

PLANNING PAPER 112

Compétitivité de la Belgique

Défis et pistes de croissance

Henri Bogaert et Chantal Kegels

Novembre 2012



.be

Compétitivité de la Belgique

Défis et pistes de croissance

Henri Bogaert et Chantal Kegels

Novembre 2012



**Bureau
fédéral du Plan**

Analyses et prévisions économiques

Bureau fédéral du Plan

Avenue des Arts 47-49, 1000 Bruxelles

tél. : +32-2-5077311

fax : +32-2-5077373

e-mail : contact@plan.be

<http://www.plan.be>

Avant-propos

Le Bureau fédéral du Plan a rédigé, en mai 2012, un rapport intermédiaire sur la compétitivité de la Belgique en réponse à une demande du Premier Ministre dans le cadre de la première phase de l'élaboration du plan de relance. Ce rapport établissait le diagnostic de la compétitivité belge et devait permettre d'éclairer le gouvernement sur la situation de la Belgique relativement aux trois pays voisins. Les analyses se sont poursuivies en vue de mettre en évidence les déterminants de la compétitivité et par là, les principaux défis à relever pour l'améliorer. La publication actuelle, finalisée le 26 octobre 2012, synthétise ces analyses. Elle a été communiquée au Premier Ministre et au Ministre de l'économie comme appui technique à la deuxième phase du plan de relance dans le cadre de l'élaboration du budget 2013.

Table des matières

Synthèse.....	1
1. Introduction.....	4
2. Le constat	5
2.1. Les performances extérieures se détériorent....	5
2.2. Pour des raisons structurelles, mais pas seulement....	9
2.3. En partie à cause de l'augmentation des salaires...	12
2.4. En partie à cause de la faible croissance de la productivité...	15
2.5. Causée par un ralentissement marqué de la Productivité Totale des Facteurs	17
2.6. L'évolution des prix des biens et services a aussi contribué au dérapage de compétitivité	23
2.7. Les subventions ont permis d'améliorer les taux de marge des entreprises belges	24
2.8. La compétitivité hors coût ne s'est pas suffisamment améliorée	27
3. Les politiques à mener	30
3.1. Cadre et politique européen	30
3.2. Le cadre budgétaire	37
3.3. La réforme du marché du travail	38
3.3.1. Correction de l'écart de coût salarial observé	38
3.3.2. Modifications des mécanismes de négociation salariale pour éviter les dérapages futurs	42
3.4. Les réformes structurelles	45
3.4.1. La stratégie d'innovation	45
3.4.2. Le capital humain	46
3.4.3. La réorganisation des marchés	49
4. Conclusion.....	53
Bibliographie	56
Annexes	59
Annexe 1 « Réductions des cotisations sociales et modalités de financement alternatif : rapport conjoint BFP-BNB » : conclusions (extraits)	59
Annexe 2 Mesures publiques en faveur des entreprises en 2010	64
Annexe 3 Les analyses des micro-données	65

Liste des tableaux

Tableau 1	Part des exportations belges de biens, de services et de biens et services dans le total des exportations mondiales en valeur	6
Tableau 2	Exemples d'élasticités des exportations de biens et services aux prix relatifs selon différents modèles	7
Tableau 3	Constant Market share Analysis de la part des exportations dans le commerce mondial hors matières premières et produits énergétiques de la Belgique de 1999 à 2008.....	7
Tableau 4	Part des exportations belges hors UE27 dans le total des exportations belges	7
Tableau 5	Part des branches de l'industrie manufacturière et des services marchands belges dans l'UE15 en termes de valeur ajoutée en volume, 1970 et 2005, et taux de croissance annuel moyen de la valeur ajoutée européenne entre 1970-2005	9
Tableau 6	Comparaison du coût salarial unitaire nominal - Economie totale.....	10
Tableau 7	Décomposition de la croissance des coûts salariaux unitaires selon les données EUKLEMS - 1996-2007	11
Tableau 8	Evolution cumulée des coûts salariaux unitaires, Economie totale selon les données AMECO - 2007-2011	11
Tableau 9	Norme salariale prévue et réalisée dans le secteur privé - Concept Conseil Central de l'Economie, Novembre 2011	14
Tableau 10	Décomposition de la croissance de la productivité du travail - 1996-2007.....	18
Tableau 11	Evolution cumulée des prix à la consommation en Belgique et dans les trois pays voisins	23
Tableau 12	Part des dépenses de R&D d'entreprises sous contrôle étranger par branche d'activité, 2007 et 2009.....	28
Tableau 13	Evolution du PIB et des coûts salariaux unitaires 1999-2010 et équilibres macro-économiques en 2010	30
Tableau 14	Date limite de retour du déficit public sous les 3 pour cent du PIB	31
Tableau 15	Les sept recommandations adressées à la Belgique par le Conseil de l'Union européenne en 2012	34

Liste des graphiques

Graphique 1	Décomposition du solde des transactions courantes	5
Graphique 2	Part de marché à l'exportation de biens et services de la Belgique par rapport aux marchés potentiels	6
Graphique 3	Coût salarial unitaire nominal selon l'indicateur de la procédure de déséquilibre macroéconomique	10
Graphique 4	Evolution de la compétitivité-coût du travail : taux de change effectif réel basé sur les coûts salariaux unitaires	12
Graphique 5	Evolution relative de la croissance des coûts salariaux horaires - Belgique sur moyenne des trois pays voisins	13

Graphique 6	Evolution relative cumulée de la productivité horaire en Belgique par rapport à la moyenne des trois pays voisins - Economie marchande	16
Graphique 7	Productivité du travail par heure travaillée - 2011	16
Graphique 8	Evolution du stock net de capital à prix constant (année de base 2000) des industries de réseau	21
Graphique 9	Evolution de l'infrastructure publique de transport (hors SNCB) - stock net de capital à prix constants	22
Graphique 10	Taux de marge et taux d'investissement des entreprises non financières	25
Graphique 11	Taux de marge des entreprises non financières et des indépendants, Belgique, Zone euro, France et aux Pays-Bas	26

Synthèse

La croissance des salaires et les bonnes performances en termes d'emploi qui se sont accompagnées d'une faible croissance de la productivité ont permis de soutenir la demande intérieure belge, il faut en souligner le caractère positif dans la traversée de la crise que connaissent les économies européennes depuis 2008. Ces développements se sont-ils faits au prix d'une détérioration des parts de marché de l'industrie et de la balance extérieure qui va au-delà de l'érosion structurelle ? Même si les surplus extérieurs accumulés par le passé confèrent à la Belgique une position financière extérieure enviable, la poursuite d'une telle stratégie peut-elle être soutenable indéfiniment ? Comment la compétitivité de la Belgique a-t-elle évolué ces dernières années ? Quels sont les principaux éléments explicatifs de cette évolution ? Quelles sont les mesures de politique économique envisagées et réalisables en Belgique pour répondre à cette évolution ? Telles sont les principales questions auxquelles le présent document veut répondre en synthétisant les nombreux travaux réalisés par le Bureau fédéral du Plan sur ce sujet. L'angle d'analyse adopté est clairement macro-économique, non seulement parce que cet angle est l'angle habituel d'analyse du Bureau fédéral du Plan, mais aussi parce que la compétitivité est essentielle aux équilibres, tant externe qu'interne, d'une petite économie aussi ouverte que la Belgique.

La première partie est consacrée au constat et met en évidence une détérioration de la compétitivité de la Belgique qui va au-delà de la détérioration structurelle et qui touche aussi les aspects prix et coûts de la compétitivité.

Depuis le début des années 2000 mais particulièrement à partir de 2005, les coûts salariaux unitaires belges ont évolué plus rapidement que dans les trois pays voisins que sont l'Allemagne, la France et les Pays-Bas, à la fois parce que les coûts salariaux horaires ont augmenté plus vite et parce que la croissance de la productivité du travail a été particulièrement faible en Belgique.

La loi de 1996 encadrant les négociations salariales a pourtant été respectée dans son volet négociation des augmentations de salaires hors index à l'intérieur des marges maximales fixées pour une période de deux ans par les Accords interprofessionnels (AIP) successifs. Mais les prévisions ont systématiquement surestimé cette marge maximale et, en particulier, l'évolution salariale allemande, l'impact des réformes structurelles du marché du travail de ce pays n'ayant pas été correctement anticipé. De plus, l'augmentation non anticipée du prix du pétrole à partir de 2005 a contribué à une inflation et donc à une indexation des salaires plus forte que prévue. Le volet correctif de la loi n'a, par contre, pas été mis en œuvre de manière suffisante, et en tous cas pas, de manière automatique, et l'écart salarial a continué à se creuser pour atteindre 4,6 pour cent en 2012 tel qu'estimé en septembre 2011 par le Conseil Central de l'Économie.

La faiblesse relative de la croissance de la productivité s'explique uniquement par la faiblesse de la productivité totale des facteurs qui est liée à la capacité d'innovation et d'amélioration de l'efficacité de l'économie mais qui s'explique aussi par des raisons structurelles liées à la spécialisation de l'économie belge dans des activités pas suffisamment innovantes et la sous-spécialisation dans les activités innovantes par excellence que sont les productions des technologies de l'information et de la communication. La qualité des infrastructures et, en particulier des infrastructures publiques, est aussi un déterminant important de la productivité totale des facteurs et son évolution n'a pas été favorable en Bel-

gique. L'arbitrage opéré au niveau des dépenses d'investissement public en faveur de l'administration et au détriment des infrastructures de transport et d'éducation est interpellant.

L'évolution plus rapide des prix en Belgique que dans les pays voisins contribue aussi à la perte de compétitivité. D'une part, l'augmentation des prix se répercute mécaniquement dans l'augmentation des salaires à travers le système d'indexation entraînant une spirale prix-salaires et d'autre part, l'augmentation des prix des consommations intermédiaires augmentent les coûts de production des exportateurs.

Malgré cette augmentation des coûts de production, le taux de marge des entreprises belges s'est amélioré sans que cela ne s'accompagne d'une réduction massive de la part salariale, grâce à l'extension très rapide à partir de 2005 des subventions salariales. Mais le coût budgétaire de ces mesures a rapidement augmenté contribuant à la détérioration des finances publiques.

La compétitivité structurelle liée aux aspects non prix de la compétitivité et qui se traduit par la capacité à développer et à exporter des produits dont la demande est davantage liée à la qualité qu'au prix et à conquérir de nouveaux marchés où la demande est dynamique ne s'est pas suffisamment améliorée. En particulier, la capacité à transformer l'innovation en augmentation du chiffre d'affaires et l'efficacité de l'administration publique basée sur la réorganisation rendue possible par les technologies de l'information et de la communication, ne se sont pas non plus améliorées aussi rapidement que chez nos principaux partenaires.

Face à ce diagnostic, les mesures à prendre s'inscriront dans un contexte européen peu dynamique, tout au moins à court terme, avec un ajustement rapide du coût salarial des pays du sud de l'Europe qui pèsera sur la position compétitive de la Belgique, mais qui pèsera aussi sur le revenu disponible des ménages de ces pays, et le respect des engagements pris par chaque pays de la zone euro de réduire les déficits à un rythme accéléré. Il serait, dans cette perspective, financièrement dangereux, pour une petite économie aussi ouverte que la Belgique, de vouloir jouer cavalier seul et de ne pas procéder aux ajustements structurels requis. Le gouvernement belge s'est donc engagé dans une politique budgétaire rigoureuse, à la fois pour ramener le déficit public sur la trajectoire préconisée par les instances européennes, et pour assurer la soutenabilité des finances publiques face au défi du vieillissement de la population et aux engagements pris au niveau du système financier. Le fait d'avoir un gouvernement et l'adoption par ce dernier d'un budget 2012 conforme aux préceptes européens a d'ailleurs déjà porté ses fruits en permettant une diminution substantielle des taux d'intérêt belges. Mais les efforts doivent se poursuivre pour dégager un surplus structurel permettant d'inverser l'effet boule de neige, pour augmenter le taux d'emploi et réformer les systèmes de retraite et de soins de santé, cette stratégie en trois volets rendant soutenables les conséquences du vieillissement démographique. Ces éléments sont essentiels à tout plan de relance.

La réforme du marché du travail vient compléter la stratégie budgétaire. Elle viserait à atteindre un double objectif. D'une part, la balance des arguments pour et contre la correction de l'écart de coût salarial, observé par le Conseil Central de l'Economie dans le cadre de l'application de la loi de 1996, penche nettement en faveur d'une correction progressive de cet écart. D'autre part, il serait préférable que le mécanisme actuel de négociation salariale soit adapté pour éviter les dérapages futurs. Au vu de l'ampleur de l'écart à corriger, une combinaison de mesures s'imposerait pour éviter un choc défla-

tionniste. Une partie de l'ajustement pourrait venir de mesures gouvernementales qui étant donné le processus de réduction du déficit public doivent être neutres pour les finances publiques. A partir des travaux d'évaluation menés par le Bureau fédéral du Plan et la Banque Nationale de Belgique, un certain nombre d'options ont été évaluées : une réorientation de certains prélèvements en vue de réduire le coin fiscal et parafiscal sur les revenus du travail en privilégiant les travailleurs moins qualifiés, une prise en compte dans le coût du travail des subventions salariales et un saut ou modification équivalente de l'indexation. Une autre partie de l'ajustement pourrait venir de la réforme des mécanismes de formation des salaires et des prix à travers une croissance réduite des salaires hors index pendant un certain nombre d'années, une amélioration du mécanisme d'indexation et une réduction des écarts de prix des industries de réseau par rapport aux pays voisins. Pour le futur, il s'agirait, si les partenaires sociaux souhaitent préserver le modèle de négociation sociale et, en particulier, la loi de 1996, de corriger les mécanismes qui ont entraîné les dérapages dans le passé en améliorant la prévision sous-tendant l'établissement de la norme salariale et en établissant un mécanisme plus automatique de correction des dérapages salariaux dès qu'ils apparaissent, ceci afin d'éviter au gouvernement de devoir prendre des mesures de grande ampleur pour corriger les pertes de compétitivité accumulées, mesures qui se prennent finalement au dépens de l'efficacité des finances publiques.

A plus long terme, rétablir la compétitivité en renouant avec une croissance de la productivité comparable à celle enregistrée par les pays voisins sans pénaliser le redressement du marché de l'emploi demande des réformes structurelles. Ces réformes doivent prioritairement porter sur trois domaines : la stratégie d'innovation, le capital humain et la réorganisation des marchés. Les mesures de soutien public à la R&D se sont multipliées ces dernières années tant au niveau fédéral que régional. Mais l'évaluation de l'efficacité de ces mesures est encore embryonnaire et doit être développée dans le cadre d'une gestion rigoureuse des finances publiques. Plus généralement, une stratégie d'innovation coordonnée entre les différents niveaux de pouvoir devrait concerner l'ensemble des organisations tant publiques que privées et faire l'objet d'une appropriation par l'ensemble de la société. Maintenir l'avantage comparatif que constitue le niveau élevé de formation de la main-d'œuvre est un véritable défi pour la Belgique dans une période d'amélioration rapide des performances des autres Etats Membres. L'arrivée de nouvelles compétences sur le marché du travail doit se faire davantage en adéquation avec les besoins de la société. En particulier, il est urgent d'améliorer l'attractivité des carrières scientifiques et techniques par des mesures beaucoup plus volontaristes que celles prises jusqu'à présent. Mais les qualifications de la population active doivent aussi être maintenues et étendues grâce à la formation tout au long de la vie qui est sous-développée en Belgique, notamment par une plus grande implication des entreprises dans ce mécanisme. La réorganisation des marchés passe par une vigilance accrue sur les écarts d'inflation entre la Belgique et ses partenaires pour éviter qu'ils ne soient causés par un manque de concurrence. A ce niveau, les industries de réseau, de par leur importance pour le reste de l'économie, doivent faire l'objet d'une attention particulière du régulateur. Pour ces industries, les prix ne sont pas le seul élément à surveiller, l'évolution de l'infrastructure du réseau est aussi particulièrement importante car elle détermine en partie les conditions de concurrence et donc les prix futurs.

1. Introduction

La compétitivité est un moyen permettant à un pays d'« améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et de leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale » (Conseil européen de Lisbonne, 2000).

La compétitivité d'une entité économique peut se définir comme la capacité à vendre durablement un ou plusieurs produits dans un environnement concurrentiel. Le contenu de ce concept varie en fonction de l'entité économique étudiée allant de considérations micro-économiques liées à la rentabilité de l'entreprise aux équilibres macro-économiques d'un pays. L'analyse développée dans ce document privilégie l'approche macro-économique¹. D'une part, la vision macro-économique est la vision habituellement prise par le Bureau fédéral du Plan de par ses missions et ses outils. D'autre part, pour une petite économie aussi ouverte que la Belgique, la compétitivité est une condition nécessaire au maintien des équilibres tant externe qu'interne. C'est par la compétitivité que la création d'emplois et la croissance du niveau de vie est assurée.

La croissance des salaires et les bonnes performances en termes d'emploi qui se sont accompagnées d'une faible croissance de la productivité ont permis de soutenir la demande intérieure, il faut en souligner le caractère positif dans la traversée de la crise que connaissent les économies européennes depuis 2008. Ces développements se sont-ils faits au prix d'une détérioration des parts de marché de l'industrie et de la balance extérieure qui va au-delà de l'érosion structurelle ? Même si les surplus extérieurs accumulés par le passé confèrent à la Belgique une position financière extérieure enviable, la poursuite d'une telle stratégie peut-elle être soutenable indéfiniment ? A ce stade de la crise, ces questions sont importantes et doivent être posées. Il convient aussi de s'interroger, s'il y a lieu, sur les politiques à mener pour modifier structurellement cette tendance.

Ce document vise à consolider les différents messages qui ressortent des études réalisées par le Bureau fédéral du Plan sur la question de la compétitivité. Le lecteur se reportera donc à ces études pour de plus amples détails analytiques.

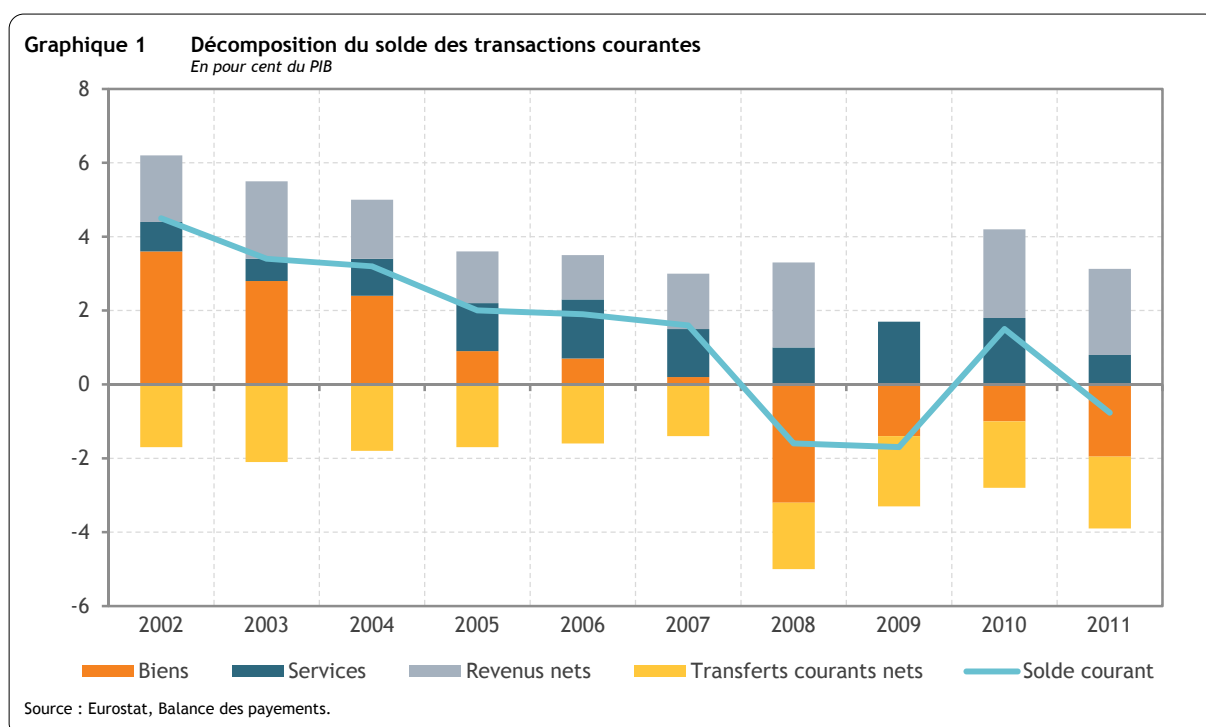
La première partie analyse les indicateurs permettant de savoir comment la compétitivité de la Belgique a évolué au cours des dernières années et, en particulier depuis 1996, année d'adoption de la loi relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité. Les déterminants de cette évolution sont aussi étudiés. La seconde partie détaille les mesures de politique économique envisageables et les modalités leur permettant d'être réalisables dans le contexte belge. La dernière partie synthétise les principales conclusions de l'étude.

¹ L'annexe 3 présente les principaux enseignements des études microéconomiques de la compétitivité basées sur des données d'entreprises.

2. Le constat

2.1. Les performances extérieures se détériorent....

Le surplus de la balance courante vis-à-vis de l'étranger est en constante diminution depuis le début des années 2000 (graphique 1). La détérioration de la balance courante est due essentiellement à la balance des biens et causée en partie par les augmentations des prix de l'énergie. Par contre, la balance des services est positive. Après des années de surplus que l'on finissait par croire structurel, l'excédent courant a progressivement fondu dans les années 2000. Finalement, le solde de la balance courante est négatif depuis 2008 avec un léger mieux en 2010.



La part de marché des exportations belges est, à un niveau macroéconomique, un concept difficile à mesurer. On peut l'évaluer en valeur monétaire courante ou à prix constants, par rapport à l'ensemble des exportations mondiales ou par rapport à la somme pondérée des importations des pays vers lesquels on exporte.

Dans une première approche, en valeur et par rapport au commerce mondial dans son ensemble, la Belgique connaît des pertes structurelles de parts de marché (tableau 1). Ces pertes structurelles sont en partie « normales » dans le processus de mondialisation et de spécialisation internationale du travail où la Belgique représente depuis longtemps, en regard de sa taille, un acteur de premier plan. Dans ce processus, la Belgique, partant de coûts de production élevés et d'une spécialisation défavorable sur des produits et sur des marchés en faible expansion, doit se spécialiser dans des biens et services de plus haute valeur ajoutée qu'elle exporte en moins grande quantité, mais en plus grande valeur et s'orienter vers des marchés plus dynamiques.

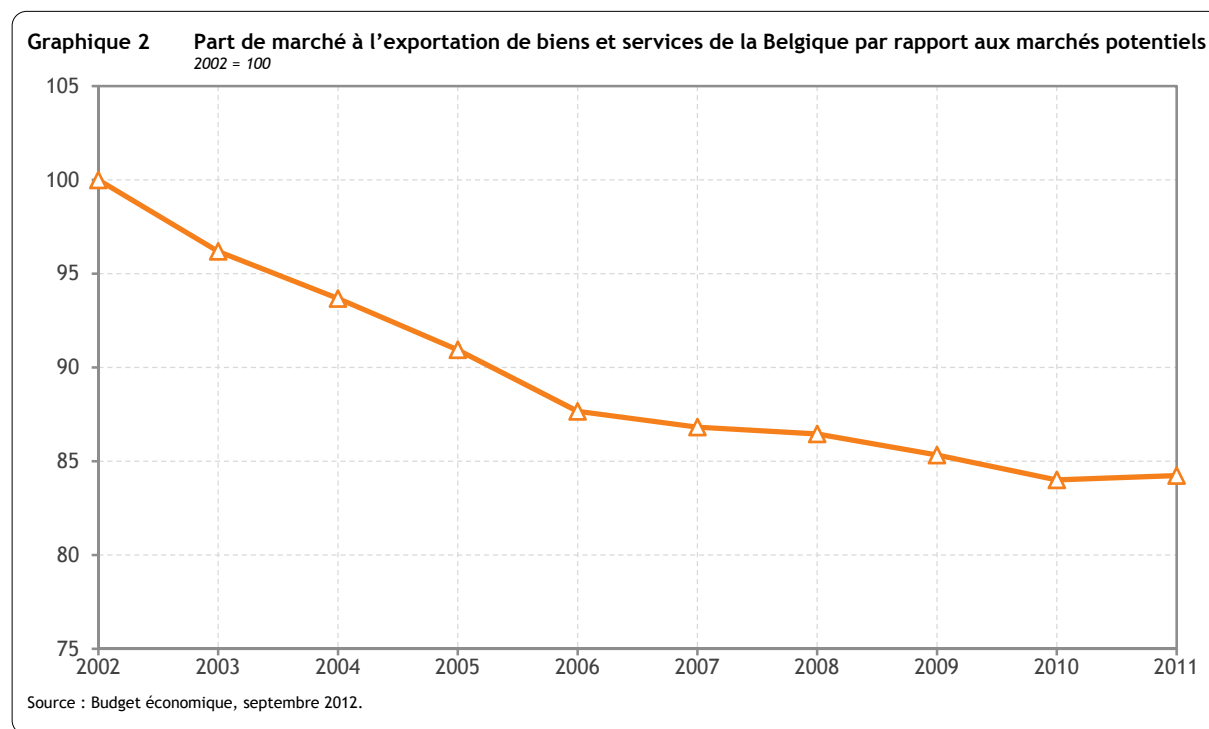
Tableau 1 Part des exportations belges de biens, de services et de biens et services dans le total des exportations mondiales en valeur
En pour cent

	2002	2010
Biens	2,4	1,9
Services	2,3	2,4
Biens et services	2,4	2,0

Remarque : les données pour la Belgique n'existent qu'à partir de 2002, avant cette date, les données couvrent l'Union économique belgo-luxembourgeoise (UEBL). En 2011, la part des exportations belges de biens et services dans le total des exportations mondiales atteint 1,9 pour cent. La distinction des parts des exportations entre biens et services n'est pas encore disponible.

Source : Eurostat, Macroeconomic Imbalance Procedure.

Dans une seconde approche, mesurée en volume, c'est-à-dire à prix constants, et par rapport à ses marchés potentiels à l'exportation de biens et services, la Belgique perd aussi tendanciellement des parts de marché² (graphique 2). Les parts de marché à l'exportation de services restent stables. Mais la perte tendancielle pour les exportations de biens se poursuit depuis plusieurs dizaines d'années à un rythme bien supérieur, d'ailleurs, à celui que l'on peut observer dans la première approche.



Les pertes de parts de marché supplémentaires sont non seulement le résultat de phénomènes structurels, elles sont aussi le résultat de pertes de compétitivité-prix et/ou coût. Les estimations de l'impact de la compétitivité coût/prix sont variables selon les modèles et techniques utilisés (tableau 2).

² Les parts de marchés à l'exportation par rapport aux marchés potentiels mesurent l'évolution des exportations belges de biens et services par rapport à la croissance des importations de biens et services des principaux pays partenaires de la Belgique pondérée par leur importance respective dans les exportations belges. Voir aussi De Ketelbutter (2009).

Tableau 2 Exemples d'élasticités des exportations de biens et services aux prix relatifs selon différents modèles
En pour cent

	Court terme	Long terme
Elasticité des exportations de biens et services aux prix relatifs des exportations MODTRIM	-0,16	-0,50
Elasticité des exportations de biens et services aux prix relatifs des exportations HERMES	-0,33	-0,49
Elasticité des exportations de biens et services aux prix relatifs des exportations NONAME		-1,10

Remarques : dans HERMES, les exportations de biens sont considérées hors énergie. Les élasticités dans les modèles HERMES et MODTRIM sont des élasticités estimées. L'élasticité des exportations dans le modèle NONAME de la BNB est une élasticité calibrée.

Source : Bureau fédéral du Plan et Banque Nationale de Belgique.

Entre 1999 et 2008, l'analyse de type Constant Market Share Analysis (CMSA) montre que la perte de compétitivité coût explique un peu plus du tiers de la perte de part de marché dans la valeur du commerce mondial, hors produits énergétiques, enregistrée par la Belgique. C'est surtout la structure des exportations belges qui a un impact négatif sur sa part dans le commerce mondial entre 1999 et 2008 principalement par l'orientation géographique vers les pays européens en régime de croissance faible. Par contre, la spécialisation dans des produits en demande croissante sur la période considérée a été plutôt favorable comme l'illustre le tableau 3.

Tableau 3 Constant Market share Analysis de la part des exportations dans le commerce mondial hors matières premières et produits énergétiques de la Belgique de 1999 à 2008
En points de pourcentage

Effet compétitivité	Effet marché	Effet produit	Effet combiné	Total
-0,05	-0,16	0,11	-0,03	-0,14

Remarques : (1) le total est la somme des effets et correspond au changement en points de pourcentage dans la part de marché à l'exportation sur la période indiquée ; (2) l'actualisation de cette étude n'est pas encore disponible.

Source : Matte et Michel (2010).

Depuis la crise qui frappe les économies européennes, la réorientation des exportations belges en dehors de la zone UE27 s'est accélérée comme l'indique le tableau 4.

Tableau 4 Part des exportations belges hors UE27 dans le total des exportations belges
En pour cent

	2004	2008	2011
Biens	23,6	24,5	30,2
Services	25,8	30,9	32,5

Remarque : les données officielles par orientation géographique des exportations pour la Belgique n'existent qu'à partir de 2004.

