourgeoises disposent des plus fortes marges en Europe.

Activités financières, Immobilier, Location et Services aux entreprises (J, K) - Bénéfice d'exploitation (milliers d'euros par emploi)

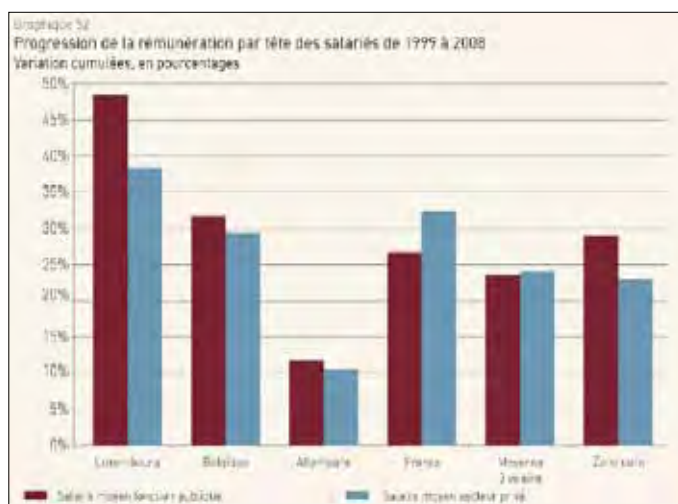


Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

2.4. Un différentiel d'augmentation des salaires moins grand que celui des bénéfices

On le voit, il n'y a pas que la finance qui tire vers le haut les performances économiques du Luxembourg. De nombreux secteurs sont particulièrement performants ou dans de plus rares cas se situent à un niveau intermédiaire.

Récemment, le Gouverneur de la Banque centrale du Luxembourg s'inquiétait d'une progression des salaires de 38% dans le privé et de 48% dans le public de 1999 à 2008. Il est vrai que les salaires ont progressé plus rapidement qu'en Allemagne où la modération salariale est de mise depuis plus d'une décennie. Les augmentations consenties aux fonctionnaires auraient d'ailleurs servi de référence au secteur privé pour revendiquer à son tour des hausses salariales, estime le Gouverneur de la BCL³³.



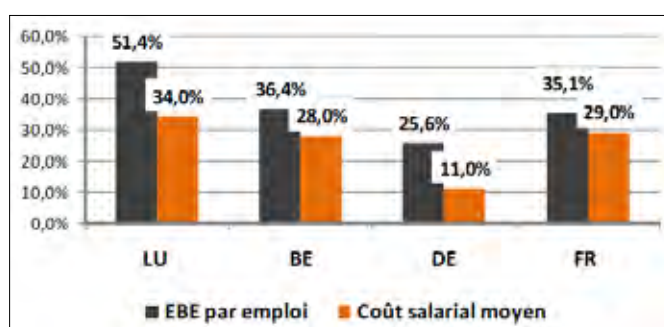
Source : BCL

³³ Selon le Bulletin 1/2010 de la BCL : Selon des données reprises au graphique suivant, les coûts salariaux par employé privé se sont accrus de quelque 38% au Luxembourg de 1999 à 2008. Le chiffre correspondant n'a atteint que 23% dans la zone euro et 10,5% en Allemagne. La très forte progression des coûts salariaux dans la fonction publique (+48% au Luxembourg de 1999 à 2008) n'a certes pas contribué à modérer les revendications salariales dans le secteur privé. Dans cette perspective et tout en gardant à l'esprit l'optique « finances publiques », il conviendrait de réfléchir à l'opportunité de mesures telles que l'encadrement des salaires d'entrée dans la fonction publique.

Pourtant, vouloir se limiter à comparer les évolutions salariales ne suffit pas à se rendre compte de la situation réelle.

Toujours sur la période 1999-2008, on constate en effet que le coût salarial moyen a progressé plus rapidement au Luxembourg que dans les pays voisins et plus particulièrement l'Allemagne. Toutefois, l'excédent brut d'exploitation a progressé encore plus rapidement que les salaires. Cela signifie que les bénéfices des entreprises ont progressé à un rythme non seulement supérieur aux pays voisins, mais également à un rythme supérieur aux coûts salariaux.

Progressions totales de 1999 à 2008 - Ensemble de l'économie



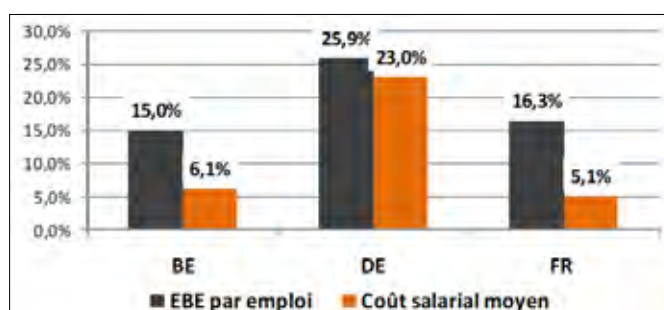
Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Pour mieux se rendre compte de l'avance qui s'accroît encore pour le Luxembourg, il suffit d'observer les **différentiels d'évolution entre le Luxembourg et les pays voisins**.

Si de 1999 à 2008 le coût salarial moyen luxembourgeois a en effet progressé de 23 points de plus qu'en Allemagne, le bénéfice moyen par emploi a lui progressé de 26 points supplémentaires. Et le constat est le même avec les deux autres pays voisins. **Le différentiel de progression des bénéfices est toujours nettement plus élevé que le différentiel de progression du coût salarial moyen.**

Si l'on veut faire la comparaison avec l'Allemagne, faisons la sur tout et notamment sur la croissance et les marges des entreprises.

Différentiel de progressions totales de 1999 à 2008 entre le Luxembourg et les pays voisins - Ensemble de l'économie



Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Le tableau suivant montre par ailleurs que l'évolution des coûts de la main-d'œuvre au Luxembourg était totalement dans la norme de l'UE, légèrement au dessus de la moyenne de la zone euro si on prend l'année 2000 comme point de départ.

Evidemment on peut s'acharner à considérer uniquement l'Allemagne qui constitue l'exception parmi les pays considérés en affichant une progression de **l'indice du coût de la main-d'œuvre** exceptionnellement faible. En fait, **seuls quatre des pays de l'UE repris dans le tableau ont connu des progressions plus faibles qu'au Luxembourg** : l'Allemagne, l'Italie, Malte et la France.

Indice du coût de la main-d'œuvre - Données annuelles
Industrie et services (sauf administration publique)

	2008	2000
Union européenne (27 pays)	133,5	100,0
Zone euro (EA11-2000, EA12-2006, EA13-2007, EA15-2008, EA16)	126,7	100,0
Belgique	:	100,0
Bulgarie	196,7	100,0
République tchèque	173,9	100,0
Danemark	132,0	100,0
Allemagne (incluant l'ex-RDA à partir de 1991)	115,7	100,0
Estonie	262,7	100,0
Irlande	147,5	100,0
Grèce	162,0	100,0
Espagne	143,0	100,0
France	129,5	100,0
Italie	124,8	100,0
Chypre	154,0	100,0
Lettonie	323,7	100,0
Lituanie	213,9	100,0
Luxembourg (Grand-Duché)	130,6	100,0
Hongrie	207,9	100,0
Malte	127,0	100,0
Pays-Bas	133,4	100,0
Autriche	120,2	100,0
Pologne	178,7	100,0
Portugal	132,1	100,0
Roumanie	500,4	100,0
Slovénie	176,2	100,0
Slovaquie	191,9	100,0
Finlande	137,9	100,0
Suède	131,0	100,0
Royaume-Uni	146,0	100,0

Source : Eurostat

Même en valeur absolue, le coût total de la main-d'œuvre n'est pas le plus élevé au Luxembourg parmi les pays considérés, malgré les performances exceptionnelles du Luxembourg en termes de productivité apparente du travail.

En effet, le coût horaire est plus élevé en Belgique, au Danemark, en Suisse et en Suède comme l'illustre le tableau suivant.

Coût horaire de la main-d'œuvre Industrie et services (sauf administration publique)

	2007	2008
Belgique	32,56	33,66
Bulgarie	1,89	:
République tchèque	7,88	:
Danemark	34,74	:
Allemagne	27,8	:
Estonie	6,6	7,51
Espagne	16,39	:
France	31,24	31,97
Chypre	12,46	13,31
Lettonie	4,41	5,42
Lituanie	5,09	:
Luxembourg	33	33,63
Hongrie	7,13	:
Malte	8,16	:
Autriche	27,61	:
Pologne	6,78	:
Portugal	11,32	11,73
Roumanie	3,41	:
Slovénie	12,09	:
Slovaquie	6,41	:
Finlande	27,87	29,38
Suède	33,3	:
Royaume-Uni	26,39	:
Suisse	:	35,05

Source : Eurostat

Même hors finance, les entreprises luxembourgeoises disposent de marges nettement plus élevées que dans les pays voisins ou même que dans l'ensemble de l'UE. Dès lors, malgré ce que peuvent dire certains « indicateurs de compétitivité » (cf. point 2.6. suivant) :

- les coûts ne sont pas trop élevés, sans quoi de telles marges seraient impossibles ;
- si un quelconque problème de compétitivité prix se posait aux entreprises luxembourgeoises, il leur suffirait de les diminuer pour la restaurer tout en conservant des marges nettement supérieures aux pays voisins

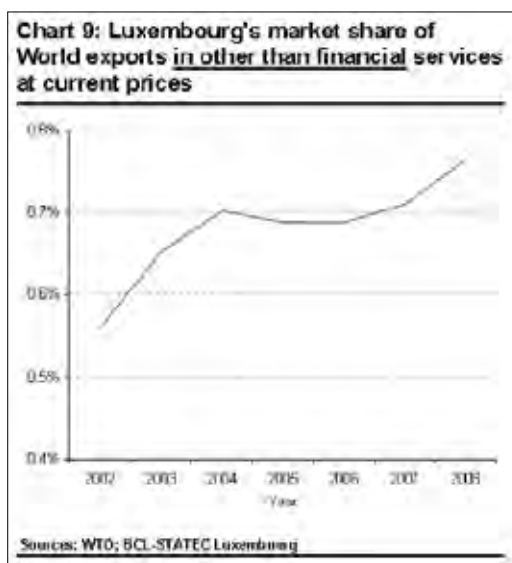
2.5. De très bonnes performances au niveau du commerce extérieur

La récente étude du Statec³⁴ sur les parts de marché du Luxembourg dans le commerce mondial semble d'ailleurs bien confirmer la très bonne tenue du Luxembourg sur la scène internationale.

Concernant les services qui représentent 83% de la valeur ajoutée brute de l'économie marchande en 2009 (le reste revenant à l'industrie avec 10% et à la construction avec 7%), le Luxembourg est le 17^{ème} pays exportateur mondial alors qu'il était le 22^{ème} en 2002. Le Statec rappelle qu'en termes de population, le Luxembourg se classe 170 et en termes de PIB en niveau absolu, il est 69^{ème}.

³⁴ Guy SCHULLER et Peter HÖCK, Statec, Economie et Statistiques n°42, « The evolution of the market share of Luxembourg's exports of goods and services between 1999 and 2009 », Août 2010.

Cette progression des parts de marchés luxembourgeoises dans le commerce mondial n'est d'ailleurs pas due aux seuls services financiers, puisque même les autres services jouissent d'une très bonne tenue.



Le point noir concernerait les exportations de biens avec un recul de la part de marché luxembourgeoise dans les exportations de biens mondiales. Celle-ci est en recul régulier depuis 2004, mais en valeur. Lorsque l'on observe la part de marché luxembourgeoise en volume, après un déclin ponctuel en 2005, celle-ci a repris une progression régulière.



En fait, les auteurs expliquent cette moins bonne performance en valeur qu'en volume par « des effets de prix et de taux de change. Les prix implicites au plan mondial ont en effet connu une hausse nettement plus forte que les prix à l'exportation de biens du Luxembourg. **A prix constants, la part de marché des exportations de biens dégage une évolution positive.**³⁵ »

Notons au passage que là encore, l'analyse vient invalider une utilisation trop stricte du concept de compétitivité-prix. Les exportateurs de biens luxembourgeois voient donc leur part de marché se réduire non pas parce qu'ils vendent moins, mais parce que leurs prix augmentent moins rapidement que dans le reste du monde. Nous sommes donc dans une situation où un gain théorique de compétitivité-prix vient réduire la part de marché en valeur.

³⁵ Statnews n° 35/2010.

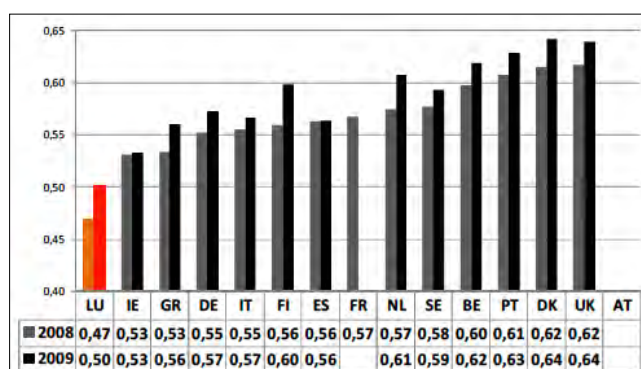
2.6. Des indicateurs de compétitivité non pertinents

Le Luxembourg est le pays européen attirant le plus d'investissements directs étrangers (IDE) par habitant et la rentabilité et la profitabilité des activités économiques n'y sont guère menacées ; dans aucun secteur de l'économie marchande, le Luxembourg n'arrive en tête en ce qui concerne la part des « bénéfices » attribuée aux salariés, exprimé ci-dessous par le coût salarial unitaire.

Le débat sur l'indexation des salaires est donc d'autant plus dogmatique que :

- non seulement le coût salarial unitaire (salaires rapportés à la productivité) demeure le plus faible de l'UE15 malgré la progression de 2009 qui est généralisée à l'ensemble des pays de l'UE ;
- mais en outre, la part de la richesse produite revenant aux salariés reste sur une pente descendante malgré l'indexation des salaires. En effet, malgré la forte progression de 2009, la part de la richesse revenant aux salaires ne fait que remonter à sa moyenne historique après une longue période de baisse forte et constante.

Niveau du coût salarial unitaire



Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Il serait tentant, en restant à un niveau agrégé, de conclure que cette spécificité luxembourgeoise serait due à la présence d'un secteur financier dominant. C'est pourquoi il n'est pas inutile de décomposer ce résultat d'ensemble par branche d'activité. Nous avons vu que le Luxembourg présente généralement de bons résultats (cf. supra).

Tous les indicateurs comptables montrent qu'il n'y a donc aucun problème de compétitivité-coût ou prix³⁶.

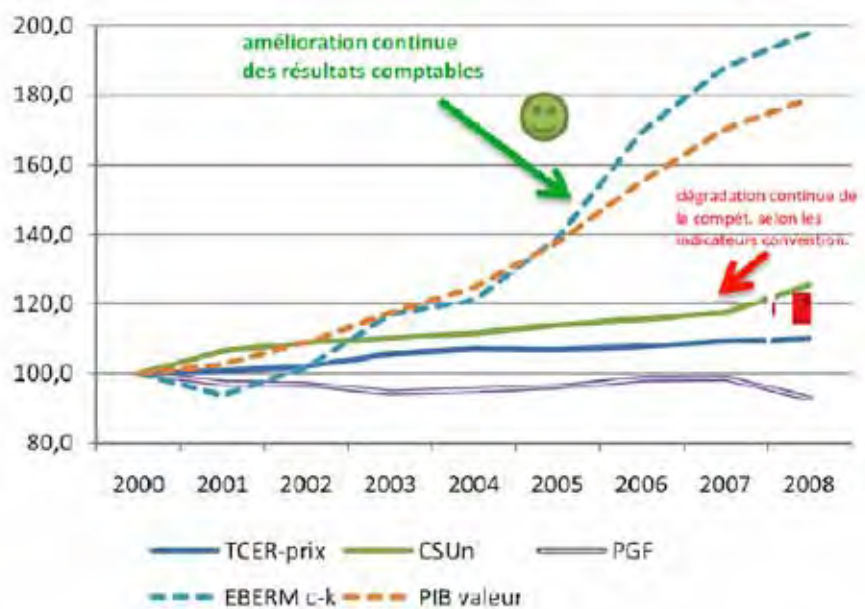
Or les indicateurs de compétitivité, qui auraient pour nom **taux de change effectif réel, productivité apparente du travail, taux d'inflation ou encore coût salarial unitaire nominal**, indiquent de manière récurrent une **perte de compétitivité pour le Luxembourg**. Mais on en « oublie » le versant **ex-post** (résultats et performance économiques), pourtant a priori plus solide (il s'agit de mesures comptables), dans l'analyse de la « compétitivité » ou, plus précisément, dans la communication sur celle-ci.

³⁶ Le problème de la prétendue perte de compétitivité des entreprises réside partiellement dans les indicateurs qui servent à la quantifier. Or, ceux-ci sont

- des constructions statistiques (indicateurs composites) théoriques et à caractère prévisionnel,
- entachés de grosses faiblesses méthodologiques,
- très sensibles à la fois à la conjoncture et à la révision nécessaire des comptes de la nation,
- utilisés par défaut (ex. disponibilité rapide, loi du nombre),
- avec une vue trop court-termiste,
- et dont les résultats sont en contradiction, dans le cas luxembourgeois, avec les données empiriques en matière de performances économiques (voir à ce sujet la note de la CSL du 6 avril 2010).

Qu'il s'agisse de l'inflation, du taux de change effectif réel déflaté par les prix à la consommation ou même par le prix implicite de la valeur ajoutée ou encore du CSU nominal, **un seul constat s'imposerait : le Luxembourg perdrait en « compétitivité » depuis dix ans. De quoi s'étonner de la capacité de résilience de l'économie luxembourgeoise qui connaît structurellement des performances supérieures à celles de ses partenaires.**

Zoom sur quelques indicateurs de "compétitivité"



Pourquoi, si les indicateurs qui mesurent les déterminants de la compétitivité luxembourgeoise se dégradent depuis si longtemps, le pays voit toujours ses résultats économiques progresser ?

Krugman aurait-il vu juste ? : « *strangely careless arithmetic [...] by people who surely had both the cleverness and the resources to get it right, cry out for an explanation. The best working hypothesis is that in each case the author or speaker wanted to believe in the competitive hypothesis so much that he felt no urge to question it ; if data were used at all, it was only to lend credibility to a predetermined belief, not to test it* ».

La CSL tient à rappeler qu'elle a fourni de nombreuses explications méthodologiques expliquant ces résultats d'apparente perte de compétitivité et **illustrant de ce fait la non pertinence de ces indicateurs pour mesurer la compétitivité de l'économie luxembourgeoise** (cf. différents Econews de février-avril 2010 sur www.csl.lu).

2.7. En conséquence : toute modulation de l'index ne serait qu'argent de poche supplémentaire pour les patrons luxembourgeois

Dans un pays où chaque emploi amène dans la poche des propriétaires d'entreprises bien plus d'argent que dans n'importe quel autre pays européen, quel serait l'intérêt d'en donner encore moins aux salariés ? Certainement pas la compétitivité :

- **coût** : si les coûts étaient trop élevés, les marges ne seraient pas aussi conséquentes ;
- **prix** : si un quelconque problème de prix trop élevés se posait, les entreprises pourraient les réduire tout en gagnant toujours plus que dans les pays voisins.

Il ne s'agit donc pas d'une opposition de principe sur une mesure qui serait finalement « marginale ». Si elle l'est pour les salariés, son absence l'est également pour le patronat. Il serait tentant d'affirmer que si une modulation de l'index ne coûterait pas beaucoup aux salariés, elle apporterait beaucoup aux entreprises.

