

## ■ ■ ■ La position de la Belgique dans les classements de compétitivité : analyse d'une sélection d'indicateurs

Delphine DIDDEREN  
*Conseiller des Finances*  
*Service d'Etudes et de Documentation*  
*du SPF Finances*

### ABSTRACT ■ ■ ■

**I**nternational rankings of country global competitiveness are regularly released. This article reviews these main rankings. It analyses in detail the components of the synthetic indicators used to establish the rankings, while emphasizing the methodological shortcomings of the indexes. A particular focus is placed on Belgium's position, its major advantages and inconveniences, and on the comparison with other European countries, notably the principal trading partners. A specific section is also devoted to the rankings linked to the Lisbon Strategy. The main lesson is that these rankings are useful to give a first image of a country's competitiveness, stimulate the debates and engage reforms. The general rankings need however to be relativized and completed with a thorough analysis of the individual determinants of the competitiveness.

**Keywords:** competitiveness rankings

**JEL Classification:** F 01, O 11, O 12, O 52, P 52



## Table des matières

Synthèse et conclusions .....	94
Introduction.....	102
1. Le Global Competitiveness Report du WEF.....	105
1.1. Présentation .....	105
1.2. Aperçu des indices de compétitivité développés par le WEF .....	105
1.3. Présentation du Global Competitiveness Index .....	106
1.4. Le Business Competitiveness Index : un rôle complémentaire .....	109
1.5. Les résultats du classement .....	110
1.5.1. Les résultats généraux selon le Global CI .....	110
1.5.2. Analyse des points forts et points faibles de la Belgique .....	111
1.5.3. Evolution de la position belge par comparaison au classement précédent... ..	116
1.5.4. Les résultats du classement selon le Business CI.....	117
1.6. Analyse critique de l'indicateur .....	118
2. Le World Competitiveness Yearbook de l'IMD.....	121
2.1. Présentation .....	121
2.2. Structure de l'indice de compétitivité .....	121
2.3. Méthodologie .....	123
2.4. Les résultats du classement global .....	124
2.5. Analyse des avantages et inconvénients de la Belgique.....	125
2.6. Les défis de l'économie belge .....	132
2.7. Evolution des performances belges.....	133
2.8. Perspectives pour l'avenir .....	134
2.9. Analyse critique de l'indicateur .....	135
3. L'étude doing business de la Banque mondiale .....	139

3.1. Présentation de l'étude .....	139
3.2. Les résultats du classement .....	140
3.3. Les réformes en matière de création d'entreprise en Belgique .....	141
3.4. Les autres points forts et points faibles de la Belgique .....	142
3.5. Analyse du marché du travail.....	144
3.6. Analyse critique de l'indicateur .....	144
3.7. L'étude du Bureau fédéral du Plan sur le poids des charges administratives.....	146
4. Le baromètre Ernst and Young de l'attractivité .....	148
4.1. Présentation.....	148
4.2. Les résultats du Baromètre.....	149
4.2.1. Les projets d'investissement.....	149
4.2.2. La perception des décideurs .....	150
5. L'index méga de l'institut metena.....	153
5.1. Présentation de l'indice .....	153
5.2. Les résultats du classement et analyse par critère .....	154
6. Les classements axés sur la stratégie de Lisbonne.....	157
6.1. Introduction.....	157
6.2. La Lisbon Review du World Economic Forum .....	158
6.2.1. Présentation .....	158
6.2.2. Les résultats du classement .....	160
6.2.3. Analyse des points forts et des points faibles de la Belgique .....	161
6.2.4. Evolution des performances belges .....	162
6.3. Le Focus Lisbonne de la FEB .....	162
6.3.1. Présentation .....	162
6.3.2. Les résultats du classement .....	163
6.3.3. Analyse des points forts et points faibles de la Belgique .....	164

6.3.4. Evolution des performances belges .....	166
6.4. L'European Growth and Jobs Monitor du Groupe Allianz .....	168
6.4.1. Présentation .....	168
6.4.2. Les résultats globaux du classement.....	169
6.4.3. Analyse des résultats par domaine.....	170
6.4.4. Analyse critique de l'indicateur.....	172
6.5. L'European Competitiveness Index de Robert Huggins Associates .....	173
6.5.1. Présentation .....	173
6.5.2. Les résultats du classement .....	175
6.5.3. Analyse par critère.....	175
Annexe 1 : Tableau comparatif des classements.....	178
Bibliographie.....	180
Liste des abréviations utilisées.....	182
Liste des tableaux.....	183

Très régulièrement, des palmarès de compétitivité par pays sont publiés, avec un écho médiatique plus ou moins important. L'attention du public se focalise sur les classements généraux des différentes économies étudiées.

Une analyse détaillée de ces publications, décomposant les indicateurs synthétiques globaux à la base de ces classements, s'avère cependant intéressante. Elle permet de mettre en évidence les principaux atouts et désavantages de la Belgique, sa position dans les différents classements et son évolution au fil du temps. Des comparaisons peuvent aussi être établies avec les autres pays européens, en particulier les principaux partenaires commerciaux. Un chapitre spécifique de cette étude est en outre consacré aux classements fondés sur les progrès effectués dans la Stratégie de Lisbonne.

Les limites méthodologiques des différents indicateurs de compétitivité sont aussi soulignées. Cette étude vise également à cerner l'apport de ces indicateurs, tant sur le plan de l'analyse économique et que comme guide pour la définition de réformes. Les mesures adoptées ou envisagées pour améliorer certaines faiblesses de la Belgique sont en outre évoquées.

### Atouts et inconvénients de la Belgique

Le niveau relativement élevé de la fiscalité et de la parafiscalité, ainsi que plusieurs inefficiences sur le marché du travail constituent les principales entraves à la compétitivité de notre pays. Ces deux inconvénients sont en partie liés : les prélèvements influencent négativement l'offre et la demande de travail. Les autres faiblesses identifiées concernent les finances publiques, le cadre légal et réglementaire s'appliquant aux entreprises et l'efficacité de la politique du gouvernement.

Le poids élevé des *charges fiscales et parafiscales* est aussi bien mis en évidence par des critères objectifs que par des variables subjectives. Il ressort en effet des différentes données statistiques utilisées, comme les taux nominaux ou effectifs de divers impôts et cotisations, ou encore les différents ratios de recettes. Les appréciations des dirigeants d'entreprise confirment également ce constat (impact des taxes sur l'entreprenariat, le marché du travail, etc.).

Plusieurs mesures ont néanmoins été adoptées pour alléger la pression fiscale en Belgique (1). Concernant les revenus des particuliers, une réforme de l'impôt des personnes physiques a été introduite dès 2001. Un de ses objectifs majeurs était de réduire les charges pesant sur le travail afin d'accroître l'offre de travail, avec la suppression des taux marginaux les plus élevés, l'élargissement des tranches du barème, l'augmentation des charges professionnelles forfaitaires déductibles (2) et l'instauration d'un crédit d'impôt remboursable pour les bas revenus d'activité.

Parallèlement, des réductions d'impôt spécifiques ont été mises en place (et étendues à plusieurs reprises) en faveur des heures supplémentaires, du travail de nuit et en équipe et de la recherche scientifique.

---

(1) L'évaluation des progrès réalisés nécessite toutefois la prise en compte des réformes analogues entreprises dans les autres pays.

(2) De nouvelles augmentations des charges professionnelles forfaitaires déductibles ont été par la suite opérées en 2006 et 2007.

Le coût du travail a en outre été réduit avec l'établissement d'une réduction structurelle de cotisations sociales patronales, combinée à des réductions spécifiques pour certains groupes cibles (notamment les travailleurs âgés ou les jeunes). Grâce au bonus emploi (3), plusieurs fois majoré, les travailleurs à faibles revenus bénéficient également d'une diminution de leurs cotisations sociales personnelles.

Grâce à ces diverses mesures, le taux de prélèvement implicite sur les revenus du travail s'est réduit. Il est passé de 43,9 % en 2000 à 42,8 % en 2006. Selon les estimations de la Banque nationale de Belgique (BNB), il devrait encore baisser pour représenter 42 % en 2007. Si l'écart par rapport aux autres pays européens a diminué, il reste néanmoins substantiel. En effet, selon les données d'Eurostat, en 2006, le taux de prélèvement implicite sur les revenus du travail en Belgique dépassait encore de 8,1 % la moyenne (non pondérée) des 15 pays de la zone euro. Cette différence provient essentiellement de l'impôt des personnes physiques.

En matière d'impôt des sociétés, la réforme de 2003 a réduit le taux facial d'imposition de 40,17 % à 33,99 % (4). Des incitants fiscaux ont également été instaurés comme la réserve d'investissement pour les petites et moyennes entreprises (PME) et l'exonération de majoration de versements anticipés lors des 3<sup>èmes</sup> années d'activité.

Par ailleurs, plutôt que de poursuivre l'abaissement du taux nominal d'imposition, la Belgique a choisi de se concentrer sur le développement d'une stratégie de "niches" (5). Toute une série de dispositions particulières ont été prises afin de renforcer l'attractivité de notre pays en matière fiscale et le différencier par rapport aux concurrents.

Ainsi, l'introduction des intérêts notionnels en 2006 permet aux entreprises de déduire de leur base imposable un montant fictif, équivalent à la rentabilité de leurs fonds propres. Ce dispositif entraîne une réduction du taux effectif d'imposition. De plus, pour favoriser les investissements étrangers, le principe d'unité en matière de TVA a été instauré, un nouveau cadre légal pour les fonds de pension a été créé et la directive mère-filiale a été étendue aux sociétés établies dans un pays avec lequel la Belgique a conclu une convention préventive de double imposition. Une déduction spécifique s'applique en outre aux revenus de brevets. De surcroît, le principe du ruling assure une meilleure sécurité juridique aux sociétés (6). Parmi les réformes envisagées par le gouvernement pour l'avenir figure la consolidation en matière fiscale.

Les différentes autorités régionales ont pour leur part adopté des mesures permettant la suppression d'un ensemble de taxes entravant l'activité des entreprises.

D'après les résultats d'enquêtes les plus récentes, les dirigeants reconnaissent les efforts déployés par la Belgique pour améliorer son cadre fiscal. Les réformes engagées dans les autres pays ne doivent toutefois pas être perdues de vue.

Bien que plusieurs analystes plaident en faveur d'une nouvelle réduction du taux nominal d'imposition des sociétés pour l'aligner sur celui en vigueur dans les autres pays, la Belgique ne semble pas pour l'heure s'orienter dans cette direction. La stratégie de niches mise en place présente cependant un inconvénient, celui d'un manque de clarté et de simplicité du paysage fiscal. Il est dès lors essentiel de faire connaître les différents dispositifs auprès des acteurs concernés.

---

(3) Ce bonus emploi remplace le crédit d'impôt sur les bas revenus d'activité mentionné ci-dessus et les réductions antérieures de cotisations sociales personnelles.

(4) Les taux réduits applicables aux PME ont également été abaissés.

(5) Selon l'expression de l'avocat fiscaliste Pierre-François Coppens (cf. THOMAS P.-H., 2008, "La troisième voie fiscale de la Belgique", *Le Soir*, 29 mars 2008).

(6) D'autres dispositions fiscales ayant un impact sur la fiscalité des entreprises peuvent être citées, comme la suppression du droit d'apport, le tax shelter en faveur du secteur audiovisuel, etc.

Malgré la progression enregistrée au cours de ces dernières années, les faibles *taux d'emploi et d'activité* reflètent de sérieuses entraves au bon fonctionnement du marché belge du travail. L'écart par rapport à la moyenne européenne et aux objectifs de Lisbonne reste considérable, en particulier en ce qui concerne les travailleurs âgés (7). Le nombre d'heures travaillées est en outre comparativement peu élevé. De plus, la part des 18-59 ans vivant dans un ménage dont aucun membre ne travaille est la plus importante des pays européens. Les disparités régionales en matière de chômage sont aussi considérables et le chômage de longue durée et des jeunes reste problématique.

Plusieurs efforts ont été déployés pour remédier à ces difficultés. Un plan d'activation et d'accompagnement des chômeurs a été lancé en 2004 afin de stimuler les demandeurs d'emploi à rechercher un travail et les soutenir dans cette recherche. Déjà étendu à de nouvelles catégories de demandeurs d'emploi, ce plan est amené à être encore renforcé à l'avenir. L'échange d'information entre les services régionaux d'emploi a également été amélioré.

Pour encourager la demande d'emploi, le travail doit aussi être rendu financièrement plus attractif, notamment pour les travailleurs à bas salaires (8). Les allègements de charges précédemment cités concourent à remplir cet objectif. D'autres mesures peuvent être citées à cet égard, en particulier la hausse récente de la quotité de revenu exemptée d'impôt pour les faibles et moyens revenus d'activité, le maintien d'allocations familiales majorées en cas de reprise du travail ou l'instauration d'un supplément d'âge en faveur des chômeurs âgés qui reprennent un emploi. Les réductions de charges précitées en faveur des employeurs contribuent de surcroît à stimuler la demande de travail.

Plusieurs mesures sont actuellement envisagées pour poursuivre la diminution de la pression fiscale sur le travail, en particulier pour les bas et moyens revenus. Elles concernent notamment une nouvelle hausse de la quotité de revenu exemptée d'impôt, une adaptation des tranches intermédiaires du barème d'imposition, un renforcement des réductions ciblées d'impôt, des réductions de cotisations patronales ou encore du bonus emploi. Ces dispositions contribueraient par ailleurs à rendre le système d'imposition plus progressif.

De plus, le système d'indemnisation des demandeurs d'emploi est amené à être adapté dans le futur, dans l'objectif de stimuler un retour plus rapide à l'emploi. Le gouvernement envisage en effet d'augmenter le montant des allocations en début de période, pour les diminuer ensuite progressivement, sans pour autant modifier le montant des minima. En outre, de nouveaux dispositifs contribueront à encourager la mobilité interrégionale et, par conséquent, à réduire les disparités observées.

Diverses dispositions, incluses dans le Pacte de solidarité entre les générations, visent de surcroît à prolonger la présence des plus âgés sur le marché du travail. En addition aux diminutions de charges, les conditions d'accès à la prépension sont rendues plus strictes, les alternatives à la prépension sont découragées, un bonus pension est instauré et les possibilités de combiner un revenu d'activité et une pension sont élargies.

D'après les dirigeants d'entreprise, le *marché belge du travail* se caractérise également par de trop grandes *rigidités*. Celles-ci concernent entre autres le recrutement et le licenciement des travailleurs ou la fixation des salaires. Ces perceptions sont néanmoins relativisées par une analyse objective des réglementations et des pratiques en vigueur. Ainsi, les principales contraintes en matière d'embauche apparaissent surtout au niveau des contrats temporaires, en particulier le travail intérimaire. De même, le mode de détermination des salaires autorise une certaine flexibilité à un niveau local. Concernant le travail intérimaire, il convient de noter qu'une modernisation de la réglementation est actuellement en cours de discussion.

---

(7) En raison de plus fortes améliorations du taux d'emploi (toutes catégories confondues) dans les autres pays européens, le retard de la Belgique s'est même accru depuis 2000.

(8) Le taux de prélèvement sur les bas salaires reste le plus élevé de tous les pays de l'UE (selon l'indicateur d'Eurostat).

En outre, les chefs d'entreprise jugent plutôt problématiques les relations de travail entre employeurs et travailleurs.

Le niveau toujours élevé de la *dette des pouvoirs publics* par rapport au produit intérieur brut (PIB) (et, partant, la part importante des paiements d'intérêts sur la dette) explique pour une large part les faibles performances de la Belgique en matière de finances publiques. Il est néanmoins essentiel de prendre en considération les efforts réalisés depuis le sommet enregistré en 1993, où la dette des pouvoirs publics était équivalente à 137,9 % du PIB. Grâce à une politique efficace de réduction de la dette, ce taux d'endettement a progressivement diminué pour représenter 84,8 % du PIB à la fin de l'année 2007.

Concernant les réalisations en matière de *solde budgétaire*, la Belgique occupe une position aux alentours de la moyenne, selon le champ des pays examinés et l'année considérée, et devance plusieurs pays européens. La poursuite de l'effort de consolidation des finances publiques demeure primordiale. La Belgique enregistre d'ailleurs de faibles scores pour les critères prenant en considération les défis budgétaires liés au vieillissement démographique.

Le poids des *réglementations applicables aux entreprises* est perçu comme un obstacle à l'exercice de leurs activités. L'examen objectif de domaines précis de réglementation économique permet de nuancer quelque peu ce jugement. Les procédures sont particulièrement fastidieuses et coûteuses pour certains aspects de la législation (comme le transfert de propriété immobilière), tandis qu'elles s'avèrent très efficaces pour d'autres dimensions (dont la procédure de faillite ou la protection des droits des actionnaires). Des progrès substantiels ont de surcroît été réalisés en matière de création d'entreprise. La procédure est désormais la plus rapide de toute l'Union européenne (UE).

Les résultats de l'enquête réalisée par le Bureau fédéral du Plan (BFP) sur les charges administratives signalent néanmoins une tendance à l'augmentation de ces charges pour les petites entreprises, découlant essentiellement de la législation fiscale. Inversement, les grandes sociétés (ainsi que les indépendants) ont connu une réduction de leurs charges.

Le volet qualitatif de l'enquête permet de plus d'identifier les principales difficultés rencontrées : elles résident surtout dans le contenu en lui-même de la législation (manque de cohérence des réglementations fiscales et d'emploi, manque de flexibilité des législations environnementales), alors que les contacts avec l'administration chargée de l'appliquer sont appréciés positivement. L'amélioration de l'environnement réglementaire semble dès lors relever de la compétence du législateur.

Au cours de ces dernières années, le contexte d'activité des entreprises a cependant été amélioré par l'adoption de diverses mesures de simplification administrative. Parmi celles-ci, on peut mentionner la gestion électronique du personnel, la facturation électronique, la déclaration électronique à l'impôt des sociétés et à la TVA, la diminution de la charge statistique ou encore la suppression de la comptabilité papier. Certaines réglementations ont aussi été rendues plus flexibles, notamment au niveau des heures et jours d'ouverture des commerces ou de l'implantation de nouvelles surfaces commerciales. L'impact des nouvelles réglementations au niveau des charges administratives qu'elles impliquent est en outre pris en considération lors de leur élaboration.

La poursuite de ces efforts, parallèlement à l'amélioration du statut social des indépendants et à des actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat, permettrait de promouvoir davantage l'esprit d'entreprise, qui reste insuffisamment développé en Belgique.

L'environnement institutionnel pourrait aussi être amélioré par une plus grande *efficacité des pouvoirs publics*. Les jugements sont assez critiques envers la politique du gouvernement. Celle-ci manquerait de flexibilité, de cohérence, d'indépendance et de transparence. Les décisions tarderaient à être mises en œuvre. Les dépenses ne seraient pas suffisamment orientées vers un souci d'efficacité.

Face à cette série d'inconvénients, la Belgique dispose néanmoins d'un certain nombre d'atouts non négligeables, notamment au niveau des infrastructures de transport, du système de soins de santé et du système d'enseignement. Notre pays bénéficie également d'une large ouverture à l'international en matière d'investissement et affiche un taux élevé de productivité.

La Belgique se démarque par la qualité de ses *infrastructures de transport*, notamment au niveau de ses réseaux routiers et ferroviaires. Ceux-ci présentent une densité particulièrement élevée et sont reconnus comme des avantages considérables par les chefs d'entreprises sondés. Les infrastructures de transport portuaire et aérien sont aussi bien appréciées. La position géographique de la Belgique joue également en sa faveur, malgré un déplacement du centre de gravité vers l'Est de l'Europe. Pour conserver cet atout, le maintien et le développement des infrastructures existantes s'avèrent dès lors essentiel, notamment par un investissement suffisant des autorités publiques.

Les dirigeants évaluent très positivement le système belge d'*enseignement* en général et, plus particulièrement, la qualité de l'enseignement primaire, universitaire et des écoles de management. L'enseignement des sciences et des mathématiques bénéficie aussi d'une opinion très favorable (9), de même que les compétences disponibles en langues et dans le domaine de la finance.

Les bonnes performances sont également dues à des paramètres quantitatifs, comme la part importante de diplômés de l'enseignement supérieur dans la population ou le taux élevé de participation.

Les caractéristiques du système éducatif influencent par ailleurs le niveau de qualification de la main-d'oeuvre. Les compétences des travailleurs, notamment au niveau linguistique ou de la finance, sont en effet assez appréciées.