Source : Eurostat, Balance des paiements.

La compétitivité des services est moins affectée par les évolutions de prix car le développement d'une partie d'entre eux est déterminé par des facteurs autres que les éléments de coût. Ainsi certains services sont liés à la position géographique et aux infrastructures permettant le développement du commerce de marchandises (ports, aéroports, autoroutes, services de transports et logistiques), d'autres sont liés à la place particulière de la Belgique au sein de l'Union européenne et à la présence de nombreuses institutions et entreprises multinationales sur son sol. A l'opposé, les services en technologies de l'information et de communication (TIC) ou à fort contenu de connaissance (R&D, médias) ne sont pas à la pointe en Belgique et les exportations de ce type de services sont au mieux dans la moyenne européenne³.

³ A titre d'exemple, en 2011, les exportations de services informatiques représentaient 5,2 % des exportations totales de services en Belgique contre 7,0 % en Allemagne et 5,9 % aux Pays-Bas et les exportations de droits et licences 2,7 % en Belgique contre 5,4 % en Allemagne, 7,4 % en France et 4,9 % aux Pays-Bas.

La compétitivité des entreprises belges ne se mesure pas seulement à travers l'évolution des parts de marché à l'exportation, elle se mesure aussi par la capacité à maintenir la création de valeur ajoutée à l'intérieur des frontières. L'objectif n'est, en effet, pas pour un pays de gagner des parts de marché à l'exportation si le contenu des exportations en valeur ajoutée nationale diminue au profit du contenu en importations sous l'effet, entre autre, de l'offshoring, c'est-à-dire des délocalisations d'une partie de la chaîne de production de valeur des entreprises. L'étude de la part de la valeur ajoutée belge dans la valeur ajoutée européenne (UE15)⁴ sur la période 1970-2005 montre que l'industrie manufacturière belge a augmenté son importance relative mais que le sommet de cette augmentation a été atteint en 1998 et que depuis une lente érosion a lieu⁵. Les mutations structurelles qui sous-tendent cette évolution se sont traduites par le déclin des activités industrielles traditionnelles comme le textile et la montée en puissance, jusqu'au début des années 2000, de la chimie, au sens large, c'est-à-dire la chimie de base et la pharmacie. Par contre, la Belgique passe à côté de la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) dont les secteurs producteurs voient leur importance relative fortement réduite. Globalement, l'industrie manufacturière belge a augmenté sa spécialisation dans des branches d'activité pour lesquelles la croissance européenne a été faible.

Du côté des services marchands, la croissance belge a été moins forte que la croissance européenne entre 1970 et 2005. La part de la valeur ajoutée des services belges dans la valeur ajoutée européenne a diminué sur la période considérée mais le point bas a été atteint en 2000 et depuis une lente amélioration a lieu, notamment grâce au développement des services aux entreprises. La faiblesse relative du développement des activités de télécommunications est particulièrement frappante. Même si les services de la branche poste et télécommunications ont augmenté leur poids dans l'économie belge, passant de 1,7 pour cent à 2,9 pour cent de la valeur ajoutée totale entre 1970 et 2005, leur développement s'est produit à un rythme inférieur à celui de leurs homologues européens et leur importance relative dans l'UE15 a diminué sur la période considérée (tableau 5).

Au cours des dernières décennies, les mutations industrielles n'ont donc pas permis à la Belgique de bénéficier pleinement de la révolution technologique des TIC. Le développement des biens et services à fort contenu de connaissance n'a pas été suffisant pour permettre la réorientation nécessaire des exportations vers des produits moins standardisés pour lesquels la qualité et l'innovation interviennent davantage que le prix. Les changements structurels ont aussi maintenu une dépendance de l'économie aux matières premières énergétiques et donc une sensibilité plus grande aux fluctuations de leur cours que ce qui est observé dans les pays voisins.

⁴ Kegels (2009).

⁵ La part de l'industrie manufacturière belge dans la valeur ajoutée nominale de l'industrie manufacturière de l'UE15, en millions de PPA, est ainsi passée de 2,9 pour cent en 2005 à 2,7 pour cent en 2010 selon les données Eurostat.

Tableau 5 Part des branches de l'industrie manufacturière et des services marchands belges dans l'UE15 en termes de valeur ajoutée en volume, 1970 et 2005, et taux de croissance annuel moyen de la valeur ajoutée européenne entre 1970-2005
En pour cent

	1970	2005	Taux de croissance européen annuel moyen
Industrie manufacturière	2,05	2,81	1,73
Alimentaire	3,00	3,62	1,17
Textile	2,47	3,09	-0,79
Cuir	3,51	0,57	-0,70
Bois	0,65	2,23	1,76
Papier	2,52	2,95	1,58
Edition, imprimerie	2,17	2,59	1,54
Charbon et énergie nucléaire	1,33	4,73	-1,07
Chimie	1,64	4,72	4,01
Caoutchouc, plastiques	0,54	2,32	3,55
Fabrications non-métalliques	2,89	2,52	1,64
Métallurgie	5,88	5,17	1,33
Fabrication métallique	1,13	2,11	0,33
Machines	1,42	1,65	1,19
Ordinateur et matériel de bureau	2,86	0,39	6,96
Appareils électriques	2,90	2,87	1,81
Radio, télévision, communication	7,56	1,77	6,48
Instruments médicaux et de précision	1,66	1,00	3,83
Véhicules à moteur	1,73	3,38	1,95
Autres véhicules de transport	0,55	1,64	1,36
Autres industries manufacturières	2,17	1,84	0,83
Services marchands	3,33	2,79	3,20
Vente de véhicule à moteur	3,54	1,96	2,12
Commerce de gros	7,12	4,07	2,66
Commerce de détail	3,81	2,18	2,40
HORECA	1,70	1,77	1,37
Transport	3,76	2,91	3,07
Poste et communications	2,88	1,86	5,26
Services financiers	4,45	3,69	3,02
Services aux entreprises	2,01	2,72	3,71

Source : Kegels, 2009.

2.2. Pour des raisons structurelles, mais pas seulement....

Une partie des pertes de parts de marché est donc liée à la détérioration de la compétitivité-prix et coût de la Belgique. Le coût salarial unitaire (CSU), c'est-à-dire la masse salariale nécessaire pour produire une unité de valeur ajoutée, est l'élément le plus important de cette dimension de la compétitivité, à côté du coût unitaire du capital et des prix des consommations intermédiaires dont l'énergie. C'est pourquoi, c'est l'indicateur retenu dans la procédure européenne de déséquilibre macroéconomique⁶. Cet indicateur augmente plus vite que chez nos trois principaux partenaires depuis 1996 (graphique 3).

⁶ Dans le cadre de la procédure, le CSU est défini comme le rapport entre la masse salariale (D1 dans les comptes nationaux) de l'ensemble de l'économie sur le nombre de salariés et le PIB à prix constants sur le nombre de personnes employées.

Cette augmentation est particulièrement importante depuis 2005. Au total, de 1996 à 2013 (prévu), l'écart de CSU avec les trois partenaires s'élèverait à près de 12 pour cent (tableau 6).

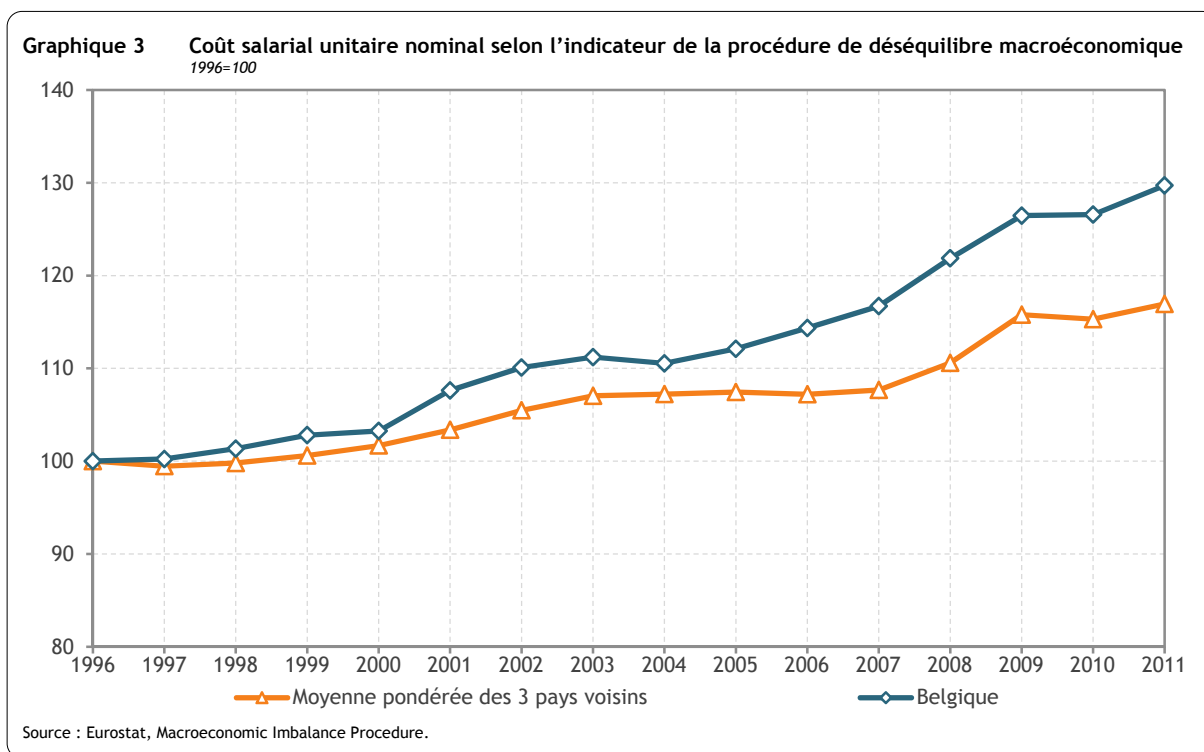


Tableau 6 Comparaison du coût salarial unitaire nominal - Economie totale
1996=100

	2010	2011	2012P	2013P
Belgique	126,6	129,7	133,9	135,8
Moyenne pondérée	115,3	116,9	120,0	121,5
Ecart	11,3	12,8	13,8	14,2
Différentiel en pour cent	9,8	10,9	11,6	11,8

Remarque : les poids de 2011 ont été utilisés pour calculer la moyenne pondérée de 2012 et 2013.

Source : Eurostat, Macroeconomic Imbalance Procedure et Conseil Central de l'économie pour les poids de la moyenne.

Par définition, l'évolution du CSU peut être décomposée en deux éléments : l'évolution du taux de salaire moyen par heure prestée et le nombre d'unité de valeur ajoutée produite par heure prestée. Pour la période 1996-2007, l'écart de croissance du CSU par rapport aux trois pays voisins est dû de manière équivalente aux salaires et à la productivité (tableau 7). Le rythme annuel moyen d'augmentation des CSU de l'économie marchande est cependant moins élevé en Belgique qu'en France et aux Pays-Bas. C'est donc la performance allemande qui explique l'écart enregistré.

Cet écart pèse sur la compétitivité et les parts de marché des exportateurs belges. Toutefois, la croissance de la demande intérieure, de la valeur ajoutée et de l'emploi est plus forte que chez nos voisins. Cette évolution bénéficie aux services, contrairement à l'industrie qui subit des pertes de parts de marché (écart de CSU surtout vis-à-vis de l'Allemagne et vis-à-vis de la France pour l'industrie manufacturière).

Tableau 7 Décomposition de la croissance des coûts salariaux unitaires selon les données EUKLEMS - 1996-2007
Evolution cumulée en pour cent

	Allemagne	France	Pays-Bas	Belgique	Ecart de la variable belge avec la moyenne des 3 voisins
Economie marchande					
CSU	-0,5	13,4	19,1	13,2	6,1
Salaire horaire	19,8	42,6	51,9	34,8	2,7
Productivité horaire	20,4	25,8	27,5	19,0	-3,3
Heures travaillées	-1,5	6,0	9,9	11,8	9,2
VA en volume	18,6	33,3	40,1	33,1	5,7
Industrie manufacturière					
CSU	-9,3	-4,4	3,4	1,8	8,2
Salaire horaire	28,1	43,4	48,5	38,4	1,9
Productivité horaire	41,3	49,9	43,6	36,0	-5,8
Heures travaillées	-10,8	-17,4	-11,1	-12,2	1,4
VA en volume	26,1	23,9	27,7	19,5	-4,5
Services marchands					
CSU	4,5	16,9	14,8	19,2	8,1
Salaire horaire	18,7	40,9	54,4	35,4	3,9
Productivité horaire	13,5	20,5	34,5	13,6	-3,9
Heures travaillées	11,1	17,1	18,2	23,9	8,7
VA en volume	26,0	41,2	58,9	40,8	4,5

Remarques : (1) l'économie marchande telle que définie dans la base de données EUKLEMS comprend l'ensemble des branches d'activité de code NACE Rev.1 de A à K ainsi que les branches O et P mais sans la branche 70 (activités immobilières). L'industrie manufacturière comprend les branches d'activité correspondant au code NACE Rev. 1 D et les services marchands les branches d'activité allant de G jusque K à l'exclusion de la branche 70 ; (2) la base de données EUKLEMS n'étant plus mise à jour, le tableau ne peut pas être actualisé.

Source : Biatour et Kegels (2010).

Pour la période 2007-2011, les CSU continuent à augmenter plus que la moyenne des trois pays voisins, et cette fois par rapport à chacun d'entre eux (tableau 8). La croissance des salaires est aussi plus rapide que celle de chacun des pays voisins et que celle enregistrée en moyenne par la zone euro. Cette progression des salaires doit être mise en parallèle à la forte augmentation des prix de l'énergie enregistrée sur cette période et dont l'effet sur les salaires est mathématique par le mécanisme de l'indexation automatique des salaires.

Tableau 8 Evolution cumulée des coûts salariaux unitaires, Economie totale selon les données AMECO - 2007-2011
En pour cent

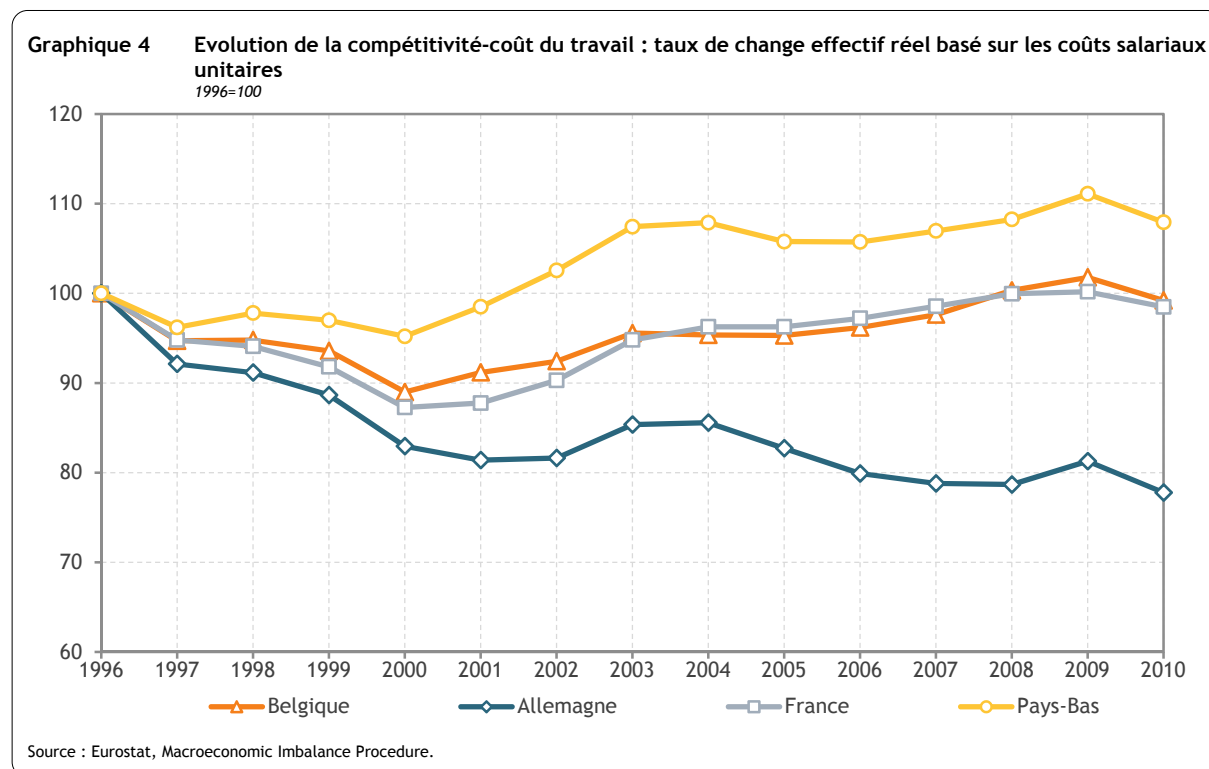
	Zone euro (17)	Allemagne	France	Pays-Bas	Belgique	Ecart de la variable belge avec la moyenne des 3 voisins
CSU	8,1	8,1	9,1	8,2	11,4	2,9
Rémunération du travail	9,3	7,3	9,5	9,2	9,7	1,3
Productivité	1,1	-0,7	0,3	0,9	-1,6	-1,5

Remarque : la base de données EUKLEMS n'étant plus actualisée, la base de données AMECO a été utilisée mais seule l'économie totale est disponible. Ce tableau n'est donc pas strictement comparable au précédent.

Source : Direction générale Economie et Finance, base de données Ameco.

Si l'ensemble des partenaires commerciaux est pris en considération, l'évolution de la compétitivité en Belgique, sur la période 1996-2010, est proche de celle enregistrée par la France et est plus favorable que celle des Pays-Bas, comme le montre l'évolution de l'indicateur de compétitivité retenu dans l'analyse

des déséquilibres macroéconomiques par la Commission européenne⁷ (graphique 4). Le taux de change effectif réel, mesuré comme le rapport entre l'augmentation de la moyenne pondérée des CSU de 36 partenaires commerciaux et l'augmentation des CSU du pays considéré, est resté quasi stable en Belgique (-0,8 pour cent) entre 1996 et 2010, s'est légèrement amélioré en France (-1,5 pour cent), fortement en Allemagne (-22,2 pour cent) mais s'est détérioré de 7,9 pour cent aux Pays-Bas. Cependant, l'évolution récente est moins favorable pour la Belgique. En effet, entre 2007 et 2010, le taux de change effectif réel augmente de 1,6 pour cent en Belgique contre 0,9 pour cent aux Pays-Bas et diminue de 0,1 pour cent en France et de 1,3 pour cent en Allemagne.



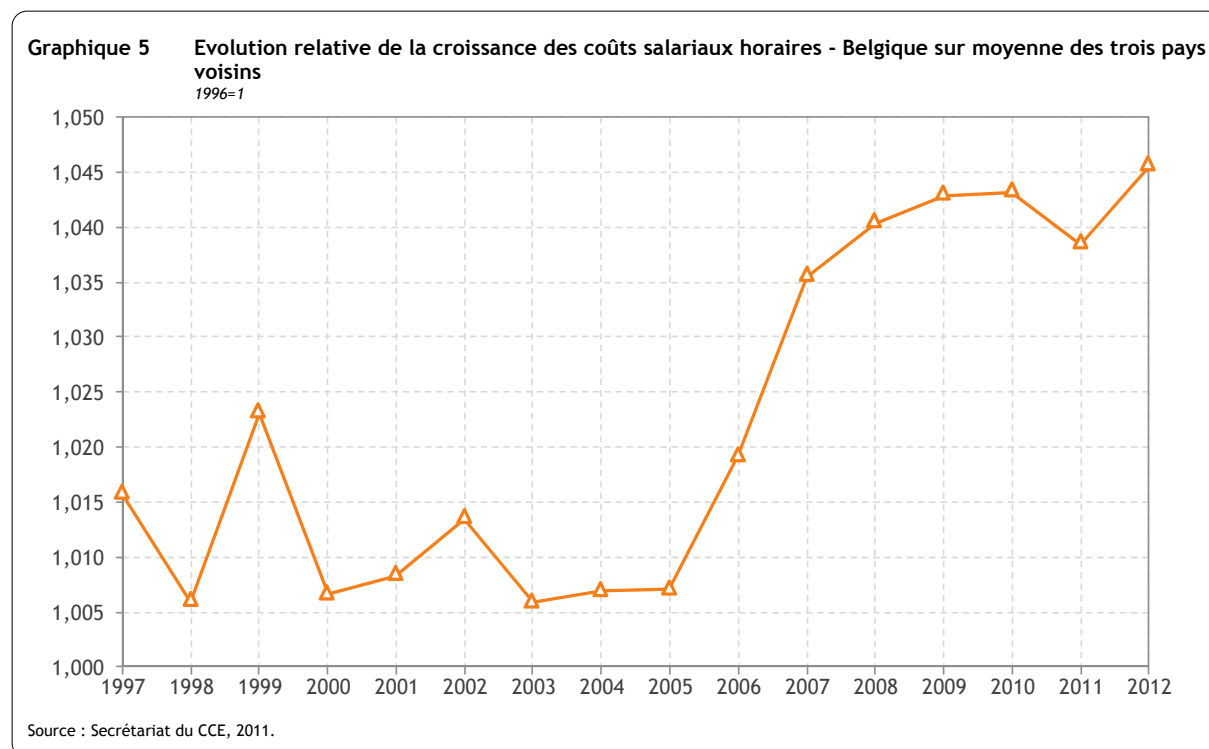
2.3. En partie à cause de l'augmentation des salaires...

L'évolution des salaires en Belgique est encadrée par la loi relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité. Le Conseil Central de l'Economie a défini un indicateur du taux de salaire au sens des comptes nationaux qui prend en compte l'ensemble du secteur privé en vue d'en assurer la comparabilité avec la moyenne pondérée des trois pays voisins. Malgré cet effort, la comparabilité de cette mesure du coût salarial n'est pas parfaite comme en témoigne l'étude du Bureau fédéral du Plan⁸ soulignant, entre autre, l'extension que prennent, dans l'évolution du coût du travail en Belgique, les subventions salariales (réductions de précompte professionnel) qui, si elles étaient prises en compte, pourraient réduire sensiblement l'écart salarial.

⁷ Il s'agit d'un indicateur additionnel aux indicateurs repris dans le tableau de bord de la procédure.

⁸ Voir Masure (2012).

Dans le cadre de la loi, l'écart accumulé depuis 1996, mesuré par le Conseil Central de l'Economie, entre le salaire moyen dans le secteur privé en Belgique et celui des trois pays voisins, est de 4,6 pour cent⁹ (graphique 5).



Sur l'ensemble de la période 1996-2010, le tableau 9 montre que les dérapages proviennent essentiellement d'une mauvaise prévision des salaires dans les pays de référence¹⁰ qui sont systématiquement surévalués (sauf l'AIP portant sur la période 2001-2002). Cette surévaluation est due, notamment, au fait que l'Allemagne n'a pas répercuté la hausse de l'inflation dans les salaires, en particulier lorsque les prix du pétrole se sont envolés ! Par ailleurs, par rapport à la prévision de l'OCDE, les accords interprofessionnels (AIP) ont prévu des corrections ex post de la norme à quatre reprises pour un total de 2,3 pour cent sur la période 1997-2010, pour tenir compte du dérapage observé à la période précédente. Cela a cependant été insuffisant pour corriger le dérapage accumulé depuis 1996 ou même, comme le prévoit la loi, pour rattraper celui des deux années précédant chaque AIP.

Le dérapage ou plutôt l'écart dû à une erreur de prévision de l'indexation en Belgique est tantôt positif, tantôt négatif et correspond souvent aux mouvements importants, et par nature difficilement prévisibles, du prix du pétrole et de l'énergie en général. Ainsi, une partie de l'explication de l'écart pendant la période 2005-2008 est à trouver dans l'augmentation importante et non anticipée des prix de l'énergie qui s'est répercutée partiellement dans les salaires à travers l'indice santé. Par contre, sur la période 2009-2010 où les prix du pétrole diminuent, l'effet de l'erreur de prévision d'inflation va dans l'autre sens. Notons que la hausse tendancielle du prix de l'énergie alimente l'inflation sous-jacente au

⁹ Secrétariat du Conseil Central de l'Economie (2011). La comparaison de l'évolution belge se fait avec la moyenne pondérée de l'évolution dans les trois pays voisins. Les poids de la moyenne sont déterminés chaque année par l'importance du PIB de chaque pays dans le PIB total des trois pays sur base de données OCDE. En 2010, l'Allemagne avait un poids de 49 pour cent, la France de 39 pour cent et les Pays-Bas de 12 pour cent.

¹⁰ En particulier pour la seconde année.

travers des mécanismes d'indexation des salaires et de certains prix et réduit d'autant la marge de négociation hors index.

En ce qui concerne les cotisations patronales, leurs variations ne sont pas prises en considération car la négociation salariale se fonde sur les salaires bruts. Or, on observe une augmentation du taux implicite de ces cotisations patronales. Cette hausse est due, à certaines périodes, au coût que représentent les primes de licenciement qui sont comptabilisées dans les comptes nationaux comme des cotisations imputées. Cet élément n'est pas prévisible et n'est pas pris en compte dans l'établissement de la norme. Lorsqu'il y a des changements importants dans le montant des primes versées, par exemple dans l'épisode Volkswagen en 2007, cela se répercute sur le taux de croissance du coût salarial moyen utilisé par le Conseil Central de l'Economie. Par ailleurs, et plus fondamentalement, la mesure de réduction structurelle des cotisations patronales mise en œuvre à la fin des années nonante est une réduction forfaitaire, si bien que, en pourcentage du salaire, cette réduction diminue avec l'inflation salariale, ce qui entraîne corrélativement une augmentation non prise en compte des salaires coûts.

Enfin, la différence entre les salaires hors index observés et la norme décidée est extrêmement modeste démontrant que les partenaires sociaux au niveau des secteurs ont bien appliqué dans leur ensemble les accords interprofessionnels.

Tableau 9 Norme salariale prévue et réalisée dans le secteur privé - Concept Conseil Central de l'Economie, Novembre 2011
En pour cent

	2005-2006	2007-2008	2009-2010	1996-2010
Norme nominale décidée (a)	4,5	5,0	5,7(*)	46,1
Indexation prévue (b)	3,3	3,9	5,1	28,7
Norme indicative de croissance du salaire brut hors index (c)	1,2	1,1	0,6	13,9
Croissance du coût salarial des 3 partenaires : réalisation OCDE (d)	3,9	4,9	3,4	38,1
Evolution du coût salarial horaire (concept CN) (e)	5,1	7,2	4,3	43,8
Effet des variations des cotisations patronales (f)	-0,6	0,6	0,5	1,1
Indexation (i)	4,0	4,7	3,0	27,5
Evolution du salaire brut hors index (concept CN) (j)	1,7	1,8	0,7	11,6
Ecart entre la réalisation du coût salarial horaire belge et la réalisation de la norme (e-d), dont :	1,1	2,2	0,8	4,1
(1) Ecart entre la norme et la réalisation de la norme (a-d)	0,6	0,1	2,2	5,8
(2) Ecart entre la réalisation du coût salarial horaire et la norme (e-a), dont :	0,6	2,1	-1,3	-1,6
(i) Ecart entre indexation réalisée et indexation prévue (i-b)	0,6	0,8	-2,0	-0,9
(ii) Ecart entre effets des cotisations réalisés et prévus (f)	-0,6	0,6	0,5	1,1
(iii) Ecart entre la croissance du salaire brut hors index observée et décidée (j-c)	0,5	0,7	0,1	-2,0

(*) 5,1 + 250 € accordés par le gouvernement.

Source : Bogaert (2012) et Masure (2012).

Sur la période 1996-2010, les coûts salariaux horaires ont progressé à un rythme annuel de 1,7 pour cent en Allemagne, 3,6 pour cent aux Pays-Bas, 3,0 pour cent en France et 2,7 pour cent en Belgique selon le rapport technique du secrétariat du Conseil Central de l'Economie. L'écart par rapport à la moyenne pondérée des trois pays voisins est donc exclusivement causé par l'écart avec l'Allemagne. Le mécanisme d'indexation tel que nous le connaissons en Belgique, c'est-à-dire encadré par la loi sur la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité, n'a donc pas créé, sur l'ensemble de la période considérée, un dérapage des salaires aussi important que celui enregistré par deux pays qui n'ont pas d'indexation automatique de leurs salaires. Cependant, depuis 2005 et le choc défavorable des termes de l'échange provoqué par la hausse des prix internationaux de l'énergie, le dérapage salarial belge est plus élevé que celui de la France et des Pays-Bas.