Plus que d'apporter aux entreprises et à leur « compétitivité », une modulation de l'index apporterait surtout à leurs propriétaires. En ont-ils besoin compte tenu des bénéfices réalisés ? Faut-il accepter une mesure qui n'apporte rien à l'économie, mais ne fait que transférer des revenus des salariés vers les patrons les plus riches d'Europe ?

3. CONCLUSION

Si le Luxembourg connaît une inflation plus forte, ce n'est que vis-à-vis de l'Allemagne ou la France, rappelons-le, les économies avec la plus faible croissance de la zone euro. Par rapport à la zone euro dans son ensemble, l'inflation luxembourgeoise est tout à fait dans la norme et on y compte bien plus de pays avec une inflation plus élevée que le Luxembourg que de pays avec une inflation moins élevée.

En fait, les différences sont parfaitement explicables par un plus grand dynamisme économique ainsi que des différences structurelles fortes entre le Luxembourg et les pays voisins dont il ne représenterait en taille qu'une ville parmi d'autres. C'est en fait plutôt avec Paris, Francfort ou Bruxelles qu'il faudrait comparer les niveaux de prix.

Qu'il soit permis de s'interroger sur les raisons qui poussent à « réformer » un système d'indexation automatique, qui a fait ses preuves en contribuant à rendre durable la paix sociale au Luxembourg (chapitre IV) et dont la seule vocation (et le seul effet) est de maintenir la valeur des salaires face à la montée de l'inflation et, par conséquent, de stabiliser a posteriori la clé de partage de la valeur ajoutée (chapitre III).

Le 28 avril 2010, le Gouverneur de la BCL déclarait - une fois de plus - la guerre à l'indexation des salaires : elle pèserait sur les prix et, compte tenu de son appartenance à la zone euro, le Luxembourg ne pourrait pas dévaluer sa monnaie pour rester compétitif. Ainsi, l'indexation des salaires constituerait, toujours selon lui, une politique de sortie de la zone euro.

Or :

- l'indexation a pourtant une incidence pratiquement nulle sur les prix à la consommation ;
- aucune relation n'existe entre les prix à la consommation et la compétitivité-prix des entreprises ;
- mieux, l'inflation tant décriée est en réalité, à ce niveau modeste, un signe de dynamisme économique ; a contrario, la crise économique en est la preuve.

Curieusement d'ailleurs, l'« index » ne constituait pourtant pas un obstacle insurmontable à la participation du Luxembourg à la monnaie commune lors de la création de celle-ci. En fait, le raisonnement tenu comprend de nombreuses hypothèses invérifiées et des raccourcis.

La première hypothèse serait que « les tranches indiciaires passent dans les prix ». Or, **cette relation n'a jamais été démontrée au Luxembourg.** En outre, comme l'a déjà mentionné la CSL, **les commerces luxembourgeois sont les plus rentables d'Europe** : il n'y a donc aucune pression des salaires sur les marges de ce secteur qui est le principal (f) acteur de la hausse des prix à la consommation au Luxembourg.

La deuxième serait que l'inflation nuirait à la « compétitivité ». Pourtant, lorsque l'on observe attentivement la relation entre inflation et croissance, soit les résultats engrangés grâce à une position compétitive, on peut constater une relation positive entre les deux. Ainsi, **les pays qui ont le plus d'inflation sont aussi ceux qui ont le plus de croissance**, et qui donc doivent faire preuve d'une bonne dose de compétitivité.

La troisième serait que l'inflation luxembourgeoise serait insoutenable comparative-ment à la zone euro et amènerait un jour le Luxembourg à devoir sortir de la zone euro par manque de compétitivité économique et le besoin, par exemple, de dévaluer sa propre monnaie. Constatons que l'inflation luxembourgeoise n'est pourtant que très modérément supérieure à celle de la zone euro (+0,1 point par an depuis 2000), laquelle est largement tirée vers le bas par l'Allemagne, économie à la croissance économique la plus faible de la zone euro et à laquelle on voudrait pourtant comparer la compétitivité luxembourgeoise.

Or nous avons vu que depuis 2000, **seuls cinq pays de la zone euro sur seize disposaient d'un taux d'inflation inférieur au Luxembourg**. Si des candidats à la sortie de la zone euro devaient se présenter un jour, le Luxembourg serait donc loin d'être parmi les premiers, d'autant plus si l'on intègre les autres critères que sont les déficits publics (le Luxembourg connaît le plus faible de tous) ou l'endettement public où là encore, le Luxembourg est premier de la classe.

Par conséquent, vouloir parler d'une éventuelle sortie de la zone euro du Luxembourg du fait de son indexation relève purement de l'agitation. En effet, avec les plus faibles déficits publics et taux d'endettement de la zone euro, on peut se demander comment 0,1 point d'inflation supplémentaire suffiraient à faire exclure le Luxembourg de la zone euro ou à le contraindre à la quitter volontairement !

La quatrième hypothèse serait que l'inflation, c'est-à-dire la hausse des prix à la consommation des ménages, serait identique aux prix à l'exportation (ou à la production).

Or, les salaires sont liés à la **variation des prix des produits consommés par les ménages qu'il ne faut pas confondre avec les prix à l'exportation**, dont la seule évolution peut éventuellement entraver la capacité des entreprises luxembourgeoises à vendre sur les marchés internationaux. L'inflation ne peut donc nuire à la compétitivité, parce que ces deux quantifications n'ont strictement rien de commun au Luxembourg.

* * *

En tout état de cause, ce débat semble d'autant plus inutile que le Luxembourg dispose d'une inflation tout à fait comparable à celle de l'ensemble de la zone euro, comparativement à laquelle, l'inflation luxembourgeoise n'aura été qu'épisodiquement supérieure, montrant qu'il n'y a pas d'inflation structurellement plus forte au Luxembourg que dans la moyenne des autres pays européens, mais simplement avec l'Allemagne, économie la moins dynamique de la zone euro.

En outre, il n'est pas inutile de rappeler en matière d'inflation que prix administrés ou loyers pèsent fortement sur l'indice et n'ont strictement rien à voir avec la « compétitivité ». Pour le reste, comme nous l'avons déjà souligné, 60% de l'indice des prix à la consommation sont dépendants de biens vendus dans le commerce. Or si tant est que l'inflation pèse sur les salaires et in fine sur la compétitivité des entreprises, il est parfaitement loisible au secteur du commerce, réalisant les plus fortes marges de l'UE, de limiter ses augmentations de prix afin que l'inflation ne se répercute pas sur les salaires.

Rappelons-le : ce ne sont pas les salariés qui sont responsables de l'inflation, mais bien les entreprises qui décident de leur politique tarifaire. Or lorsque l'on réalise les plus fortes marges de l'UE, les augmentations de prix ne peuvent être considérées que comme une opportunité utilisée dans un contexte d'économie dynamique.

Certes la loi de 1984 prévoit qu'en cas de problème de compétitivité on puisse moduler l'index, mais on peut se demander où se situe le problème de compétitivité des entreprises luxembourgeoises qui même hors finance sont les plus rentables d'Europe.

La question des augmentations de salaires est d'ailleurs un faux problème. Si les coûts salariaux augmentent plus rapidement que dans les pays voisins, les bénéfices augmentent encore plus rapidement.

RETOUR SUR LA « COMPÉTITIVITÉ ». OU COMMENT SUBORDONNER LE DROIT SOCIAL À L'ORDRE ÉCONOMIQUE ?

En opérant un glissement sémantique, le rapport Fontagné (Compétitivité de l'économie luxembourgeoise : une paille dans l'acier, 2005) a réussi le tour de force d'introduire au Luxembourg une définition (dite standard) qui prête à la compétitivité des vertus dont elle ne dispose pas en réalité : pour une nation, il s'agirait « de la capacité à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale tout en préservant l'environnement ». À moins, bien sûr, que compétitivité et développement durable ne soient tout simplement interchangeables, la confusion des genres est ici totale, puisque cette définition trace principalement les contours d'une stratégie de développement durable telle que le rapport Brundtland aurait pu l'imaginer.

Assurément, la stratégie de Lisbonne, qui s'est elle-même drapée de l'aura de durabilité en tentant de favoriser une compétitivité qui rende le marché du travail inclusif et ne nuise pas à l'environnement, contribuait déjà à alimenter cette confusion ; il n'en reste pas moins que nous jouons bien ici sur deux registres différents, en dépit d'une relative complémentarité entre eux³⁷.

On vérifie d'ailleurs quotidiennement, par exemple à travers les interventions récurrentes de la BCL, de la Chambre des métiers, de la Chambre de commerce ou des médias, que la compétitivité telle que définie par le professeur Fontagné n'est qu'une usine à gaz ; la compétitivité n'est certainement pas ce magma de bonnes intentions d'organisation sociale. La seule définition qui vaut sur le terrain et qui y fait loi est une approche restreinte de la compétitivité, dont on ne peut en vérité guère sortir : le degré de compétitivité y est déterminé à l'aune soit des coûts supportés par les entreprises, selon laquelle une réduction des coûts, notamment salariaux, correspond à une augmentation de la compétitivité, soit des prix pratiqués par les entreprises conditionnés par ces mêmes coûts. C'est ainsi que les indicateurs de compétitivité auraient pour nom taux de change effectif réel, productivité apparente du travail, taux d'inflation ou encore coût salarial unitaire.

Il faut se rendre à l'évidence, la compétitivité d'une nation ou d'une économie, à l'estimation de laquelle s'attèle l'Observatoire de la compétitivité, ne se mesure pas. Selon les propos du détenteur du prix de la Banque de Suède en économie Paul Krugman pourtant rapportés par le professeur Lionel Fontagné dans son rapport sur le Luxembourg, la compétitivité est « un mot vide de sens lorsqu'il est appliqué aux économies nationales ». Le professeur Fontagné admettait d'ailleurs dans son rapport que « La notion de compétitivité n'est pas populaire parmi les économistes académiques », que « L'idée de "compétitivité d'une économie nationale" n'est donc pas fongible dans le corpus analytique des économistes » et que l'engouement mystérieux qu'elle suscite relève « d'une erreur totale de perspective, faisant confondre les firmes et les nations ; ou encore [de] la nécessité pour activer les réformes internes de s'appuyer sur un classement « objectif » quand il est mauvais [...] ».³⁸

³⁷ Selon la stratégie de Göteborg, « Lisbonne » apporterait une contribution essentielle au développement durable, en privilégiant l'augmentation de la compétitivité et de la croissance économique et en favorisant la création d'emploi. Ceci est cependant loin d'être acquis au regard de la ligne d'étiage sociale et environnementale. Par ailleurs, il n'est pas dénué de pertinence de noter ici que l'on doit la thématisation de ce concept de « compétitivité » en Europe à la Table ronde européenne, think tank et lobby patronal auprès des institutions européennes.

³⁸ Selon Fontagné, ce serait la ferveur du public et de la classe politique pour la compétitivité qui pousserait les économistes, et donc lui-même, à s'intéresser tout de même à ce « sujet interpellant ». Un peu comme si, poussés par l'engouement populaire et des politiques pour l'astrologie (voir par exemple le cas Mitterrand), les astronomes devaient hisser cette pratique divinatoire au rang de parangon, de surdéterminant, de point d'appui ou de grille de lecture de toute action politique. Krugman, dans son article intitulé Compétitivité – Une dangereuse obsession, utilisait de son côté une analogie entre compétitivité (qu'il juge fausse et dangereuse) et créationnisme.

Au mieux, on peut admettre que la compétitivité ne désigne rien d'autre que la capacité d'un produit marchand à attirer durablement des clients au détriment des produits concurrents. Cette conception moins simpliste irait cependant au-delà de la vision purement comptable du banc patronal. La compétitivité ne réside en effet pas dans les seuls facteurs de « coûts » pour les entreprises ; elle dépend largement de la qualité de l'infrastructure, de la fiabilité et du contenu en innovation des produits et de la qualité du service d'accompagnement offert aux clients, de l'investissement consenti par les firmes ou encore de la qualification et de la motivation de la main-d'œuvre qui exerceront un effet positif sur la productivité du travail.

En tout état de cause, la nécessité pour une entreprise de répondre aux tests des marchés nationaux et internationaux ne requiert en aucun cas une flexibilité totale des systèmes productifs et une remise en cause des acquis sociaux, comme y conduit la quête insatiable de compétitivité européenne³⁹ organisée autour d'une modération salariale systémisée et de la lutte contre l'inflation, particulièrement salariale. En dépit des dénégations de l'auteur relatives à une potentielle mise en question de la cohésion sociale, c'est pourtant aussi ce à quoi tend la recherche de la compétitivité telle que définie au Luxembourg par l'économiste Lionel Fontagné à la suite du banc patronal et autres avocats d'une politique de l'offre pure et dure.

En faisant passer des vessies pour des lanternes, c'est-à-dire en affectant à la compétitivité une essence sociale et environnementale, cette redéfinition, incluant la nation dans les enjeux de compétitivité, promulguant cette dernière au rang de principe sociétal directeur et lui attribuant mille vertus, contribue à un brouillage idéologique. Elle tente, en les rendant fréquentables, de rallier les opinions aux seuls objectifs de compétitivité restreinte (coût/prix), alors que ceux-ci cachent des enjeux réels d'affaiblissement social. Cette approche relève de l'habillage d'une politique d'ajustement social sur le moins disant prétendument rendue impérative par l'évidence d'un déclin de la productivité, de salaires indexés pénalisants ou des rigidités du marché du travail. Elle permet de généraliser aux systèmes productifs et aux institutions nationales l'objectif de haute compétitivité, dont la traduction économique sera une croissance ne provoquant pas de pressions inflationnistes (salariales s'entend).

Cette politique de « compétitivité nouvelle » favorise le développement d'une nouvelle économie du low-cost, qui ne connaît guère de normes salariales et sociales de référence pour définir une compétitivité moyenne à l'aune de laquelle se positionner. Elle se manifeste lentement mais inexorablement par une dégradation des conditions de travail des salariés européens et, par voie de conséquence, de leurs conditions de vie.

Comme le disait d'ailleurs le professeur Fontagné, « la compétitivité est probablement aussi un état d'esprit général par rapport aux nécessaires adaptations de toute économie ». Effectivement, manifestation d'une certaine Weltanschauung actuellement dominante, la compétitivité ne représente en réalité, dans une économie de marché, qu'une modalité de comportement politiquement choisie parmi d'autres. Elle n'est qu'un moyen non exclusif, et discutable, pour tenter de générer une croissance de la valeur monétaire disponible par habitant et ainsi améliorer partiellement les conditions de vie et le bien-être matériel de la population. S'il ne peut y avoir d'économie compétitive qui s'améliorerait au détriment de ceux-ci, force est cependant de constater que l'exacerbation de la concurrence et l'élévation concomitante de l'idéologie de la compétitivité au rang

³⁹ Avec pour objectif de soutenir durablement la concurrence, la situation de compétitivité ne sera en effet jamais acquise, puisque l'environnement concurrentiel est évolutif et non balisé.

d'objectif, de choix entrepreneurial, politique et sociétal ont pour effet de nous éloigner un peu plus encore de l'objectif ultime du déploiement de l'activité économique : le bien-être social de la population.

La compétitivité est un peu le cheval de Troie de la « globalisation économique », c'est-à-dire de la subordination à une logique purement économique de toutes les sphères d'activités humaines. La transformation du droit social, que le respect des critères de compétitivité emporte nécessairement, est une tentative de passage en force d'une vision anthropologique, d'un discours idéologique bien précis. La compétitivité est avant tout l'affaire de ce que d'aucuns nomment l'« arête tranchante de l'économie », les grandes multinationales, qui, à la recherche d'un level playing field, veulent imprimer leur marque à l'ensemble de l'économie, notamment à l'aide d'éléments opérationnels techniques puissants comme la financiarisation des stratégies de gestion. L'entreprise est désormais perçue comme un portefeuille de titres où le cash flow, dégagé tout particulièrement par la compression des dépenses d'emploi, doit être remis à l'actionnaire. Cette forme de gestion génère un mouvement d'insécurisation sociale, de précarisation de l'emploi et, surtout, par l'emploi (temps partiel, intérim, bas salaires, modération salariale, assouplissement de la législation sur la protection de l'emploi, etc.).

Dans ce contexte, alors que la compétitivité n'est concrètement rien d'autre que l'argumentaire patronal dans le rapport de force social, il convient de ne pas oublier que vouloir toucher, par exemple, à l'indexation des salaires participerait à livrer en pâture le droit du travail à cette logique politique. Cette flexibilisation accrue du droit du travail comporterait également l'affaiblissement d'un élément pour le moins original du système de protection sociale luxembourgeois contre le risque de la vie chère.

En 1994, Krugman constatait déjà que l'obsession de la compétitivité avait atteint un point où elle avait commencé à distordre dangereusement les politiques économiques. Quel intérêt d'être compétitifs si nous régressons socialement ou que nous sommes en récession économique du fait d'une demande en berne ? Il serait urgent de combler ce qui semble bien être un déficit de volonté politique en faveur de la protection sociale et de la protection d'un emploi stable, de qualité et épanouissant pour tous, qui est actuellement proportionnellement inverse à l'engagement politique au profit du marché et de sa soif de compétitivité. C'est bien la préservation de l'intérêt général qui se joue derrière les enjeux de compétitivité généralisée. Celui-ci se définit par l'avenir de la société à long terme, et non pas par l'avenir à court terme des entreprises ou par un compromis entre différents intérêts particuliers.

X. Échelle mobile des salaires : les prises de position des partenaires sociaux

1. LA COMPOSITION DU PANIER

Les organisations syndicales ont toujours été d'avis que la seule fonction de l'indice des prix est de mesurer correctement l'inflation et que l'objet de l'échelle mobile des salaires, y rattachée, consiste à maintenir la valeur des revenus visés. L'origine des augmentations et le statut du décideur n'intéressent pas le consommateur.

Même en ce qui concerne la fixation de la TVA, des accises et des prix administrés, l'évolution passée a montré que leur prise en compte dans l'indice des prix ne comportait pas de handicap majeur pour la compétitivité des entreprises luxembourgeoises, parce que les hausses des prix sont toujours prises en compte lors des adaptations salariales, en présence ou non d'échelle mobile, de sorte que l'incidence de l'inflation sur l'augmentation des revenus salariaux réels est nulle à long terme. En matière de TVA, il faut en outre rappeler que les hausses en question n'ont pas à être payées par les entreprises, puisque la TVA ne fait que transiter à travers les entreprises.

En outre, les syndicats donnent à considérer que le fait d'intégrer la fiscalité indirecte dans l'indice, de même que les tarifs publics, peut avoir un effet de freinage salutaire de l'inflation, dans la mesure où les autorités politiques et administratives réfléchissent, à deux fois, avant d'augmenter impôts et tarifs.

Dans son avis du 29 octobre 1996 relatif à l'indice des prix à la consommation, le CES a préconisé un indice des prix national basé sur des prix toutes taxes comprises et incluant les produits dont les prix sont administrés. En revanche, le CES a insisté que des relèvements généraux de la TVA ou des accises devraient faire l'objet de consultations préalables des partenaires sociaux.

Cette position était celle de l'unanimité des membres du CES, puisque même les **représentants patronaux admettaient dans un souci de compromis « qu'un indice hors fiscalité indirecte est plus difficile à mettre en œuvre dans la pratique**, alors que ceci exigerait une double enquête sur les prix de la part du STATEC : un relevé mensuel des prix finaux et un relevé des prix hors impôts indirects. Dans le même esprit, le Groupe patronal pourrait se déclarer d'accord à incorporer la liste des tarifs publics au niveau du panier de l'indice national ».