Le système de *soins de santé* est aussi reconnu pour sa qualité. Il répond adéquatement aux besoins de la société et les problèmes de santé ont une influence négligeable sur l'activité des entreprises. Ce système bénéficie en outre d'un financement relativement considérable et le nombre de médecins par rapport à la population est assez important. Par ailleurs, la qualité de vie en Belgique est bien appréciée et le niveau de cohésion sociale assez élevé (répartition des revenus, risque de pauvreté, niveau de formation des jeunes).

De plus, la Belgique présente une large *ouverture à l'international* en termes d'investissement. Celle-ci se marque notamment au niveau de la part des investissements directs intérieurs ou étrangers, de l'attractivité des incitants visant à attirer les investisseurs étrangers ou encore de la possibilité qui leur est offerte d'acquérir le contrôle des entreprises nationales. Parallèlement à ces prestations, le statut de petite économie ouverte de la Belgique se marque également dans de bonnes performances à l'exportation.

Un des défis pour l'avenir compétitif de notre pays consiste à maintenir les investissements présents (malgré sa diminution, le risque de délocalisation reste plutôt élevé), mais plus fondamentalement à attirer de nouveaux investissements (10), en particulier dans les secteurs les plus innovants. A cet égard, l'image de la Belgique doit être rendue plus attrayante et mieux diffusée vis-à-vis de l'étranger. De surcroît, il ressort des enquêtes d'opinion que cette image s'est dégradée dans le contexte plus instable de formation du nouveau gouvernement, même si les actions menées pour attirer les investisseurs étrangers sont estimées plus efficaces.

---

(9) Ces résultats sont néanmoins relativisés par l'enquête PISA de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

(10) Signalons cependant la hausse en 2007 du nombre de projets entièrement nouveaux recensés par Ernst & Young.

Afin d'améliorer l'image de la Belgique, des campagnes de promotion auprès des investisseurs étrangers ont été organisées en 2003, 2005 et 2008. Un site Internet a également été créé à leur attention en mars 2008. Ce site permet de faire connaître les différents avantages et mécanismes susceptibles d'intéresser les investisseurs et d'établir un contact rapide avec les acteurs contribuant au développement de nouveaux projets.

Notre pays affiche en outre des taux de *productivité* globale et de productivité du travail relativement élevés, bien que ceux-ci soient à nuancer par une faible utilisation de la main-d'œuvre. Par ailleurs, les entreprises belges apparaissent aux yeux des dirigeants comme plutôt efficaces et évoluant dans un environnement suffisamment concurrentiel (11).

L'innovation constitue un secteur clé pour l'avenir compétitif d'une économie. A cet égard, la Belgique se situe plutôt dans la moyenne des classements. Le bilan est en fait contrasté selon l'aspect envisagé. Comme on vient de le noter, le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur est relativement élevé, mais la part de jeunes s'orientant vers les filières techniques et scientifiques est insuffisante et la formation permanente n'est pas assez développée. Le nombre de chercheurs par rapport à la population est important. L'Internet à haute vitesse est largement répandu.

Mais divers handicaps sont aussi identifiés. En particulier, les dépenses consacrées à la R&D, exprimées en pourcentage du PIB, restent peu élevées. Les entreprises participent majoritairement à ce financement, bien que leur contribution s'inscrive en diminution au cours du temps et que les dépenses soient concentrées sur un nombre limité de sociétés. De plus, les investissements ne débouchent pas sur des résultats suffisamment concrets. La part des produits de haute technologie dans le total des exportations est faible, de même que le nombre de brevets déposés. Concernant le financement des entreprises, le capital à risque disponible est insuffisant, surtout pour la phase de démarrage. Cette carence constitue dès lors une entrave au lancement de firmes innovantes.

En matière de recherche et d'innovation, divers incitants fiscaux ont été instaurés au niveau fédéral afin de réduire le coût de la recherche et développement (R&D) et stimuler son développement (en particulier le crédit d'impôt pour R&D, la déduction pour investissement, la réduction de précompte professionnel sur les rémunérations de chercheurs et la déduction pour les brevets). Les différents gouvernements régionaux ont développé des pôles de compétitivité ou de compétence, afin d'encourager la collaboration entre les acteurs concernés (entreprises, centres de formation et centres de recherche). Outre une augmentation du financement public, une plus grande coordination entre les différents niveaux de pouvoir pourrait accroître l'efficacité des dépenses de R&D.

## Position et évolution de la Belgique

Concernant le positionnement de la Belgique par rapport aux autres pays européens dans les classements globaux de compétitivité, celle-ci se situe aux alentours de la moyenne ou légèrement en dessous. Les pays scandinaves apparaissent le plus souvent en tête de ces classements, tandis que les pays méridionaux sont plutôt en retrait. Selon les classements, l'Irlande, le Luxembourg et le Royaume-Uni réalisent également de bonnes prestations. Par comparaison à ses principaux partenaires commerciaux, notre pays est généralement devancé par l'Allemagne et les Pays-Bas. La situation par rapport à la France est assez variable d'un classement à l'autre, mais les écarts sont le plus fréquemment peu marqués.

---

(11) Sur le plan de la concurrence, il convient cependant de noter que la plupart des institutions internationales relèvent un manque de concurrence dans le secteur des services et des industries de réseaux. Toutefois, des mesures sont développées par le gouvernement pour stimuler davantage la concurrence dans ces domaines.

En termes d'évolution des performances, les derniers classements signalent généralement une légère amélioration de la compétitivité de notre pays ou, du moins, une stabilisation.

A la différence d'autres économies européennes, notamment les pays voisins ou le Royaume-Uni, le positionnement et l'évolution de la Belgique restent relativement homogènes d'un classement à l'autre (12).

Les changements méthodologiques opérés complexifient cependant le suivi des prestations sur le long terme. Par ailleurs, comme les analyses se concentrent sur les performances relatives des économies, il convient de prendre en considération les efforts et les progrès réalisés dans l'absolu, en fonction de la position de départ de notre pays.

## Les limites et le rôle des indicateurs de compétitivité

L'analyse détaillée des indicateurs de compétitivité met en évidence la nécessité d'interpréter avec une certaine prudence les différents classements. Ces indices sont en effet sujets à une série de limitations méthodologiques.

Il convient tout d'abord de souligner le caractère arbitraire des différents choix opérés, au niveau de la structure des indices, des variables retenues, des pondérations et des méthodes de calcul appliquées. L'analyse peut écarter des dimensions essentielles ou, au contraire, intégrer des données peu pertinentes, redondantes ou difficilement comparables. Par exemple, l'étude *Doing Business* inclut les cotisations sociales patronales dans son indicateur de taux de pression fiscale globale. Or, cette approche est problématique pour confronter les performances de pays présentant des systèmes de prélèvement très diversifiés, en particulier au niveau de la part des différentes contributions (à charge des employeurs ou des employés) dans le total des prélèvements.

Les sélections effectuées peuvent également comporter certains préjugés, qui déterminent inévitablement les résultats. Notamment, l'attribution d'une note élevée pour un faible ratio de recettes fiscales n'est pas en soi justifiée. Elle néglige la prise en compte des contreparties en termes de services publics offerts et, partant, des priorités politiques d'un pays. L'évaluation de l'efficacité des dépenses publiques est en l'occurrence déterminante, malgré la difficulté de sa mesure.

Un nombre élevé de pays étudiés implique une certaine hétérogénéité entre ces économies. Or, les variables analysées ne sont pas nécessairement pertinentes pour tous les pays, comme le taux de mortalité infantile ou d'analphabétisation. Les résultats des classements sont aussi à relativiser par la disparité entre les pays au niveau de leur taille (par exemple pour le nombre d'emplois en valeur absolue) ou de leur état de développement (pour la croissance du PIB).

En outre, les modifications méthodologiques fréquentes, en particulier dans le cas du WEF, complexifient le suivi et la comparaison des prestations au cours du temps. Ces changements peuvent aussi entraîner une certaine confusion.

---

(12) Cf. l'annexe 1 qui compare, depuis 2006, les classements de l'Allemagne, de la Belgique, de la France, des Pays-Bas et du Royaume-Uni.

Le recours à la technique des enquêtes d'opinion est également problématique. Les données recueillies présentent inévitablement une large part de subjectivité. Les résultats varient non seulement selon la personne interrogée (secteur d'activité, taille de l'entreprise, etc.), mais aussi en fonction du moment auquel le sondage est réalisé. Les réponses reflètent également une culture particulière. Les cadres de référence peuvent différer et rendre les données difficilement comparables. Certains jugements ne sont pas confirmés par des analyses objectives, en particulier en matière de flexibilité de la législation sur le travail ou de performance des systèmes d'enseignement. De surcroît, l'évolution des appréciations au cours du temps est parfois difficile à expliquer par des éléments objectifs.

La manière de formuler et présenter les questions (options de réponse proposées, ordre des questions) n'est pas non plus sans influence sur les résultats. Le libellé parfois très général des questions laisse une grande marge d'interprétation et peut recouvrir des réalités très diverses (13). Le caractère répétitif des questions peut également entraîner de la lassitude et, dès lors, une moindre attention aux réponses données.

Concernant les variables quantitatives, les résultats sont déterminés par la nature des sources utilisées, les paramètres effectivement analysés ou encore le moment où les statistiques sont récoltées (caractère provisoire ou définitif, année de référence, etc.).

Ces analyses agrègent par ailleurs des paramètres de nature très différente : indicateurs d'*input* et d'*output*, données qualitatives et quantitatives, facteurs structurels et conjoncturels, voire instantanés ou contingents. Dans cette dernière hypothèse, les données et, par conséquent, les classements, peuvent dès lors varier considérablement d'une année à l'autre. On peut citer, à titre illustratif, le solde public réalisé, l'évolution du principal indice boursier ou encore la croissance du PIB. En raison de cette combinaison de données, un examen plus précis des classements globaux s'impose.

De surcroît, étant donné l'annualité ou la subjectivité de certaines données, il est délicat d'opérer une sélection et d'établir une liste de priorités. De telles analyses permettent plutôt de distinguer de grands domaines d'action. La notion de compétitivité est par ailleurs relativement large et englobe de nombreuses dimensions.

Malgré ces limites, les différents classements de compétitivité ont une utilité indéniable. Ils permettent d'identifier les principaux points forts et points faibles d'un pays. Ces analyses ont de plus le mérite de souligner la nécessité de consolider les atouts, ainsi que d'esquisser des solutions afin de remédier aux principales difficultés rencontrées. De surcroît, en raison de leur impact médiatique, les décideurs politiques ne peuvent raisonnablement pas ignorer les résultats de ces classements et leur influence sur l'image globale du pays. Ils les encouragent par conséquent à expliciter davantage les résultats diffusés ou à entreprendre des actions de réforme.

Ces indices constituent un point de départ intéressant pour donner une première indication de la compétitivité d'un pays, attirer l'attention du public et nourrir le débat. Comme ils requièrent une analyse plus détaillée des prestations des économies et des déterminants individuels de compétitivité, il est nécessaire de relativiser les classements généraux. Afin d'exploiter au mieux les avantages de ces indices, il est dès lors préférable de recouper les résultats d'un ensemble d'indicateurs et d'identifier les points communs, plutôt que de se focaliser sur un résultat déterminé ou encore sur la seule évolution dans le classement final d'une année à l'autre.

*Etant donné l'actualisation constante des classements de compétitivité, il convient de préciser que cette étude a été achevée en juin 2008.*

(13) Inversement, on peut noter que l'étude objective des réglementations dans *Doing Business* suppose la définition de cas types (domaine d'activité, catégorie d'entreprise, etc.). Cette méthode restreint naturellement le champ de l'analyse.

Dans le contexte de la globalisation de l'économie, le maintien et le renforcement de la compétitivité d'un pays sont devenus des préoccupations essentielles. A cet égard, des inquiétudes apparaissent fréquemment quant à une éventuelle érosion de la position concurrentielle de la Belgique.

Cette question de la compétitivité d'une économie peut en fait être appréhendée à l'aide de diverses approches. Elles peuvent par exemple consister à analyser l'évolution des parts de marché à l'exportation, la compétitivité prix ou encore la compétitivité coût, notamment par le suivi de l'évolution des coûts salariaux (tant horaire que par unité produite).

Des indices de compétitivité, intégrant différentes dimensions de la compétitivité d'un pays, sont également construits par divers organismes internationaux ou cabinets de conseil. Reposant sur un vaste ensemble de critères, ces indicateurs globaux visent à quantifier une compétitivité de nature structurelle, en identifiant une série de variables explicatives. Par rapport au suivi des performances en termes d'exportation, ces indices se concentrent sur la compétitivité "ex ante". Ils intègrent de nombreux paramètres hors prix et hors coûts (14) qui influencent la capacité économique d'un pays, tels que la R&D, l'innovation, l'enseignement, le cadre institutionnel, etc.

Ces indicateurs composites servent à délivrer des "scores" aux économies étudiées et à établir des classements, censés comparer leur compétitivité globale ou, du moins, des concepts qui y sont liés comme leur attractivité aux yeux des investisseurs. Des exercices de *benchmarking* permettent aussi d'identifier les meilleures pratiques. La publication de ces classements multicritères bénéficie généralement d'une large audience dans les médias.

Une tendance à la multiplication des classements entre les pays est d'ailleurs observée, en réaction à l'intérêt croissant des médias pour ce type d'analyses. Des classements se sont de surcroît développés en se fondant sur des critères plus spécifiques, comme le degré de réglementation du milieu des affaires, la qualité de vie dans les villes d'affaires, le développement humain ou encore le niveau de corruption.

En outre, il convient de souligner qu'un certain flou entoure le concept même de compétitivité. La notion est en fait multiple et concerne de nombreux aspects de la politique économique. Le concept est d'ailleurs loin de faire l'objet d'un consensus. Sa pertinence est même contestée par certains économistes (15).

Sans dénier l'importance de ce débat, ni des différentes approches de la mesure de la compétitivité, cette étude est uniquement consacrée à l'examen d'indicateurs synthétiques, examinant le potentiel économique d'un pays. La place occupée par la Belgique dans ces classements retiendra en particulier notre attention : comment notre pays se positionne-t-il par rapport aux autres économies ? Assisté-t-on à un déclin relatif de ses performances et à une perte d'influence au fil du temps ?

---

(14) Toutefois, ces indicateurs peuvent aussi porter sur des éléments relevant de la compétitivité prix ou de la compétitivité coût d'une économie (notamment l'évolution des coûts salariaux).

(15) En particulier par l'économiste américain Paul Krugman, lorsque le concept est appliqué à l'échelle d'une nation, par comparaison à une entreprise. Selon lui, les pays ne se livreraient pas au même type de compétition que les entreprises et la croissance de l'un ne s'effectuerait pas au détriment de l'autre. Un pays rencontrant un problème de compétitivité serait en fait confronté à un problème intérieur de productivité.

Préalablement à l'analyse des résultats, les objectifs, la couverture géographique et la méthodologie des différents classements seront exposés. Le cas échéant, les définitions spécifiques de la notion de compétitivité proposées seront précisées. Une analyse détaillée de chaque indice permettra ensuite de souligner les principaux points forts et faiblesses de la Belgique. Ses prestations seront également comparées à celles des autres pays européens, en particulier celles de ses trois principaux partenaires commerciaux que sont l'Allemagne, la France et les Pays-Bas.

L'examen se concentrera sur les derniers classements disponibles lors de la rédaction de cette étude. Ce choix s'explique par les modifications méthodologiques significatives opérées par certains organismes. De plus, certaines analyses présentent un caractère très récent et ne permettent donc pas le suivi des performances sur une longue période. Néanmoins, le cas échéant, l'évolution des résultats au cours du temps sera brièvement commentée.

Etant donné le nombre relativement important et la diversité de ces indices, un choix a dû être opéré parmi ceux-ci. En raison de leur large écho médiatique et de leur ambition, les indicateurs globaux de compétitivité du World Economic Forum (WEF) et de l'International Institute Management Development (IMD) seront tout d'abord examinés dans les deux premiers chapitres. Ces indices partagent la caractéristique de prendre en compte un nombre très élevé de critères susceptibles de déterminer la compétitivité d'une économie. Ces deux institutions ont d'ailleurs publié un indicateur commun de compétitivité jusqu'en 1996, avant de produire des études concurrentes. Les différences dans les approches adoptées, qui se sont progressivement accentuées au cours du temps, seront soulignées dans la présentation des indices.

Des indicateurs plus spécifiques seront ensuite examinés. Les indices relatifs au fonctionnement du marché des produits ont l'avantage d'étudier l'impact et le coût des réglementations sur l'activité des entreprises. Ces indices ne constituent pas des indicateurs d'attractivité ou de compétitivité au sens strict. Cependant, par les réglementations qu'ils introduisent, les gouvernements peuvent entraver ou au contraire favoriser la conduite des affaires. Les résultats de l'étude *Doing Business* de la Banque mondiale seront à cette occasion commentés au chapitre trois.

L'image d'un pays auprès d'investisseurs potentiels peut être reflétée dans les indicateurs d'attractivité. Ils permettent de confronter la réalité des réglementations et leurs perceptions, des données de nature quantitative et qualitative (16). Dans cette optique, le choix s'est porté sur le baromètre de l'attractivité d'Ernst & Young (17), envisagé au quatrième chapitre.

L'indice de bonne gouvernance économique MEGA, développé par l'institut de recherche Metena, sera présenté au cinquième chapitre.

Le chapitre six sera spécifiquement consacré à la dimension européenne : en raison de l'implication de la Belgique dans le processus de Lisbonne, il nous a paru essentiel d'examiner les classements axés sur cette stratégie. Ceux-ci évaluent les progrès réalisés par les Etats membres de l'UE pour atteindre les objectifs fixés par cette stratégie, dont l'ambition initiale était de faire de l'UE l'économie la plus compétitive au monde à l'horizon 2010.

L'interprétation des résultats de ces classements ne peut s'effectuer sans précaution. Un certain nombre de considérations générales sont reprises ci-dessous. Le cas échéant, les limites spécifiques à un indicateur seront mentionnées lors de l'examen de cet indice.

---

(16) Comme le détailleront les chapitres suivants, les indicateurs globaux de compétitivité du WEF et de l'IMD combinent également ces deux types de données.

(17) A l'exception des données recensées par cet indicateur, cette étude n'envisagera pas les classements fondés sur les investissements, comme ceux établis par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) ou l'entreprise IBM.

Tout d'abord, la sélection des critères, des pondérations et des modes de calcul d'un indicateur suppose inévitablement une part d'arbitraire. Ce choix reflète certaines réalités, mais en occulte aussi d'autres. Il est possible que certaines variables pertinentes ne soient pas prises en compte, ou, au contraire, que des paramètres non essentiels soient intégrés dans l'analyse. Certaines données peuvent de plus être redondantes. Des a priori méthodologiques concernant les déterminants de la compétitivité peuvent aussi se présenter dans la définition des critères. L'application d'une pondération identique ne permet pas non plus de refléter l'ordre de priorités politiques défini par chaque pays (18). Or, les résultats sont largement influencés par les divers choix opérés et peuvent donner lieu à des conclusions trop simplistes ou partiales.

La nature et qualité des sources utilisées soulèvent aussi plusieurs questions. En particulier, le recours à des données de sondage relève d'une vision subjective. Les sondages introduisent un biais culturel, principalement lorsque les personnes sont uniquement interrogées sur leur pays d'origine. Les normes de référence ne sont pas identiques. Etant donné que les évaluations pour chaque pays ne proviennent pas d'un même échantillon, un problème de comparabilité des résultats se pose. La propension à émettre des critiques vis-à-vis de son propre pays peut de surcroît différer d'une culture à l'autre. Les jugements traduisent aussi l'opinion d'un secteur déterminé d'activité ou de la société, à un moment donné. La sélection de l'échantillon interrogé est par conséquent déterminante.

En outre, la formulation et l'ordre des questions posées présentent le risque d'orienter les réponses. Celles-ci sont également influencées par le choix de réponses proposées. Les répondants peuvent par ailleurs manquer de point de référence sur une question précise et souhaiter masquer un manque de connaissance.

L'agrégation de critères de nature quantitative et qualitative, ou la combinaison d'indicateurs de résultats (*output*) et d'indicateurs explicatifs (*input*) sont également problématiques. Il en va de même pour l'association d'éléments structurels et factuels. De plus, les changements méthodologiques intervenant d'une année à l'autre rendent malaisée la comparaison des résultats au fil du temps, même s'ils permettent d'accroître la pertinence des indicateurs.

