

comeos



PLAN HERMÈS

PLAN DE RELANCE

POUR LE COMMERCE

for commerce

and services

TABLE DES MATIÈRES

Executive summary	4
Introduction	5
I. Situation du commerce de détail non alimentaire	12
II. Sauver les entreprises grâce à un plan en trois phases	14
Phase 1 : Liquidité	14
Phase 2 : Solvabilité	16
Phase 3 : Rentabilité & Compétitivité	18

“

Nous avons choisi Hermès, dieu grec du commerce, comme symbole du plan de relance que nous proposons. Hermès était, semble-t-il, connu pour son intelligence et sa rapidité. Deux qualités dont le commerce aura bien besoin pour surmonter cette crise sans précédent.

Dominique Michel
Administrateur délégué de Comeos

EXECUTIVE SUMMARY

Ces dernières années, les magasins non alimentaires ont déjà été mis fortement sous pression par la concurrence venant de l'étranger et de nouveaux acteurs menant leurs activités exclusivement en ligne. En raison du confinement, ils ont été confrontés à d'importantes pertes de chiffre d'affaires. La crise sanitaire est la cause du choc négatif au niveau de la demande. La crise économique en est une conséquence. Tant que la menace du coronavirus n'aura pas complètement disparu, cela continuera d'avoir un impact négatif sur le comportement de consommation.

Étant donné que les entreprises ne peuvent pas adapter leur structure de coûts à court terme, cela entraînera une crise systémique dans le commerce de détail. Cette crise va se déplacer en amont de la chaîne de valeur et contaminer, petit à petit, des entreprises situées plus haut dans la chaîne de valeur. La baisse de la demande sur le long terme va entraîner des faillites et des licenciements, lesquels vont exercer une pression négative supplémentaire sur la consommation.

L'impact économique de la crise du coronavirus est d'ores et déjà proche de celui de la Grande Dépression. La reprise va dès lors prendre des années, particulièrement dans le commerce et l'horeca. Le fait que ces secteurs à forte intensité de main-d'œuvre soient gravement touchés rend également l'impact économique de la crise du coronavirus plus grave que celui de la crise bancaire de 2008. Sans les interventions absolument indispensables des autorités, nous connaissons une spirale négative conduisant à une dépression économique de longue durée.

La réouverture des commerces non alimentaires s'est faite de manière contrastée. Certains commerces, comme les plateformes e-commerce, les hard discounters et les magasins de bricolage enregistrent de bons résultats. La plupart des magasins non alimentaires enregistrent une perte de chiffre d'affaires de 40% ou plus. C'est pourquoi, un plan de relance puissant est nécessaire pour les commerces non alimentaires enregistrant d'importantes pertes de chiffre d'affaires.

Nous subdivisons ce plan en 3 phases et nous proposons 3 axes prioritaires par phase. Ce plan de relance poursuit les objectifs suivants :

Phase 1 : Liquidités (à partir du 18 mars 2020)

- Prévenir la contamination d'entreprises situées plus haut dans la chaîne de valeur
- Protéger les entreprises en bonne santé de la faillite en raison de problèmes de liquidités

Phase 2 : Solvabilité (à partir du 1er juillet 2020)

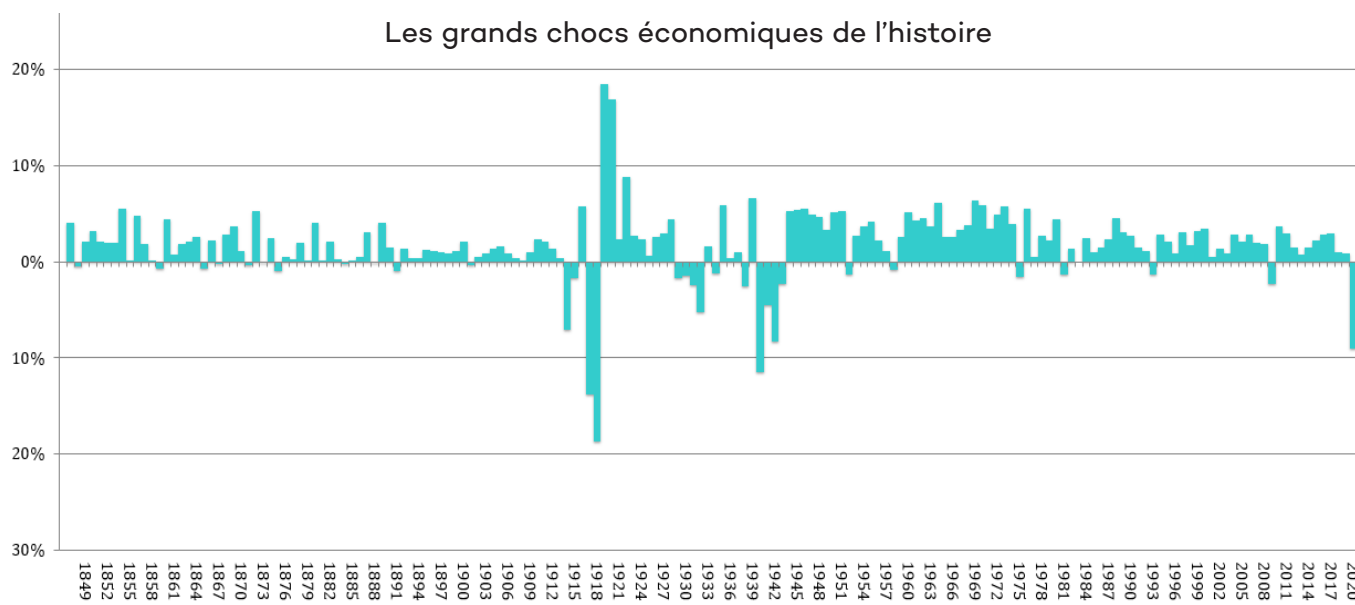
- Soutenir les entreprises dans la transition vers une structure de coûts moins élevés
- Sauvegarder un maximum d'emplois
- Soutenir la consommation B2C