Il faut absolument éviter une situation où une indexation moyennant un indice des prix « truqué » [c.-à-d. excluant certaines taxes ou certains prix administrés] conduirait à une adaptation des salaires inférieure à celle qui résulterait de l'abandon de l'indexation et d'une négociation salariale qui prendrait en compte l'ensemble de hausses des prix mesuré par l'IPCH.

2. TRANCHE MINIMALE, TRANCHE MAXIMALE ET INDEXATION DES REVENUS NETS

Dans un avis du 9 décembre 1988 sur « L'indexation des rémunérations, pensions et prestations sociales », le CES, suite à la saisine du Président du Gouvernement du 6 août 1985, adopta une approche à deux voies consistant dans

- l'examen des répercussions du système d'indexation automatique des salaires par rapport aux fluctuations de l'environnement économique ;
- l'analyse des différentes variantes des modalités d'application de la clause indiciaire, compte tenu de leur faisabilité technique, d'une part, et eu égard à leurs implications d'ordre économique et social, d'autre part.

2.1. Indexation et variations économiques

En ce qui concerne la problématique de l'indexation en relation avec les variations économiques, le CES n'a pas pu concilier les vues des partenaires sociaux en ce qui concerne leurs appréciations différentes quant aux répercussions du système actuel de l'échelle mobile des salaires sur notre économie.

Le groupe salarial est d'avis que la législation en vigueur est suffisamment flexible pour permettre la mise en œuvre de mesures requises pour combattre la crise. Il est en outre d'avis que le système en vigueur est le meilleur garant pour un déroulement harmonieux de la vie économique et sociale.

Le mécanisme dualiste d'adaptation (échelle mobile et négociation collective sur les adaptations des rémunérations en fonction de l'évolution économique des secteurs) permet de tenir suffisamment compte des situations particulières qui existent tant au niveau des branches économiques qu'au plan des entreprises.

En outre, le mécanisme de l'échelle mobile protège davantage les bénéficiaires de revenus moyens et faibles, alors que les détenteurs de hauts revenus bénéficient d'autres moyens pour se protéger contre la dépréciation de leur rémunération due à l'inflation.

Le groupe patronal estime que la législation donne une grande latitude au gouvernement et que la procédure visée à l'article 21 de la loi modifiée du 24 décembre 1977 ne se déclenche pas automatiquement.

De plus le groupe patronal, estimant que la liste des 9 paramètres n'est pas complète, se prononce en faveur de la prise en compte de la rentabilité d'exploitation des entreprises.

Le CES n'a pas réussi à formuler une position unique sur le problème de la modulation des règles d'application de l'échelle mobile.

Toutefois, au-delà des divergences, le CES conclut que le processus de négociation a permis, par le passé, de répondre à des situations de crise données et il espère que cette approche pragmatique puisse également être adoptée en cas de survenance de nouvelles difficultés pouvant entraîner des mesures exceptionnelles.

En outre, il tient à rappeler qu'il a été unanime pour engager des réflexions d'approche sur la mise en place et la praticabilité d'un indicateur global et sectoriel de rentabilité.

2.2. Différentes variantes des modalités d'application de l'échelle mobile

Pour ce qui est des différentes variantes des modalités d'application de la clause indiciaire, le CES a procédé à une analyse et à une discussion fouillées des effets du mécanisme d'indexation en vigueur sur la structure du coût salarial et sur le revenu net, d'une part, et des différents modalités alternatives d'indexation, d'autre part.

Il s'est basé à cet effet sur un rapport technique réalisé par M. Robert Kieffer, à l'époque Inspecteur de la Sécurité sociale 1^{ère} classe.

Le CES rejette dans sa majorité l'idée d'une tranche indiciaire minimale, les modalités d'application de l'échelle mobile des salaires ne pouvant être utilisées comme instrument de la politique des revenus au-delà du maintien de la capacité monétaire des salaires.

Certains membres, en raison de considérations d'ordre social, se prononcent cependant en faveur d'une telle tranche, qui serait à limiter aux revenus qui se situent au-dessous de 1,5 fois le salaire social minimum pour les travailleurs qualifiés. Ces membres proposent en outre des modalités concrètes pour les bénéficiaires de plusieurs revenus différents, pour les jeunes travailleurs et pour les travailleurs à temps partiel.

Quant à la tranche maximale, le CES considère à l'unanimité que la limitation de l'indexation aux revenus inférieurs à un niveau plafond ne constitue pas une modalité alternative au système actuel de l'indexation des salaires.

Une telle limitation risquerait de provoquer une double négociation de revalorisation des rémunérations. De plus, les salaires au-dessus du plafond pourraient bénéficier d'augmentations réelles plus importantes que les salaires inférieurs au plafond.

Pour ce qui est finalement de l'indexation des prestations nettes afin de maintenir les charges fiscales et sociales constantes, en valeur absolue, le CES estime qu'une telle adaptation constitue une chimère méconnaissant totalement les mécanismes de financement des dépenses publiques et des prestations sociales.

Pour le CES, une telle modalité ne constitue pas d'alternative valable au mécanisme d'indexation existant.

2.3. La position des partenaires sociaux dans l'avis du CES relatif aux GOPE

L'avis du CES relatif aux Grandes orientations des politiques économiques (GOPE) de 2003 contient le passage suivant au sujet de la stabilité des prix⁴⁰ :

« La stabilité des prix est particulièrement importante dans une très petite économie ouverte devant surveiller sa compétitivité en permanence et disposant, qui plus est, d'un mécanisme d'indexation automatique.

A ce sujet, il échet de relever que le Conseil de gouvernement a récemment décidé d'élargir le mécanisme d'indexation automatique aux tarifs des médecins, médecins-dentistes et d'autres prestataires de services médicaux ou paramédicaux, augmentant par-là le risque d'effets d'auto-allumage.

Le CES entend rappeler que c'est notamment sous condition d'une stabilité des prix que les effets positifs, également économiques, du mécanisme d'indexation, en termes de stabilité et de paix sociales, peuvent continuer à l'emporter sur les effets négatifs en termes de compétitivité économique, notamment sectorielle.

⁴⁰ Avis du CES du 23 mai 2003 concernant les Grandes orientations des politiques économiques des États membres et de la Communauté (GOPE) (2003-2005), page 12.

A noter qu'en cas d'aggravation de la situation économique et sociale, la loi du 24 décembre 1984 portant notamment modification de l'article 21 de la loi modifiée du 24 décembre 1977 autorisant le Gouvernement à prendre les mesures destinées à stimuler la croissance économique et à maintenir le plein emploi, ainsi que le règlement grand-ducal du 5 avril 1985 portant application des dispositions de l'article 21 de la loi modifiée précitée ont introduit des indicateurs et des procédures permettant de moduler les règles d'application de l'indexation des rémunérations, pensions et prestations sociales.

Il s'avère toutefois que ces indicateurs sont partiellement surannés et qu'il y a, dès lors, lieu de les reformuler quant à leur pertinence actuelle par rapport aux caractéristiques de l'économie luxembourgeoise d'aujourd'hui.

Le système d'indexation, par ailleurs, est à voir dans le cadre de la politique salariale, à propos de laquelle il y a notamment lieu de considérer les orientations générales numéros 3 et 5, qui demandent à veiller que la hausse des salaires nominaux reste compatible avec la stabilité des prix et les gains de productivité, à savoir :

« Veiller à ce que la hausse des salaires nominaux reste compatible avec la stabilité des prix et les gains de productivité. La hausse des salaires doit notamment rester modérée dans un contexte marqué par la possibilité d'un rebord conjoncturel de la productivité ou d'un regain de l'inflation induit par la flambée des prix du pétrole, ceci afin de permettre une reconstitution des marges bénéficiaires de nature à soutenir une croissance des investissements créatrice d'emplois » [Orientation générale n°3].

« Veiller à ce que les mécanismes de négociation salariale assurent l'adéquation entre salaires et productivité en prenant en compte les différences de productivité selon les qualifications et les conditions locales du marché du travail » [Orientation générale n°5].

Le CES estime que la politique salariale et les mécanismes de négociation salariale actuels au Luxembourg ne s'inscrivent pas en faux contre ces deux orientations structurales.

Le mécanisme d'indexation assure qu'il n'y a pas d'érosion du pouvoir d'achat et, à condition que l'on maintienne la stabilité des prix, n'est pas source d'effets anti-compétitifs qui ne sont pas compensés par la stabilité sociale, que ce mécanisme engendre, et par la sérénité qu'il introduit dans les négociations salariales.

Toutefois, au vu des résultats récents, le comité de coordination tripartite a conclu à la nécessité d'une analyse plus approfondie et a décidé, de ce fait, la mise en place d'un observatoire de la compétitivité.

Dans ce même contexte, le CES constate l'engagement des partenaires sociaux, dans le cadre de la négociation salariale décentralisée, - sous forme notamment de conventions collectives - de prendre en compte la réalité économique particulière respectivement de chaque branche ou entreprise à la lumière des objectifs de consolidation de l'emploi, des investissements nécessaires, et, partant, des marges bénéficiaires nécessaires au financement de ceux-ci, et de l'indispensable préservation de la compétitivité, et ceci sur la base du principe d'une répartition équitable et économiquement responsable des fruits des gains de la productivité là où ces gains existent et dans les limites de ceux-ci. »

2.4. L'effet d'auto-allumage

L'inflation est traditionnellement alimentée par deux composantes : la demande de biens et services (demand pull), d'un côté, et les coûts d'exploitation des entreprises (cost push), de l'autre côté. Dans le premier cas, si la demande de biens et services est supérieure à l'offre, on assiste à une hausse des prix des biens et services concernés.

Dans le second cas, une hausse des prix des matières premières, des tarifs administrés et des salaires conduisent à une augmentation des coûts d'exploitation des entreprises, que celles-ci tendent évidemment à répercuter sur les prix. L'importance de ces hausses dépend évidemment du poids relatif des prix et salaires dans le total des coûts d'exploitation.

Dans le cas des salaires, on craint parfois que l'indexation automatique ne puisse engendrer un effet d'auto-allumage. En effet, les entreprises à forte intensité de travail ont tendance à répercuter les revalorisations de salaires sur leurs prix de vente, ce qui alimente, à nouveau, l'inflation (principe de la « spirale inflationniste »).

Suite à une proposition du Conseil économique et social, le phénomène d'auto-allumage a été étudié par le Statec⁴¹. Les points essentiels des conclusions de l'étude qui portait sur une période allant de janvier 1995 à octobre 2001 sont les suivants :

« Les positions fortement sensibles à l'indexation représentent 15,6% des biens de l'IPCN. D'après notre méthodologie, elles semblent générer une hausse directe supplémentaire d'au plus 0,21 point de % de l'IPCN à chaque indexation, endéans un délai de 12 mois.

...

Ce résultat, qui s'apparente bel et bien à de l'auto-allumage, est loin d'être suffisant pour induire le déclenchement d'une tranche indiciaire dans le court terme et ce même en supposant des effets indirects qui ne sont pas pris en compte par l'étude.

...

Sur la période allant de 1996 à 2001 et pour les prix fortement influencés par l'indexation, seules 2 positions, représentant 2,5% de l'IPCN, présentent une inflation systématiquement plus forte au Luxembourg que dans la zone euro.

A long terme (1990-2001), l'inflation au Luxembourg n'est pas significativement plus élevée que dans ses principaux partenaires commerciaux ou que dans l'ensemble de l'UE. »

Dans le « dialogue-analyse » n°4 de mai 2008 consacré à l'inflation, la CEP•L écrit que l'argument de l'auto-allumage est toujours avancé dans le cas du Luxembourg, avec son hypothétique boucle « salaires – inflation » que provoquerait l'indexation des salaires.

Pourtant, écrit la Chambre, les biens de consommation sont essentiellement importés et cette boucle « salaires - prix » ne pourrait principalement passer que par le secteur du commerce, cette boucle ne pouvant être jugée « responsable » de l'inflation qu'à hauteur de 0,17 point (auquel il convient d'ajouter les 0,06 point estimé pour la fabrication des biens de consommation au Luxembourg).

Concernant les services, leur poids modeste dans l'indice des prix ne pourrait être jugé « coupable » que d'une incidence sur l'inflation de 0,11 point. Ainsi, au total, **un report intégral hypothétique d'une cote d'échéance sur les prix à la consommation ne provoquerait qu'un impact de 0,3 point.**

⁴¹ Le phénomène d'auto-allumage dans le contexte de l'indexation des salaires, in Bulletin du Statec n°2-02

De plus, pour que cet enchaînement se traduise par une quelconque perte de « compétitivité », encore faudrait-il que ces augmentations de prix utiles à la couverture de la revalorisation des salaires se traduisent par des pertes de part de marché, et donc de volumes d'activité, ou que la pression des coûts ne puisse être totalement compensée par la hausse de prix, ce qui pourrait se traduire par une réduction des marges et, éventuellement, leur insuffisance en vue de financer les investissements ou de continuer à développer l'activité. Or, jusqu'à présent, il n'en est rien.

Dans une étude⁴² effectuée pour l'Observatoire de la compétitivité, le Prof. Dr. Reinhard Hujer de la J.W. Goethe Universität de Francfort est arrivé aux mêmes conclusions en appliquant un modèle économétrique. Une hausse des salaires de 1% conduirait à une augmentation durable de l'indice des prix de 0,125%. Une tranche indiciaire de 2,5% ferait donc augmenter les prix de 0,3125%.

⁴² Univ. Prof. Dr. Reinhard Hujer, Dr. Paulo J.M. Rodrigues : *Wirtschaftliche Auswirkungen der Lohnindexierung, Studie für Observatoire de la Compétitivité, Direction Générale des Etudes Economiques, Ministère de l'Economie et du Commerce extérieur Grand-Duché de Luxembourg, Frankfurt/M., 30.Dezember 2007*

ANNEXE 1 :

COMPARAISON DE LA PONDÉRATION ET DES ÉVOLUTIONS DES PRIX DES PRINCIPALES CATÉGORIES DE PRODUITS DE L'INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION

L'indice des prix à la consommation (IPC) fournit des informations quant à l'évolution des prix des biens et services de consommation. Ceci signifie que les achats immobiliers qui constituent des dépenses d'investissement ne rentrent pas dans le calcul de l'inflation telle que mesurée par l'indice des prix à la consommation.

A l'annexe suivante figure la liste détaillée de l'ensemble des biens et services dont les prix sont relevés pour calculer l'IPC. Ces biens et services sont répartis en 12 catégories :

0 ENSEMBLE DES BIENS ET SERVICES

1 PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS NON ALCOOLISEES

2 BOISSONS ALCOOLISEES ET TABAC

3 ARTICLES D'HABILLEMENT ET CHAUSSURES

4 LOGEMENT, EAU, ELECTRICITE ET COMBUSTIBLES

5 AMEUBLEMENT, EQUIPEMENT DE MENAGE ET ENTRETIEN

6 SANTE

7 TRANSPORTS

8 COMMUNICATIONS

9 LOISIRS, SPECTACLES ET CULTURE

10 ENSEIGNEMENT

11 HOTELS, CAFES, RESTAURANTS

12 BIENS ET SERVICES DIVERS

Chaque année le poids de chaque bien et service est révisé pour tenir compte des évolutions de prix et du poids relatif de chaque produit dans la consommation totale des ménages. L'indice global des prix est obtenu en faisant la moyenne des indices de chaque produit pondéré par son poids relatif dans l'ensemble des dépenses de consommation des ménages (cf. chapitre I de la présente publication).

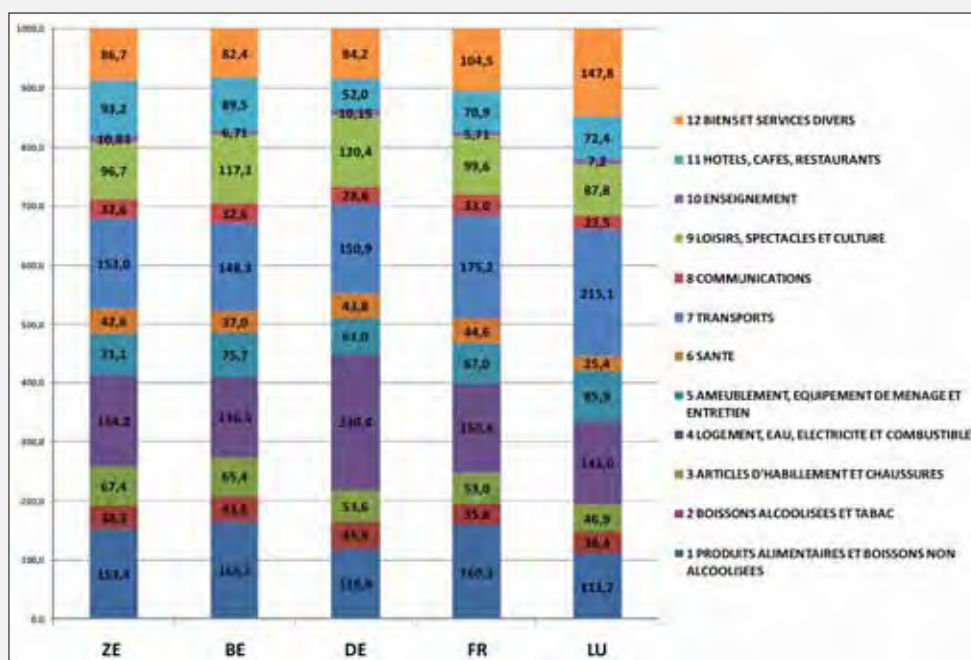
Le graphique suivant compare les structures de consommation des 12 principales divisions entre le Luxembourg et les pays voisins.

Dans trois catégories de produits le Luxembourg connaît des poids significativement supérieurs à ses voisins : les biens et services divers, les transports ainsi que l'ameublement et équipement du foyer.

A l'inverse, dans plusieurs catégories, le Luxembourg connaît des pondérations nettement inférieures comme l'alimentaire, l'habillement, la santé et les communications.

Les différentes catégories seront abordées plus en détail, mais on peut d'ores et déjà constater que ce sont les biens primaires peu élastiques avec le revenu qui semblent posséder un poids moindre dans les dépenses de consommation, reflétant ainsi le haut niveau de vie des résidents.

Pondération pour mille des 12 principales catégories de biens et services



Source : Eurostat, Statec

Dans la suite de la présente annexe sont comparées, à titre d'information, la pondération et les évolutions des prix de différentes catégories de biens et services⁴³. L'on constatera que souvent ces évolutions sont légèrement supérieures au Luxembourg par rapport à ses pays voisins et la zone euro⁴⁴.

De nombreux observateurs utilisent le différentiel d'inflation avec les pays voisins pour dépeindre une perte de « compétitivité-prix » de l'économie luxembourgeoise vis-à-vis de ses voisins. Outre une croissance économique plus forte, de nombreux autres facteurs expliquent une inflation légèrement plus élevée au Luxembourg que dans les pays voisins (cf. chapitre IX de la présente publication) facteurs qui n'impliquent aucunement une perte de compétitivité.

CP01 - Produits alimentaires et boissons non alcoolisées

Leur poids dans la consommation des ménages est plus faible au Luxembourg que dans les pays voisins. S'agissant d'un bien de consommation primaire, le volume de sa consommation est relativement peu élastique avec le revenu et il est donc logique de retrouver une part du panier consacrée à l'alimentation plus faible que dans les pays voisins, compte tenu du niveau de vie plus élevé. La pondération des produits alimentaires a d'ailleurs régulièrement diminué au Luxembourg depuis 2000 (de 145 pour mille à 111) alors qu'elle est demeurée relativement stable dans les pays voisins.