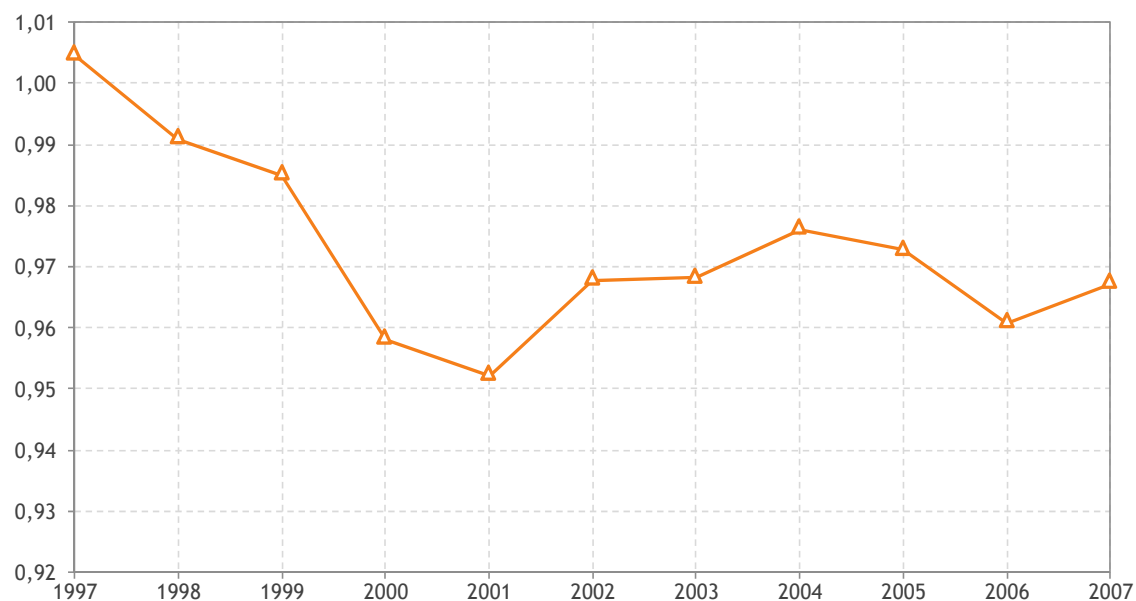
Pour la compétitivité, ce n'est pas le taux de salaire seul qui compte, mais le coût unitaire du travail dans lequel les évolutions relatives de la productivité sont donc aussi importantes.

2.4. En partie à cause de la faible croissance de la productivité...

Depuis 1996, la croissance de la productivité du travail en Belgique a souvent été plus faible que la moyenne pondérée de la croissance de la productivité dans les trois pays voisins (graphique 6). Cette évolution s'explique en partie par le niveau déjà élevé atteint depuis de nombreuses années par la productivité belge. A ce niveau de productivité, un haut taux de croissance est plus difficile à réaliser que dans les pays qui peuvent combler leur retard grâce à des transferts de technologie. Ces progrès de productivité ne peuvent plus reposer principalement sur l'intensification capitaliste des processus de production car cette intensité atteint déjà un très haut niveau en Belgique. De plus, les politiques en faveur de l'emploi, en particulier celles qui visent à subsidier l'emploi moins qualifié, ont eu comme conséquence la diminution du coût relatif du travail et ont donc accru l'incitation à intégrer des personnes moins productives, ce qui se marque à la fois dans l'évolution du taux de salaire moyen et dans celle de la productivité moyenne. Enfin, la crise financière récente rend plus difficile l'accès au financement pour certaines catégories d'entreprises¹¹. La croissance de la productivité doit donc reposer, plus que par le passé, sur la productivité totale des facteurs de production (PTF) qui est liée à l'émergence d'innovations de produits, de procédés, d'organisation et de marketing mais aussi à l'amélioration de l'efficacité de tous les marchés de l'économie.

¹¹ Voir à ce propos Spinnewyn et Dumont (2012).

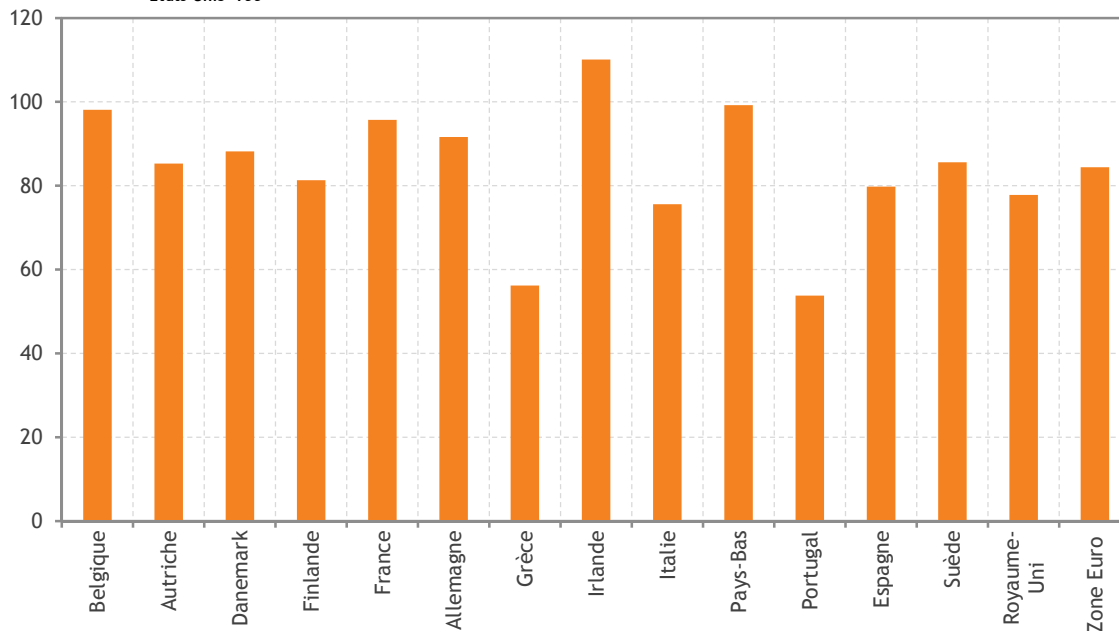
Graphique 6 Evolution relative cumulée de la productivité horaire en Belgique par rapport à la moyenne des trois pays voisins - Economie marchande
1996=1



Source : Biatour et Kegels (2010).

Le maintien d'un différentiel négatif de croissance de la productivité pendant un certain nombre d'années finit par peser sur le niveau relatif de la productivité. Comme l'indique le graphique 7, le niveau de productivité atteint par la Belgique en 2011 est encore un des plus élevés d'Europe mais il est cependant inférieur au niveau atteint par les Etats-Unis, l'Irlande et les Pays-Bas.

Graphique 7 Productivité du travail par heure travaillée - 2011
Etats-Unis=100



Source : OCDE, base de données niveaux de productivité du travail - économie totale.

Ce constat global ne doit pas cacher que les performances des branches d'activité sont hétérogènes¹². L'analyse des principales branches d'activité entre 1996 et 2007¹³ montre que l'industrie manufacturière se divise en 3 groupes selon les performances en termes de croissance de la productivité, mesurée comme la valeur ajoutée à prix constants divisée par les heures travaillées (et non en termes de niveau de productivité)¹⁴ :

- Branches à performance relative très faible : chimie, fabrication non-métallique et fabrication de véhicules, croissance de la productivité nettement plus faible que ces mêmes branches dans les pays voisins s'expliquant par une contraction de la PTF.
- Branches à performance relative faible : textile, habillement et cuir et fabrication d'appareils électriques et électroniques, croissance de la productivité plus faible que ces mêmes branches dans les pays voisins à cause d'une croissance nettement plus faible de la PTF.
- Branches à bonne performance relative : toutes les autres branches (industrie alimentaire, papier et édition, caoutchouc et plastique, métallurgie, fabrication de machines...), croissance forte de la productivité au regard des pays voisins soit à cause d'une augmentation importante de l'intensité en capital de la production soit à cause d'une PTF importante.

Les services marchands hors activités financières enregistrent une croissance de leur productivité plus faible que dans les pays voisins.

2.5. Causée par un ralentissement marqué de la Productivité Totale des Facteurs

Dans l'industrie (tableau 10), l'écart de croissance de la productivité, par rapport aux pays voisins, est fortement négatif. Cet écart est dû à la PTF dont l'évolution relative plus faible n'est pas compensée par des augmentations plus fortes de la productivité dues aux restructurations et à l'intensification en capital de l'appareil productif (K/L ou capital deepening). Les mutations structurelles de l'industrie manufacturière, déjà évoquées, peuvent contribuer à l'explication de la faiblesse relative de la PTF belge. En effet, dans le monde, les branches d'activité liées à la production des TIC ont connu, sur la période, une croissance très importante de leur PTF reflétant la rapidité de l'innovation dans ce domaine. Or, ces branches sont relativement peu développées en Belgique et ont vu leur importance relative décroître rapidement ne permettant pas à l'économie de bénéficier de tous les effets de cette vague d'innovations.

¹² Il convient aussi de noter qu'à l'intérieur des branches d'activité, les performances des entreprises sont aussi hétérogènes. Même si la performance agrégée d'une branche est relativement faible, des entreprises appartenant à cette branche peuvent enregistrer de très bonnes performances individuelles. L'annexe 3 présente les résultats des analyses de micro-données dont un des objectifs est de prendre en considération cette hétérogénéité des entreprises au sein des branches d'activité.

¹³ Biatour et Kegels (2010).

¹⁴ Il s'agit d'un classement basé exclusivement sur la dynamique de la productivité et par sur le niveau atteint par la productivité des différentes branches d'activité.

Tableau 10 Décomposition de la croissance de la productivité du travail - 1996-2007
Evolution cumulée en pour cent

	Allemagne	France	Pays-Bas	Belgique	Ecart de la variable belge avec la moyenne des 3 voisins
Economie marchande					
Productivité horaire	20,4	25,8	27,5	19,0	-3,3
- Capital deepening	11,3	8,6	6,7	15,6	5,3
- Composition du travail	0,0	4,2	4,3	3,3	1,3
- PTF	8,2	11,2	14,5	-0,3	-9,3
Industrie manufacturière					
Productivité horaire	41,3	49,9	43,6	36,0	-5,8
- Capital deepening	6,4	11,7	9,4	17,7	8,3
- Composition du travail	3,0	6,2	4,4	4,8	0,4
- PTF	29,0	26,4	25,8	10,4	-13,4
Services marchands					
Productivité horaire	13,5	20,5	34,5	13,6	-3,9
- Capital deepening	16,2	9,2	8,1	17,1	3,9
- Composition du travail	-0,9	3,6	4,0	3,6	2,3
- PTF	-1,4	6,5	19,6	-6,5	-9,7

Remarques : (1) l'économie marchande telle que définie dans la base de données EUKLEMS comprend l'ensemble des branches d'activité de code NACE Rev.1 de A à K ainsi que les branches O et P mais sans la branche 70 (activités immobilières). L'industrie manufacturière comprend les branches d'activité correspondant au code NACE Rev. 1 D et les services marchands les branches d'activité allant de G jusque K à l'exclusion de la branche 70 ; (2) la base de données EUKLEMS n'étant plus mise à jour, le tableau ne peut pas être actualisé.

Source : Biatour et Kegels (2010).

Lorsque l'on poursuit l'analyse au niveau des branches d'activité, entre 1996 et 2007, toutes les branches de l'industrie manufacturière ont connu une diminution du nombre d'heures travaillées, mais cette diminution est particulièrement marquée pour l'industrie du textile (y compris cuir et chaussures), la fabrication de matériel de transport, la fabrication d'équipement électrique et électronique. Les performances en termes de productivité sont plus hétérogènes et les branches dont la productivité est la plus dynamique ne sont pas nécessairement celles qui ont détruit le plus rapidement l'emploi. Les branches avec les plus fortes augmentations de productivité sont le textile, l'industrie du caoutchouc et plastique, la fabrication d'équipement électrique et électronique et l'industrie du bois. Par contre, ces branches connaissent toutes une croissance de la PTF plus forte que celle des autres branches de l'industrie manufacturière.

Les services marchands, en dehors des activités financières, forment un groupe plus homogène : les heures travaillées augmentent, mais les performances de productivité sont très faibles et la croissance de la PTF est négative. Or, la PTF de ce groupe est peu sensible à la R&D, les gains de PTF viennent essentiellement d'innovations organisationnelles et de marketing.

On constate donc que, même au niveau des branches d'activité, les différences entre pays sont expliquées par la PTF. Qu'est-ce qui détermine cette PTF ?

Les déterminants de la PTF sont difficiles à définir et à identifier par nature puisque la PTF est obtenue par différence¹⁵ : c'est l'ensemble des facteurs qui déterminent la productivité à l'exclusion des changements dans l'intensité en capital des activités de production et des effets de composition de la main-d'œuvre, c'est-à-dire des accroissements de productivité qui proviennent des modifications dans les caractéristiques des travailleurs (âge, genre et qualifications).

L'analyse économétrique permet d'identifier parmi les déterminants de la PTF généralement mis en avant par la littérature, ceux qui sont significatifs pour les principales branches d'activité (21 branches sur la période 1988-2007) belges¹⁶.

Les principaux enseignements de l'analyse économétrique sont les suivants :

- l'impact des dépenses de R&D des entreprises d'une branche augmente avec l'intensité en R&D observée dans cette même branche ;
- la PTF des branches high-tech définies sur base de leur intensité en R&D (caoutchouc et plastiques, fabrication de machines, chimie, équipements électriques, électroniques et d'optique) bénéficie pleinement des dépenses de R&D, celles qu'elles entreprennent elles-mêmes, mais aussi celles des autres branches domestiques (rent and knowledge spillovers) et des mêmes branches à l'étranger (rent spillovers) ;
- la PTF des branches medium-tech bénéficie de la R&D des mêmes branches à l'étranger et de la R&D des autres branches à l'étranger (rent and knowledge spillovers) ;
- la PTF des branches low-tech n'apparaît pas sensible à la R&D, mais plutôt à la diffusion générale du progrès technique ;
- la dérégulation des branches d'activité non manufacturières, essentiellement, les industries de réseau et le commerce de détail, mesurée par l'indicateur mis au point par l'OCDE (Product Market Regulation index, PMR), telle qu'elle a eu lieu en Belgique jusqu'en 2007, a eu un impact négatif sur la PTF des branches utilisatrices des services de ces industries de réseau.

Etant donné les limites de l'exercice économétrique, un autre déterminant potentiellement important de la PTF n'a pas pu être évalué mais ne doit pas pour autant être oublié, c'est la qualité des infrastructures, en particulier des infrastructures publiques. En effet, depuis l'étude d'Aschauer (1989) qui trouve qu'une hausse de 10 pour cent du capital public entraîne une augmentation de la PTF d'environ 4 pour cent aux États-Unis¹⁷, de nombreuses études ont été menées pour affiner la compréhension et l'estimation de l'ampleur du lien entre infrastructure publique et PTF. Même si la polémique demeure sur l'ampleur des effets, il est aujourd'hui généralement admis dans la littérature que les investissements en infrastructures ont un effet positif sur la croissance de la productivité. Ainsi, par exemple, la

¹⁵ Pour une description des problèmes posés par la mesure empirique de la PTF, le lecteur se reportera à Biatour et Kegels (2010).

¹⁶ Biatour, Dumont et Kegels (2011). Les déterminants envisagés sont le stock de R&D de la branche, les stocks de R&D des autres branches nationales, les stocks de R&D de la branche à l'étranger, les stocks de R&D des autres branches à l'étranger, le capital TIC, la part des travailleurs qualifiés dans les heures travaillées, l'indicateur de régulation des marchés basé sur le Product Market Regulation (PMR) index de l'OCDE (énergie, certains transports, postes et télécommunications et commerce de détail) et l'intensité en importation et en exportation.

¹⁷ L'ordre de grandeur des effets estimés est telle qu'elle incite à la prudence et a suscité diverses critiques principalement d'ordre méthodologique.

construction de nouvelles routes permettant une meilleure gestion du trafic peut entraîner pour une entreprise de transport une réduction du temps de parcours de ses camions et augmenter ainsi sa productivité. De même, l'amélioration de l'infrastructure des télécommunications permet d'augmenter la rapidité et la fiabilité de la communication entre les différents employés d'une entreprise, et engendre, par là, un accroissement de la productivité du travail. Selon Gagné et Haarman (2011), dans les économies développées – et donc déjà bien pourvues en infrastructures – ce sont les infrastructures de transport, tout mode confondu, qui jouent un rôle crucial. En effet, du fait de l'importance du commerce intra et international dans les économies développées, des infrastructures de transport en bon état ainsi qu'un développement du réseau peuvent mener à des gains importants en termes de productivité. En influençant les coûts liés aux transports des marchandises et des personnes et en permettant d'augmenter l'accès à différents marchés (du travail et de biens et services), les infrastructures de transport affectent directement la productivité des entreprises.

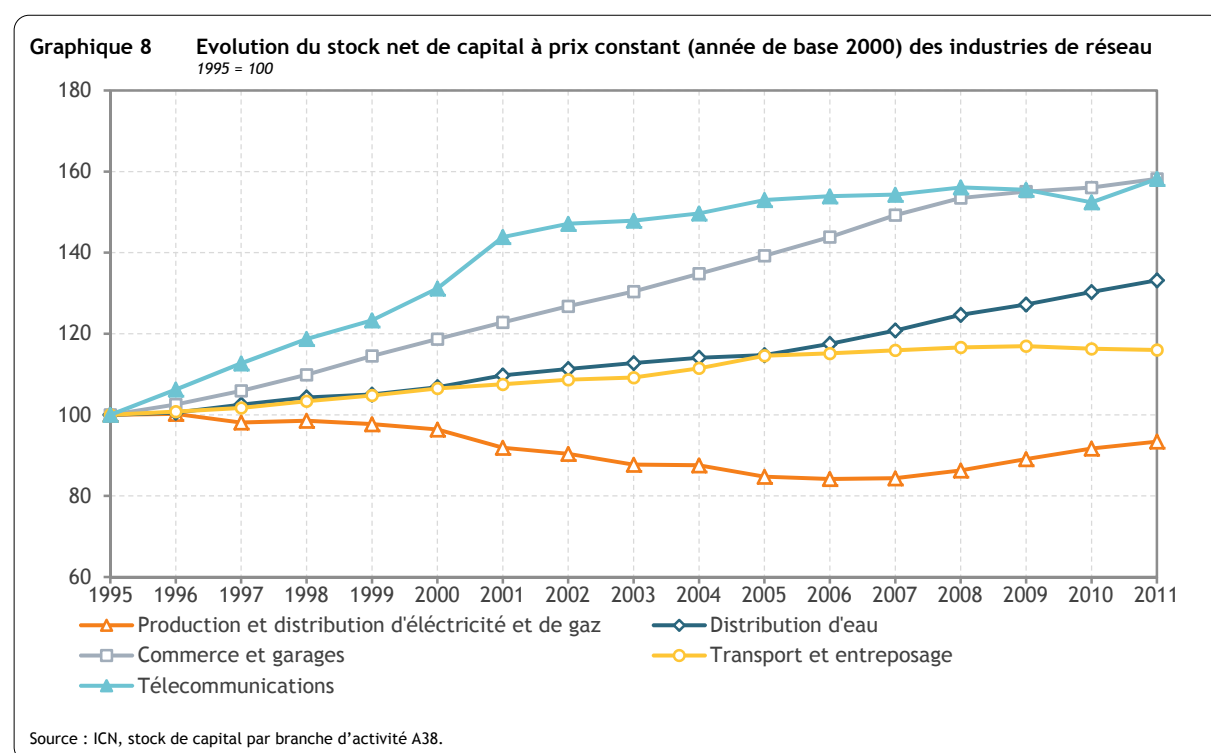
Les effets des infrastructures sur la PTF peuvent aussi être asymétriques si les branches d'activité high-tech sont plus sensibles que les autres à la qualité de l'infrastructure disponible. Ainsi par exemple, le développement des entreprises actives dans les TIC est facilité par la présence d'une infrastructure de communication de qualité et rapidement modernisée. Or, ce sont ces entreprises qui enregistrent les plus grands gains de PTF. Ces effets asymétriques contribuent à expliquer les disparités de PTF observées au niveau international et partant à affecter la spécialisation internationale (Yeaple et Golup, 2007).

Cependant comme le souligne l'étude de l'OCDE sur la performance des infrastructures publiques (2012), cet impact positif ne doit pas mener à la conclusion que toute dépense additionnelle en infrastructure est nécessairement optimale. En se basant sur un argument de coût-opportunité, Barro (1990) montre que l'investissement additionnel en infrastructure peut réduire la croissance en détournant les ressources d'autres investissements plus productifs. Il peut aussi y avoir un arbitrage entre des investissements dans une nouvelle infrastructure et les dépenses d'entretien de l'infrastructure existante (Hulten, 1996).

En Belgique, l'évolution de l'infrastructure et donc du stock net de capital diffère fortement d'une industrie de réseau à l'autre et dépend entre autres du caractère privé ou public de son détenteur (graphique 8). Deux industries de réseau, les télécommunications et la distribution ont enregistré une augmentation importante de la valeur du stock net de capital à prix constants entre 1995 et 2011 (plus de 58 pour cent de croissance pour chacune) témoignant de l'extension et de la modernisation du réseau¹⁸. La distribution d'eau a connu une croissance de 33,2 pour cent de la valeur du stock net de capital, croissance particulièrement forte après 2006 et le lancement des travaux d'épuration nécessaires pour se conformer aux exigences européennes en la matière. Le stock net de capital de la production et distribution de gaz et d'électricité diminue constamment jusqu'en 2006 avant de se redresser lentement. En 2011, la valeur du stock net à prix constants est inférieure de 6,6 pour cent à celle de 1995. A

¹⁸ Les principaux produits d'investissement des télécommunications sont machines et équipements et matériel de radio, télévision et communication (respectivement 43,1 pour cent et 24,0 pour cent du stock net de capital de la branche en 2011) et les plus fortes progressions ont lieu pour autres ouvrages de génie civil et logiciels. Les principaux produits d'investissement de la distribution sont les bâtiments non résidentiels et machines et équipements (respectivement 44,4 pour cent et 34,1 pour cent du stock net de capital de la branche en 2011) et les plus fortes progressions ont lieu pour machines et équipements, matériel et équipement de bureau et matériel de radio, télévision et communication.

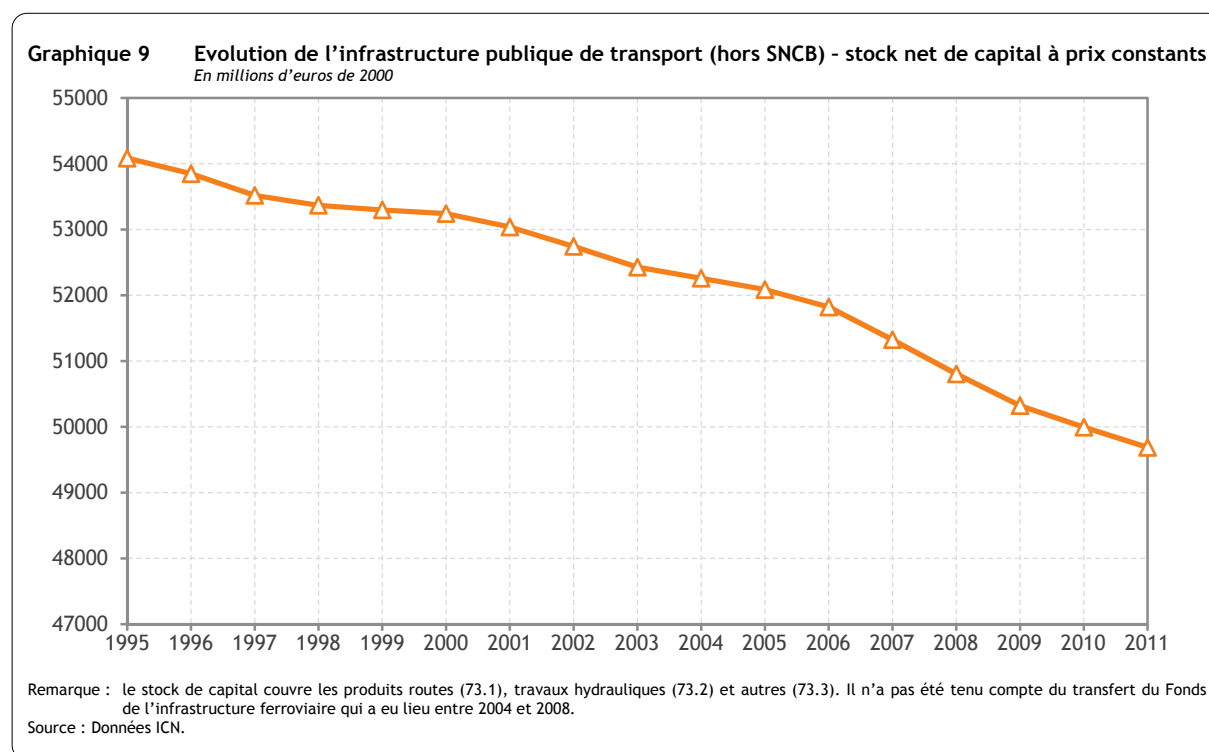
L'exception des produits d'investissement « matériel de transport » et « logiciels », la détérioration du stock net de capital relatif à la production et à la distribution du gaz et de l'électricité touche tous les autres produits d'investissement. Cette évolution interpelle car elle a lieu pendant une période où le développement des sources d'énergie renouvelables (en réponse notamment aux objectifs de réduction des émissions de gaz à effets de serre), l'impact de la sortie du nucléaire pour la production électrique, la diversification des sources d'approvisionnement et la sécurité de l'approvisionnement énergétique du pays ont été des préoccupations très présentes dans le chef des différents gouvernements. La branche d'activité transport et entreposage enregistre, sur la période considérée, une augmentation de 16 pour cent de la valeur du stock net de capital mais avec une évolution très différente entre, d'une part, l'infrastructure (routes, voies navigables...) qui est principalement détenue par le secteur public et dont la valeur du stock net diminue (voir infra) et, d'autre part, le matériel de transport et les bâtiments dont la valeur du stock net augmente.



Dans une période de crise économique et de consolidation budgétaire, les dépenses publiques devraient être restructurées et prioritairement s'orienter, comme l'a recommandé la Commission européenne, vers des dépenses porteuses de croissance comme, notamment, le développement des infrastructures publiques. Or, une telle réorientation n'est pas encore à l'ordre du jour en Belgique comme en témoigne l'évolution du stock net de capital public à prix constants et sa répartition entre les différentes fonctions de production de biens publics. Le stock de capital net du secteur public aux prix de 2000 s'élève à 109,1 milliards d'euros en 2011, contre 109,3 milliards en 1995, soit une très grande stabilité, alors qu'on se serait attendu à une stabilité en proportion du PIB, ce qui aurait impliqué une augmentation du stock de capital¹⁹. Ce stock de capital se répartit essentiellement entre trois grandes fonctions

¹⁹ Il convient cependant de noter que les entités fédérées ont eu tendance à privilégier les modes de financement alternatifs et le partenariat privé-public pour leurs investissements au cours des années récentes. La partie de ces investissements financés par le secteur privé n'est pas prise en compte pour l'estimation du stock de capital des administrations publiques.

de production : l'administration publique, l'enseignement et le transport (la programmation et la diffusion de programmes de radio et télévision ne représentant que 0,2 pour cent du stock public net en 2011). Cette répartition a évolué entre 1995 et 2011. La part du stock de capital de l'administration publique a ainsi augmenté (de 23,5 % en 1995 à 32,8 % en 2011) au détriment de la part du transport (de 50,1 % en 1995 à 47,1 % en 2011) et de l'enseignement (de 25,7 % en 1995 à 19,9 % en 2011). Le stock net de capital de l'administration publique a augmenté de 39,1 % entre 1995 et 2011 alors que celui de l'enseignement a diminué de manière constante sur la période étudiée (-22,5 %)²⁰. L'évolution de l'infrastructure publique de transport, présentée au graphique 9, témoigne d'une nette détérioration, les investissements n'étant pas suffisants pour compenser l'amortissement du réseau de transport. Le stock net de capital des transports²¹ a ainsi diminué de 6,1 % sur la période. Cette diminution du stock est causée par la diminution des trois principaux produits qui le constituent, à savoir, par ordre d'importance : les routes (-8,1 %), les travaux hydrauliques (-4,6 %) et les autres ouvrages de génie civil (-16,6 %). La réorientation des dépenses d'investissement, en partie due aux évolutions institutionnelles du pays, au sein d'une enveloppe budgétaire très contraignante, a donc été à l'inverse de ce qui est préconisé par les instances européennes pour favoriser une croissance durable.



²⁰ L'augmentation du stock net de capital de l'administration publique est due principalement à l'augmentation du stock de la catégorie d'actifs « construction de bâtiments » (+ 48,8 %). La diminution du stock net de capital de l'enseignement trouve principalement son origine dans la diminution du produit « construction de bâtiments » (-24,2 %) qui compose l'essentiel du stock.

²¹ L'infrastructure publique de transport comprend trois produits d'investissement : les routes et ouvrages routiers, les travaux hydrauliques et les autres ouvrages de génie civil qui comprennent le réseau du métro, les aménagements du sol et des réseaux en sous-sol (égouts, pipelines...). L'infrastructure ferroviaire n'est pas prise en compte car la SNCB n'est pas classée dans les comptes nationaux dans le secteur institutionnel des administrations publiques mais dans celui des sociétés non financières.

2.6. L'évolution des prix des biens et services a aussi contribué au dérapage de compétitivité

Le dérapage des coûts salariaux ne dépend pas seulement de la négociation salariale et, donc, des institutions de cette négociation, mais il dépend aussi du mode de taxation indirecte et des marges de profit (mark-up ou règle de détermination ou d'indexation des prix) qui sont elles-mêmes conditionnées par le degré d'imperfection des marchés qui peut être différent selon les pays. Les différences de degré d'imperfection des marchés avec les trois pays partenaires sont particulièrement importantes dans les industries qui ont été soumises à un processus de dérégulation comme les industries de réseau. En conséquence, le comportement des marges se traduira par des différences de hausse de l'indice des prix à la consommation (et de l'indice santé) qui elles-mêmes se répercuteront sur les salaires et les différents produits pour lesquels une indexation automatique est prévue. Ainsi, on aurait pu attendre que le processus de dérégulation entraîne une réduction des prix et par là des salaires au moins aussi important en Belgique que dans les autres pays. Il n'en est rien, comme on peut le voir au tableau 11.