Phase 3 : Rentabilité et solvabilité (à partir du 1er septembre 2020)

- Assainir structurellement le secteur et lui permettre de récupérer les pertes subies

Introduction

LA CRISE DU CORONAVIRUS EST DÉJÀ PROCHE DE LA GRANDE DÉPRESSION QUANT À SON IMPACT



Source : calculs Comeos à base des données de la BNB et Maddison

Aujourd'hui, nous ressentons la crise du coronavirus principalement au niveau de l'impact énorme qu'elle exerce sur notre modèle de société. L'impact économique de la crise du coronavirus ne se fera sentir que dans les semaines et mois à venir et perdurera durant plusieurs années.

Les dernières prévisions macroéconomiques estiment la chute du PIB à environ 9%, dans l'hypothèse où il n'y a pas de seconde vague, que le confinement se termine rapidement et que l'économie reprend à un rythme raisonnable. Une contraction de 9% est donc une estimation plutôt optimiste, comportant beaucoup de risques à la baisse et une grande incertitude.

Le graphique ci-dessus compare l'impact de cette contraction à celle des autres grands chocs dans l'histoire de notre pays (croissance annuelle du PIB belge par habitant, corrigée des effets de l'inflation).

Dans le classement des plus profondes crises économiques de l'histoire de notre pays, la crise du coronavirus n'est dépassée que par les deux guerres mondiales et (pour l'instant) la Grande Dépression. L'impact de cette crise est si important que celle-ci va devenir en partie structurelle.

LE REDRESSEMENT VA PRENDRE PLUSIEURS ANNÉES

PÉRIODE	PERTE MAXIMALE	ANNÉES NÉCESSAIRES AU REDRESSEMENT
1ère Guerre mondiale 1914-1918	32,2%	9
2e Guerre mondiale 1940-1945	24,1%	10
Grande Dépression 1929-1934	10,4%	11
Crise du coronavirus 2020-?	9,0%	?
Crise bancaire dans la zone euro 2008-2009	4,0%	7
Crise bancaire en Belgique 2008-2009	2,3%	2

Nous constatons que lors de crises de cette ampleur, il faut de nombreuses années avant que le niveau de prospérité d'avant la crise soit à nouveau atteint. L'impact de la crise bancaire de 2008 a été quatre fois inférieur pour notre pays que celui de la crise du coronavirus, tel qu'estimé actuellement.

À l'époque, il a fallu deux ans pour sortir de la crise bancaire. Restaurer le niveau de prospérité va prendre de nombreuses années et le rattrapage de la croissance perdue de nombreuses années supplémentaires.



Grande Dépression, Chicago

DE GRANDES ENTREPRISES RISQUENT LA FAILLITE

L'American Retail Apocalypse montre depuis plusieurs années que de grandes entreprises de vente au détail peuvent également faire faillite. Néanmoins, les grandes entreprises sont souvent plus résistantes aux chocs économiques que les petites entreprises. Dans le cadre de cette crise, ce n'est pas le cas dans certains secteurs, comme le commerce, pour plusieurs raisons.

Premièrement, les chaînes logistiques des grandes chaînes sont beaucoup plus complexes et hautement optimisées. Cela leur permet, en temps normal, de fonctionner plus efficacement en matière de coûts, mais dans un environnement où la demande, l'offre et les règles de sécurité évoluent constamment, les coûts d'ajustement sont beaucoup plus élevés et la vitesse d'adaptation beaucoup plus lente.

Deuxièmement, les chaînes ont également une structure de groupe pour gérer la complexité. Cela entraîne des coûts fixes plus élevés, qui sont compensés par une logistique plus efficace et des chiffres d'affaires plus élevés. Si cet avantage logistique se transforme en désavantage à cause de la crise et que de surcroît, les chiffres d'affaires plongent, l'avantage coûts d'une structure de

groupe se mue soudainement en un inconvénient.

Troisièmement, la complexité plus importante entraîne elle aussi des coûts plus élevés et une agilité moindre dans l'ajustement de l'organisation du travail. Dans une PME, il est plus facile d'imposer une nouvelle façon de travailler à quelques collaborateurs que dans une chaîne complexe comptant des milliers de travailleurs, au sein de laquelle une concertation avec les syndicats est également nécessaire pour toute adaptation.

Enfin, en raison de l'internationalisation du commerce, une bataille acharnée avait déjà éclaté ces dernières années, une part importante du chiffre d'affaires belge s'étant volatilisé à l'étranger. Par conséquent, de nombreuses grandes chaînes avaient déjà dû investir beaucoup avant cette crise dans un contexte se caractérisant par des chiffres d'affaires en recul. Dans de grandes parties du commerce non alimentaire, les réserves financières étaient dès lors déjà épuisées, avec de surcroît la disparition du principal atout des grandes entreprises, à savoir leur meilleure résistance aux chocs économiques.

POUR CERTAINS SECTEURS, LE REDRESSEMENT SERA ENCORE PLUS DIFFICILE

L'histoire cachée des pertes de stock

Les entreprises du commerce et de l'horeca ont, beaucoup plus que dans d'autres secteurs, une partie importante de leur capital d'exploitation bloquée dans leurs stocks. C'est pourquoi leurs stocks doivent circuler rapidement pour générer suffisamment de cash-flow, notamment pour couvrir tous les coûts fixes, comme les salaires, le loyer et les frais de stockage.

