

Projectmatig werk anno 2013

een longitudinale studie naar de loopbanen van creatieve professionals 'onderaan de piramide'

LOUIS VOLONT, ANNE DUJARDIN & HÉLÉNA RAJABALY

Abstract

Dat kunstenaars en creatieven voornamelijk met projectwerk aan de slag gaan staat vast; maar de vraag naar de hoogte van hun inkomsten dient echter nog beantwoord te worden. Het doel van deze studie is de socio-economische en demografische kenmerken te achterhalen van de 10% kunstenaars en creatieven met de hoogste inkomsten ('*het hoogste inkomensdeciel*'), verworven via de tools van de Professionele vereniging voor creatieve beroepen-SMart. Sinds 2002 onderhoudt de PVCB-SMart een interne databank, waaruit gegevens over 2.394 kunstenaars en creatieven werden geselecteerd voor de periode 2005-2012. Binnen die groep onderzoeken we achtereenvolgens de socio-demografische en economische kenmerken van de 10% met de hoogste inkomsten in vergelijking met degenen die niet binnen die 10% vallen. Zoals zal blijken factureert deze 10% jaarlijks minimaal € 10.000 bruto. De data laten bovendien zien dat er belangrijke verschillen bestaan tussen de kunstenaars en creatieven aangesloten bij de PVCB-SMart. We stellen vast dat binnen de 10% met de hoogste inkomsten meer mannelijke leden, meer gepresteerde arbeidsdagen en meer constante loopbanen zichtbaar zijn. Maar: de 10% 'meest verdienende leden' blijft een relatief begrip, aangezien slechts weinig leden in hun levensonderhoud kunnen voorzien met enkel en alleen de inkomsten gefactureerd via de tools van de PVCB-SMart.

Inhoud

Inleiding	2
1. Kunstenaars en creatieve professionals in de context van het projectwerk	3
2. Methodologie, data, variabelen	5
2.1 Een eerste visie op de data	5
2.2 Keuze en constructie van de variabelen	6
3. Typologie	11
Conclusie en discussie	14
Referenties	15
Bijlage 1: vereiste scores ter classificatie op basis van de evolutie van de bruto-inkomsten	16
Bijlage 2: typologie van SMart-leden met beschrijvende variabelen	18

Inleiding

'De muzikanten die zich onder aan de professionele piramide bevinden, zijn het talrijkst en tevens het moeilijkst om te bestuderen, aangezien hun activiteit niet altijd is ingebed in een formeel wet-
telijk kader', zo stelt cultuursocioloog Perrenoud (2011, 328). Ook wij bestuderen diegenen die
zich niet aan de top van de creatief-professionele hiërarchie bevinden, maar zelf op zoek gaan naar
tewerkstelling en projecten. Het staat vast dat kunstenaars en creatieve professionals sinds de
opkomst van het post-fordisme (cfr. infra) hun competenties dienen te diversifiëren, willen zij het
hoofd boven water houden in een nieuw, flexibel alsook precair economisch discours (Heinich 1991;
de Heusch et al. 2011; Menger 2009). Het spreekt voor zich dat het aantal 'typen van artiesten'
dat daarmee gepaard gaat eveneens groeit. De tendens van een steeds flexibeler en onzekerder
wordende economische context, ook binnen de kunstensector, vertaalt zich in het feit dat kunstenaars
en creatieve professionals zelf diverse strategieën ontwikkelen om hun activiteit binnen de
sector te kunnen laten voortduren. 'Art fair artist', 'artiste de salons', 'artiste artisan entrepreneur'
(Sagot-Duvaouroux 2011), 'le sacerdote', 'le gagne-pain' (Paradeise 1999), 'de hybride kunstenaar', 'de
pluriactieve kunstenaar', 'de monolithische kunstenaar' (Van Winkel et al. 2012),...reeds verschil-
lende auteurs trachtten het profiel van kunstenaars en creatieve professionals te conceptualiseren.
Hetzelfde opzet geldt voor het huidige artikel: namelijk, de constructie van een typologie van de
loopbanen van de leden van SMart.

Wij constateren dat de hoger aangehaalde typen zich steeds toespitsen op een bepaald segment
artiesten: men denke aan beeldende kunstenaars (Van Winkel et al. 2012), musici (Perrenoud
2011) of comedians (Paradeise 1999). Wij zullen echter de aandacht richten op de constructie van
een typologie van SMart-leden doorheen de verschillende artistieke disciplines en functies¹, alsook
doorheen de tijd. Vanwege het feit dat SMart optreedt als contractbeheerder beschikken wij over
informatie betreffende de gefactureerde bedragen (bruto) van de leden, de continuïteit van hun
parcours, hun functies en disciplines en hun socio-demografische achtergrond. Wel moet men in
het achterhoofd houden dat de bruto-inkomsten *enkel* betrekking hebben op de inkomsten die de
leden via SMart beheren. Het is dus zeer plausibel dat naast de gegevens waarover wij beschikken
nog andere inkomsten via andere kanalen worden gegenereerd. Uit het ledenbestand selecteer-
den wij die leden geselecteerd die ondertussen een anciënniteit van tien jaar opbouwden, namelijk
tussen 2003 en 2012. Zodoende komen we in de mogelijkheid een bijdrage te leveren aan de
typologie-constructie betreffende kunstenaars en creatieve professionals, mét de toevoeging van
een *longitudinale* en een *discipline-overschrijdende* dimensie.

Na een korte introductie tot de veranderende socio-economische context waarin de kunstensector
zich vandaag de dag bevindt (deel 1) steken we door naar de explicitering van de gebruikte variabe-
len (deel 2). In deel 3 bespreken we de resultaten van de geconstrueerde typologie. De typologie
zal tot stand komen door een analyse van de evolutie van de bruto-inkomsten, de continuïteit van
de loopbanen en de looncategorie waarin de via SMart verworven inkomsten zich situeren.

¹ Strikt genomen kunnen kunstenaars en creatieve professionals die lid zijn van de Professionele vereniging voor creatieve beroepen – SMart hun contracten laten beheren indien zij een activiteit uitoefenen die valt onder 'de creatieve beroepen'; dit houdt in: artistieke beroepen (muzikant, beeldend kunstenaar,...), technisch artistieke beroepen (decorbouw, geluid,...), aanverwante beroepen binnen de artistieke sector (productie, distributie,...) en, ten slotte, beroepen die historisch gezien via SMart werken en die met gelijkaardige werkomstandigheden te maken hebben als creatieve professionals: journalistiek, communicatie, vertalingen, sociaal-cultureel vormingswerk, internetberoepen, opleidingen en de evenementensector.