Tableau 11 Evolution cumulée des prix à la consommation en Belgique et dans les trois pays voisins
En pour cent

1996-2011	Poids dans le budget	Belgique	Moyenne 3 voisins	Allemagne	France	Pays-Bas
Produits alimentaires et boissons non alcoolisées	17	40,1	25,8	20,8	31,6	27,5
Logement, eau, électricité, gaz et autres combustibles	16	65,7	46,1	42,4	44,0	68,8
dont électricité, gaz et autres combustibles	6	100,5	86,0	102,7	53,1	124,8
Transports	14	50,4	42,5	42,3	41,0	48,7
dont carburants et lubrifiants	4	96,0	89,9	93,9	83,3	94,7
Loisirs et culture	13	11,7	0,1	6,0	-9,2	6,4
Hôtels, cafés et restaurants	9	49,2	35,4	26,3	39,5	60,4
Ameublement, équipement ménager et entretien courant de la maison	7	23,8	13,8	8,5	17,1	25,6
Autres biens et services	7	39,6	30,9	26,1	33,2	44,2
Articles d'habillement et articles chaussants	7	8,2	4,3	3,9	5,3	2,8
Santé	4	13,8	38,9	40,4	32,1	54,7
Boissons alcoolisées, tabac	3	47,3	68,7	58,3	78,9	79,4
Communications	3	-17,9	-28,8	-35,1	-23,6	-19,4
Enseignement	1	23,7	53,0	66,0	46,0	20,6
Ensemble IPCH	100	35,2	27,9	25,4	28,4	37,1
dont : Indice santé		32,3				

Remarques : Les prix à la consommation incluent les taxes indirectes. Les poids sont calculés comme une moyenne sur la période. La moyenne des trois pays voisins est une moyenne pondérée. Pour l'enseignement, Belgique : période 2000-2011 au lieu de 1996-2011.

Source : Eurostat (HICP).

Pour 92 pour cent des catégories de dépenses, la hausse des prix a été plus forte en Belgique que dans les trois pays voisins. Les différences importantes et dont le poids dans le budget des ménages pèse lourd, sont : les dépenses d'alimentation, le logement et l'énergie et des services comme les loisirs et le commerce et les restaurants. Là où les prix augmentent moins vite que chez les voisins, il s'agit de services publics comme la santé ou l'éducation, mais aussi les boissons alcoolisées et le tabac. Même lorsque les prix diminuent, comme dans le secteur des communications, la diminution est moindre.

Au total, entre 1996 et 2011, le différentiel d'inflation accumulé entre la Belgique et la moyenne pondérée des trois pays voisins atteint 7,3 points de pourcentage dont 4,2 uniquement sur la période 2005-2011. Le différentiel mesuré par l'indice santé est de 4,4 pour cent et se compare avec l'écart salarial de 4,6 pour cent. Ainsi, l'écart salarial ne s'est pas traduit par une amélioration relative du pouvoir d'achat.

La hausse plus importante des prix en Belgique est donc généralisée. Dans un pays largement ouvert où la concurrence avec l'étranger joue énormément, ceci peut sembler paradoxal. L'écart de croissance des prix de l'électricité et du gaz par rapport aux pays voisins contribue directement pour 1 pour cent, essentiellement durant la période 2007-2011, à l'augmentation de l'indice santé et donc à l'écart salarial. En conséquence, l'écart salarial se traduit par des coûts plus élevés dans tous les secteurs, en particulier, dans ceux qui utilisent beaucoup d'emplois. Ces coûts plus élevés sont eux-mêmes ensuite amplifiés par la spirale prix-salaire. Remarquons, de façon symétrique, que les politiques qui permettraient de réduire l'écart accumulé sur les prix de l'énergie et du gaz (qui est de près de 15 pour cent), auraient un effet total sur l'indice santé plus important que le 1 pour cent cité plus haut.

L'évolution trop rapide des prix pèse aussi sur la compétitivité des entreprises non seulement via l'indexation des salaires mais aussi via le renchérissement de leur consommation intermédiaire. Selon Eurostat, entre 2005 et 2011, l'augmentation du prix du gaz pour les consommateurs industriels²² atteint 65,5 pour cent en Belgique contre 49,2 pour cent en Allemagne, 58,5 pour cent en France et 17,2 pour cent aux Pays-Bas et celle de l'électricité atteint 40,6 pour cent en Belgique contre 15,4 pour cent en Allemagne, 35,5 pour cent en France et seulement 4,3 pour cent aux Pays-Bas.

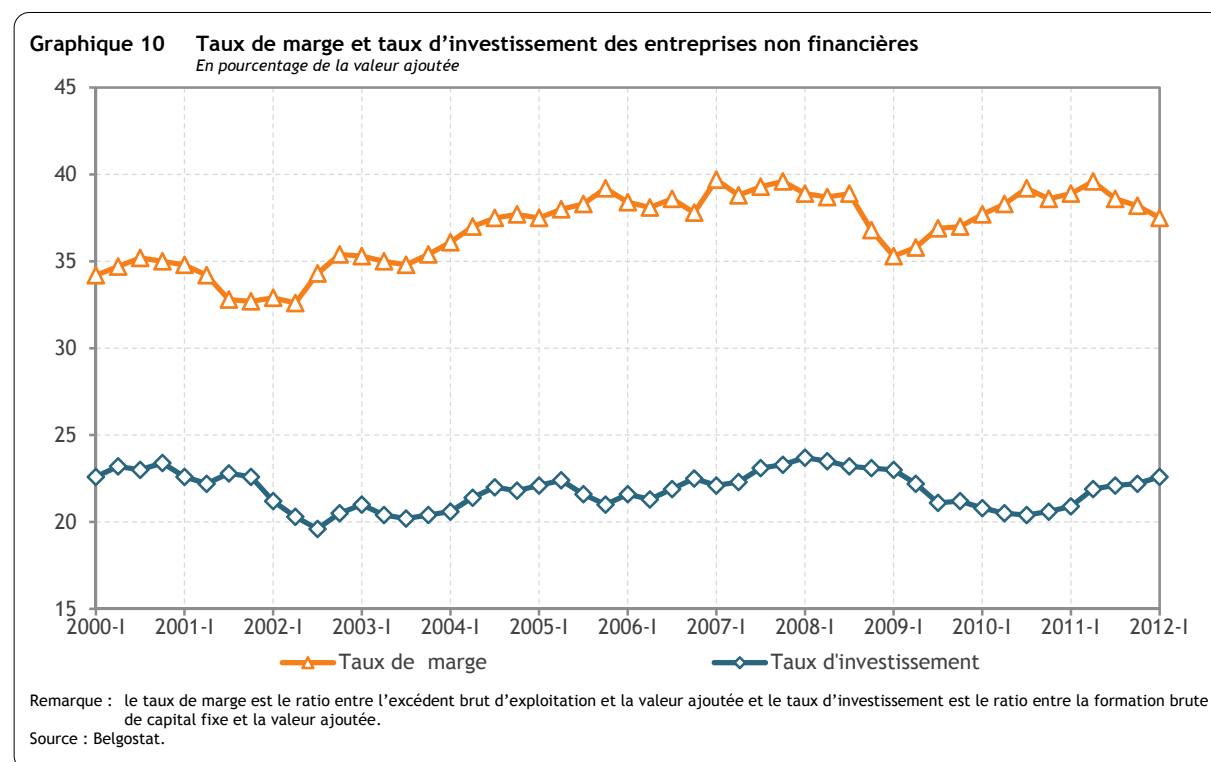
2.7. Les subventions ont permis d'améliorer les taux de marge des entreprises belges

Face à une augmentation des coûts de production (causée par une augmentation du prix des matières premières, des consommations intermédiaires ou du travail), les entreprises exportatrices peuvent limiter l'impact de cette hausse sur leurs prix de vente, et ainsi conserver leur compétitivité, en acceptant une diminution de leur taux de marge. Cet effort peut aussi être nécessaire en cas d'appréciation de l'euro face aux autres grandes devises. Cet effort est d'autant plus nécessaire que les produits exportés sont standardisés et donc soumis à une forte concurrence internationale. Mais si cet effort est trop intense ou se poursuit sur une période trop longue, il peut aussi handicaper la compétitivité future puisque des marges dépend, en partie, la capacité d'investissement des entreprises : investissements matériels mais aussi investissements immatériels (recherche et innovation, prospection commerciale, design), qui deviennent de plus en plus déterminants dans la capacité d'exportation des économies avancées.

En pratique, le taux de marge se calcule comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée. Etant donné les disponibilités statistiques, le taux de marge ne peut être calculé pour les seules entreprises exportatrices mais il peut l'être pour les sociétés non financières qui correspondent à un secteur institutionnel des comptes nationaux.

²² Il s'agit du prix en euro hors taxe applicable pour le premier trimestre de chaque année pour les consommateurs industriels définis comme moyen par Eurostat. Plus d'information sur Eurostat, énergie.

Le graphique 10 illustre l'évolution du taux de marge et du taux d'investissement des entreprises non financières belges. A partir de mi-2002 et jusqu'au début 2007, le taux de marge s'améliore permettant une augmentation du taux d'investissement qui se poursuit jusqu'au début de 2008. La crise s'accompagne, fin 2008, d'une réduction marquée du taux de marge mais cette réduction est de courte durée puisqu'elle ne porte que sur deux trimestres. Au début de 2012, le taux de marge s'établit à 37,5 pour cent, plus élevé qu'il ne l'était au début de 2000 (34,2 pour cent) alors que le taux d'investissement est comparable à ce qu'il était en début de période (22,6 pour cent au premier trimestre 2012 comme au premier trimestre 2000).



L'excédent brut d'exploitation est obtenu en retirant de la valeur ajoutée la rémunération payée aux salariés et les autres impôts²³ nets de subventions de production. Dès lors, la variation du taux de marge dépend négativement de l'évolution de la part salariale et des autres impôts nets exprimés en pour cent de la valeur ajoutée²⁴. Entre le premier trimestre 2000 et le premier trimestre 2012, le taux de marge a augmenté de 3,3 points de pour cent. Cette augmentation est expliquée par une diminution de 0,8 point de pourcentage de la part salariale et par une variation de -2,5 points de pourcentage du ratio des autres impôts nets de subventions de production sur la valeur ajoutée. L'amélioration du taux de marge a donc essentiellement (à concurrence de 76 pour cent) comme origine l'augmentation des subventions de production et, en particulier, les subventions salariales²⁵. A partir de 2005, les subventions de production sont, en effet, toujours, à l'exception du quatrième trimestre 2006, supérieures aux

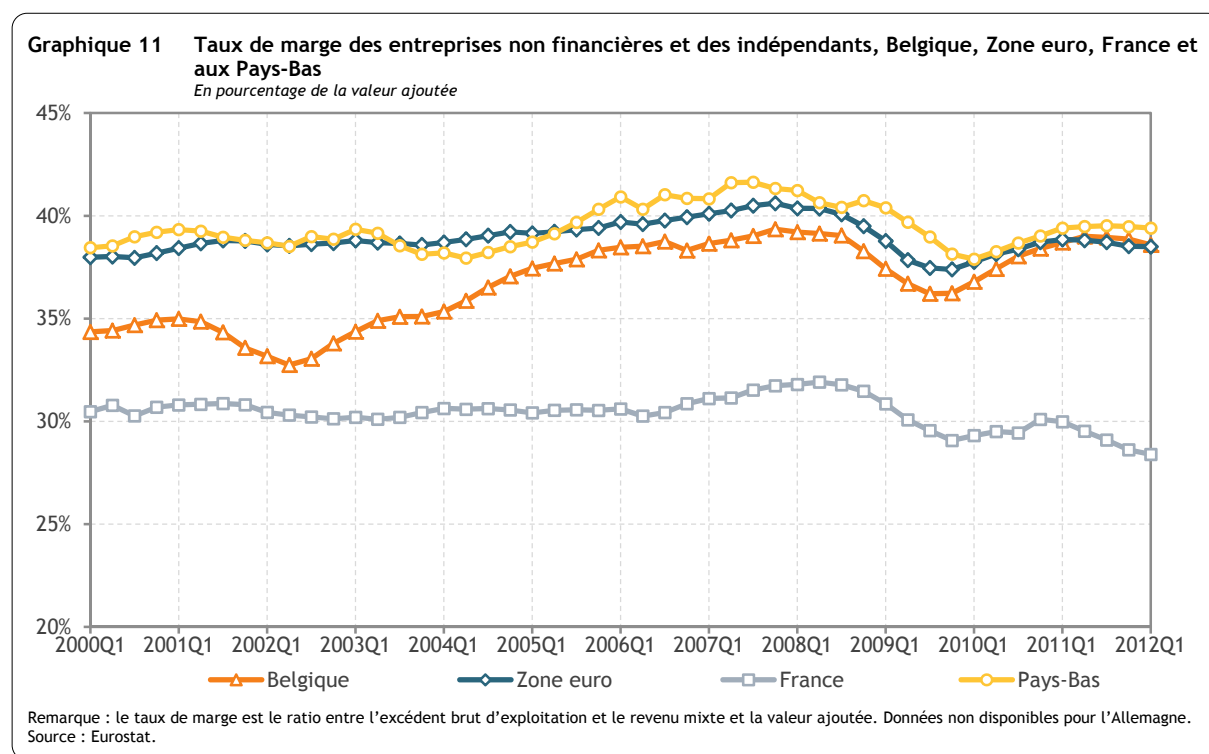
²³ Les autres impôts de production sont les impôts payés par les producteurs qui ne sont pas liés ni à la valeur ni au volume des biens produits ou échangés. Un exemple de ces impôts est l'impôt foncier. L'impôt des sociétés n'est pas repris dans cette rubrique.

²⁴ En termes de comptabilité nationale, le taux de marge (TM) peut s'écrire comme : $TM = \frac{1-D1}{B1 - (D29-D39)/B1}$.

²⁵ En 2010, les impôts de production totalisaient un montant de 6,5 milliards d'euros et les subsides de production s'élevaient à 7,4 milliards d'euros. La partie de ces subsides liée à la réduction du coût du travail est détaillée à l'annexe 2 sous la rubrique subventions salariales via la masse salariale des entreprises.

impôts de production. Cela s'explique essentiellement par le fait que les mesures de réduction du précompte professionnel pour certaines catégories de travailleurs sont comptabilisées comme subventions de production car elles sont conçues comme un moyen de réduire le coût du travail et améliorent donc le bénéfice des employeurs.

Au premier trimestre 2012, le taux de marge des entreprises non financières et des indépendants belges (38,6 pour cent) est légèrement supérieur à celui de l'UE27 (37,9 pour cent) et égal au taux de marge de la zone euro (38,3 pour cent). Comme l'illustre le graphique 11, l'évolution depuis la crise de 2008 du taux de marge belge est similaire à celle observée dans la zone euro et aux Pays-Bas. Par contre, la détérioration du taux de marge en France se poursuit et le niveau atteint en 2012 est le plus faible des pays de comparaison. Elle est à mettre en parallèle avec la dégradation importante de la compétitivité de la France comme en témoigne l'aggravation du déficit de la balance courante et des pertes de parts de marché des exportations.



2.8. La compétitivité hors coût ne s'est pas suffisamment améliorée

La compétitivité hors prix est déterminée par des facteurs propres à l'entreprise, notamment les services liés au produit, l'innovation, la réputation de qualité du produit, son adaptation au besoin du client, le bon usage des TIC, et par des aspects liés à l'environnement dans lequel opère l'entreprise, environnement législatif, réglementaire, social et économique influencé par les politiques publiques (finances publiques, systèmes d'éducation et de recherche, infrastructures publiques...). La diversité de ces facteurs et la complexité de leurs interactions rend difficile l'analyse de cet aspect de la compétitivité.

Comme l'a montré l'étude de la Banque nationale²⁶, la gamme de produits exportés par les entreprises belges est relativement concentrée dans les produits incorporant de la recherche et de l'innovation considérés comme facilement imitables tels que les médicaments, les autres produits pharmaceutiques et les plastiques sous forme primaire, et dans les produits dont la production nécessite de façon prédominante du capital comme les véhicules de transport ou l'acier. Le principal problème posé par ce type de spécialisation est la pression exercée par la concurrence internationale, en particulier celle des pays émergents qui peuvent facilement répliquer les appareils de production ou bénéficier des transferts de technologie pour combler rapidement leur retard. La structure des exportations devrait donc davantage évoluer vers des produits incorporant de la recherche et de l'innovation difficiles à imiter comme les équipements électriques et électroniques. Pour cela, il convient que les entreprises investissent suffisamment en recherche et développement (R&D) mais surtout que ces efforts aboutissent à des productions de nouveaux produits sur le territoire belge. Il est, en effet, frappant de constater que si la Belgique occupe au sein de l'UE27 une bonne position en termes d'intensité en R&D des entreprises²⁷ et en termes de taux d'innovation²⁸, le pourcentage du chiffre d'affaires attribuable à la commercialisation de nouveaux produits (4,6 %) est particulièrement faible tant au regard de la moyenne européenne (8,3 %) qu'au regard des pays voisins (Allemagne : 14,1 %, France : 6,4 % et Pays-Bas : 3,7 %).

Une explication possible de ce paradoxe peut venir de la concentration des activités de R&D au sein des entreprises multinationales actives en Belgique. Comme le montre le tableau 12, les filiales sous contrôle étranger exécutaient, en 2009, plus de la moitié (53,8 %) des dépenses de R&D réalisées par les entreprises en Belgique. Si cette forte implication étrangère s'est réduite entre 2007 et 2009, elle reste cependant bien présente dans les branches d'activité qui investissent en R&D. Sur les six branches d'activité représentant la plus grande partie des dépenses de R&D des entreprises, seule la branche des instruments de précision est majoritairement constituée d'entreprises sous contrôle belge. Or, les entreprises multinationales peuvent plus facilement que les autres optimiser les différents segments de la chaîne de valeur et décider de produire le résultat de leurs recherches dans un autre pays que celui dans lequel ces recherches sont effectuées.

²⁶ Voir Baugnet et al, 2010.

²⁷ Selon Eurostat, la R&D exécutée par le secteur des entreprises atteignait, en 2010, 1,3 % en Belgique contre 1,2 % en moyenne dans l'UE27, 1,9 % en Allemagne, 1,4 % en France et 0,9 % aux Pays-Bas.

²⁸ Selon Eurostat (CIS2008), le taux d'innovation des entreprises atteignait, en 2008, 58 % en Belgique contre 52 % en moyenne dans l'UE27, 80 % en Allemagne, 50 % en France et 45 % aux Pays-Bas.

Tableau 12 Part des dépenses de R&D d'entreprises sous contrôle étranger par branche d'activité, 2007 et 2009
% des dépenses de R&D des entreprises (DERDE)

	Participation	Part dans le	Participation	Part dans le
	étrangère > 50 %	total DERDE	étrangère > 50 %	total DERDE
	2007		2009	
Total des branches d'activité	59,4	100	53,8	100
- Produits chimiques (y compris pharmaceutiques)	74,8	37,0	54,9	39,8
- Services financiers, R&D et services aux entreprises	41,6	14,1	50,1	20,1
- Equipement électronique	73,0	9,0	88,4	5,3
- Machines, n.c.a.	62,2	5,7	62,1	5,0
- Instruments de précision	15,3	2,6	18,3	3,7
- Machines électriques	66,4	2,9	61,1	3,5

Source : SPP Politique Scientifique, calculs propres.

Les aspects de la compétitivité non-prix liés à l'environnement dans lequel opèrent les entreprises peuvent être appréhendés, au moins partiellement, par des indicateurs synthétiques du type de celui mis au point par l'OCDE, le Product Market Regulation Index, ou celui mis au point par l'Institut Fraser, l'Economic Freedom index. Ce dernier a présenté, dans une étude récente de la Commission européenne, une corrélation significative avec l'évolution de la PTF pour la plupart des Etats Membres²⁹. Il intègre 42 indicateurs couvrant cinq aspects de l'environnement des entreprises : la taille du gouvernement, la structure légale et la sécurité des droits de propriété, l'accès à du financement sain, la liberté de commercer internationalement et la régulation du crédit, du travail et des entreprises. L'indice donne à chaque pays un score sur 10. En 2009, Hong Kong affichait le meilleur score avec 9,01 sur 10 et le Zimbabwe le plus mauvais score avec 4,08 sur 10.

L'indicateur global pour les 141 pays couverts par l'étude de l'Institut Fraser, a évolué dans le sens d'une plus grande liberté économique de 1980 à 2007 mais s'est ensuite détérioré en 2008 et 2009, dernière année disponible. En 2009, la Belgique affiche un score de 7,08 sur 10 en diminution par rapport au score le plus élevé atteint en 2000 avec 7,74 sur 10. Ce score place la Belgique à la 42^{ème} position, c'est-à-dire derrière les pays voisins les plus performants. Ainsi, l'Allemagne affiche un score de 7,45 sur 10 et occupe la 19^{ème} position et les Pays-Bas se voient attribuer un 7,25 sur 10 et occupe la 31^{ème} position. Seule la France fait moins bien, occupant la 44^{ème} position avec 7,05 sur 10. Par rapport à 2000, la détérioration de la position belge touche tous les aspects étudiés par l'indice à l'exception de l'accès à un financement sain qui s'améliore et permet au pays d'occuper la 5^{ème} position dans ce domaine. La plus mauvaise performance belge est réalisée pour l'aspect taille du gouvernement pour lequel le pays se place en 114^{ème} position.

La qualité de l'environnement des entreprises est aussi influencée par l'efficacité de l'administration publique qui elle-même dépend en partie de sa capacité à se moderniser. Un des indicateurs de cette efficacité est l'estimation des charges administratives pesant sur les entreprises et les indépendants belges effectuée tous les deux ans par le Bureau fédéral du Plan. De la dernière enquête il ressort que ces charges administratives atteignaient 6,35 milliards d'euros en 2010 soit 1,79 % du PIB, en augmentation par rapport aux 5,92 milliards d'euros atteints en 2008 (1,72 % du PIB) mais en nette réduction par rapport aux 8,57 milliards d'euros de 2000 (3,48 % du PIB), année de la première enquête. La sim-

²⁹ Orlandi et Raciborski, 2012.

plification administrative est donc en bonne voie en Belgique mais les efforts doivent être maintenus pour continuer à améliorer le contexte réglementaire de l'activité économique. Un des principaux outils de l'administration pour simplifier les relations avec les administrés est le recours aux TIC. A côté de succès ponctuels que sont par exemple Tax on web ou la Banque Carrefour de la Sécurité Sociale, les technologies de l'information et de la communication ne semblent pas encore avoir révolutionné le fonctionnement de l'administration comme elles l'ont fait pour d'autres branches des services (par exemple les services financiers). Le ratio du stock net de capital TIC (équipements et logiciels, à prix constants de 2000) sur le nombre d'heures travaillées passe de 1 en 1996 à 1,7 en 2011 pour l'administration publique alors que dans le même laps de temps, il passe de 6,6 à 9,7 pour l'économie dans son ensemble et de 10,5 à 16,3 pour les seuls services marchands³⁰. Une des explications de cette faible augmentation de l'intensité en nouvelles technologie observée dans l'administration publique provient des changements institutionnels qui ont affecté le pays et qui ont conduit à l'engagement de 100.000 fonctionnaires de plus par les Régions et les pouvoirs locaux.

³⁰ Les services marchands comprennent les branches d'activité allant du code NACE Rev. 2 de G à N.

3. Les politiques à mener

3.1. Cadre et politique européen

Dès l'engagement des Etats membres à introduire l'euro, la convergence des taux d'intérêt des pays de la zone euro a été rapide et impressionnante. La croissance dans les pays qui ont bénéficié de la chute de leur taux d'intérêt a été stimulée, ce qui a été renforcé par un afflux de capitaux en provenance des pays du nord, en particulier de l'Allemagne, qui était en déficit de compétitivité et de croissance. Les niveaux de prix dans les pays de la périphérie, principalement les pays du sud de la zone, ont augmenté plus rapidement que dans les pays du nord. Ceci a engendré une situation où les taux d'intérêt étaient extrêmement faibles et souvent négatifs en termes réels, ce qui a encore accéléré la croissance de la demande intérieure dans ces pays. Une des conséquences a été la dispersion des évolutions des salaires qui ont dépassé à des degrés divers la croissance de la productivité. La croissance de la productivité était, elle-même, souvent trop faible dans les pays du sud, en partie par manque de réformes structurelles. Ces évolutions ont contribué à l'apparition d'écart importants de compétitivité (en particulier mesurée par l'évolution relative des CSU) et de déséquilibres de balance courante (FMI, 2012, Mongelli et Wyplosz, 2009). De plus, des chocs de grande ampleur ont heurté de manière asymétrique les pays de la zone monétaire : l'éclatement de la bulle sur le marché des actions, en particulier, des actions technologiques en 2000, l'éclatement de la bulle immobilière en 2008 et la crise financière et économique qui a suivi et, aujourd'hui, la crise des dettes souveraines. Ces événements sont liés par un enchaînement de causes et d'effets sur lesquels il n'y a pas lieu de revenir ici.

Quelle est la situation en ce moment ?

Au sein de la zone euro, la situation est de plus en plus asymétrique avec certains pays qui sont dans l'obligation de corriger rapidement des déséquilibres macro-économiques graves qui sont illustrés par le tableau 13.

Tableau 13 Evolution du PIB et des coûts salariaux unitaires 1999-2010 et équilibres macro-économiques en 2010
En pour cent du PIB, sauf PIB: taux de croissance annuel moyen sur la période et CSU : taux de croissance cumulé sur la période

Pays	PIB	Coûts salariaux unitaires	Balance courante	Déficit public	Dettes publiques
Grèce	2,5	39,5	-10,6	-9,6	140,2
Portugal	0,9	31,9	-10,7	-7,3	82,8
Irlande	3,2	30,1	-1,1	-32,3	97,4
Espagne	2,3	33,9	-4,8	-9,3	64,4
Italie	0,6	33,7	-3,2	-5,0	118,9
France	1,4	22,7	-3,3	-7,7	83,0
Belgique	1,6	23,5	1,7	-4,8	98,6
Pays-Bas	1,6	27,5	5,2	-5,8	64,8
Finlande	2,1	23,5	1,3	-3,1	49,0
Autriche	1,7	13,5	3,0	-4,3	70,4
Allemagne	1,1	6,2	4,8	-3,7	75,7
Zone euro 16	1,4	21,7	-0,5	-6,3	84,2
UK	1,7	34,4	-2,2	-10,5	77,8
US	1,9	20,4	-3,4	-11,3	92,2

Source : Commission européenne.

Lorsque la crise de 2008 a éclaté, les pays du sud de la zone euro, ainsi que l'Irlande, ont été confrontés à trois types de problèmes : primo, une grave détérioration de leur compétitivité, en particulier vis-à-vis de l'Allemagne, détérioration qui s'est développée, notamment avec les bulles financières et immobilières, avant la crise, mais qui n'est apparue au grand jour qu'avec les dégâts causés par la récession ; secundo, la nécessité d'engager un processus, toujours en cours, de désendettement (deleveraging), car les importantes dépréciations des actifs réels et financiers ont conduit à des défauts de paiements et à la nécessité de recapitaliser les banques et, pour les particuliers et les entreprises, d'utiliser leurs revenus afin de rembourser leurs dettes excessives ; tertio, une augmentation considérable des déficits publics et des dettes publiques sous l'effet de la récession de 2008, du soutien public à l'activité économique et du sauvetage des banques qui a obligé ces pays, dans un second temps, à s'engager dans des politiques budgétaires très rigoureuses qui ont renforcé la crise économique. La réponse de politique économique au niveau européen n'a pas été appropriée à la gestion d'un choc asymétrique de grande ampleur. La coordination des politiques a consisté à appliquer les procédures mises en place auparavant et à renforcer les dispositions de type classique qui avaient fait consensus jusque-là, à savoir : le retour par le marché à la compétitivité par « flexibilisation » des institutions du marché du travail, les réformes structurelles stimulant l'offre et réduisant les imperfections de marché et, enfin, l'application stricte par tous les pays du Pacte de stabilité et de croissance, c'est-à-dire le passage du déficit public sous les 3 pour cent du PIB dans un terme assez rapproché (tableau 14). Selon le FMI (2012), ceci représente un choc de politique budgétaire de 0,5 pour cent du PIB entre 2012 et 2013 et de 1 pour cent du PIB pour la période 2012-2017 pour l'ensemble de la zone euro. Ces chiffres ne sont pas très élevés, mais ils cachent une grande dispersion entre les pays, certains comme l'Allemagne n'ont pas d'effort à fournir, tandis que l'Espagne doit fournir un assainissement de 3,5 pour cent du PIB en termes structurels.

Tableau 14 Date limite de retour du déficit public sous les 3 pour cent du PIB

Année	Pays
2012	Belgique, Chypres, Italie,
2013	Autriche, France, Pays-Bas,
2014	Grèce, Espagne, Portugal
2015	Irlande

Source : Commission européenne, septembre 2012.