Enfin, ces indicateurs donnent seulement une image très générale de la compétitivité d'une économie. Dans la pratique, des situations spécifiques (propres par exemple à une activité ou une zone géographique déterminées) peuvent se présenter et faire intervenir d'autres paramètres.

Malgré ces réserves méthodologiques, l'examen de la position belge dans ses classements internationaux peut être instructive. Ils permettent en effet de dégager des tendances générales, d'identifier les avantages et inconvénients, ainsi que d'effectuer une comparaison avec d'autres pays. Ces classements alimentent de plus le débat sur la compétitivité des pays.

---

(18) MOESEN W. and BOWEN H. P., "Benchmarking the Competitiveness of Nations: non-uniform Weighting and non-economic Dimensions", *Vlerick Leuven Gent Working Paper Series*, 2005/2. Les auteurs proposent une méthode permettant de prendre en compte ces choix et recalculent les résultats du WEF.

## 1.1. Présentation

Depuis 1979, le WEF, organisation basée à Genève, publie un rapport annuel sur la compétitivité globale d'une série de pays. La publication de cette étude, dénommée le *Global Competitiveness Report*, bénéficie d'un large écho médiatique. L'attention se focalise sur la comparaison des performances des différentes économies passées en revue.

Outre l'établissement d'un classement des pays les plus compétitifs, ce rapport se veut un instrument utile, permettant d'identifier les principales forces et faiblesses d'une économie, ainsi que les défis à relever sur le moyen terme.

Au fil du temps, la couverture géographique a été étendue pour finalement atteindre 131 pays dans la dernière édition publiée en octobre 2007, en l'occurrence le rapport 2007-2008. La méthodologie a également évolué afin d'intégrer les derniers développements de la recherche théorique et empirique sur les déterminants de la compétitivité.

L'analyse se distingue précisément par ses nombreux changements et innovations méthodologiques. Plusieurs indices composites de compétitivité ont ainsi été élaborés afin de mesurer les performances des économies :

- le *Growth Competitiveness Index* (Growth CI)
- le *Business Competitiveness Index* (Business CI)
- le *Global Competitiveness Index* (Global CI).

Ces indices sont multidimensionnels : ils englobent un large spectre de variables, touchant divers domaines susceptibles d'influencer la compétitivité d'un pays.

Avant de détailler ces indices, précisons que l'institution propose sa propre définition du concept de compétitivité. L'interprétation est relativement large et étroitement associée à la notion de productivité et à la croissance des économies. La compétitivité doit en effet être interprétée comme l'ensemble des facteurs, des politiques et des institutions qui déterminent le niveau de productivité d'un pays. Ce niveau de productivité influence à son tour la capacité du pays à atteindre une croissance économique soutenue, procurer un haut niveau de prospérité à ses citoyens et un rendement élevé sur les investissements effectués.

## 1.2. Aperçu des indices de compétitivité développés par le WEF

Le **Growth CI** vise à apprécier les perspectives de croissance d'un pays sur le moyen et long terme. L'index repose principalement sur des indicateurs macroéconomiques. Ceux-ci sont décomposés en 3 piliers, jugés essentiels pour parvenir à une croissance économique soutenue : la qualité de l'environnement économique, la qualité des institutions publiques et la capacité technologique. Au total, 35 critères, reposant principalement sur des données de sondage, sont examinés.

Le niveau de développement des économies est pris en considération en séparant les pays technologiquement avancés (les *core innovators*) des pays moins avancés (les *non core innovators*). Sur la base de cette distinction, des pondérations différentes sont affectées aux variables incluses dans l'indicateur de capacité technologique.

Le **Business CI** met l'accent sur la dimension microéconomique, en évaluant les conditions qui déterminent l'efficacité et la productivité *actuelles* des entreprises. Alors que le Growth CI repose sur une approche dynamique, le Business CI adopte une approche statique en mesurant le potentiel productif instantané des entreprises. La soixantaine de variables étudiées sont également pour une large part de nature qualitative.

En 2004, le WEF a introduit un nouvel indice, le **Global CI**. L'objectif était de répondre à plusieurs critiques adressées à l'encontre du Growth CI. Ces objections concernaient notamment la faible importance donnée à des indicateurs structurels primordiaux dans l'évaluation de la compétitivité d'un pays, tels que le fonctionnement du marché du travail, la qualité des infrastructures ou du système éducatif et de santé.

D'abord lancé à titre expérimental, le Global CI est devenu l'indice de référence dans l'édition 2006-2007. Il doit permettre de cerner de façon plus complète et sophistiquée les critères de compétitivité. Il vise de plus à opérer une synthèse entre le Growth CI et le Business CI, en intégrant la plupart des variables étudiées par les deux indices précédents. Le Global CI repose ainsi sur le principe que l'influence des variables microéconomiques ne doit pas être séparée de l'impact des aspects macroéconomiques.

### 1.3. Présentation du Global Competitiveness Index

Dans le rapport 2006-2007, l'indice était organisé autour de neuf nouveaux piliers : les institutions, les infrastructures, le contexte macroéconomique, la santé et l'enseignement primaire, l'enseignement supérieur et la formation, l'efficacité des marchés, les performances et aptitudes technologiques, le degré de sophistication des milieux d'affaire et l'innovation.

Le nombre plus élevé de piliers, par comparaison au Growth CI, doit refléter la diversité des facteurs contribuant à renforcer la compétitivité d'un pays. Leur interdépendance est en outre soulignée : aucun de ces piliers ne suffit à lui seul à assurer cette compétitivité.

Le nombre et l'organisation des piliers ont été modifiés dans le rapport 2007-2008. Le Global CI est désormais bâti autour de 12 piliers. Deux raisons expliquent cet accroissement du nombre de piliers. Premièrement, le pilier afférent à l'efficacité des marchés a été scindé en trois composantes, à savoir le marché des produits, le marché du travail et les marchés financiers. Cette séparation permet de mieux appréhender les spécificités de ces différents marchés, ainsi que les performances des pays dans chacun de ces domaines. En second lieu, le critère relatif à la taille du marché est devenu un pilier à part entière. Cette "nouvelle" structure correspond en fait à celle proposée lors de l'introduction de l'indice en 2004 à titre expérimental

De nouvelles variables ont par ailleurs été introduites. Les 12 piliers reprennent un ensemble de 113 critères, qui définissent de façon plus explicite les différents aspects de la compétitivité.

Ces variables reposent sur deux types de sources. Le WEF utilise d'une part les résultats d'une enquête d'opinion (*l'Executive Opinion Survey*), qui traduisent les perceptions des chefs d'entreprise d'un pays donné (les *soft data*). D'autre part, l'institution recourt à une série de statistiques officielles émanant d'organisations telles que le Fonds Monétaire International (FMI), la Banque mondiale ou encore les Nations Unies (les *hard data*).

Le sondage d'opinion est mené annuellement en partenariat avec une institution de recherche ou une organisation professionnelle sélectionnée par le WEF dans chaque pays analysé. Dans le cas de la Belgique, la *Vlerick Leuven Gent Management School* a été désignée comme l'organisme partenaire. Au total, plus de 11.000 dirigeants ont été interrogés, dont près d'une cinquantaine au niveau belge (19).

Le Global CI accorde également la prépondérance à ces données qualitatives, puisqu'elles représentent près de 70 % de l'ensemble des variables étudiées. Les auteurs justifient cette approche par l'insuffisance ou l'inexistence de données quantitatives disponibles auprès de sources officielles pour décrire le contexte d'activité des entreprises de l'ensemble des économies analysées, en particulier pour les plus petites économies. Il est néanmoins intéressant de confronter ces données subjectives avec des données objectives, même si elles ne sont disponibles que pour un nombre plus limité de pays : cette comparaison sera effectuée lors de l'analyse critique de l'indicateur à la section 1.6 de ce chapitre.

Pour la plupart des questions, les chefs d'entreprise sont invités à évaluer, sur une échelle de 1 à 7, les conditions qui prévalent dans leur pays en fonction du critère examiné. Plus le score attribué est élevé, plus la situation est jugée favorable. Après un contrôle des données, les différentes réponses individuelles sont agrégées pour établir le score du pays pour chaque paramètre. Une nouvelle méthode a par ailleurs été instaurée dans la dernière édition pour calculer cette note (20).

Les variables quantitatives sont également normalisées sur une échelle de 1 à 7, afin d'assurer leur alignement sur les données d'enquête en leur donnant le même intervalle de variation. Il est tenu compte des résultats minimum et maximum de l'ensemble des pays pour établir le classement d'une économie en particulier. Celui-ci exprime par conséquent sa position relative par rapport à ses concurrents. Etant donné la diversité des économies analysées, l'écart de résultat sur cette échelle peut s'avérer limité pour des économies comparables.

Les valeurs obtenues pour chaque variable sont ensuite agrégées par pilier, par le calcul d'une moyenne arithmétique. Bien que chaque pilier revête son importance pour accroître la compétitivité, son influence dépend du degré de développement atteint par le pays considéré. Les conditions de départ peuvent en effet fortement varier d'une économie à l'autre.

---

(19) Concernant la composition de l'échantillon belge en fonction de la taille de l'entreprise, 51 % des dirigeants sont à la tête d'une entreprise de moins de 101 employés, 29 % dirigent une société de 101 à 1000 employés, 14 % de 1001 à 5000 employés et 6 % de 5001 à 20000 employés. Une large part (78 %) de ces entreprises sont majoritairement détenues par le secteur privé national, 14 % sont à majorité la propriété de groupes étrangers et 2 % des entreprises publiques (6 % des répondants n'ont pas précisé l'un de ces statuts). Une ventilation de l'échantillon selon les secteurs d'activités ou les différentes Régions n'est malheureusement pas proposée dans le rapport.

La méthode selon laquelle l'enquête est menée diffère selon les pays : elle peut prendre la forme d'interviews directes, par courrier ou téléphone, ou encore d'un questionnaire électronique. Cette dernière procédure a été employée dans le cas de la Belgique.

(20) La technique des moyennes mobiles est appliquée aux résultats des sondages d'opinion, avec une pondération plus importante accordée aux réponses individuelles de l'échantillon de l'année 2007 par rapport à celles de l'année précédente. Cette utilisation des résultats de sondage sur deux années a pour objectif principal d'assurer une plus grande stabilité des réponses.

A l'instar du Growth CI, une différenciation est donc établie afin de tenir compte de l'état d'avancement des pays. Trois phases sont distinguées, sur la base du PIB par habitant et de la part des exportations de produits primaires dans le total des exportations (21):

- le niveau déterminé par les *facteurs*
- le niveau déterminé par l'*efficacité*
- le niveau déterminé par l'*innovation*

Ces niveaux se caractérisent par un certain degré de complexité dans le fonctionnement de l'économie. Ils correspondent à la distinction classique entre pays en voie de développement, marchés émergents et pays industrialisés.

La distinction établie par le WEF entre ces trois niveaux détermine la structure en piliers, de même que le mode de calcul de l'indice général de compétitivité. Les piliers sont ainsi regroupés en trois sous-indices, selon qu'ils couvrent les facteurs de base, les facteurs d'efficacité ou les facteurs d'innovation et de modernisation. Le tableau 1 illustre la façon dont s'articulent ces 12 piliers.

■ ■ ■ Tableau 1 ■ ■ ■	
Organisation des piliers selon l'état d'avancement des pays	
<b>Les nécessités de base</b>	
- les institutions	
- les infrastructures	
- la stabilité macroéconomique	
- la santé et l'enseignement primaire	
<b>Les améliorateurs d'efficacité</b>	
- l'enseignement supérieur et la formation	
- l'efficacité du marché des produits	
- l'efficacité du marché du travail	
- le degré de sophistication des marchés financiers	
- la capacité technologique	
- la taille du marché	
<b>Les facteurs d'innovation et de modernisation</b>	
- le degré de sophistication des milieux d'affaire	
- l'innovation	

(21) Les seuils utilisés pour établir ces distinctions sont les suivants :

- niveau déterminé par les *facteurs* : PIB par habitant inférieur à 2000 \$, une phase de transition est prévue en cas de PIB par habitant compris entre 2000 \$ et 3000 \$.
- niveau déterminé par l'*efficacité* : PIB par habitant compris entre 3000 \$ et 9000 \$, une phase de transition est prévue en cas de PIB par habitant compris entre 9000 \$ et 17.000 \$.
- niveau déterminé par l'*innovation* : PIB supérieur à 17.000 \$.

Au niveau des exportations, l'état de développement d'un pays sera considéré comme déterminé par les facteurs si les exportations de minerais représentent plus de 70 % de l'ensemble de ses exportations.

La pondération de chaque groupe de pilier dans la construction de l'indice global dépend du niveau de développement atteint par un pays déterminé : un poids plus élevé est accordé à la catégorie de piliers qui joue un rôle déterminant pour renforcer sa compétitivité. Par ailleurs, comme le passage d'un stade de développement à l'autre s'effectue graduellement, les pondérations sont adaptées de façon progressive lorsque une économie accède à un niveau supérieur.

Les pays européens appartiennent naturellement à la catégorie des économies dont l'état de développement est déterminé par l'innovation. Elles doivent assurer leur compétitivité grâce à leur capacité à produire des biens originaux, en employant les processus les plus avancés. Les facteurs d'innovation et de modernisation reçoivent dès lors un poids plus important par comparaison aux deux autres groupes de pays.

Dans le rapport 2007-2008, les pondérations affectées aux groupes de piliers ont été raffinées et légèrement modifiées par comparaison aux années précédentes. Le tableau 2 reprend les différentes pondérations qui permettent de calculer le score final de chaque pays et d'établir le classement général.

■ ■ ■ **Tableau 2** ■ ■ ■

Pondération des groupes de piliers selon le niveau de développement

	Niveau de développement		
	facteurs	efficacité	innovation
<b>Catégories de pilier</b>			
nécessités de base	60 %	40 %	20 %
améliorateurs d'efficacité	35 %	50 %	50 %
facteurs d'innovation et de modernisation	5 %	10 %	30%

#### 1.4. Le Business Competitiveness Index : un rôle complémentaire

Bien que le Global CI constitue désormais l'indice de référence, un classement des économies est toujours effectué sur la base du Business CI. Cet index reste en fait complémentaire au Global CI, dans la mesure où le WEF considère que la richesse d'un pays est *in fine* créée au niveau des entreprises. Elle dépend de la productivité avec laquelle les différentes ressources disponibles sont employées pour produire les biens et services. Les facteurs macroéconomiques, qui déterminent l'environnement des entreprises, constituent des conditions certes nécessaires, mais insuffisantes à la croissance économique. Le niveau *actuel* de productivité d'une économie est en fait mieux appréhendé par la performance de ses entreprises.

Le Business CI est calculé à partir d'une analyse de régression (22). Il se décompose en deux sous-indices : d'une part, le degré de sophistication des pratiques et des stratégies opérationnelles des entreprises (soit l'organisation de la firme), et, d'autre part, la qualité de l'environnement microéconomique de l'activité de ces entreprises (23).

Outre un grand nombre de variables déjà reprises dans le Global CI, le Business CI comprend des indicateurs spécifiques, tels que l'importance des exportations vers les pays voisins ou la sévérité des réglementations en matière d'environnement.

## 1.5. Les résultats du classement

Les classements n'étant recalculés que pour l'année précédente lors de l'introduction de changements méthodologiques, l'analyse développée ci-après portera essentiellement sur les deux derniers rapports publiés. Sauf mention contraire, les classements cités correspondent aux classements recalculés. L'accent sera par ailleurs porté sur le Global CI, étant donné qu'il intègre une large part des variables présentant une dimension microéconomique.

### 1.5.1. Les résultats généraux selon le Global CI

Comme l'année précédente, les Etats-Unis se positionnent en tête du classement 2007-2008 des économies les plus compétitives, avec un score global de 5,67 sur un maximum de 7. Ils sont suivis par la Suisse, le Danemark et la Suède, qui reçoivent les scores respectifs de 5,62 ; 5,55 et 5,54. La Suisse et la Suède gagnent respectivement deux et cinq places par comparaison à la dernière édition, tandis que le Danemark conserve le même rang.

La Belgique obtient la 20ème place du classement, avec un score final de 5,10. Compte tenu des modifications de méthodologie présentées à la section 1.3, la Belgique progresse de quatre places par rapport à l'édition précédente. Le score global est aussi supérieur, puisqu'il s'élevait à 5,06.

Il convient de noter que la Belgique avait connu une forte progression dans le classement 2006-2007, en raison de l'introduction du Global CI à titre d'indice de référence. Notre pays était en effet passé de la 31ème (classement selon le Growth CI) à la 20ème place (classement en fonction du Global CI). Cette amélioration était attribuable à la prise en compte, dans le nouvel indice, de la qualité des systèmes de soins de santé et d'enseignement pour mesurer la compétitivité d'un pays. Lorsque la méthodologie permettant de construire le Global CI est appliquée aux données du rapport 2005-2006 (24), la Belgique obtient déjà cette 20ème position.

---

(22) La variable dépendante utilisée dans le modèle est le niveau du PIB par tête, mesuré en parité du pouvoir d'achat. Ce paramètre est considéré par les auteurs comme la meilleure variable permettant de résumer à elle seule la compétitivité pour l'ensemble des pays examinés.

(23) La pondération de ces sous-indices dans la construction du BCI n'est pas identique : elle s'élève à 17,5 % pour le premier sous-indice et à 82,5% pour le second. Concernant la méthodologie, signalons que le nombre de pays étudiés par l'indicateur est légèrement inférieur à celui du Global CI (127 économies). Le Luxembourg a notamment été exclu en raison de la petite taille de l'économie et de la part importante du PIB générée par la présence de travailleurs non-résidents.

En outre, à l'instar de l'indice de référence, les résultats du sondage d'opinion des deux années précédentes ont été utilisées, avec un poids plus élevé attribué à l'année 2007 par rapport à l'année 2006.

Soulignons que les variables incluses dans le Business CI s'organisent également autour de la structure en piliers. Le premier sous-indice englobe principalement des variables se rapportant au pilier de sophistication des milieux d'affaire, alors que le second inclut en grande partie des indicateurs des piliers relatifs aux institutions, aux infrastructures, au marché des produits ou à l'innovation.

(24) Pour rappel, le classement de référence de ce rapport se fonde sur le Growth CI.

Concernant les performances des principaux pays voisins, l'Allemagne arrive en 5<sup>ème</sup> rang, les Pays-Bas se classent 10<sup>ème</sup> et la France occupe la 18<sup>ème</sup> position dans le rapport 2007-2008. Leurs scores sont de 5,51 ; 5,40 et 5,18 respectivement. Au niveau de l'évolution de leurs performances, les Pays-Bas et l'Allemagne enregistrent une progression respective de une et deux places, tandis que la France recule de trois positions. Même si l'écart tend à se réduire, la Belgique reste par conséquent moins compétitive que ses voisins.

Signalons aussi les résultats de la Finlande (6<sup>ème</sup>), ainsi que du Royaume-Uni. Il occupe le 9<sup>ème</sup> rang et connaît une forte détérioration de sa compétitivité, en perdant 7 places par rapport au classement précédent (25).

### 1.5.2. Analyse des points forts et points faibles de la Belgique

Les performances d'une économie présentent naturellement des variations en fonction du sous-indice ou pilier considéré, de même que selon les variables qui les composent. Au-delà du classement global, une analyse plus précise des résultats s'avère dès lors essentielle, afin de mettre en évidence les caractéristiques majeures de l'économie belge.

Cet examen suivra la structure du Global CI, en identifiant tout d'abord les piliers pour lesquels les meilleures et les plus mauvaises performances sont enregistrées. Les principales variables qui contribuent à obtenir ces résultats seront ensuite étudiées. Les autres critères importants, auxquels sont associés des notes particulièrement faibles ou élevées, seront en outre mentionnés. A titre de comparaison, les résultats notables d'autres économies de l'UE à 15 Etats membres seront signalés (26).

Par ailleurs, les auteurs ont eux-mêmes distingué, pour chaque pays, les variables qui constituent ses avantages et désavantages compétitifs. Les règles adoptées pour établir ces caractéristiques diffèrent selon le classement global de l'économie considérée (27).

Rappelons au préalable que les pondérations en fonction du stade de développement des pays ne s'appliquent qu'au niveau des *groupes de piliers*. Etant donné que le WEF a fait le choix d'une couverture géographique relativement étendue, le classement d'un pilier ou d'une variable déterminée peut donc être fortement influencé par l'hétérogénéité des économies analysées. Il doit par conséquent être interprété avec précaution. A côté du classement, la précision du score obtenu pour une variable qualitative permettra de distinguer les "performances absolues" de la Belgique de sa position relative aux autres pays.