En raison du confinement, divers types de stock ont rapidement perdu de leur valeur (comme dans la mode) ou sont devenus inutilisables (comme les denrées alimentaires et les boissons). Conserver durant un an les stocks dévalués,

comme les vêtements saisonniers, ne constitue pas non plus une option, car l'espace de stockage est nécessaire pour de nouveaux stocks et recourir à de nouveaux espaces de stockage pour ce faire est trop coûteux. Cela signifie que pour de très nombreuses entreprises, une part importante de leur capital d'exploitation a été détruite en raison du confinement décidé par les autorités. Dans les secteurs réalisant de faibles marges, cela signe l'arrêt de mort de très nombreuses entreprises pourtant saines, si elles ne sont pas soutenues correctement par les autorités ou si elles ne bénéficient pas d'une compensation de leur part.

Dans certains secteurs, les pertes vont continuer à s'accumuler

Certains secteurs, comme le commerce et l'horeca, seront confrontés encore longtemps à des pertes de chiffres d'affaires en raison des mesures de sécurité, fréquemment adaptées. La baisse actuelle de la consommation est en effet provoquée avant tout par la crise sanitaire. Ce n'est que dans un deuxième temps que l'effet de la baisse du pouvoir d'achat va se faire sentir, avec une nouvelle pression négative sur la consommation. Tant que la menace du coronavirus n'aura pas complètement disparu, le commerce de détail sera confronté à une baisse et une modification de la demande. Cela signifie que la fin du confinement ne constitue pas le début de la relance, mais la fin d'une première phase aigüe de pertes énormes.

Vont suivre de nombreux mois dans le rouge, même sans recrudescence de la maladie. Le modèle du commerce se fonde en effet sur une rotation très rapide des stocks de façon à réaliser suffisamment de bénéfices malgré les faibles marges, pour couvrir les coûts. Les adaptations dans les chaînes logistiques complexes se font lentement et sont onéreuses.

De même, le soutien des membres du personnel et des clients, le réaménagement des magasins et l'adaptation permanente de l'organisation du travail en concertation avec les syndicats requièrent beaucoup de temps et de moyens. La plupart des magasins commence à fonctionner à perte dès que le chiffre d'affaires baisse de quelques pour cent ou que les coûts augmentent de quelques pour cent. Sachant que pendant la première semaine après le redémarrage, la plupart des magasins non alimentaires en Flandre et à Bruxelles ont réalisé environ la moitié de leurs ventes et en Wallonie encore moins, l'avenir proche semble encore bien sombre.



Bruxelles, fin mars 2020. Photo: Alexandros Michailidis

LE PROFIL DES SECTEURS LES PLUS SÉVÈREMENT TOUCHÉS EST TRÈS PRÉOCCUPANT

Secteurs cruciaux pour la relance

Après la crise bancaire, il a fallu en moyenne 7 ans aux pays de la zone euro pour retrouver le niveau de prospérité du premier trimestre 2008. La Belgique était alors le meilleur élève de la classe avec un rétablissement après 2 ans. Une importante raison du rétablissement rapide de la Belgique après la crise réside dans le fait que le pouvoir d'achat dans notre pays,

grâce aux nombreux stabilisateurs automatiques dans notre système social, a beaucoup mieux résisté que dans d'autres pays. De ce fait, la consommation intérieure dans des secteurs comme le commerce et l'horeca a constitué un moteur de la reprise belge rapide.

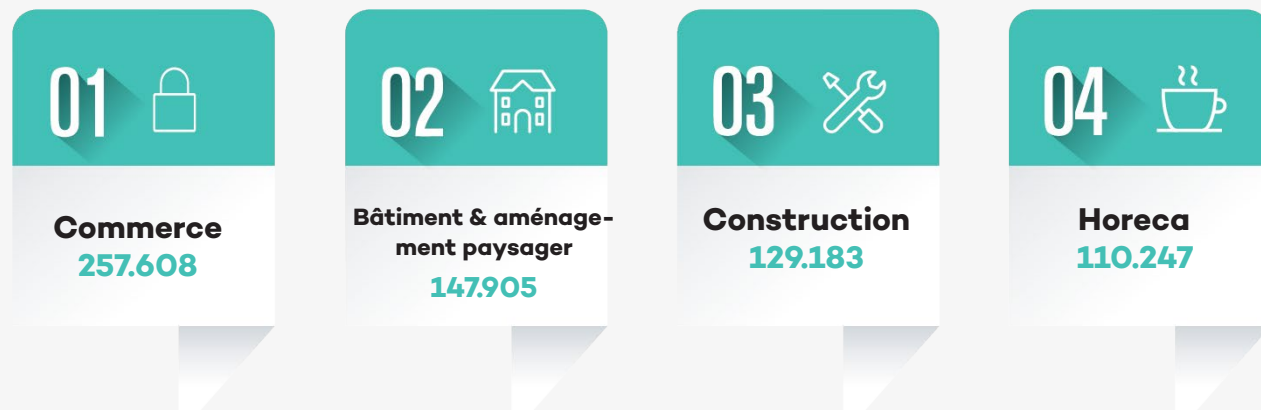
Secteurs à forte intensité de main-d'œuvre occupant beaucoup de travailleurs peu qualifiés

Ce qui rend la crise du coronavirus beaucoup plus inquiétante économiquement que la crise bancaire de 2008, ce n'est pas seulement son ampleur, mais aussi la typologie des secteurs les plus touchés. Il s'agit principalement de secteurs de services

comme l'horeca et le commerce non alimentaire qui sont très intensifs en main-d'œuvre, qui occupent de nombreux travailleurs peu qualifiés et constituent le noyau de la consommation intérieure.