1. Kunstenaars en creatieve professionals in de context van het projectwerk

Allereerst wensen we de beoogde typologie van loopbanen van kunstenaars en creatieve professionals in te bedden in hun socio-economische context, waarover gezegd kan worden dat deze sinds het begin van de jaren '90 hevig begon te veranderen. Parallel met de opkomst van het neo-liberalisme in de politieke sfeer kent het economische systeem de intrede van het post-fordisme (Boltanski & Chiapello 1999; Van Winkel et al. 2012). Het top-down georganiseerde en op standaardisering gebaseerde fordisme maakte plaats voor een nieuwe arbeidsethiek waarin deroutinering, performativiteit, authenticiteit en autonomie centraal kwamen te staan. 'De kunstenaar is de modelarbeider van de nieuwe arbeidsethiek. Creativiteit wordt op de werkvloer onmisbaar geacht en daarvoor omarmt de neomanager de (artistieke) autonomie van de creatieve arbeider – te meer omdat hij zeer goed weet dat goede ideeën alleen maar in vrijheid kunnen bloeien' (Van Winkel et al. 2012, 21).

Zoals beschreven in Boltanski & Chiappelo's (1999) *Le Nouvel Esprit du Capitalisme* wordt arbeid in de schoot van deze socio-economische verschuiving alsmar meer georganiseerd volgens de principes van 'de projectgemeenschap'. Al naargelang 'het project' schakelt de kunstenaar en de creatieve professional zich in in verschillende netwerken, met verschillende teams en met verschillende werkgevers. Men voelt reeds hoe de artistieke praktijk veel weg heeft van het hedendaagse, post-fordistische bedrijfsleven. Het werken per project omarmt een cascade aan opeenvolgende tewerkstellingen, maar enkel voor zij die zich 'aanpassend, flexibel, polyvalent, actief, autonoom en in staat tot verandering' kunnen opstellen. Het hoeft dus niet te verwonderen dat zij die werken per project zich begeven in een situatie van instabiliteit, van een verlaagde sociale bescherming en een onzekere tewerkstellingssituatie.

Met de opkomst van het projectwerk worden nieuwe en logischerwijs minder stabiele tewerkstellingsvormen gemeengoed. Naast het voor de welvaartsstaat typische statuut als werknemer, waarbij men voltijds en dikwijls bij eenzelfde werkgever de pensioenrechten cumuleert, worden meer en meer contracten aangegaan die zowel qua duur, arbeidstijd en standvastigheid *hyperflexibel* kunnen worden genoemd. Men denke aan tewerkstelling in onderaanneming, interimarbeid, deeltijdse tewerkstelling voor beperkte duur, arbeidsovereenkomsten van korte duur, telewerk enz. Steeds meer complexe arbeidssituaties steken de kop op, waardoor kunstenaars en creatieve professionals zelf het heft in handen moeten nemen en dikwijls terecht komen in een situatie van verminderde sociale zekerheid en bescherming. Kunstenaars en creatieve professionals vallen dus vanwege hun bijzondere en atypische profiel moeilijk in te passen in de bestaande wettelijke stelsels van de loontrekkenden, ambtenaren of zelfstandigen. Toch gaat de Belgische wetgever uit van de onderwerping van kunstenaars aan het stelsel van de sociale zekerheid voor loontrekkenden, sinds de programmawet van 24 december 2002 art. Ibis².

² Het artikel Ibis van de programmawet van 24 december 2002 gaat uit van de veronderstelling dat kunstenaars werknemers zijn waardoor ze onderworpen worden aan het sociale zekerheidsstelsel van de loontrekkenden. Kunstenaars die tegen betaling van een loon prestaties verrichten hebben dus recht op een gelijkaardige sociale bescherming, zelfs indien er geen band van ondergeschiktheid bestaat en/of er geen arbeidscontract gehanteerd wordt. Deze regeling trad in werking op 1 juli 2003.

Een project kan worden geduid als 'een compleet, niet-repetitief en uniek initiatief, bepaald door tijdsgebonden, budgettaire en materiële premissen evenals door uitvoeringsmodaliteiten die de bevrediging van de behoeften van een klant beogen' (Kerzner 2001, 6). Projectmatige arbeid veronderstelt dan weer 'de mogelijkheid om, enkel voor de periode die nodig is voor de realisatie van een welbepaald project, een werkracht in te schakelen die zijn competenties kan verzilveren in het kader van een steeds weer verschillend samenwerkingsverband' (Corsani & Lazzarato 2008, 76). Kortom, projectmatige arbeid gaat hand in hand met de atypische tewerkstelling die zo kenmerkend is voor kunstenaars en creatieve professionals. Noties als de 'hybride kunstenaar' (Van Winkel et al. 2012) of Mengers (2005) hybride figuur van de 'loontrekkende-werkgever' geven duidelijk aan dat kunstenaars en creatieve professionals, willen zij een duurzaam parcours afleggen binnen de context van het projectwerk, niet volstaan met de beoefening van de autonome kunst alleen. Op zulk een precaire arbeidsmarkt moeten ze de aaneenschakeling van hun 'projecten' (lees: van hun tewerkstelling) zelf creëren. Ze bewegen zich met andere woorden binnen een grijze zone die zich situeert tussen het salariaat en het zelfstandigenstatuut (Supiot 2000). De opkomst van het postfordisme en de daaraan verbonden nieuwe arbeidsethiek van het werken per project, zeker en vooral in de wereld van kunstenaars en creatieve professionals, vormt dus één inhoudelijk geheel.

2. Methodologie, data, variabelen

We gaan nu specifiek in op de door ons gebruikte methodologie, data en variabelen. We beschrijven eerst de geselecteerde subdataset waarop de analyses werden uitgevoerd (N=1010). Vervolgens steken we door naar een beschrijving van de keuze en de constructie van de gebruikte variabelen. Nogmaals: we spreken enkel over de bruto-inkomsten die *via SMart* gefactureerd werden; leden die in een bepaalde jaargang dus geen contracten blijken te generen (althans niet volgens onze data) zijn daarom niet per se verstoken van inkomsten. Alle informatie is afkomstig van de contracten tussen kunstenaars en hun cliënten/opdrachtgevers, waartussen SMart fungeert als contractbeheerder in de hoedanigheid van de 'derde betaler'.

2.1 EEN EERSTE VISIE OP DE DATA

Om de loopbanen van kunstenaars en creatieve professionals doorheen de tijd te kunnen typologiseren opteren we ervoor om enkel die leden te selecteren die voldoen aan drie criteria: zij hebben zich (1) voor 2003 ingeschreven bij SMart (de inschrijvingsdatum van het bestudeerde cohort situeert zich tussen 2000 en 2002); (2) in 2003 één of meerdere contracten door SMart laten beheren; en (3) over de periode 2003-2012 in minstens vijf verschillende kalenderjaren prestaties geleverd. Op basis van criterium (1) weerhielden we 2189 leden in de dataset. Om het artistieke traject werkelijk in 2003 te laten aanvangen elimineerden we diegenen (dus rekening houdende met criterium 2) die geen contract(en) aangingen in 2003; hierdoor verloren we 674 leden oftewel 30% van de initiële dataset. Op basis van criterium (3) werden ook de leden die slechts in minder dan 5 verschillende jaargangen contracten aangingen uit de dataset verwijderd; dit leidde opnieuw tot een verlies, namelijk van 532 leden (24%). Uiteindelijk worden 1010 (46% van de initiële dataset) leden in de finale dataset opgenomen waarover we, naast een aantal beschrijvende variabelen (functie, geslacht, leeftijd bij inschrijving, woonplaats, gemiddeld aantal cliënten, gemiddeld aantal gewerkte dagen en gemiddelde inkomsten tussen 2003 en 2012) beschikken over gegevens betreffende de evolutie van hun jaarlijkse bruto-inkomsten via SMart en de continuïteit van hun loopbanen. Het aantal leden in de dataset bedraagt 3% van het totale ledenbestand van SMart; toch was deze strikte afbakening noodzakelijk om een analyse *doorheen de tijd* mogelijk te maken.

