



## C ompétitivité : en quête d'une complexité à valeur ajoutée

2013/18

10 | 12 | 2013

-  COMMUNAUTE
-  PROSPERITE
-  PROTECTION

Pour profiter de manière optimale des opportunités de croissance de l'économie mondiale, les entreprises belges doivent tirer leur gamme de produits vers le haut et proposer des produits de haute technologie. Les entreprises belges doivent adopter la devise « *to insource complexity* », alors que les autorités belges, de leur côté, doivent justement essayer de mettre un terme à la complexité institutionnelle existante.

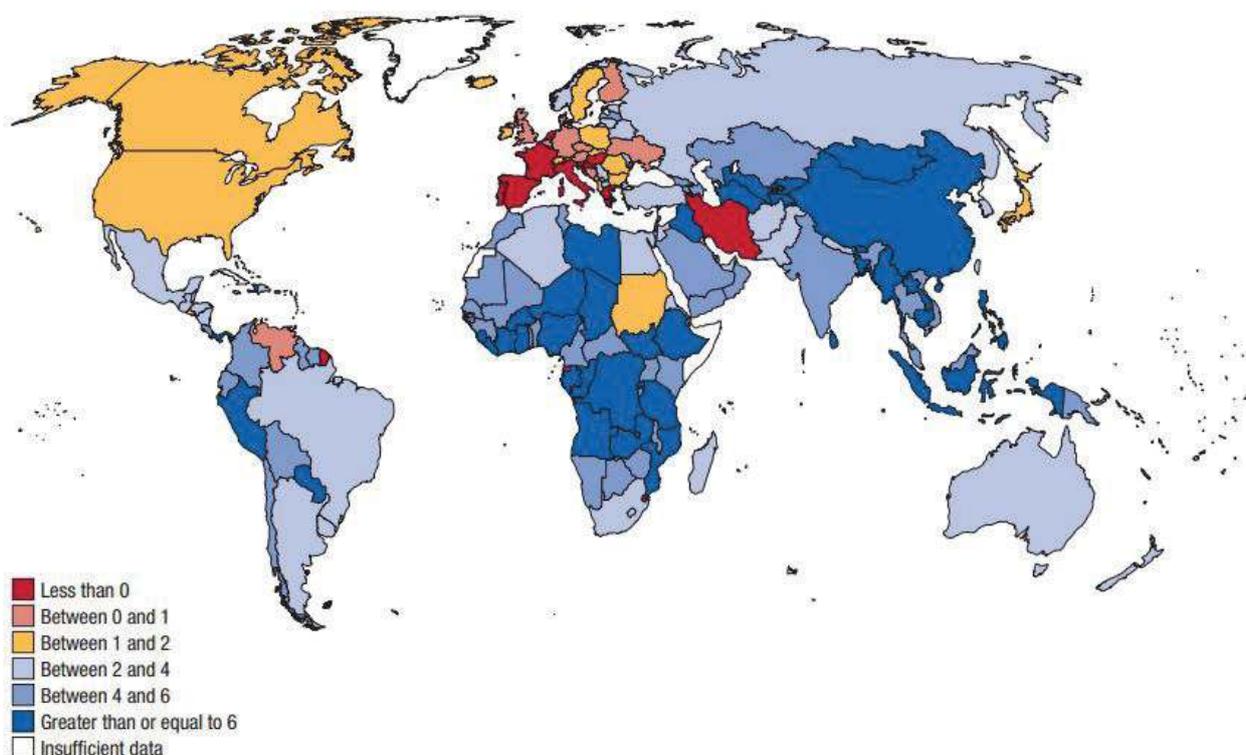
JOHAN ALBRECHT  
Senior Fellow Itinera Institute

MARIJN VERSCHELDE  
Visiting Fellow Itinera Institute

## Contexte

Cinq ans après la chute de Lehman Brothers, le redressement de l'économie européenne reste très précaire. En termes de prévision de croissance, l'écart se creuse entre l'Europe et les régions traditionnelles à fort potentiel de croissance comme les États-Unis et les pays du BRICS. La figure 1 présente l'Europe (occidentale) sous forme d'une tache rouge au potentiel de croissance (quasi) nul sur la carte du monde.

**Figure 1 – World 2013 GDP Growth Forecasts**



Source: IMF staff estimates.

Source : IMF World Economic Outlook (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>).

La perspective d'une croissance économique structurelle faible hypothèque toutes les attentes les plus optimistes en matière de compensation budgétaire des coûts du vieillissement de la population qui connaissent une forte croissance. Dans le même temps, les perspectives économiques mondiales à moyen terme n'ont jamais été aussi bonnes. Au

cours des quinze prochaines années, la classe moyenne mondiale qui consomme comptera 1,8 milliard d'individus en plus. Cela pourrait presque faire doubler la consommation mondiale qui pourrait atteindre un montant de 64 trillions de dollars (Mc Kinsey [2012]). Cette énorme expansion des marchés mondiaux offre de grandes opportunités aux entreprises européennes, à condition que celles-ci puissent être compétitives. Des entreprises compétitives sont synonymes de nouveaux emplois et de recettes fiscales supplémentaires.

## Les recommandations de la Commission européenne

L'Europe considère le renforcement de la compétitivité comme une condition indispensable à la reprise. La politique européenne dépend du soutien et de la collaboration des États membres. Chaque État membre mène en principe sa propre politique en matière de compétitivité. La monnaie unique a fait disparaître l'instrument de dévaluation compétitive ; les États membres doivent donc viser une plus grande création de valeur par une gestion des coûts de production. Au moyen d'une évaluation annuelle en profondeur de la politique menée par les États membres, dans le cadre du « Semestre européen », la Commission européenne tente d'harmoniser les politiques des États membres et de mettre ces politiques en accord avec les objectifs « Europe 2020 ». Au printemps, les politiques des États membres sont évaluées et des recommandations politiques spécifiques sont établies en juin à l'intention de chaque État membre. Depuis 2011, la Commission formule à l'intention de la Belgique des recommandations visant spécifiquement les finances publiques, la compétitivité et la politique du marché du travail.

Les recommandations de la Commission européenne (voir Commission européenne [2013a,b]) se basent sur les pertes de parts de marché à l'exportation enregistrées par les entreprises belges. Ces parts de marché réduites sont le signe d'une diminution de la compétitivité des entreprises belges sur les marchés internationaux. Pour augmenter cette compétitivité, la Commission européenne formule quelques recommandations en matière de compétitivité liée aux coûts :

1. apporter des corrections aux négociations salariales et au système d'indexation des salaires ;
2. veiller à une meilleure adéquation entre l'évolution salariale et l'évolution de la productivité :
  - a. veiller au respect effectif de la norme salariale précisée dans la Loi de 1996 relative à la promotion de l'emploi et à la sauvegarde préventive de la compétitivité,

- b. stimuler des accords globaux dans le but de promouvoir la compétitivité,
  - c. prendre en compte les différences de productivité dans la norme salariale,
  - d. veiller à une meilleure adéquation entre l'évolution salariale et la productivité du travail au niveau local, en facilitant l'usage de clauses permettant de ne pas participer aux conventions collectives sectorielles ;
3. Faire glisser l'imposition sur le travail vers d'autres sources de revenus ;
4. Contenir les coûts élevés en matière de transport et de distribution pour les secteurs tels que la communication électronique, le transport et les services postaux, l'électricité... :
- a. permettre une plus grande concurrence,
  - b. contrôler plus efficacement la concurrence,
  - c. diminuer la réglementation et les obstacles administratifs ;
5. contenir le niveau des prix dans le commerce de détail (qui entraîne une hausse de la pression salariale via l'indexation) en supprimant la validité territoriale des autorisations et en supprimant les charges élevées de la réglementation.

La Belgique a déjà fait quelques pas dans la bonne direction, mais ses performances restent médiocres en matière de compétitivité liée aux coûts parce qu'elle n'applique pas complètement ces recommandations. La Commission européenne en conclut que des mesures structurelles urgentes sont nécessaires pour éviter une future dissociation de l'évolution salariale et de l'évolution de la productivité intérieure. En ce qui concerne la limitation des coûts élevés en matière de transport et de distribution, la Commission européenne pense que les progrès enregistrés sont insuffisants en raison de freins réglementaires.