Une part importante du chômage temporaire risquera de devenir structurelle

Nombre de travailleurs en chômage temporaire



Source : L'ONEM, avril 2020

Les 4 secteurs occupant le plus grand nombre de travailleurs qui ont été mis au chômage temporaire en raison de la crise du coronavirus (selon les chiffres de l'ONEM du 28 avril) : le commerce (de gros et de détail), les services relatifs aux bâtiments et à l'aménagement paysager, la construction et l'Horeca. Ensemble, ces secteurs représentent environ la moitié de tous les travailleurs touchés.

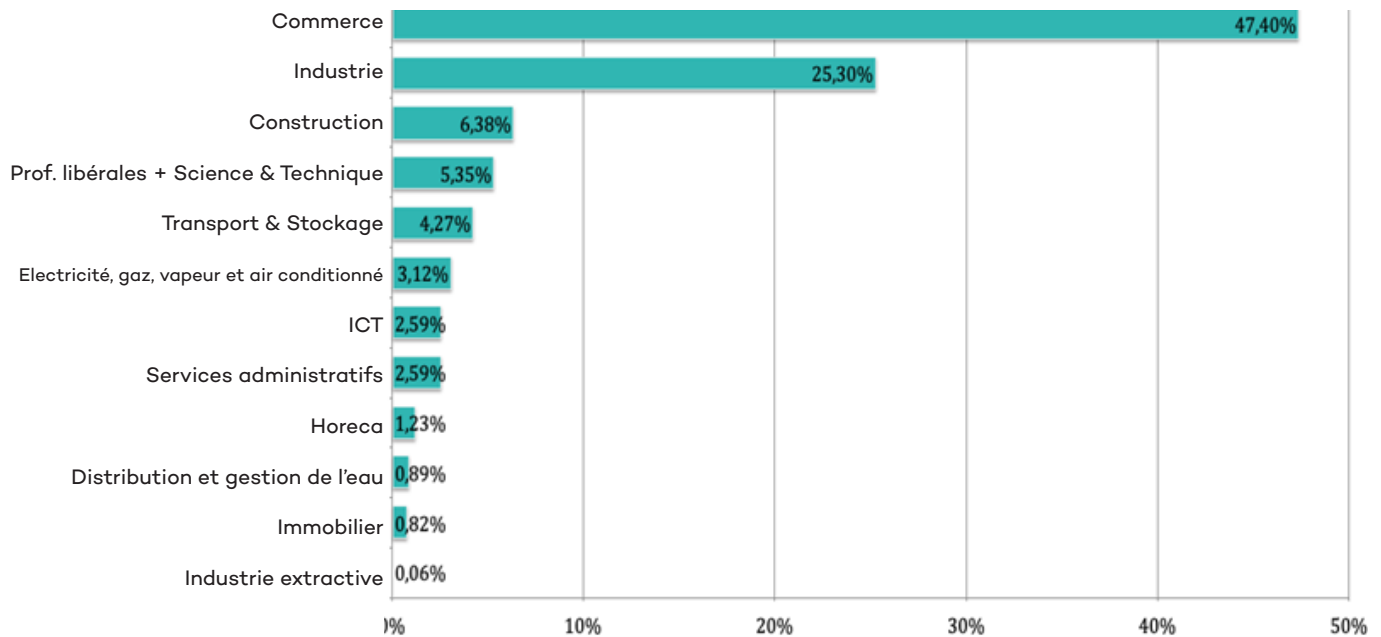
Ce sont tous les quatre des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre occupant beaucoup de travailleurs peu qualifiés. S'il n'y a pas de politique de relance vigoureuse pour ce type de secteurs, une part importante des 650.000 chômeurs temporaires dans ces secteurs tomberont dans le chômage structurel.

Forte interconnexion avec d'autres secteurs

Le commerce est en outre lié à de nombreux autres secteurs dans l'économie intérieure. Comme il fait office d'intermédiaire entre le monde des entreprises et le client, selon un modèle de rotation rapide des stocks, le commerce joue un rôle crucial pour faire tourner correctement le moteur de notre économie. C'est ce qui ressort clairement des statistiques du secteur privé, au sein duquel le commerce représente 43% du chiffre d'affaires total et 47% de tous les achats de biens et services. Cela illustre, d'une part, pourquoi le commerce a été important pour le soutien de l'économie durant la crise bancaire, et d'autre part, pourquoi les problèmes dans le commerce contaminent facilement de nombreux autres secteurs, tout comme les problèmes dans l'horeca provoquent des ondes de chocs à travers toute la chaîne de la production de denrées alimentaires et de boissons.

Avec cette crise du coronavirus, nous risquons de connaître l'inverse de la crise bancaire. À l'époque, le commerce a pu jouer un rôle de support, tandis qu'aujourd'hui, les problèmes dans le commerce risquent d'aggraver l'impact de la crise dans d'autres secteurs. C'est pourquoi il importe que les autorités mettent les bonnes priorités dans leur politique de relance.