---

(25) La plus forte dégradation apparaît au niveau des facteurs d'innovation et de modernisation, plus précisément au niveau du pilier du degré de sophistication des milieux d'affaire (exclusivement construit à partir des résultats du sondage d'opinion) : le Royaume-Uni passe de la 5<sup>ème</sup> à la 13<sup>ème</sup> place pour ce pilier et de la 10<sup>ème</sup> à la 14<sup>ème</sup> place pour la catégorie des facteurs d'innovation et de modernisation. Aucune indication matérielle ne semble toutefois expliquer la chute dans le classement.

(26) Sauf mention contraire, les termes UE dans la suite de ce travail se réfèrent exclusivement à l'UE à 15 Etats membres.

(27) Pour les 10 premiers pays du classement, les variables apparaissant de la 1<sup>ère</sup> à la 10<sup>ème</sup> position sont considérées comme des avantages, les autres indicateurs comme des désavantages. Concernant les économies figurant entre la 11<sup>ème</sup> et la 50<sup>ème</sup> place, les indicateurs bénéficiant d'un classement supérieur au classement global sont répertoriés comme des atouts, les autres comme des inconvénients. Ainsi, pour la Belgique qui occupe la 20<sup>ème</sup> place, toutes les variables qui apparaissent au moins en 19<sup>ème</sup> place sont considérées comme des points forts. Celles dont le classement est égal ou inférieur à la 20<sup>ème</sup> position sont catégorisées comme des points faibles. Enfin, pour les autres pays, les indicateurs classés au minimum en 50<sup>ème</sup> position sont repris comme des avantages, les autres comme des désavantages.

Cette méthode présente inévitablement une part d'arbitraire. En outre, selon la position relative des pays, une variable ayant reçu un score plus élevé qu'une variable considérée comme un avantage pourra être répertoriée comme un désavantage.

Si l'on détaille le classement global, on constate que la Belgique occupe la 20ème place pour le sous-indice des nécessités de base, la 22ème place pour celui des améliorateurs d'efficacité et la 15ème place pour celui des facteurs de modernisation et d'innovation.

Au niveau de la subdivision en *pilliers*, les *points forts* se situent dans les domaines de l'enseignement supérieur et de la formation (11ème position sur l'ensemble des 131 pays étudiés), du degré de sophistication des milieux d'affaire (12ème), de la santé et l'enseignement primaire (13ème), des infrastructures (15ème) et de l'innovation (16ème).

Par contre, les principales *faiblesses* concernent le marché du travail (91ème place) et la stabilité macroéconomique (65ème). Dans une moindre ampleur, des résultats plus modestes sont obtenus pour les piliers de la taille du marché (25ème), de la capacité technologique (24ème), des institutions (23ème), du degré de sophistication des marchés financiers (22ème) et de l'efficacité du marché des produits (21ème). Le tableau 3 résume ces résultats.

■ ■ ■ **Tableau 3** ■ ■ ■

Points forts et points faibles de la Belgique en fonction des piliers

Points forts	Points faibles
Enseignement supérieur et formation (11ème)	Marché du travail (91ème)
Sophistication des milieux d'affaire (12ème)	Stabilité macroéconomique (65ème)
Santé et enseignement primaire (13ème)	
Infrastructures (15ème)	Taille du marché (25ème)
Innovation (16ème)	Capacité technologique (24ème)
	Institutions (23ème)
	Sophistication des marchés financiers (22ème)
	Efficacité du marché des produits (21ème)

La décomposition en *variables* est effectuée ci-après pour la plupart de ces piliers, de façon à identifier de manière plus détaillée les principaux atouts et inconvénients de la Belgique.

**Education supérieure et formation** (11ème) : les meilleures performances se rapportent à la qualité perçue de l'enseignement des mathématiques et des sciences, ainsi que des écoles de management. La Belgique se classe en effet à la 2ème place pour chacun de ces critères, avec des scores de 6,3 et de 6 sur un total de 7. De très bons résultats sont également enregistrés au niveau de la qualité du système d'enseignement dans son ensemble (5ème/5,7). La disponibilité, au niveau local, de services de recherche et de formation spécialisés est aussi appréciée (8ème/5,7). Sur le plan quantitatif, la proportion de jeunes inscrits dans l'enseignement secondaire représente un point positif (11ème).

Dans le contexte européen, les meilleures performances sont réalisées par la Finlande (1ère), la Suède (2ème) et le Danemark (3ème).

**Degré de sophistication des milieux d'affaire** (12ème) : ce pilier mesure la qualité des activités et des stratégies des firmes individuelles, de même que la qualité des relations existant entre les entreprises. Les variables de ce pilier reposent exclusivement sur des données d'enquête.

Notre pays se distingue notamment par la qualité et l'efficacité de ses processus de production (8ème/5,9), sans doute en raison du haut niveau d'intensité capitalistique dans le secteur industriel. Les rapports entre les entreprises sont de surcroît évalués positivement, plus particulièrement en ce qui concerne les critères de la qualité et de la quantité des fournisseurs locaux disponibles (respectivement 6ème et 8ème/6,1 et 5,7). La nature de l'avantage compétitif sur les marchés internationaux et la structure de la chaîne de valeur sont également identifiés comme constituant des points forts (7ème et 12ème/5,8 et 5,7) (28). Le développement des clusters dans l'économie constitue en revanche un élément à améliorer (26ème), de même que le contrôle de la distribution internationale et du marketing par les entreprises du pays, par rapport aux firmes étrangères (29ème).

L'Allemagne représente le principal concurrent dans ce domaine : elle est l'économie où le degré de sophistication du monde des affaires est le plus élevé et arrive par conséquent en tête du classement pour ce pilier. La Suède, l'Autriche, le Danemark, les Pays-Bas et la France réalisent également de bonnes performances en se classant dans les 10 premières positions.

**Santé et enseignement primaire** (13ème) : notre pays décroche la 2ème place pour la qualité de ce niveau d'enseignement, en obtenant une note de 6,2. L'accès à Internet dans les écoles pourrait par contre être amélioré (25ème). Toutes ces données sont fondées sur les résultats du sondage d'opinion et reflètent par conséquent la perception des dirigeants interrogés. Concernant la dimension quantitative, la part des jeunes inscrits dans l'enseignement primaire (12ème) constitue en outre un élément favorable (29).

Les trois pays scandinaves de l'UE se démarquent de nouveau par leurs prestations : la Finlande est 1ère, le Danemark 2ème et la Suède 5ème.

**Infrastructure** (15ème) : la qualité des infrastructures de transport disponibles constitue un avantage considérable pour la Belgique. Celle-ci se démarque surtout par la qualité de ses infrastructures portuaires et ferroviaires (6ème/6,4 et 5,8), de même que de ses infrastructures routières (10ème/6). Malgré un classement moins favorable, le score de 5,9 pour la qualité des infrastructures en général et le score 6 pour le transport aérien méritent d'être soulignés (30). Toutes ces variables sont de nature qualitative.

Nonobstant ces bonnes performances, la Belgique est devancée par l'Allemagne pour l'ensemble de ces indicateurs, ainsi que par la France pour une majorité d'entre eux. Ces pays occupent d'ailleurs les deux premiers rangs du classement pour la haute qualité de leurs infrastructures.

---

(28) La question relative à la nature de l'avantage compétitif vise à identifier si cet avantage est perçu comme résultant de l'existence de faibles coûts ou de ressources naturelles (valeur 1) ou de produits et processus uniques (valeur 7).

La question sur la structure de la chaîne de valeur concerne le type d'activités des sociétés exportatrices : elles peuvent être essentiellement axées sur l'extraction ou la production de ressources (valeur 1) ou inclure la conception de produits, le marketing, la logistique et les services après-vente (valeur 7).

(29) Relevons que les écarts entre les pays sont plutôt minimes : ainsi le Japon est 1er pour ce critère, avec un taux d'inscription de 99,8 % ; tandis que la Finlande est seulement 21ème, avec un taux d'inscription de 98,2 %.

(30) La Belgique arrive respectivement en 14ème et 20ème position pour ces deux paramètres.

**Innovation** (16ème) : le classement favorable de notre économie est principalement dû à la qualité perçue des institutions de recherche (7ème/5,7). Les chefs d'entreprise apprécient en outre le niveau de collaboration entre les universités et l'industrie, ainsi que la capacité d'innovation des sociétés. En revanche, toujours selon les dirigeants, les critères intervenant dans l'octroi de marché public pour l'achat de produits de technologie avancée pourraient davantage être fondés sur leur performance et leur caractère innovant, par comparaison à leur prix (50ème/5,8).

La Finlande (3ème), la Suède (6ème), l'Allemagne (7ème) et le Danemark (10ème) apparaissent comme les économies européennes les plus innovantes du classement.

Concernant les atouts de la Belgique dans les autres piliers, la solidité des banques mérite d'être soulignée. Notre pays reçoit en effet un score et un classement particulièrement élevés pour cet indicateur (6,8 et 7ème position), faisant partie du pilier de sophistication des marchés financiers. Les conditions de ces marchés pourraient cependant être améliorées en facilitant les possibilités de financement des entreprises (accès au crédit bancaire, disponibilité du capital-risque et émission d'actions sur le marché national). Ces critères ont été évalués lors du sondage d'opinion.

**Marché du travail** (91ème) : les handicaps du marché du travail concernent le manque de flexibilité dans la détermination des salaires et dans les pratiques d'embauche et de licenciement (125ème pour les deux critères/3,2 et 2,4), la nature des relations entre travailleurs et employeurs, qui sont jugées plutôt conflictuelles (108ème/4), ainsi que le rapport entre la rémunération et la productivité du travailleur (106ème/3,6). Cette analyse reflète les perceptions des chefs d'entreprise sondés.

Du point de vue des critères quantitatifs, le niveau élevé des coûts non-salariaux (31) explique la position de notre pays à la fin du classement (124ème place, étant donné que plusieurs économies occupent un même rang). Le faible taux de participation des femmes sur le marché du travail (32) constitue un autre point faible (54ème place).

Ces résultats sont relativisés lorsqu'ils sont replacés dans le contexte européen. Le manque de flexibilité du marché du travail et le niveau élevé des coûts non-salariaux constituent en fait des entraves communes à la plupart des Etats membres de l'UE. La Belgique partage cependant avec la Grèce, l'Italie et la France la caractéristique d'obtenir un score médiocre au niveau de la qualité des relations entre les travailleurs et les employeurs. De surcroît, exception faite de l'Italie, notre pays reçoit la note la moins élevée pour l'indicateur relatif au rapport entre le salaire et le niveau de productivité des travailleurs.

Seuls le Danemark et le Royaume-Uni figurent dans les premières places du classement pour l'efficacité de leur marché du travail (respectivement 5ème et 7ème). Ce marché apparaît en revanche assez inefficace en Espagne (95ème), en France (98ème), en Grèce (120ème) et en Italie (128ème). L'Allemagne et les Pays-Bas réalisent de meilleures prestations dans ce domaine en se classant respectivement en 47ème et 32ème position.

**Stabilité macroéconomique** (65ème) : les faibles performances dans ce domaine sont essentiellement attribuables au niveau élevé de la dette publique en pourcentage du PIB (113ème). Le taux d'épargne de la nation (78ème), l'écart de taux d'intérêt entre un prêt et un dépôt standard (67ème) (33), ainsi que l'absence de surplus budgétaire (51ème) jouent également en notre défaveur. Toutes ces variables correspondent à des *hard data*.

---

(31) Cette variable quantitative provient de l'étude *Doing Business* de la Banque mondiale, examinée au troisième chapitre.

(32) Ce taux est exprimé en pourcentage de la participation des hommes sur le marché du travail.

(33) La définition d'un prêt et d'un dépôt "type" selon les pays influence naturellement le classement.

La Finlande et le Danemark se distinguent en occupant respectivement la 9<sup>ème</sup> et la 10<sup>ème</sup> place pour ce pilier. En revanche, le Portugal (81<sup>ème</sup>), l'Italie (96<sup>ème</sup>) et la Grèce (106<sup>ème</sup>) enregistrent de plus faibles performances que notre pays.

**Institutions** (23<sup>ème</sup>) : la plus mauvaise note se réfère au poids des réglementations imposées aux entreprises (en matière de permis, des règlements en général et de *reporting*), qui est jugé excessivement élevé par les dirigeants (95<sup>ème</sup>/2,8) (34). Ceux-ci pointent également le manque de transparence de la politique du gouvernement (50<sup>ème</sup>/4,3), l'insuffisante efficacité des dépenses publiques (42<sup>ème</sup>/3,8) et du cadre légal pour le règlement des litiges et la contestation d'actions ou de réglementations des autorités (36<sup>ème</sup>/4,7) (35).

Par contre, d'autres aspects du cadre institutionnel reçoivent une appréciation plutôt favorable : la protection de la propriété, des droits de protection intellectuelle et des intérêts des actionnaires minoritaires est jugée performante. De même, les normes en matière d'audit et de reporting apparaissent relativement élevées et la gouvernance d'entreprise est estimée efficace.

Les pays européens se distinguant par la qualité de leur environnement institutionnel sont la Finlande et le Danemark (2<sup>èmes</sup> places du classement), la Suède (6<sup>ème</sup>) et l'Allemagne (7<sup>ème</sup>), tandis que l'Italie enregistre de faibles performances (71<sup>ème</sup>).

**Marché des produits** (21<sup>ème</sup>) : au sein de ce pilier, la **fiscalité** constitue le principal point d'achoppement de la Belgique. Elle occupe en effet l'avant-dernière place du classement avec un score de 2,1 au niveau de l'impact de la taxation sur les incitants à travailler et investir (variable qualitative), ainsi que le 108<sup>ème</sup> rang pour l'indicateur de taux global de taxation (variable quantitative).

L'Irlande et le Luxembourg sont les seuls pays de l'UE à obtenir un score plutôt favorable (5,1) pour le premier critère. Ils se classent respectivement 11<sup>ème</sup> et 13<sup>ème</sup>. Le deuxième indicateur provient de l'étude *Doing Business 2007* et est commenté au troisième chapitre.

Les ressources de ce rapport sont également utilisées pour évaluer la facilité de création d'une entreprise, tant au niveau du nombre de procédures requises que du temps exigé. Le nombre peu élevé de procédures représente un avantage indéniable pour la Belgique, qui se positionne 7<sup>ème</sup>.

Néanmoins, les derniers progrès réalisés dans ce domaine, détaillés au chapitre précité, sont seulement intégrés dans le rapport 2008 de la Banque mondiale. Or, leur prise en compte refléterait davantage les performances belges : le délai de création d'entreprise a effectivement été fortement réduit. Alors que la Belgique est seulement classée au 48<sup>ème</sup> rang pour ce critère par le WEF, l'intégration de ces réformes lui permettrait d'occuper la 3<sup>ème</sup> place.

Malgré le niveau élevé de la fiscalité belge, d'autres atouts du marché des produits méritent d'être mis en évidence. Ainsi, la concurrence est jugée plutôt efficace (intensité de la concurrence locale, place occupée par des firmes dominantes et politique antitrust). Remarquons que l'Allemagne réalise des performances supérieures pour ces critères, en obtenant à chaque fois la 1<sup>ère</sup> place du classement.

---

(34) A titre comparatif, les Pays-Bas sont 55<sup>ème</sup>, l'Allemagne est 67<sup>ème</sup> et la France 114<sup>ème</sup>.

(35) Plus globalement, les jugements envers le gouvernement belge sont assez critiques : ils concernent notamment les critères de confiance du public dans l'honnêteté financière du gouvernement (30<sup>ème</sup>/3,6) et de favoritisme dans les décisions des fonctionnaires (28<sup>ème</sup>/4).

L'ouverture internationale de la Belgique en matière d'investissement est également appréciée (contrôle étranger des entreprises et règles sur les investissements directs étrangers). Il en va de même, du point de vue des conditions relatives à la demande, pour le degré de sophistication dans les décisions des acheteurs, qui prennent en considération divers critères de performance, en addition de la seule dimension du prix.

Dans le cadre du sondage d'opinion, les dirigeants ont également été invités à indiquer, parmi une liste de 14 critères, les cinq facteurs les plus problématiques dans l'exercice de l'activité des entreprises. Les réponses ont été pondérées en fonction des classements attribués aux facteurs.

Pour la Belgique, les principales entraves sont le taux élevé de taxation et la rigidité des réglementations en matière d'emploi (respectivement 23,7 % et 23,5 % des réponses). La complexité de la législation fiscale (15,4 %) et le manque d'efficacité administrative (14,1 %) constituent également de sérieux obstacles. Dans une moindre mesure, l'inadéquation de la formation des travailleurs (6 %) et les difficultés d'accès au financement (5,7 %) sont de nature à freiner l'activité des entreprises.

Ces entraves rejoignent l'analyse détaillée du Global CI et sont similaires à celles citées pour les pays se situant à la tête du classement. Elles correspondent également aux principaux obstacles belges identifiés dans l'édition précédente du rapport (avec des variations modérées dans le pourcentage des réponses).

### 1.5.3. Evolution de la position belge par comparaison au classement précédent

Compte tenu des changements méthodologiques opérés, le WEF produit la liste des classements et des scores recalculés pour l'année précédente, au niveau de l'indice global, des groupes de piliers et des piliers. Les résultats recalculés pour le niveau des variables individuelles ne sont pas précisés, ce qui complexifie le suivi de l'évolution des performances (36). Les caractéristiques principales sont néanmoins soulignées ci-après.

Il est délicat de dégager une tendance générale : tantôt la Belgique connaît une amélioration (ou une détérioration) de son score et de son classement ; tantôt elle obtient une note supérieure, mais recule ou se maintient dans le classement en raison de l'évolution des performances des autres économies.

La progression par rapport aux concurrents est surtout sensible pour le pilier de la santé et l'éducation primaire : la Belgique passe en effet de la 42<sup>ème</sup> à la 13<sup>ème</sup> place. Le classement précédent mettait déjà en évidence la plupart des avantages examinés en termes d'enseignement supérieur et de formation, de sophistication des milieux d'affaire, d'infrastructure et d'innovation. La Belgique apparaissait même plus compétitive pour les domaines de l'enseignement supérieur et de la formation et des infrastructures puisqu'elle perd une place dans le dernier classement, tout en améliorant néanmoins légèrement son score. Le classement est inchangé pour les deux autres piliers.

Du point de vue des variables individuelles, l'amélioration concerne notamment les indicateurs de la qualité de l'enseignement primaire, des écoles de management et du système d'enseignement en général. L'évolution est également positive pour le critère de solidité des banques et plusieurs atouts afférents au marché des produits.

---

(36) Dans l'édition 2006-2007, les résultats minimum et maximum de l'ensemble des pays examinés sont pris en compte dans le traitement des variables qualitatives, de telle sorte que les notes accordées traduisent des performances relatives.

En l'absence de données recalculées, la comparaison pour les variables individuelles se fondera sur les classements du rapport 2006-2007. Il convient dès lors de noter que les changements de méthodologie et l'addition de nouveaux pays (6) ne sont pas pris en compte.

Concernant les principaux inconvénients, l'évolution est défavorable pour la majorité des critères mis précédemment en exergue, en particulier en matière de finances publiques, de contraintes administratives pesant sur les entreprises, ainsi qu'en termes de rigidité dans la formation des salaires et dans les pratiques d'embauche et de licenciement.

Certaines faiblesses ont par contre été atténuées, par exemple au niveau de l'influence des investissements directs étrangers sur le transfert de technologie : la Belgique progresse ainsi de la 53<sup>ème</sup> à la 26<sup>ème</sup> place. Cette donnée reflète la perception des dirigeants d'entreprise.

Plusieurs indicateurs qui ne constituent pas des atouts ou inconvénients majeurs connaissent également une évolution favorable. A titre d'exemple, notre pays passe du 35 au 31<sup>ème</sup> rang pour l'indicateur relatif à la capacité d'absorption des nouvelles technologies par les entreprises (variable qualitative).

Au niveau plus général des piliers, la Belgique améliore ses résultats dans le domaine des institutions en passant de la 27<sup>ème</sup> à la 23<sup>ème</sup> position du classement. Les principaux points faibles se sont en revanche accentués. Notre pays perd ainsi 8 places au niveau de l'efficacité du marché du travail et 5 places en termes de stabilité macroéconomique.