## Compétitivité non liée aux coûts

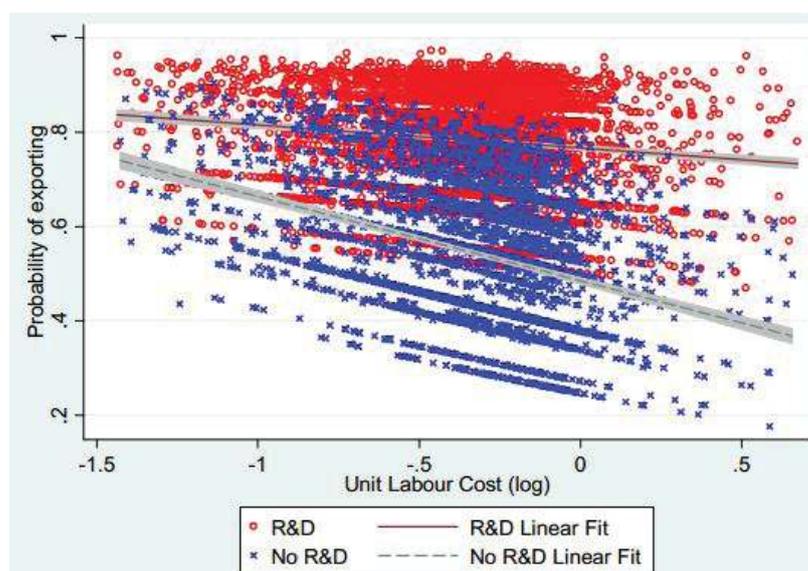
La compétitivité n'est pas uniquement une question de coûts. Les aspects non financiers de la compétitivité – dont font partie la capacité d'innovation, l'environnement institutionnel, le système éducatif, les infrastructures et la dynamique de marché – sont tout aussi importants. Altomonte et al. [2013] montrent dans « Going Beyond Labour costs » de l'ECB Competitiveness Research Network que le rapport entre la probabilité d'exporter (à comparer avec la part de marché à l'exportation) et le coût par unité produite est

uniquement négatif pour les entreprises ne fournissant pas ou peu d'efforts en matière de R&D (voir figure 2). Pour des entreprises de haute technologie fournissant de grands efforts en matière de R&D, il n'existe qu'un très faible lien négatif. En d'autres termes, des coûts de main-d'œuvre élevés par unité produite ne sont pas toujours néfastes pour la compétitivité internationale. Mais c'est le cas pour les entreprises peu novatrices qui doivent justement être compétitives uniquement sur base des différences de coûts.

La littérature récente montre en outre qu'il est essentiel pour les pays développés d'exporter des produits de haute technologie. Parallèlement à la modération des coûts, l'amélioration de la qualité et l'innovation permanente jouent un rôle important dans l'amélioration de la compétitivité de l'économie belge.

Les recommandations de la Commission européenne relatives aux facteurs de compétitivité non liés aux coûts restent plutôt vagues. La Commission européenne recommande de renforcer la base d'innovation en renouvelant le tissu économique, en augmentant la disponibilité des personnes hautement qualifiées et en soutenant l'entrepreneuriat et le dynamisme dans la vie économique. Nous sommes d'accord avec ce message et nous donnons plus d'éclaircissements dans la suite de cet article.

**Figure 2 : coût de la main-d'œuvre par unité produite, probabilité d'exporter et R&D**



Source : Altomonte et al. [2012]

## Diagnostic de la compétitivité

### Compétitivité liée aux coûts

Les coûts salariaux par unité produite augmentent plus vite en Belgique qu'au sein de la zone euro (voir par exemple Bogaert en Kegels [2012]). Cela ne poserait pas de problème en soi si la productivité affichait une tendance similaire. Ce n'est cependant pas le cas. Nous renvoyons ici à GECE [2013] pour une analyse détaillée. Bien que la différence de productivité entre la Belgique et la zone euro soit restée stable, les coûts unitaires de la production belge ont connu une hausse relative ces dernières années, faisant ainsi baisser la compétitivité des entreprises belges. Cette divergence entre coûts et productivité est la conséquence du fonctionnement des négociations salariales et du système d'indexation des salaires.

Pour illustrer la dissociation flagrante entre salaires et productivité, nous utilisons les données commerciales de la base de données AMADEUS du Bureau Van Dijk pour six pays d'Europe de l'Ouest au cours de la période 2002-2009. Nous estimons dans quelle mesure la variation des salaires réels dans dix secteurs industriels peut être expliquée par la variation observée dans la productivité du travail (voir tableau 1). En Belgique, pour ces dix secteurs, la variation observée dans la productivité du travail n'explique que 35 % de la variation salariale. Autrement dit, les évolutions salariales dans ces dix secteurs industriels ne sont pas liées, à hauteur de 65 %, à l'évolution de la productivité du travail. Bien entendu, la détermination du salaire dépend toujours d'autres facteurs que l'évolution de la productivité. La demande et l'offre de profils spécifiques, le mécanisme d'indexation, l'influence des syndicats et des facteurs comme les salaires d'efficience jouent aussi un rôle. Le contexte de travail est spécifique à chaque pays, et l'évolution des salaires n'est jamais uniquement le reflet de l'évolution de la productivité. Mais du point de vue de la compétitivité internationale, c'est la mesure dans laquelle les coûts salariaux sont le reflet de l'évolution de la productivité technique qui compte. Des pays au revenu comparable suivent plus ou moins la même évolution technologique – certainement à moyen terme – afin que l'étroite dépendance de l'évolution salariale à la productivité puisse apporter des avantages compétitifs. En Allemagne et au Royaume-Uni, l'évolution de la productivité explique 68 % de l'évolution des salaires entre 2002 et 2009. Le contraste avec la Belgique est énorme. Le tableau 1 montre que l'évolution de la productivité en France explique près de la moitié de l'évolution des salaires dans ce pays. En Finlande, ce chiffre est de 41 % et il est de 46 % en Italie. Le tableau 1 illustre que dans chaque secteur, le décalage entre productivité et salaires réels est le plus grand en Belgique.

**Tableau 1 : évolution des salaires réels entre 2002 et 2009 ; impact de la productivité du travail**

	Belgique	Allemagne	Espagne	Finlande	France	UK	Italie
Industrie	35 %	68 %	59 %	41 %	49 %	68 %	46 %
Alimentation (y compris boissons)	29 %	80 %	58 %	59 %	59 %	73 %	52 %
Textile	42 %	60 %	52 %	59 %	59 %	49 %	41 %
Imprimerie, reproductions et publications	20 %	70 %	59 %	64 %	50 %	52 %	48 %
Chimie	44 %	72 %	62 %	70 %	41 %	87 %	42 %
Caoutchouc et plastiques	30 %	81 %	49 %	43 %	47 %	45 %	33 %
Produits finis (non métalliques)	31 %	61 %	49 %	43 %	50 %	49 %	45 %
Produits finis (métalliques)	23 %	60 %	62 %	37 %	47 %	48 %	49 %
Machines et équipements	39 %	61 %	57 %	46 %	49 %	63 %	46 %
Machines électriques	30 %	67 %	57 %	56 %	51 %	70 %	49 %
Mobilier	35 %	67 %	57 %	45 %	60 %	54 %	47 %

Source : calculs de l'auteur au départ de la base de données AMADEUS.

Il ressort de cette analyse par secteur que l'évolution de la productivité dans notre pays ne détermine que dans une mesure limitée l'évolution des salaires dans les secteurs moins exposés à la concurrence internationale comme l'industrie alimentaire (29 %) et le secteur des imprimeries et des publications (20 %). Ces secteurs sont soumis à la concurrence, mais se tournent néanmoins principalement vers les marchés locaux (entre autres en raison de la faible *trade density* de leur production – par exemple les boissons fraîches – mais aussi en raison de la capacité à réagir rapidement à des demandes très spécifiques des clients). On observe un contraste important avec l'industrie alimentaire allemande dont la dynamique de marché est très comparable, mais dont l'évolution salariale est très proche de l'évolution de la productivité. Il ressort également de ce tableau 1 que l'évolution salariale dans des secteurs spécifiquement soumis à une forte concurrence internationale – par exemple les produits finis et la chimie – suit bien moins l'évolution de la productivité en Belgique. La différence est particulièrement importante avec l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni (chimie).