Part achats biens & services



Source : Statbel

De bonnes priorités politiques cruciales pour une reprise plus rapide

Vu les moyens limités et l'ampleur énorme de la crise, il est important que nos autorités donnent la bonne destination à leurs moyens et mesures. L'analyse ci-dessus illustre qu'un impact maximal sera obtenu en ciblant prioritairement :

- **Les entreprises les plus sévèrement touchées par la crise** : les services relatifs à l'entretien des bâtiments et paysages, le commerce, l'horeca et la construction sont les grands secteurs les plus sévèrement touchés en termes de chômage temporaire et de pertes de chiffres d'affaires. L'horeca et les magasins non alimentaires perdent de surcroît une part importante de leurs stocks ou voient la valeur de ceux-ci diminuer (Fashion, les magasins multi-commerces et centre de jardinage, par ex.).
- **Les entreprises intensives en main-d'œuvre** : ces secteurs ainsi que le secteur des activités liées à l'emploi sont également les grands secteurs les plus intensifs en main-d'œuvre de notre pays.
- **Les secteurs possédant de faibles marges** : ce sont les secteurs possédant de faibles marges, comme le commerce, qui auront besoin de plus de temps pour résorber les énormes pertes financières.
- **Le soutien du pouvoir d'achat et du B2C** : les secteurs étant fortement interdépendants, il y a un risque majeur de contagion. La baisse des ventes et les problèmes de paiement dans le commerce se répercutent sur les secteurs qui fabriquent les produits et les matières premières. Les problèmes dans le commerce provoquent dès lors souvent des ondes de choc à travers le tissu économique dans son ensemble.

La protection du pouvoir d'achat et des secteurs B2C comme le commerce et l'horeca a des effets bénéfiques dans la chaîne de valeur de tous les secteurs. C'est sur ce point que la politique de relance doit se concentrer avant tout.

Chapitre 1

SITUATION DU COMMERCE DE DÉTAIL NON ALIMENTAIRE

DÉJÀ UN IMPACT ÉNORME DE LA CRISE



Le commerce de détail non alimentaire se compose de quelque 55.000 entreprises qui occupent ensemble 200.000 travailleurs, réalise un chiffre de 55 milliards d'euros et une valeur ajoutée de 9 milliards d'euros par an. Après 8 semaines de fermeture forcée, près de 9 milliards d'euros de chiffres d'affaires ont déjà été perdus, malgré la hausse des ventes en ligne. Le commerce non alimentaire fait partie des secteurs les plus gravement touchés durant cette crise.

61% des magasins non alimentaires sont en difficulté. 21% des magasins non alimentaires luttent pour leur survie. Des dizaines de milliers d'emplois sont menacés. Un plan de relance fort est dès lors nécessaire, d'autant plus que la crise profonde à laquelle le secteur est confronté n'a pas disparu après la réouverture du 11 mai, mais a atteint un nouveau stade, les commerces allant enregistrer des chiffres d'affaires inférieurs durant encore des mois voire des années.

En raison des faibles marges dans le secteur, même de petites baisses du chiffre d'affaires ou de faibles hausses des coûts font plonger les chiffres dans le rouge. De nombreux commerces non alimentaires enregistrent des pertes dès que leur chiffre d'affaires se contracte de quelques pourcents. Aucun magasin non alimentaire n'atteint l'équilibre en cas de diminution du chiffre d'affaires de 30%.

Lorsque nous voyons que dans des pays comme la Suède, sans mesures de confinement, les chiffres d'affaires dans les magasins non alimentaires physiques ont baissé de 60% dès le début de la crise, le futur proche s'avère bien sombre. La plupart des commerçants non alimentaires signalent que même après le 11 mai, ils doivent maintenir 20 à 40% de leurs travailleurs au chômage temporaire.

61%
sont en
difficultés

21%
luttent pour
leur survie

Un énorme glissement s'est également opéré vers l'e-commerce, dont une part substantielle à l'étranger. Pour les entreprises belges, il demeure difficile d'être compétitives dans le domaine de l'e-commerce en raison de coûts plus élevés et de règles plus rigides. Ces dernières semaines, des acteurs internet étrangers ont enregistré des chiffres d'affaires records en Belgique.

Même des acteurs alimentaires étrangers comme Hello Fresh ont fait des affaires en or dans notre pays ces dernières semaines. Si des mesures décisives ne sont pas prises pour améliorer la compétitivité de l'e-commerce dans notre pays, les milliards de chiffres d'affaires qui filent à l'étranger par l'e-commerce ne seront pas récupérés après la crise.

La conjonction d'éléments comme les mesures de sécurité supplémentaires, telle que la distanciation sociale, la peur de la contamination et l'incertitude quant à l'avenir dans le chef du consommateur fait également que les ventes dans la plupart des magasins physiques sont nettement inférieures et les coûts sensiblement plus élevés.

Après 8 semaines d'amputation de chiffre d'affaires, il s'ensuit maintenant une longue et difficile période de relance avec des chiffres d'affaires nettement inférieurs, des coûts sensiblement plus élevés et des pertes continues. Nous craignons que l'impact final en termes de pertes de chiffres d'affaires dans le secteur non alimentaire soit deux à trois fois plus important que les dommages déjà occasionnés par la crise du coronavirus.

Ce plan de relance du commerce non alimentaire propose les clés pour limiter les dommages économiques et amorcer la relance. Nous y proposons des solutions concernant les problèmes de paiements, l'élimination des trous financiers et l'amélioration structurelle du climat d'entreprise pour les secteurs sévèrement touchés qui revêtent une grande importance sociétale.

Chapitre 2

SAUVER LES ENTREPRISES GRÂCE À UN PLAN EN TROIS PHASES

Phase 1 : Liquidités

Mesures depuis le 18 mars 2020

En raison du confinement, de nombreuses entreprises saines ont également rencontré de sérieux problèmes de paiement. Des mesures ont déjà été prises pour soutenir leur trésorerie, mais beaucoup d'entre elles sont trop limitées dans le temps. Certaines failles doivent également être éliminées si nous voulons protéger nos entreprises saines.