Concernant les biens alimentaires, le différentiel d'inflation avec les pays voisins et la zone euro est nettement plus important que pour l'IPCN dans son ensemble. L'ensemble des catégories de produits, à de très rares exceptions, augmente bien plus vite au Luxembourg que dans les pays voisins⁴⁵.

⁴³ Pour le Luxembourg, l'IPCN a été retenu puisque, dans le cas spécifique du Grand-Duché, il reflète plus fidèlement les habitudes de consommation et l'évolution des prix que l'IPCH.

⁴⁴ Pour toutes les données utilisées dans cette annexe, source : Eurostat, sauf Luxembourg : Statec.

⁴⁵ Les taux d'inflation des pays voisins et de la zone euro inférieurs à ceux du Luxembourg sont indiqués avec un fond de couleur gris.

Pourtant, dans le commerce alimentaire, les dépenses de personnel ne représentent qu'une faible part du chiffre d'affaires et les biens alimentaires sont pour la plus grande part importés. Il est donc difficile de se prévaloir d'un effet induit des salaires (sous-entendu l'indexation des salaires) sur l'évolution plus rapide des prix au Luxembourg que dans les pays voisins.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	2,4	2,8	1,5	2,1	2,9	153,4	165,1	118,9	160,3	111,2
Produits alimentaires	2,3	2,9	1,6	2,2	3,1	140,3	150,7	103,6	146,5	98,8
Pain et céréales	2,8	3,9	2,1	2,1	3,4	26,0	31,6	16,3	22,8	18,1
Vieilles	2,5	2,7	1,7	2,7	2,8	36,1	43,2	24,5	42,1	27,4
Poisson et aliment marin	2,8	2,6	3,0	1,7	2,6	10,8	9,6	3,8	13,1	7,0
Lait, fromages et oeufs	2,4	2,8	1,5	1,9	3,4	22,0	19,7	16,8	23,8	16,4
Huiles et graisses	2,5	2,5	1,3	2,3	2,6	5,1	3,5	3,3	3,9	2,6
Fruits	2,9	2,8	1,5	2,2	3,8	11,4	11,0	10,8	9,8	7,9
Légumes, y compris pommes de terre et autres tubercules	2,3	2,2	0,5	2,0	2,9	14,7	14,2	11,5	14,0	9,2
Sucre, confitures, miel, sirops, chocolat et confiserie	2,0	2,8	2,0	1,6	2,6	9,7	11,6	8,8	10,8	6,4
Produits alimentaires n.d.a.	1,7	2,4	1,4	2,1	2,5	4,6	6,5	4,9	6,1	3,6
Boissons non alcoolisées	1,4	1,2	1,0	1,6	1,9	13,0	14,4	15,3	13,8	12,4
Café, thé, cacao	1,2	0,9	0,4	1,5	1,0	3,7	2,9	4,3	4,6	3,1
Eaux minérales, boissons gazeuses (non minérales) et jus	1,8	1,3	1,4	1,6	2,3	9,3	11,6	11,0	9,2	9,3

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP02 - Boissons alcoolisées et tabacs

Si globalement cette division des produits de consommation possède le même poids au Luxembourg que dans les pays voisins, on constate une position contrastée entre les tabacs qui sont moins pondérés au Luxembourg (comme pour les biens alimentaires) et l'alcool qui est plus fortement pondéré.

Du côté des évolutions de prix, on note également une position contrastée avec des alcools dont les prix progressent plus rapidement et inversement, les tabacs dont les prix ont évolué ces dernières années à un rythme légèrement inférieur à l'Allemagne et la France, mais plus rapide qu'en Belgique. Toutefois, les évolutions des prix de ces produits sont bien souvent le résultat de politiques de santé et de fiscalité.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Boissons alcoolisées, tabac et narcotiques	4,3	3,1	4,2	4,3	3,6	38,3	43,45	45,93	35,76	36,36
Boissons alcoolisées	1,6	1,9	1,3	1,5	2,0	14,5	20,0	18,6	16,7	22,2
Spiritueux	1,3	1,6	1,0	0,9	1,5	2,8	1,9	2,1	4,7	4,0
Vins	1,7	1,8	1,3	1,6	1,8	6,8	11,6	6,3	10,8	11,6
Bières	1,8	2,3	1,4	1,7	2,6	1,0	6,4	10,2	1,8	6,5
Tabac	6,0	5,0	6,1	6,5	6,1	23,8	23,4	27,3	19,1	14,2

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP03 - Articles d'habillement et chaussant

Le poids de cette catégorie de produits est plus faible au Luxembourg que dans les pays voisins et comme l'alimentaire en forte baisse depuis 2000 (de 85,5 pour mille à 47). Toutefois, à la différence de l'alimentaire, les autres pays ont également connu une baisse de cette catégorie de consommation, mais nettement moins marquée qu'au Luxembourg.

Alors que les prix des vêtements progressent plus rapidement que dans les pays voisins, et que la moyenne de la zone euro, les chaussures connaissent des évolutions de prix inférieures à la zone euro et la Belgique et légèrement supérieures à la France.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Articles d'habillement et articles chaussants	0,7	0,6	0,0	0,4	0,9	67,41	65,4	53,61	53,02	46,95
Articles d'habillement	0,6	0,4	-0,1	0,3	0,7	53,6	53,0	43,2	42,4	35,0
Tissus d'habillement	0,8	2,0		0,2	0,1	0,2	0,5	0,0	0,1	0,1
Vêtements	0,5	0,2	-0,2	0,2	0,6	49,7	50,3	40,7	37,2	33,6
Autres articles vestimentaires et accessoires du vêtement	0,9	1,8	0,8	0,6	1,6	2,3	1,6	1,3	3,7	1,0
Nettoyage à sec, réparation et location de vêtements	2,3	2,8	1,2	1,8	4,0	1,6	0,6	1,3	1,4	0,3
Articles chaussants, y compris les réparations	1,3	1,4	0,5	1,0	1,1	13,8	12,4	10,4	10,6	12,0

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP04 - Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles

Le poids de cette catégorie est relativement similaire au Luxembourg et en France et Belgique. L'Allemagne se démarque avec un poids du logement dans les dépenses de consommation nettement plus élevé en raison principalement d'un poids des loyers plus important lié à la moindre proportion de propriétaires. Rappelons que les achats immobiliers n'entrent pas dans le calcul de l'inflation car ceux-ci sont considérés comme des dépenses d'investissement et non de consommation.

Notons que les services d'eau, assainissement et d'enlèvement des ordures sont également nettement plus fortement pondérés en Allemagne, de même que l'électricité. Ceci doit sans doute à des niveaux de prix plus élevés, ainsi qu'au fait qu'il s'agit de charges fixes dans les dépenses de consommation totales, lesquelles ne progressent que très peu en Allemagne.

Concernant les évolutions de prix, le Luxembourg connaît ici encore des évolutions plus fortes que dans les pays voisins et la zone euro. C'est le cas des loyers où seule la France connaît une évolution des prix plus forte, mais également de l'ensemble des services relatifs aux logements dont les prix augmentent nettement plus rapidement. Rappelons que l'eau, l'assainissement et enlèvement des ordures sont des prix administrés. L'électricité a également connu une progression des prix relativement rapide, même si l'Allemagne dépasse le Luxembourg.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles	2,9	3,0	2,5	2,8	3,2	154,2	136,5	230,4	150,4	141
Loyers d'habitation réels	1,9	2,0	1,1	2,6	2,4	60,0	48,8	104,4	69,4	51,5
Entretien et réparations courantes du logement	3,0	3,3	2,2	3,4	2,4	14,7	14,2	14,5	17,1	21,6
Produits pour l'entretien et les réparations courantes du logement	2,7	3,4	2,1	2,2	1,4	5,7	10,9	8,2	3,1	12,8
Services d'entretien et de réparations courantes du logement	3,3	3,0	2,2	3,6	4,0	9,0	3,3	6,4	14,1	8,8
Adduction d'eau et autres services relatifs au logement	2,8	3,4	1,5	3,2	5,7	26,3	11,6	36,2	19,7	20,6
Adduction d'eau	2,8	4,5	1,5	2,8	3,1	7,7	7,2	12,2	5,1	6,0
Enlèvement des ordures	1,1	-0,4	1,3	4,1	12,0	5,4	3,4	7,4	4,3	6,3
Services d'assainissement	2,3		1,8	2,8	2,5	4,4	0,0	10,2	4,9	3,1
Autres services relatifs au logement	3,1		1,4	1,4	3,8	8,8	0,9	6,4	5,4	5,3
Electricité, gaz et autres combustibles	4,1	3,7	5,5	2,7	3,8	53,2	62,0	75,3	44,2	47,5
Electricité	3,1	3,1	5,1	8,9	3,8	23,9	26,9	32,6	21,8	20,2
Gaz	5,5	5,5	6,4	1,2	5,4	15,4	17,0	15,8	12,2	14,8
Combustibles liquides	3,8	3,7	3,0	2,8	3,1	7,7	17,5	10,0	7,5	11,0
Combustibles solides	3,0	2,3	1,8	1,0	0,9	1,0	0,6	0,9	0,8	0,1
Chaleur	6,7			7,0	6,1	5,2	0,0	16,0	2,1	1,4

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP05 - Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison

Le poids des dépenses de consommation en ameublement est supérieur au Luxembourg que dans les pays voisins, bien qu'en baisse depuis 2000, à l'image des pays voisins. Le poids supérieur de ces dépenses est lié d'une part à des dépenses d'ameublement un peu plus fortes, mais surtout à des dépenses de services pour l'entretien de l'habitation et plus particulièrement l'emploi de personnel domestique nettement plus fortes. Ces dernières s'élèvent en effet à plus du double de la France ou la Belgique et sont six fois plus fortes qu'en Allemagne où ces dépenses ne représentent que 3 pour mille.

Du côté des évolutions de prix, le Luxembourg connaît également des progressions plus fortes que dans les pays voisins, si ce n'est pour les biens et services pour l'entretien courant de la maison où le Luxembourg est devancé par la Belgique et la France.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison	1,4	1,7	0,7	1,3	1,9	71,05	75,72	60,95	67,02	85,26
Meubles, articles d'ameublement, tapis et autres revêtements de sol et réparations	1,6	1,3	1,1	1,4	2,0	25,3	22,9	29,2	17,4	29,5
Meubles, articles d'ameublement	1,6	1,2	1,1	1,3	2,1	22,5	21,7	24,4	15,6	27,6
Tapis et autres revêtements de sol	1,2	1,7	1,0	0,8	1,2	1,9	1,2	3,4	0,5	2,0
Réparation des meubles, articles d'ameublement et revêtements de sol	2,6		1,1	3,7		0,9	0,0	1,4	1,3	0,0
Articles de ménage en textiles	0,9	1,8	0,0	0,8	1,3	5,1	6,5	4,4	4,7	8,1
Appareils de chauffage et de cuisine, réfrigérateurs, machines à laver et autres gros appareils ménagers, y compris accessoires et réparations	-0,4	0,6	-0,6	-1,5	0,7	10,1	11,9	8,9	10,1	11,3
Gros appareils ménagers électriques ou non et petits appareils électroménagers	-0,7	-0,1	-0,9	-1,8	-0,1	9,2	10,8	8,0	9,5	8,5
Réparation des appareils ménagers	2,6	3,0	2,0	3,0	4,6	0,9	1,1	0,9	0,6	2,8
Verrerie, vaisselle et ustensiles de ménage	1,9	2,2	1,2	2,0	1,8	5,8	6,3	4,6	7,8	1,5
Outillage pour la maison et le jardin	1,1	0,8	0,7	1,2	1,4	4,5	6,0	5,4	5,5	4,7
Biens et services pour l'entretien courant de l'habitation	2,2	2,9	0,5	2,7	2,4	20,3	22,0	8,5	21,4	30,1
Articles de ménage non durables	1,3	2,3	0,1	1,7	1,5	10,7	11,5	5,5	10,9	8,9
Services domestiques et autres services pour l'habitation	3,3	2,8	1,8	3,4	3,1	9,6	10,5	3,0	10,6	21,2

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP06 - Santé

Le poids des dépenses de santé est nettement plus faible que dans les pays voisins. Rappelons que les dépenses de consommation ne retiennent que la partie effectivement payée par les assurés, c'est-à-dire après remboursements.

Si pour les produits médicaux la pondération ne diffère que peu par rapport aux autres pays, en matière de services médicaux, le poids des dépenses est nettement inférieur au Luxembourg que dans les autres pays.

De même, l'évolution des prix est nettement moins forte au Luxembourg que dans les pays voisins, essentiellement du fait de la baisse des prix des produits médicaux pendant qu'ils progressaient dans les pays voisins et plus particulièrement en Allemagne.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Santé	2,5	1,2	3,0	2,1	-0,1	42,64	37,03	43,82	44,57	25,36
Produits médicaux et appareils	1,5	0,8	3,4	0,9	-0,6	18,4	19,6	19,8	19,7	21,5
Produits pharmaceutiques	1,2	0,8	3,3	0,7	-0,5	12,3	12,9	11,4	13,5	10,9
Autres produits médicaux, produits et appareils thérapeutiques	2,3	1,1	3,5	1,4	-0,6	6,1	6,6	8,4	6,3	10,6
Services de consultation externe	3,0	1,6	2,6	2,3	3,2	18,1	10,8	17,1	18,3	2,5
Services médicaux ; services paramédicaux	3,4	1,5	2,7	3,8	7,0	10,5	9,6	11,1	11,4	2,0
Services dentaires	2,4	2,2	2,4	-0,4	-10,4	7,5	1,1	6,1	6,8	0,6
Services hospitaliers	3,6	1,9	3,0	4,8	3,4	6,2	6,7	7,0	6,6	1,4

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP07 - Transports

Le poids des dépenses de transport dans les dépenses de consommation est au Luxembourg particulièrement élevé comparé aux pays voisins. Celui-ci représente en effet autour de 15% en Belgique et Allemagne, 17,5 en France et plus de 21% au Luxembourg. Le poids de cette catégorie de dépenses est en progression depuis 2000 où il était équivalent aux pays voisins.

Mais alors que les services de transport représentent la moitié des niveaux atteints dans les pays voisins, que les dépenses d'utilisation de véhicules personnels sont environ au niveau des pays voisins (sauf la France), ce sont les dépenses d'achat de véhicules qui sont largement au dessus des pays voisins avec un poids près de trois fois supérieur.

Dans cette catégorie également, les prix progressent globalement moins rapidement que dans les pays voisins à part la Belgique. Mais individuellement, la plupart des catégories de biens et services connaît des évolutions de prix plus rapides.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Transports	2,2	1,9	2,1	2,2	2,0	153	148,3	150,9	175,2	215,1
Achats de véhicules	1,0	1,2	1,1	0,9	1,3	42,6	45,3	41,4	44,5	119,5
Automobiles neuves et d'occasion	1,0	1,2	1,2	1,0	1,3	38,9	40,9	38,4	40,7	117,0
Motocycles, cycles et véhicules à traction animale	0,7	1,9	0,9	-0,1	1,8	3,6	4,4	3,0	3,8	2,5
Utilisation des véhicules personnels	2,6	2,6	2,2	2,7	2,7	88,6	88,8	86,2	105,7	85,0
Pièces détachées et accessoires	2,4	1,1	1,3	2,9	0,0	11,3	4,7	7,6	33,5	12,3
Carburants et lubrifiants	2,2	1,8	2,7	1,6	2,4	42,4	50,4	40,6	37,9	46,7
Entretien et réparations	3,7	4,8	2,4	4,4	4,5	24,8	27,2	23,7	23,4	21,2
Autres services relatifs aux véhicules personnels	2,2	1,2	1,3	2,6	5,7	10,1	6,5	14,3	10,9	4,9
Services de transport	3,1	0,9	3,3	2,3	3,6	21,8	14,1	23,3	25,1	10,6
Transport de voyageurs par chemin de fer	0,1	1,9	1,2	2,7	3,8	4,8	4,8	6,9	5,6	2,5
Transport de voyageurs par route	3,0	0,5	2,9	0,8	4,0	4,9	4,2	1,3	5,8	2,9
Transport de voyageurs par air	3,4	-2,5	4,1	3,2	4,2	5,7	3,4	3,3	10,1	1,8
Transport de voyageurs par mer et voies navigables intérieures	3,2		1,8	0,6	2,9	0,8	0,0	0,7	0,4	0,1
Transport de voyageurs combiné	3,4	2,2	3,4	2,6	2,8	5,0	1,4	10,6	2,6	2,8
Autres achats de services de transport	1,9		1,0	1,9	1,1	0,7	0,4	0,6	0,7	0,4

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP08 - Communications

S'agissant des dépenses peu élastiques avec le revenu, le Luxembourg connaît une pondération de ce type de dépenses plus faible que dans les pays voisins. Du côté des évolutions de prix, seuls les services postaux sont orientés à la hausse, les prix des services et équipements de télécommunications connaissant dans tous les pays une baisse.

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Communications	-2,0	-1,5	-1,5	-1,4	-3,5	32,63	32,59	28,79	32,99	23,54
Services postaux	1,8	1,8	0,6	2,7	2,6	1,7	1,3	2,4	2,2	0,4
Équipements de téléphone et de télécopie	-12,5	-7,1	-7,3	-13,4	-10,5	1,8	1,8	0,8	1,5	1,5
Services de téléphone et de télécopie	-1,4	-1,4	-1,4	-1,1	-2,8	27,9	29,5	25,6	29,4	21,6

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

CP09 - Loisirs et culture

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Loisirs et culture	0,4	0,8	0,3	-0,8	1,9	96,7	117	120	99,6	87,8
Appareils et accessoires, y compris réparations	-7,7	-8,0	-6,9	-8,8	-3,2	15,0	18,6	13,6	23,6	13,2
Appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image	-7,6	-8,8	-6,1	-10,7	-3,4	4,7	5,2	3,1	6,8	4,0
Équipement photographique et cinématographique, instruments d'optique	-9,1	-7,3	-6,1	-13,3	-6,8	1,6	2,2	1,6	2,7	1,3
Matériel de traitement de l'information	-15,0	-14,2	-14,3	-15,4	-6,4	4,9	6,4	4,0	9,2	5,2
Supports d'enregistrement	-2,0	-3,0	-1,0	-3,1	-0,2	2,9	4,4	3,2	3,3	1,4
Réparation des équipements audiovisuels, etc.	2,2	3,4	1,9	2,2	2,4	0,9	0,4	1,6	1,6	1,4
Autres biens durables importants pour les loisirs et la culture	1,7	0,7	2,2	0,9	2,1	2,7	1,2	3,2	2,3	1,7
Biens durables pour les loisirs d'intérieur et d'extérieur, y compris les instruments de musique	1,7	0,7	2,2	0,9	2,2	2,7	1,2	3,2	2,3	1,5
Réparation des autres biens durables importants du domaine des loisirs et de la culture	3,7				2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Autres articles et équipement de loisirs, jardins et animaux d'agrément	0,9	1,6	0,5	0,7	2,2	20,0	25,7	23,9	24,7	23,3
Jeux, jouets et passe-temps	-0,7	0,6	-0,6	-1,4	1,0	5,4	8,1	6,0	5,7	3,2
Équipements de sport, de camping et de loisirs en plein air	-0,4	-0,4	-1,3	0,1	0,8	3,1	1,1	3,1	5,1	1,4
Jardins, plantes et fleurs	1,7	2,3	1,0	1,5	2,9	6,5	7,9	8,7	6,8	12,4
Animaux d'agrément et produits liés, y compris les services vétérinaires et autres services pour les animaux d'agrément	2,0	2,0	1,4	2,1	2,5	5,1	8,5	6,1	7,1	6,3
Services récréatifs et culturels	2,5	0,2	2,1	2,3	2,7	25,1	28,7	26,2	29,6	13,9
Services sportifs et récréatifs	3,2	2,8	2,6	2,9	2,8	10,6	9,5	8,5	12,4	6,0
Services culturels	2,1	-0,5	1,9	1,9	2,7	14,5	19,2	17,6	17,2	7,9
Presse, librairie et papeterie	2,2	2,7	1,8	1,8	2,9	18,2	18,9	20,0	16,4	10,4
Librairie	1,5	2,2	0,6	1,1	0,7	6,0	7,0	6,8	4,1	4,6
Journaux et périodiques	2,9	3,0	3,1	2,1	4,7	8,9	7,7	9,3	8,6	3,9
Imprimés divers et articles de papeterie et de dessin	1,8	2,7	1,0	2,2	1,9	3,3	4,2	4,0	3,8	2,0
Voyages à forfait	2,7	3,1	2,4	3,3	3,7	15,7	24,3	33,5	3,1	25,2

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Cette catégorie de biens et services affiche pour le Luxembourg une pondération plus faible que dans les autres pays.