## 1er DIAGNOSTIC : LA BELGIQUE, CHAMPIONNE DU DÉCALAGE ENTRE PRODUCTIVITÉ ET SALAIRES

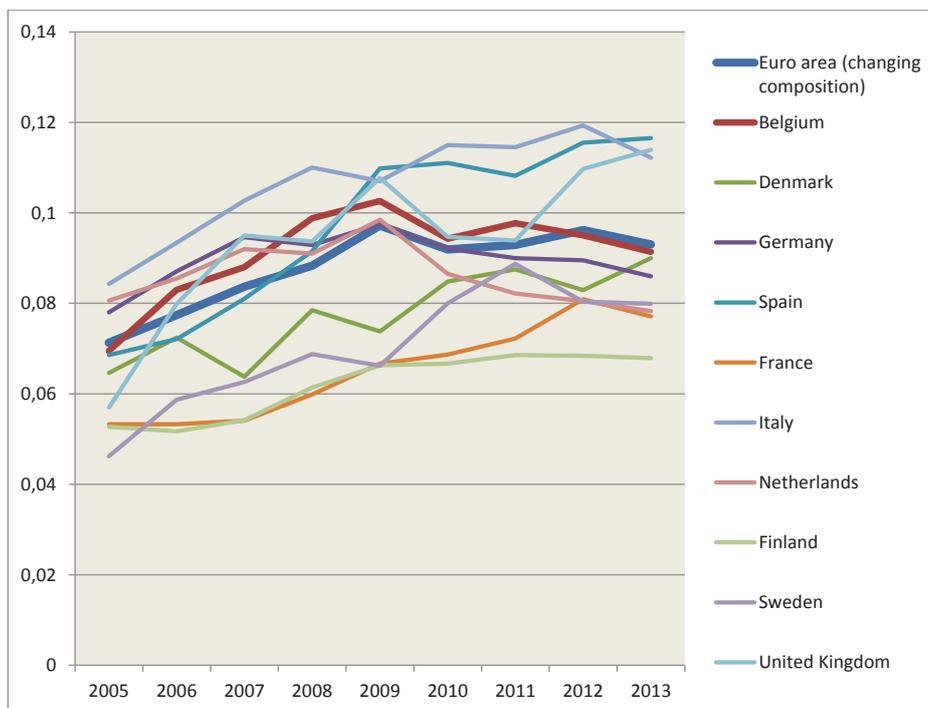
Dans les débats portant sur la compétitivité des entreprises belges, on accorde une grande attention au coût de l'énergie. Pour les entreprises à haute intensité capitalistique et énergétique soumises à une concurrence internationale, le coût de l'énergie est d'une grande importance. Grâce à la libéralisation des marchés du gaz et de l'électricité, les entreprises belges peuvent jouer sur les différences de prix entre fournisseurs belges et étrangers. Eurostat publie les prix nationaux de l'électricité. Il faut remarquer que les gros utilisateurs parviennent souvent à obtenir des prix plus intéressants que les petites entreprises.

La figure 3 montre que les prix de l'électricité pour les entreprises belges en 2012 et au cours des premiers mois de 2013 coïncident presque parfaitement avec la moyenne des prix au sein de la zone euro. Les entreprises allemandes profitent cependant d'une électricité moins chère. En soi, cette différence n'est pas si importante. Les entreprises françaises et néerlandaises paient également moins cher leur électricité, alors que les prix de l'électricité sont en moyenne 25 % plus bas en Finlande qu'en Belgique.

Les prix indiqués à la figure 3 sont des prix globaux, comprenant coûts de distribution et taxes. Les chiffres d'Eurostat montrent que l'électricité, en tant que produit, représente en moyenne 70 % de la facture électrique des entreprises. En moyenne, les coûts de distribution représentent 20 % de la facture ; les 10 % restants sont des taxes non récupérables. Dans les pays où la facture électrique est relativement peu élevée, les coûts de distribution et les taxes sont souvent relativement peu élevés. Les différences de prix pour l'électricité en tant que produit (*commodity*) sont plutôt limitées et baissent avec l'intégration croissante du marché. À long terme, on peut même s'attendre à ce que les marchés européens intégrés de l'énergie conduisent à une convergence générale des prix.

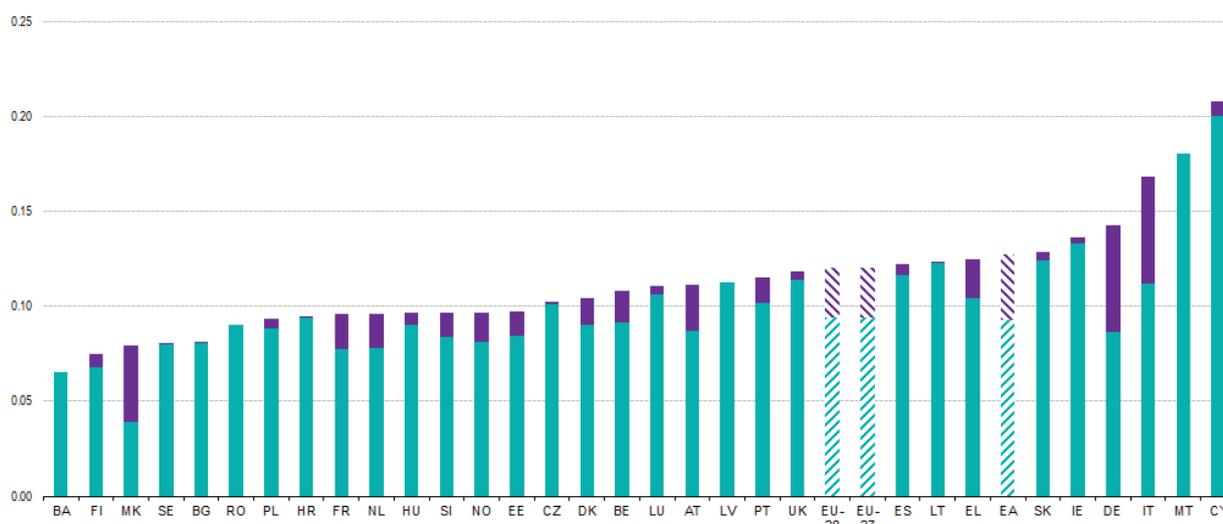
La figure 4 fournit plus de détails sur les prix de l'électricité au cours du premier semestre de 2013. Bien que les figures 3 et 4 proviennent toutes deux d'Eurostat, on constate quelques différences. Ainsi, le prix de l'électricité semble être plus élevé pour les entreprises en Allemagne qu'en Belgique. En France et aux Pays-Bas, les prix sont un peu plus bas qu'en Belgique. Il est important de noter que les prix belges se situent sous la moyenne européenne.

Figure 3 : prix de l'électricité pour les entreprises, entre 2005 et 2013 (en €/kWh)



Source : Eurostat [2012]. Electricity prices database

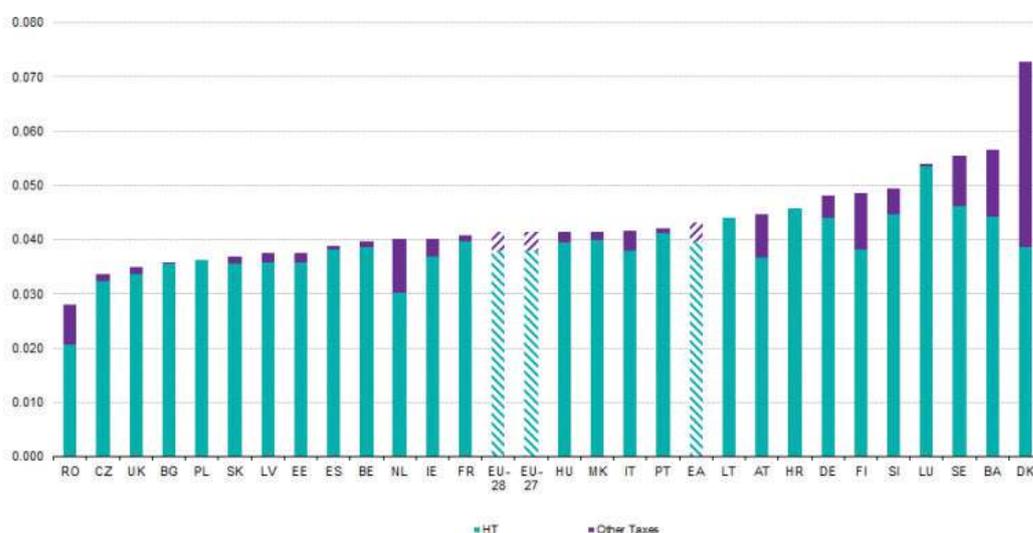
Figure 4 : prix de l'électricité au cours du premier semestre 2013 (en €/kWh)



Source : Eurostat [2013]

La figure 5 montre que les prix du gaz pour les utilisateurs industriels moyens – dont la consommation se situe entre 2 778 et 27 778 GWh – sont légèrement plus bas en Belgique que la moyenne au sein de l'UE-27 ou de la zone euro. En Allemagne, les prix du gaz pour les entreprises industrielles sont sensiblement plus élevés qu'en Belgique. En Europe, les prix les plus élevés pour le gaz se retrouvent au Danemark et en Suède, alors que les prix les plus bas sont pratiqués au Royaume-Uni, en Tchéquie et en Roumanie.

**Figure 5 : prix du gaz pour consommateurs industriels de l'Union européenne en 2013**



Source : Eurostat [2013]

Ces données permettent de conclure que les prix de l'énergie pour les entreprises de notre pays sont moins élevés que la valeur moyenne pratiquée au sein de l'UE-27 ou de l'UE-28. Il ressort en outre de comparaisons faites par rapport à la pression fiscale sur l'énergie que les taxes énergétiques sont relativement faibles dans notre pays. La Commission européenne a recommandé à plusieurs reprises à la Belgique d'augmenter la pression fiscale sur l'énergie et l'utilisation des ressources environnementales afin de financer une diminution de l'impôt sur le travail. Les récentes propositions visant à diminuer la TVA sur l'électricité montrent que cette recommandation n'est, semble-t-il, pas pertinente aux yeux de nos décideurs politiques.