1. Prolongation du report de paiement pour les prélèvements fiscaux et les cotisations ONSS

Problème

En raison de leur fermeture sur une longue durée (de mi-mars à mi-mai), les entreprises non alimentaires connaissent un grand manque de liquidités. D'une part, certaines entreprises ont perdu la totalité de leurs revenus ou ne sont parvenues à compenser cette perte que de manière très limitée grâce à l'e-commerce.

D'autre part, elles doivent continuer à supporter les coûts liés au loyer, aux remboursements, aux stocks, etc. Par exemple, le secteur du textile utilise les revenus de la collection printemps/été pour acheter la collection automne/hiver. En conséquence, le redémarrage sera suivi d'une longue période difficile pour le secteur non alimentaire, qui pourrait durer des mois ou des années. Pour beaucoup d'entreprises, c'est le moment de vérité. Une première vague de faillites et de restructurations est déjà en cours dans le secteur non alimentaire.

Proposition

Le report de deux mois des délais de paiement à l'ONSS et au fisc est une mesure judicieuse, mais ne couvre que les mois de mars et d'avril. Il doit être prolongé jusqu'à fin 2020. Pour toutes les entreprises ayant perdu plus de 20% de leur chiffre d'affaires annuel (par rapport à 2019), ce report devrait encore être prolongé, au moins jusqu'en février 2021. Les plans de paiement doivent être flexibles.

Ce sont des mesures à court terme qui donnent une bouffée d'oxygène aux entreprises qui en ont besoin, sans que cela n'augmente le budget de l'État de manière structurelle. Nous parlons bien d'un report du paiement, et pas d'une exonération.

2. Prolongation et extension du moratoire sur les faillites

Problème

En raison de graves problèmes de liquidités, les commerces non alimentaires ne sont plus en mesure de remplir toutes leurs obligations de paiement. De plus en plus d'entreprises, qui étaient saines jusqu'à présent, ne peuvent pas survivre sans protection contre leurs créanciers. Le 24 avril 2020, l'arrêté royal n° 15 a été adopté pour assurer une protection temporaire aux entreprises dont la continuité est menacée par la pandémie et ses conséquences. Cette protection implique la suspension temporaire, entre autres, de la saisie des actifs des débiteurs, des faillites forcées et de la dissolution des contrats en cours à la demande des créanciers. Entre-temps, cette protection a été prolongée jusqu'au 17 juin 2020.

Même après la réouverture des commerces, les chiffres d'affaires ne s'élèveront toujours qu'à une fraction du chiffre d'affaires normal pendant des mois, ce qui entraînera l'accumulation de pertes, souvent à un rythme plus élevé que pendant la fermeture. Compte tenu des faibles marges du secteur, il n'est pas réaliste d'espérer assainir les trésoreries à court terme.

Proposition

Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 80% par rapport à 2019 et qui n'étaient pas encore visées par une procédure de faillite avant le 18 mars 2020 : prolonger le régime de protection contre les créanciers jusqu'à fin 2021 et l'appliquer automatiquement.

3. Prolongation du régime de chômage temporaire pour force majeure corona

Problème

Dans un secteur à forte intensité de main-d'œuvre comme le commerce non alimentaire, les frais de personnel grèvent lourdement la gestion des entreprises. La fermeture de ce secteur pendant huit semaines a été imposée par le gouvernement afin d'endiguer la propagation du coronavirus. Il s'agit d'un cas de force majeure pour toutes ces entreprises. Les chiffres du chômage temporaire jusqu'à la fin du mois d'avril montrent que le commerce est le secteur le plus touché : 258.000 travailleurs du secteur étaient alors au chômage temporaire, soit 18,8% de la totalité du 1,37 million de chômeurs temporaires. Viennent ensuite les services liés à la construction (10,8%), la construction (9,4%), l'horeca (8%), etc.

Proposition

La ministre de l'Emploi Nathalie Muylle a annoncé une prolongation du 30 juin au 31 août. Compte tenu du redémarrage limité du secteur et des mesures de sécurité nécessaires, nous demandons une prolongation jusqu'au 31 décembre 2020. Nous émettons cette demande parce que la reprise se fera progressivement. Le comportement des consommateurs dans les prochains mois demeure incertain. Un comportement d'achat différent est attendu au moins jusqu'à la fin de cette année. La relance de l'économie mondiale se fera également très progressivement et prendra plusieurs années.

Phase 2 : Solvabilité

Mesures à déterminer avant le 1er juillet 2020

Pendant le confinement, il a fallu continuer à payer de nombreux frais fixes, non seulement le loyer et les salaires, mais aussi les frais liés aux structures du groupe, à la logistique et à la maintenance. Dans certains secteurs tels que les magasins de mode et de bricolage, une grande partie des stocks a également été perdue ou a vu sa valeur baisser fortement. Cela a entraîné un endettement considérable dans de nombreuses entreprises auparavant saines. De plus en plus d'entreprises sont dépassées par le fardeau financier que représente le coronavirus. S'il n'est pas atténué, de nombreuses entreprises auparavant saines tomberont en faillite, ou du moins verront leurs finances limitées pendant de nombreuses années, ce qui constitue un énorme handicap en période de grande innovation.