Opmerkelijk is het duidelijk grotere aandeel mannen in de dataset: zo beschikken we over 63% mannen, over 37% vrouwen. 63% van de leden woont in het Brussels-Hoofdstedelijk Gewest, 24% in het Waalse Gewest, 11% in het Vlaamse Gewest. De ongelijkmatige verdeling per regio valt voornamelijk te verklaren door de geschiedenis van de opening van de kantoren van SMart, waarvan het oudste kantoor in 1998 te Brussel werd geopend. Bovendien fungeert Brussel als een prominente sociaal-culturele en economische aantrekkingspool voor kunstenaars en creatieve professionals. 1% van de onderzochte leden is woonachtig in het buitenland. Wat betreft de nationaliteit is 98% Belg. Binnen de overige 2% vinden we Fransen, Italianen en een enkele Argentijn terug. Het grootste gedeelte van de onderzochte populatie is tussen de 25 en 34 jaar bij de inschrijving (54%); dit is niet verwonderlijk, aangezien dit de leeftijdsgroep vormt die na de studieperiode op de arbeidsmarkt terechtkomt. Vervolgens schrijft 28% zich tussen de 35 en 44 jaar in bij SMart en 8% na het 45^{ste} levensjaar. 10%, ten slotte, is jonger dan 25 bij de inschrijving bij SMart.

2.2 KEUZE EN CONSTRUCTIE VAN DE VARIABLEN

Zoals we hoger reeds stelden nemen we de periode 2003-2012 in beschouwing. Om de evolutie van de jaarlijkse, gemiddelde bruto-inkomsten doorheen de periode genuanceerder te kunnen weergeven, werden hierin drie periodes onderscheiden, elk met hun eigen inhoudelijke waarde:

- *Periode 1*: 2003-2005. In het jaar voorafgaand aan 2003 werd de programmawet van 24 december 2002 ingevoerd; deze wet breidt de veronderstelde onderwerping van de loontrekkenden aan de sociale zekerheid uit tot alle kunstenaars (uitvoerende en scheppende) en legt daarmee de basis voor het sociale statuut van de kunstenaar (cfr. supra).
- *Periode 2*: 2006-2008. Deze periode volgt op het jaar 2004 waarin de 'kleine vergoedingsregeling' (KVR) middels de programmawet van 9 juli 2004 werd ingevoerd. Deze regeling is alleen van toepassing op kunstenaars en laat hen toe tot 120,9€ per dag en tot 2418,07€ per jaar te presteren zonder sociale lasten te moeten betalen.
- *Periode 3*: 2009-2012. Deze periode volgt op het jaar 2008, waarin de financiële crisis initieerde en doorbrak.

Vervolgens werd aan elk procentueel verschil qua jaarlijkse bruto-inkomsten tussen periode x en periode y een score gegeven (zie bijlage 1). Zodoende kunnen we de evolutie van de gemiddelde jaarlijkse bruto-inkomsten, door de leden verworven via SMart, gedetailleerd in kaart brengen. Verderop zullen wij onze typologie van kunstenaars en creatieve professionals construeren middels vier kruisingen van variabelen: (1) we kruisen (de score van) het procentuele verschil in bruto-inkomsten tussen *periode2* en *periode1* met het procentuele verschil in bruto-inkomsten tussen *periode3* en *periode2*; (2) de resultaten uit (1) kruisen we met (de score van) het procentuele verschil in bruto-inkomsten tussen *periode3* en *periode1*; (3) de resultaten uit (2) kruisen we met de variabele betreffende de continuïteit van het parcours; (4) ten slotte kruisen we de tot dan toe bekomen resultaten met de looncategorie waarin het gemiddelde jaarinkomen van de leden valt. Hoewel zulk een structuur tot nu toe nog complex kan klinken zal het onderstaande verduidelijking bieden.

Jaarlijkse bruto-inkomsten (kruising 1 en 2)

Per lid beschikken we, voor elk kalenderjaar van 2003 tot en met 2012, over de bruto-inkomsten verworven via SMart. Het minimum bedraagt logischerwijs 0€ indien een lid in het desbetreffende jaar geen contracten met een cliënt aanging (hoewel dit niet hoeft te betekenen dat het lid in dat jaar geen inkomsten had); het maximaal verdiende bedrag bedraagt 71.206€. Vervolgens werd per lid, voor *periode1* (2003-2005), *periode2* (2006-2008) en *periode3* (2009-2012) het gemiddeld verdiende bruto-bedrag berekend. Jaartallen waarin de leden geen inkomsten (althans niet via SMart) wisten te verwerven werden toch in de analyse opgenomen. In een laatste etappe berekenden we het procentuele verschil tussen de bruto-inkomsten in *periode2* ten opzichte van *periode1* én in *periode3* ten opzichte van *periode2*³. Hieraan geven we de volgende scores:







³ Voor de berekening van het procentuele verschil in bruto-inkomsten tussen de *periode2* en *periode1* werd het gemiddeld verdiende bedrag in *periode1* afgetrokken van het gemiddeld verdiende bedrag in *periode2*, en gedeeld door het gemiddeld verdiende bedrag in *periode1*.

TABEL 1: SCORES VAN DE EVOLUTIE VAN DE JAARLIJKSE BRUTO-INKOMSTEN⁴

Vershil	Score
-100% tot -51%	-9
-50% tot -26%	-3
-25% tot -1%	-1
0% tot 24%	1
25% tot 99%	3
100% en 100% +	9

Beschouwen de dus eerst enkel de evolutie van de bruto-inkomsten, dan gaan we als volgt te werk: INDIEN, bijvoorbeeld, een lid in de overgang van *periode1* naar *periode2* -9 scoort, EN INDIEN datzelfde lid in de overgang van *periode2* naar *periode3* opnieuw -9 scoort, EN INDIEN het verschil tussen *periode1* en *periode3* tevens -9 bedraagt, DAN spreken we in dat geval van het (voorlopige) type van de *sterke daling*. In bijlage 1 vindt men alle scores terug die vereist zijn om binnen een bepaald type te vallen. Tabel 2 geeft ons de volgende resultaten:

TABEL 2: TYPES OP BASIS VAN DE EVOLUTIE VAN DE BRUTO-INKOMSTEN GEFACTUREERD VIA SMART

Kleur	Type	%
	Sterke stijging	20%
	Lichte stijging	7%
	Stabiel	11%
	Lichte daling	5%
	Sterke daling	23%
	Onregelmatig	34%
	Totaal	100%

N=1.010

Opvallend is het hoogste percentage uit bovenstaande tabel, namelijk dat van het *onregelmatige type*. 34% van de in de dataset opgenomen leden kent een onregelmatig verloop van het artistieke parcours. Tevens opvallend is het type van de *sterke daling*: 23% van de leden kent zulk een type van verloop van het parcours. Toch doen we ook de hoopgevende vaststelling dat 20% van de leden onder het type van de *sterke stijging* valt. 11% valt onder het *stabiele type*, i.e. diegenen voor wie het procentuele verschil qua bruto-inkomsten tussen *periode1* en *periode3* varieert tussen -1 (-25% tot -1%) en +1 (0% tot 24%). De laagste percentages detecteren we bij de typen van *lichte stijging* en *lichte daling*, met respectievelijk 7% en 5%.