## Compétitivité non liée aux coûts

### a. Innovation et exportations high-tech

Au-delà du fait que la part de marché à l'exportation de la Belgique affiche une tendance à la baisse, la gamme des produits exportés par la Belgique est principalement constituée de biens intermédiaires. Ce sont justement ces marchandises qui sont soumises à une forte concurrence en termes de coûts. Entre 2007 et 2012, la part des exportations de produits de haute technologie est toutefois passée de 6,6 à 8,6 % du total des exportations belges (Commission européenne [2013c] : *Industrial Policy Scoreboard*). Cette évolution est positive en soi, mais est partiellement la conséquence d'une baisse des exportations de marchandises autres que les biens de haute technologie. À titre de comparaison, la part des exportations de produits de haute technologie est égale à 15,6 % du total des exportations de l'UE-28. Il est intéressant de noter que l'Allemagne, avec une part des exportations de produits de haute technologie de 13,9 % se trouve juste en-dessous de la moyenne européenne.

## 2e DIAGNOSTIC : LES EXPORTATIONS BELGES NE SONT PAS ASSEZ HIGH-TECH

La littérature et les expériences récentes en Europe (voir aussi Commission européenne [2013f]) nous apprennent qu'une croissance est possible pour les pays où le niveau de bien-être, et donc le coût du travail, est élevé ; cette croissance est principalement possible dans la gamme des produits de haute technologie. Pour la production de marchandises de faible et moyenne technologie, la délocalisation vers des pays plus avantageux en termes de coûts est inévitable à long terme.

La délocalisation va souvent de pair avec une désindustrialisation. En soi, il est normal que le poids de l'industrie dans la valeur ajoutée totale ait fortement baissé. Nous ne pouvons cependant pas nous permettre de laisser l'industrie restante poursuivre son déclin. La croissance de la productivité dans le secteur de l'industrie est supérieure à celle du secteur des services et l'industrie fournit une part très importante des efforts d'innovation, ce qui entraîne une forte hausse des revenus. L'industrie est également étroitement liée aux activités de service. Aux États-Unis, on estime que les emplois de service représentent environ 45 % de l'ensemble des emplois dans l'industrie américaine. Les emplois de service se retrouvent dans des activités telles que la R&D, la politique d'achat, la distribution, la vente et le marketing, le service après-vente, le back office et le management (Mc Kinsey [2012]). Il est important de noter que tous ces services entraînent à leur tour une demande

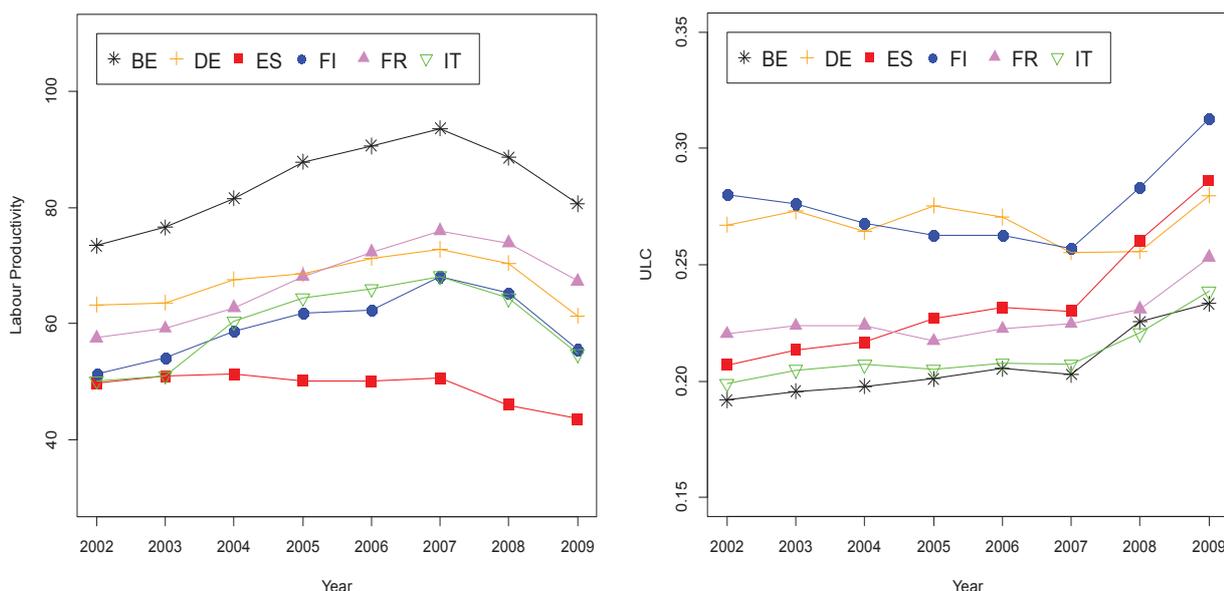
de produits industriels. Selon Mc Kinsey [2012], l'industrie américaine crée une demande en services pour un montant de 900 milliards de dollars par an, alors que l'ensemble des services entraînent une demande en produits industriels pour une valeur de 1 400 milliards de dollars par an. Moins d'industrie signifie donc aussi moins d'emplois de service, et moins de services est synonyme de nouvelle baisse de l'industrie. Des études récentes menées en Europe arrivent également à la conclusion qu'une ré-industrialisation est nécessaire pour sortir de la crise. L'*European Competitiveness Report 2013* ne porte pas pour rien le titre « *Towards knowledge driven re-industrialisation* ».

Une ré-industrialisation dans le domaine de la haute technologie ou dans des niches à forte intensité de connaissances semble théoriquement très opportune. La question cruciale est de savoir si la Belgique dispose d'une base correcte pour une telle ré-industrialisation.

En utilisant les données AMADEUS au niveau des entreprises, nous montrons à la figure 6a la médiane pondérée de la productivité du travail sur dix secteurs et dans six pays de l'UE-15.

La figure 6(a) montre que la Belgique constitue la référence en matière de productivité du travail, mesurée comme valeur ajoutée réelle sur le nombre de travailleurs. En outre, les coûts du travail par unité produite (*Unit Labour Costs*) sont plus faibles que dans les pays sélectionnés au cours de la période 2002-2009 (voir figure 6b). Il ressort cependant de ce graphique que la Belgique a perdu une partie de cet avantage au cours de la période 2002-2009. Nous ne pouvons certainement pas en conclure que la Belgique soit actuellement face à une faible productivité ou à des coûts par unité produite exceptionnellement élevés. Il n'y a donc aucune raison de supposer qu'une forme de ré-industrialisation puisse être une utopie en Belgique. Les chiffres montrent plutôt que l'industrie productive belge possède une base solide pour une réorientation efficace vers le segment des produits de haute technologie. Une telle réorientation n'est bien sûr pas évidente. Dans les secteurs de haute technologie, la composante service dans la vente des technologies est bien plus importante que dans la production de produits homogènes. Cependant, l'emploi productif de la main-d'œuvre est, et reste une condition essentielle à la réussite économique, également dans les secteurs de haute technologie.

**Figure 6 : médiane pondérée de la productivité du travail et coûts du travail par unité produite**

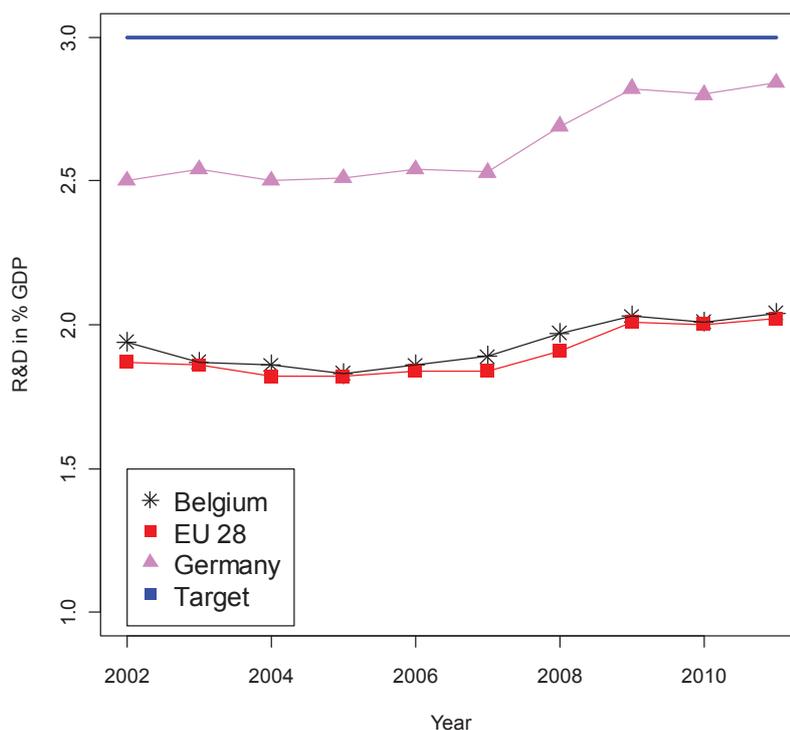


Source : calculs de l'auteur au départ de la base de données AMADEUS

### 3e DIAGNOSTIC : LA BELGIQUE A LE POTENTIEL NÉCESSAIRE À UNE RÉ-INDUSTRIALISATION ACTIVE DANS LE SEGMENT DES PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE

L'évolution de la part occupée par l'exportation de haute technologie dans les exportations totales dépend entre autres de l'évolution des efforts consentis en matière de R&D. L'importance d'efforts adéquats en matière de R&D est reconnue partout et l'Europe souhaite depuis longtemps voir ses États membres augmenter leurs dépenses totales en matière de R&D – dépenses publiques et privées – pour atteindre 3 % du PIB. Cependant, si tout le monde souscrit ouvertement à cet objectif, son exécution laisse à désirer. La figure 7 présente l'évolution des dépenses de R&D en pourcentage du PIB. La figure montre que les dépenses de R&D belges au cours de ces dix dernières années oscillent autour des 2 % du PIB – et se situent ainsi très près de la moyenne européenne – alors que l'Allemagne a clairement fourni des efforts supplémentaires en matière de R&D. Tant que la Belgique sous-investit dans la R&D, alors que d'autres pays fournissent des efforts supplémentaires, il sera difficile d'accélérer la réorientation vers les secteurs de haute technologie.