Par ailleurs sur le moyen terme, les règles budgétaires ont été renforcées et complexifiées avec la réforme dite du « Six pack » et le « Fiscal compact », c'est-à-dire le traité budgétaire pour les membres de la zone euro. On fait à présent face à une accumulation de règles : réduction du déficit sous les 3 pour cent du PIB pour éviter la procédure de déficit excessif, réduction annuelle du taux d'endettement égal à $1/20^{\text{ème}}$ de la distance entre le niveau courant et le maximum de 60 pour cent du PIB, réduction du déficit corrigé du cycle en fonction du coût budgétaire du vieillissement avec un déficit maximum de 0,5 pour cent du PIB, croissance des dépenses primaires inférieure à la croissance potentielle du PIB.

Parallèlement, une nouvelle procédure³¹ est mise en place pour éviter les déséquilibres macro-économiques excessifs provenant principalement des écarts de compétitivité ou susceptibles d'émerger à la faveur d'une bulle spéculative.

Les marchés n'y ont pas cru pour la Grèce. Pour éviter le hasard moral, certains chefs d'Etat européens ont ouvert la voie, d'abord, à la possibilité de défaut pour un Etat Membre de la zone (Rencontre Sarkozy-Merkel, le 18 octobre 2010), ce qui a été concrétisé et, ensuite, à la possibilité d'une sortie de la zone euro. Sans garantie de solvabilité, l'incertitude³² s'est, dès lors, répandue dans les marchés de la dette souveraine et a amené les investisseurs à fuir les placements jugés incertains dans les dettes des pays du sud, réduisant ainsi la valeur de ces dettes et créant des problèmes de solvabilité pour les banques qui détiennent ces dettes. En conséquence, la gouvernance européenne de la politique macro-économique s'est très fortement développée et complexifiée, mais sans apporter de réelles réponses aux problèmes de court terme, et la politique monétaire est venue au secours du secteur bancaire en injectant massivement des liquidités dans le marché sans supprimer pour autant l'incertitude sur les possibles défauts des débiteurs souverains. Cette situation est de plus en plus problématique pour les pays du nord de l'Europe qui subissent à la fois les effets récessifs de leur propre consolidation budgétaire, mais aussi les effets de spillover des ajustements considérables sur la demande globale que les pays du sud doivent réaliser tant en termes de pouvoir d'achat des salaires, que d'assainissement budgétaire et, cela, en un temps record. Il en résulte une nouvelle récession caractérisée par une volonté des agents économiques, tant privés que publics, d'accroître l'épargne dans un but de désendettement et, en conséquence, une chute de revenu et de croissance doublée d'une réappréciation à la baisse des perspectives de croissance à moyen et long terme ce qui accroît encore la propension à épargner. Confrontée à la perspective d'une nouvelle récession et à des capacités de production à la fois excédentaires et non rentables, la demande d'investissement ne suit pas la volonté d'augmenter l'épargne et, en conséquence, les taux d'intérêt à court comme à long terme diminuent, sont proches de zéro dans les pays du nord, sans accroître la demande d'investissement. Ceci n'est rien d'autre que le « paradox of thrift » et la « liquidity trap » décrits par Keynes dans les années 30³³.

Quelle politique mener dans ces circonstances ?

Politique monétaire accommodante, taux directeurs de la BCE proches de zéro, financement monétaire des dettes souveraines des pays en difficulté par rachat d'obligations sur le marché secondaire, financement des pays et des banques en difficulté de trésorerie par le Fonds européen de stabilisation : toutes ces mesures qui visent au sauvetage dans l'urgence, mais aussi dans le respect des mandats conférés par les traités, sont d'abord bien accueillies, mais apparaissent rapidement insuffisantes pour convaincre durablement les marchés. Face à la menace, au mieux, de voir exploser le différentiel de taux d'intérêt vis-à-vis de l'Allemagne, au pire de ne plus trouver de prêteurs, les pays s'appliquent à mettre en œuvre des plans d'austérité budgétaire et d'ajustements structurels, notamment du coût salarial, qui ne font qu'empirer la situation de l'emploi, de la croissance et, en conséquence, du déficit et de la dette.

³¹ La « Macroeconomic Imbalance Procedure » (MIP) comprend un mécanisme d'alerte basé sur un tableau de bord reprenant 11 indicateurs macroéconomiques pour lesquels des seuils ont été définis.

³² Incertitude au sens de Knight, c'est-à-dire lorsque les risques ont une probabilité d'occurrence non quantifiable.

³³ Thèse développée notamment par P. Krugman et Richard Koo. Voir Eggertsson et Krugman (2011).

De plus en plus de voix s'élèvent pour recommander un changement de politique qui soit plus appropriée aux leçons tirées des expériences historiques jugées similaires, comme celle des années 30' ou les deux « décennies perdues » dans les années 90' au Japon. Les remèdes préconisés vont dans un sens diamétralement opposé à celui qui est proposé actuellement au niveau européen : soutien du pouvoir d'achat des salariés, augmentation du financement par emprunt des pouvoirs publics visant à répondre au désir d'augmenter le taux d'épargne des ménages et des entreprises et, enfin, capacité de financement illimitée des Etats par la Banque Centrale. Comme l'indique Paul De Grauwe (2011), la garantie de financement illimitée des Etats est une condition sine qua non pour que les autres axes politiques puissent être mis en œuvre sans être automatiquement contrés par la hausse des taux d'intérêts. Comme pour les crises de change, des réserves ou une capacité de financement limitée est automatiquement attaquée par les marchés et a peu de chance d'être durable.

Pour la zone euro, ce diagnostic doit être appliqué avec discernement. Tout d'abord, il y a lieu de reconnaître le caractère asymétrique du choc et de la situation actuelle. Ensuite, si la décision est réellement de sauvegarder le bien public qu'est la monnaie unique, en particulier pour les raisons politiques voulues par les pères fondateurs de l'Europe, il convient de soutenir les Etats membres en difficulté tout en exigeant de leur part un assainissement réaliste de leurs finances publiques et de leur compétitivité. Mais, pour éviter que ceci n'entraîne l'ensemble de la zone euro dans la dépression, une politique budgétaire un peu plus accommodante des pays du nord, dont le déficit est faible, comme l'Allemagne, devrait fournir des ressources, non pour les dépenser dans ces pays-mêmes, qui n'en ont pas un réel besoin, mais pour investir dans les pays du sud en difficulté. Ces transferts permettraient de soutenir la demande globale dans les pays du sud tout en leur facilitant les assainissements nécessaires. De tels mécanismes de transferts interrégionaux existent dans la plupart des zones monétaires. Cette stratégie de « solidarité égoïste », comme celle du plan Marshall après la seconde guerre mondiale, est celle qui semble de plus en plus tomber sous le sens après les errements de la politique économique des dernières années. Deux obstacles, politiques, sont, toutefois, à affronter pour qu'elle puisse être mise en œuvre : d'une part, empêcher le hasard moral qui réside dans le fait qu'une telle politique rendrait possible pour les autorités des pays en difficulté de ne pas procéder aux ajustements nécessaires, d'autre part, surmonter la montée des populismes et la défiance des peuples vis-à-vis de l'Europe et, au contraire, recentrer les énergies vers les idéaux de la construction européenne. D'où on retrouve la pierre angulaire du raisonnement de plusieurs responsables politiques européens : la réforme de la gouvernance et des institutions et la mise en place d'une véritable Europe fédérale pour les pays de la zone euro. La tâche semble immense et sans commune mesure avec l'urgence des réponses à donner à la situation présente. Il est donc probable que la situation économique continue à être gérée de façon défensive et, donc, non optimale.

Quelle politique pour la Belgique ?

Même si les politiques préconisées actuellement au niveau européen sont discutables, ayant accepté les textes qui demandent plus de coordination des politiques économiques en Europe, il serait contre-productif, sinon financièrement dangereux, pour les autorités belges de ne pas s'atteler aux réponses à apporter aux recommandations que le Conseil européen adresse à la Belgique. De toutes manières, étant donné la fragilité de nos finances publiques, notre ouverture au commerce extérieur et notre proximité vis-à-vis de l'Allemagne, une stratégie défensive est préférable. Dans le domaine écono-

mique, cela signifie essentiellement : (1) les recommandations élaborées dans le cadre du Pacte de stabilité et de croissance, à savoir un déficit sous les 3 pour cent du PIB en 2012 et atteindre le Medium term objective (MTO) de +0,5 pour cent du PIB en termes structurels en 2015 ; (2) les 5 recommandations de politiques structurelles établies dans le cadre de la stratégie EU2020 (tableau 15). Parmi ces recommandations, certaines font débat en Belgique, notamment en raison de la nature de la crise : la réforme de l'organisation des négociations salariales et, en particulier, la réforme du système d'indexation des salaires, ainsi que la réforme des pensions. Par contre, il y a un consensus sur l'objectif de solde net à financer des pouvoirs publics et sur la nécessité d'améliorer le fonctionnement de certains marchés de biens et services, en particulier, dans le domaine de l'énergie.

Tableau 15 Les sept recommandations adressées à la Belgique par le Conseil de l'Union européenne en 2012

Domaine	Recommandation
Budgétaire	Mettre en œuvre le budget pour l'année 2012 pour garantir que le déficit excessif soit corrigé fin 2012; préciser, en outre, les mesures nécessaires pour garantir la mise en œuvre de la stratégie budgétaire pour l'année 2013 et au-delà, en veillant à assurer une correction durable du déficit excessif et à progresser de manière satisfaisante vers l'OMT, y compris en ce qui concerne le critère des dépenses, et garantir des avancées en vue du respect du critère de réduction de la dette; ajuster le cadre budgétaire afin de garantir que les objectifs budgétaires soient contraignants aux niveaux fédéral et infra fédéral et à accroître la transparence du partage des charges et de la répartition des responsabilités entre les niveaux de pouvoir
Budgétaire	Continuer à améliorer la viabilité à long terme des finances publiques en limitant les dépenses liées au vieillissement, notamment les dépenses de santé; en particulier, mettre en œuvre la réforme des régimes de prépension et de retraite et prendre de nouvelles mesures pour garantir le relèvement de l'âge effectif de départ à la retraite, en ce compris en liant l'âge légal de départ à la retraite à l'espérance de vie.
Financier	Stimuler l'augmentation de capital des banques les plus fragiles pour asseoir la force du secteur bancaire de manière à ce qu'il puisse exercer son activité de prêt à l'économie.
Salarial	Stimuler la création d'emplois et la compétitivité et à prendre des mesures pour réformer, en consultation avec les partenaires sociaux et conformément aux pratiques nationales, le système de négociation et d'indexation des salaires; assurer, dans un premier temps, que la croissance des salaires reflète mieux l'évolution de la productivité du travail et de la compétitivité i) en veillant à la mise en œuvre des mécanismes de correction ex post prévus dans la "norme salariale" et en encourageant la conclusion d'accords globaux afin d'améliorer la compétitivité-coût et ii) en facilitant le recours aux clauses dérogatoires aux conventions collectives sectorielles afin de mieux aligner la croissance des salaires sur l'évolution de la productivité du travail au niveau local.
Emploi	Réorienter de manière significative la charge fiscale du travail vers des taxes ayant un effet de distorsion moins important sur la croissance, notamment les taxes environnementales par exemple; poursuivre la réforme entreprise du système d'allocations de chômage afin de réduire les facteurs dissuadant le travail et recentrer davantage les politiques de soutien et d'activation de l'emploi sur les travailleurs âgés et les groupes défavorisés, en particulier les personnes d'origine immigrée; tirer profit de la poursuite prévue de la régionalisation des compétences liées au marché du travail afin de dynamiser la mobilité interrégionale de la main-d'œuvre et de renforcer la cohérence entre les politiques d'enseignement, d'apprentissage tout au long de la vie, de formation professionnelle et d'emploi; étendre les efforts d'activation existants à toutes les catégories d'âge.
Economie	Continuer à renforcer la concurrence dans le secteur de la vente au détail en réduisant les barrières et en allégeant les restrictions d'exploitation; instaurer des mesures visant à renforcer la concurrence dans les industries de réseau en révisant les obstacles réglementaires et en renforçant les modalités institutionnelles régissant l'application effective des règles relatives aux aides d'État.
Environnement	Prendre de nouvelles mesures visant à renforcer les progrès sur la voie de la réalisation de l'objectif de réduction des émissions de gaz à effet de serre produites par des activités non couvertes par le SCEQE, en particulier en garantissant une contribution significative du transport à la réalisation de cet objectif.

Source : Conseil de l'Union européenne, juillet 2012.

Dans un contexte de récession, de pertes de compétitivité et de déficit budgétaire, les politiques qui permettent de soutenir ou de relancer la croissance économique sont nécessaires, mais aussi complexes à mettre en œuvre. Si du côté budgétaire, l'assainissement devrait se faire en agissant de manière privilégiée sur la réduction des dépenses et l'augmentation des recettes qui ont un multiplicateur le plus faible possible (voir encadré 1), pour ce qui est de la politique de relance, il convient d'agir avant tout sur la compétitivité des entreprises sans détériorer le pouvoir d'achat ou le budget.

Encadré 1 Multiplicateurs des dépenses et des recettes publiques estimés pour la Belgique

Régulièrement, le Bureau fédéral du Plan procède à l'évaluation des effets macroéconomiques de variation de dépenses ou de recettes publiques. Ces variations dépendent à court terme principalement de certains paramètres propres à ces postes budgétaires et aux effets induits de type keynésien : le taux d'épargne des ménages, le taux d'importation et la pression fiscale. A plus long terme des effets plus complexes prennent place d'une part en raison des ajustements progressifs des fonctions de demande aux nouveaux contextes des finances publiques qui sont perçues comme permanentes, et, d'autre part, à travers des variations induites du taux d'intérêt et du taux de change effectif réel. Ces effets tendent, les premiers à augmenter les multiplicateurs de long terme, les seconds à les réduire.

Notons que les simulations qui permettent de réaliser ces estimations des multiplicateurs sont faites avec le modèle Hermès et que celui-ci est un modèle belge où les taux d'intérêts sont par hypothèse exogènes. En ce qui concerne le taux de change effectif réel, il dépend dans ces simulations de l'évolution induite des salaires. Deux hypothèses sont présentées dans le tableau : l'une où les salaires nominaux dépendent d'une courbe de Phillips et d'un mécanisme d'indexation à l'indice des prix, dit indice santé qui exclut le tabac, l'alcool et les carburants, l'autre qui ne répercutent dans les salaires que les évolutions de l'indice santé.

Tableau Variation du PIB en pour cent de la projection de base pour une variation de l'équivalent de 1 pour cent de la recette ou de la dépense publique

	Formation des salaires			
	Endogène		Exogène	
	t	t+4	t	t+4
Investissements publics	0,80	0,58	0,82	0,66
Achats de biens et services	0,76	0,54	0,76	0,60
Transferts sociaux	0,34	0,42	0,36	0,46
Pensions	0,24	0,28	0,24	0,30
Cotisations patronales à la Sécurité sociale (réduction générale)	0,22	0,40	0,24	0,46
Cotisations patronales (réductions ciblées sur les bas salaires)	0,26	0,56	0,26	0,72
Cotisations personnelles à la Sécurité sociale	0,22	0,26	0,22	0,28
Impôt des personnes physiques	0,34	0,40	0,36	0,46
Impôt des sociétés	0,12	0,52	0,12	0,54
Taxe sur la valeur ajoutée	0,24	0,24	0,24	0,38
Accises sur l'alcool et le tabac	0,34	0,24	0,34	0,32
Cotisation énergie	0,26	0,12	0,28	0,18

Source : Bassilière et al. (2005).

De manière générale, combiner la croissance du pouvoir d'achat et de l'emploi demande essentiellement des politiques qui visent à augmenter les progrès de la PTF. De telles politiques engagent un processus difficile, mais prioritaire et de longue haleine, qui échappe largement aux instruments des politiques économiques traditionnels ayant des effets significatifs positifs à court terme. Malgré qu'il ne faille pas dans tous les cas attendre des impacts importants des politiques structurelles à court terme, redonner de la confiance en se dotant d'un agenda de réformes qui permette de résoudre les problèmes structurels est essentiel.

Encadré 2 Variante de rattrapage progressif du handicap salarial

A l'occasion de la publication par le Bureau fédéral du Plan de ses Perspectives économiques 2010-2015 en mai 2010, une variante de rattrapage du handicap salarial a été réalisée. Dans le contexte de l'époque, le handicap était de 3 %, mais la simulation a porté sur un rattrapage de 0,6 pourcent par an sur les quatre dernières années de la simulation, soit un rattrapage cumulé de 2,4 pourcent la quatrième année.

Les principaux résultats sont donnés dans le tableau suivant.

Tableau Variante de rattrapage progressif du handicap salarial : principaux résultats macroéconomiques et budgétaires de la variante salariale
Ecart en % par rapport à la base, sauf mention contraire

	t	t+1	t+4
PIB	0,01	0,05	0,11
dont : Consommation privée	-0,01	0,00	-0,04
Formation brute de capital fixe	-0,03	-0,10	-0,25
Exportations	0,01	0,05	0,12
Prix à la consommation	-0,03	-0,15	-0,47
Emploi (différence en unités)	2.000	8.940	27.830
Revenu disponible réel des ménages	-0,09	-0,24	-0,61
Capacité nette de financement des pouvoirs publics (en % du PIB)	-0,01	-0,12	-0,23

Source : Bureau fédéral du Plan, 2010, p. 91.

Comme on le voit, la correction du handicap a un effet important sur le PIB et l'emploi à moyen terme. A court terme, l'effet est plus réduit. La diminution relative du pouvoir d'achat des ménages a un impact négatif sur la consommation des ménages, mais celui-ci est compensé, dans une économie ouverte comme la Belgique, par une amélioration des exportations suite à l'amélioration de la compétitivité des entreprises exposées à la concurrence internationale. La diminution de la masse salariale due à la diminution des salaires se répercute sur les sources principales de financement des pouvoirs publics dont le solde net à financer se détériore. A long terme, les effets positifs sur la croissance s'amplifient.

3.2. Le cadre budgétaire

Depuis le début de cette année 2012, la Belgique a réalisé deux progrès importants : elle a un gouvernement et elle a un budget qui fait passer le déficit sous la barre des 3 pour cent du PIB. En très peu de temps, les taux d'intérêt ont été réduits de moitié. Le différentiel vis-à-vis de l'Allemagne subsiste mais il faut dire que les taux allemands sont anormalement bas, en raison de la fuite des capitaux des pays du sud de la zone euro vers l'Allemagne. Le principal instrument de la relance est là sous nos yeux : la baisse des taux d'intérêt et le retour de la confiance des marchés vis-à-vis de la Belgique. Que ce soit pour les consommateurs ou pour les investisseurs, ces deux éléments sont importants, mais ils sont encore plus importants pour la gestion des finances publiques elles-mêmes, en évitant à celle-ci un effet boule de neige dont la maîtrise exigerait un processus d'assainissement beaucoup plus pénible.

Certes, la situation reste fragile, mais il est en tous cas clair que l'incertitude et l'instabilité sont des éléments essentiels qui conduisent à un mauvais équilibre en termes de croissance économique. Que ce soit au niveau de la zone euro ou au niveau belge, l'absence de perspectives stables au niveau de la gouvernance déstabilise les équilibres macro-économiques.

Poursuivre la stratégie de réduction du déficit est en Belgique une priorité et l'instrument du principal axe d'un plan de relance. Pourquoi ? Le taux d'endettement public est élevé, les marges de manœuvres fiscales sont faibles quand on compare la pression fiscale à celle des pays partenaires, les coûts des dépenses sociales liées au vieillissement de la population sont très importants (le Comité d'étude sur le vieillissement (2012) évalue l'augmentation des dépenses publiques liées au vieillissement de 2011 à 2060 à 6,1 pour cent du PIB), parmi les plus hauts d'Europe si l'on se base sur les évaluations européennes récentes³⁴. Dans cette perspective, il n'y a pas d'autres solutions socialement acceptables que de positionner le solde des finances publiques à un niveau tel que celui-ci engendrera une réduction automatique et continue du taux d'endettement et, en conséquence, de la charge d'intérêt. Cette réduction de la charge d'intérêt, grâce à cet effet boule de neige inversé, constituera la source des marges de manœuvre budgétaires futures bien nécessaires pour faire face aux dépenses du vieillissement et à la promotion du progrès économique et social.

A cela s'ajoute que les engagements conditionnels de l'Etat créés par les garanties accordées aux banques en difficulté et la fragilité persistante de certaines d'entre elles, incitent à adopter une attitude de grande précaution (en comparaison européenne, ces engagements sont relativement élevés en Belgique : 15,9 % du PIB pour une moyenne de la zone euro à 7,4 %).

La soutenabilité des finances publiques reste donc l'objectif n° 1 du gouvernement. Cette soutenabilité a déjà été fortement améliorée par le budget 2012 (qui vise un déficit de 2,8 % du PIB) et par les réformes structurelles des pensions et du chômage, mais l'effort doit être poursuivi comme le recommande le Conseil Supérieur des Finances (Section Besoins de financement). Il convient de revenir à la stratégie en trois volets (« Three-pronged strategy ») : le retour à un surplus structurel produisant un effet boule de neige inversé, une augmentation progressive du taux d'emploi et une réforme des systèmes de pensions et des soins de santé qui atténue l'impact mécanique du vieillissement sur ces dépenses publiques.

³⁴ European Commission (DG ECFIN) et Economic Policy Committee (AWG), 2012.

En conclusion, le cadre budgétaire dans lequel une politique structurelle d'amélioration de la compétitivité doit être pensée restera particulièrement contraignant dans les prochaines années. Les marges de manœuvre tant en dépenses qu'en recettes seront affectées en priorité à la réduction du déficit.

3.3. La réforme du marché du travail

Les recommandations dans ce domaine portent sur la stimulation de l'offre de travail et la flexibilisation des réglementations du marché du travail. Deux types de mesures importantes ont été pris par le gouvernement : la réforme des pensions visant principalement à postposer l'âge effectif de la retraite et la réforme du système de chômage. L'impact à long terme de ces réformes sur l'emploi et les salaires pourrait être non négligeable. Une première approximation réalisée par le Bureau fédéral du Plan montre que l'augmentation de l'offre de travail à moyen terme (2017) serait de près de 60.000 personnes.

En ce qui concerne l'évolution des salaires, un dérapage a été constaté, celui-ci n'a cependant rien à voir avec celui qui est observé dans les pays du sud de l'Europe. Dans le cadre de la loi d'encadrement de la négociation salariale de 1996, la correction du dérapage devrait-elle être envisagée ? Si tel est le cas, des actions devraient être entreprises dans le cadre de la négociation entre partenaires sociaux, éventuellement accompagnées par des politiques publiques. Dans le débat sur ce sujet, il convient de bien distinguer deux types d'actions : la correction de l'écart de coût salarial observé et la correction des mécanismes de négociation salariale pour éviter les dérapages futurs.

3.3.1. Correction de l'écart de coût salarial observé

Dans le cadre de la loi de 1996, l'écart salarial de 1996 à 2011 a été estimé par le Conseil Central de l'Economie. Il s'élève à 4,6 pour cent.

Pour la même période, l'écart de CSU vis-à-vis de nos trois voisins est de 10,9 pour cent. Tandis que l'écart moyen pondéré par rapport à l'ensemble de nos partenaires commerciaux est jusqu'ici proche de zéro. Remarquons, en outre, que nombre de pays européens, en particulier ceux dont les CSU ont dérapé, ont adopté ou adopteront des mesures d'ajustement structurel de leur coût salarial.

Ces constatations amènent donc à poser les questions suivantes : pour quelles raisons faut-il réduire le coût salarial, dans quelle ampleur et comment le faire ?

Le bilan des raisons qui incitent à penser qu'il faudrait réduire le coût salarial n'est pas évident à faire.

D'une part, les points suivants apparaissent comme relativement positifs :

- le taux de change effectif réel mesuré sur base du CSU par rapport à l'ensemble de nos partenaires commerciaux est au même niveau aujourd'hui qu'en 1996, il n'y a pas eu globalement de perte de compétitivité depuis cette date, mais il est vrai que dans une première phase la compétitivité s'est améliorée et, ensuite, dans la seconde moitié des années 2000, elle s'est détériorée ;
- le taux de marge des entreprises s'est amélioré depuis 1996 et il est comparable à celui des pays voisins, cette amélioration a été obtenue grâce à la relative modération salariale découlant de

l'application de la loi de 1996, mais surtout grâce à l'augmentation importante des subventions salariales accordées durant cette période ;

- les hausses modérées des salaires réels ont permis de soutenir la croissance de la demande intérieure en période de crise de la demande au niveau mondial.

En vis-à-vis de ces éléments positifs, il convient aussi d'énumérer les éléments plus négatifs :

- la loi de 1996 n'a pas été respectée, non pas en raison du comportement de la négociation, mais parce que : (1) la prévision de croissance des salaires a surestimé la croissance salariale effectivement réalisée en Allemagne et, en particulier, l'impact des ajustements structurels qui ont été mis en place dans ce pays par le gouvernement et les partenaires sociaux dans les années 2000 a été mal évalué ; (2) la hausse du prix du pétrole du milieu des années 2000 n'a pas été prévue dans l'établissement de la norme salariale hors index, alors qu'elle s'est effectivement répercutée dans l'augmentation des salaires ;
- le solde de la balance courante s'est détérioré progressivement au point de devenir négatif. Etant donné la faible ampleur du solde des transactions de capital, le solde négatif de la balance courante a fait passer la Belgique du statut de prêteur net au statut d'emprunteur net. A court terme, cette situation n'est pas problématique car le pays a accumulé un stock important d'actifs nets sur le reste du monde comme en témoigne la position extérieure nette de la Belgique (qui est un concept de stock et non de flux comme le concept de prêteur/emprunteur net) qui atteint 62,5 pour cent du PIB en 2011. Cependant, l'accumulation de soldes courants négatifs, s'ils se poursuivent, va dégrader la position extérieure nette alors que le pays subira le choc du vieillissement de la population. Le solde négatif de la balance courante n'est donc pas soutenable à long terme ; il devrait s'améliorer au fur et à mesure que les effets des mesures, qui seraient prises pour améliorer la compétitivité et réduire le déficit public, se matérialisent ;
- dans une petite économie très ouverte, la compétitivité est un déterminant essentiel non seulement des équilibres externes mais aussi internes. L'emploi et le chômage d'équilibre dépendent du taux de change effectif réel et donc du niveau relatif du taux de salaire par rapport à la productivité. Il est clair que le taux de chômage structurel (mesuré par le nombre de chômeurs enregistrés à l'ONEM) est trop élevé et que le taux d'emploi est trop faible en Belgique. Par contre, le taux de chômage standardisé (qui mesure, par des enquêtes, le nombre de personnes en recherche active de travail), qui fait l'impasse sur une partie importante du chômage structurel, est relativement faible par rapport à la moyenne européenne. Cette situation incite à continuer à privilégier un modèle de développement qui fait la part plus belle à l'inclusion dans le marché du travail des travailleurs exclus ou peu qualifiés, en particulier en réduisant le coût du travail des moins qualifiés et en réduisant les pièges à l'emploi. Ceci ne peut être réalisé que par la formation et par la réduction du coin fiscal et parafiscal sur les revenus du travail des travailleurs moins qualifiés. On ne voit pas bien comment les objectifs de taux d'emploi de la Belgique à l'horizon 2020 pourraient être atteints sans la poursuite des réductions ciblées de cotisations sociales et l'augmentation des subventions salariales. Toutefois, les mesures de réduction du coin fiscal et parafiscal en faveur des moins qualifiés s'avèrent coûteuses et ne peuvent être étendues que très progressivement dans un contexte où le vieillissement de la population exige le retour à tout le moins l'équilibre budgétaire.

- Pour le futur, il faut tenir compte des éléments suivants. Primo, les pays de la zone euro vont réaliser un ajustement de leur niveau de salaire vis-à-vis de l'Allemagne. Le taux de change effectif réel cité dans les points positifs devrait s'en trouver affecté négativement, par contre, le taux de change de l'euro s'est déprécié, ce qui devrait légèrement améliorer la compétitivité d'un certain nombre de secteurs par rapport aux pays hors zone euro. Secundo, le coût budgétaire du vieillissement fait de plus en plus sentir ses effets, ce qui tend à manger les marges de manœuvre budgétaire, notamment celles qui pourraient être utilisées pour réduire le coin fiscal et parafiscal. Tertio, le rythme de croissance tendanciel de la productivité est faible, que ce soit en Belgique ou chez nos trois voisins (autour de 1 % par an, mais le rythme tendanciel a lui-même eu tendance à diminuer au fil des décennies), dès lors les marges d'augmentation ou de correction des salaires réels sont elles aussi très faibles.
- Il serait regrettable que la poursuite d'un modèle de développement, qui privilégie l'augmentation du pouvoir d'achat des salaires, sous contrainte de compétitivité, et donc demande aux pouvoirs publics de réduire le coin fiscal et parafiscal chaque fois que les salaires dérapent. Ce modèle conduit, à cause de la réduction des dépenses publiques qu'il rend nécessaire, à défavoriser des programmes de formation ou de production de biens publics et d'investissements publics essentiels à la croissance de la PTF et, donc, in fine, à défavoriser le pouvoir d'achat à long terme.
- Il convient aussi de se pencher sur la progressivité des réductions du coût du travail ciblées sur l'emploi des moins qualifiés pour que ces dernières ne réduisent pas excessivement les incitants des travailleurs à se former, à acquérir des qualifications et à accepter des responsabilités accrues.