⁴ Het minimale procentuele verschil qua bruto-inkomsten bedraagt logischerwijs -100%, wanneer een lid van de ene periode naar de andere de totale waarde van z'n inkomsten/budget verliest.

Continuïteit van het parcours (kruising 3)

Bovendien beschikken we voor de 1010 in de dataset opgenomen leden over informatie betreffende de continuïteit van hun parcours. In deze context is niet het jaarlijks verdiende bruto-bedrag van belang, maar enkel de aan- of afwezigheid van één of meer contracten. Het meest actieve jaar is logischerwijs 2003, aangezien de leden die geen contracten hadden in 2003 uit de dataset verwijderd werden. Na 2003 is 2004 het meest actieve jaar, waarin 90% van de leden één of meerdere contracten aanging. 2012 was het minst actieve jaar; 76% van de leden factureerde toen één of meerdere contracten bij SMart⁵. Wat betreft de continuïteit van de loopbaan tussen 2003 en 2012 hanteren we uiteindelijk de volgende categorieën:

TABEL 3: CATEGORIEËN VAN DE VARIABLE BETREFFENDE DE CONTINUÏTEIT VAN DE LOOPBAAN

Parcours	Aantal	%
Voortijdig einde	121	12%
Niet-continu	214	21%
(Nagenoeg) continu	675	67%
Totaal	1.010	100%

N=1.010

We spreken van de categorie van het 'voortijdig einde' indien een lid in de laatste 3 jaren (of meer) van de periode 2003-2012 geen contracten meer door SMart liet beheren. Let wel: zelfs al detecteren we leden die een traject met een voortijdig einde kennen, dan voldoen zij nog steeds aan criterium (3) waarin gesteld werd dat de leden in minimum vijf verschillende kalenderjaren tussen 2003 en 2012 één of meer contracten via SMart dienden te factureren. Eventueel kwam de artistieke loopbaan werkelijk tot een einde, eventueel stapte het lid over naar een andere entiteit om de contracten te laten beheren. 12% van de in de dataset opgenomen leden kent deze vorm van loopbaanverloop. De categorie 'continu' houdt diegenen in die in elk jaar van 2003 tot en met 2012 één of meerdere prestaties leverden, alsook zij die in maximaal 1 jaar van de desbetreffende periode geen contract(en) uitvoerden (bijvoorbeeld, wanneer een periode van creatie en/of voorbereiding vooraf gaat aan de effectieve verwezenlijking/verkoop van het werk). Alle andere loopbanen vallen onder de categorie 'niet-continu'.

Wanneer we de variabele betreffende de continuïteit van het parcours kruisen met de voorlopige typologie uit tabel 2, dan krijgen we de volgende resultaten:

⁵ Dit is een eerder logische vaststelling, aangezien de eerste jaren van het artistieke parcours fungeren als een 'test' die nadien zal uitwijzen of het parcours verdergezet of gestopt zal worden. Ter illustratie: Van Winkel et al. (2012), in hun onderzoek naar Vlaamse en Nederlandse beeldende kunstenaars, stellen vast dat maar liefst 60% van de door hen onderzochte populatie binnen de eerste 4 jaren na het afstuderen (aan een kunsthogeschool) de loopbaan als kunstenaar stopzet. Zulk een 'uitdooeffect' is volgens de auteurs te wijten aan economische en/of familiale redenen, terwijl ook moeilijkheden om zich in het gesloten netwerk van kunstenaars in te schakelen een rol kunnen spelen.

TABEL 4: KRUISSING VAN DE EERSTE TYPOLOGIE MET DE DIMENSIE VAN DE CONTINUÏTEIT VAN HET PARCOURS

Type	Continuïteit van het parcours			Totaal
	Voortijdig einde	Niet-continu	(Nagenoeg) Continu	
Sterke stijging	0%	4%	16%	20%
Lichte stijging	0%	0%	7%	7%
Stabiel	0%	0%	10%	11%
Lichte daling	0%	0%	5%	5%
Sterke daling	8%	5%	10%	23%
Onregelmatig	4%	11%	19%	34%
Totaal	12%	21%	67%	100%

N=1.010

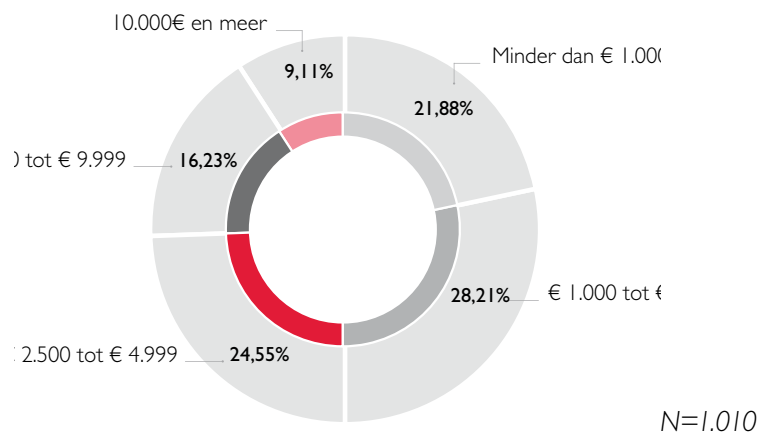
We merken onmiddellijk op dat voor elk type het hoogste percentage betreffende de continuïteit van het parcours terug te vinden is bij de categorie '(nagenoeg) continu'. 19% van de leden die ondergebracht zijn bij het type *onregelmatig* kennen nochtans een (nagenoeg) continu verloop van hun parcours. Dit wil zeggen dat 19% van de onregelmatige loopbanen beschouwd kan worden als wat we verderop de 'tandzaag' zullen noemen. Het tweede hoogste percentage binnen de drie categorieën van de continuïteit van het parcours vinden we op één uitzondering na steeds terug bij de categorie 'niet-continu'. Daarvan is 11%, voor het type *onregelmatig*, *niet-continu* het meest uitgesproken. Enkel voor het type *sterke daling* ligt het percentage van de categorie 'voortijdig einde' hoger dan dat van de categorie 'niet-continu'; we spreken van respectievelijk 8% en 5%.