Figure 7 : R&D en Belgique, dans l'UE-28 et en Allemagne (en pourcents du PIB)



Source : Eurostat

Dans le tableau 2, nous présentons la répartition des dépenses totales de R&D par pays. Il en ressort que le secteur privé dans notre pays investit un petit peu plus que la moyenne au sein de la zone euro. Les dépenses publiques en matière de R&D sont un peu plus faibles en Belgique que dans les pays de la zone euro. Le contraste avec la Suède est marquant. Le secteur public y investit directement autant qu'en Belgique, mais y finance plus les efforts de R&D dans l'enseignement supérieur. Ce sont surtout les efforts des entreprises suédoises qui conduisent au volume élevé de dépenses totales en R&D en Suède.

**Tableau 2 : répartition des dépenses totales de R&D en 2005 et 2010**

	Secteur privé		Secteur public		Enseignement supérieur		Total	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
EU-27	1,15	1,23	0,25	0,27	0,41	0,49	1,81	1,99
Zone euro	1,16	1,27	0,27	0,3	0,4	0,48	1,83	2,05
Belgique	1,24	1,32	0,15	0,19	0,41	0,46	1,8	1,97
Allemagne	1,74	1,9	0,35	0,41	0,41	0,51	2,5	2,82
Pays-Bas	1,01	0,87	0,24	0,22	0,66	0,75	1,91	1,84
Suède	2,59	2,35	0,18	0,17	0,78	0,9	3,55	3,42

Source : Eurostat [2012]. Science and Technology. R&D expenditures

## 4e DIAGNOSTIC : LES EFFORTS DE R&D SONT TROP FAIBLES – LA R&D PUBLIQUE EST EN DESSOUS DE LA MOYENNE DE LA ZONE EURO

Une condition essentielle pour la production de biens de haute technologie est la présence de main-d'œuvre dans ce segment. L'enseignement étant l'un des piliers de la compétitivité belge, c'est précisément là que le bât blesse. Notre pays risque de connaître une pénurie croissante de main-d'œuvre dans le segment technologique. Sur l'ensemble de l'Union européenne, la proportion des 20-29 ans titulaires d'un diplôme scientifique ou technologique est passée de 12,5 % en 2007 à 15,2 % en 2011. Cette augmentation est en partie le résultat d'efforts ciblés dans de nombreux pays. Le tableau 3 montre cependant que ce pourcentage a baissé dans notre pays pour passer de 14 % en 2007 à 12,7 % en 2011. Les résultats de l'enseignement suivent donc une évolution opposée à celle du reste de l'Europe. Aux Pays-Bas, ce pourcentage est encore plus faible alors qu'il est passé de 11,4 % en 2007 à 14,8 % en 2011 en Allemagne. En tête du peloton, on retrouve le Royaume-Uni et la France, ainsi que la Finlande et l'Irlande.

La disponibilité du capital humain est une condition de base pour attirer les investissements et répondre aux opportunités de croissance offertes par les marchés émergents. Notre système éducatif actuel n'en tient pas compte. Ce qui est dommage, car les opportunités d'emploi dans les secteurs non technologiques ne sont certainement pas meilleures que dans les secteurs technologiques. Nous pouvons donc conclure que les efforts en matière de R&D ne sont pas les seuls à la traîne, l'offre de main-d'œuvre adéquate, elle non plus, ne correspond actuellement pas à l'ambition d'une ré-industrialisation dans les secteurs à forte intensité de connaissances.

**Tableau 3 : pourcentage des 20-29 ans titulaires d'un diplôme de l'enseignement supérieur (tertiaire) en sciences et technologie**

	2007	2011
<b>BE</b>	<b>14,0</b>	<b>12,7</b>
BG	8,4	11,8
CZ	12,0	16,6
DK	16,4	17,9
<b>DE</b>	<b>11,4</b>	<b>14,8</b>
EE	13,3	11,9
IE	18,7	20,1
EL	8,5	12,8
ES	11,2	16,8
<b>FR</b>	<b>20,8</b>	<b>21,5</b>
HR	6,8	11,6
IT	11,4	12,8
CY	4,2	7,2
LV	9,2	11,0
LT	18,1	19,2
LU	..	3,1
HU	6,4	8,5
MT	7,1	8,0
<b>NL</b>	<b>8,9</b>	<b>9,4</b>
AT	11,1	16,1
PL	13,9	17,4
PT	14,2	17,3
RO	11,9	16,0
SI	9,8	17,4
SK	11,9	17,6
FI	18,8	21,2
SE	13,6	15,6
<b>UK</b>	<b>18,5</b>	<b>19,5</b>
UE pondérée	12,5	15,2

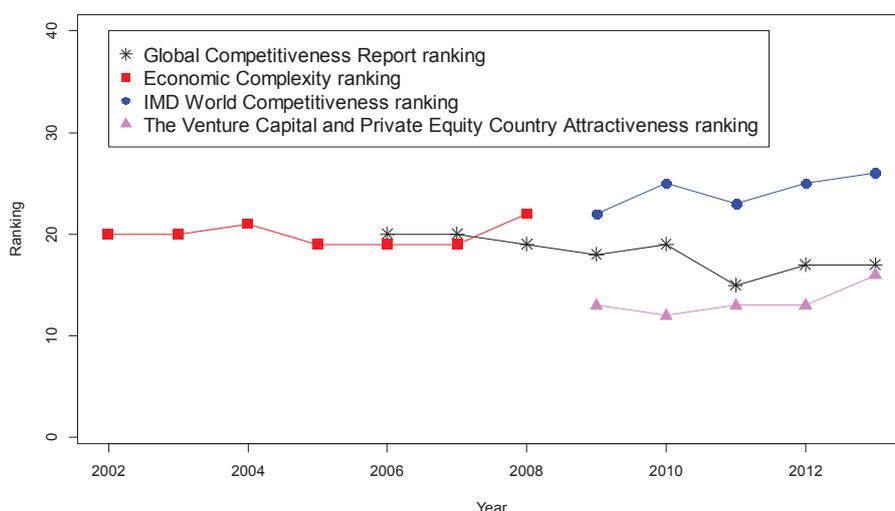
Source : Commission européenne [2013c] : Industrial Policy Scoreboard

## 5e DIAGNOSTIC : LA RÉ-INDUSTRIALISATION ACTIVE DANS LE SEGMENT DES PRODUITS DE HAUTE TECHNOLOGIE EST FREINÉE PAR UN MANQUE DE MAIN-D'ŒUVRE ADÉQUATE

### b. Environnement institutionnel

Malgré la disparité croissante entre salaires et compétitivité, l'évolution des dépenses de R&D et le faible pourcentage de diplômés en technologie et en sciences, la plupart des études classent la Belgique comme pays très compétitif. L'outil de mesure de compétitivité le plus important, et d'ailleurs le plus étendu, est l'Indice mondial de compétitivité du Forum économique mondial. Il s'agit d'une combinaison de critères objectifs ; plus de douze mille chefs d'entreprise sont interrogés concernant une liste complète d'aspects de compétitivité liés ou non aux coûts dans leur propre pays. La figure 8 montre que le classement est resté pratiquement inchangé au cours de ces dernières années. D'autres indices comme l'*IMD World Competitiveness Index*, l'*Economic Complexity Index* et le *Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index* confirment également cette image d'une économie belge stable et relativement compétitive. Cette image contraste avec le tableau sombre d'une Belgique en perte de compétitivité, image dépeinte par une focalisation étroite sur les seuls aspects de la compétitivité liés aux coûts. La Belgique se classe à chaque fois dans les vingt premiers du classement pour les principaux indicateurs. Une observation réconfortante en soi.