Au total, la balance penche nettement en faveur de la réduction du handicap salarial qui s'est creusé, tant en ce qui concerne la productivité qu'en ce qui concerne le salaire. L'idéal pour notre modèle de développement serait de réduire l'écart de productivité par des mesures qui favorisent la PTF et de réduire l'écart salarial par des mesures visant la formation du coût salarial. Deux types d'ajustement sont, à ce sujet, envisageables, dont le choix et les modalités dépendent des objectifs complémentaires qui sont poursuivis (emplois bas salaires, PIB, balance courante et compétitivité, répartition des revenus) : d'une part, un ajustement par des mesures gouvernementales des coûts salariaux, d'autre part un ajustement par les négociations salariales futures qui sera nécessairement plus lent. La situation conjoncturelle actuelle de quasi récession demanderait, par ailleurs, que l'ajustement soit, donc, progressif, mais qu'il résulte d'un engagement lisible à long terme.

a. Ajustement par des mesures gouvernementales des coûts salariaux

Un ajustement par des mesures gouvernementales des coûts salariaux doit être conçu dans le cadre du processus de réduction du déficit public, et doit donc être neutre pour les finances publiques, selon les propositions qui ont été évoquées au plan politique, il pourrait consister à procéder soit par :

- Un tax shifting ou réorientation des prélèvements (voir annexe pour un résumé des résultats de l'étude conjointe Bureau fédéral du Plan et Banque Nationale de Belgique demandée par le Gouvernement), consistant à réduire le coin fiscal et/ou parafiscal sur les revenus du travail en finançant le manque à gagner pour l'Etat ou la Sécurité sociale par un mode de financement qui ne porterait pas sur le travail. Parmi les modalités de réduction du coin fiscal, la réduction des cotisations patronales à la sécurité sociale axée sur les bas et moyens salaires est celle qui a le plus grand impact

sur l'emploi³⁵, tandis que la réduction ciblée sur le travail de nuit ou en équipe devrait être la modalité qui a le plus d'impact sur les exportations de biens. La modalité de financement qui est la plus défavorable à l'emploi est la hausse de taux de TVA, si celle-ci n'est pas neutralisée dans l'index. La modalité qui a le moins d'effets défavorables est celle qui porte sur les revenus de capitaux non délocalisables, comme l'immobilier³⁶, ainsi que les accises et taxes sur les carburants, les alcools et le tabac, c'est-à-dire sur des produits qui ne sont pas repris dans l'indice santé. Pour fixer les idées, une correction complète de l'écart salarial (estimé à 4,6 pour cent en 2012) par une opération de tax shifting porterait sur un « shift » de 2 pour cent du PIB, ce qui est un montant considérable pour une seule mesure.

- Une réduction du coût du travail financée par une réduction des subventions qui se sont multipliées ces dernières années (voir l'annexe 2 pour le détail de ces subventions en 2010), en particulier depuis 2005. Au final en 2011, l'impôt des sociétés a rapporté 11,575 milliards d'euros à l'Etat mais l'ensemble des subventions reçues par les entreprises s'est élevé à 9,999 milliards d'euros. Le système devient donc de plus en plus complexe entraînant des inefficacités et des pertes de ressources. Par ailleurs, le taux apparent d'impôts et de cotisations reste élevé et donc maintient son caractère dissuasif même si le taux effectif se réduit.
- Un saut ou une modification équivalente de l'indexation au bénéfice des entreprises pour les salaires payés par elles et au bénéfice de l'Etat pour ses propres salaires et allocations.

b. Ajustement des mécanismes de formation des salaires et des prix

Un ajustement des mécanismes de formation des prix et des salaires prendrait la forme suivante :

- une croissance réduite (voire zéro) des salaires hors index pendant un certain nombre d'années, entraînant la réalisation d'une croissance du salaire nominal inférieure à la norme salariale découlant de l'application de la loi de 1996. Cette option, si elle a des effets positifs à moyen terme principalement sur l'emploi, n'est cependant pas non plus sans inconvénients, comme le montre l'étude de cette variante réalisée par le Bureau fédéral du Plan dans les « Perspectives 2010-2015 », notamment en raison de ses répercussions sur les finances publiques et en raison des pressions qui ne manqueront pas de s'exercer lors des prochains AIP si rien n'est à négocier (voir encadré 2) ;
- un mécanisme automatique de correction ex post portant sur le mécanisme d'indexation (voir ci-dessous) par lequel l'indexation des salaires serait retardée tant que la correction du dérapage ne l'a pas fait descendre sous un seuil à définir (on peut imaginer que le retard ne peut dépasser x mois pour chaque indexation) ;

³⁵ La Commission européenne a recommandé à la Belgique d'organiser un « tax shifting » permettant d'alléger les cotisations sociales pour les travailleurs peu qualifiés en vue d'augmenter le taux d'emploi particulièrement faible de cette catégorie (Commission européenne 2012).

³⁶ Actuellement, le principal vecteur de taxation de l'immobilier est le précompte immobilier qui est de compétence régionale. Or, les réductions de cotisation de Sécurité sociale sont de compétences fédérales. Réaliser un financement par une augmentation du précompte immobilier d'une réduction de cotisations implique un transfert de charge lors de la mise en œuvre de la prochaine phase de la régionalisation. Il ne devrait pas être impossible, par exemple, de financer le transfert des compétences sur les groupes cibles par une augmentation du précompte immobilier. Pour fixer les idées, le précompte immobilier a rapporté aux Régions et communes, en 2011, 4,6 milliards d'euros. Un shift de 2 pour cent du PIB équivaut à 7,4 milliards d'euros.

- ou une réduction des écarts de prix des industries de réseau par rapport aux voisins, ce qui demande une politique structurelle (Il n’y a pas d’étude macro-économique réalisée sur ce sujet pour la Belgique).

Etant donné l’ampleur de l’écart salarial à corriger, il serait réaliste d’agir de manière équilibrée sur l’ensemble de ces modes d’action : tax shifting avec financement compensatoire portant sur un ensemble de prélèvements, prise en compte des subsides salariaux dans l’estimation du coût salarial, action sur les prix des industries de réseau, mise à jour de l’indice des prix³⁷ et modération de la croissance des salaires hors index lors des prochains AIP.

Pour fixer les idées sur les ordres de grandeur, on pourrait considérer, à titre d’exemple, le scénario suivant : 1 % venant d’un tax shifting de 0,4 % du PIB (par exemple : 0,1 % du PIB par an pendant 4 ans), 1,5 % venant de la prise en considération des subventions salariales dans le coût du travail³⁸, 0,5 % sur trois ans de mesures touchant les prix et la mise-à-jour de l’index, 1,6 % venant d’une modération des salaires par rapport à la norme, par exemple de 0,4 % par an pendant 4 ans.

3.3.2. Modifications des mécanismes de négociation salariale pour éviter les dérapages futurs

Pour le futur, un ensemble de propositions ont vu le jour ou sont à l’étude afin de corriger les mécanismes qui ont entraîné, comme on l’a vu plus haut, les dérapages dans le passé, c’est-à-dire : la combinaison indexation / hausse des prix de l’énergie (ou autre choc sur les termes de l’échange) et l’amélioration des méthodes de prévision de la norme salariale.

Deux types de modification peuvent être conçus : des modifications agissant de manière préventive et d’autres agissant de manière correctrice.

a. Modification de la négociation agissant de manière préventive

S’agissant de l’indexation, une série d’actions peuvent être envisagées :

- Accroître la concurrence sur le marché des produits en dérégulant les mécanismes de détermination des prix (ou re-réguler : le prix de l’électricité augmente moins en France parce que EDF qui dispose du parc nucléaire, dont les coûts ne varient pas en fonction du prix du pétrole, est une entreprise publique).
- Geler les prix (ce mode d’action ne règle pas le problème de fond, mais est une mesure transitoire en attendant les réformes structurelles).
- Comme l’analyse macro-économique le montre depuis de nombreuses années, il pourrait être envisagé de revoir le mécanisme d’indexation lui-même : fondamentalement, en corrigeant

³⁷ La mise à jour de la composition de l’indice des prix à la consommation a lieu tous les huit ans en vue de prendre en compte les modifications des habitudes de consommation. La prochaine révision de cet indice aura lieu en 2014. La meilleure prise en compte de l’importance relative de la consommation des produits liés aux TIC et de la percée des hard discounters dans la grande distribution pourrait déboucher sur un indice des prix dont l’évolution serait moins rapide.

³⁸ La somme des subventions salariales via la masse salariale du secteur privé (à l’exclusion des chercheurs scientifiques et du Maribel social) (voir annexe 2) atteint 1,939 milliard d’euros en 2010 soit 1,55 pour cent de la masse salariale corrigée pour prendre en compte les subventions.

l'indexation pour les détériorations des termes de l'échange (dus essentiellement aux variations du prix des matières premières) et pour les variations des taux de taxation indirecte. Dans un cas, la détérioration des termes de l'échange, la facture à payer à l'étranger constitue de toutes manières une perte de pouvoir d'achat pour la collectivité nationale, la seule question étant de savoir comment cette perte de pouvoir d'achat est distribuée. La facture ne sera payée in fine que par les secteurs exposés à la concurrence internationale, lorsqu'un mécanisme d'indexation automatique des salaires met les salariés et les secteurs qui peuvent répercuter la hausse de leurs coûts dans leur prix, à l'abri d'une perte de pouvoir d'achat. Dans le cas d'une hausse du taux de taxation indirecte, la facture à payer aux pouvoirs publics ne sera elle-aussi payée que par les secteurs exposés à la concurrence internationale pour les mêmes raisons. Il existe diverses propositions de réforme du mécanisme d'indexation que rappelle l'étude de la Banque Nationale de Belgique. Aucune de ces réformes ne propose d'abolir le système d'indexation, certaines d'entre elles tentent de combiner la correction des effets pervers que l'on vient de mentionner avec une préservation de l'indexation automatique des revenus les plus bas ou d'un montant forfaitaire des salaires. Exemple : un mécanisme d'indexation automatique basé sur l'indice des prix à la consommation jusqu'au niveau du salaire minimum et, pour les montants au-dessus du salaire minimum, application d'un indice corrigé³⁹.

S'agissant de l'amélioration de la prévision sous-tendant l'établissement de la norme salariale basée sur la prévision de croissance du coût salarial moyen dans les trois pays voisins, on constate que les prévisions sont particulièrement difficiles pour au moins trois raisons : les variations des prix des matières premières sont imprévisibles et de grande amplitude ; les prévisions sont d'autant plus imprécises qu'elles sont éloignées dans le temps, or les négociations portent sur deux ans ; les ajustements structurels dépendent de réformes structurelles qui sont difficiles à prévoir car elles dépendent de décisions politiques, de plus, les conséquences des réformes sur la formation des salaires sont, elles aussi, difficiles à évaluer. En conséquence, une méthode consisterait à utiliser les tendances lourdes des déterminants des salaires pour, de manière normative, engager une politique salariale en application de l'esprit de la loi de 1996. Primo, si l'on part de l'hypothèse qu'à long terme et de manière générale, la croissance des salaires réels est égale à celle de la productivité, on peut, en première analyse, projeter la croissance tendancielle de la productivité des trois pays voisins pour avoir une bonne approximation de la croissance des salaires réels dans ces pays. Secundo, le salaire réel sera influencé par la situation du marché du travail et, en particulier, par l'écart entre le taux de chômage et le taux de chômage non inflationniste tel qu'il est estimé par les instances européennes avec l'aval des Etats Membres⁴⁰. On peut économétriquement évaluer les élasticités des salaires au chômage pour les pays voisins. Tertio, le salaire réel sera aussi influencé par les réformes structurelles mises en œuvre dans les pays voisins, comme on vient de l'indiquer, cet élément est assez difficile à évaluer parce que ces réformes ne sont pas connues à l'avance, en tous cas dans le détail, et, dès lors, leurs effets sur le coût salarial est aussi difficile à évaluer économétriquement. Pour cette raison et parce qu'il est plus facile de corriger les salaires à la hausse qu'à la baisse, une marge de sécurité pourrait être déduite de la prévision basée sur

³⁹ Dans le cas de variations des termes de l'échange, on peut se demander si ces variations ne sont pas symétriques, tantôt à la hausse, tantôt à la baisse ? Depuis la date d'entrée en vigueur de la loi sur la compétitivité, on peut constater une tendance très claire à la baisse des termes de l'échange qui passent d'un indice 100 en 1996 à un indice 96,4 en 2011. Cette tendance est à mettre en parallèle avec la hausse tendancielle du prix du pétrole et du gaz au plan international. Pour le futur, le développement des pays émergents et l'augmentation de la population mondiale ne peuvent faire qu'accentuer cette tendance.

⁴⁰ Voir à ce sujet les travaux de « Output Gap Working Group » du Comité de politique économique de l'Union européenne.

la méthode ci-dessus. Sur base des observations statistiques du passé, une marge de sécurité peut être évaluée, en se demandant quelle aurait été l'erreur de prévision si on avait appliqué la méthode de prévision explicitée ci-dessus dans les Accords Interprofessionnels passés. On constate que la méthode aurait conduit à une surestimation systématique assez stable (de l'ordre de 0,5 pour cent) de la croissance annuelle moyenne des salaires dans les pays voisins⁴¹. Dernier point, il conviendrait de prévoir l'effet de l'inflation, c'est-à-dire soit de l'indexation implicite ou explicite dans certains secteurs des pays voisins, soit l'inflation anticipée lors de la négociation. Toutefois, comme la négociation salariale en Belgique porte sur le salaire hors index, en l'absence de choc prévu sur les prix de l'énergie, il serait plus simple d'encadrer directement la négociation salariale en faisant l'impasse sur la prévision d'inflation, tant pour la norme provenant des trois pays voisins que de la prévision d'indexation belge⁴². Pour fixer les idées, la norme hors index serait obtenue comme suit : croissance de la productivité tendancielle telle qu'évaluée par la Commission sur base de la méthode approuvée par les 27 Etats Membres : 1,1 pour cent, moins l'impact du chômage français et néerlandais -0,3 pour cent (l'impact du chômage allemand est nul car le niveau du chômage effectif y est égal à celui du chômage structurel), au total 0,8 pour cent par an. De ces 0,8 pour cent, il conviendrait de déduire la marge de sécurité estimée sur base de l'application de la méthode sur le passé, grosso modo 0,5 pour cent. Au total, hors index, la marge de négociation sur deux ans serait de 0,6 pour cent. Nous ne pouvons pas garantir que cette méthode évite tout dérapage puisqu'il reste la possibilité d'une augmentation non prévue des prix du pétrole (ou une autre dégradation des termes de l'échange) qui se répercute sur l'indexation belge alors qu'elle ne se répercute que très partiellement chez nos voisins (cfr. supra pour une correction de l'indexation qui éviterait ce type de dérapage), mais elle les limite très fortement. Par ailleurs, elle permet de soutenir le pouvoir d'achat, en régime de croisière⁴³, lorsqu'il y a récession et que la productivité effective chute, alors que la croissance de la productivité tendancielle reste constante (et vice et versa en cas de surchauffe).

b. Modification de la négociation agissant de manière corrective.

Idéalement d'un point de vue de politique économique, pour l'avenir et pour éviter des corrections dont l'ampleur les rend douloureuses à mettre en œuvre, un mécanisme *automatique* de correction des dérapages salariaux permettrait de crédibiliser la loi de 1996 et d'en rendre l'application plus aisée. Un tel mécanisme est prévu dans la loi de 1996, mais n'a jamais été mis en œuvre de manière automatique. On a vu que les hausses de salaire hors index autorisées par la norme sont très faibles chaque année, il serait donc plus efficace de corriger tout dérapage dès qu'il apparaît sous peine, comme c'est le cas aujourd'hui, de ne pas pouvoir récupérer les dérapages accumulés sans intervention des pouvoirs publics.

⁴¹ La possibilité d'erreurs de prévision dans le sens inverse à celui constaté en moyenne jusqu'à présent n'est pas exclue. Si celle-ci se manifestait, elle serait incorporée dans la marge d'erreur chaque fois que, dans le futur, celle-ci serait réévaluée. Par ailleurs, on peut se demander si, dans le contexte asymétrique actuel de la zone euro, l'Allemagne ne va pas encourager des hausses de salaires supérieures à celles qui ont été acceptées dans le passé récent. A contrario, la France, serait amenée à réduire l'expansion salariale pour corriger les graves problèmes de compétitivité auxquels elle fait face. Ni ces changements, ni leurs effets sur la norme salariale ne sont clairs à ce stade (octobre 2012).

⁴² Ceci permettrait d'éviter de cumuler les erreurs de prévision de l'inflation des trois voisins et de la Belgique.

⁴³ Notons, en effet, que si les dérapages antérieurs doivent être rattrapés en partie en mangeant sur cette marge, il ne reste pratiquement plus d'augmentation hors index à négocier.

3.4. Les réformes structurelles

A plus long terme, rétablir la compétitivité extérieure en renouant avec une croissance de la productivité comparable à celle enregistrée par nos voisins européens sans pénaliser le redressement du marché de l'emploi demande des réformes structurelles. En particulier, en Belgique, les efforts devraient se concentrer sur :

- la stratégie d'innovation ;
- le capital humain ;
- la réorganisation des marchés ;

La mise en œuvre de ces réformes pose la question de l'efficacité de l'intervention des pouvoirs publics le long de ces trois axes, mais aussi plus généralement dans le contexte budgétaire serré que connaît la Belgique. Les mesures à prendre pour augmenter cette efficacité sont de nature plus micro-économique que l'approche macro-économique adoptée ici. Cette efficacité est aussi conditionnée par l'évolution institutionnelle du pays et par la manière dont la dévolution de compétences et la responsabilisation de tous les niveaux de pouvoir a été et sera effectuée.

3.4.1. La stratégie d'innovation

La mise en œuvre d'une stratégie d'innovation passe, notamment, par le soutien public à la R&D et par la promotion de l'entrepreneuriat et de la diffusion de nouvelles technologies. On en comprend bien la logique. La présence de spillovers importants pour de nombreuses branches, comme cela a été indiqué par l'analyse économétrique, justifie l'intervention publique pour soutenir les efforts de R&D. En effet, le rendement social de la R&D est supérieur au rendement privé de celle-ci grâce à ces effets de spillover. Les acteurs privés qui n'anticipent pas de bénéfices de ces spillovers lorsqu'ils entreprennent de la recherche limitent dès lors leur investissement à ce qui est directement rentable pour eux-mêmes. La société dans son ensemble court alors le risque de sous-investir en R&D.

La Belgique, comme la plupart des Etats Membres, a souscrit à l'objectif européen d'atteindre une intensité de R&D d'au moins 3 pour cent du PIB à l'horizon 2020. Certains pays qui ont déjà atteint ou sont proches de cet objectif se sont fixés une intensité encore plus élevée. C'est le cas de l'Autriche dont l'objectif est de 3,76 pour cent et de la Finlande et la Suède dont l'objectif est de 4 pour cent.

Afin d'atteindre l'objectif des 3 pour cent, les autorités fédérales belges ont instauré une série d'incitations fiscales visant à stimuler les activités de R&D des entreprises. Un certain nombre d'entre elles semblent ne pas avoir rencontré un vif succès, comme la déduction fiscale lors de l'engagement d'un chercheur, qui a dès lors été supprimée à l'entame de l'exercice d'imposition 2008. En revanche, la dispense partielle de versement de précompte professionnel pour le personnel R&D est de plus en plus populaire. Ainsi, en 2009, 633 entreprises (soit 28 pour cent des entreprises actives dans la R&D) ont bénéficié d'une dispense partielle de précompte pour le personnel R&D détenteur d'un diplôme de docteur en sciences exactes ou appliquées ou en médecine (vétérinaire) ou d'ingénieur civil pour un montant total de 143 millions d'euros.

Les résultats de la première évaluation du soutien public à la R&D⁴⁴ indiquent que tant les quatre mesures existantes de réduction partielle du précompte professionnel que les subsides régionaux ont permis d'accroître les efforts de R&D des entreprises. La plus forte « additionnalité », c'est-à-dire le fait qu'un euro d'aide publique se concrétise par plus d'un euro de dépense supplémentaire en R&D dans les entreprises qui ont bénéficié de l'aide, est atteinte par la mesure introduite en 2006 de réduction du précompte professionnel pour le personnel de R&D détenteur d'un diplôme de docteur en sciences appliquées ou en sciences exactes, de docteur en médecine générale ou vétérinaire et d'ingénieur civil et par la mesure introduite en 2005 de réduction pour les entreprises dont les activités de R&D sont menées en collaboration avec une université, une haute école ou une institution scientifique. Il apparaît que ce sont principalement les entreprises se caractérisant par des dépenses élevées en R&D qui profitent de la réduction. Cette additionnalité semble diminuer lorsque les entreprises combinent différentes mesures de soutien (subventions et exonération partielle de précompte professionnel). Le succès grandissant de ces mesures ainsi que l'augmentation de l'ampleur de la réduction de précompte professionnel accordée les rendent de plus en plus coûteuses pour les finances publiques et doivent inciter les autorités à continuer à en mesurer les effets en vue d'en maximiser l'efficacité.

Si les mesures fiscales de soutien à la recherche sont de plus en plus importantes dans notre pays – elles atteignaient 451,6 millions d'euros en 2009 soit 0,13 pour cent du PIB –, les aides directes restent le principal outil d'intervention des autorités publiques belges. En 2009, les dépenses de R&D financées par le secteur public se montaient à 1.747 millions d'euros soit 0,51 pour cent du PIB.

Le principal avantage des aides directes est de pouvoir cibler les activités de R&D à soutenir. Dès lors, ce type d'intervention devrait prendre en compte l'hétérogénéité des branches d'activité et se concentrer sur les branches high-tech. Le soutien public aux branches industrielles medium et low-tech et aux services devrait s'orienter sur l'amélioration de leurs capacités d'absorption du progrès technique et sur la diffusion des nouvelles technologies. Le principal inconvénient de ces aides est qu'elles sont, en Belgique, de la responsabilité de plusieurs entités fédérées avec le risque d'un manque de coordination des interventions publiques et la difficulté d'obtenir la taille critique nécessaire pour le développement de véritables pôles de recherche.

Mais l'exigence d'innovation est aujourd'hui bien plus large : elle concerne l'ensemble des organisations, publiques ou privées. Elle implique notamment de renouveler les formes actuelles de fonctionnement et de management : motivation, rémunérations, gestion des carrières, association des salariés aux performances de l'entreprise. A cette fin, la stratégie d'innovation doit faire l'objet d'une appropriation par l'ensemble de la société au travers d'un véritable débat public qui doit être nourri par des études indépendantes et de qualité. C'est sur cette reconnaissance du caractère vital de l'innovation par l'ensemble des acteurs que des pays comme la Finlande ont bâti le succès de leur politique.

3.4.2. Le capital humain

Ce deuxième axe est lié au premier mais ne doit pas se focaliser uniquement sur la promotion des formations les plus utilisées par les activités de R&D, il doit concerner tous les types de formation pour permettre à la Belgique de maintenir un de ses avantages comparatifs, la qualité de sa main-d'œuvre.

⁴⁴ Dumont (2012).

En 2010, avec 35 pour cent de la population âgée de 25 à 64 ans ayant un niveau d'études supérieur, la Belgique occupait, avec le Royaume-Uni, la sixième position au sein de l'UE27, pas très loin de la première place de la Finlande dont 38,1 pour cent de la population est détentrice d'un diplôme de l'enseignement supérieur. Dans une économie de plus en plus axée sur la connaissance et les produits complexes et dans laquelle la mondialisation encourage la délocalisation des emplois peu qualifiés, la formation poussée de la main-d'œuvre constitue davantage que par le passé un atout majeur.

La stratégie Europe2020, la stratégie de l'UE pour l'emploi et une croissance intelligente, durable et inclusive, contient deux objectifs à atteindre dans ce domaine, principalement axés sur les jeunes et donc sur l'entrée de compétences sur le marché du travail.

Le premier prévoit pour l'ensemble de l'UE que la part de la population âgée de 30 à 34 ans disposant d'un diplôme de l'enseignement supérieur ou équivalent atteigne 40 pour cent à l'horizon 2020. En 2010, ce taux était déjà de 44,4 pour cent en Belgique et les autorités belges se sont donc fixé un objectif plus ambitieux pour 2020 de 47 pour cent. Seules l'Irlande (60 pour cent) et la France (50 pour cent) se sont fixé un objectif plus élevé que celui de la Belgique. Le second établit à 10 pour cent maximum la part de la population âgée de 18 à 24 ans ayant quitté prématurément l'éducation et la formation. En 2010, ce pourcentage était de 11,9 pour cent en Belgique et l'objectif des autorités belges, aussi plus sévère que l'objectif européen, est de 9,5 pour cent à l'horizon 2020. Il est cependant moins ambitieux que l'objectif adopté par plusieurs pays de l'Est (République Tchèque, Pologne, Slovaquie) et par l'Irlande et la Finlande.

Les objectifs définis dans le cadre de la stratégie Europe2020 ne disent cependant rien en termes d'orientation des formations et ils ne sont donc pas suffisants pour assurer que les diplômés supplémentaires auront les qualifications en adéquation avec les besoins de la société. L'enquête trimestrielle de conjoncture de la Banque Nationale de Belgique auprès des entreprises de l'industrie montre que l'insuffisance de main-d'œuvre qualifiée a constitué une entrave à la production pour plus d'une entreprise sur quatre produisant des biens d'investissement à la fin de la phase de croissance précédente (de mi-2007 à mi 2008). Comme le souligne aussi le Rapport 2011 du Conseil Supérieur de l'Emploi, « le verdissement de l'économie et le vieillissement de la population menacent en effet de généraliser les difficultés de recrutement de main-d'œuvre, déjà manifestes dans certains segments, avec tous les dangers qui en découlent en termes notamment de pression sur les coûts salariaux et, partant, de risque de détérioration de la compétitivité, de pertes d'activités, de délocalisations, etc. »

Confirmant un problème d'inadéquation de l'offre de travail à la demande, la liste des métiers en pénurie permettant aux chômeurs d'être dispensés de certaines obligations pour s'y former s'est encore allongée pour l'année 2011-2012. Les formations de l'enseignement supérieur de type long qui débouchent sur des métiers réputés en pénurie sont les ingénieurs civils et industriels quelle que soit leur spécialisation, l'informatique (peu importe la spécialité), l'agrégation de l'enseignement secondaire en langues germaniques, mathématique, français, sciences (biologie, physique, chimie), géographie et histoire, la kinésithérapie et, pour la première fois cette année, les sciences pharmaceutiques.

Ces pénuries ne sont pas prêtes d'être résolues par l'arrivée sur le marché de l'emploi des nouveaux diplômés. En effet, force est de constater la poursuite en Belgique de la désaffection des formations scientifiques et d'ingénieurs. En 2009, 16,3 pour cent seulement des nouveaux diplômés belges l'étaient

en sciences (5,6 pour cent) et en ingénieur (10,7 pour cent), ce qui plaçait la Belgique sous la moyenne de l'UE27 (22 pour cent) et à la dix-neuvième position dans le classement européen. Cette évolution est d'autant plus préoccupante qu'en 2008, pour la première fois, le nombre absolu de nouveaux diplômés dans ces matières a diminué en Belgique et la légère augmentation enregistrée en 2009 n'a pas permis de rejoindre le nombre atteint en 2007.

Les mesures adoptées, essentiellement au niveau des entités fédérées, pour accroître l'attractivité de ce type de formation ne sont manifestement pas suffisantes pour enrayer une tendance lourde à la désaffection. Il conviendrait dès lors de se montrer nettement plus volontariste dans ce domaine et d'accroître significativement les incitants à entamer ces formations. En premier lieu, il conviendrait d'enlever toute barrière à l'accès, barrière financière par un meilleur accès aux aides publiques pour les jeunes qui s'inscrivent dans ces formations via par exemple le développement de système de bourses financées en partenariat public-privé, mais aussi barrière de compétences par l'organisation de cours préparatoires gratuits modulés en fonction des besoins des candidats. En second lieu, l'attractivité de ces carrières pourrait aussi être renforcée par des dispositions d'exemption de paiement de contributions sociales au cours des premières années professionnelles des nouveaux diplômés. De façon plus générale, le manque d'enthousiasme des jeunes pour les carrières scientifiques et techniques questionne aussi l'organisation et les méthodes actuelles d'enseignement. Cet enjeu crucial pour le futur devrait avoir une place centrale dans la réflexion des autorités publiques et mobiliser des ressources à la hauteur du défi qu'il représente.

La réforme du système des retraites destinée à augmenter l'âge effectif de départ à la pension et à rendre plus soutenable pour les finances publiques le choc du vieillissement, a aussi un effet positif en termes de capital humain puisque cela contribue à maintenir des compétences sur le marché du travail.

Au-delà des efforts entrepris pour améliorer la formation des jeunes et donc la qualité des entrées sur le marché du travail, le développement des compétences du reste de la population ne doit pas non plus être négligé. Pouvoir acquérir de nouvelles compétences tout au long de la vie permet d'accroître la flexibilité de la main-d'œuvre et rend moins douloureux le transfert de ressources des activités en déclin vers les activités porteuses de croissance. A ce niveau, les performances belges font pâle figure. Avec seulement 7,2 pour cent de la population âgée de 25 à 64 ans ayant suivi une formation continue, la Belgique occupait, en 2010, la treizième place du classement de l'UE27 loin derrière les pionniers en ce domaine que sont les pays scandinaves (Danemark 32,8 %, Suède 24,5 % et Finlande 23 %) mais aussi loin derrière le Royaume-Uni (19,4 %), les Pays-Bas (16,5 %) ou le Luxembourg (13,4 %).