Concernant les autres piliers, la Belgique gagne trois places pour le degré de sophistication des marchés financiers, mais perd une place en matière d'efficacité du marché des produits. Notre pays maintient sa position au niveau de la capacité technologique et de la taille du marché.

#### 1.5.4. Les résultats du classement selon le Business CI

La 1<sup>ère</sup> position de ce classement est également détenue par les Etats-Unis. Comme l'examen du Global CI l'a déjà souligné, l'Allemagne se démarque par ses nombreux atouts sur le plan microéconomique : ils lui permettent d'obtenir la 2<sup>ème</sup> place. Ses principaux avantages concernent les performances à l'exportation, l'organisation des entreprises et la qualité du cadre légal et réglementaire.

La Finlande, la Suède et le Danemark occupent les places suivantes du classement. Les Pays-Bas arrivent en 7<sup>ème</sup> position, juste après la Suisse. Le Royaume-Uni et la France obtiennent respectivement les 11<sup>ème</sup> et 17<sup>ème</sup> places.

La Belgique bénéficie d'un meilleur classement par rapport au Global CI : elle reçoit en effet la 15<sup>ème</sup> position. Compte tenu des modifications méthodologiques, elle progresse même de 3 places par rapport à l'édition précédente. Les meilleures performances se rapportent au degré de sophistication des pratiques et des stratégies opérationnelles des entreprises (13<sup>ème</sup>). L'amélioration par rapport à l'édition précédente concerne cependant la qualité de l'environnement des entreprises (16<sup>ème</sup>).

Au niveau de la décomposition en variables, la section précédente a déjà mis en évidence la majorité des atouts belges (37) : la nature de l'avantage compétitif et la sophistication des processus de production (1<sup>er</sup> sous-indice) ; l'enseignement et la formation, la quantité et qualité des fournisseurs locaux, les infrastructures ferroviaires et portuaires, l'intensité de la compétition, la sophistication de l'acheteur, ainsi que la qualité des institutions de recherche (2<sup>ème</sup> sous-indice).

Les indicateurs propres au Business CI, pour lesquels la Belgique enregistre de bons résultats, sont le niveau de centralisation de la politique économique (4<sup>ème</sup>), le degré d'exigence des normes réglementaires (8<sup>ème</sup>) et des règles environnementales (9<sup>ème</sup>). Ces paramètres spécifiques concernent le contexte d'activité des entreprises et reposent sur des données qualitatives.

---

(37) Nous reprenons ci-après uniquement les indicateurs pour lesquels le classement est supérieur à la 10<sup>ème</sup> position.

Les auteurs du rapport ont par ailleurs analysé la corrélation existant entre la productivité de l'économie d'un pays, *telle qu'elle est mesurée par le Business CI*, et le niveau des salaires qui y prévaut. Un pays détiendra un avantage si les salaires sont inférieurs à leur niveau attendu en fonction de la productivité.

La Belgique fait partie, au même titre que la Suisse, la Norvège et l'Espagne, des économies où les salaires excèdent le niveau déterminé par le niveau de productivité. L'évolution est même particulièrement défavorable pour notre pays, ainsi que pour la Suisse et les Pays-Bas : les salaires ont en effet progressé à un rythme plus rapide que la productivité. Les pays qui détiennent les plus grands avantages compétitifs en la matière sont Hong-Kong, Taiwan et l'Inde.

## 1.6. Analyse critique de l'indicateur

Cette section met en évidence plusieurs éléments à prendre en compte lors de l'interprétation du *Global Competitiveness Report*. Ils invitent notamment à relativiser certains résultats.

Il convient tout d'abord de souligner les éventuelles confusions que peuvent introduire les différents changements méthodologiques mentionnés, en particulier le passage d'un indice à l'autre. Ces modifications rendent en outre malaisé le suivi des performances d'un pays au cours du temps. L'impact de ces modifications est parfois considérable sur les résultats en matière de classement. Par exemple, dans le classement 2006-2007, sur la base de la méthodologie propre à cette édition, la Belgique est 13<sup>ème</sup> au niveau du pilier de la santé et de l'éducation primaire. Or, lorsque ce classement est recalculé sur la base de la méthodologie du dernier rapport, notre pays obtient seulement la 42<sup>ème</sup> place du classement 2006-2007.

De plus, le large champ des pays comparés peut s'avérer problématique. Même si l'état d'avancement des pays est pris en compte par des pondérations spécifiques, les variables examinées ne sont pas toujours appropriées au vaste ensemble des économies étudiées. Par exemple, on peut remettre en question la pertinence des critères comme le nombre de cas de malaria, de tuberculose et la prévalence du virus HIV, ainsi que leur impact sur les activités de l'entreprise, dans l'évaluation de la qualité du système de soins de santé des pays industrialisés. Les écarts entre ces pays sont d'ailleurs minimes.

Etant donné cette diversité des économies, on peut plus globalement observer une assez forte proximité de résultats entre pays comparables. A titre illustratif, pour le critère relatif au nombre de cas de malaria, le premier rang est occupé par pas moins de 58 pays (ces pays ne recensant aucun cas de la maladie). De même, d'un point de vue qualitatif, l'écart entre les notes obtenues pour l'impact de la malaria sur les activités de l'entreprise est plutôt réduit : l'Islande est 1<sup>ère</sup> avec un score de 6,9 ; tandis que l'Australie est 48<sup>ème</sup> avec un score de 6,5. Dans le même ordre d'idées, les notes obtenues par les pays industrialisés sont aussi très proches l'une de l'autre pour le critère de qualité de fourniture d'électricité, examiné dans le pilier des infrastructures.

La forte disparité des économies étudiées ne doit non plus pas être négligée dans l'interprétation des résultats relatifs au marché du travail: ils peuvent en partie s'expliquer par la présence de pays où la protection des travailleurs est relativement faible.

Le classement de la Belgique en 51<sup>ème</sup> position au niveau du solde public, malgré la réalisation d'un équilibre budgétaire, s'explique également par l'hétérogénéité des pays. Ainsi, le haut du classement est occupé par les pays producteurs de pétrole, qui enregistrent des surplus particulièrement élevés. Par contre, plusieurs pays européens se classent moins favorablement que la Belgique (38).

---

(38) Le Luxembourg est 73<sup>ème</sup>, l'Allemagne 76<sup>ème</sup>, la Grèce 86<sup>ème</sup>, le Royaume-Uni 88<sup>ème</sup>, la France 91<sup>ème</sup>, le Portugal 105<sup>ème</sup> et l'Italie 112<sup>ème</sup>.

Concernant plus généralement la valeur des indicateurs sélectionnés, certaines variables quantitatives s'avèrent insuffisantes pour évaluer les performances dans un domaine particulier. A titre d'exemple, la comparaison du montant des dépenses d'enseignement exprimées en pourcentage du revenu national brut (RNB) manque de pertinence pour mesurer la qualité du système éducatif. Il aurait été préférable d'examiner conjointement le nombre de diplômés ou encore les résultats d'enquêtes, comme l'étude PISA de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), sur les performances des élèves.

Les données qualitatives utilisées par le WEF pour évaluer le système éducatif méritent par ailleurs d'être mises en parallèle avec les résultats de cette enquête. Celle-ci analyse les connaissances et compétences des élèves de 15 ans dans les domaines des sciences, des mathématiques et de la lecture. La dernière enquête a été réalisée en 2006, auprès de 400.000 jeunes dans 57 pays (dont les 30 pays de l'OCDE), et met l'accent sur la connaissance des sciences.

Par comparaison aux 30 pays de l'OCDE, les élèves belges obtiennent les 13<sup>ème</sup>, 8<sup>ème</sup> et 10<sup>ème</sup> places du classement pour leurs performances respectivement en sciences, en mathématiques et en compréhension de l'écrit. Ils se situent ainsi à chaque fois au-dessus de la moyenne de l'OCDE, sans toutefois égaler les meilleurs pays du classement. Or, les dirigeants interrogés par le WEF place la Belgique en 2<sup>ème</sup> position pour la qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences.

Les résultats PISA à l'échelle nationale masquent cependant des performances contrastées selon la Communauté considérée. Les résultats des élèves en Communauté française sont en effet nettement inférieurs à ceux des jeunes de la Communauté flamande et, dans une moindre mesure, de la Communauté germanophone.

En matière de culture scientifique, le score moyen est de 510 pour la Belgique, mais s'élève à 529 en Communauté flamande (en 5<sup>ème</sup> position par rapport aux pays OCDE) et à 516 en Communauté germanophone, contre 486 en Communauté française. Pour les mathématiques, le score moyen national est de 520, celui de la Communauté flamande de 543 (3<sup>ème</sup> par rapport aux pays OCDE), celui de la Communauté germanophone de 514 et de la Communauté française de 490. Au niveau des compétences en lecture, la Communauté flamande obtient un score de 522 (4<sup>ème</sup> par rapport aux pays OCDE), la Communauté germanophone un score de 499 et la Communauté française un score de 473. La moyenne nationale s'élève à 501. Il convient de souligner que la Communauté française se positionne systématiquement en dessous de la moyenne des pays de l'OCDE.

Relevons par ailleurs les performances des élèves en Finlande. Ils se classent en effet en 1<sup>ère</sup> position des pays de l'OCDE pour leurs compétences en sciences et en mathématiques, avec des scores respectifs de 563 et de 548, et en 2<sup>ème</sup> position, derrière la Corée, pour leurs résultats en lecture. A titre comparatif, selon les données du WEF, la Finlande est 3<sup>ème</sup> pour le critère de la qualité de l'enseignement des mathématiques et des sciences.

Une comparaison entre données subjectives et objectives peut également être effectuée pour le domaine du marché du travail. Comme le détaille le chapitre trois, la rigidité dans les pratiques d'embauche et de licenciement n'est pas confirmée par les analyses de nature quantitative de la Banque mondiale (*Doing Business*) et de l'OCDE (39). Le WEF reprend d'ailleurs l'indice de rigidité de l'emploi de l'étude *Doing Business* en tant que variable quantitative pour examiner l'efficacité du marché du travail. Or, la Belgique reçoit la 17<sup>ème</sup> position pour ce paramètre et possède dès lors, d'après les critères établis par l'institution suisse elle-même, un avantage compétitif dans ce domaine.

Le poids des réglementations imposé aux entreprises est précisément analysé d'un point de vue objectif dans cette étude *Doing Business*, en fonction de différents domaines relatifs à l'activité des entreprises. Les résultats seront également examinés au troisième chapitre.

---

(39) Du moins au niveau des contrats permanents dans le cas de l'OCDE.

Comme l'a déjà relevé l'introduction, la technique des sondages d'opinion implique toujours une certaine subjectivité. Les résultats en sont inévitablement influencés. Par exemple, cette part de subjectivité est assez importante dans une question relative à la *perception* qu'ont les dirigeants du niveau de confiance de l'*opinion publique* envers l'honnêteté financière du gouvernement. De plus, selon les questions posées, il peut être délicat pour le répondant de distinguer la situation propre à son entreprise et celle prévalant pour le monde des affaires en général, notamment lorsqu'il est amené à évaluer le comportement des firmes de son pays vis-à-vis de leurs clients ou encore la politique des entreprises en matière de ressources humaines. Les cadres de références ne sont pas non plus identiques, par exemple lorsque la question porte sur la politique agricole, qui peut représenter une part fort variable de l'économie selon les pays étudiés.

Etant donné la part significative accordée aux données d'enquête par le WEF, on peut considérer que l'indice se rapproche, dans une certaine mesure, d'un indicateur de la *perception* des chefs d'entreprise de la compétitivité d'une économie.

La manière dont les questions sont énoncées détermine de surcroît les résultats. En particulier, le mauvais score pour l'indicateur de flexibilité de fixation des salaires est dû à l'existence d'un mécanisme plutôt centralisé de négociation salariale en Belgique, par l'intermédiaire des accords interprofessionnels. La question posée aux dirigeants d'entreprise est en effet formulée de la façon suivante : « les salaires dans votre pays sont fixés par un processus de négociation centralisé (valeur 1) – jusqu'au niveau de chaque firme individuelle (valeur 7) ».

Cependant, malgré la centralisation au niveau national, le système belge des accords interprofessionnels permet une certaine latitude au niveau des différents secteurs. Il est même possible de conclure des conventions collectives au sein de sous-commissions paritaires locales, de façon à tenir compte de spécificités locales. Par ailleurs, concernant l'échelle de valeurs utilisée dans cette question, la préférence accordée aux négociations salariales au niveau de l'entreprise individuelle n'est pas justifiée du point de vue de la théorie économique, qui juge équivalents un système très centralisé ou inversement un mécanisme très décentralisé de négociation.

De plus, la formulation de certaines questions peut s'avérer imprécise. Par exemple, concernant le rapport entre la rémunération d'un travailleur et sa productivité, les dirigeants doivent déterminer si cette rémunération est fortement liée à la productivité (score de 7) ou si aucun lien n'est présent (valeur 1). Il est possible qu'une large part des dirigeants belges aient interprété la notion de rémunération comme reflétant la part des coûts salariaux, relativement élevés dans notre pays. Or, il n'est nullement assuré que cette interprétation soit uniforme dans tous les pays. Les questions invitant à évaluer la qualité générale d'un paramètre (par exemple la collaboration entre les universités et l'industrie ou le système d'enseignement) présentent également un caractère vague et sont sujettes à diverses interprétations.

Le classement de certains indicateurs peut par ailleurs susciter l'étonnement : la Belgique obtient ainsi la 72<sup>ème</sup> place pour l'impact du terrorisme sur le coût des affaires (pilier des infrastructures). Or, si la 1<sup>ère</sup> position est occupée par la Finlande, celle-ci est immédiatement suivie par la Libye et la Syrie. Ces deux derniers pays reçoivent également des scores élevés pour les indicateurs de coût du crime et de la violence sur les affaires. Les résultats comportent certainement une large part de subjectivité et doivent donc être interprétés avec prudence.

Dans le même ordre d'idée, aucun événement ne semble justifier la forte amélioration de la position belge au niveau de l'influence des investissements directs étrangers sur le transfert de technologie. Cette variable illustre ainsi les limites des résultats de sondage : outre le changement de méthodologie dans le traitement des données, les réponses peuvent fortement différer d'une personne interrogée à l'autre ou même en fonction des circonstances (par exemple en raison de l'installation d'une certaine lassitude dans la réponse au questionnaire) ou d'événements contingents qui marquent ponctuellement les esprits.

## 2.1. Présentation

L'International Institute Management Development (IMD) est une école de commerce de renommée mondiale établie à Lausanne, en Suisse. Depuis 1989, elle édite le *World Competitiveness Yearbook*, un rapport annuel sur la compétitivité des pays.

Cette analyse donne lieu à un classement global des économies les plus compétitives, intitulé l'*Overall Scoreboard*, ainsi que des classements plus détaillés. L'annonce des résultats généraux constitue en outre un événement largement médiatisé. Les pays examinés reçoivent également un score, qui permet de mesurer plus précisément leurs performances et de les comparer les uns par rapport aux autres. Ce score correspond ainsi à un indice global de compétitivité.

La couverture géographique est plus réduite par rapport au classement établi par le WEF : 55 pays sont examinés en 2008, contre 131 pour le WEF. En revanche, l'étude de l'IMD présente l'avantage d'offrir une plus grande homogénéité entre les économies évaluées. Il s'agit principalement des pays les plus développés et des pays émergents.

A l'instar du WEF, l'IMD avance une définition spécifique de la compétitivité, davantage axée sur les entreprises. Elle est à comprendre comme un domaine de la connaissance économique, qui analyse les faits et les politiques déterminant la capacité d'une nation à créer et maintenir un environnement permettant de créer davantage de richesse pour ses entreprises et de prospérité pour ses citoyens.

Une distinction est en fait instaurée entre deux domaines de recherche : d'une part, la *compétitivité des entreprises* (publiques ou privées), où la création de valeur apparaît initialement et, d'autre part, la *compétitivité des pays*, l'environnement national dans lequel les entreprises exercent leurs activités. Ce contexte peut encourager ou au contraire entraver la compétitivité des entreprises, tant sur le plan national qu'international. Les décisions des gouvernements jouent en effet un rôle essentiel dans la définition du cadre dans lequel opèrent les sociétés. L'analyse et le classement établi par l'IMD se concentrent sur ce contexte et son interaction avec le processus de création de richesse.

## 2.2. Structure de l'indice de compétitivité

Comme le WEF, l'IMD étudie de façon détaillée les diverses composantes de la compétitivité des nations. Les différentes subdivisions opérées permettent d'analyser plus précisément les principales forces et faiblesses des pays, en fonction du domaine concerné.

L'environnement national est tout d'abord décomposé en quatre facteurs principaux de compétitivité :

- Les *performances économiques* correspondent à une évaluation macroéconomique de l'économie nationale.
- L'*efficacité du secteur public* apprécie la façon dont les politiques publiques stimulent la compétitivité.
- L'*efficacité des entreprises* mesure la manière dont le cadre national encourage les entreprises à exercer leurs activités de façon innovante, profitable et responsable.
- Les *infrastructures* évaluent dans quelle mesure les ressources structurelles, technologiques, scientifiques et humaines répondent aux besoins des entreprises.

Chacun de ces quatre facteurs est ensuite divisé en cinq sous-facteurs, qui représentent diverses facettes du domaine examiné. Ceux-ci intègrent enfin une série de critères, en nombre variable selon la complexité du champ analysé. Par exemple, évaluer les performances en matière d'enseignement requiert l'étude d'un plus grand nombre de paramètres par rapport au sous-facteur de prix.

Une pondération identique de 5 % est affectée à chacun des 20 sous-facteurs afin de calculer le résultat final de chaque pays. Cette méthode permet de consolider le poids des sous-facteurs indépendamment du nombre de critères englobés. Elle vise à renforcer la fiabilité et la comparabilité des résultats.

Au total, quelque 331 variables sont étudiées. Certaines d'entre elles (77 variables) figurent seulement à titre d'information (les *background data*). Elles n'interviennent donc pas dans le calcul du score global, qui détermine le classement général de compétitivité. Ces variables indicatives concernent des éléments sur lesquels un pays a peu de contrôle ou des paramètres dont l'impact sur la compétitivité est limité (par exemple la part de la population active étrangère). Bien qu'elles n'influencent pas les résultats globaux, l'IMD propose généralement un classement pour ces données. Le nombre assez élevé de critères effectivement utilisés (254), notamment par rapport au WEF, est justifié par le souci de limiter l'influence d'un seul paramètre, notamment en cas d'erreur statistique ou d'interprétation.

Cette architecture en facteurs et sous-facteurs de compétitivité, ainsi que le nombre de critères par facteur, sont représentés au tableau 4.

■ ■ ■ Tableau 4 ■ ■ ■	
Décomposition en facteurs et sous-facteurs de compétitivité	
<b>Les performances économiques</b> (80 critères) :	
- économie nationale	
- commerce international	
- investissement à l'étranger	
- emploi	
- prix	
<b>L'efficacité du secteur public</b> (73 critères) :	
- finances publiques	
- politique fiscale	
- contexte institutionnel	
- législation sur les entreprises	
- système social	
<b>L'efficacité des entreprises</b> (70 critères) :	
- productivité	
- marché du travail	
- finances	
- pratiques de management	
- attitudes et valeurs	
<b>Les infrastructures</b> (108 critères) :	
- infrastructures de base	
- infrastructure technologique	
- infrastructure scientifique	
- santé et environnement	
- enseignement	

## 2.3. Méthodologie

Contrairement au WEF, l'IMD recourt principalement à des données quantitatives. Cette approche est rendue possible par le nombre plus restreint de pays étudiés, pour lesquels davantage de données objectives sont disponibles.

Le classement repose à raison de 2/3 sur des données statistiques provenant d'organisations internationales, nationales ou régionales (*les hard data*) et à raison de 1/3 sur les résultats d'une enquête d'opinion auprès d'un échantillon représentatif (40) de 3960 dirigeants d'entreprise, dont 58 pour la Belgique (*les survey data*). La combinaison des deux types de données vise à étudier la compétitivité d'un pays à la fois telle qu'elle peut être *mesurée* et, à défaut de ressources disponibles, telle qu'elle est *perçue*. Selon l'IMD, les données qualitatives offrent en outre l'avantage de refléter une image plus récente et de donner des indications pour l'avenir, alors que les sources statistiques se rapportent à un passé plus éloigné.