**Figure 8 : classement de la Belgique en matière de compétitivité**



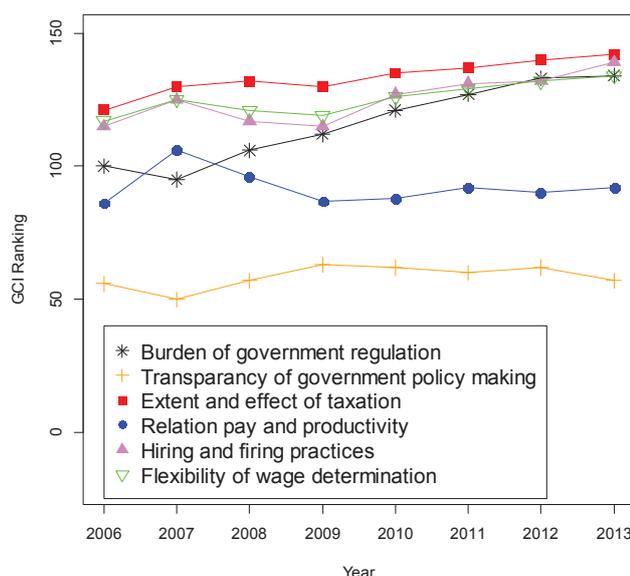
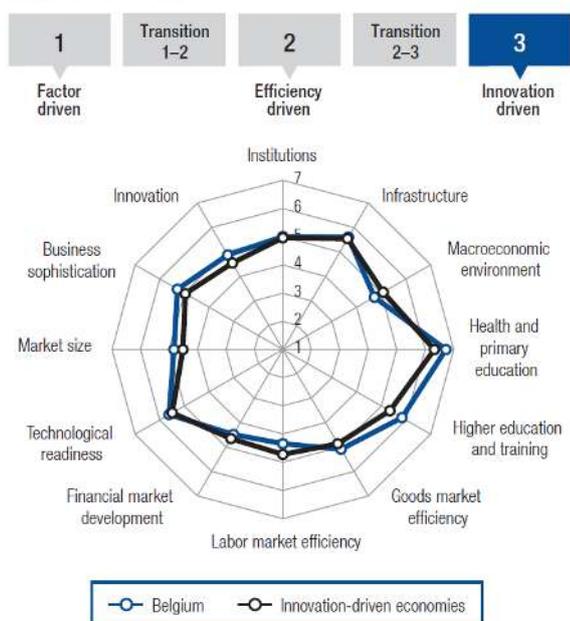
Source : Forum économique mondial, The Observatory of Economic Growth, IESE Business School and EY

## 6e DIAGNOSTIC : LA BELGIQUE EST UN PAYS STABLE ET RELATIVEMENT COMPÉTITIF

La figure 9 montre en outre que pour la plupart des sous-piliers, les performances de la Belgique sont aussi bonnes, voire meilleures, que celles d'autres économies portées par l'innovation. L'environnement macroéconomique, l'efficacité du marché du travail et le développement du marché financier sont toutefois sous-développés par comparaison avec d'autres économies portées par l'innovation. L'enseignement et les soins de santé sont clairement nos points forts, même si le système éducatif – comme nous l'avons abordé – n'est pas adapté à la demande en personnel plus tourné vers la technologie. La figure 9b donne l'évolution dans le temps des maillons faibles de l'économie belge. Il est remarquable qu'aucune avancée n'ait été réalisée dans l'élimination des points noirs bien connus pour l'économie belge. Au contraire, entre 2002 et 2013, les performances de la Belgique se détériorent en ce qui concerne les indicateurs problématiques. C'est certainement le cas en ce qui concerne le coût engendré par les réglementations publiques, mais aussi la transparence des décisions de la part des autorités, l'ampleur et les effets des impôts, la relation entre salaires et productivité (abordée plus haut), la flexibilité de la détermination des salaires et la législation en matière d'embauche et de licenciement. Rien n'est fait pour remédier aux problèmes connus de la surréglementation belge. Le système belge est-il devenu si complexe qu'une simplification ou qu'une adaptation n'est plus possible tant que la situation n'est pas urgente ?

Figure 9 : la Belgique dans l'IMC 2013-2014

Stage of development

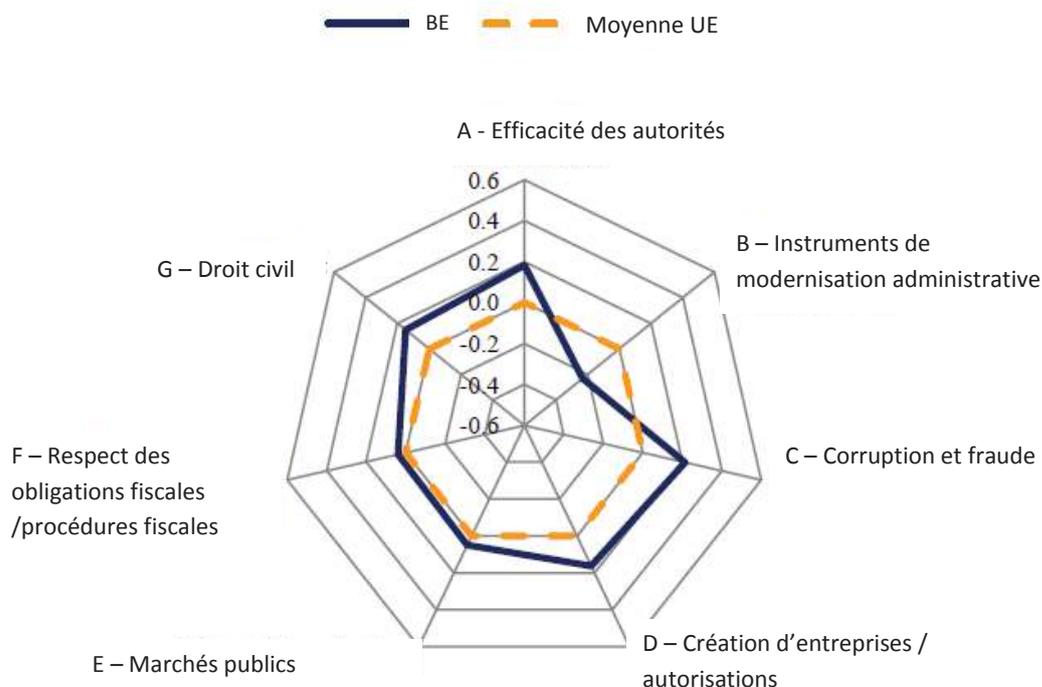


Source : Forum économique mondial [2013]

## 7e DIAGNOSTIC : RIEN N'EST FAIT EN MATIÈRE DE SURRÉGLEMENTATION

La Commission européenne [2013e] confirme dans ses analyses la charge exceptionnellement élevée que constitue la réglementation publique dans notre pays. La sous-exploitation d'instruments de modernisation administrative est pointée du doigt comme étant un important manquement de la part du(des) gouvernement(s) belge(s) par rapport aux gouvernements d'autres États membres de l'UE (voir figure 10). Les effets d'une réglementation publique coûteuse et de charges administratives élevées sur la compétitivité et le dynamisme de l'économie belge sont problématiques. La Belgique est encore en grande partie un pays de PME et la lourde réglementation publique pèse surtout sur les plus petites entreprises, pour lesquelles les charges administratives représentent une part importante du chiffre d'affaires. Alors que les charges administratives absorbent plus de 3 % du chiffre d'affaires dans les petites entreprises, elles ne représentent que moins de 1 % dans les grandes entreprises (voir Kegels [2012]). Les petites et jeunes entreprises étant souvent responsables du dynamisme et de la création d'emplois (voir Haltiwanger et al. [2013]), le désavantage compétitif de ce groupe spécifique causé par les règlements administratifs est problématique.

Figure 10 : profil des services publics



Source : WIFO & Commission européenne (2013e)

## 8e DIAGNOSTIC : DÉSAVANTAGE COMPÉTITIF DES PETITES ET JEUNES ENTREPRISES CAUSÉ PAR LES RÈGLEMENTS ADMINISTRATIFS

Les différents indices de compétitivité suggèrent que la Belgique dispose d'excellentes infrastructures. Mais les enquêtes s'intéressent uniquement à la qualité et à la quantité des routes et des transports en commun, sans tenir compte des problèmes en matière d'embouteillages, de retards et de surexploitation. Le problème connu des embouteillages autour et entre les villes et les problèmes fréquents de retard sur le réseau ferroviaire limitent le rôle que peut jouer la Belgique, en raison de sa position centrale, comme centre de distribution et base d'opérations pour les entreprises de service internationales. Le coût de la congestion est exorbitant, certaines estimations chiffrent la perte totale de temps à 2 % du PIB (Commission européenne [2013b]). Les expériences vécues dans les pays voisins montrent cependant qu'il est bien possible de limiter la congestion par des adaptations de la capacité – routes, transport en commun, parkings urbains... – par l'introduction de nouvelles technologies de contrôle comme le péage urbain et par des mesures complémentaires comme des tarifs de stationnement plus élevés.