Les pouvoirs publics pourraient montrer l'exemple en rendant beaucoup plus systématique la formation continue des fonctionnaires quelle que soit l'entité considérée. L'attractivité des formations pourraient aussi être renforcées en les rendant certifiantes et en permettant ainsi à ceux qui les ont suivies de les valoriser dans leur parcours professionnel. Les aides accordées par les pouvoirs publics aux entreprises privées pourraient aussi être conditionnées à un effort suffisant en termes de formation continue de leur main-d'œuvre.

Les efforts de formation doivent aussi, et peut-être surtout, porter sur les demandeurs d'emploi sans qualification pour leur permettre de retrouver le plus rapidement possible l'accès à un travail. Etant donné les contraintes pesant sur les finances publiques et le niveau élevé d'utilisation des centres de

formation existants, il serait judicieux d'associer davantage les entreprises à l'effort de qualification. Une réorientation des subventions salariales et des réductions de cotisations sociales au profit des faiblement qualifiés pourrait s'accompagner d'une exigence stricte de formation certifiante de la part de l'employeur.

3.4.3. La réorganisation des marchés

La réorganisation des marchés est un troisième axe d'action qui a montré toute son importance ces dernières années et, en particulier, depuis que la responsabilité du dérapage de l'index est partiellement imputée aux écarts de prix dans un certain nombre d'industrie de réseau au sens large. C'est pourquoi une vigilance accrue doit détecter rapidement les évolutions de prix trop rapides en Belgique par rapport aux pays voisins et permettre aux autorités de la concurrence de s'assurer que ces évolutions ne sont pas causées par une défaillance du marché.

Le fonctionnement des activités de réseau (communication, eau, gaz, électricité, transport, distribution), qui sont essentielles pour l'ensemble des branches d'activité, montre des signes importants d'inefficacité qui se traduisent soit par des niveaux trop élevés et/ou des augmentations trop rapides des prix, soit par des sous-investissements dans les réseaux qui hypothèquent le développement futur d'une offre de qualité et créent des externalités négatives pour les autres branches d'activité (congestion, risque de black-out...). Il n'existe pas de solution simple et applicable de façon uniforme à toutes les industries de réseau et il convient de développer une régulation adaptée aux caractéristiques propres de chaque activité.

Les évolutions récentes semblent témoigner de dysfonctionnements dans les mécanismes de fixation des prix tant de l'électricité que du gaz naturel. Le prix payé par le consommateur final est constitué du prix de l'énergie, du tarif de distribution et de la taxation. Les tarifs de distribution des gestionnaires de réseau sont approuvés par la Commission de régulation de l'électricité et du gaz (CREG), pour une période de quatre ans depuis l'année 2009. L'augmentation approuvée pour les tarifs de distribution de l'électricité est relativement importante⁴⁵. Le prix du fournisseur (ou prix de l'énergie) est la principale composante et est fixé librement par les fournisseurs. Ceux-ci utilisent leurs propres formules de tarification, ainsi que leurs propres paramètres d'indexation et coefficients de pondération, aussi bien pour les contrats variables que fixes. Certains paramètres d'indexation sont couplés au prix du pétrole ; les cours d'autres matières premières tels que le prix spot du gaz naturel ou le prix du charbon interviennent également dans les formules de tarification de certains fournisseurs d'énergie. La forte augmentation enregistrée en 2011⁴⁶ a amené le gouvernement à geler pour une période de neuf mois, à partir du 1er avril 2012, les indexations à la hausse des contrats variables de gaz naturel et d'électricité. Il s'agit d'une réponse de politique économique de très court terme dans la mesure où la Commission européenne n'est pas favorable au blocage des prix et dont l'effet sur l'indice général des prix sera li-

⁴⁵ A titre d'exemple, l'augmentation moyenne de ce tarif pour le consommateur résidentiel est de plus de 70 % en cinq ans (2007-2012).

⁴⁶ De 2010 à 2011, le prix de l'électricité a augmenté de 11,8 pour cent en Belgique contre 7,3 pour cent en Allemagne, 6,5 pour cent en France et 3,0 pour cent aux Pays-Bas tandis que le prix du gaz a augmenté de 19,1 pour cent contre 4,6 pour cent en Allemagne, 9,3 pour cent en France et 7,4 pour cent aux Pays-Bas en 2011 selon l'indice harmonisé des prix à la consommation d'Eurostat.

mité⁴⁷. Elle débouchera sur une mesure de plus long terme car cette période de gel des indexations doit être mise à profit par la CREG pour proposer une liste de nouveaux paramètres admis pour les formules d'indexation, ceux-ci devant refléter davantage les coûts réels des fournisseurs d'énergie (Observatoire des Prix, 2012).

Si ces mesures sont de nature à améliorer la formation des prix de l'énergie en Belgique, elles n'apportent cependant pas de solution au besoin d'investissement en nouvelles capacités de production pour, d'une part, remplacer un parc vieillissant et les centrales nucléaires qui fermeront progressivement leurs portes d'ici 2025, et d'autre part, répondre à l'accroissement de la demande électrique. En 2011, la CREG soulignait que 70 pour cent des unités de production (électricité) étaient âgées de plus de 20 ans contre seulement 15 pour cent entre 10 et 20 ans. Quant au besoin d'investissement dans le secteur du gaz naturel, la CREG a fait état, dans une étude en 2008, du retard des investissements du gestionnaire du réseau de transport Fluxys. Cette non-modernisation des capacités actuelles de production et de transport des principales sources d'énergie ne pourra que peser sur les prix à l'avenir.

La libéralisation des services de téléphonie s'est accompagnée en Belgique d'une réduction des prix de ces services plus lente que dans la plupart des autres pays européens et, en particulier, plus lente que celle observée en France et en Allemagne. Les opérateurs historiques n'ont connu qu'une très lente réduction de leur position dominante sur les marchés des services de téléphonie fixe et mobile, lenteur qui s'explique, en partie, par les retards de transposition en droit belge des directives et dispositions européennes en la matière et par le manque de compétences et de moyens de l'organe national de régulation, l'Institut Belge des services postaux et des télécommunications (IBPT), pour lui permettre d'assurer, dès le début de la libéralisation, les conditions de concurrence. Comme l'indique le Rapport de la Commission européenne sur les développements du marché de la télécommunication et de la régulation (2012), ce dernier point s'est fortement amélioré depuis la nomination d'un nouveau conseil, le 9 octobre 2009 et la définition d'un plan stratégique 2010-2013 intitulé « Moving forward to a strong and independent BIPT ».

Des tarifs de télécommunications trop élevés, en particulier ceux des services permettant l'échange de quantité importante d'informations, ont tendance à freiner la pénétration des nouvelles technologies du côté de la demande et le développement de contenus et de services basés sur Internet du côté de l'offre. Ils rendent aussi plus coûteux et donc peuvent ralentir la mise en place de nouvelles formes d'organisation de la chaîne de valeur dans les entreprises. Actuellement, c'est la téléphonie mobile (y compris l'accès internet mobile) qui apparaît particulièrement coûteuse en Belgique (4,19 cent d'euro par minute en octobre 2011 en Belgique contre 3,87 cent d'euro la minute en moyenne dans l'UE27) et dont la pénétration est inférieure à ce qui est visible dans la plupart des pays européens. Le taux de pénétration de l'accès Internet fixe à large bande (lignes DSL et câblodistribution) atteint 32,4 pour cent en Belgique en janvier 2012, ce qui est plus élevé que la moyenne européenne de 27,7 pour cent mais reste inférieur au taux de pénétration de chacun des trois pays voisins (33,3 pour cent en Allemagne, 35,0 pour cent en France et 40,6 pour cent aux Pays-Bas)⁴⁸. Par contre, le taux de pénétration de l'accès

⁴⁷ Sans cette décision, selon la simulation réalisée par l'Observatoire des Prix dans son rapport trimestriel sur l'évolution des prix (2012), l'inflation des produits énergétiques se serait élevée, au second trimestre 2012, à 6,1 pour cent (au lieu de 5,4 pour cent) et l'inflation totale aurait atteint 2,6 pour cent (contre 2,5 pour cent) sans le gel.

⁴⁸ Les données sont extraites du Rapport de la Commission européenne sur les développements du marché de la télécommunication et de la régulation (2012).

Internet mobile n'est que de 19,1 pour cent en Belgique, nettement inférieur à la moyenne européenne de 43,1 pour cent et à ce qui est observé dans les trois pays voisins (35,0 pour cent en Allemagne, 38,7 pour cent en France et 49,2 pour cent aux Pays-Bas).

Par contre, les investissements dans l'infrastructure des réseaux de télécommunication sont relativement importants et ont permis d'assurer des réseaux de qualité en Belgique. Ainsi, par exemple en matière de déploiement de la large bande fixe à haut débit, la Belgique fait partie du peloton de tête au sein de l'Europe, avec en 2011, 30 pour cent au moins des lignes large bande fixe dont le débit est de 30 Mbps et plus.

Le principal problème des transports porte sur l'absence d'investissement, tout mode confondu, au cours des dernières années. Selon Gusbin et al (2012), l'augmentation du trafic entraînera une explosion des coûts de congestion si des alternatives ne sont pas rapidement disponibles⁴⁹. La réorientation des dépenses d'investissement public doit donc aussi se faire en faveur des réseaux de transport. Etant donné les limites imposées par une politique budgétaire rigoureuse, des formes alternatives de financement doivent aussi être recherchées.

Evaluer le niveau et l'évolution du prix de la distribution est plus complexe car il ne s'agit pas d'une catégorie identifiable de services prestés mais du rôle d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs. Plusieurs études (Van der Linden, 2012, Cornille et Langhor, 2011, ECB, 2010, Baugnet et al 2009) se sont récemment attachées à étudier le lien entre les caractéristiques du marché de la distribution et les niveaux et/ou le taux de croissance des prix à la consommation. Ces études sont motivées par le constat résumé par Cornille et Langhor (2011) que « la Belgique figure parmi les pays les plus chers, avec un niveau de prix supérieur de plus de 10 pour cent à la moyenne de la zone euro ; elle n'est précédée que par l'Irlande, le grand-duché de Luxembourg et la Finlande et vient juste devant la France, alors que les Pays-Bas, et surtout l'Allemagne, se caractérisent par des niveaux de prix plus faibles. Cet écart entre le niveau de prix en Belgique et la moyenne de la zone euro n'a cessé de se creuser depuis 2003. » Selon les différentes études, ce niveau élevé des prix et cette progression relativement rapide ne peuvent pas être attribués à un seul élément explicatif mais plutôt à une conjonction de facteurs dont certains sont structurels (présence des hard discounters, des produits de distributeur, pénétration du commerce en ligne, niveau des salaires...) ou échappent largement au contrôle des autorités publiques (préférence des consommateurs pour un service de proximité, multilinguisme,...) mais dont d'autres peuvent être améliorés. Il en va ainsi de la complexité de la réglementation portant sur la distribution (loi Ikéa, régulation des heures d'ouverture, réglementations des pratiques commerciales...) qui a aussi été pointée du doigt par le Conseil européen dans le cadre des recommandations adressées à la Belgique en juillet 2012. Comme le souligne Cornille et Langhor (2011), « En ce qui concerne la Belgique, une simplification/clarification des multiples réglementations constituerait déjà une avancée importante, étant donné que ce n'est probablement pas tant l'aspect contraignant des règles que leur complexité qui freine le développement du commerce en Belgique. Si une transition vers des marchés plus concurrentiels peut entraîner des baisses de prix, elle peut aussi réduire la rigidité des prix et renforcer de la sorte la transmission des évolutions des coûts aux prix (qui deviennent ainsi plus volatils). Un tel changement devrait aussi donner lieu à une formation des prix plus symé-

⁴⁹ Voir à ce sujet les perspectives du transport intitulée « Perspectives de l'évolution de la demande de transport en Belgique à l'horizon 2030 ».

trique. Si, lors de l'analyse, aucune anomalie significative en matière de concurrence n'a été relevée en Belgique, il convient toutefois de continuer à surveiller l'évolution des prix, une tâche particulièrement dévolue à l'Autorité de la concurrence et à l'Observatoire des prix. » C'est dans cet esprit qu'est actuellement en préparation la réforme de la loi sur la concurrence et les pratiques commerciales qui est destinée à regrouper et à simplifier les réglementations dans un Codex unique et à préciser les missions et moyens d'action des différents organes chargés du respect de la loi.

4. Conclusion

Le constat réalisé montre que les pertes de parts de marché et la détérioration du solde des transactions courantes vont au-delà de l'érosion structurelle de la compétitivité de la Belgique. L'orientation géographique et la spécialisation-produits ont pesé sur les performances à l'exportation mais les pertes de compétitivité-prix et coût aussi. Cette détérioration de la compétitivité-prix et coût a essentiellement lieu à partir de 2005 et s'explique par une évolution salariale trop rapide, non seulement au regard des performances des pays voisins en la matière, mais surtout au regard de la faible croissance de la productivité du travail. Si cette perte de compétitivité ne s'est traduite ni par l'effondrement du taux de marge des entreprises ni par une réduction importante de la part salariale et donc de l'emploi, cela s'explique par l'intervention des pouvoirs publics qui, à partir de 2005, multiplient les mesures diminuant le coût du travail. L'amortissement des effets de la détérioration de la compétitivité sur les équilibres internes a donc été coûteux pour les finances publiques et cette politique va être de plus en plus difficile à poursuivre dans le contexte de l'ajustement budgétaire. Il convient donc d'identifier les principaux éléments à l'origine du dérapage salarial pour y remédier.

La loi de 1996 encadrant les négociations salariales a été respectée dans son volet négociation des augmentations de salaires hors index à l'intérieur des marges maximales fixées pour une période de deux ans par les Accords interprofessionnels (AIP) successifs. Mais les prévisions ont systématiquement surestimé cette marge et, en particulier, l'évolution salariale allemande, l'impact des réformes structurelles du marché du travail de ce pays n'étant pas correctement anticipé. De plus, l'augmentation non anticipée du prix du pétrole à partir de 2005 a contribué à une inflation et donc à une indexation des salaires plus forte que prévue. Le volet correctif de la loi n'a, par contre, pas été mis en œuvre de manière suffisante, et en tous cas, pas de manière automatique, et l'écart salarial a continué à se creuser pour atteindre 4,6 pour cent en 2012 tel qu'estimé en septembre 2011 par le Conseil Central de l'Economie.

La faiblesse relative de la croissance de la productivité s'explique uniquement par la faiblesse de la productivité totale des facteurs qui est liée à la capacité d'innovation et d'amélioration de l'efficacité de l'économie mais qui s'explique aussi par des raisons structurelles liées à la spécialisation de l'économie belge dans des activités pas suffisamment innovantes et la sous-spécialisation dans les activités innovantes par excellence que sont les productions des technologies de l'information et de la communication. La qualité des infrastructures et, en particulier, des infrastructures publiques, est aussi un déterminant important de la productivité totale des facteurs et son évolution n'a pas toujours été favorable en Belgique. L'arbitrage opéré au niveau des dépenses d'investissement public en faveur de l'administration et au détriment des infrastructures de transport et d'éducation est interpellant.

L'évolution plus rapide des prix en Belgique que dans les pays voisins contribue aussi à la perte de compétitivité. D'une part, l'augmentation des prix se répercute mécaniquement dans l'augmentation des salaires à travers le système d'indexation entraînant une spirale prix-salaires et, d'autre part, l'augmentation des prix des consommations intermédiaires augmentent les coûts de production des exportateurs.

Malgré cette augmentation des coûts de production, le taux de marge des entreprises belges s'est bien comporté et, s'est même légèrement amélioré pour revenir vers le niveau moyen de la zone euro, sans

que cela ne s'accompagne d'une réduction massive de la part salariale. Cet ajustement s'est fait grâce à l'extension très rapide, à partir de 2005, des subventions salariales et s'est avéré très coûteux pour les finances publiques.

Un gros effort a été fourni pour favoriser la compétitivité structurelle, c'est-à-dire tous les facteurs autres que les prix et les coûts qui, dans le cadre de la mondialisation, procurent des avantages compétitifs. Cependant, force est de constater que cette capacité à développer et à exporter des produits dont la demande est davantage liée à la qualité qu'au prix et à conquérir de nouveaux marchés où la demande est dynamique ne s'est pas encore suffisamment améliorée. En particulier, la capacité à transformer l'innovation en augmentation du chiffre d'affaires et l'efficacité de l'administration publique basée sur la réorganisation rendue possible par les technologies de l'information et de la communication, ne se sont pas non plus améliorées aussi rapidement que chez nos principaux partenaires.

Face à ce diagnostic, les mesures à prendre s'inscriront, en tous cas à court terme, dans un contexte européen peu dynamique, caractérisé par un ajustement important des pays du sud de l'Europe, tant en termes budgétaires qu'en termes de compétitivité, qui pèsera sur la croissance de la demande globale et sur la position relative de la Belgique. La politique économique belge doit négocier un tournant délicat visant à redresser à la fois la compétitivité et le budget. Le gouvernement belge s'est donc engagé dans une politique budgétaire rigoureuse, à la fois pour ramener le déficit public sur la trajectoire préconisée par les instances européennes et pour assurer la soutenabilité des finances publiques face au défi du vieillissement de la population et aux engagements pris vis-à-vis de la stabilité du système financier. Procéder à ces ajustements tout en soutenant la demande globale est un exercice particulièrement difficile. A court terme, la rigueur en matière salariale déprime les rentrées fiscales et la rigueur en matière budgétaire aboutit souvent à augmenter la pression fiscale, ce qui est désincitatif pour l'offre de facteurs de production et négatif pour la compétitivité et la croissance à long terme.

Pour assurer la croissance du niveau de vie, du pouvoir d'achat, par la compétitivité, le progrès technologique, la qualité, l'innovation et l'efficacité des processus de production de biens et services publics et privés est la voie royale. Les Régions en ont fait une priorité. Mais beaucoup reste à faire et les résultats n'apparaissent que progressivement, alors que les restructurations industrielles se précipitent avec la crise.

Pour assurer ce redéploiement, des coûts trop élevés constituent un handicap. Aussi, à court-moyen terme, y aurait-il lieu d'agir aussi sur le coût salarial, d'une part pour corriger progressivement le handicap existant par rapport à la moyenne des trois pays voisins et d'autre part, pour se doter de mécanismes évitant tout dérapage futur.

Etant donné l'ampleur de l'écart salarial observé par le Conseil Central de l'Economie, il serait irréaliste de n'envisager qu'une seule mesure, pour le résorber, que celle-ci soit gouvernementale ou qu'elle soit obtenue par la négociation entre partenaires sociaux. Il serait plus réaliste d'envisager un ensemble de mesures équilibrant les efforts de chacun dans le cadre d'une intervention publique dont l'impact sur les finances publiques doit être neutre. Il pourrait s'agir de la combinaison d'une réorientation des prélèvements en vue de réduire le coin fiscal et parafiscal en privilégiant les travailleurs moins qualifiés, d'une réduction du coût du travail financée par une réduction des subventions et d'une action sur les écarts de prix, en particulier des industries de réseau, avec nos principaux voisins et leurs consé-

quences sur l'index utilisé. Une autre partie de l'ajustement pourrait venir d'une croissance des salaires hors index plus faible que la marge donnée par l'évolution des salaires chez nos principaux voisins pendant un certain nombre d'années.

Pour le futur, l'analyse a montré que l'écart salarial n'est pas dû au processus de négociations lui-même mais à l'erreur de prévision qui entache l'évolution salariale attendue des trois pays voisins et singulièrement de l'Allemagne. Il faut donc améliorer la manière dont ces prévisions sont faites pour les rendre plus fiables et reposant sur une méthodologie acceptée, dès le départ, par toutes les parties prenantes.

Si malgré cette amélioration, un dérapage venait à être constaté, il devrait faire l'objet d'une correction automatique selon un mécanisme négocié ex-ante. L'expérience récente illustre, en effet, clairement la difficulté de devoir corriger un dérapage important dans une période où la faible croissance de la productivité ne permet déjà que peu de croissance des salaires réels.

A plus long terme, rétablir la compétitivité extérieure en renouant avec une croissance suffisante de la productivité sans pénaliser le redressement du marché de l'emploi demande d'accélérer le rythme des réformes structurelles car elles demandent du temps pour produire leurs effets. Ce processus de longue haleine doit particulièrement porter sur une stratégie d'innovation efficace, le développement du capital humain et la réorganisation des marchés. Permettre aux efforts de R&D et d'innovation de se concrétiser dans de nouvelles productions moins soumises à la pression concurrentielle internationale demande une mobilisation de toutes les énergies. Il convient en particulier de mener une politique volontariste de développement des qualifications de la population active, de réorganisation en profondeur de l'intervention publique pour accroître son efficacité tant dans sa production de services publics que dans son rôle de régulateur des marchés, de développement d'une infrastructure publique de qualité et d'intégration poussée des technologies de l'information et de la communication. Les mesures à prendre sont de nature plus micro-économique mais leur mise en œuvre sera, sinon rendue possible, à tout le moins facilitée par un cadre macro-économique favorisant les équilibres tant interne qu'externe et réciproquement.

Bibliographie

- Abraham, F. et J. Van Hove, 2010, Can Belgian firms cope with the Chinese dragon and the Asian tigers? Export performance of multi-product firms on foreign markets, BNB working paper 204, octobre 2010.
- Aschauer, D.A., 1989, Is Public Expenditure Productive?, *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200.
- Altomonte, C., G. Navaretti, F. Di Mauro et G. Ottaviano, 2011, Assessing competitiveness: how firm-level data can help?, *Bruegel Policy contribution*, issue 2011/16, novembre 2011.
- Altomonte, C., T. Aquilante et G. Ottaviano, 2012, The triggers of competitiveness: the EFIGE cross-country report, *Bruegel Blueprint* 17.
- Barro, R.J., 1990, Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth, *Journal of Political Economy*, Vol. 98(5).
- Bassilière D., F. Bossier, I. Bracke et F. Vanhorebeek, 2005, Impacts économiques des finances publiques: quantification des effets des politiques affectant différentes catégories de recettes et de dépenses, Article présenté lors du 16ème Congrès des Economistes belges de Langue française, Mons, les 16 et 17 février 2005.
- Baugnet, V., K. Burggraeve, L. Dresse, Ch. Piette et B. Vuidar, 2010, Place de la Belgique dans le commerce mondial, *Revue économique de la Banque nationale de Belgique*, juin 2010.
- Baugnet V., D. Cornille, E. Dhyne et B. Robert, 2009, Régulation et concurrence dans le secteur de la distribution en Belgique, BNB, *Revue économique*, 47-59, septembre 2009.
- Bernard, B., I. Van Beveren et H. Vandebussche, 2010, Multi-product exporters, carry-along trade and the margins of trade, BNB working paper 203, octobre 2010.
- Biatour, B., M. Dumont et C. Kegels, 2011, The determinants of industry-level total factor productivity in Belgium, *Working Paper 07-2011*, Bureau fédéral du Plan, avril 2011.
- Biatour, B. et C. Kegels, 2010, Comparaison des composantes de la croissance de la productivité : Belgique, Allemagne, France et Pays-Bas, 1996-2007, *Working Paper 18-10*, Bureau fédéral du Plan, octobre 2010.
- Biatour, B. et C. Kegels, 2010, L'évolution des coûts unitaires du travail en Belgique de 1996 à 2008, *Working Paper 14-2010*, Bureau fédéral du Plan, mai 2010.
- Bogaert, H., 2012, La loi relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité : bilan et perspectives, *Reflets et Perspectives de la vie économique*, Tome LI, n° 1, 2012.
- Commission européenne, 2012, Belgian tax system : brief overview, *Direction générale Economie et Finance*, Contribution de la Commission au dialogue fiscal du Comité de Politique Economique, Bruxelles, octobre 2012.
- Conseil Supérieur des Finances, 2012, Rapport annuel du Comité d'étude sur le vieillissement, octobre 2012.
- Conseil Supérieur des Finances, 2012, Avis – Trajectoire budgétaire pour le Programme de Stabilité 2012-2015, Section Besoins de financement des pouvoirs publics, mars 2012.

- Cornille, D et J. Langohr, 2011, Le secteur de la distribution et son impact sur les prix dans la zone euro, BNB Revue économique, décembre 2011.
- De Grauwe, P., 2011, The European Central Bank: Lender of Last Resort in the Government Bond Markets, CESifo, Working Paper No.3569, septembre 2011.
- De Ketelbutter, B., 2009, Marktaandeelen, concurrentievermogen en de lopende rekening, Working Paper 06-2009, Bureau fédéral du Plan, mai 2009.
- Dumont, M., 2012, Impact des subventions et des incitations fiscales sur la recherche et le développement des entreprises en Belgique (2001-2009), Working Paper 08-12, Bureau fédéral du Plan, juin 2012.
- Eggertsson, G. et P. Krugman, 2011, Debt, Deleveraging and the liquidity trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach.
- European Central Bank, 2011, Structural features of distributive trades and their impacts on prices in the euro area, Monthly Bulletin, 81-98, octobre 2011.
- European Commission (DG ECFIN) and Economic Policy Committee (AWG), 2012, The 2012 Ageing Report, Economic and Budgetary projections for the 27 EU Member States (2010-2060), *European Economy*, 2/2012.
- Gagné, R. et A. Haarman, 2011, Les infrastructures publiques au Québec : évolution des investissements et impact sur la croissance de la productivité, Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal, Canada.
- Gusbin, D., B. Hoornaert, I. Mayeres, M. Vandresse et M. Vanhulsel, 2012, Impact sur l'environnement de l'évolution de la demande de transport à l'horizon 2030, Working Paper 11-12, Bureau fédéral du Plan, septembre 2012.
- Hertveldt, B. et B. Michel, 2012, Offshoring and the Skill Structure of Labour Demand in Belgium, Working Paper 7-12, Bureau fédéral du Plan, juillet 2012.
- International Monetary Fund, 2012, Euro Area Policies: 2012 Article IV Consultation – Selected Issues Paper, juillet 2012.
- Kegels, C., 2009, Alternative assessment of Belgian Competitiveness, Working Paper 09-2009, Bureau fédéral du Plan, septembre 2009.
- Koo, R. C., 2011, The world in balance sheet recession: causes, cure and politics, Real-world economics review, issue n° 58.
- Observatoire des Prix, 2012, Analyse des Prix – Deuxième Rapport trimestriel 2012, Institut des Comptes Nationaux.
- Orlandi, F. et R. Raciborski, 2012, Determinants of TFP (trend) growth, Commission européenne, DG ECFIN, juin 2012.
- Masure, L., 2012, La loi du 26 juillet 1996 relative à la promotion de l'emploi et la sauvegarde préventive de la compétitivité : quelques éléments réflexion sur la « norme salariale », Working Paper 02-2012, Bureau fédéral du Plan, janvier 2012.

- Matte, M. et B. K. Michel, 2010, La part de marché à l'exportation de la Belgique 1993-2008 changements structurels et compétitivité, Working Paper 06-2010, Bureau fédéral du Plan, mars 2010.
- Navaretti, G., M. Bugamelli, F. Schivardi, C. Altomonte, D. Horgos et D. Maggioni, 2011, The global operations of European firms, Bruegel Blueprint 12.
- Partenaires sociaux français, 2011, Approche de la compétitivité française, Paris, juin 2011.
- Pisu, M., P. Hoeller and I. Joumard, 2012, Options for Benchmarking Infrastructure Performance, OECD Economics Department Working Papers, No. 956, OCDE, Paris, France.
- Robert, B. et L. Dresse, 2005, De industrie in België : vroegere ontwikkelingen en toekomstige uitdagingen, BNB Revue économique, septembre 2005.
- Rubini, L., K. Desmet, F. Piguillem et A. Crespo, 2012, Breaking down the barriers to firm growth in Europe: the fourth EFIGE policy report Bruegel Blueprint 18.
- Secrétariat du Conseil central de l'économie, 2011, Rapport technique du Secrétariat sur les marges maximales disponibles pour l'évolution du coût salarial, Conseil Central de l'économie, 2011-1200, 8 novembre 2011.
- Sleuwaegen L., et C. Peeters, 2012, Belgium in the new global economy: export and international sourcing, étude commanditée par la FEB-VBO et Deloitte Belgium, août 2012.
- Spinnewyn H. et M. Dumont, 2012, Fragiliteit van de financiële structuur van de niet-financiële ondernemingen in de marktsector in België in 2007 en 2010, Working Paper 10-12, juillet 2012.
- Van der Linden, J., 2012, Consomptieprijzen in België en de buurlanden - Aandachtspunten voor het beleid, Rapport du Bureau fédéral du Plan au Ministre de l'Economie.
- Yeaple, S. et S. Golup, 2007, International Productivity differences, infrastructure, and Comparative advantages, *Revue of international economics*, 15(2), pp. 223-242.