Les augmentations des prix sont toutefois globalement plus élevées ; les baisses de prix dans la sous-catégorie « appareils et accessoires, y compris réparations » sont beaucoup moins prononcées.

CP10 - Enseignement

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Enseignement	3,6	2,0	4,1	3,0	3,4	10,8	6,71	10,2	5,71	7,24

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Pour cette division, le Luxembourg connaît une pondération supérieure à la Belgique et la France, mais inférieure à l'Allemagne. Il en est de même pour l'évolution des prix.

CP11 - Hôtels, cafés, restaurants

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Hôtels, cafés et restaurants	3,1	3,1	1,8	2,7	3,4	93,2	89,5	52	70,9	72,4
Restaurants et débits de boissons	3,1	3,1	1,8	2,5	3,4	76,5	70,2	36,8	57,2	69,0
Restaurants et cafés	3,2	3,1	1,8	2,6	3,4	68,6	65,6	32,9	42,7	64,1
Cantines	2,5	3,2	2,3	2,9	2,9	8,0	4,6	3,9	14,5	4,9
Services d'hébergement	2,7	3,2	1,9	3,5	4,1	16,7	19,3	15,2	13,7	3,5

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Si le Luxembourg connaît une pondération inférieure à la moyenne pour cette catégorie, cela est dû aux rubriques « cantines » et « services d'hébergement ». En ce qui concerne les restaurants et cafés, la pondération est plutôt proche de la moyenne.

Pour ce qui est de l'évolution des prix, elle est supérieure à la zone euro et aux pays voisins pour tous les produits, sauf pour les cantines par rapport à la Belgique.

CP12 - Autres biens et services

	Inflation annuelle moyenne (2000-2009)					Pondérations pour 1000				
	ZE	BE	DE	FR	LU	ZE	BE	DE	FR	LU
Ensemble des biens et services	2,1	2,1	1,7	1,9	2,2	1000	1000	1000	1000	1000
Autres biens et services	2,4	2,7	1,7	2,3	2,5	86,7	82,4	84,2	105	148
Soins personnels	1,9	2,6	1,0	2,1	2,2	29,0	26,0	23,6	32,2	37,1
Salons de coiffure et esthétique corporelle	2,5	3,0	1,4	2,1	2,8	12,0	12,3	10,7	10,6	18,5
Appareils électriques pour les soins personnels et autres appareils, articles et produits pour les soins personnels	1,5	2,2	0,6	2,1	1,7	17,0	13,7	13,0	21,6	18,5
Effets personnels n.d.a.	2,9	3,6	1,7	2,9	2,9	9,8	5,9	6,8	13,8	13,5
Articles de bijouterie, de joaillerie et d'horlogerie	4,4	4,9	2,2	4,4	3,7	5,3	3,1	3,7	7,2	6,5
Autres effets personnels	1,2	2,3	1,2	1,0	2,4	4,6	2,8	3,1	6,6	7,0
Protection sociale	2,7	1,4	2,3	3,2	2,9	11,1	17,8	12,9	14,4	53,8
Assurances	2,5	2,7	2,0	2,0	1,8	20,3	21,3	29,5	24,6	20,2
Assurances liées au logement	2,4	3,6	0,8	2,8	3,1	2,8	6,7	2,1	6,3	0,0
Assurances liées à la santé	3,3	3,8	2,9	2,7	2,4	6,4	3,7	11,0	11,4	0,0
Assurances liées au transport	1,8	1,6	0,3	0,3	1,4	9,2	8,8	11,8	6,9	0,0
Autres assurances	2,9	1,8	2,6		2,3	1,9	2,1	4,7	0,0	0,0
Services financiers n.d.a.	3,0	4,6	2,5	1,4	1,7	6,2	2,5	5,6	6,4	15,0
Autres services n.d.a.	2,6	2,0	1,9	2,3	2,8	10,2	8,9	5,8	13,1	8,2

Source : Eurostat, Statec ; calculs : CSL

Cette catégorie fourre-tout est largement surpondérée au Luxembourg, ce qui est essentiellement dû à la catégorie « protection sociale ».

Ces services incluent les soins en établissements hospitaliers, les aides à domicile, les soins en établissements de jour et la réadaptation fonctionnelle. Plus précisément, cette classe comprend les dépenses effectuées par les ménages au titre :

- des maisons de retraite pour personnes âgées, foyers pour handicapés, centres de rééducation assurant une assistance à long terme plutôt que des soins de santé proprement dits ou une thérapie de réadaptation et établissements d'enseignement pour handicapés dont l'objectif principal est d'aider les personnes qui les fréquentent à surmonter leur handicap,

- des aides visant à maintenir les personnes âgées et handicapées chez elles (services des aides ménagères, services de restauration, centres d'accueil de jour, services d'accueil de vacances),
- des services de nourrices, crèches, jardins d'enfants, garderies et autres services d'accueil d'enfants,
- des services aux familles, notamment en matière de conseil, d'orientation psychologique, de conciliation, de placement et d'adoption d'enfants.

L'évolution des prix de cette catégorie de produits est légèrement supérieure au Luxembourg par rapport à la zone euro et les pays voisins.

ANNEXE 2 : CLASSIFICATION DES DEPENSES DE CONSOMMATION

Code	Description	Explanatory notes
A	Classification COICOP/IPCH	
01 - 12	Dépenses de consommation individuelle des ménages	
01	Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	
01.1	Produits alimentaires	Sont classés sous cette rubrique les produits alimentaires achetés pour être consommés chez soi. Le groupe ne comprend pas: les produits vendus par les hôtels, restaurants, cafés, bars, kiosques, vendeurs ambulants, distributeurs automatiques, etc., et destinés à être consommés sur place [11.1.1]; les plats cuisinés préparés par les restaurants et destinés à être consommés à l'extérieur de leurs locaux [11.1.1]; les plats cuisinés préparés par les traiteurs, qu'ils soient enlevés par les clients ou livrés à domicile [11.1.1] et les produits vendus spécifiquement comme aliments pour animaux d'agrément [09.3.4]
01.1.1	Pains et céréales	(Non durable) - Riz sous toutes ses formes, - maïs, blé, orge, avoine, seigle et autres céréales sous forme de grains, farine ou semoule, - pain et autres produits de boulangerie et de viennoiserie (pain croustillant [Knäckebröt], biscottes, pain grillé, biscuits, pain d'épices, gaufrettes, gaufres, crêpes [crumpets] et petits pains [muffins], croissants, gâteaux, tartes, tourtes, quiches, pizzas, etc.), - mélanges et pâtes pour la préparation des produits de boulangerie, - pâtes alimentaires sous toutes leurs formes, couscous, - préparations à base de céréales (cornflakes, flocons d'avoine, etc.) et autres produits à base de céréales (malt, farine de malt, extrait de malt, fécule de pomme de terre, tapioca, sagou et autres féculs). Y compris: produits farineux en préparation avec de la viande, du poisson, des fruits de mer, du fromage, des légumes ou des fruits. Non compris: croustades de viande [01.1.2]; croustades de poisson [01.1.3]; maïs doux [01.1.7]
01.1.2	Viande	(Non durable) - Viande fraîche, congelée ou surgelée de: - bœuf, porc, mouton et chèvre, - cheval, mulet, âne, chameau et similaires, - volaille (poulet, canard, oie, dinde, pintade), - lièvre, lapin et gibier (antilope, cervidés, sanglier, faisan, grouse, pigeon, caille, etc.), - abats comestibles frais, congelés ou surgelés, - viandes séchées, salées ou fumées et abats comestibles (saucisses, salami, bacon, jambon, pâté, etc.), - autres conserves de viande ou produits traités à base de viande et préparations de viande (viande en conserve, extraits de viande, jus de viande, gâteaux de viande, etc.). Y compris: viande et abats comestibles de mammifères marins (phoques, morces, baleines, etc.) et animaux exotiques (kangourous, autruches alligators, etc.); animaux sur pied et volailles vivantes achetés pour être consommés. Non compris: escargots et limaces de mer (liparis) [01.1.3], lard et autres graisses animales comestibles [01.1.5]; soupes, potages et bouillons contenant de la viande [01.1.9]
01.1.3	Poisson	(Non durable - Produits saisonniers) - Poissons frais, congelés ou surgelés, - fruits de mer frais, congelés ou surgelés (crustacés, y compris crabes de terre, mollusques et crustacés, escargots terrestres et limaces de mer, grenouilles), - poissons et fruits de mer séchés, fumés ou salés, - autres conserves de poisson ou produits traités à base de poisson et de fruits de mer: préparations à base de poisson et de fruits de mer (poisson et fruits de mer en conserve, caviar et autres œufs de poissons, gâteaux de poisson, etc.). Y compris: poissons et fruits de mer achetés vivants afin d'être consommés.

		Non compris: soupes, potages et bouillons contenant du poisson (01.1.9)
01.1.4	Lait, fromages et œufs	(Non durable) - Lait cru; lait pasteurisé ou stérilisé. - lait condensé, évaporé ou en poudre. - yaourts, crème, desserts à base de lait, boissons à base de lait et autres produits similaires à base de lait. - fromage et lait caillé. - œufs et autres ovoproduits exclusivement constitués d'œufs. Y compris: lait, crème et yaourts, sucrés, cacaotés, aux fruits ou aromatisés; produits laitiers qui ne sont pas à base de lait tels que le lait de soja. Non compris: beurre et produits à base de beurre (01.1.5).
01.1.5	Huiles et graisses	(Non durable) - Beurre et produits à base de beurre (huile de beurre, ghee, etc.). - margarine (y compris la margarine «diététique» et autres graisses végétales (y compris le beurre de cacahuètes). - huiles alimentaires (huile d'olive, huile de maïs, huile de tournesol, huile de coton, huile de soja, huile d'arachide, huile de noix, etc.). - graisses animales comestibles (lard, etc.). Non compris: huiles de foie de morue ou de flétan (06.1.1)
01.1.6	Fruits	(Non durable - Produits saisonniers) - Fruits frais, congelés ou surgelés. - fruits séchés, écorces de fruits, noyaux de fruit, noix et graines comestibles. - conserves de fruit et produits à base de fruits. Y compris: melons et pastèques. Non compris: légumes cultivés pour leurs fruits tels qu'aubergines, concombres et tomates (01.1.7); confitures, marmelades, compotes, gelées, purées et pâtes de fruits (01.1.8); parties de plantes conservées dans le sucre (01.1.8); jus de fruits et sirops (01.2.2).
01.1.7	Légumes	(Non durable - Produits saisonniers) - Légumes frais, congelés, surgelés ou séchés cultivés pour leurs feuilles ou tiges (asperges, brocolis, choux-fleurs, endives, fenouils, épinards, etc.), pour leurs fruits (aubergines, concombres, courgettes, poivrons verts, citrouilles, tomates, etc.) et pour leurs racines (betteraves, carottes, oignons, panais, radis, navets, etc.). - pommes de terre et autres tubercules frais ou congelés (manioc, arrow-root, cassave, patates douces, etc.). - légumes ou produits à base de légumes en conserve ou transformés. - produits à base de tubercules (farines, semoules, flocons, purées, frites et chips); y compris les préparations surgelées telles que les frites. Y compris: olives; ail; légumes secs; maïs doux; fenouil marin et autres algues alimentaires; champignons alimentaires. Non compris: féculé de pomme de terre, tapioca, sagou et autres féculés (01.1.1); soupes, potages et bouillons contenant des légumes (01.1.9); herbes culinaires (persil, romarin, thym, etc.) et épices (poivres, piment, gingembre, etc.) (01.1.9); jus de légumes (01.2.2).
01.1.8	Sucre, confitures, miel, chocolat et confiserie	(Non durable) - Sucre de canne ou de betterave, brut ou raffiné, en poudre, cristallisé ou en morceaux. - confitures, marmelades, compotes, gelées, purées et pâtes de fruits, miel naturel et artificiel, sirop d'érable, mélasse et parties de plantes conservées au sucre. - chocolat en barres ou en tablettes, chewing-gum, bonbons, caramels, dragées et autres confiseries. - aliments à base de cacao et préparations pour desserts à base de cacao. - glaces alimentaires, crèmes glacées et sorbets. Y compris: sucre artificiel. Non compris: cacao et chocolat en poudre (01.2.1).
01.1.9	Produits alimentaires n.d.a.	(Non durable) - Sel, épices (poivre, piment, gingembre, etc.), herbes culinaires (persil, romarin, thym, etc.), sauces, condiments, assaisonnements (moutarde, mayonnaise, ketchup, sauce de soja, etc.), vinaigre. - levure artificielle, levure de boulanger, préparations pour desserts, soupes, potages et bouillons, ingrédients pour la cuisine, etc. - produits homogénéisés pour bébés et préparations diététiques, quelle que soit leur composition. Non compris: desserts à base de lait (01.1.4); lait de soja (01.1.4); sucre artificiel (01.1.8); préparation pour desserts à base de cacao (01.1.8).
01.2	Boissons non alcoolisées	Sont classées sous cette rubrique les boissons non alcoolisées achetées pour être consommées chez soi.

		En sont exclues les boissons non alcoolisées vendues par les hôtels, restaurants, cafés, bars, kiosques, vendeurs ambulants, distributeurs automatiques, etc. et destinées à être consommées sur place [11.1.1].
01.2.1	Café, thé, cacao	(Non durable) - Café, décaféiné ou non, torréfié ou non, moulu ou non, y compris café instantané. - thé, maté et autres végétaux pour tisanes, - cacao, sucré ou non, et poudre à base de chocolat. Y compris: préparations pour boissons à base de cacao; succédanés de café et de thé; extraits et essences de café et de thé. Non compris: chocolat en barre ou en tablette (01.1.8); aliments à base de cacao et préparations pour desserts à base de cacao (01.1.8).
01.2.2	Eaux minérales, boissons gazeuses et jus de fruits et de légumes	(Non durable) - Eaux minérales ou de source; toutes les formes d'eau potable conditionnée. - boissons gazeuses (non minérales) telles que sodas, limonades et colas, - jus de fruits et de légumes, - sirops et concentrés pour confection de boissons. Non compris: boissons sans alcool qui sont généralement alcoolisées telles que les bières sans alcool (02.1).
02	Boissons alcoolisées, tabac	
02.1	Boissons alcoolisées	Sont classées sous cette rubrique les boissons alcoolisées achetées pour être consommées chez soi. En sont exclues les boissons alcoolisées vendues par les hôtels, restaurants, cafés, bars, kiosques, vendeurs ambulants, distributeurs automatiques, etc. et destinées à être consommées sur place [11.1.1]. Les boissons classées ici comprennent les boissons sans alcool ou à faible degré d'alcool ou sans alcool qui sont généralement alcoolisées telles que les bières sans alcool.
02.1.1	Spintueux	(Non durable) - Eaux-de-vie, liqueurs et autres spiritueux. Y compris: hydromel; apéritifs autres que ceux à base de vin (02.1.2).
02.1.2	Vin	(Non durable) - Vin, cidre et poiré, y compris le saké, - apéritifs à base de vin, vin viné, champagne et autres vins mousseux.
02.1.3	Bière	(Non durable) - Tous les types de bières tels que, par exemple, "ale", "lager" ou "porter". Y compris: bière à faible degré d'alcool et bière sans alcool; shandy.
02.2	Tabac	Ce groupe couvre tous les achats de tabac par les ménages, y compris les achats de tabac dans les cafés, bars, restaurants, stations-service, etc.
02.2.0	Tabac	(Non durable) - Cigarettes, tabac et papier pour cigarettes, - cigares, tabac à fumer, à mâcher ou à priser. Non compris: autres articles pour fumeurs [12.3.2].
03	Articles d'habillement et articles chaussants	
03.1	Articles d'habillement	
03.1.1	Tissus d'habillement	(Semi durable) - Tissus d'habillement en fibres naturelles, en fibres synthétiques et en mélanges de fibres naturelles et synthétiques. Non compris: tissus d'ameublement (05.2.0).
03.1.2	Vêtements	(Semi durable) Vêtements pour hommes, femmes, enfants (3 à 13 ans) et bébés (0 à 2 ans), de confection ou sur mesure, en toutes matières (y compris cuir, fourrures, matières plastiques et caoutchouc), pour la ville, le sport ou le travail: - capes, pardessus, imperméables, anoraks, parkas, blousons, vestes, pantalons, gilets, tailleurs, costumes, robes, jupes, etc., - chemises, pull-overs, chandails, cardigans, shorts, maillots de bain, survêtements de sport, tenues de jogging, sweatshirts, T-shirts, maillots de danse, etc., - maillots de corps, slips, chaussettes, bas, collants, jupons, soutiens-gorge, culottes, slips, gaines, corsets, etc., - pyjamas, chemises de nuit, robes de chambre, peignoirs, peignoirs de bain, etc., - vêtements et chaussons en bonneterie pour bébés. Non compris: articles de bonneterie médicale tels que bas à varices (06.1.2); couches pour bébés [12.1.3].