Le sondage d'opinion est mené au 1er trimestre de l'année de parution du rapport, avec la collaboration de 52 institutions partenaires réparties à travers le monde. Celles-ci ont également pour tâche de vérifier la fiabilité et la pertinence des données statistiques. Pour la Belgique, l'institution partenaire est la Fédération des Entreprises de Belgique (FEB).

Lors de ce sondage, les décideurs sont amenés à évaluer, en attribuant une note de 1 à 6, les conditions qui déterminent la compétitivité actuelle et future de leur pays d'activité et de résidence. En principe, la valeur 1 correspond au jugement le plus négatif, alors que la valeur 6 représente l'appréciation la plus favorable pour un critère déterminé.

L'IMD utilise une méthode spécifique, la méthode de déviation standard (*Standard Deviation Method*) pour mesurer les performances relatives des différentes nations. Etant donné que la majorité des critères examinés présentent des échelles différentes, une échelle standard comparable est employée afin de déterminer un score global, par facteur et par sous-facteur.

Tout d'abord, pour chacun des critères (41), l'IMD calcule la valeur moyenne pour l'ensemble des 55 pays étudiés et les écarts-types. Puis, des valeurs standardisées sont calculées pour chaque économie et un classement est effectué par critère. Selon les variables, une valeur élevée peut refléter une bonne ou au contraire une mauvaise performance. Dans cette dernière hypothèse (par exemple le critère d'inflation), un classement "inversé" est établi.

Le classement par sous-facteur est ensuite établi en calculant la moyenne pondérée de la valeur standardisée des critères qui le composent, à l'exclusion évidemment des critères fournis à titre informatif. Les *hard data* obtiennent une pondération de 1 et les *survey data* de 0,5 ; tandis que les données manquantes reçoivent une valeur standardisée équivalente à 0. Cette méthode permet d'attribuer un poids identique à chacun des sous-facteurs dans l'établissement du classement final, quelque soit le nombre de critères inclus, ainsi qu'une pondération de 1/3 aux données d'enquête. Ultérieurement, l'agrégation des valeurs standardisées par sous-facteurs permet d'effectuer un classement par facteur. L'agrégation de ces résultats par facteur donne enfin lieu au tableau global de compétitivité.

---

(40) La taille des échantillons est proportionnelle au PIB de chaque pays. L'échantillon de chaque pays est représentatif de la contribution de chaque secteur d'activité au PIB de l'économie.

(41) Les données provenant du sondage d'opinion sont converties au préalable sur une échelle de 1 à 10.

Des indices, intitulés *scores*, sont calculés par l'agrégation de ces statistiques standardisées. Ils reçoivent une valeur comprise entre 0 et 100 et servent à effectuer les classements explicités ci-dessus.

Le score final attribué à chaque économie résulte de la moyenne des scores pour chaque facteur. En synthétisant les différents éléments qui conditionnent l'environnement des affaires, ce score constitue l'indice de compétitivité globale de chaque nation. Les valeurs 0 et 100 ne sont attribuées qu'à un seul pays : l'économie la plus performante reçoit la valeur 100 et le pays le moins compétitif obtient la valeur 0.

Partant du principe que les modèles de compétitivité diffèrent selon la taille des économies, l'IMD subdivise le classement global en une série de classements spécifiques comparant les pays de population équivalente. Des classements régionaux et en fonction du PIB par tête sont également établis.

Le suivi des résultats au fil du temps est plus aisé à effectuer par rapport à l'étude du WEF. D'une part, les changements méthodologiques sont moins nombreux (42). Ils correspondent essentiellement à des révisions ou des mises à jour en fonction des évolutions intervenues. D'autre part, les classements sont recalculés sur une période de cinq ans en cas de modification importante, afin d'assurer la comparabilité des données.

Dans l'édition 2008, de nouvelles variables ont été intégrées afin de prendre en considération de nouvelles problématiques, comme le vieillissement démographique. Certaines données, auparavant mentionnées à titre indicatif, sont désormais prises en compte pour établir le classement. En outre, par rapport à l'année précédente, les performances du Pérou sont analysées, alors que celles de l'Islande ne sont plus étudiées.

Compte tenu de la plus grande constance de méthodologie, l'évolution des performances sera envisagée sur une plus longue période dans les sections suivantes.

## 2.4. Les résultats du classement global

Comme l'année précédente, les trois premiers rangs du classement 2008 sont occupés respectivement par les Etats-Unis, Singapour et Hong-Kong. Les performances de Singapour talonnent toujours celles des Etats-Unis : il obtient un score global de 99,33 ; contre 94,96 pour Hong-Kong.

La Belgique arrive en 24<sup>ème</sup> position en obtenant un score final de 68,75. Elle connaît une légère amélioration de sa compétitivité, puisqu'elle gagne une place par rapport au classement 2007.

Cependant, la tendance a plutôt été à une détérioration des performances au cours de ces dernières années. Alors que la Belgique occupe la 18<sup>ème</sup> place du classement 2003, elle régresse au 23<sup>ème</sup> rang en 2004, passe à la 22<sup>ème</sup> position en 2005 et recule ensuite à la 26<sup>ème</sup> place en 2006, avant de remonter à la 25<sup>ème</sup> place en 2007. Il est évidemment prématuré de conclure à une inversion de tendance sur la base des seuls résultats de 2007 et de 2008. De plus, le score de la Belgique a diminué entre 2007 et 2008, passant de 71,54 à 68,75 : l'écart de compétitivité s'est donc creusé par rapport aux leaders.

Les Pays-Bas figurent en 10<sup>ème</sup> position du classement 2008, l'Allemagne en 16<sup>ème</sup> position et la France en 25<sup>ème</sup> position. Leurs scores respectifs de 80,48 ; 74,74 et 66,01 permettent de mesurer plus précisément la distance qui sépare les différents pays.

---

(42) D'après les simulations réalisées par l'IMD, une modification n'excédant pas 7 % des données assure la comparabilité des résultats avec ceux de l'année précédente. Les changements opérés n'ont jamais dépassé cette limite.

Par rapport à 2007, les Pays-Bas perdent deux places, l'Allemagne maintient sa position et la France progresse de trois rangs. Les Pays-Bas et l'Allemagne avaient par contre connu une évolution très positive entre les éditions 2006 et 2007 : l'Allemagne gagnait 9 places et les Pays-Bas progressaient de 7 places, tandis que la France avançait de 2 places.

Sur un plus long horizon temporel, l'Allemagne et la France ont, comme la Belgique, subi une perte de leur compétitivité avant de connaître ultérieurement une amélioration. Pour l'Allemagne, la dégradation des performances apparaît surtout en 2006 : elle régresse à la 25ème position, alors qu'elle occupait la 21ème place l'année précédente. Elle occupait la 19ème place en 2004 et la 20ème place en 2003. Entre 2003 et 2006, la France a enregistré une perte progressive de sa compétitivité. Celle-ci était néanmoins plus marquée en 2004, avec un recul du 23ème au 27ème rang. Au cours de la même période, les Pays-Bas ont oscillé entre le 15ème et le 13ème rang.

Malgré une détérioration des prestations des Pays-Bas en 2008, ces différents résultats suggèrent un retard de compétitivité de la Belgique par rapport aux Pays-Bas et à l'Allemagne. De surcroît, la France réduit progressivement son écart : en 2008, une place la sépare seulement de notre pays, alors que la distance s'élevait encore à 6 places dans le classement 2005.

D'autres économies de l'UE ont connu une érosion de leur compétitivité au fil du temps, en particulier la Finlande. Entre 2003 et 2007, elle passe de la 3ème à la 17ème position, avant de regagner la 15ème place en 2008. Le cas du Luxembourg mérite par ailleurs d'être signalé. Il apparaissait en 2003 comme la 2ème économie la plus performante du classement, puis a oscillé entre la 9ème et 10ème place les trois années suivantes. En 2007, il rejoint le groupe des économies les plus compétitives, en progressant au 4ème rang, mais cède une place face à la Suisse dans le palmarès 2008 (43).

## 2.5. Analyse des avantages et inconvénients de la Belgique

Ces classements généraux appellent à un examen plus approfondi des différents déterminants de la compétitivité des économies.

Comme le WEF, l'IMD met en évidence les éléments qui représentent les principaux atouts et inconvénients de chaque pays. L'analyse proposée est cependant plus détaillée en fonction de l'architecture de l'indice.

L'institution se fonde tout d'abord sur la décomposition en sous-facteurs pour identifier les avantages et désavantages compétitifs. Ceux-ci constituent le "paysage compétitif" du pays considéré. Une étude plus précise est ensuite proposée en distinguant pour chaque facteur, les cinq critères présentant les valeurs standardisées les plus élevées et les cinq critères enregistrant les valeurs les moins élevées. De plus, les défis à relever pour l'année examinée, tels qu'ils sont identifiés par les institutions partenaires, sont également présentés.

L'évolution des performances par rapport à l'année précédente est en outre envisagée : elle est examinée au niveau des critères de compétitivité. En reprenant les critères dont la valeur a subi les plus fortes variations, l'IMD produit la liste des 15 plus grandes améliorations et des 15 plus fortes détériorations dans la compétitivité globale du pays.

---

(43) Dans le contexte européen, mentionnons en outre le 6ème rang du Danemark, la 9ème place de la Suède et la 21ème position du Royaume-Uni dans le classement 2008. A la différence du WEF, la perte de compétitivité du Royaume-Uni est plus limitée : il occupait la 20ème position l'année précédente (comme pour les éditions 2004 à 2006, contre une 19ème place en 2003).

Etant donné que l'IMD mesure les performances *relatives*, les développements peuvent simplement résulter des changements survenus dans les autres économies, alors que la situation est demeurée inchangée dans le pays étudié.

L'analyse des avantages et inconvénients de la Belgique développée ci-dessous se base sur la décomposition de l'indice synthétique en facteurs, sous-facteurs et critères. Après un examen en termes de niveau du classement 2008, l'évolution des performances au fil du temps sera envisagée, principalement par comparaison à 2007. Lors de l'analyse en niveau, les résultats notables des autres pays européens seront signalés. Etant donné la multiplicité des critères examinés par l'IMD, cette comparaison portera principalement sur les performances par sous-facteurs.

En 2008, au niveau des *facteurs*, la Belgique enregistre les meilleurs résultats en matière d'infrastructures (15ème), de performance économique (19ème) et d'efficacité des entreprises (23ème). Les scores obtenus sont de 64,02 pour les infrastructures, 49,49 pour la performance économique et 49,94 pour l'efficacité des entreprises. Le classement est par contre nettement moins favorable en termes d'efficacité du secteur public (42ème), avec une note de 33,04 pour ce facteur.

Au niveau désagrégé des *sous-facteurs*, les meilleures performances sont essentiellement réalisées dans les domaines de l'enseignement (5ème), des infrastructures de base (6ème), du commerce international (8ème), de la productivité et de l'efficacité des entreprises (9ème), des investissements internationaux et des infrastructures de santé et d'environnement (10ème pour ces deux sous-facteurs), ainsi que, dans une moindre mesure en matière de prix (16ème) (44).

En revanche, les principaux désavantages de la Belgique concernent la politique fiscale (54ème), l'emploi (45ème), les finances publiques (41ème), les caractéristiques du marché du travail (36ème), l'économie nationale (33ème), le cadre institutionnel et les attitudes et valeurs (31ème pour ces deux dimensions). Ces résultats sont résumés au tableau 5.

■ ■ ■ **Tableau 5** ■ ■ ■  
Principaux points forts et points faibles de la Belgique selon la décomposition en sous-facteurs

Points forts	Points faibles
Enseignement (5ème)	Politique fiscale (54ème)
Infrastructures de base (6ème)	Emploi (45ème)
Commerce international (8ème)	Finances publiques (41ème)
Productivité et efficacité (9ème)	Marché du travail (36ème)
Investissements internationaux (10ème)	Economie nationale (33ème)
Santé et environnement (10ème)	Cadre institutionnel (31ème)
Prix (16ème)	Attitudes et valeurs (31ème)

(44) Le sous-facteur de prix ne sera pas analysé en détails ci-après. Ce sous-facteur prend en considération l'indice des prix à la consommation (9ème) et l'indice du coût de la vie dans les principales villes (32ème).

L'examen détaillé des *critères* permet une analyse plus fine des avantages et désavantages dans chacun de ces domaines. Des points forts ou des points faibles majeurs apparaissent également dans d'autres champs de compétitivité. Les critères concernés sont détaillés en fonction de la structure en sous-facteurs.

**Enseignement (5ème)** : Le classement très favorable s'explique notamment par l'évaluation très positive de plusieurs critères par les chefs d'entreprise. Ils apprécient particulièrement le niveau des compétences linguistiques (3ème), les connaissances dans le domaine de la finance (4ème), la capacité du système éducatif en général, de l'enseignement universitaire (4ème pour ces deux variables) et des écoles de management (7ème) à rencontrer les besoins d'une économie compétitive.

Concernant les données statistiques, de très bonnes prestations sont enregistrées au niveau des compétences en anglais (5ème), mesurées sur la base des résultats obtenus aux tests TOEFL réalisés en ligne (*Test of English as a Foreign Language*). Ces résultats viennent ainsi confirmer l'appréciation plus globale des dirigeants.

De plus, la part des élèves inscrits dans l'enseignement secondaire est plutôt élevée (5ème), de même que la part de la population âgée entre 25 et 34 ans qui a accompli des études supérieures (7ème). Les résultats de l'enquête PISA en mathématiques et en sciences de l'OCDE sont seulement fournis à titre informatif.

Dans le contexte européen, seuls le Danemark (1er) et la Suède (3ème) devancent notre pays pour leurs performances en matière d'enseignement. A titre indicatif, la Finlande, 1ère dans le classement du WEF et de l'OCDE (pour les sciences et les mathématiques), arrive en 8ème position.

**Infrastructures de base (6ème)** : la Belgique se distingue de nouveau par la qualité de ses infrastructures de transport, en particulier par la densité de son réseau routier (1ère) et ferroviaire (4ème). Les chefs d'entreprises évaluent également positivement les infrastructures de transport maritime (9ème). Les infrastructures de distribution sont en outre jugées efficaces (10ème). L'accès aux matières premières et à l'eau est aussi perçu comme assuré de façon appropriée (respectivement 8ème et 10ème pour les deux critères).

En revanche, la perspective du vieillissement de la population constitue un sérieux défi. La Belgique présente en effet un coefficient de dépendance relativement élevé (part de la population de moins de 15 ans et de plus de 64 ans rapportée à la part de la population active) et obtient par conséquent la 39ème place du classement pour ce critère, repris dans le sous-facteur des infrastructures de base.

Aucun pays de l'UE ne devance la Belgique pour ses infrastructures de base. A noter que la France et les Pays-Bas obtiennent également de bons résultats, en se classant respectivement 7ème et 9ème.

**Commerce international (8ème)** : le statut de petite économie ouverte de la Belgique explique ses bonnes performances dans ce domaine. Celles-ci se traduisent par la part importante des exportations de biens exprimée en pourcentage du PIB (3ème) et en valeur (9ème), ainsi que par le ratio élevé entre la somme des importations et exportations et le PIB (4ème). La Belgique se positionne également favorablement au niveau des exportations de services commerciaux en pourcentage du PIB (9ème) et en valeur (13ème).

Certains éléments signalent néanmoins la nécessité de maintenir la compétitivité sur les marchés internationaux. Le classement est en effet moins favorable au niveau du taux de croissance des exportations de biens en valeur au cours de l'année 2007 : la Belgique apparaît seulement en 22ème position (45), derrière l'Allemagne (17ème) et les Pays-Bas (19ème), mais largement devant la France (43ème).

---

(45) Elle occupe par contre le 9ème rang pour la croissance des exportations de services commerciaux.

Plus fondamentalement, les chefs d'entreprises belges considèrent les taux de change comme un lourd handicap. Notre pays est en effet 52ème pour le soutien des taux de change à la compétitivité des entreprises. Cette perception de l'impact négatif de l'appréciation de l'euro est la plus marquée par rapport aux jugements des dirigeants des autres pays de l'Union économique et monétaire, pourtant confrontés au même taux de change. Concernant les résultats de nos principaux pays voisins pour ce critère, les Pays-Bas se classent 35ème, l'Allemagne est 40ème et la France occupe la 49ème position.

Dans le contexte européen, plusieurs pays se positionnent plus favorablement en matière de commerce international. Le Luxembourg occupe ainsi le 3ème rang du classement et l'Allemagne obtient la 6ème place.

***Productivité et efficacité des entreprises (9ème)*** : les taux élevés de productivité horaire du travail et de productivité totale par personne employée contribuent pour une large part aux résultats très favorables. Notre pays se classe respectivement 4ème et 5ème pour ces deux critères. Par contre, il obtient seulement la 39ème place pour le taux de croissance de la productivité horaire du travail et de la productivité totale par personne employée.

Les petites et moyennes entreprises apparaissent aux yeux des dirigeants comme relativement efficaces dans le contexte international (11ème), notamment par comparaison aux grandes entreprises (20ème). Par ailleurs, la productivité des entreprises en général est jugée suffisamment soutenue grâce au développement de stratégies globales (15ème).

Malgré la haute productivité et efficacité des entreprises belges, les performances dans ce domaine sont supérieures au Luxembourg (4ème), en Irlande (6ème) et en Autriche (8ème).

***Investissements internationaux (10ème)*** : Les bonnes performances se situent essentiellement au niveau des investissements directs. La Belgique est en effet 3ème pour le montant de l'encours des investissements directs étrangers et intérieurs, exprimés en pourcentage du PIB. Elle obtient également la 6ème position pour le montant de l'encours des investissements directs intérieurs en valeur absolue et la 9ème place pour le montant de l'encours des investissements directs étrangers en valeur absolue. Notre pays est aussi 8ème pour le flux des investissements directs étrangers en pourcentage du PIB.

Néanmoins, plusieurs inconvénients majeurs sont également identifiés en termes d'investissements internationaux. Ces désavantages se rapportent principalement aux données d'enquête et constituent en quelque sorte un avertissement pour l'avenir compétitif de notre pays : les dirigeants interrogés jugent élevé le risque d'une délocalisation des services (51ème), des installations de R&D (46ème) et, dans une moindre ampleur, de la production (41ème) pour le futur de l'économie. Au niveau des données statistiques, le flux des investissements directs intérieurs est comparativement faible (34ème pour le montant en valeur absolue et 44ème en pourcentage du PIB).

Parmi les pays européens, les meilleures performances au niveau des investissements internationaux sont réalisées par la France (3ème), le Royaume-Uni (5ème), l'Allemagne (7ème) et l'Espagne (9ème).

L'ouverture à l'international d'une économie en matière d'investissement est aussi envisagée par l'IMD au niveau du sous-facteur de la réglementation sur les entreprises. De ce point de vue, notre pays arrive en 9ème position pour la liberté dont disposent les investisseurs étrangers d'acquérir le contrôle de firmes nationales et en 13ème position pour l'attractivité des incitants axés sur les investisseurs étrangers. Ces résultats reflètent la perception des chefs d'entreprise et rejoignent, pour le 1er critère, l'analyse du WEF.

**Santé et environnement (10ème)** : la capacité des infrastructures de santé à répondre aux besoins sociétaux est jugée particulièrement élevée en Belgique. Elle occupe en effet le 3ème rang du classement pour ce critère de nature qualitative, derrière la Suisse et l’Autriche. Les problèmes de santé sont aussi perçus comme ayant peu d’impact sur les entreprises (5ème). De surcroît, la part des dépenses totales de santé dans le PIB est comparativement élevée dans notre pays (5ème) (46). La part élevée de la population urbaine dans la population totale (3ème) et le faible nombre d’habitants par médecin (6ème) contribuent également à expliquer les bons résultats pour ce sous-facteur. Les performances environnementales sont par contre moins favorables, en particulier pour le critère de l’empreinte écologique (40ème) et de l’impact sur la compétitivité des réglementations environnementales et leur conformité (29ème).

De nombreux pays européens se distinguent par leurs infrastructures de santé et d’environnement, dont l’Allemagne (2ème), l’Autriche (3ème), la Suède (4ème) et le Danemark (5ème). La France et les Pays-bas sont respectivement 7ème et 8ème.

**Politique fiscale (54ème)** : sans surprise, le poids élevé de la fiscalité en Belgique apparaît comme le principal frein à sa compétitivité. Le classement est en effet défavorable pour tous les critères relatifs à la politique fiscale. Notre pays apparaît même dans les dernières places du classement pour plusieurs variables. Elles se réfèrent à l’impact de l’impôt sur les revenus (*real personal taxes*) sur les incitants à travailler ou obtenir une promotion (55ème pour cette donnée d’enquête), au montant total des recettes fiscales perçues exprimées en pourcentage du PIB (52ème) et au taux des cotisations sociales patronales (50ème).