Annexes

Annexe 1 « Réductions des cotisations sociales et modalités de financement alternatif : rapport conjoint BFP-BNB » : conclusions (extraits)

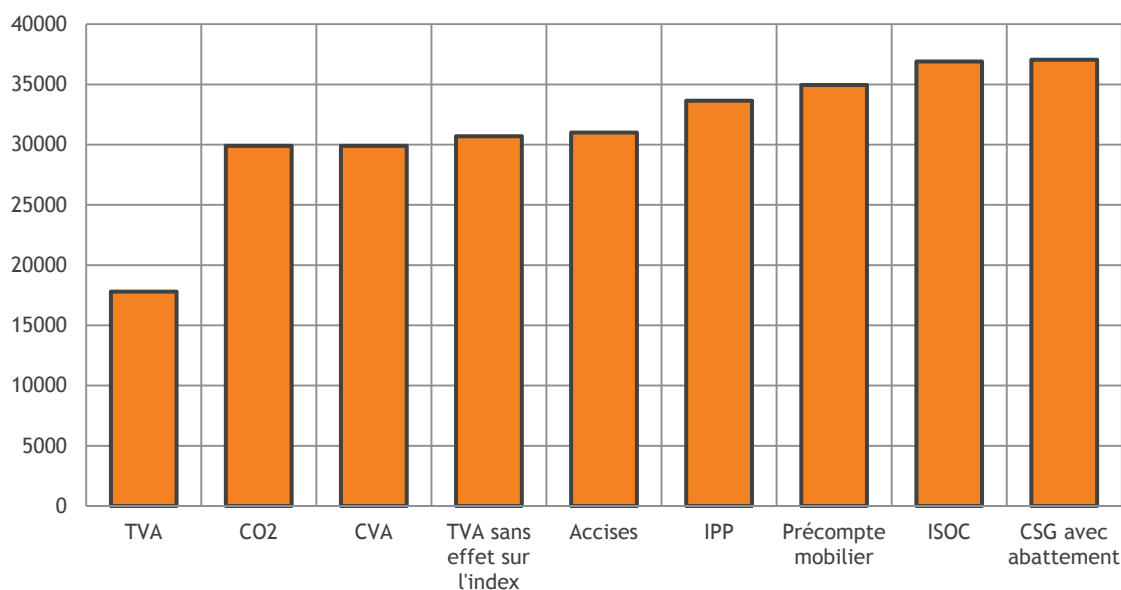
Les effets d'une modification du mode de financement des prestations sociales ont été étudiés par la BNB et le BFP au moyen de leurs modèles macro-économétriques respectifs¹. Leur caractère macro-économique permet d'analyser l'impact des mesures possibles sur l'emploi, la croissance économique, la compétitivité et les finances publiques. Ces deux modèles ont des conceptions et des bases théoriques différentes. Les résultats qui en sont dérivés sont forcément différents, mais des messages convergents apparaissent. Les simulations réalisées ont consisté, d'une part, à réduire les cotisations patronales de sécurité sociale, soit de façon générale, soit de façon ciblée, ainsi que les cotisations personnelles, et d'autre part, à augmenter en compensation un certain nombre de prélèvements. Les candidats envisagés sont la TVA (avec ou sans neutralisation de l'impact mécanique de la hausse des taux sur l'indexation des salaires), les accises, une taxe sur les émissions de CO₂, une CSG ou cotisation sociale généralisée avec un abattement à la base de 13.000 €, une CVA ou cotisation sur la valeur ajoutée, l'IPP, l'ISOC, et le précompte mobilier. Le choc introduit est de 0,5 % du PIB, soit 1,8 milliard d'euros environ en 2010. Les recettes nettes ex ante d'un "saut d'index" par contre, une modalité de refinancement également analysée dans le cadre de cette étude, sont estimées à quelque 2,9 milliards d'euros¹. De par la taille du choc initial, les résultats de cette simulation ne sont pas directement comparables à ceux des autres modalités de refinancement. Les résultats de ce scénario sont donc repris dans un paragraphe séparé. Comme la réflexion porte sur une modification structurelle du système de financement, dans les conclusions on se focalisera sur les résultats à moyen terme des modèles, c'est-à-dire 7 années après que la réforme ait été introduite.

Un autre mode de financement de la Sécurité sociale comme axe d'une politique de hausse du taux d'emploi

Toutes les réductions de cotisations patronales diminuent le coût salarial des entreprises et favorisent un processus de substitution du capital par le travail. La plupart des études effectuées dans le domaine mettent en évidence une efficacité plus grande des réductions de cotisations patronales ciblées sur les bas salaires par rapport aux réductions de cotisations patronales générales du point de vue de la création d'emplois. C'est également le cas pour cette étude-ci. On ne peut néanmoins pas oublier que ce résultat a été obtenu avec l'adoption d'hypothèses supplémentaires dans le cadre d'une réduction ciblée, soit au niveau des effets de substitution entre travailleurs à bas et à hauts salaires, soit au niveau d'une élasticité de demande d'emploi différente entre ces deux groupes de travailleurs. Afin d'examiner les effets induits sur l'emploi des mesures compensatoires au niveau budgétaire, dans le graphique qui suit, on a calculé l'effet net sur l'emploi d'une réduction de cotisations ciblée compensée par différentes modalités de financement alternatif. L'hypothèse forte reprise ici est celle d'une simulation où les salaires bruts hors index restent inchangés par rapport à leur évolution dans une simulation de base, ce qui suppose que les effets induits possibles des créations d'emplois et des modifications des prélèvements obligatoires sur la hausse des salaires puissent être neutralisés, par exemple via des mesures de stimulation de l'offre de travail ou par une modification de comportement dans les conventions paritaires.

On constate que les effets sur l'emploi d'une opération de réduction ciblée des cotisations sociales compensée sont assez semblables selon les modalités de financement alternatif: autour de 30.000 emplois nets créés pour une opération portant sur 0,5 pour cent du PIB ex ante. Seul, le financement par la TVA (sans neutralisation de l'impact mécanique de la hausse des taux sur l'indexation des salaires) donne des résultats nettement inférieurs en termes d'emploi. Le précompte mobilier, l'ISOC ou la CSG sont des candidats un peu plus favorables à la création nette d'emplois. Notons cependant qu'un relèvement de l'ISOC ou du précompte mobilier peut poser des problèmes de délocalisation ou réallocation de la base taxable qui ne sont pas évalués par les modèles et qui appellent une coordination sur le plan européen au moins.

Graphique 1 - Emplois nets créés à un horizon de 7 ans, pour une opération de réduction des cotisations employeurs ciblée et compensée budgétairement selon différentes modalités de financement alternatif (0,5 % du PIB ex ante), salaires exogènes (résultat moyen des deux modèles)



Source : BFP, BNB.

Un autre mode de financement de la Sécurité sociale comme axe d'une politique de soutien de la compétitivité des entreprises

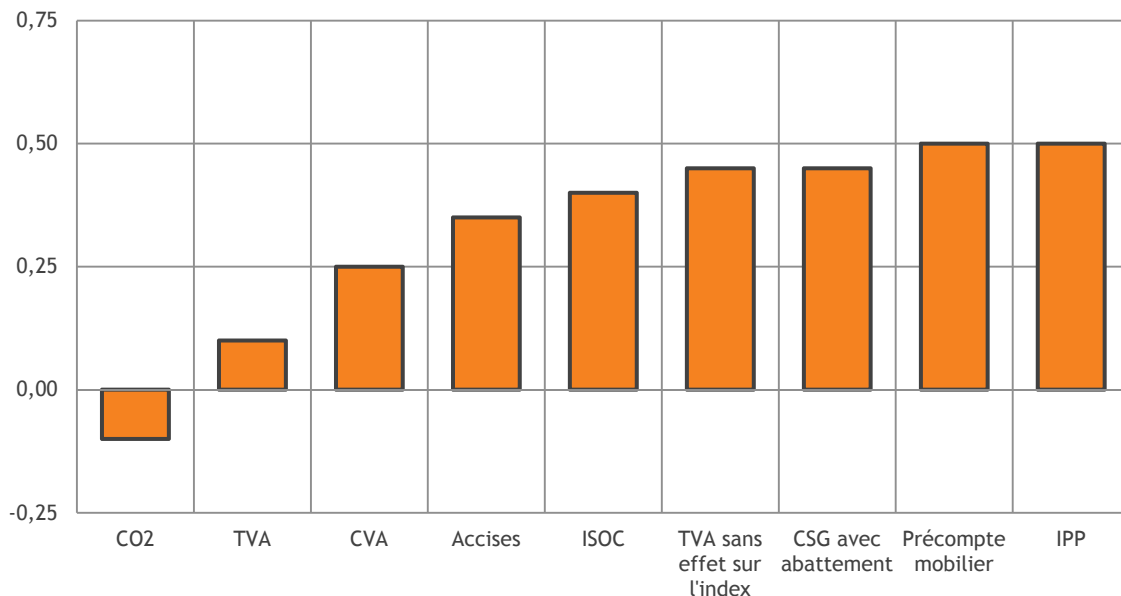
Un autre aspect de l'étude concerne l'analyse des modes de financement de la Sécurité sociale qui pourraient favoriser la compétitivité. Les entreprises qui sont en concurrence sur le marché belge ou sur les marchés internationaux avec des entreprises étrangères sont confrontées à des problèmes de compétitivité qui interagissent avec les dispositifs propres à notre modèle social. Les implications pour le coût salarial du mode de négociation des salaires et du financement des prestations sociales ont des aspects macro-économiques qui doivent être gérés et ont demandé par le passé des interventions du gouvernement. Ces interventions ont consisté à réduire les cotisations des employeurs à la Sécurité sociale, soit de manière générale (réduction structurelle), soit de manière ciblée (bas salaires, jeunes travailleurs et travailleurs âgés) ou à subventionner dans le chef de l'employeur le précompte professionnel à l'IPP, soit de manière générale, soit de manière ciblée (précompte des chercheurs, travail en équipe, travail de nuit). Du point de vue des effets macro-économiques, ces différentes mesures vu qu'elles s'attaquent toutes aux coûts salariaux des entreprises (qui sont l'indicateur central de la loi

relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité) ont grosso modo les mêmes caractéristiques. Outre le fait qu'elles favorisent un processus de substitution du capital par le travail, ces mesures permettent également aux entreprises d'offrir leurs produits et services à des prix plus concurrentiels sur les marchés internationaux. Pour autant que les mesures de refinancement poussent les entreprises à augmenter leurs prix à l'exportation, l'amélioration de la compétitivité-prix sera au moins en partie neutralisée en cas de combinaison des deux types de mesures.

Les résultats de cette étude indiquent que les réductions générales des cotisations patronales ont sur les exportations des effets macroéconomiques similaires à celles qui sont ciblées sur les bas salaires. Bien entendu, le ciblage sur les bas salaires privilégie certains secteurs d'activité où les personnes à faible qualification sont relativement plus présentes (notamment le secteur Horeca et celui des transports routiers, ainsi que les secteurs des biens de consommation et des autres services marchands). Cette section de l'étude se focalisera dès lors sur les effets d'une combinaison d'une réduction générale (non ciblée) des cotisations patronales de sécurité sociale avec différentes mesures de refinancement telles que mentionnées ci-dessus.

Afin d'évaluer les effets sur la compétitivité des entreprises, le graphique ci-dessous examine l'incidence sur les exportations d'une réduction générale des cotisations patronales financée par une série de hausses d'impôts directs et indirects. Sur la gauche du graphique se trouvent les mesures compensatoires qui entament le plus l'amélioration de la compétitivité des entreprises, qui découle des réductions de cotisations. Ce sont les mesures qui exercent une pression directe (CO₂, prélèvement sur la valeur ajoutée, ISOC) ou indirecte, par le biais de l'incidence de l'augmentation du niveau des prix intérieurs sur les salaires (TVA, accises), sur les prix à l'exportation et qui dès lors dégradent la performance des entreprises belges à l'exportation. Les mesures de refinancement qui se trouvent à droite du graphique (IPP, précompte mobilier, CSG avec abattement et TVA sans effet sur l'index) ont peu ou pas d'influence sur le mode de fixation des prix des entreprises et maintiennent ainsi l'amélioration de la compétitivité, résultant des réductions de cotisations, presque complètement intacte.

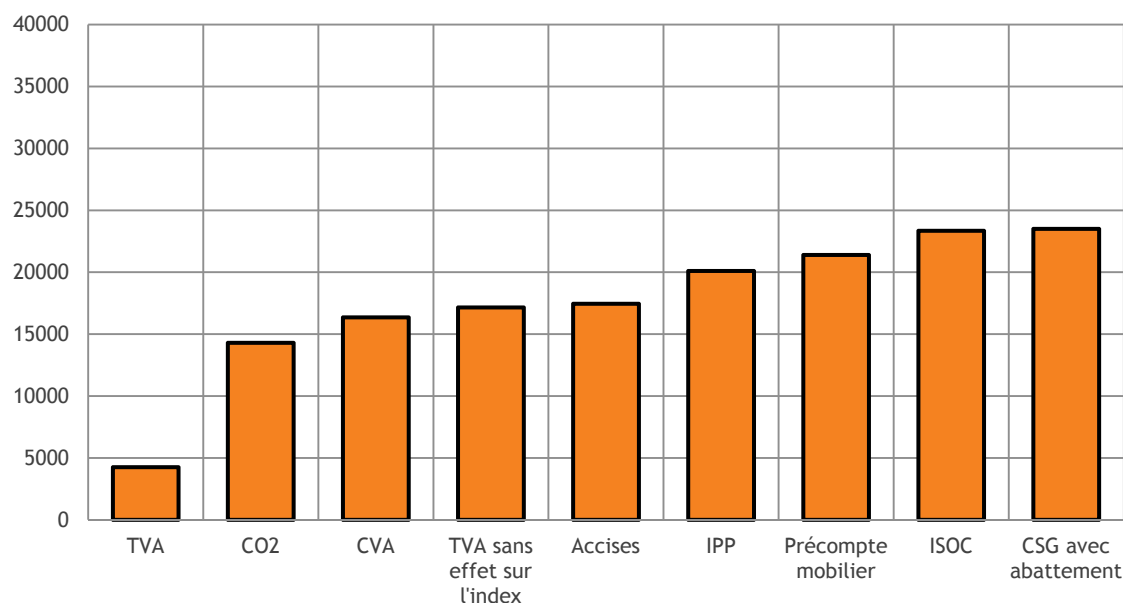
Graphique 2 - Variation procentuelle des exportations à un horizon de 7 ans, pour une opération de réduction des cotisations employeurs non ciblée et compensée budgétairement selon différentes modalités de financement alternatif (0,5 % du PIB ex ante), salaires exogènes (résultat moyen des deux modèles)



Source : BFP, BNB.

Tout comme dans la section précédente de la présente étude, cette section-ci s'intéressera également aux effets sur l'emploi d'une combinaison d'une réduction générale des cotisations avec une série de mesures de refinancement. Comme l'indique le graphique ci-dessous, on voit tout d'abord que les effets sur l'emploi sont systématiquement plus bas lorsque l'on considère une combinaison avec une réduction générale qu'avec une réduction ciblée sur les bas salaires. Mais le classement des mesures étudiées reste exactement le même. Certaines mesures compensatoires sont à éviter, comme la hausse de la TVA, d'autres sont plus favorables comme le précompte mobilier, l'ISOC ou la CSG.

Graphique 3 - Emplois nets créés à un horizon de 7 ans, pour une opération de réduction des cotisations employeurs non ciblée et compensée budgétairement selon différentes modalités de financement alternatif (0,5 % du PIB ex ante), salaires exogènes (résultat moyen des deux modèles)



Source : BFP, BNB.

L'absence de réaction des salaires aux diverses mesures conditionne de manière importante l'incidence de ces mesures. Ainsi lorsque les salaires peuvent être renégociés, ce qui est fort probable dans une perspective relativement longue comme celle présentée ici, les effets positifs sur l'emploi d'une diminution des cotisations patronales sont réduits de un tiers à un demi tandis que les pertes d'emploi consécutives par exemple au relèvement de l'IPP sont doublées.

Conclusion

Une opération portant sur 0,5 % du PIB et l'adoption d'une hypothèse forte d'une simulation où les salaires bruts hors index restent inchangés par rapport à leur évolution dans une simulation de base, permettraient de créer environ 30.000 emplois nets à un horizon de 7 ans, ce qui correspond à une augmentation de 0,7 % du taux d'emploi des personnes âgées de 20 à 64 ans. Néanmoins, hormis la TVA, sauf si l'impact mécanique de la hausse des taux est neutralisé au niveau de l'indexation des salaires, les différences entre modalités de financement alternatif ne sont pas très grandes, si bien que le choix entre ces modalités de financement dépend de critères spécifiques supplémentaires qui n'ont pas été abordés explicitement dans cette étude : répartition des revenus, environnement, stabilité à long terme des prélèvements, délocalisation ou réallocation des bases imposables. L'adoption d'une hypothèse de libre négociation salariale réduirait toutefois fortement les effets positifs. De plus, une action sur l'offre de travail est indispensable (incitation, formation, politique salariale), en particulier, pour que la hausse de l'emploi induite de l'opération de tax shifting n'entraîne pas une hausse des salaires et ne réduise ainsi l'effet final sur l'emploi. Les effets sur l'offre de travail des mesures de financement alternatif n'ont cependant pas pu être évalués avec les modèles ; des méthodes plus ad hoc sont à ce sujet nécessaires.

Annexe 2 Mesures publiques en faveur des entreprises en 2010

En millions d'euros

Mesures réduisant le coût du facteur travail	
Réductions de cotisations sociales	
- Réduction générale	4.052
- Réductions ciblées	1.498
Subventions salariales	
- via la Sécurité Sociale	2.390
<i>Activa</i>	362
<i>Titres Services</i>	1.231
<i>Bonus jeunes</i>	45
<i>Maribel social</i>	752
- via la masse salariale des entreprises	2.379
<i>Financement alternatif Maribel social</i>	73
<i>Général</i>	881
<i>Heures supplémentaires - employeurs</i>	48
<i>Branches d'activité spécifiques</i>	101
<i>Travail de nuit et d'équipe</i>	909
<i>Chercheurs scientifiques</i>	367
Mesures réduisant le coût du facteur capital	
Dépenses fiscales en matière d'ISOC	942
Dépenses fiscales en matière d'IPP (indépendants)	54
Subventions d'exploitation	
- réduisant les intérêts des entreprises non-publiques	65
- subventions en matière de prix entreprises non-publiques	1
- autres subventions d'exploitation entreprises non-publiques	294
Transferts en capital aux entreprises et institutions financières	
- aide à l'investissement des entreprises privées	607
- autres transferts en capital aux entreprises privées	64
- autres transferts en capital aux institutions de crédits	146
- autres transferts en capital aux sociétés d'assurance	26

Annexe 3 Les analyses des micro-données

Jusqu'il y a peu, analyser la compétitivité à partir de données au niveau des entreprises était très difficile car il n'y avait quasi aucune base de données internationale à ce niveau de désagrégation. Mais au cours de ces dernières années, plusieurs projets se sont attachés à développer de telles bases de données. Il en va ainsi du projet EFIGE, European firms in a global economy, qui rassemble les données de près de 15.000 entreprises de sept pays européens (Autriche, France, Allemagne, Italie, Espagne, Hongrie et Royaume-Uni) ou du projet CompNet, Competitvity Network, qui réunit les banques centrales des pays de la zone euro sous l'égide de la Banque Centrale Européenne en vue de constituer une base de données d'entreprises. La motivation de ces différents projets est la même : permettre d'affiner les recommandations de politique économique en prenant en compte l'hétérogénéité des entreprises présentes dans un pays donné.

Au niveau belge, la Banque Nationale de Belgique a lancé, en 2010, un vaste projet d'analyse des données des entreprises exportatrices en collaboration avec des départements universitaires. En 2012, la Fédération des entreprises de Belgique en collaboration avec Deloitte-Belgium a commandité une étude sur le même thème à la Vlerick Leuven Management School et à Solvay Brussels School of Economics and Management.

Les principales constatations de ces premières analyses internationales⁵⁰ sont :

- Evaluer la compétitivité d'un pays se fait à partir de l'agrégation d'informations au niveau des entreprises. Se faisant, il est essentiel de ne pas seulement considérer la moyenne mais aussi la dispersion des données autour de cette moyenne. La distribution généralement observée n'est, en effet, pas une distribution normale mais plutôt une distribution de type Pareto : plutôt que d'avoir beaucoup d'entreprises autour du niveau moyen de performance (en termes d'emploi, de chiffre d'affaires, de valeur ajoutée par travailleur, de PTF, de salaires) avec peu de très mauvaises ou de très bonnes entreprises symétriquement distribuées autour de cette moyenne, en réalité, il y a une forte hétérogénéité, avec beaucoup d'entreprises performant sous la moyenne mais aussi un certain nombre (mais plus faible) d'entreprises particulièrement au-dessus de la moyenne.
- Les entreprises avec les mêmes caractéristiques tendent à se comporter de la même façon au regard de la concurrence internationale quel que soit le pays dans lequel elles sont implantées.
- Il existe une corrélation forte et robuste entre l'internationalisation des entreprises et leurs performances. Une entreprise exportatrice tend à être plus profitable, plus productive et plus innovatrice et réciproquement.
- Dans tous les pays, une très grande part des exportations est due à une part relativement faible de grandes entreprises compétitives car il existe un seuil minimum de performances pour être capable d'exporter (performance cut-off). Les exportations et les investissements directs étrangers donnent lieu à des coûts fixes qui déterminent ces seuils. C'est pourquoi ces activités sont liées à un nombre restreint d'entreprises vraiment globales.
- La PTF au niveau de l'entreprise est clairement identifiée comme cruciale pour la croissance et les exportations. Commerce et innovation ne sont pas indépendants mais interagissent. Une réduction

⁵⁰ Altomonte et al (2011), Rubini et al. (20012), Altomonte et al. (2012), Navaretti et al. (2011).

des barrières au commerce tend à stimuler l'innovation parce que cela permet aux entreprises de devenir plus grandes rendant plus facile pour elles de supporter les coûts fixes de la R&D. De même, une réduction des coûts de R&D tend à stimuler les exportations car les entreprises innovatrices ont plus facilement accès aux marchés étrangers indépendamment de leurs performances en termes de coûts de production. A l'aide des données d'entreprise, l'impact sur la croissance des entreprises et leur distribution par taille d'une réduction de un pour cent de trois types de barrières (coûts d'innovation, coûts du commerce et impôts) a été estimé. Dans presque tous les pays étudiés, la réduction des coûts de l'innovation a un plus grand impact que la réduction des coûts du commerce.

- L'augmentation de la PTF dépend de façon cruciale de la capacité du marché du travail à réallouer les ressources entre entreprises, des moins performantes vers les plus performantes. L'utilisation de données d'entreprise permet de décomposer l'augmentation de la PTF en différentes composantes : 1) l'augmentation de la PTF des entreprises à part de marché constante (appelé effet « within »), 2) l'augmentation de la part de marché à productivité constante (appelé l'effet « between » et 3) l'interaction entre ces deux effets ou effet croisé de l'augmentation de la PTF et de la part de marché. Dans les pays ou les branches d'activité où l'effet « between » est plus important que l'effet « within », la PTF a tendance à augmenter plus rapidement. Il est donc crucial que les ressources, et en particulier le facteur travail, puissent être facilement réallouées entre les entreprises.
- Il est important que les entreprises puissent grandir et acquérir l'ensemble de caractéristiques identifiées comme particulièrement favorables à la croissance de la PTF. Les entreprises qui parviennent à franchir le seuil minimum de productivité pour être compétitives à l'exportation présentent la même combinaison de caractéristiques : elles sont au départ relativement petites (34 travailleurs contre une moyenne de l'échantillon à 126 travailleurs) mais sont bien capitalisées, actives en R&D, rétribuent leur personnel sur base des performances, emploient proportionnellement plus de travailleurs qualifiés, ne sont généralement pas dirigées par la famille fondatrice et ne sont pas dépendantes du crédit bancaire.

Les principaux enseignements des études portant sur les données d'entreprises belges⁵¹ vont dans le même sens que les conclusions des études internationales. Ils peuvent être résumés comme suit :

- Au niveau de l'évolution des exportations, la marge intensive (montant moyen exporté par entreprise) joue davantage à court terme (croissance annuelle des exportations en valeur de 1999 à 2005), tandis qu'à long terme (comparaison 1998 et 2005), la marge extensive (nombre d'entreprises exportatrices) joue davantage.
- Concernant la spécialisation produits des exportateurs belges, on constate une sous-spécialisation dans les produits classés comme progressifs comme les machines et équipements, appareils électriques et électroniques et une surspécialisation dans les produits classés comme moins porteurs (appelés régressifs dans l'étude) du type véhicules de transports, plastiques sous forme primaire, acier, produits chimiques, diamants et autres produits de base.

⁵¹ Abraham et Van Hove (2010), Bernard, Van Beveren et Vandenbussche (2010), Baugnet et al. (2010), Robert et Dresse (2005), Sleuwaegen et Peeters (2012).

- Pour les produits manufacturiers, les exportations belges se concentrent dans les pays plus grands et plus proches. De plus, les entreprises belges exportent une gamme plus étendue de produits vers les pays riches et proches.
- Les exportations belges sont le fait d'un nombre restreint d'entreprises généralement de grande taille. 10 pour cent des entreprises exportatrices belges représentent 84 pour cent des exportations de marchandises en 2010. La croissance des exportations des grandes entreprises est essentiellement due aux entreprises existantes alors que la croissance des exportations des PME est davantage due aux entreprises nouvellement exportatrices.

Le Bureau fédéral du Plan

Le Bureau fédéral du Plan (BFP) est un organisme d'intérêt public.

Le BFP réalise des études sur les questions de politique économique, socio-économique et environnementale. A cette fin, le BFP rassemble et analyse des données, explore les évolutions plausibles, identifie des alternatives, évalue les conséquences des politiques et formule des propositions.

Son expertise scientifique est mise à la disposition du gouvernement, du parlement, des interlocuteurs sociaux, ainsi que des institutions nationales et internationales. Le BFP assure à ses travaux une large diffusion. Les résultats de ses recherches sont portés à la connaissance de la collectivité et contribuent au débat démocratique.

Le Bureau fédéral du Plan est certifié EMAS et Entreprise Ecodynamique (trois étoiles) pour sa gestion environnementale.

url : <http://www.plan.be>

e-mail : contact@plan.be

Les publications du Bureau fédéral du Plan

Le Bureau fédéral du Plan (BFP) publie régulièrement les méthodes et résultats de ses travaux à des fins d'information et de transparence. Les publications du BFP s'organisent autour de trois séries : les Perspectives, les Working Papers, les Planning Papers. Le BFP publie également des rapports, un bulletin trimestriel en anglais, et occasionnellement, des ouvrages. Certaines des publications sont le fruit de collaborations avec d'autres institutions.

Toutes les publications du Bureau fédéral du Plan sont disponibles sur : www.plan.be

Les séries

Perspectives

L'une des principales missions du Bureau fédéral du Plan (BFP) est d'aider les décideurs à anticiper les évolutions futures de l'économie belge.

Ainsi, sous la responsabilité de l'ICN, le BFP établit deux fois par an, en février et septembre, des prévisions à court terme de l'économie belge, soit le *Budget économique* en vue, comme son nom l'indique, de la confection du budget de l'Etat et de son contrôle. A la demande des partenaires sociaux, il publie également en mai des *Perspectives économiques à moyen terme* dans un contexte international. Dans la foulée sont élaborées, en collaboration avec des institutions régionales, des *Perspectives économiques régionales*. *Nime Outlook* décrit, une fois par an, des perspectives d'évolution à moyen terme de l'économie mondiale. Tous les trois ans, le BFP élabore des *Perspectives énergétiques à long terme pour la Belgique*. Tous les trois ans également, il réalise, en collaboration avec le SPF Mobilité et Transports, des

Perspectives à long terme de l'évolution des transports en Belgique. Enfin, le BFP élabore annuellement, en collaboration avec la DGSIE, des *Perspectives de population* de long terme.

Working Papers

Les Working Papers présentent les résultats des recherches en cours menées dans les domaines d'étude du BFP. Ils sont publiés en vue de contribuer à la diffusion de la connaissance de phénomènes essentiellement économiques et d'encourager le débat d'idées. D'autre part, ils fournissent une base conceptuelle et empirique en vue de la prise de décisions. Ils ont souvent un caractère technique et s'adressent à un public de spécialistes.

Planning Papers

Les Planning Papers présentent des études finalisées portant sur des thèmes de plus large intérêt. Ils ne s'adressent pas spécifiquement à un public spécialisé et sont disponibles en français et en néerlandais.

Autres publications

Rapports

Les rapports décrivent les résultats de travaux menés sur la base de missions légales ou en réponse à des demandes spécifiques formulées notamment par les autorités, le gouvernement ou le Conseil central de l'économie.

Ouvrages

Occasionnellement, le BFP publie des études sous forme d'ouvrages.

Short Term Update

Le Short Term Update (STU) est un bulletin trimestriel en anglais qui dresse un aperçu actualisé de l'économie belge. Élaborés à partir de dizaines d'indicateurs, les divers numéros proposent soit un suivi de la conjoncture, soit une analyse de l'évolution structurelle de l'économie. Par ailleurs, chaque STU se penche plus particulièrement sur une étude du BFP liée à l'actualité économique. Enfin, ce bulletin résume les études en cours du BFP et liste les principales décisions prises par les autorités belges qui peuvent avoir une influence sur la situation économique.

Bureau fédéral du Plan
organisme d'intérêt public

Avenue des Arts 47-49
B-1000 Bruxelles
tél. : +32-2-5077311
fax : +32-2-5077373
e-mail : contact@plan.be
<http://www.plan.be>