03.1.3	Autres articles vestimentaires et accessoires du vêtement.	(Semi durable) - Cravates et pochettes, mouchoirs, écharpes, foulards, gants, mitaines, manchons, ceintures, bretelles, tabliers, blouses, bavoirs et bavettes, lustrines, chapeaux, casquettes, bérets, bonnets, etc., - fil à coudre, fil à tricoter et accessoires pour la fabrication de vêtements tels que boucles, boutons, pressions, fermetures, éclair, rubans, lacets, passementerie, etc. Y compris: gants de jardinage et gants de bricolage, casques antichocs pour motocycles et bicyclettes. Non compris: gants et autres articles à base de caoutchouc (05.6.1); épingles, épingles de nourrice, aiguilles à coudre et à tricoter, dës à coudre (05.6.1); casques protecteur pour la pratique de sports (09.3.2); autres articles de protection pour le sport tels que gilets de sauvetage, gants de boxe, rembourrages, ceintures, appareils de soutien, etc. (09.3.2); mouchoirs en papier (12.1.3); montres, bijoux, boutons de manchette, épingles de cravates (12.3.1); cannes, parapluies et parasols, éventails, porte-clés (12.3.2).
03.1.4	Nettoyage, réparation et location de vêtements	(Services) - Nettoyage à sec, blanchisserie et teinturerie, - stoppage, remailage, réparation et retouches de vêtements, - location de vêtements. Y compris: la valeur totale du service de réparation (à savoir le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre). Non compris: matériaux, fils, accessoires, etc., achetés par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes la réparation (03.1.1) ou (03.1.3), réparation de linge de maison et autres articles de ménage en textiles (05.2.0); nettoyage à sec, blanchissage, teinturerie et location de linge de maison et d'articles ménagers en textiles (05.6.2).
03.2	Articles chaussants	
03.2.1/2	Chaussures, et autres articles chaussants, y compris la réparation et la location d'articles chaussants	(Semi durable) - Tous articles chaussants, pour hommes, femmes, enfants (3 à 13 ans) et bébés (0 à 2 ans) y compris chaussures de sport convenant à une utilisation quotidienne ou dans le cadre des loisirs (chaussures de jogging, de cross, de tennis, de basket-ball, de canotage, etc.), - réparation d'articles chaussants, services de nettoyage des chaussures, - location d'articles chaussants. Y compris: guêtres, jambières et articles similaires; la valeur totale du service de réparation, à savoir le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre. Non compris: chaussures en bonneterie pour bébés (03.1.2), chaussures orthopédiques (06.1.3), chaussures exclusivement réservées à un usage sportif (chaussures de ski, de football, de golf et autres, notamment les chaussures équipées de patins, de roulettes, de pointes, de crampons, etc.) (09.3.2); protège-tibias, éléments de protection pour la pratique du cricket et autres articles de protection similaires pour le sport (09.3.2); cirages, crèmes et autres articles pour le nettoyage des chaussures (05.6.1); réparation (09.3.2) ou location (09.4.1) de chaussures exclusivement réservées à un usage sportif (chaussures de ski, de football, de golf et autres, notamment les chaussures équipées de patins, de roulettes, de pointes, de crampons, etc.).
04	Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles	
04.1	Loyers d'habitation réels.	Les loyers sont tous les loyers effectivement payés par les locataires, c'est-à-dire les loyers que le locataire verse au propriétaire indépendamment des allocations sociales que le locataire reçoit des pouvoirs publics [y compris celles qui, à la discrétion du locataire, sont directement versées au propriétaire] On entend habituellement par loyers les sommes versées au titre de l'usage du terrain sur lequel se trouve le logement, du logement en question ainsi que de ses installations fixes (chauffage, plomberie, éclairage, etc.) et, dans le cas des logements loués meublés, du mobilier. Les loyers comprennent également le paiement pour usage d'un garage destiné à servir de parking à l'occupant du logement. Le garage ne doit pas être physiquement contigu au logement et il n'est pas obligatoirement loué auprès du même propriétaire. Les loyers ne comprennent pas les paiements pour l'usage de garages ou places de stationnement dont l'occupation est indépendante de celle du logement (07.2.4). Ils ne comprennent pas non plus les charges pour l'adduction d'eau (04.4.1), la collecte des immondices (04.4.2) et les services d'assainissement (04.4.3); les charges de copropriété pour gardiennage, jardinage, nettoyage, chauffage et éclairage de la cage d'escalier, entretien des ascenseurs et des vide-ordures, etc., dans les immeubles en habitat collectif (04.4.4); les frais d'électricité (04.5.1) et de gaz (04.5.2); les charges, pour le chauffage et l'eau chaude fournis par des centrales thermiques locales (04.5.5).
04.1.1/2	Loyers réels des locataires et sous-locataires, y compris les autres loyers réels	(Services) - Loyers réels versés par les locataires ou sous-locataires occupant, à titre de résidence principale, des locaux meublés ou non, - loyers versés, au titre de résidences secondaires. Y compris: montants versés par les ménages occupant une chambre dans un hôtel ou une pension de famille à titre de résidence principale.

		Non compris: services d'hébergement des établissements d'enseignement et auberges [11.2.0], des villages de vacances et stations de villégiature [11.2.0] et des maisons de retraite pour personnes âgées [12.4.0].
04.3	Entretien et réparation du logement	Les travaux d'entretien et de réparation du logement se distinguent par deux caractéristiques. En premier lieu, il s'agit d'activités qui doivent être régulièrement entreprises afin de conserver le logement en état; en second lieu, elles ne doivent pas affecter la qualité, la capacité ou la durée de vie prévue du logement. On distingue deux types d'activités de réparation et d'entretien du logement, d'une part les interventions mineures, touchant par exemple à la décoration intérieure ou aux réparations de petites installations et pouvant généralement être réalisées aussi bien par le locataire que par le propriétaire, et, d'autre part, les interventions plus importantes, telles que le replâtrage des murs ou la réparation de la toiture, qui incombent exclusivement au propriétaire. Seules les dépenses effectuées par les locataires et les propriétaires-occupants pour l'achat de matériaux et de services destinés aux travaux mineurs d'entretien et de réparation du logement font partie des dépenses de consommation individuelle des ménages. Les dépenses effectuées par les propriétaires-occupants pour l'achat de matériaux et de services destinés aux travaux majeurs d'entretien et de réparation du logement ne font pas partie des dépenses de consommation individuelle des ménages. Les achats de matériaux effectués par les locataires ou les propriétaires-occupants dans l'intention d'assurer eux-mêmes l'entretien ou les réparations doivent figurer sous la rubrique [04.3.1]. Si les locataires ou propriétaires-occupants font appel à une entreprise pour effectuer ces travaux d'entretien ou de réparation, la valeur totale du service, y compris le coût des matériaux employés, doit figurer sous la rubrique [04.3.2].
04.3.1	Produits pour l'entretien et la réparation du logement	(Non durable) - Produits et matériaux tels que peintures et vernis, enduits, papiers peints, moquettes murales, vitres, plâtre, ciment, mastic, colles pour papiers peints, etc., achetés pour effectuer des réparations mineures ou entretenir le logement. Y compris: petits articles de plomberie (tuyaux, robinets, joints, etc.) et les matériaux de revêtement (tels que lames de parquet, carrelages, etc.). Non compris: moquettes et linoléums [05.1.2]; outils à main, articles de serrurerie, prises, fils et ampoules électriques [05.5.2]; balais, brosses à récurer, plumeaux et produits de nettoyage [05.6.1]; produits, matériaux et accessoires utilisés pour gros travaux de réparation et d'entretien du logement (consommation intermédiaire, non couverte par l'IPCH) ou pour travaux d'agrandissement et de transformation du logement (investissement, non couvert par l'IPCH).
04.3.2	Services d'entretien et de réparation du logement	(Services) - Services des plombiers, électriciens, charpentiers, vitriers, peintres, décorateurs, vitificateurs de parquet, etc., engagés pour des travaux mineurs d'entretien et de réparation du logement. Y compris: valeur totale du service, à savoir le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre. Non compris: matériaux achetés séparément par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes les travaux d'entretien ou de réparation [04.3.1]; services engagés pour de gros travaux d'entretien et de réparation du logement (consommation intermédiaire, non couverte par l'IPCH) [* *] ou pour des travaux d'agrandissement et de transformation du logement (investissement, non couvert par l'IPCH).
04.4	Adduction d'eau et autres services relatifs au logement	Concerne des charges séparément identifiables pour des services spécifiques en rapport avec le logement, que les consommateurs paient ou non en fonction de leur consommation, c'est-à-dire à l'exclusion des paiements pour des services financés par l'impôt.
04.4.1	Adduction d'eau	(Non durable) - Adduction d'eau. Y compris: dépenses connexes telles que location et lecture des compteurs, charges fixes, etc. Non compris: eau potable vendue en bouteille ou autre récipient [01.2.2], eau chaude ou vapeur fournies par des centrales thermiques locales [04.5.5].
04.4.2	Enlèvement des ordures	(Services) - Enlèvement et élimination des ordures.
04.4.3	Services d'assainissement	(Services) - Collecte et élimination des eaux usées.
04.4.4	Autres services relatifs au logement n.d.a.	(Services) - Charges de copropriété pour gardiennage, jardinage, nettoyage, chauffage et éclairage de la cage d'escalier, entretien des ascenseurs et des vide-ordures, etc., dans les immeubles en habitat collectif. - services de sécurité.

		- déblaiement de la neige et ramonage des cheminées. Non compris: services pour l'habitation tels que lavage de vitres, désinfection, fumigation et dératisation (05.6.2), gardes du corps (12.7.0)
04.5	Électricité, gaz et autres combustibles	
04.5.1	Électricité	(Non durable - Énergie) - Électricité Y compris: dépenses connexes telles que location et lecture des compteurs, charges fixes, etc.
04.5.2	Gaz	(Non durable - Énergie) - Gaz de ville et gaz naturel, - hydrocarbures liquéfiés (butane, propane, etc.) Y compris: dépenses connexes telles que location et lecture des compteurs, bouteilles et cuves, charges fixes, etc.
04.5.3	Combustibles liquides	(Non durable - Énergie) - Fioul domestique et pétrole lampant.
04.5.4	Combustibles solides	(Non durable - Énergie) - Charbon, coke, briquettes, bois de chauffage, charbon de bois, tourbe et autres.
04.5.5	Chaleur	(Non durable - Énergie) - Eau chaude et vapeur d'eau fournies par des centrales thermiques locales. Y compris: dépenses connexes telles que location et lecture des compteurs, charges fixes, etc.; glace utilisée à des fins de refroidissement et de réfrigération.
05	Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison	
05.1	Meubles, articles d'ameublement, tapis et autres revêtements de sol	
05.1.1	Meubles et articles d'ameublement	(Durable) - Lits, canapés, divans, tables, chaises, armoires, commodes et bibliothèques. - luminaires, tels que lustres, lampadaires, globes et lampes de chevet. - tableaux, sculptures, gravures, tapisseries et autres objets d'art, y compris reproductions d'œuvre d'art et autres objets de décoration. - paravents, cloisons extensibles et autres meubles et accessoires fixes. Y compris: livraison et installation éventuelles; sommiers; matelas; tatamis; armoires de toilette; mobilier pour bébés tels que berceaux, chaises hautes et parcs; stores; mobilier de camping et de jardin; miroirs, bougeoirs et chandeliers. Non compris: litene et parasols (05.2.0); coffres-forts (05.3.1); objets ornementaux en verre et en céramique (05.4.0); horloges et pendules (12.3.1); thermomètres et baromètres muraux (12.3.2); berceaux portatifs et poussettes (12.3.2); œuvres d'art et meubles anciens acquis principalement à des fins d'investissement (investissement, non couvert par l'IPCH).
05.1.2	Tapis et autres revêtements de sol	(Durable) - Tapis, moquettes, linoléums et autres revêtements de sol. Y compris: pose des revêtements de sol. Non compris: tapis de bain, nattes et paillassons (05.2.0); revêtements de sol anciens acquis principalement à des fins d'investissement (investissement, non couvert par l'IPCH).
05.1.3	Réparation des meubles, articles d'ameublement et revêtements de sol	(Services) - Réparation des meubles, articles d'ameublement et revêtements de sol. Y compris: valeur totale du service (c'est-à-dire que le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre sont couverts); restauration d'œuvres d'art, meubles anciens et revêtements de sol anciens autres que ceux acquis principalement à des fins d'investissement (investissement, non couvert par l'IPCH). Non compris: matériaux achetés séparément par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes les travaux de réparation (05.1.1 ou 05.1.2); nettoyage à sec de tapis (05.6.2).
05.2	Articles de ménage en textiles	
05.2.0	Articles de ménage en textiles	(Semi durable) - Tissus d'ameublement, matériel pour rideaux, rideaux, doubles rideaux, tentures,

		portières et stores en toile. - literie (futon, oreillers, traversins, hamacs, etc.). - linge de lit (draps, taies, couvertures, couvertures de voyage, plaids, édredons, couvrelits, moustiquaires, etc.). - linge de table et de toilette (nappes et serviettes, peignoirs de bain, serviettes et gants de toilette, etc.). - autres articles de ménage en textiles tels que sacs et filets à provisions, sacs à linge, sacs à chaussures, housses pour vêtements et meubles, drapeaux, parasols, etc.. - réparation de ces articles. Y compris: tissu acheté à la pièce: toile cirée; tapis de bain, nattes et paillassons. Non compris: moquettes murales (04.3.1); tapisseries (05.1.1); revêtements de sol tels que tapis et moquettes (05.1.2); couvertures électriques (05.3.2); housses pour automobiles, motocyclettes, etc. (07.2.1); matelas pneumatiques et sacs de couchage (09.3.2).
05.3	Appareils ménagers	
05.3.1/2	Gros appareils ménagers électriques ou non et petits appareils électroménagers	(Gros appareils ménagers électriques ou non [Durable] et petits appareils électroménagers [Semi durable]) - Réfrigérateurs, congélateurs et réfrigérateurs-congélateurs. - lave-linge, machines à sécher le linge, armoires sèche-linge, lave-vaisselle et machines à repasser. - cuisinières, rôtissoires, plaques de cuisson, fourneaux de cuisine, fours et fours à micro-ondes. - conditionneurs d'air, humidificateurs, radiateurs sans dégagement, chauffe-eau, ventilateurs et hottes aspirantes. - aspirateurs, appareils de nettoyage à la vapeur, shampooineuses, machines à broser les sols et cirer. - autres gros appareils ménagers tels que coffres-forts, machines à coudre et à tricoter, adoucisseurs d'eau, etc.. - moulins à café, cafetières, presse-fruits, ouvre-boîtes, mixeurs, friteuses, grils à viande, couteaux électriques, grille-pain, sorbetières, yaourtières, chauffe-plats, fers à repasser, bouilloires, ventilateurs, couvertures électriques, etc. Y compris: livraison et installation éventuelles des appareils. Non compris: les appareils qui font partie de la structure de l'immeuble (investissement, non couvert par l'IPCH) petits appareils ménagers et ustensiles de cuisine non électriques (05.4.0); balances de ménage (05.4.0); pese-personnes et pese-bébés (12.1.3).
05.3.3	Réparation d'appareils ménagers	(Services) - Réparation d'appareils ménagers. Y compris: valeur totale du service (c'est-à-dire que le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre sont couverts); frais de location de gros appareils ménagers. Non compris: matériaux achetés séparément par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes les travaux de réparation (05.3.1 ou 05.3.2).
05.4	Verrerie, vaisselle et ustensiles de ménage	
05.4.0	Verrerie, vaisselle et ustensiles de ménage	(Semi durable) - Articles en verre, en cristal, en céramique et en faïence utilisés pour la table, la cuisine, la salle de bain, les toilettes, le bureau et la décoration intérieure. - coutellerie et argenterie. - ustensiles de cuisine non électriques en toutes matières tels que casseroles, marmites, autocuiseurs, poêles à frire, moulins à café, presse-purée, hache-viande, chauffe-plats, balances de ménage et autres appareils mécaniques similaires. - articles de ménage non électriques en toutes matières tels que boîtes à pain, café, épices, etc., poubelles, corbeilles à papier, paniers à linge, tirelins et coffres-forts portatifs, porte-serviettes, casiers à bouteilles, fers et planches à repasser; boîtes aux lettres, biberons, bouteilles Thermos et glacières. - réparation de ces articles. Non compris: appareils d'éclairage (05.1.1); appareils électroménagers (05.3.1 ou 05.3.2); vaisselle en carton (05.6.1); pese-personnes et pese-bébés (12.1.3)
05.5	Outils pour la maison et le jardin	
05.5.1/2	Gros outillage et petit outillage et accessoires divers	(Gros outillage [Durable] et petit outillage et accessoires divers [Semi durable]) - Outillage à moteur: perceuses, scies, ponceuses et cisailles électriques; tracteurs de jardin, tondeuses à gazon, motoculteurs, tronçonneuses et pompes à eau. - réparation de ces articles. - outillage à main tels que scies, marteaux, tournevis, clés, pinces, cisailles, râpes et limes. - outils de jardin tels que brouettes, arrosoirs, tuyaux, bêches, pelles, râteaux, fourches, faux, faucilles et sécateurs. - échelles et escabeaux. - articles de serrurerie (charnières, poignées et serrures), pièces pour radiateurs, cheminées, autres articles métalliques pour la maison (tringles à rideaux, baguettes de fixation pour tapis, crochets, etc.) ou pour le jardin (chaînes, grillages, piquets et arceaux

		pour clôtures et bordures). - petits matériaux pour l'électricité tels que prises de courant, interrupteurs, fils, ampoules électriques, tubes au néon, torches, baladeuses, lampes de poche, piles électriques pour tous usages, sonneries, et alarmes, - réparation de ces articles. Y compris: frais de location de machines et équipements de bricolage.
05.6	Biens et services pour l'entretien courant de l'habitation	
05.6.1	Articles de ménage non durables	(Non durable) - Produits de lavage et d'entretien tels que savons, poudres à lessiver, produits lessiviels liquides, poudres à récurer, détergents, eau de Javel, assouplissants, produits pour vitres, cires, cirages, teintures, déboucheurs, désinfectants, insecticides, fongicides et eau distillée, - articles pour le nettoyage tels que balais, brosses à récurer, pelles à poussière et balayettes, plumeaux, chiffons, torchons, serpillières, éponges ménagères, tampons à récurer, paille de fer et peaux de chamois, - articles en papier tels que filtres, nappes et serviettes de table, papier de cuisine, sacs pour aspirateurs et vaisselle en carton, y compris feuilles d'aluminium et sacs plastiques pour poubelles, - autres articles de ménage non durables tels qu'allumettes, bougies, mèches de lampes, alcool à brûler, pinces à linge, ceintures, épingles, épingles de nourrice, aiguilles à coudre et à tricoter, dés à coudre, clous, vis, écrous et boulons, punaises, pointes, rondelles, colles et rubans adhésifs à usage domestique, cordes, ficelles et gants de caoutchouc. Y compris: cirages, crèmes et autres articles pour le nettoyage des chaussures. Non compris: produits d'entretien pour jardins d'agrément (09.3.3), mouchoirs en papier, papier hygiénique, savons de toilette, éponges de toilette et autres produits pour les soins personnels (12.1.3)
05.6.2	Services domestiques et autres services pour l'habitation	(Services) - Services domestiques assurés par un personnel salarié pour le service privé de l'employeur: maîtres d'hôtel, cuisiniers, bonnes, chauffeurs, jardiniers, gouvernantes, secrétaires, précepteurs, personnes au pair, etc., - services similaires, y compris Baby-sitting et ménage, assurés par des entreprises ou des indépendants, - services pour l'habitation tels que lavage de vitres, désinfection, fumigation et dératisation, - nettoyage à sec, blanchissage et teinturerie du linge de maison, d'articles textiles et ménagers et de tapis, - location de meubles, d'articles d'ameublement, de tapis, d'équipements pour la maison et de linge de maison. Non compris: nettoyage à sec, blanchissage et teinturerie (03.1.4); enlèvement des ordures (04.4.2); évacuation des eaux usées (04.4.3); charges de copropriété pour gardiennage, jardinage, nettoyage, chauffage et éclairage de la cage d'escalier, entretien des ascenseurs et des vide-ordures, etc., dans les immeubles en habitat collectif (04.4.4); services de sécurité (04.4.4); déblaiement de la neige et ramonage des cheminées (04.4.4); services de déménagement et d'entreposage (07.3.6); services de nourrices, crèches, garderies, et autres services d'accueil de la petite enfance (12.4.0); gardes du corps (12.7.0).
06	Santé	Figurent sous cette rubrique les services de santé dispensés par les centres universitaires et autres établissements de formation des professions de santé.
06.1	Produits et appareils thérapeutiques; matériel médical	Sont compris dans ce groupe les médicaments, prothèses, appareils et matériel thérapeutiques et autres produits pour la santé achetés par des particuliers ou des ménages avec ou sans ordonnance, généralement auprès d'un pharmacien ou d'un fournisseur de matériel thérapeutique. Ils sont destinés à être consommés ou utilisés à l'extérieur d'un établissement de soin ou d'une institution. Les produits fournis directement aux patients non hospitalisés par des médecins, dentistes et membres des professions paramédicales ou à des patients hospitalisés par les hôpitaux et assimilés sont inclus dans les services de consultation externe (06.2) ou dans les services hospitaliers (06.3).
06.1.1	Produits pharmaceutiques	(Non durable) - Préparations et spécialités pharmaceutiques, médicaments, sérums et vaccins, vitamines et minéraux, huiles de foie de morue et de foie de flétan, contraceptifs oraux. Non compris: produits vétérinaires (09.3.4); articles d'hygiène corporelle tels que les savons médicinaux (12.1.3).
06.1.2/3	Autres produits médicaux, produits et appareils thérapeutiques	(Non durable) - Thermomètres médicaux, pansements adhésifs ou non, seringue hypodermiques, trousses de premiers secours, bouillottes et sacs à glace, articles de bonneterie médicale tels que bas à varices et genouillères, tests de grossesse, préservatifs et autres contraceptifs mécaniques, - lunettes à verres correcteurs et lentilles de contact, prothèses auditives, yeux de verre, appareils orthopédiques (jambes artificielles, armatures orthopédiques diverses), chaussures orthopédiques, ceintures chirurgicales, bandages herniaires, corsets, minerves, appareils de massage médical et lampes de traitement, chaises roulantes et voitures pour invalides, avec ou sans moteur, lits spéciaux, béquilles, appareils.