Op basis van bovenstaande tabel komen we in de mogelijkheid de typologie die we tot nog toe construeerden verder uit te breiden met typen die zowel de evolutie van de bruto-inkomsten als de continuïteit van het parcours in rekening brengen. Binnen de categorie van het 'voortijdige einde' zien we duidelijk dat de typen *sterke stijging*, *lichte stijging*, *stabiel* en *lichte daling* niet terug te vinden zijn. Voor de typen *sterke daling* en *onregelmatig* zien we wel uitgesproken percentages, respectievelijk 8% en 4%, hetgeen ons de mogelijkheid geeft de (voorlopige) typologie uit te breiden met de types *sterke daling met voortijdig einde* en *onregelmatig met voortijdig einde*. Vervolgens creëren we voor elk type een uitbreiding met als aanvulling 'niet-continu'. Rest ons nog kort in te gaan op het type *onregelmatig - continu*. Dit type groepeert de leden wiens jaarlijkse bruto-inkomsten doorheen de onderzochte periode fluctueren, en dit op onregelmatige *maar tegelijk* continue wijze.

Looncategorieën van de bruto-inkomsten (kruising 4)

De spreiding van de leden doorheen de verschillende looncategorieën waarin hun gemiddelde jaarinkomsten vallen, ziet er als volgt uit:

FIGUUR 1: VERDELING VAN DE LEDEN VAN SMART OVER DE (BRUTO-) LOONCATEGORIEËN



Het grootste aantal leden bevindt zich in de looncategorie van 1000€ tot 2499€ (28%); we spreken over hun gemiddelde (dus over de periode 2003-2012) en tegelijk jaarlijkse bruto-inkomsten die via SMart gefactureerd en beheerd werden. Zoals hoger reeds werd aangegeven moet men er rekening mee houden dat mogelijke inkomsten via andere organisaties en/of tewerkstellingsvormen, via werkloosheidsuitkeringen, subsidies, of via familie of partners nog een rol kunnen spelen. De kleinste groep, die toch nog 9% uitmaakt van het totaal, bevindt zich in de categorie 10.000€ en meer. De overige categorieën, namelijk minder dan 1000€, 2500€ tot 4999€ en 5000€ tot 9999€ liggen bij elkaar in de buurt en scoren respectievelijk 23%, 25% en 16%.

Nochtans, om de laatste kruising uit te voeren, i.e. de kruising van de voorlopige typologie met de looncategorieën waarin de gemiddelde bruto jaarinkomsten van de onderzochte leden vallen, hanteren we een andere indeling van de categorieën van de variabele betreffende de gemiddelde jaarinkomsten. Het gemiddelde van de bruto-jaarinkomsten ligt op 3950€, terwijl de mediaan 2493€ bedraagt. Om een te grote uitbreiding van het aantal categorieën en typen te voorkomen kozen we ervoor de looncategorieën al naargelang de mediaan op te splitsen. Het spreekt voor zich dat 50% van de leden een gemiddeld jaarlijks bruto-inkomen (via SMart) heeft onder de 2500€, terwijl de andere 50% van de leden een gemiddeld jaarlijks bruto-inkomen heeft boven de 2500€.

3. Typologie

We beschouwen het finale resultaat van de kruisingen van de variabelen betreffende de evolutie van de bruto-inkomsten over de *perioden* 1, 2 en 3 (kruisingen 1 en 2) met de variabele betreffende de evolutie van het parcours (kruising 3) met de variabele betreffende de looncategorie van de bruto-inkomsten (kruising 4):

TABEL 5: FINALE TYPOLOGIE VAN DE KUNSTENAARS EN CREATIEVE PROFESSIONALS AANGESLOTEN BIJ SMART

Type	2500€ en meer	Minder dan 2500€	Totaal
Stijging	16%	7%	23%
Stabiel	8%	2%	10%
Daling	9%	6%	14%
Onregelmatig	10%	9%	19%
Niet-continu parcours	4%	17%	21%
Voortijdig einde	3%	9%	12%
Totaal	50%	50%	100%

N=1.010

In deze typologie breidden we de eerder geconstrueerde typologie uit met de typen *voortijdig einde* en *niet-continu parcours*. Deze typologie omvat zowel de evolutie van de bruto-inkomsten van *periode1* naar *periode2* en van *periode2* naar *periode3*, alsook het verschil in bruto-inkomsten tussen *periode3* en *periode1*, als de evolutie van de continuïteit van het parcours als, ten slotte, de looncategorie waarin het gemiddelde jaarlijkse brutoloon van de leden zich bevindt.

Algemene vaststellingen

Een heuglijke vaststelling is dat het grootste type dat van de *stijging* is, waarin 23% van de leden zich bevindt. Het kleinste type is het *stabiele* type, waarin zich toch nog steeds 10% van de onderzochte leden bevindt en waar we een overwicht vaststellen van de leden die jaarlijks gemiddeld meer dan 2500€ verdienen. Dit hoeft niet te verwonderen, aangezien onze populatie zich integraal situeert binnen het projectwerk en wiens inkomsten van nature van onregelmatige aard zijn. Het *stabiele* type groepeert dus diegenen die een zekere mate van stabiliteit weten te vinden te midden van het (onregelmatige) projectwerk. De typen *niet-continu* (21%) en *voortijdig einde* (12%) zijn de enige typen uit de finale typologie waarbij het overwicht van de leden jaarlijks gemiddeld minder dan 2500€ verdient; deze percentages bedragen respectievelijk 17% en 9%. Ook dit hoeft niet te verwonderen gezien deze typen één of meerdere jaargangen geen contracten door SMart lieten beheren. Een laatste vaststelling: in het kader van het *onregelmatige* parcours, dat 19% uitmaakt binnen de gehele typologie, liggen de percentages betreffende de leden die enerzijds jaarlijks gemiddeld meer dan

2500€ en anderzijds minder dan 2500€ verdienen (bruto) nagenoeg naast elkaar. We detecteren 9% en 10%. Binnen beide loonklassen blijkt dus ca. 1 op de 10 loopbanen van het *onregelmatige type*.