1. Nomination d'un médiateur pour les baux commerciaux

Problème

Même après la réouverture des magasins, le chiffre d'affaires n'atteint qu'une fraction du chiffre d'affaires normal. Bien sûr, cela est d'autant plus vrai pour les commerçants qui n'ont pas encore rouvert leurs portes, comme dans l'horeca. Cela occasionne de graves problèmes de liquidité persistants qui compromettent le paiement du loyer commercial. Cette situation se poursuivra pendant des mois.

Aujourd'hui, les commerçants non alimentaires consacrent toute leur énergie à la survie de leur entreprise. Actuellement, ils ne peuvent négocier que sur une base individuelle pour chaque immeuble. Or ils ne sont souvent pas suffisamment préparés pour mener des négociations immobilières avec les propriétaires. En outre, certains propriétaires menacent d'engager des poursuites judiciaires, ce qui ne fait qu'augmenter les frais à la fois pour les locataires, les propriétaires et la société. De plus, cela augmentera l'arriéré judiciaire et le risque d'une jurisprudence disparate menant à l'insécurité juridique.

Si les commerçants sont contraints de payer la totalité du loyer, cela entraînera des faillites supplémentaires. Cela alors que le taux d'inoccupation commerciale n'a cessé d'augmenter depuis 2008 et a plus que doublé entre-temps, atteignant 11% avant le début de la crise. Il est nécessaire de trouver une solution durable pour empêcher au maximum que le taux d'inoccupation commerciale ne continue de s'amplifier.

Proposition

Le gouvernement fédéral nomme un médiateur dont la tâche est d'élaborer un certain nombre de pistes pour régler à court et long terme la problématique du bail commercial, après concertation avec les Régions. Une telle proposition tient compte des différentes situations sur le marché, tant celle des locataires que celle des propriétaires, et prend également en considération les compétences régionales en matière de location.

2. Exonération partielle des cotisations ONSS pour le 3e trimestre 2020

Problème

Le commerce non alimentaire est l'un des secteurs les plus durement touchés par la crise du coronavirus. Les huit semaines de fermeture obligatoire ont déjà causé la perte de 15% du chiffre d'affaires. Même après la relance, le chiffre d'affaires ne se rétablira que progressivement, avec des frais supplémentaires liés à la sécurité et au personnel.

La main-d'œuvre est fortement taxée en Belgique (dans le commerce, une heure de travail coûte en moyenne plus de 25% de plus que dans les pays voisins). Dès lors, une diminution temporaire des cotisations donnerait à ce secteur en péril la bouffée d'oxygène dont il a réellement besoin. En vertu du principe de non-discrimination et conformément aux règles européennes en matière d'aides d'État, compenser les fermetures forcées par une mesure très ciblée et temporaire est objectivement justifié.

Proposition

Afin de donner aux commerçants non alimentaires la possibilité de se relancer d'une manière viable, ils sont exemptés de cotisations ONSS (normalement à payer à la fin du mois d'octobre) pour le 3e trimestre de 2020, proportionnellement à leur perte de chiffre d'affaires. Cette mesure leur offrira la perspective nécessaire pour surmonter, après 8 semaines de fermeture, cette période difficile où ils enregistrent toujours une forte baisse de leur chiffre d'affaires ainsi que de lourdes pertes. Sur la base des chiffres connus de l'ONSS pour le commerce non alimentaire, cette mesure coûterait environ 200 millions d'euros. Il s'agit d'un investissement responsable étant donné qu'il sortira rapidement les travailleurs du chômage temporaire, permettra d'éviter des pertes massives d'emplois et d'atténuer de douloureuses restructurations.

3. Annualisation de la durée de travail comme norme

Problème

Le commerce est traditionnellement un secteur enregistrant des pics et des creux dans les ventes, aussi bien sur base hebdomadaire (plus d'achats le week-end qu'en semaine, par exemple) que sur base annuelle (articles saisonniers, par exemple). Les entreprises non alimentaires sortent actuellement d'une hibernation de 8 semaines et connaissent chacune un redémarrage à leur propre rythme. Elles espèrent ramener progressivement leur chiffre d'affaires au niveau d'avant la crise.

Pour que la relance économique se déroule au mieux, les entreprises doivent pouvoir occuper facilement du personnel les jours et aux heures où il y a beaucoup de clients. Aujourd'hui, le consommateur a adapté son comportement d'achat (plus d'e-commerce, « run shopping » au lieu de « fun shopping »,...) et il faut s'attendre à ce que dans les mois à venir, ce comportement évolue encore vers une « nouvelle normalité ». Les entreprises du commerce doivent dès lors pouvoir s'adapter de manière rapide et souple à ces nouvelles tendances.

Proposition

Entre le 1er juillet 2020 et le 1er juillet 2021, un régime légal automatique pour l'annualisation de la durée de travail peut apporter la bouffée d'oxygène nécessaire aux secteurs du commerce. Les entreprises dont la reprise ne peut se faire complètement continuent de bénéficier du régime de chômage temporaire qui aura été prolongé. Lors du redémarrage, certains profils devront pouvoir prêter plus d'heures, notamment afin que la nouvelle façon de travailler, plus complexe, puisse se dérouler sans encombre. Des semaines de travail plus courtes pourront ensuite être prévues. La durée de travail hebdomadaire classique est respectée en moyenne sur base annuelle.

Phase 3 : Rentabilité et compétitivité

Mesures à décider d'ici le 1er septembre 2020

Les entreprises ne pourront résorber la montagne de dettes provoquée par le coronavirus que si elles peuvent fonctionner de manière rentable et innovante. Dans le cas contraire, il leur sera impossible de gagner le combat contre leur propre endettement et les concurrents étrangers innovants.