		électroniques et autres pour le contrôle de la pression sanguine, etc., - réparation de ces articles. Y compris: prothèses dentaires, sauf coûts de mise en place. Non compris: location de matériel thérapeutique (06.2.3); lunettes de protection, ceintures et corsets pour le sport (09.3.2); lunettes de soleil à verres non correcteurs (12.3.2).
06.2	Services de consultation externe	Ce groupe recouvre l'ensemble des services médicaux, dentaires et paramédicaux dispensés à des patients ambulatoires par les médecins, dentistes, membres des professions paramédicales et auxiliaires de santé. Ces services peuvent être assurés à domicile ou dans des cabinets individuels ou en association, dans des dispensaires ou encore dans des polycliniques et établissements similaires. Les services de consultation externe comprennent également les médicaments, prothèses, appareils et matériels thérapeutiques et autres produits liés à la santé fournis directement aux patients ambulatoires par les médecins, dentistes, membres des professions paramédicales et auxiliaires de santé. Les soins médicaux, dentaires et paramédicaux dispensés aux patients hospitalisés par les établissements hospitaliers et assimilés sont inclus dans les services hospitaliers (06.3).
06.2.1/3	Services médicaux et paramédicaux	(Services) - Consultations des médecins généralistes ou spécialisés, - services des laboratoires d'analyse médicale et des cabinets de radiologie, - services des infirmières et des sages-femmes indépendantes, - services des acupuncteurs, chiropracteurs, optométristes, kinésithérapeutes, orthophonistes, etc., indépendants, - gymnastique corrective prescrite par un médecin, - traitements ambulatoires en cure thermique ou thalassothérapie, - services d'ambulance, - location de matériel thérapeutique. Y compris: services des orthodontistes.
06.2.2	Services dentaires	(Services) - Services des dentistes, spécialistes de l'hygiène buccale et autres auxiliaires dentaires. Y compris: coûts de mise en place des prothèses dentaires. Non compris: prothèses dentaires (06.1.3); services des orthodontistes (06.2.1); services des laboratoires d'analyse médicale et des cabinets de radiologie (06.2.3).
06.3	Services hospitaliers	Est considéré comme hospitalisé un patient séjournant dans un centre de soins pour la durée d'un traitement. Sont inclus dans cette rubrique l'hospitalisation de jour et les soins hospitaliers à domicile, de même que les centres d'accueil pour patients en phase terminale. Sont couverts ici les services des établissements hospitaliers généralistes et spécialisés, les services des centres médicaux et obstétricaux, des établissements de soin et de convalescence dont les services sont principalement destinés aux patients y séjournant, les services des institutions pour personnes âgées dans lesquelles le suivi médical est une composante essentielle et les services des centres de réadaptation assurant des soins, notamment de réadaptation fonctionnelle, à des patients hospitalisés, lorsque l'objectif est de soigner le patient et non de lui assurer une assistance à long terme. Les hôpitaux sont définis comme des institutions qui assurent des soins hospitaliers sous la supervision directe de médecins qualifiés. Les centres médicaux, les maternités, les établissements de soins et de convalescence assurent également des soins hospitaliers, mais leurs services sont supervisés et fréquemment assurés par un personnel dont les qualifications sont inférieures à celles des médecins. N'entrent pas dans cette catégorie les cabinets médicaux, cliniques, dispensaires, etc., assurant exclusivement des soins ambulatoires (06.2) ni les services des maisons de retraite pour personnes âgées, les établissements accueillant des personnes handicapées et les centres de réadaptation assurant essentiellement une assistance à long terme (12.4).
06.3.0	Services hospitaliers	(Services) Les services hospitaliers comprennent la prestation des services suivants aux patients hospitalisés: - services de base: administration, hébergement, restauration, surveillance et soins apportés par le personnel non spécialisé (aides-soignants); premiers secours et réanimation; transport en ambulance; fourniture de médicaments et autres produits pharmaceutiques; fournitures d'appareils et de matériel thérapeutiques, - services médicaux: services des médecins généralistes et spécialisés, chirurgiens et dentistes, analyses médicales et radiologie, services paramédicaux tels que ceux des infirmiers, sages-femmes, chiropracteurs, optométristes, kinésithérapeutes, orthophonistes, etc.
07	Transports	
07.1	Achats de véhicules	Sont couverts, les achats par les ménages, de véhicules neufs et d'occasion auprès d'autres secteurs institutionnels, normalement des garages et des concessionnaires. Les

		ventes de véhicules d'occasion entre ménages ne sont pas couvertes. Les achats sont nets des ventes par les ménages de véhicules d'occasion à d'autres secteurs institutionnels. Les États membres peuvent prendre: i) soit une pondération nette pour les véhicules neufs (pondération brute moins la valeur de reprise des automobiles d'occasion) et une pondération nette pour les automobiles d'occasion; ii) soit une pondération brute pour les véhicules neufs (sans tenir compte de la reprise des automobiles d'occasion) et une pondération pour les automobiles d'occasion comprenant la marge de reprise du secteur des entreprises. Sont également couverts les achats effectués par le biais de leasings financiers. Les acquisitions de véhicules de plaisance tels que camping-cars, caravanes, remorques, avions et bateaux sont classées sous la rubrique (09.2.1).
07.1.1	Voitures, particulières	(Durable) – Automobiles neuves, minibus, voitures familiales, breaks et autres à deux ou quatre roues motrices. – automobiles d'occasion, minibus, voitures familiales, breaks et autres à deux ou quatre roues motrices. Non compris: véhicules pour handicapés (06.1.3); camping-cars (09.2.1); véhicules pour terrains de golf (09.2.1).
07.1.2/3/4	Motocycles, bicyclettes, et véhicules à traction animale	(Durable) – Motocycles de tous types, scooters et vélomoteurs. – Bicyclettes et tricycles de tous types. – Véhicules à traction animale. Y compris: side-cars; scooters des neiges; pousse-pousse; animaux requis pour tractier les véhicules, et l'équipement connexe (jougs, colliers, harnais, brides, rênes, etc.) Non compris: véhicules pour handicapés (06.1.3); véhicules pour terrains de golf (09.2.1); bicyclettes et tricycles miniatures (09.3.1); chevaux et poneys, véhicules tractés par des chevaux ou poneys et l'équipement connexe acquis à des fins récréatives (09.2.1).
07.2	Utilisation des véhicules personnels	Les achats de pièces de rechange, d'accessoires ou de lubrifiants effectués par les ménages dans l'intention d'assurer eux-mêmes l'entretien, la réparation ou l'équipement de leur véhicule doivent figurer sous (07.2.1 ou 07.2.2). Si les ménages rémunèrent une entreprise pour effectuer ces travaux d'entretien, de réparation ou d'équipement, la valeur totale du service, y compris le coût des fournitures, doit apparaître sous (07.2.3).
07.2.1	Pièces détachées et accessoires pour les véhicules personnels	(Semi durable) – Pneus (neufs, d'occasion ou rechapés), chambres à air, bougies, batteries, amortisseurs, filtres, pompes et autres pièces détachées ou accessoires pour véhicules personnels. Y compris: produits spécifiques pour le nettoyage et l'entretien des véhicules, tels que peintures, produits pour le nettoyage des chromes, mastic et produits pour la carrosserie; housses pour les automobiles, les motocycles, etc. Non compris: casques antichoc pour motocycles et bicyclettes (03.1.3); produits non spécifiques pour le nettoyage et l'entretien tels que eau distillée, éponges, peaux de chamois, détergents, etc. (05.6.1); frais de montage des pièces et accessoires et frais de peinture, de lavage et de lustrage de la carrosserie (07.2.3); radiotéléphones (08.2.0); autoradios (09.1.1); sièges d'enfant pour voitures (12.3.2).
07.2.2	Carburants et lubrifiants pour les véhicules personnels	(Non durable - Énergie) – Essence et autres carburants tels que gas-oil, gaz de pétrole liquéfié (G.P.L.), alcool et mélanges pour moteurs deux-temps. – lubrifiants, liquides de frein, de transmission et de refroidissement, additifs. Y compris: carburants pour gros outillage couvert sous la rubrique (05.5.1) et véhicules de loisir classés en (09.2.1). Non compris: frais de vidange et de graissage (07.2.3).
07.2.3	Entretien et réparation des véhicules personnels	(Services) – Services d'entretien et de réparation des véhicules personnels tels que montage de pièces et accessoires, équilibrage des roues, contrôle technique, dépannage, vidange, graissage et lavage. Y compris: valeur totale du service, à savoir le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre. Non compris: achats séparés de pièces de rechange, d'accessoires ou de lubrifiants effectués par les ménages dans l'intention d'assurer eux-mêmes l'entretien ou la réparation (07.2.1 ou 07.2.2); essais routiers (07.2.4).
07.2.4	Autres services relatifs aux véhicules personnels	(Services) Conformément aux conventions du SEC 1995, sont inclus les paiements effectués par les

		ménages en vue de l'obtention de licences, permis, etc., qui sont considérés comme des achats de services rendus par les administrations publiques [SEC 1995, point 3.7G. h)]. Dans ce cas, l'administration publique utilise la procédure d'octroi des permis pour mettre en œuvre une fonction régulatrice déterminée, comme la vérification de la compétence ou des qualifications des personnes concernées [SEC 1995, point 4.8D. d), et note de bas de page] - Location de garages ou places de stationnement dont l'occupation est indépendante de celle d'un logement. - péages (ponts, tunnels, bacs, autoroutes) et parcmètres. - leçons de conduite, épreuves de conduite et délivrance du permis. - essais routiers. - location de véhicules personnels sans chauffeur. Non compris: location de voiture avec chauffeur [07.3.2], commissions d'assurance relatives aux véhicules personnels [12.5.4].
07.3	Services de transport	Les acquisitions de services de transport sont généralement classées par mode de transport. Quand un billet couvre deux modes de transport ou davantage — par exemple, autobus municipal et métro ou chemin de fer interurbain et ferry boat — et que les dépenses ne peuvent pas être réparties entre eux, ces achats devront être classés en 07.3.5. Les repas, boissons, collations, rafraichissements ou services d'hébergement doivent être inclus s'ils sont couverts par le billet et non comptés séparément. S'ils sont indiqués séparément, ces coûts doivent être classés dans la division 11. Les services de transport scolaire sont inclus mais les services d'ambulance sont exclus [06.2.3].
07.3.1	Transport de voyageurs par chemin de fer	(Services) - Transports individuels et collectifs de personnes et de bagages en train, tramway et métro. Y compris: transport de véhicules personnels. Non compris: transport funiculaire [07.3.6].
07.3.2	Transport de voyageurs, par route	(Services) - Transports individuels et collectifs, de personnes et de bagages, en autobus, autocar, taxi et voiture de location avec chauffeur.
07.3.3	Transport de voyageurs par air	(Services) - Transports individuels et collectifs de personnes et de bagages en avion et hélicoptère.
07.3.4	Transport de voyageurs par mer et voies navigables intérieures	(Services) - Transports individuels et collectifs de personnes et de bagages en bateau, ferry-boat, aéroglisseur et hydroptère. Y compris: transport de véhicules personnels.
07.3.5	Transport combiné de voyageurs	(Services) - Transports individuels et collectifs de personnes et de bagages par deux moyens de transport ou plus lorsque leurs coûts respectifs ne peuvent pas être distingués. Y compris: transport de véhicules personnels. Non compris: voyages à forfait [09.6.0].
07.3.6	Autres achats de services de transport	(Services) - Transport par funiculaire, téléphérique et télécabine. - Services de déménagement et d'entreposage. - Services de portage, de consigne et d'expédition de bagages. - Commissions des agents de voyages, si elles sont indiquées séparément. Non compris: transports par télécabines et téléskis, dans les stations de sports d'hiver et centres de vacances [09.4.1].
08	Communications	
08.1	Services postaux	
08.1.0	Services postaux	(Services) - Paiement pour l'expédition de lettres, cartes postales et colis. - messagerie privée. Y compris: tous achats de timbres-poste neufs, cartes postales préaffranchies et aérogrammes. Non compris: achats de timbres-poste usagés ou oblitérés [09.3.1]; services financiers des postes [12.6.2].
08.x	Équipement et services de téléphone et de télécopie	

08.2/3.0	Équipement et services de téléphone et de télécopie	(Services) [Les États membres qui sont en mesure de séparer 08.2/3.0 en biens (08.2.0) et services (08.3.0) transmettront ces indices ainsi que l'indice combiné (08.2/3.0)] - Acquisitions de téléphones, radiotéléphones, télécopieurs, répondeurs téléphoniques et amplificateurs (08.2.0). - réparation de ces appareils; (08.2.0). - frais d'installation et d'abonnement au titre d'une ligne téléphonique personnelle (08.3.0). - appels téléphoniques d'une ligne privée ou publique (cabines téléphoniques publiques, cabines téléphoniques des bureaux de poste, etc.); appels téléphoniques effectués à partir d'hôtels, cafés, restaurants et établissements similaires (08.3.0). - services de télégraphe, télex et télécopie (08.3.0). - services télématiques; services de connexion à Internet (08.3.0). - location de téléphones, télécopieurs, répondeurs téléphoniques et amplificateurs téléphoniques (08.3.0). Y compris: services de radiotéléphonie, radiotélégraphie et radiotélex. Non compris: dispositifs de télécopie et de répondeur téléphonique intégrés à des ordinateurs personnels (09.1.3)
09	Loisirs et culture	
09.1	Équipements audiovisuels, photographiques et informatiques	
09.1.1	Appareils de réception, d'enregistrement et de reproduction du son et de l'image	(Durable) - Appareils de télévision, magnétoscopes, antennes de télévision de tous types, - appareils de radio, autoradios, radioréveils, talkies-walkies et appareils émetteurs-récepteurs des radioamateurs, - électrophones, magnétophones à bandes et à cassettes, platines laser, baladeurs, chaînes haute fidélité et leurs éléments (platines, tuners, amplificateurs, enceintes acoustiques, etc.), microphones et casques. Non compris: caméras vidéo, caméscopes et caméras sonores; (09.1.2)
09.1.2	Équipement photographique et cinématographique, instruments d'optique	(Durable) - Appareils photo, caméras et caméras sonores, caméras vidéo et caméscopes, projecteurs de films et de diapositives, agrandisseurs et matériel à développer, accessoires (écrans, visionneuses, objectifs, flashes, filtres et posemètres, etc.), jumelles, microscopes, télescopes et boussoles.
09.1.3	Équipement informatique	(Durable) - Ordinateurs personnels, moniteurs, imprimantes, logiciels et accessoires divers, - calculatrices, y compris calculatrices de poche, - machines à écrire et machines à traitement de texte. Y compris: dispositifs de télécopie et de répondeur téléphonique intégrés à des ordinateurs personnels. Non compris: logiciels de jeux vidéo (09.3.1), ordinateurs de jeu à brancher sur un téléviseur (09.3.1); rubans de machines à écrire (09.5.4); règles à calcul (09.5.4).
09.1.4	Supports d'enregistrement	(Semi durable) - Disques et disques laser, - bandes, cassettes audio et vidéo, disquettes et CD-ROM préenregistrés pour magnétophones à bandes ou à cassettes, magnétoscopes et ordinateurs personnels, - bandes, cassettes audio et vidéo, disquettes et CD-ROM vierges pour magnétophones à bandes ou à cassettes, magnétoscopes et ordinateurs personnels, - films, cartouches et disques vierges pour prises de vues photographiques et cinématographiques. Y compris: fournitures pour la photographie telles que papier et ampoules de flashes, films dont le prix inclut le coût du développement sans l'identifier séparément. Non compris: piles (05.5.2); logiciels informatiques (09.1.3); logiciels de jeux vidéo, cassettes, de jeux vidéo et CD-ROM de jeux vidéo (09.3.1); développement de films, et tirage (09.4.2).
09.1.5	Réparation des équipements audiovisuels, photographiques et informatiques	(Services) - Réparation des équipements audiovisuels, photographiques, et informatique Y compris: valeur totale du service, à savoir le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre. Non compris: matériaux achetés séparément par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes les travaux de réparation (09.1.1, 09.1.2 ou 09.1.3).
09.2	Autres biens durables importants pour les loisirs et la culture	
09.2.1/2	Biens durables pour les loisirs	(Durable)