Les autres paramètres pris en considération sont le taux d’impôt nominal des sociétés (48ème), le plus élevé de tous les pays de l’UE (47), le taux d’impôt effectif sur les revenus des particuliers et le taux des cotisations sociales personnelles (41ème pour ces deux critères), l’influence de l’impôt des sociétés sur l’entrepreneuriat (40ème, donnée d’enquête) et le taux des taxes sur la consommation (39ème). Les résultats sont légèrement plus favorables pour l’incidence de l’évasion fiscale sur l’activité des entreprises (27ème, donnée d’enquête).

La plupart des pays européens enregistrent également de faibles performances en termes de fiscalité. La France arrive même en fin de classement, l’Allemagne obtient la 49ème place et les Pays-Bas figurent en 41ème position. L’Irlande fait figure d’exception dans l’UE en occupant le 7ème rang.

**Emploi (45ème)** : les faiblesses identifiées dans ce domaine concernent des données statistiques en matière d’emploi. Ainsi, le taux d’emploi (42ème) et la croissance de l’emploi (38ème) sont relativement faibles. De même, le taux de chômage est plutôt élevé (36ème), principalement au niveau des jeunes (39ème) et des chômeurs de longue durée (39ème) (48). Par ailleurs, l’incidence de la législation en matière de chômage sur l’emploi est jugée très sévèrement : les chefs d’entreprise placent notre pays à l’avant-dernière place du classement pour son influence négative (49).

---

(46) L’IMD attribue une note d’autant plus élevée que la part de ces dépenses est importante. Le 1er chapitre a déjà souligné que ce critère ne peut suffire à lui seul pour juger la qualité du système de soins de santé. Notons cependant que d’autres critères sont envisagés par l’IMD.

(47) L’IMD utilise des données provenant de PriceWaterHouseCoopers. Il convient de noter que ces données n’incluent pas, pour la France (46ème), la Contribution Sociale sur les bénéfices de 3,3 %, qui porte le taux de 33,33 % à 34,43 %. De plus, concernant l’Allemagne (43ème), le taux mentionné de 32,82 % tient compte de la réforme entrée en vigueur au 1er janvier 2008, alors que pour la plupart des pays les données se réfèrent à l’année 2007. L’Allemagne était 54ème pour ce critère dans le classement précédent. Par ailleurs, relevons que pour l’Italie (31ème), le Royaume-Uni (32ème) et l’Espagne (38ème), l’année de référence est également 2008, année pour laquelle une baisse du taux d’impôt nominal des sociétés, et, partant une progression dans le classement, sont observées.

(48) Remarquons par ailleurs le classement en 30ème position pour le critère du taux d’emploi dans le secteur public, qui est fourni à titre indicatif et ne joue donc pas pour établir le classement.

(49) Ce critère est intégré dans le sous-facteur de la législation du monde des affaires (facteur d’efficacité des pouvoirs publics).

La comparaison avec les autres pays européens révèle que seules la France et la Grèce obtiennent de plus mauvais résultats en termes d'emploi (respectivement 47ème et 50ème). Le Luxembourg se distingue par contre ses hautes performances (3ème), de même que les Pays-Bas (8ème).

**Finances publiques (41ème)** : les faibles performances de la Belgique sont essentiellement dues au niveau élevé de la dette des pouvoirs publics en pourcentage du PIB (51ème) (50). La part des paiements d'intérêt dans le total des recettes courantes est aussi relativement importante (35ème). Bien que cette donnée soit seulement fournie à titre informatif, la part relativement importante des dépenses publiques dans le PIB mérite par ailleurs d'être soulignée (49ème).

Les données du sondage d'opinion expliquent également le classement défavorable de notre pays. Elles mettent surtout en évidence un manque de confiance envers l'avenir : les chefs d'entreprise sont en effet très pessimistes quant à l'amélioration de la gestion des finances publiques pour les deux prochaines années (47ème) et à la perspective du financement futur des pensions (46ème) (51).

Les résultats d'autres paramètres se situent dans la moyenne. Avec le léger déficit enregistré en 2007, la Belgique obtient ainsi le 28ème rang pour le critère du solde budgétaire. Elle est 25ème au niveau du rythme de diminution de la dette des pouvoirs publics.

Les finances publiques représentent un point faible pour de nombreux pays de l'UE, en particulier l'Italie qui occupe la dernière place. Seuls les pays scandinaves figurent parmi les bons élèves du classement : le Danemark est 6ème, la Finlande 7ème et la Suède 8ème.

**Marché du travail (36ème)** : les caractéristiques qui constituent des entraves majeures sont le haut niveau des coûts salariaux horaires totaux d'un travailleur dans le secteur industriel (49ème) (52), la faible croissance de la population active (49ème) et le nombre peu élevé d'heures travaillées en moyenne sur une base annuelle (48ème). La part de la population active est aussi relativement faible (41ème). Le niveau des rémunérations totales (bonus, etc., inclus) pour diverses professions dans le secteur des services et du management est également comparativement élevé. En outre, la Belgique occupe le 40ème rang pour le nombre de jours de travail perdus en raison de conflits dans le secteur industriel.

Outre ces données objectives, les relations sur le marché du travail sont jugées plutôt hostiles (37ème pour le critère relatif à la nature des relations de travail). Comme l'a relevé la section précédente, ce point faible est mis en évidence avec une plus grande acuité dans les résultats du sondage du WEF.

D'autres aspects relatifs aux relations de travail sont par contre perçus nettement moins négativement. La disponibilité de compétences spécifiques sur le marché du travail est plutôt bien appréciée, notamment au niveau de l'expérience internationale des dirigeants (10ème) et de leur compétence en général (15ème), ou encore des compétences disponibles dans le secteur financier (14ème) (53). Une haute priorité est aussi accordée à la recherche et à la conservation des talents au sein de l'entreprise (13ème), ainsi qu'à la formation des travailleurs (15ème). Enfin, le risque d'une "fuite de cerveaux" pour la compétitivité de l'économie semble plutôt faible (16ème).

---

(50) La part de la dette envers l'étranger est par contre limitée (10ème).

(51) Ce dernier critère a été inséré dans l'édition 2008.

(52) L'évolution des coûts unitaires du travail dans le secteur industriel est par contre plus favorable (13ème).

(53) Les résultats sont par contre plutôt dans la moyenne pour la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée en général (25ème).

Alors que les caractéristiques du marché du travail sont évaluées assez positivement en Irlande (12ème) et aux Pays-Bas (13ème), elles constituent de sérieux obstacles en Italie (55ème), en Grèce (54ème), et, dans une moindre ampleur, en Espagne (46ème), au Portugal (44ème) et en France (42ème).

**Economie nationale (33ème)** : le classement moins favorable au niveau de ce sous-facteur est pour une large part dû à une croissance réelle du PIB global et par tête en 2007 moins importante que dans les autres pays étudiés (respectivement 45ème et 44ème). Par contre le niveau du PIB par tête est plutôt élevé (14ème et 15ème lorsqu'il est exprimé en parité de pouvoir d'achat).

Les économies européennes les plus performantes sont le Luxembourg (3ème) et l'Allemagne (6ème), tandis que le Portugal figure seulement en 53ème position.

**Cadre institutionnel (31ème)** : Le manque d'efficacité des pouvoirs publics constitue le principal obstacle (54). Les dirigeants sont particulièrement critiques envers la capacité d'adaptation de la politique du gouvernement aux changements économiques (48ème) et la cohérence de l'orientation de cette politique (45ème). Ils pointent également des faiblesses au niveau de la capacité des partis politiques à comprendre les défis économiques actuels (36ème), de la mise en œuvre effective des décisions et de l'indépendance des services publics par rapport aux interventions politiques (35ème pour ces deux critères). En outre, le cadre légal et réglementaire pourrait davantage stimuler la compétitivité des entreprises (37ème) (55).

Dans le contexte européen, l'environnement institutionnel est particulièrement apprécié au Danemark (2ème), en Suède (5ème) et en Irlande (7ème), suivie par le Luxembourg, la Finlande, l'Autriche et les Pays-Bas.

**Attitudes et valeurs (31ème)** : Notre pays souffre principalement d'une mauvaise image à l'étranger : les dirigeants estiment en effet que l'image de la Belgique à l'étranger n'encourage que très faiblement le développement d'activités (41ème).

Les résultats obtenus dans ce domaine peuvent également signaler d'éventuelles difficultés dans la mise en œuvre de réformes destinées à renforcer la compétitivité de la Belgique : selon les chefs d'entreprise, la nécessité d'entreprendre des réformes économiques et sociales n'est pas suffisamment bien comprise (37ème) et les attitudes envers la globalisation ne sont pas assez positives (32ème).

Soulignons que la France reçoit un bilan très négatif au niveau des attitudes et valeurs et se classe par conséquent en 54ème position.

Des inconvénients apparaissent également dans des domaines pour lesquels la Belgique obtient un classement médian.

---

(54) L'autre dimension envisagée concerne la politique de la banque centrale. A cet égard, mentionnons la 16ème de la Belgique pour le classement en matière de solvabilité du pays selon les données de l'*Institutional Investor Magazine ranking*.

(55) Par ailleurs, la Belgique obtient la 30ème place pour l'impact de la bureaucratie sur l'activité des entreprises et la 29ème place pour la transparence de la politique gouvernementale.

Dans le domaine de la **réglementation des entreprises (26ème)**, les dirigeants interrogés jugent que l'ampleur de la législation est de nature à limiter la capacité des firmes à soutenir la concurrence (47ème). En outre, cette réglementation ne facilite pas la conduite des affaires (38ème), ni la création d'entreprises (37ème). Concernant plus particulièrement la législation sur le travail (salaire minimum, pratiques d'embauche et de licenciement), celle-ci est perçue comme entravant l'activité des sociétés (42ème). De plus, l'effet désincitatif de la législation sur le chômage sur la recherche d'un emploi (54ème) a déjà été relevé précédemment.

Cette perception négative du poids de la législation et de la réglementation sur le travail apparaît également dans l'analyse du WEF.

L'étude *Doing Business* est également utilisée par l'IMD pour comparer les délais de création d'entreprises entre les pays : le caractère plus récent de l'analyse permet de prendre en compte les résultats de l'édition 2008 (56) et de placer notre pays en 3ème position du classement (par comparaison à une 28ème place dans le classement 2007).

La législation sur le travail est jugée avec une plus grande sévérité dans plusieurs pays européens, notamment en Allemagne (50ème), en France (45ème) et au Portugal (43ème). Cette réglementation est par contre considérée comme extrêmement souple au Danemark, qui occupe la tête du classement. Les dirigeants de ce pays évaluent aussi très positivement la réglementation en général au niveau de son ampleur pour la compétitivité des entreprises (3ème), de sa capacité à soutenir leur activité (4ème) et de la pension à encourager la création d'une société (7ème).

Concernant le **système social (20ème)**, des désavantages apparaissent au niveau de l'impact du vieillissement démographique sur le développement économique (47ème) (57) et du risque d'instabilité politique (45ème).

Plusieurs points pourraient par ailleurs être améliorés au niveau de l'**infrastructure technologique (24ème)**. Les investissements dans le secteur des télécommunications en pourcentage du PIB sont relativement faibles (46ème) et les coûts sont comparativement élevés pour les communications Internet (52ème) et de téléphonie mobile (42ème). En revanche, le nombre d'abonnés à l'Internet à grande vitesse est relativement élevé (10ème).

Enfin, au niveau du sous-facteur **finance (20ème)**, le repli du cours de l'indice Bel 20 en 2007 donne lieu à une 49ème place pour le critère relatif à l'évolution de l'indice boursier national.

## 2.6. Les défis de l'économie belge

Les principaux défis identifiés par la FEB pour 2008 sont d'assurer la modération salariale, d'augmenter le taux d'emploi, de garantir un cadre réglementaire stable pour attirer les investissements et favoriser l'entrepreneuriat, de stimuler l'innovation et de dégager des surplus budgétaires pour faire face au vieillissement démographique. Ces défis rejoignent les revendications traditionnelles de l'organisation patronale, ainsi que l'analyse de compétitivité de l'IMD.

---

(56) Cf. chapitre trois pour un examen plus détaillé.

(57) Cette variable a été introduite dans le rapport 2008.

## 2.7. Evolution des performances belges

Les variables dont les valeurs ont connu les plus fortes variations, telles qu'elles sont mises en évidence par l'IMD dans son dernier rapport, seront examinés dans cette section (58). L'évolution au niveau des sous-facteurs et facteurs sera ensuite envisagée. Enfin, l'évolution plus générale des performances par facteur depuis 2003 sera brièvement commentée.

En 2008, les plus fortes améliorations concernent notamment une série de critères de nature qualitative. Selon les dirigeants, l'intérêt des jeunes pour les sciences s'est considérablement renforcé. De plus, le maintien et le développement des infrastructures en général est perçu comme mieux planifié et financé. L'évaluation des infrastructures de transport maritime et en énergie s'est aussi améliorée. L'urbanisation des villes soutient mieux le développement des activités des entreprises. En outre, le système d'enseignement rencontre davantage les besoins d'une économie compétitive. Malgré la conservation de la 55ème position dans le classement, l'impact négatif des taxes sur les incitants à travailler et obtenir une promotion s'est réduit. Tout en demeurant une importante faiblesse, le risque de délocalisation des installations de R&D et de la production est plus limité.

Différentes variables statistiques connaissent également une évolution positive. En matière de commerce international, le montant des exportations de biens et de services commerciaux s'est accru. Au niveau des investissements internationaux, le montant de l'encours des investissements directs étrangers et intérieurs s'inscrit à la hausse. Par ailleurs, la valeur de la capitalisation boursière (en pourcentage du PIB) a augmenté. La part de la dette détenue à l'étranger dans le PIB a aussi baissé.

La plus forte dégradation des performances concerne le solde budgétaire, qui passe d'un surplus de 0,3 % du PIB à un déficit de 0,2 % du PIB. Il convient cependant de noter que le solde budgétaire en 2006 s'était fortement amélioré par comparaison à l'année précédente, laquelle s'était clôturée par un déficit de 2,3 %. En outre, le flux des investissements directs intérieurs et étrangers (tant en valeur absolue qu'en pourcentage du PIB) est en diminution (59). La balance commerciale s'est aussi dégradée et la croissance du PIB par tête a ralenti.

Les évaluations portées sur le secteur public sont également moins favorables sur plusieurs aspects, pour la plupart déjà épinglés comme désavantages à la section précédente. Ils concernent le risque accru d'instabilité politique, le manque de cohérence et d'adaptation de la politique du gouvernement, l'incapacité des partis politiques à appréhender les défis d'aujourd'hui et l'importance accordée à la cohésion sociale.

Par ailleurs, les taux de change constituent une entrave plus importante à l'activité des entreprises. L'image du pays à l'étranger s'est dégradée, après avoir connu une amélioration notable l'année précédente. Le capital à risque pour le développement d'activités est perçu comme moins facilement disponible. Ce dernier critère était même considéré comme un atout majeur dans l'édition 2007 : la Belgique occupait la 5ème place du classement. Les turbulences sur les marchés financiers ont peut être réduit les possibilités de ce mode de financement (60).

---

(58) Nous ne suivons pas l'ordre dans lequel l'IMD présente ces critères (par ordre de variation décroissante des valeurs standardisées), au profit d'une approche plus "thématique".

(59) Les années de référence pour les données relatives à l'encours et aux flux des investissements ne sont pas identiques, ce qui explique l'amélioration des performances au niveau de l'encours (année 2006), mais une dégradation au niveau des flux (année 2007). Les statistiques relatives aux flux sont par ailleurs assez volatiles et peuvent être fortement influencées par des transactions individuelles.  
Par ailleurs, relevons que l'année de référence pour la valeur de la capitalisation boursière est 2006, tandis qu'il s'agit de 2007 pour l'évolution de l'indice boursier.

(60) Sans être repris dans la liste des plus fortes détériorations, le crédit bancaire est aussi perçu comme moins accessible et l'accès aux marchés des capitaux est jugé moins aisé. Le risque sur les marchés financiers est de surcroît estimé plus élevé.

Concernant l'évolution par sous-facteur, la Belgique a nettement amélioré sa position compétitive au niveau des investissements internationaux, des infrastructures de base, de santé et d'environnement, ainsi que des attitudes et valeurs, avec à chaque fois une progression de 6 places dans le classement. Bien qu'ils présentent encore de sérieuses faiblesses, les domaines du marché du travail et de la législation applicable aux entreprises ont également connu des progrès (gains respectifs de 5 et 3 places).

En revanche, la situation s'est surtout dégradée en matière de contexte institutionnel : la Belgique passe en effet de la 22ème à la 31ème position. Dans une moindre ampleur, une perte de compétitivité est aussi enregistrée pour le système social (perte de 5 places), les finances publiques, l'économie nationale, la productivité et les pratiques de management (perte de 3 places pour ces sous-facteurs) (61).

Le classement est inchangé en ce qui concerne la fiscalité et l'emploi, qui demeurent ainsi les deux principaux points faibles de notre pays. Les autres modifications sont plutôt mineures (variation d'une place). On peut cependant noter que les bonnes performances en matière d'enseignement reposaient davantage sur des critères quantitatifs en 2007.

Au niveau des facteurs, la Belgique a progressé dans le domaine des infrastructures et des performances économiques, en gagnant respectivement deux et une place dans le classement. Les résultats sont identiques en termes d'efficacité des entreprises. Une forte détérioration est enregistrée en matière d'efficacité du secteur public : notre pays régresse de la 28ème à la 42ème position. Les scores obtenus sont en diminution pour tous les domaines, mais cette baisse est plus prononcée pour l'efficacité des pouvoirs publics.

Au cours des cinq années précédentes, le déclin le plus marqué apparaît au niveau des performances économiques. En 2003, la Belgique occupait le 4ème rang du classement. En 2004 et 2005, elle ne figure plus qu'à la 19ème position, elle régresse encore à la 21ème place en 2006, avant de légèrement remonter dans les deux derniers classements.

Une amélioration sensible s'était en revanche marquée en termes d'efficacité du secteur public jusqu'en 2008. Après un recul de la 36ème à la 38ème place entre 2003 et 2004, notre pays a connu une progression continue pour arriver au 28ème rang en 2007. L'efficacité du gouvernement restait néanmoins le facteur où les plus faibles performances étaient enregistrées.

L'évolution est plus contrastée pour les deux autres facteurs de compétitivité. Concernant les infrastructures, la Belgique retombe en 2007 à la situation prévalant quatre ans plus tôt, après avoir progressivement amélioré ses résultats. Au niveau de l'efficacité des entreprises, notre pays gagne trois places en 2007 par comparaison au classement précédent, mais demeure moins compétitive par rapport aux années précédentes.

## 2.8. Perspectives pour l'avenir

En se fondant sur les performances réalisées sur la période 1997-2007, l'IMD a mesuré, dans son rapport 2007, la capacité de chaque pays à se rapprocher du premier pays du classement, en l'occurrence les Etats-Unis. Les économies sont réparties en deux groupes : d'une part, celles qui cèdent du terrain par rapport à ce leader et, d'autre part, celles qui réduisent leur écart de compétitivité.

---

(61) Une perte de six places est par ailleurs enregistrée pour le sous-facteur de prix, qui, pour rappel, prend seulement en compte deux critères.

La Belgique se positionne favorablement puisqu'elle appartient aux économies engagées dans un processus de rattrapage. Cette interprétation est cependant à relativiser. Ce groupe englobe ainsi la majorité des nations étudiées (soit 40 pays). L'Allemagne et les Pays-Bas en font notamment partie. En outre, plusieurs économies renforcent leur compétitivité à un rythme plus rapide que la Belgique ; en particulier, dans le contexte européen, la Suède, l'Autriche et le Danemark.

En revanche, la France et le Royaume-Uni ont tendance à creuser leur écart par rapport aux Etats-Unis.

## 2.9. Analyse critique de l'indicateur

De même que pour les indices du WEF, cette section est consacrée à un ensemble de commentaires sur l'analyse de compétitivité de l'IMD, à prendre en compte lors de la lecture des résultats. Des parallèles sont en outre établis entre les études de ces deux institutions.