## 9<sup>e</sup> DIAGNOSTIC : LES PROBLÈMES DE MOBILITÉ COMPLIQUE LE RÔLE DE LA BELGIQUE COMME CENTRE DE DISTRIBUTION ET BASE D'OPÉRATIONS

Les analyses de compétitivité d'un pays cachent souvent des disparités régionales sensibles. Dans les pays présentant de grandes différences en matière de compétitivité régionale, il est recommandé de mener une politique jouant sur ces différences régionales. L'Indice de compétitivité régionale (RCI) de la Commission européenne – décrit dans Annoni et Dijkstra [2013] – a été développé afin d'obtenir et de traiter des informations essentielles à propos des différentes dimensions de la compétitivité au niveau régional. L'indice rassemble des informations relatives aux équipements de base (enseignement, soins de santé, stabilité macroéconomique, institutions), aux indicateurs d'efficacité (taille du marché, efficacité du marché du travail, enseignement supérieur et formation continue) et aux indicateurs d'innovation (innovation, degré de sophistication des entreprises, capacité technologique). Même si l'indice pour 2013 ne reprend pas des données détaillées dans chaque domaine, et qu'il s'agit donc seulement de résultats préliminaires, certains éléments extrêmement intéressants se dégagent. Le tableau 4 présente les 20 meilleures régions parmi les 262 régions européennes étudiées (NUTS2). On peut tout d'abord remarquer qu'au moins une région de chaque pays voisin de la Belgique est plus compétitive que la plus compétitive des régions belges (Bruxelles).

**Tableau 4 : Regional Competitiveness Index – preliminary results Top 20**

Rank	Region	Score
1	Utrecht (NL)	1,358
2	Bedfordshire and Hertfordshire +Essex + Inner London +Outer London (UK)	1,192
3	Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire (UK)	1,174
4	Stockholm (SE)	1,149
5	Surrey, East and West Sussex (UK)	1,093
6	Flevoland + Noord-Holland (NL)	1,078
7	Darmstadt (DE)	1,050
8	Île de France (FR)	1,050
9	Hovedstaden (DK)	1,040
10	Zuid-Holland (NL)	1,006
11	Noord-Brabant (NL)	1,003
12	Hamburg (DE)	0,983
13	Luxembourg (LU)	0,971
14	<b>Rég. Bruxelles / Brussels Gewest + Prov. Vlaams-Brabant + Prov. Brabant Wallon (BE)</b>	0,969
15	Oberbayern (DE)	0,963
16	Gelderland (NL)	0,892
17	Limburg (NL)	0,890
18	Karlsruhe (DE)	0,875
19	Köln (DE)	0,857
20	<b>Prov. Antwerpen (BE)</b>	0,807

La région de Bruxelles + Brabant flamand + Brabant wallon est considérée comme la 14e dans ce classement des régions les plus compétitives. Anvers se classe à la 20e place, alors que le Hainaut et le Luxembourg ne sont respectivement que 105e et 122e. Il existe donc de très importantes différences régionales en matière de compétitivité en Belgique. Le tableau 5 illustre encore le retard d'innovation de l'économie wallonne. Alors que la Wallonie est décrite comme un suiveur en matière d'innovation, Bruxelles et la Flandre sont classées parmi les leaders en matière d'innovation. Les grandes différences de compétitivité suggèrent que les options politiques générales doivent être différenciées en fonction des régions.

**Tableau 5 : Regional Competitiveness Index – classement des régions belges**

	RCI	Basic	Efficiency	Innovation
Région bruxelloise + Brabant flamand + Brabant wallon	14	45	15	7
Anvers	20	30	18	23
Limbourg	35	33	36	56
Flandre-Orientale	26	69	14	29
Flandre-Occidentale	44	82	32	79
Hainaut	105	95	119	90
Liège	79	67	83	76
Luxembourg	122	127	115	123
Namur	87	99	81	67

Source : Annoni and Dijkstra [2013]

La Wallonie doit faire face à une faible efficacité du marché du travail, qui se traduit par des chiffres élevés en matière de chômage. En outre, les prestations du système éducatif francophone sont médiocres. Les études PISA de l'OCDE mesurent la qualité de l'enseignement secondaire en matière d'apprentissage des compétences cognitives. Les résultats de l'enseignement wallon dans l'étude PISA de 2009 sont dramatiques, avec un score de 482 en matière d'alphabétisation scientifique, ce qui est sensiblement inférieur à la moyenne de l'OCDE de 501. La Flandre a obtenu un score de 526 et se classe à la onzième place. Il faut cependant remarquer que l'enseignement flamand a cédé quelques places par rapport aux analyses PISA précédentes. Ceci complique la formation nécessaire d'un personnel adapté à une réorientation vers le secteur des biens et services de haute technologie.

## 10e DIAGNOSTIC : DE GRANDES DISPARITÉS RÉGIONALES EN MATIÈRE DE COMPÉTITIVITÉ

## 11e DIAGNOSTIC : UN SYSTÈME D'ENSEIGNEMENT FRANCOPHONE MÉDIOCRE MINE LE DÉVELOPPEMENT D'UN SECTEUR DES BIENS ET SERVICES DE HAUTE TECHNOLOGIE

### Recommandations politiques

#### **TO DO 1 : PRENDRE AU SÉRIEUX LES RECOMMANDATIONS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE**

Suivre les recommandations de la Commission européenne ne semble pas faire partie des priorités des gouvernements belges. Rien n'est fait pour éliminer les points noirs bien connus minant notre économie. C'est un mauvais signal envoyé aux investisseurs. Toutes les recommandations ne peuvent être appliquées en même temps. Fixer quelques priorités claires serait le début d'une stratégie efficace.

#### **TO DO 2 : LUTTER CONTRE LA DISSOCIATION ENTRE SALAIRES ET PRODUCTIVITÉ**

Remédier à la dissociation entre les salaires et la productivité demande des adaptations au mécanisme d'indexation des salaires et au fonctionnement du marché du travail en Belgique. On constate au niveau intersectoriel que la productivité n'explique que faiblement l'évolution salariale, ce constat illustre qu'il est préférable de veiller à l'adéquation entre salaires et productivité au niveau de l'entreprise. Au minimum, il doit être possible de permettre de plus grandes différences entre entreprises dans les accords sectoriels. Mais au sein des entreprises aussi, il est possible de mieux adapter les salaires à la productivité en adaptant le système de gestion.

#### **TO DO 3 : DONNER DE L'ESPACE POUR PERMETTRE LA CROISSANCE DE JEUNES ENTREPRISES DYNAMIQUES**

Les PME sont essentielles pour la création d'emplois. Les responsables politiques peuvent soutenir la création d'emplois en soutenant l'esprit d'entreprendre. Bien entendu, l'objectif n'est pas que les jeunes entreprises restent toujours petites. Small n'est pas toujours beautiful (Altomonte et al. [2012]), car ce sont justement les grandes entreprises qui se placent en bonne position sur divers marchés d'exportation et assurent des retombées importantes en

matière de connaissances dans l'économie belge. Il est surtout important qu'existent les bonnes conditions pour permettre aux petites entreprises de se développer et de devenir des entreprises exportatrices compétitives. Il ne faut donc pas soutenir uniquement les premiers pas des entreprises, mais aussi leur extension. Altomonte et al. [2012] pointent du doigt l'importance cruciale de la mise en place des bonnes conditions pour donner aux entreprises l'espace nécessaire pour se développer et exporter. Ils pointent aussi du doigt l'importance de l'élimination des mécanismes existants (ou incentives) qui poussent les entreprises à vouloir rester petites. Puisqu'une politique tournée sur le dynamisme et la création d'emplois dans les jeunes entreprises va aussi de pair avec une destruction d'emplois, il est important que l'abandon d'un ancien modèle d'entreprise soit moins pénalisé (par exemple par une perte des avantages associés à l'ancien modèle d'entreprise).

Plus spécifiquement, le développement des jeunes entreprises à succès est entravé par un manque de financement, des réglementations handicapantes sur les marchés des produits, une lourde réglementation publique, des tracasseries administratives coûteuses et un marché du travail rigide. Voici quelques mesures politiques appropriées...

1. *Élargir les fonds d'aide à la création pour que les jeunes entreprises disposent d'un meilleur accès au financement de projets (risqués)*

Des études de la BCE comme Ferrando en Mulier [2013] montrent que les jeunes entreprises sont les premières à faire face à un manque de possibilités de financement. Il existe une certaine pénurie de financement qui découle de la crise (de confiance) et les jeunes entreprises peuvent rarement présenter des antécédents avérés impressionnants. Des fonds d'aide à la création avec garantie d'état peuvent temporairement offrir une alternative.

2. *Diminuer la réglementation des marchés des produits qui désavantage surtout les jeunes entreprises*

Des réglementations restrictives des marchés des produits constituent un désavantage compétitif qui peut faire obstacle au développement de jeunes entreprises dynamiques. La réglementation est nécessaire et est souvent le fruit d'accords conclus en concertation avec les secteurs existants. L'effet de cette réglementation sur l'introduction sur le marché et sur la création et le fonctionnement de petites entreprises est à peine pris en compte. Ce qui avantage bien sûr les entreprises existantes, mais freine ainsi la création d'emplois par les nouvelles petites entreprises. Il est essentiel que pour chaque forme de réglementation, soient étudiés les effets de celle-ci sur la survie et le fonctionnement des petites et jeunes entreprises et la possibilité d'introduction sur le marché sans coûts de création exorbitants.