	d'intérieur et d'extérieur, y compris les instruments de musique	- camping-cars, caravanes et remorques, - avions, ULM, deltaplanes et ballons à air chaud, - bateaux de plaisance, moteurs, hors-bord, voilerie, gréement et accastillage, - chevaux et poneys, véhicules tractés par des chevaux ou poneys et l'équipement connexes (harnais, brides, rênes, selles, etc.), - gros articles de jeu et de sport tels que canoës, kayaks, planches à voile, équipement de plongée sous-marine et voiturettes de golf, - instruments de musique de toutes tailles, y compris les instruments de musique électroniques, tels que pianos, orgues, violons, guitares, batteries, trompettes, clarinettes, flûtes, enregistreurs, harmonicas, etc., - tables de billard, de ping-pong, billards électriques, machines à sous, etc. Y compris: équipement des bateaux, camping-cars, caravanes, etc. Non compris: chevaux et poneys, véhicules tractés par des chevaux ou poneys et l'équipement connexe acquis pour le transport personnel (07.1.4); jouets (09.3.1); embarcations et piscines gonflables (09.3.2)
09.2.3	Réparation des autres biens durables importants du domaine des loisirs et de la culture	(Services) - Réparation des autres biens durables importants du domaine des loisirs et de la culture. Y compris: valeur totale du service (c'est-à-dire que le coût de la main-d'œuvre et celui des matériaux mis en œuvre sont couverts); hivernage des bateaux, camping-cars, caravanes, etc.; services de hangar pour les avions privés; services de marina pour les bateaux. Non compris: carburant pour les véhicules de loisirs (07.2.2); matériaux achetés séparément par les ménages dans le but d'entreprendre eux-mêmes les travaux d'entretien ou de réparation (09.2.1 ou 09.2.2); services vétérinaires (09.3.5).
09.3	Autres articles et équipement de loisirs, jardins et animaux d'agrément	
09.3.1	Jeux, jouets et passe-temps	(Semi durable) - Jeux de cartes, jeux de société, jeux d'échecs et autres, - jouets de tous types comprenant poupées, peluches, voitures et trains miniatures, bicyclettes et tricycles miniatures, jeux de construction, puzzles, pâte à modeler, jeux électroniques, masques, déguisements, farces et attrapes, articles de pyrotechnie et fusées, guirlandes et décorations pour arbres de Noël, - matériel philatélique (timbres-poste utilisés ou oblitérés et albums de timbres, etc.), autres objets de collection (pièces, médailles, spécimens zoologiques et botaniques, etc.) et autres outils et articles n.d.a. pour passe-temps. Y compris: logiciels de jeux vidéo, ordinateurs de jeu vidéo à brancher sur un téléviseur, cassettes et CD-ROM de jeux vidéo. Non compris: objets de collection ayant le caractère d'œuvre d'art ou d'antiquité (05.1.1); timbres-poste neufs (08.1.0); arbres de Noël (09.3.3); albums pour enfants (09.5.1).
09.3.2	Équipements de sport, de camping et de loisirs en plein air	(Semi durable) - Matériel de gymnastique, de culture physique et de sport tel que balles et ballons, volants, filets, raquettes, battes, skis, clubs de golf, ailes, sabres, perches, poids, disques, javelots, haltères, extenseurs et autres équipements de culturisme, - parachutes et autres équipements de saut, - armes et munitions pour la chasse, le sport et la protection personnelle, - cannes à pêche et autre matériel pour la pêche, - jeux de plage et de plein air tels que boules, croquet, Frisbee, volley-ball et embarcations et piscines gonflables, - matériel de camping tel que tentes et accessoires, sacs de couchage, sacs à dos, matelas pneumatiques et gonfleurs, réchauds de camping et barbecues, - réparation de ces articles. Y compris: chaussures exclusivement réservées à un usage sportif (chaussures de ski, de football, de golf et autres, notamment les chaussures équipées de patins, de roulettes, de pointes, de crampons, etc.); casques protecteurs pour la pratique de sports; autre articles de protection pour le sport tels que gilets de sauvetage, gants de boxe, rembourrage, lunettes, ceintures, appareils de soutien, etc. Non compris: casques antichoc pour motos et bicyclettes (03.1.3); mobilier de camping et de jardin (05.1.1).
09.3.3	Jardins, plantes et fleurs	(Non durable) - Fleurs et feuillages naturels ou artificiels, plantes, arbustes, bulbes, oignons, tubercules, semences, engrais, terreaux, tourbe pour jardins, gazon pour pelouses, sols spécialement traités pour jardins d'agrément, préparations horticoles, pots et cache-pot. Y compris: arbres de Noël naturels et artificiels; frais de livraison de produits de l'horticulture. Non compris: gants de jardinage (03.1.3); services de jardinage (04.4.4 ou 05.6.2); équipement de jardinage (05.5.1); outils de jardin (05.5.2).
09.3.4/5	Animaux d'agrément et produits	(Non durable)

	liés, y compris les services vétérinaires et autres pour les animaux d'agrément	- Animaux d'agrément, aliments pour animaux d'agrément, produits vétérinaires et de toilette pour animaux d'agrément, colliers, laisse, niches, cages à oiseaux, aquariums, litère pour chats, etc. - services vétérinaires et autres services pour animaux d'agrément, tels que toilettage, pension, tatouage et dressage. Non compris: chevaux et poneys [07.1.4 ou 09.2.1].
09.4	Services récréatifs et culturels	
09.4.1	Services sportifs et récréatifs	(Services) - Services fournis par les: - stades sportifs, hippodromes, circuits automobiles, vélodromes, etc., - patinoires, piscines, terrains de golf, gymnases, centres de remise en forme, courts de tennis, courts de squash et bowlings, - fêtes foraines et parcs d'attraction, - manèges, balançoires et autres installations de jeux pour enfants, - billards électriques et autres jeux pour adultes autres que les jeux de hasard, - pistes de ski, remontées mécaniques et infrastructures similaires, - location d'appareils et accessoires pour le sport et les loisirs, tels qu'aéronefs, bateaux, chevaux, équipements de ski et de camping, - cours extra-scolaires, individuels ou collectifs, de bridge, d'échecs, d'aérobic, de danse, de musique, de patinage, de ski, de natation ou d'autres activités, - services des guides de montagne, des guides de tourisme, etc., - services d'aide à la navigation pour canotage. Y compris: location de chaussures exclusivement réservées à un usage sportif (chaussures de ski, de football, de golf et autres, notamment les chaussures équipées de patins, de roulettes, de pointes, de crampons, etc.). Non compris: transports par télécabines et téléskis hors des stations de sports d'hiver ou centres de vacances [07.3.6].
09.4.2	Services culturels	(Services) - Services des: - cinémas, théâtres, opéras, salles de concert, salles de music-hall, cirques, spectacles de sons et lumières, - musées, bibliothèques, galeries d'art, expositions, - monuments historiques, parcs nationaux, jardins zoologiques et botaniques, aquariums, - location de matériel et biens culturels tels que téléviseurs, cassettes vidéo, etc., - services de télévision et de radiodiffusion, notamment les redevances pour la télévision et les abonnements aux chaînes de télévision, - services des photographes (développement, tirage, traitement, agrandissement, portrait, photographie de mariage, etc.). Y compris: services de musiciens, clowns, animateurs pour des spectacles privés.
09.5	Édition, presse et papeterie	Concernes la part des dépenses payées par les consommateurs et non remboursées par l'État, la sécurité sociale ou les ISBLSM.
09.5.1	Édition	(Semi durable) - Livres, y compris atlas, dictionnaires, encyclopédies, manuels, guides et partitions de musique. Y compris: albums pour enfants: reliure. Non compris: albums de timbres [09.3.1].
09.5.2	Journaux et périodiques	(Non durable) - Journaux, magazines et autres publications périodiques.
09.5.3/4	Imprimés divers et articles de papeterie et de dessin	(Non durable) - Catalogues et imprimés publicitaires, - affiches, cartes postales illustrées ou non, calendriers, - cartes de vœux et cartes de visite, faire-part, - mappemondes et globes terrestres, - papier à lettres, enveloppes, registres, bloc-notes, agendas, etc., - plumes, crayons, stylos à encre, stylos à bille, feutres, encre, effaceurs et gommes, taille-crayons, etc., - stencils, papier carbone, rubans pour machines à écrire, tampons, liquide correcteur, etc., - perforatrices à papier, coupe-papier, ciseaux à papier, colles et rubans adhésifs de bureau, agrafeuses et agrafes, trombones, punaises, etc., - articles de dessin et de peinture tels que toile, papier, carton, couleurs, crayons, pastels et brosses. Y compris: fournitures scolaires telles que livres d'exercices, règles, instruments de géométrie (compas, équerres, rapporteurs), ardoises, craies et trousse. Non compris: cartes postales préaffranchies et aérogrammes [08.1.0], albums de timbres [09.3.1], calculatrices de poche [09.1.3].
09.6	Voyages à forfait	

09 6 0	Voyages à forfait	(Services) - Séjours ou circuits tout compris (voyage, repas, hébergement, guides, etc.). Y compris: excursions d'une demi-journée et d'une journée, pèlerinages.
10	Enseignement	Cette division couvre uniquement les services d'enseignement. Elle ne couvre pas l'acquisition de matériel scolaire, tel que livres et manuels (09.5.1) ou articles de papeterie (09.5.4), ou de services, auxiliaires à l'enseignement, tels que services de santé (06), services de transport (07.3), services des cantines (11.1.2) et services d'hébergement (11.2.0). Elle comprend l'enseignement dispensé par la radio ou la télévision. La ventilation des services d'enseignement est fondée sur les catégories de niveaux de la Classification internationale type de l'éducation de 1997 (CITE 97) de l'Organisation des Nations unies pour l'éducation, la science et la culture (Unesco).
10 x	Enseignement maternel et primaire, enseignement secondaire, postsecondaire non supérieur, enseignement supérieur et enseignement ne correspondant à aucun niveau particulier	Couvre les groupes 10.1/2/3/4 de la Coicop.
10 x.0	Enseignement maternel et primaire, enseignement secondaire, postsecondaire non supérieur, enseignement supérieur et enseignement ne correspondant à aucun niveau particulier	(Services) Niveaux 0 et 1 de la CITE 97: enseignement maternel et primaire. Niveaux 2 et 3 de la CITE 97: enseignement secondaire inférieur et supérieur. Niveau 4 de la CITE 97: enseignement postsecondaire non supérieur. Niveaux 5 et 6 de la CITE 97: premier et deuxième niveaux de l'enseignement supérieur. Programmes d'enseignement, généralement pour adultes, qui n'exigent aucune instruction particulière préalable, notamment la formation professionnelle et le développement culturel. Y compris: programmes d'alphabétisation destinés à des élèves dont l'âge ne leur permet plus de fréquenter l'enseignement primaire; enseignement secondaire extra-scolaires pour adultes et jeunes gens; enseignement extra-scolaires, de niveau postsecondaire non supérieur pour adultes et jeunes gens. Non compris: leçons de conduite (07.2.4); cours de formation récréatifs tels que leçons de sport ou de bridge données par des professeurs indépendants. (09.4.1)
11	Restaurants et hôtels	
11.1	Services de restauration	
11.1.1	Restaurants, cafés et similaires	(Services) - Services de restauration (repas, collations, boissons et rafraîchissements) assurés par les restaurants, cafés, buvettes, bars, salons de thé, etc., y compris: - - dans les lieux assurant des services récréatifs, culturels et sportifs: théâtres, cinémas, stades, piscines, complexes sportifs, musées, galeries d'art, etc., - - dans les transports en commun (autocars, trains, bateaux, avions, etc.) lorsque leur prix est indiqué séparément, - sont également comprises: - la vente de produits alimentaires et de boissons à consommer sur place par les kiosques, vendeurs ambulants, etc., y compris les produits alimentaires et boissons prêts à la consommation vendus en distributeurs automatiques, - la vente de plats cuisinés préparés par les restaurants et destinés à être consommés à l'extérieur de leurs locaux, - la vente de plats cuisinés par les traiteurs, qu'ils soient enlevés par les clients ou livrés au domicile des clients. Y compris: pourboires. Non compris: achats de tabac (02.2.0), appels téléphoniques. (08.3.0)
11.1.2	Cantines	(Services) - Services de restauration des cantines d'entreprises, cantines scolaires, universitaires et cantines d'autres établissements d'enseignement. Y compris: réfectoires universitaires, mess et carnés. Non compris: repas et boissons fournis aux patients hospitalisés. (06.3.0)
11.2	Services d'hébergement	
11.2.0	Services d'hébergement	(Services) Services d'hébergement des: - hôtels, pensions de famille, motels, auberges et établissements louant des chambres avec petit-déjeuner, - villages de vacances et stations de villégiature, des terrains de camping et de caravanning, des auberges de jeunesse et des refuges de montagne, - internats, universités et autres établissements d'enseignement, - transports en commun (trains, bateaux, etc.) lorsque leur prix est indiqué séparément.

		– foyers pour jeunes travailleurs ou pour immigrés. Y compris: pourboires, porteurs. Non compris: locations des ménages occupant une chambre d'hôtel ou de pension de famille à titre de résidence principale (04.1.1); loyers versés par les ménages pour une résidence secondaires pendant la durée d'un congé (04.1.2); appels téléphoniques (08.3.0); services de restauration dans ces établissements sauf petit-déjeuner ou autres repas inclus dans le prix de la chambre (11.1.1); logement en orphelinat, foyers pour handicapés ou personnes inadaptées (12.4.0).
12	Autres biens et services	
12.1	Soins personnels	
12.1.1	Salons de coiffure et esthétique corporelle	(Services) – Services des salons de coiffure, coiffeurs pour hommes, instituts de beauté, manucures, pédicures, bains turcs et saunas, solariums, massages non médicaux, etc. Y compris: soins corporels, épilation et services similaires. Non compris: sources thermales, (06.2.3 ou 06.3.0); centres de remise en forme (09.4.1).
12.1.2/3	Appareils électriques pour les soins personnels, et autres appareils, articles et produits pour les soins personnels	(Non durable) – Rasoirs et tondeuses électriques, sèche-cheveux et casques à cheveux, fers à friser et peignes soufflants, lampes à bronzer, vibromasseurs, brosses à dents électriques et autres appareils électriques pour l'hygiène dentaire, etc., – réparation de tels appareils, – appareils non électriques: rasoirs, tondeuses mécaniques et leurs lames, ciseaux, limes à ongles, peignes, blaireaux, brosses à cheveux, brosses à dents, brosses à ongles, épingles à cheveux, bigoudis, pèse-personnes, pèse-bébés, etc., – articles d'hygiène corporelle: savon de toilette, savon médicinal, huile et lait de toilette, savon, crème et mousse à raser, pâte dentifrice, etc., – produits de beauté: parfums et déodorants: rouge à lèvres, vernis à ongles, produits pour le maquillage et le démaquillage (y compris poudriers, pinceaux et houppettes), laques et lotions capillaires, produits avant et après-rasage, produits solaires, produits dépilatoires, parfums et eaux de toilette, désodorisants corporels, produits pour le bain, etc., – autres produits: papier hygiénique, mouchoirs en papier, serviettes en papier, tampons hygiéniques, coton hydrophile, cotons-tiges, couches jetables pour bébés, éponges de toilette, etc. Non compris: mouchoirs en tissu (03.1.3).
12.3	Effets personnels n.d.a.	
12.3.1	Articles de bijouterie, de joaillerie et d'horlogerie	(Durable) – Pierres et métaux précieux et articles de joaillerie confectionnés à partir de ces pierres et métaux, – bijouterie de fantaisie, boutons de manchette, épingles de cravate, – horloges et pendules, bracelets-montres, chronomètres, réveille-matin de voyage, – réparation de ces articles. Non compris: orfèvrerie (05.1.1 ou 05.4.0); radioréveils (09.1.1); pierres et métaux précieux et articles de joaillerie confectionnés à partir de ces pierres et métaux acquis principalement à des fins d'investissement (investissement, non couvert par l'IPC).
12.3.2	Autres effets personnels	(Semi durable) – Articles de voyage et autres contenants d'effets personnels: valises, malles, sacs de voyage, attachés-cases, cartables, sacs à main, portefeuilles, porte-monnaie, etc., – articles pour bébés: landaus, poussettes, berceaux portatifs, sièges à dossier réglable, berceaux et sièges pour enfants destinés à la voiture, sacs à dos, sacs kangourou, lisses et harnais, etc., – articles pour fumeurs: pipes, briquets, étuis à cigarettes, coupe-cigare, etc., – articles personnels divers: lunettes de soleil, cannes, parapluies et parasols, éventails, porte-clés, etc., – articles funéraires: cercueils, pierres tombales, urnes, etc., – réparation de ces articles. Y compris: thermomètres et baromètres muraux. Non compris: mobilier pour bébés (05.1.1); sacs et filets à provisions (05.2.0); biberons (05.4.0).
12.4	Protection sociale	On entend ici par "protection sociale" les services d'assistance et de soutien assurés aux personnes âgées, aux personnes handicapées, aux travailleurs victimes d'accidents du travail ou de maladies professionnelles, aux conjoints et enfants survivants, aux chômeurs, aux indigents, aux personnes sans domicile fixe, aux personnes à faibles revenus, aux immigrants, aux réfugiés, aux alcooliques et toxicomanes, etc. Sont également couverts les services d'assistance et de soutien assurés aux familles et aux enfants.
12.4.0	Protection sociale	(Services) Ces services incluent les soins en établissements hospitaliers, les aides à domicile, les soins en établissements de jour et la réadaptation fonctionnelle. Plus précisément, cette

		classe comprend les dépenses effectuées par les ménages au titre: - des maisons de retraite pour personnes âgées, foyers pour handicapés, centres de rééducation assurant une assistance à long terme plutôt que des soins de santé proprement dits ou une thérapeutique de réadaptation et établissements d'enseignement pour handicapés dont l'objectif principal est d'aider les personnes qui les fréquentent à surmonter leur handicap. - des aides visant à maintenir les personnes âgées et handicapées chez elles (services des aides ménagères, services de restauration, centres d'accueil de jour, services d'accueil de vacances). - des services de nourrices, crèches, jardins d'enfants, garderies et autres services d'accueil d'enfants. - des services aux familles, notamment en matière de conseil, d'orientation psychologique, de conciliation, de placement et d'adoption d'enfants.
12.5	Assurances	Les commissions d'assurance sont classées par type d'assurance, à savoir: assurance vie et assurance non vie (c'est-à-dire assurance habitation, santé, transport, etc.). Les commissions pour les assurances multirisques doivent être classées sur la base du coût du risque principal s'il s'avère impossible de ventiler les commissions entre les différents risques couverts. La commission est définie comme la différence entre les indemnités dues et les primes acquises et les suppléments de prime.
12.5.2	Assurances liées au logement	(Services) - Commissions payées par les propriétaires-occupants et par les locataires pour les types d'assurances généralement contractées par les locataires contre le feu, le vol, les dégâts des eaux, etc. Non compris: commissions payées par les propriétaires-occupants pour les divers types d'assurances généralement contractées par les propriétaires.
12.5.3	Assurances liées à la santé	(Services) - Commissions versées au titre des assurances maladie et accidents privées.
12.5.4	Assurances liées aux transports	(Services) - commissions versées au titre de l'assurance du véhicule personnel. - commissions versées au titre de l'assurance voyageurs et bagages transportés.
12.5.5	Autres assurances	(Services) - Commissions versées au titre d'autres assurances telles que la responsabilité civile pour dégâts matériels ou dommages corporels à des tiers ou à leurs biens. Non compris: responsabilité civile pour dégâts matériels ou dommages corporels à des tiers ou à leurs biens du fait de l'utilisation d'un véhicule de transport personnel [12.5.4]
12.6	Services financiers n.d.a.	
12.7	Autres services n.d.a.	
12.7.0	Autres services n.d.a.	(Services) - Honoraires des services juridiques, bureaux de placement, etc., - honoraires des pompes funèbres et autres services funéraires. - commissions pour services fournis par les agents immobiliers, les commissaires-priseurs, les salles de ventes et autres intermédiaires divers. - frais de photocopies et autres types de reproduction de documents. - redevances versées au titre de la délivrance de certificats de naissance, de mariage, de décès et d'autres documents administratifs. - frais de publication d'annonces et d'avis dans les journaux. - honoraires des services des graphologues, astrologues, détectives privés, gardes du corps, agences matrimoniales, conseillers conjugaux, écrivains publics et concessions diverses (sièges, toilettes, vestiaires), etc. Non compris: conformément aux conventions du SEC 1995, sont exclus les cotisations et droits d'inscription à des organismes professionnels, des institutions religieuses et des associations sociales, culturelles, récréatives et sociales [SEC 1995, point 3.77 e)]

Notes

[illegible]

OUI À L'INDEXATION AUTOMATIQUE ET INTÉGRALE DES SALAIRES

Dans le cadre de la présente publication à vocation pédagogique et analytique, la Chambre des salariés revient à nouveau sur la « problématique » de l'indexation automatique des salaires [« index »] au Luxembourg.

Ce dialogue analyse comprend d'abord une première partie historique et descriptive exposant le fonctionnement de l'indice des prix à la consommation ainsi que celui du mécanisme de l'index.

Il décrit également les raisons d'être et avantages de ce mécanisme et notamment aussi ce que l'index n'est pas.

Ensuite quelques parties de cette publication sont consacrées à l'analyse de l'impact de différents scénarios de modulation de l'index qui sont apparus dans les débats récents.

Finalement et surtout, la nouvelle publication aborde le lien ou plutôt l'absence de lien entre index, inflation et compétitivité de l'économie luxembourgeoise.

PRIX : 5€



CHAMBRE DES SALAIRES
LUXEMBOURG

18 rue Auguste Lumière L-1950 Luxembourg
T +352 488 616 1 F +352 480 614
csl@csl.lu www.csl.lu

ISBN : 978-2-919888-02-3