Vooraleer we specifiek ingaan op de drie grootste typen uit de classificatie, doen we nog enkele algemene vaststellingen op basis van bijlage 2. In bijlage 2 vindt men de typologie uit tabel 5 aangevuld met enkele door ons geselecteerde beschrijvende variabelen. Per type (telkens ingedeeld naar loonklasse) geven we de verdeling weer naargelang geslacht, het gemiddelde aantal cliënten en gewerkte dagen over de gehele periode, de functie die het lid vervult als creatieve professional, de gemiddelde leeftijd bij de inschrijving bij SMart, de woonplaats, het percentage leden binnen elk type dat jaarlijks meer dan 10.000€ via SMart factureert en, ten slotte, de gemiddelde bruto-inkomsten tussen 2003 en 2012. We kunnen reeds enkele opmerkelijke vaststellingen doen: zo zien we voor elk type een overwicht van het aantal mannen; het grootste verschil stellen we vast bij het type *voortijdig einde* (loonklasse 2500€ en meer), met een verschil van 48 procentpunten (26% vrouwen, 74% mannen). Het kleinste verschil vinden we terug bij de typen *daling* en *niet-continu* (loonklassen onder de 2500€) met 45% vrouwen en 55% mannen. Voor de variabelen betreffende het gemiddelde aantal cliënten en de gemiddelde leeftijd bij de inschrijving bij SMart stellen we vast dat het overwicht respectievelijk, voor alle typen en alle loonklassen, ligt bij de categorieën '2 tot 5 cliënten' en '25 tot 34 jaar'. Voor de variabele betreffende de functie merken we tot slot nog op dat de hoogste percentages steeds te vinden zijn bij de artistieke functie; voor de typen van de loonklasse onder de 2500€ liggen deze percentages (op het type van het *voortijdige einde* na) allen boven de 80%.

Specificatie van de drie grootste typen

'Een *niet-continu parcours onderaan de piramide*' (groen): zij vormen de grootste groep uit de gehele typologie. We spreken over de 17% kunstenaars en creatieve professionals uit de dataset die tegelijk een *niet-continue* loopbaan kenden tussen en 2003 en 2012 en jaarlijks minder dan 2500€ (via SMart) factureerden. Binnen deze groep treffen we 45% vrouwen en 55% mannen aan. Voor alle in de dataset opgenomen leden stellen we vast dat het merendeel van de gefactureerde contracten van artistieke aard is - de inkomsten via de kleine vergoedingsregeling (KVR; cfr. supra) inclusief. Dus ook voor het type in kwestie doen we een gelijkaardige vaststelling: 80% van de binnen dit type gefactureerde contracten valt onder de scheppende/uitvoerende artistieke functies. De meerderheid van de leden die zich in het huidige type bevinden kende over de gehele periode 2 tot 5 cliënten (63%), 36% werkte met één enkele cliënt. Slechts 1% werkte met 6 tot 10 cliënten, terwijl geen lid een cliënteel groter dan 10 wist te vergaren. Wat betreft de gemiddelde leeftijd bij de inschrijving bij SMart zien we dat ongeveer de helft (54%) van de leden tussen de 25 en de 34 jaar oud was. Het laagste percentage vinden we terug bij diegenen die zich inschreven op een leeftijd jonger dan 25 jaar, we spreken over 8%. Niet verwonderlijk stellen we vast dat de grootste groep (65%) binnen het type in kwestie woonachtig is in het Brussels-Hoofdstedelijk Gewest; hoger verklaarden we dit reeds aan de hand van de historische inbedding van de SMart-kantoren in Brussel en de rol van de hoofdstad als sociaal-culturele en economische aantrekkingspool. Ten slotte merken we op dat maar liefst 98% van de leden binnen dit type tussen 2003 en 2012 gemiddeld tussen de 1 en de 30 dag(en) (via SMart) werkte⁶. Gespreid over een periode van 10 kalenderjaren is dat uiteraard niet veel, vandaar dat de gemiddelde inkomsten over de gehele periode slechts 1052€ bedragen.

⁶ Ook deze vaststelling hoeft niet te verwonderen vanwege twee redenen: we situeren ons, ten eerste in de loonklassen onder de 2500€ waardoor ook het aantal gewerkte dagen niet hoog kan liggen. Bovendien werd voor de berekening van het gemiddelde aantal gewerkte dagen steeds gedeeld door 10 (2003-2012 = 10 kalenderjaren), ook indien men kalenderjaren detecteerden waarin geen gewerkte dagen voorkwamen.

'Een succesvol parcours, hoewel relatief' (blauw): het tweede grootste type wordt gevormd door zij die jaarlijks gemiddeld meer dan 2500€ via SMart factureren en tegelijk doorheen *periode1*, *periode2* en *periode3* een stijgend parcours doorliepen. Het is een hoopgevende vaststelling dat 16% van de in de dataset opgenomen leden binnen dit stijgende type valt. Opvallend is wel het grote verschil tussen mannen en vrouwen binnen dit type: we spreken over 37% vrouwen, 63% mannen. Opnieuw zien we dat het grootste aandeel van de prestaties onder te brengen valt bij de scheppende/uitvoerende functies (70%), hoewel ook de technische functie ook relatief stevig vertegenwoordigd is met 23%. Hoger stelden we reeds dat kunstenaars en creatieve professionals, binnen de veranderende socio-economische context waarin de kunstsector zich vandaag de dag bevindt, meer en meer zelf op zoek moeten gaan naar hun tewerkstelling. Binnen het precaire discours van het werken per project worden zij geconfronteerd met een continue onzekerheid over het al dan niet blijven voortbestaan van hun inkomsten, alsook met een continue onzekerheid over het vinden van nieuwe opdrachtgevers en/of cliënten. Een van de strategieën om de tewerkstelling staande te houden is het opbouwen van een 'vaste kern' van opdrachtgevers; een select geheel van afnemers waarmee de kunstenaar/creatieve professional een duurzame relatie onderhoudt en waaraan financiële zekerheid ontleend kan worden (Pilmis 2007). Zulk een tendens zien we eveneens bij het type in kwestie: maar liefst 62% kent een selecte groep van 2 tot 5 cliënten, terwijl 8% 1 unieke cliënt heeft. Slechts 7% van de leden binnen dit type heeft meer dan 5 cliënten. Zoals dat bij alle andere typen uit de typologie het geval is, heeft de meerderheid van de leden van het type in kwestie een leeftijd tussen de 25 en de 34 jaar bij de inschrijving bij SMart, gevolgd door 25% (35 tot 44 jaar) en 16% (jonger dan 25). Hetgeen dit type helemaal succesvol maakt is het hoge (alsook gemiddelde) aantal gewerkte dagen over de periode 2003-2012: 41% werkte 31 tot 60 dagen, terwijl 37% zelfs meer dan 60 dagen (via SMart) presteerde. Binnen de looncategorie onder de 2500€ zijn deze percentages nagenoeg niet terug te vinden. Dit type mag dan wel succesvol blijken, toch blijft dit relatief: wanneer we kijken naar de gemiddelde inkomsten over de gehele periode en het percentage dat tussen 2003 en 2012 meer dan 10.000€ vergaarde, dan doet dit type het relatief slecht ten opzichte van de andere typen binnen de hogere loonklassen: met gemiddeld 5368€ moet dit type de typen *stabiel*, *daling* en *voortijdig einde* laten voorgaan; slechts 10% vergaarde over de gehele periode meer dan 10.000€, enkel het *onregelmatige type* scoort op dat gebied lager.