1. Réduction ciblée des charges pour les bas salaires

Problème

Dans des situations de crise comme aujourd'hui, les handicaps structurels se font sentir très clairement. Nous avons déjà souligné à maintes reprises que le commerce belge, en tant que secteur international intensif en main-d'œuvre dont les marges bénéficiaires sont faibles, ne peut supporter plus longtemps un handicap sectoriel des coûts salariaux de plus de 25%.

L'on prévoit d'ores et déjà qu'une part considérable des chômeurs temporaires vont devenir des chômeurs permanents. Ce sont les profils peu qualifiés qui seront les premiers touchés. C'est précisément pour cette raison qu'il est important de sauvegarder au maximum l'emploi dans le commerce et de procéder à une réforme structurelle de notre pays. Cela revêt une importance cruciale pour renouer avec la croissance économique et assurer un taux d'activité plus élevé.

Proposition

La tax shift du gouvernement Michel a permis de créer de nombreux emplois supplémentaires, y compris dans le commerce. En période de difficultés budgétaires, il n'est pas simple de réduire encore davantage les charges sur le travail. Or cela s'avère indispensable pour aider les secteurs intensifs en main-d'œuvre touchés de plein fouet à sortir de la crise. C'est pourquoi nous plaçons en faveur d'une réduction des charges très ciblée, dans les segments du marché où, selon le Bureau du Plan et la Banque Nationale, elle créera le plus d'emplois. Nous proposons une réduction des charges significative visant les salaires équivalents temps plein entre 1.800 et 2.400 euros brut/mois ainsi qu'un élargissement du bonus à l'emploi. Ce groupe salarial comptait 940.000 travailleurs avant la crise du coronavirus.

Pour mieux faire fonctionner notre marché du travail, les charges salariales sur les emplois à temps partiel doivent à nouveau être diminuées. Pour de nombreuses personnes, ces emplois constituent un bon tremplin sur le marché du travail, certainement s'ils sont combinés à un maintien temporaire d'une partie des allocations, comme c'est plus souvent le cas aux Pays-Bas. Ces deux mesures contribuent à un taux d'activité plus élevé dont nous avons besoin pour pouvoir relever les défis qui se posent au niveau des soins de santé et des pensions.

2. Adaptation de l'organisation du travail

Problème

Comme nous l'avons déjà dit, nos commerces sont confrontés à un certain nombre de handicaps systémiques par rapport aux pays voisins. Le travail coûte non seulement plus cher que chez nos voisins, mais dans la pratique, il existe également moins de régimes horaires alternatifs. Toutes les formes de flexibilité, qu'il s'agisse des horaires de travail flexibles, du travail le soir et le week-end, des heures supplémentaires, du travail de nuit,... sont soumises à de lourdes procédures internes et ont souvent un coût élevé.

Pour de nombreux travailleurs, travailler le dimanche dans le secteur implique un triple salaire horaire, alors que cela est impensable aux Pays-Bas et en Allemagne. Il est clair que sous l'effet de la digitalisation, l'organisation du travail dans le commerce doit être repensée de manière fondamentale dans de nombreuses entreprises et des régimes alternatifs doivent pouvoir être testés au niveau des entreprises.

Proposition

Un cadre légal doit permettre de tester de nouvelles formes d'organisation du travail pour une période limitée avec l'accord individuel des travailleurs. Après 12 mois, des accords définitifs à ce sujet pourraient être fixés dans le règlement du travail, après consultation des syndicats. Parallèlement, il s'agit d'harmoniser les règles relatives au travail de nuit et à l'e-commerce avec celles en vigueur dans les pays voisins (procédure et début de la nuit à 24 heures au lieu de 20 heures), de sorte que le chiffre d'affaires plus important dans l'e-commerce soit conservé au maximum dans notre pays. Si nous n'intervenons pas, nous continuerons à assister à une fuite de chiffre d'affaires et à une perte des parts de marché.

3. Taxation correcte des activités digitales

Problème

Les grandes plateformes e-commerce internationales ont été les grandes gagnantes du confinement. La crise du coronavirus a considérablement accéléré la digitalisation du secteur non alimentaire. Le commerce change de forme et les GAFA inondent le marché :

- plateformes de vente en ligne (Amazon, Alibaba, ...),
- publicité et vente par le biais des réseaux sociaux (Facebook, Xing, Qzone,...),
- abonnements à des services en ligne (Netflix, Spotify,...).

Le cadre fiscal national et international n'est pas adapté à cette situation, ce qui conduit à une concurrence fiscale déloyale. L'OCDE et la Commission européenne proposent des mesures pour assurer une taxation équitable de l'économie numérique, mais les négociations en la matière s'éternisent depuis des années.

Proposition

Dans l'attente d'une solution européenne, il faut mettre une solution belge en place pour cette discrimination fiscale. Il est temps d'assurer une justice fiscale. C'est pourquoi nous plaçons, d'une part, en faveur de contrôles plus stricts du paiement de la TVA, des accises, des taxes environnementales et des droits d'auteur par les acteurs numériques étrangers. D'autre part, nous prôtons une taxe sur les activités des acteurs numériques qui ne paient pas d'impôt belge des sociétés. Nous évitons ainsi la double imposition. Une taxe sur les chiffres d'affaires numériques réalisés par ces entreprises dans notre pays constitue la technique la plus équitable.

PERSONNE DE CONTACT



ANTON DELBARRE

Chief Economist

T+3227880538 • M+32486 89 80 64

Anton.Delbarre@comeos.be



PLAN HERMÈS

PLAN DE RELANCE POUR LE COMMERCE