### 3. *Diminuer le coût des charges administratives pour les petites entreprises*

La prolifération de subventions pour le travail (voir GECE [2013]) et les charges administratives élevées font en sorte qu'il est difficile pour de petites et jeunes entreprises d'entrer en concurrence avec de grandes entreprises bien établies. Ce désavantage compétitif doit être éliminé par une simplification de la fiscalité et en prenant des mesures spécifiques visant à compenser le surcoût administratif pour les petites et jeunes entreprises.

### 4. *Adapter le marché du travail au profit de systèmes de « flexisécurité » qui soutiennent un travail plus mobile*

Afin de permettre à la « destruction créatrice » de faire son travail, il doit exister une voie moins douloureuse pour les travailleurs de quitter des entreprises qui ne parviennent pas à percer. Un système de flexisécurité venant soutenir la mobilité du travail est conseillé (voir par exemple MICRODYN [2011]). Comme le présentent Cockx et Van der Linden [2013], une économie dynamique nécessite également une unification des règles de licenciement pour les travailleurs temporaires et permanents et l'élimination des disparités entre l'offre et la demande de travail au moyen d'une politique du marché du travail active et adéquate.

## **TO DO 4 : DÉVELOPPER UNE VISION À LONG TERME EN MATIÈRE D'INFRASTRUCTURES**

Contrairement aux pays voisins, le problème du transport (surtout par la route et le chemin de fer) est toujours plus important. Il est clair qu'une hausse de la capacité seule ne suffira pas. Des investissements intelligents en le développement de nouvelles technologies sont nécessaires à l'obtention d'une solution globale à ces problèmes préoccupants. C'est uniquement comme cela que la Belgique pourra profiter au maximum de sa situation centrale.

## **TO DO 5 : INTERNALISATION DE COMPLEXITÉ**

Il est certain que la Belgique doit tirer la gamme de ses produits vers le haut et proposer des produits de haute technologie. Les entreprises belges doivent adopter la devise « internalisation de complexité », alors que les autorités belges, de leur côté, doivent justement essayer de mettre un terme à la complexité institutionnelle existante.

Investir dans un meilleur enseignement et une meilleure formation est la meilleure option à prendre pour faire augmenter la compétitivité et contrer les effets négatifs du vieillissement de la population. Sans une offre d'emploi adéquate, une politique tournée vers la recherche et le développement est absurde et le pourcentage des exportations de haute technologie dans le volume total des exportations ne peut augmenter. Avant toute chose, il

faut s'atteler à l'amélioration de la qualité de l'enseignement francophone. Parallèlement, il faut inverser la tendance à la baisse de la qualité de l'enseignement en Communauté flamande et miser sur la formation continue et le perfectionnement de la main-d'œuvre.

Puisqu'il n'existe pas de planificateur central capable de savoir quelles seront les innovations fructueuses dans le futur, il est du ressort des autorités de proposer des règles du jeu équitables qui permettent l'innovation... avec ses réussites, mais aussi ses échecs. La littérature montre que se spécialiser dans une seule niche n'est pas la meilleure option. Il est préférable de permettre le développement de différentes niches dans un environnement dynamique. D'autre part, le développement de la politique de subvention est à déconseiller, étant donné les charges administratives supplémentaires imposées aux jeunes entreprises audacieuses. GECE [2013] montre en effet que le degré de subvention est plus élevé en Belgique que dans les pays voisins. Le tableau 6 montre bien la problématique de la complexité institutionnelle de notre pays. La Belgique associe le taux d'imposition sur le travail le plus élevé avec les subventions salariales dans le secteur privé les plus élevées.

**Tableau 6 : subventions salariales dans le secteur privé (en % de la masse salariale)**

	1996	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Belgique	0,37	1,68	2,11	2,49	3,01	3,74	4,07
Allemagne	0,72	0,22	0,23	0,25	0,53	0,49	0,26
Pays-Bas	0,36	0,68	0,65	0,63	0,98	0,85	0,74
France	0,62	0,71	0,73	0,69	1,11	1,08	0,76

Source : GECE [2013].

La structure de subventionnement complexe rend difficile une estimation de l'évolution salariale réelle dans notre pays. De ce fait, il est difficile de faire respecter la norme salariale. Cette complexité effraie également les investisseurs étrangers. Une meilleure option est la création d'un environnement de marché dynamique et propice à l'innovation par la lutte contre la surréglementation et par l'adaptation du fonctionnement du marché du travail aux réalités d'aujourd'hui.

## Références

Altomonte, C., T. Aquilante et G. Ottaviano, 2012. The triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country report. Bruegel Blueprint Series 17 (738).

Altomonte, C., F. di Mauro et C. Osbat, 2013. Going beyond labour costs: How and why structural and microbased factors can help explaining export performance? COMPNET POLICY BRIEF 01/2013.

Annoni, P. et L. Dijkstra, 2013, EU Regional Competitiveness Index 2013, Preliminary draft, European Commission Inforegio, 160 p.

BNB & CCE & Bureau fédéral du Plan ; 2011, les défis de la compétitivité en Belgique. Note du 20/09/2011.

Bogaert, H. et C. Kegels, 2012, Compétitivité en Belgique. Défis et pistes de croissance. Bureau fédéral du Plan, Planning Paper 112.

Bravo Biosca, A., 2010, Growth Dynamics: Exploring business growth and contraction in Europe and the US, NESTA Research report, 25 p.

Cockx, B. et B. Van der Linden, 2009, Flexicurity in Belgium. A proposal based on economic principles, CESifo Working Paper Series 2655, CESifo Group Munich.

Commission européenne, 2012, Regional Innovation Scoreboard 2012 ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2012\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ris-2012_en.pdf)).

Commission européenne, 2013a, Évaluation du programme national de réforme et du programme de stabilité 2013 de la Belgique. Document de travail des services de la Commission, SWD(2013) 351 final, 47 p.

Commission européenne, 2013b, Recommandation de recommandation du Conseil concernant le programme national de réforme de la Belgique pour 2013 et portant avis du Conseil sur le programme de stabilité de la Belgique pour la période 2012-2016, SWD(2013) 351 final, 8 p.

Commission européenne, 2013c, Industrial Performance Scoreboard and Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial Policy. Data sets.

Document de travail des services de la Commission.

Commission européenne, 2013d, Research and Innovation Performance in Belgium, Country Profile. ISBN 978-92-79-30890-1.

Commission européenne, 2013e, Member States' Competitiveness Performance and Implementation of EU Industrial policy: Industrial Performance Scoreboard, A Europe 2020 Initiative. 283 p. ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/monitoring-member-states/files/ms-compet-report-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/monitoring-member-states/files/ms-compet-report-2013_en.pdf)).

Commission européenne, 2013f, European Competitiveness Report 2013: Towards knowledge driven re-industrialisation. ([http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/files/eu-2013-eur-comp-rep\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/files/eu-2013-eur-comp-rep_en.pdf)).

FEM, 2013, The Global Competitiveness Report 2013-2014. K. Schwab, World Economic Forum. ([http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)).

Ferrando, A. et K. Mulier, 2013, Firms' Financing constraints: Do perceptions match the actual situation? ECB Working Paper Series, 1577, August.

FMI, 2013, World Economic Outlook: Hopes, Realities, International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys. 204 p.

Gallois L., C. Lubin et P.-E. Thiard, 2012, Pacte pour la compétitivité de l'industrie française, Rapport au Premier ministre, La Documentation française. 72 p. ISBN : 978-2-11-009250-2.

GECE, 2013, Coût salarial, subventions salariales, productivité du travail et effort de formation des entreprises, Rapport au Gouvernement, Groupe d'experts « Compétitivité et Emploi ». 277 p.

Haltiwanger, J., R.S. Jarmin et J. Miranda ,2013, Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young, in The Review of Economics and Statistics 95(2), 347-361.

Huemer, S., B. Schuebel et F. Walch, 2013, Measuring institutional competitiveness in Europe, ECB Working Paper Series, The Competitiveness Research Network, 1556.

Kegels, C., 2012, Les charges administratives en Belgique pour l'année 2010, Bureau fédéral

du Plan, Planning Paper 110.

Mc Kinsey, 2012, Manufacturing the future.

Merlevede, B., M. De Zwaan, K. Lenaerts et V. Purice, 2013a, Firm heterogeneity and the impact of the crisis: Evidence from a pan-European firm-level dataset, mimeo, Ghent University.

Merlevede B., K. Schoors et M. Spatareanu, 2013b, FDI Spillovers and Time since Foreign Entry, World Development, à paraître.

MICRO-DYN, 2011, The competitiveness of firms, regions and industries in the knowledge-based economy, A summary of policy conclusions. Newsletter Nr. 5, March.

NBB & CRB & Federaal Planbureau, 2011, De uitdagingen voor het concurrentievermogen in België. Nota 20/09/2011.

WEF, 2013, The Global Competitiveness Report 2013-2014. K. Schwab, World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf)

Pour une croissance économique et une protection sociale durables