'Parcours van de tandzaag' (geel): het derde grootste type bedraagt 10% van de in de analyse opgenomen leden en heeft betrekking op zij die jaarlijks meer dan 2500€ verdienen en tegelijk een onregelmatig parcours kennen. Toch moet opgemerkt worden dat dit type tegelijk ook *continu* is; qua bruto-inkomsten kent het dus hoogtes en laagtes. Visueel kan dit type gerepresenteerd worden als een lijn die op en neer gaat, de figuur van een tandzaag dus. Ook hier stellen we een zeer uitgesproken verschil vast tussen het aantal mannen en het aantal vrouwen, respectievelijk 62% en 38%. Van alle typen (binnen de hogere loonklasse) vinden we hier het hoogste percentage terug wat betreft het werken met een groep van 2 tot 5 cliënten: 75% van de leden heeft zulk een samenstelling van het cliëntenbestand. Wat betreft het gemiddelde aantal gepresteerde dagen tussen 2003 en 2012 stellen we vast dat 48% van de leden binnen dit type 31 tot 60 dagen werkte, terwijl het percentage dat 1 tot 30 dagen niet veel daarvan verschilt: 41%. De leden die zich situeren binnen dit type zijn werkelijk degenen die de eigenaardigheden van het werken per project ervaren: het binnenstromen van financiën dat dan weer wel, dan weer niet plaatsvindt; projecten aangaan met de ene, dan weer met de andere opdrachtgever. De kans bestaat erin dat deze leden probleemloos weten rond te komen met de aan SMart gefactureerde bedragen - over de gehele periode van 2003 tot 2012 bedraagt dit voor deze groep jaarlijks (en gemiddeld) 4980€ - maar rekening houdende met de eigenaardigheden van het werken per prestatie, dat dikwijls een lange onbezoldigde periode inhoudt, kan men daar geen zekerheid over hebben. Inderdaad, slechts 6% vergaarde over de gehele periode meer dan 10.000€ via SMart.

Conclusie en discussie

De centrale vraagstelling van het onderzoek in kwestie had betrekking op de constructie van een typologie van kunstenaars en creatieve professionals die hun contracten beheren via SMart. Meer bepaald werden enkel die leden behouden die zich in 2003 inschreven bij SMart en in datzelfde jaar ook 1 of meer contracten presteerden, met als extra criterium dat tussen 2003 en 2012 minimum 5 contracten werden aangegaan. Op basis van deze duidelijk afgebakende dataset (N=1010) namen wij drie parameters in beschouwing: de evolutie van de bruto-inkomsten over *periode1*, *periode2* en *periode3*, de continuïteit van het parcours, alsook de looncategorie waarin de bruto-inkomsten zich situeren. Hieruit resulteerde de huidige typologie van kunstenaars en creatieve professionals werkende via SMart, namelijk de typen van de *stijging*, het *stabiele type*, het type van de *daling*, het *onregelmatige type* en het *niet-continue type* en, ten slotte, het type met het *voortijdige einde*; telkens opgesplitst al naargelang de looncategorie (meer of minder dan 2500€, jaarlijks). De typen *niet-continue* (in de loonklassen onder de 2500€), *stijging* (in de loonklassen boven de 2500€) en *onregelmatig* (in de loonklassen boven de 2500€) omarmen de meeste leden met respectievelijk 17%, 16% en 10%.

Hoewel reeds interessante typen onderscheiden werden, brengt de eerstdaags duidelijk afgebakende dataset ook nadelen met zich mee. Vanwege het feit dat alle cijfers afkomstig zijn van de contracten die via SMart gevalideerd worden (zij bevatten slechts een beperkt aantal variabelen; cfr. supra) zijn onze data deels incompleet. Bovendien zorgt het feit dat de in de dataset opgenomen leden aan 3 criteria onderworpen werden voor methodologische bias: we construeerden de typologie - hoewel deze criteria van belang waren voor het longitudinale aspect van de analyse - immers op basis van 'oude' leden die een anciënniteit (bij SMart) hebben van 10 jaar waarin zij minimum 5 contracten aangingen. Uiteraard doet ook het feit dat vele leden naast hun contracten en activiteiten bij SMart nog andere inkomsten hebben vermoeden dat de data nodig uitgebreid/aangevuld dienen te worden. Een laatste nadeel van de gehanteerde data is gelegen in de zeer grote variantie. Zo variëren de gemiddelde bruto-inkomsten over de gehele periode en doorheen alle in de dataset opgenomen leden tussen 45€ en 31.824€. Ook het jaarlijks aantal prestaties, dat varieert tussen 0 en 202 is tekenend voor deze vaststelling. Bovendien kent elke discipline, sector en functie haar eigen specificiteiten; hetgeen een analyse *per sector* zeer interessant maakt.

Het toekomstige werk en het toekomstige onderzoek van het studiebureau staat dan ook in het teken van een tegemoetkoming aan de hier opgesomde beperkingen van de gehanteerde dataset. Een online vragenlijst zal tot doel hebben extra variabelen aan de dataset toe te voegen; men denke aan: extra inkomsten verworven buiten SMart, preciseringen van de artistieke bezigheden gelieerd aan de sector waarin het lid actief is, (het door het lid beschouwde) werkelijke debuut van het parcours, de erkenning van collega's en critici, de verwachtingen van het verdere parcours en de eventuele matiging daarvan, enz. Zodoende komen we in de mogelijkheid de vooropgestelde typologie van kunstenaars en creatieve professionals correcter en specifiekter uit te breiden, middels de toevoeging van meer correcte informatie en variabelen. De grootste lacune houdt uiteraard verband met de gedeeltelijke informatie betreffende de bruto-inkomsten; eens we daarop een volledig zicht hebben, kan de finale typologie dienen als een handig conceptueel tool in de verbetering van de beleidsvoering omtrent de alsmaar groter wordende groep van zij die vandaag de dag werken per project. De these dat in de economische context van het werken per project pas overleefd kan worden mits men kan omgaan met financieel precarie omstandigheden staat vast, de vraag naar een conceptueel-typologisch kader wordt daarmee des te pregnanter.

Referenties

- Boltanski, L. & Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Parijs: Gallimard.
- Corsani, A. & Lazzarato, M. (2008). *Intermittents et précaires*. Parijs: Ed. Amsterdam.
- De Heusch, S., Dujardin, A. & Rajabaly, H. (2011). De ondernemende kunstenaar, een projectmatige werkkraft. In A. De Brabandere, J. De Boe, & C. Virone (reds.), *De Kunstenaar een Ondernemer?* (pp. 16-27). Brussel: SMart.
- Heinich, N. (1991). Peut-on parler de carrières d'artistes ? Un bref historique des formes de la réussite artistique. *Cahiers de Recherche Sociologique*, 16(2), pp. 43-54.
- Kerzner, H. (2001). *Applied Project Management*. New York: John Wiley & Sons.
- Menger, P.-M. (2005). *Les intermittents du spectacle*. Parijs: EHESS editions.
- Menger, P.-M. (2009). *Le travail créateur: s'accomplir dans l'incertain*. Parijs: Gallimard/Seuil/EHESS.
- Paradeise, C. (1998). Les métiers du comédien. *Actes du Séminaire Contradictions et Dynamique des Organisations*, 11(1), pp. 7-19.
- Perrenoud, M. (2011). De muzikant-ondernemer in de kijker. Een beschouwelijke analyse van de arbeidssituatie van de gewone muzikant. In A. De Brabandere, J. De Boe, & C. Virone (reds.), *De Kunstenaar een Ondernemer?* (pp. 327-333). Brussel: SMart.
- Pilmis, O. (2007). Des 'employeurs multiples' au 'noyau dur' d'employeurs: relations d'emploi et concurrence sur le marché des comédiens intermittents. *Sociologie du Travail*, 49, pp. 297-315.
- Sagot-Duvauroux, D. (2011). *Mondes de l'art, modèles économiques et profils d'artistes*. Paper gepresenteerd op het colloquium '50 ans d'action publique en matière de culture au Québec', Montréal, Canada, 4-5 april.
- Supiot, A. (2000). Les nouveaux visages de la subordination. *Droit Social*, 49, pp. 131-145.
- Van Winkel, C., Gielen, P. & Zwaan, K. (2012). *De hybride kunstenaar: de organisatie van de artistieke praktijk in het postindustriële tijdperk*. Breda: Expertisecentrum Kunst en Vormgeving, AKV St. Joost (Avans Hogeschool).

Bijlage 1: vereiste scores ter classificatie op basis van de evolutie van de bruto-inkomsten

Sterke daling		
periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
-9	-9	-9
-3	-9	
-9	-3	
-9	-1	
-1	-9	
-9	1	
1	-9	
-1	-3	
-3	-1	
-3	-3	

Sterke stijging		
periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
9	9	9
3	9	
9	3	
9	1	
1	9	
9	-1	
-1	9	
1	3	
3	1	
3	3	

Lichte stijging		
periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
-1	9	3
9	-1	
3	3	
1	3	
3	1	
1	1	
3	-1	
-1	3	
-3	3	
3	-3	

Lichte daling

periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
-9	1	-3
-3	-3	
-1	-3	
-3	-1	
-1	-1	
-3	1	
1	-3	
1	-9	
-3	3	
3	-3	

Stabiel

periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
1	-1	-1
-1	1	
-3	3	
3	-3	
-3	1	
-1	3	
-1	-1	
1	1	
3	-1	
1	-3	

Onregelmatig

periode1-periode2	periode2-periode3	periode1-periode3
-9	9	/
9	-9	
3	-9	
9	-3	
-9	3	
-3	9	

Bijlage 2: typologie van SMart-leden met beschrijvende variabelen

Looncategorie	Type	Geslacht		Gemiddeld aantal cliënten '03-'12				Gemiddeld aantal gewerkte dagen '03-'12		
		V	M	1 cliënt	2 tot 5	6 tot 10	Meer dan 10	1 tot 30	31 tot 60	60+
€ 2.500 en meer	Stijging	37%	63%	8%	62%	23%	7%	21%	41%	37%
	Stabiel	27%	73%	21%	60%	17%	2%	20%	32%	48%
	Daling	38%	62%	20%	59%	19%	1%	35%	42%	23%
	Onregelmatig	38%	62%	13%	75%	11%	0%	41%	48%	11%
	Niet-continu parcours	32%	68%	20%	76%	5%	0%	46%	41%	13%
	Voortijdig einde	26%	74%	13%	71%	16%	0%	42%	42%	16%
Minder van € 2.500	Stijging	43%	57%	25%	74%	1%	0%	99%	1%	0%
	Stabiel	32%	68%	14%	77%	9%	0%	95%	5%	0%
	Daling	45%	55%	26%	72%	2%	0%	98%	2%	0%
	Onregelmatig	32%	68%	21%	78%	1%	0%	98%	2%	0%
	Niet-continu parcours	45%	55%	36%	63%	1%	0%	98%	2%	0%
	Voortijdig einde	29%	71%	31%	66%	3%	0%	95%	5%	0%
Totaal		38%	62%	22%	67%	10%	1%	65%	22%	13%

Looncategorie	Type	Functie				Gemiddelde leeftijd bij inschrijving			
		Scheppend/ uitvoerend artistiek	Aanverwant	Technisch	Niet- artistiek	Jonger dan 25	25 tot 34	35 tot 44	45 en ouder
€ 2.500 en meer	Stijging	70%	7%	23%	0%	16%	55%	25%	4%
	Stabiel	70%	6%	24%	0%	8%	55%	32%	5%
	Daling	73%	9%	17%	1%	7%	57%	28%	8%
	Onregelmatig	73%	9%	18%	0%	15%	47%	31%	7%
	Niet-continu parcours	71%	2%	27%	0%	20%	49%	29%	2%
	Voortijdig einde	68%	6%	23%	3%	22%	55%	13%	10%
Minder van € 2.500	Stijging	88%	4%	7%	0%	7%	58%	32%	3%
	Stabiel	82%	5%	14%	0%	5%	55%	23%	17%
	Daling	88%	7%	5%	0%	5%	59%	22%	14%
	Onregelmatig	89%	3%	7%	0%	10%	49%	29%	12%
	Niet-continu parcours	80%	5%	15%	1%	8%	54%	29%	9%
	Voortijdig einde	71%	11%	17%	1%	14%	54%	24%	8%
Totaal		77%	7%	16%	0%	11%	55%	28%	6%

Looncategorie	Type	Woonplaats			€ 10.000 en meer	Gemiddelde inkomsten
		Brussels-Hoofdstedelijk Gewest	Vlaanderen	Wallonië		
€ 2.500 en meer	Stijging	61%	13%	26%	10%	€ 5 368
	Stabiel	61%	13%	26%	28%	€ 8 154
	Daling	65%	14%	22%	11%	€ 5 662
	Onregelmatig	72%	9%	19%	6%	€ 4 980
	Niet-continu parcours	68%	7%	24%	12%	€ 5 314
	Voortijdig einde	61%	16%	23%	27%	€ 8 206
Minder van € 2.500	Stijging	59%	13%	28%	0%	€ 947
	Stabiel	59%	14%	27%	0%	€ 1 344
	Daling	62%	10%	28%	0%	€ 1 453
	Onregelmatig	68%	4%	28%	0%	€ 1 426
	Niet-continu parcours	65%	11%	24%	0%	€ 1 052
	Voortijdig einde	57%	16%	27%	0%	€ 1 251
Totaal		64%	11%	25%		

Al onze publicaties zijn ook te vinden op www.smartbe.be.

Auteurs Louis Volont, Anne Dujardin & Héléna Rajabaly

Publicatiedatum Mai 2013

Contactpersoon Louis Volont | voh@smartbe.be | +32 2 543 77 27

Het studie bureau Op een kritische en proactieve manier verdiept en verfijnt het studie bureau de kennis binnen het domein van de creatieve beroepen door het uitvoeren van statistische analyses, thematische en sectorale studies en publicaties en het opzetten van samenwerkingen met universitaire en externe deskundigen. Het beheert een uniek multidisciplinair documentatiecentrum.

Deze tekst valt onder de *Creative Commons-licentie*