Malgré la part plus réduite accordée aux variables qualitatives, il convient tout d'abord de rappeler la remarque relative à la subjectivité de ce type de données. Une certaine partialité ne peut être exclue lorsque les chefs d'entreprise sont notamment interrogés sur l'expérience internationale et sur la compétence des dirigeants, ou encore sur l'importance accordée à la formation des travailleurs. Les personnes interrogées peuvent en effet être tentées de donner une image plus favorable.

Les questions posées peuvent aussi présenter un caractère fort général et laisser une certaine marge d'interprétation. Cette difficulté concerne entre autres les questions destinées à estimer la capacité, pour un paramètre déterminé (comme le système de valeurs ou d'enseignement), à rencontrer les besoins d'une économie compétitive ou encore à évaluer la qualité de vie en général.

Bien que différentes, plusieurs questions peuvent se rapporter à une même problématique et présenter une certaine redondance pour la personne interrogée, comme les questions relatives à l'influence sur la compétitivité du cadre légal et réglementaire, de la bureaucratie et de l'ampleur de la réglementation. Le nombre de questions soumises (123 au total, contre 79 pour le WEF) est en outre relativement élevé.

Il est de plus malaisé de trouver une explication objective à certaines différences d'appréciation, par exemple la perception d'un intérêt très marqué des jeunes pour les sciences (la Belgique passe de la 44ème à la 18ème place entre 2007 et 2008).

Le moment auquel le sondage est réalisé, en l'occurrence le premier trimestre de l'année 2008 pour la dernière édition, est également déterminant. Le cas de la Belgique est à cet égard illustratif : le contexte de formation du nouveau gouvernement a certainement exercé une influence non négligeable sur le sentiment de risque d'instabilité politique. Pour rappel, notre pays est classé 45ème pour ce critère. Ce facteur a sans doute aussi joué un rôle pour les questions relatives à l'image de la Belgique à l'étranger et sur la politique du gouvernement.

Si les économies examinées présentent une plus grande homogénéité par rapport au WEF, la prudence s'impose néanmoins dans l'interprétation de certains classements. Par exemple, les taux de mortalité infantile ou d'analphabétisation sont plus élevés dans les économies les moins développées, telles l'Afrique du Sud ou l'Inde. De même, le taux de croissance du PIB est inévitablement plus élevé dans des pays engagés dans un processus de rattrapage économique, comme la Chine, l'Inde ou les pays qui ont adhéré à l'UE en 2004. Le niveau des rémunérations des managers et dans le secteur des services est aussi fort variable d'un pays à l'autre en raison de l'état de développement économique ou du système de prélèvements. Concernant le critère de la part de la population âgée entre 25 et 34 ans ayant accompli des études supérieures, il convient de prendre également en considération les différences dans les systèmes d'enseignement selon les pays.

Les résultats pour certains critères quantitatifs sont aussi déterminés par la taille des économies : il en va ainsi du nombre total d'emplois exprimés en valeur absolue ou encore du nombre de passagers transportés par les principales compagnies aériennes. Les grands pays sont inévitablement avantagés. Cette problématique intervient également pour le WEF (62).

Plusieurs résultats sont en outre à relativiser. Les performances de la Belgique en matière de productivité (productivité horaire du travail et productivité totale par personne employée) doivent ainsi être nuancées. Ils s'expliquent en partie par le faible niveau d'utilisation de la main-d'oeuvre. Le taux d'emploi, en particulier celui des personnes les moins qualifiées, est particulièrement faible. Or, la productivité horaire de cette catégorie de travailleurs est généralement supposée inférieure à celle des plus qualifiés. Le niveau élevé des coûts salariaux en Belgique incite sans doute les entreprises à employer les travailleurs les plus productifs ou à investir davantage dans le capital productif. Par ailleurs, le nombre total d'heures travaillées est inférieur à celui d'autres économies, notamment les Etats-Unis.

Ces remarques relatives au taux d'emploi et au nombre d'heures travaillées sont plus généralement d'application pour la majorité des économies européennes. Dans le cas du Luxembourg et de la Norvège, qui devancent notre pays dans le classement de l'IMD (tant en termes de productivité horaire du travail que de productivité totale par personne employée), la part élevée des services financiers dans la valeur ajoutée au Luxembourg et l'importance des revenus pétroliers en Norvège doivent en outre être soulignées.

Le classement des pays en fonction du ratio des recettes fiscales ne doit pas non plus négliger l'examen des services publics offerts aux citoyens. Une pression fiscale élevée n'est pas nécessairement synonyme de manque de compétitivité. Cette question relève finalement d'un choix politique : un pays peut décider de financer toute une série de services (santé, enseignement, assurance sociale, etc.) par l'impôt, au lieu de les soumettre au mécanisme de marché. Un système de prestations plus étendu se traduira dès lors par des ratios plus élevés.

L'efficacité de la dépense publique varie naturellement d'un pays à l'autre. Elle est aussi susceptible d'être améliorée. La mesure de cette efficacité est néanmoins délicate. L'IMD prend certes en compte plusieurs éléments se rapportant aux services offerts (par exemple, les dépenses publiques consacrées à l'enseignement ou la santé). Cependant, outre cette difficulté de l'évaluation de l'efficacité des dépenses, la lecture des résultats par critère individuel ne doit pas négliger le rapport entre le niveau des prélèvements et leurs contreparties.

L'évolution très favorable dans le classement 2007 au niveau du solde public doit aussi être nuancé. Les résultats sont essentiellement dus à l'influence d'une opération comptable : la reprise de la dette de la Société nationale des Chemins de fer belges (SNCB) (7,4 milliards d'euros) par le Fonds de l'Infrastructure Ferroviaire (FIF) est considérée comme ayant une incidence sur le solde public de l'année 2005 et un déficit équivalent à 2,3 % du PIB est par conséquent enregistré pour cette année. Si cette opération n'était pas prise en considération, les comptes des finances publiques auraient été clôturés avec un léger excédent. Cette problématique intervient également dans le cas d'autres pays. Une meilleure appréciation pourrait dès lors être obtenue par l'examen du solde corrigé de l'influence des mesures non récurrentes, ainsi que de l'influence des fluctuations conjoncturelles.

---

(62) Par exemple, l'index de la taille des marchés étrangers reprend la valeur des exportations de biens et services, normalisée sur une échelle de 1 à 7 (notre pays est 19ème) et l'index de la taille du marché national reprend la somme entre d'une part le PIB et d'autre part la différence entre les importations et les exportations, également normalisée sur une échelle de 1 à 7 (notre pays est 30ème). Les plus grandes économies, notamment les Etats-Unis, la Chine, l'Inde ou l'Allemagne, occupent le haut du classement. Pour rappel, l'IMD examine aussi le rapport entre l'addition des exportations et importations et le PIB.

Le jugement sévère des dirigeants sur la législation sur le travail a déjà été relativisé au chapitre précédent.

Enfin, certaines données quantitatives peuvent connaître de fortes variations d'une année à l'autre, pour des raisons simplement conjoncturelles, et n'offrent donc pas suffisamment de garanties de comparabilité. Il s'agit par exemple du taux de croissance du PIB ou des exportations, de l'évolution de l'indice Bel 20 (63), etc. Les écarts dans les années de référence pour certains paramètres, notamment les investissements, sont aussi problématiques, surtout dans l'analyse de l'évolution des performances au fil du temps.

Les résultats, selon que l'on se réfère aux rapports du WEF ou de l'IMD, sont par ailleurs influencés par la nature des sources utilisées et le moment où les données statistiques sont collectées (données provisoires ou non). Par exemple, pour le critère de l'indice des prix à la consommation, l'IMD mentionne une augmentation de 1,8 % pour 2006 en Belgique sur la base des données de l'OCDE et de sources nationales, tandis que le WEF indique une hausse de 2,3 % pour la même année, en se référant au FMI et aux sources nationales (64). Notre pays est classé 9ème pour ce critère par l'IMD et 24ème par le WEF. Or, le plus grand nombre de pays étudiés par cette dernière institution n'explique pas entièrement cette différence dans le classement.

Un contraste similaire apparaît pour l'écart de taux d'intérêt entre taux créditeur et débiteur. Selon l'IMD, qui recourt exclusivement aux sources nationales, l'écart en 2006 est de 2 % et la Belgique est 19ème. Il s'élève par contre à 5,7 % pour le WEF, qui utilise en supplément des sources internationales. Notre pays occupe alors la 67ème place. Selon l'optique privilégiée (accent sur les spécificités nationales ou les comparaisons internationales), la référence à l'un des ces indicateurs revêtira davantage de pertinence.

De plus, un même intitulé peut recouvrir des réalités différentes et requiert un examen plus approfondi des données effectivement analysées. Ainsi, la 12ème place de la Belgique pour le critère de la part des dépenses d'enseignement peut sembler étonnante : pour rappel, le WEF classait la Belgique 89ème pour ce critère. En fait, les définitions des critères ne sont pas identiques selon les deux institutions. Les sources utilisées diffèrent également. L'IMD compare la part des dépenses publiques consacrées à l'enseignement dans le PIB et utilise le *Government Finance Statistics Yearbook* du FMI, le site de l'Unesco et des sources nationales. Le WEF examine les dépenses d'enseignement globales exprimées en part du RNB et reprend les données de la Banque mondiale. Ces données excluent les dépenses d'investissement en capital (bâtiments et équipements). L'année de référence est par contre identique, à savoir 2005. De surcroît, le critère de taux de participation dans l'enseignement secondaire n'est pas identique : si les deux institutions se réfèrent à l'Unesco, l'IMD compare des taux nets, tandis que le WEF examine des taux bruts (65).

---

(63) La surpondération de l'indice en valeurs bancaires rend de plus difficilement comparable son évolution par rapport aux principaux indices boursiers des autres pays.

(64) Selon les données du Service public fédéral Economie, l'augmentation s'élève à 2,3 % pour l'indice des prix à la consommation harmonisé et à 1,8 % pour l'indice général national.

(65) Selon la méthodologie de l'Unesco, le taux net se rapporte au nombre d'élèves *du groupe d'âge correspondant théoriquement à un niveau d'enseignement donné*, exprimé en pourcentage de la population totale de ce groupe d'âge.

Le taux brut se réfère au nombre d'élèves d'un niveau d'enseignement donné, *quel que soit leur âge*, exprimé en pourcentage de la population du *groupe d'âge théorique correspondant à ce niveau d'enseignement*.

Cette problématique intervient également au niveau des données de sondage. Le critère relatif à la disponibilité du capital à risque est illustratif à cet égard. Il convient cependant de se rapporter à l'édition 2007 du rapport de l'IMD, afin d'assurer une certaine concordance temporelle dans les données d'enquête. L'IMD demande aux dirigeants si le capital à risque est facilement disponible pour le *développement d'activités* de l'entreprise. La Belgique obtient la 5<sup>ème</sup> place. Par contre, dans le sondage du WEF, les dirigeants doivent évaluer si les entrepreneurs peuvent généralement trouver du capital à risque pour des *projets innovants mais risqués*. La Belgique se classe alors seulement en 25<sup>ème</sup> position. En addition aux différences d'appréciation selon les personnes interrogées, la formulation précise de la question détermine probablement les résultats.

Une image plus objective de la disponibilité du capital à risque en Belgique peut néanmoins être obtenue par l'examen des indicateurs d'Eurostat. Ceux-ci distinguent l'investissement dans le capital à risque en pourcentage du PIB, d'une part, dans la phase préliminaire et, d'autre part, l'expansion et le remplacement. Pour l'année 2006, les investissements dans le capital à risque en phase préliminaire représentent 0,012 % du PIB, contre une moyenne européenne de 0,053 %. Concernant les investissements pour expansion et remplacement, cette part s'élève à 0,157 %, supérieure à la moyenne européenne de 0,133 %. La recherche de capitaux semble dès lors constituer une entrave plus importante pour les entreprises nouvellement créées. Etant donné les formulations employées, il est possible que la question posée par l'IMD ait été comprise comme se rapportant davantage aux investissements d'expansion et de remplacement et celle du WEF à la phase de lancement. Par ailleurs, il convient de noter que l'importance de ces investissements varie considérablement d'une année à l'autre.

### 3.1. Présentation de l'étude

Depuis 2003, la Banque mondiale publie annuellement un rapport, intitulé *Doing Business*, sur l'environnement juridique et administratif des affaires. Les réglementations qui favorisent ou entravent l'activité des entreprises sont examinées, de même que l'étendue de la protection des droits de propriété. L'indice général *Ease of Doing Business* classe les pays en fonction de la facilité d'y faire des affaires dans les différents domaines étudiés.

L'accent est mis sur les gouvernements qui ont adopté les réformes les plus fructueuses et sur l'identification des raisons d'un tel succès. Afin d'accroître leur visibilité, une liste des plus grands réformateurs est établie. Les meilleures pratiques sont mises en exergue pour permettre aux autres pays d'en retirer des enseignements utiles. En cernant les domaines où des difficultés apparaissent, le rapport veut également inciter les gouvernements à les réformer.

Au fil du temps, le nombre de pays étudiés et d'indicateurs utilisés s'est élargi. Les variables de base ont aussi été régulièrement révisées afin d'améliorer la méthodologie. Une comparaison avec les résultats de l'année précédente (uniquement pour les 2 dernières éditions) est néanmoins possible. Le classement a en effet été recalculé afin de tenir compte des changements méthodologiques et de l'addition de nouveaux pays (au nombre de 3 dans l'édition 2008).

L'analyse développée dans les sections suivantes portera principalement sur les données de *Doing Business 2008*.

Cette 5<sup>ème</sup> édition du rapport couvre 178 économies et comprend dix ensembles d'indicateurs. Ceux-ci reflètent divers aspects de la vie d'une entreprise, depuis sa création jusqu'à sa fermeture. Au total, 42 variables sont prises en considération. Tant le degré de la réglementation (le nombre de procédures à effectuer) que son impact pour l'entreprise (le temps et les coûts nécessités par ces procédures) sont évalués. Les variables permettent également d'apprécier la protection de la propriété, la flexibilité du marché du travail et la charge fiscale des entreprises.

Les dix dimensions envisagées concernent plus précisément :

- 1) le démarrage d'une entreprise
- 2) l'octroi de licences
- 3) le recrutement de travailleurs
- 4) le transfert de propriété foncière
- 5) l'obtention d'un crédit (à savoir les droits légaux des emprunteurs et la diffusion d'informations sur les crédits octroyés)
- 6) la protection des investisseurs
- 7) le paiement des taxes et impôts
- 8) le commerce international (examen des procédures requises pour l'importation et l'exportation de marchandises)
- 9) l'exécution des contrats
- 10) la cessation de l'entreprise

Le classement d'un pays pour l'indicateur global *Ease of Doing Business* correspond à une simple moyenne de son classement, en percentile, dans chacun des dix domaines. La base de données est amenée à être encore enrichie dans l'avenir pour prendre en compte la qualité des infrastructures et la transparence.

Afin d'assurer la comparabilité des données entre les pays et dans le temps, un "scénario", comportant plusieurs hypothèses de base, est élaboré pour chaque aspect de l'activité des entreprises. Par exemple, pour l'indicateur relatif à l'octroi de licences, l'étude envisage le cas de la construction d'un entrepôt par une entreprise du secteur de la construction. Les cas types élaborés privilégient la situation des petites et moyennes entreprises nationales.

Les données employées sont essentiellement de nature quantitative. Après une analyse des législations et réglementations en vigueur dans les différents pays, les données recueillies par l'équipe *Doing Business* sont vérifiées par des professionnels locaux (fonctionnaires, juristes, consultants, etc.). Ceux-ci doivent disposer d'une expérience pratique dans le domaine examiné. L'impact réel des réglementations sur le terrain peut ainsi être mesuré : les données récoltées doivent refléter les exigences effectivement imposées aux entreprises. Par conséquent, cette méthode évalue non seulement la qualité la réglementation, mais aussi celle des institutions chargées de l'appliquer.

En outre, de nombreux contacts (communications écrites, visites sur place, etc.) ont lieu entre ces experts et les membres du projet *Doing Business* de façon à pouvoir détecter d'éventuelles erreurs ou équivoques.

Ce classement se distingue ainsi de ceux établis par le WEF et l'IMD : il repose sur une analyse objective du cadre légal et réglementaire, plutôt que de recourir aux appréciations des chefs d'entreprise.

### 3.2. Les résultats du classement

Sur les 178 économies passées en revue, le climat des affaires est le plus attractif à Singapour, en Nouvelle-Zélande et aux Etats-Unis. Ce trio de tête pour l'indicateur global est inchangé par rapport à l'année précédente.

La Belgique obtient la 19<sup>ème</sup> place. Compte tenu du recalcul du classement 2007, elle se maintient à la même position par comparaison à l'année précédente.

Parmi les Etats membres de l'UE, la Belgique est devancée, dans le classement 2008, par le Danemark (5<sup>ème</sup>), le Royaume-Uni (6<sup>ème</sup>), l'Irlande (8<sup>ème</sup>), la Finlande (13<sup>ème</sup>) et la Suède (14<sup>ème</sup>).

Concernant le positionnement de nos principaux partenaires commerciaux, l'Allemagne occupe la 20<sup>ème</sup> place, les Pays-Bas la 21<sup>ème</sup> place et la France la 31<sup>ème</sup> place. L'Allemagne perd 4 places par rapport à 2007 : une réforme "négative" est enregistrée en matière de transfert de propriété, suite à une augmentation des coûts de la procédure (plus précisément au niveau des droits d'enregistrement). Les Pays-Bas progressent de deux places et la France gagne un rang dans le classement.

Par ailleurs, le recul d'une économie dans le classement peut aussi s'expliquer par des réformes plus nombreuses dans les autres pays étudiés (66).

---

(66) Dans le cas d'une comparaison avec les résultats des années précédentes, l'impact des changements méthodologiques doit être pris en considération. Par exemple, la mesure des performances en matière de commerce transfrontalier a été modifiée en 2007 en intégrant le coût des formalités d'importation et d'exportation. Cette précision se répercute négativement sur le classement de la Belgique : alors qu'elle occupait la 9<sup>ème</sup> position dans l'édition 2006, elle n'obtient plus que la 36<sup>ème</sup> position dans l'édition suivante.

### 3.3. Les réformes en matière de création d'entreprise en Belgique

Grâce aux réformes engagées, la Belgique a enregistré un net progrès en matière de création d'entreprise (67). Pour cet indicateur, notre pays est en effet passé de la 37ème à la 19ème place entre 2007 et 2008. Il apparaît même dans le classement des 10 plus grands pays réformateurs.

Cet indicateur examine plus particulièrement les obstacles rencontrés par un entrepreneur qui décide de constituer sa société en évaluant le nombre d'étapes, la durée et le coût de la procédure, ainsi que le montant minimal de capital exigé.

Les progrès belges ont essentiellement été accomplis grâce à la réduction du délai nécessaire au lancement d'entreprise. Selon les résultats de l'enquête, le nombre de jours requis pour compléter toutes les procédures est passé de 27 jours en 2006 à seulement 4 jours en 2007. Ce délai était de 34 jours en 2005 et de 56 jours en 2003. La procédure est désormais la plus rapide de toute l'UE, où, en moyenne, le démarrage d'une entreprise requiert 17 jours.

Le coût et le nombre de procédures pour créer une entreprise en Belgique ont aussi diminué. Elle fait d'ailleurs partie du groupe de pays où le nombre de procédures à suivre est le plus faible. La procédure peut désormais être accomplies en 3 étapes, contre 7 auparavant.

L'Irlande (5ème) et le Royaume-Uni (6ème) sont les pays les plus performants de l'UE dans ce domaine, surtout grâce à des coûts moins élevés et à un montant minimal de capital requis inférieur. La France et la Finlande précèdent également notre pays en se classant respectivement 12ème et 16ème. En revanche, l'Allemagne se positionne seulement 71ème.

Le démarrage d'entreprise est en fait le domaine dans lequel la Belgique a entrepris le plus de réformes (68). Celles-ci ont été initiées dès 2003, dans l'objectif d'encourager l'entrepreneuriat. La démarche a été facilitée grâce à l'instauration d'un numéro d'identification unique, attribué par la Banque Carrefour des Entreprises (BCE) et destiné à simplifier les contacts de l'entreprise avec les différentes administrations. Un point de contact unique pour les entrepreneurs a également été créé : les "guichets d'entreprises" leur permettent d'accomplir toutes les formalités administratives requises. Le développement d'une procédure d'enregistrement en ligne a aussi contribué à réduire substantiellement le nombre de procédures et de jours nécessaires au lancement d'entreprise.

Concernant les mesures les plus récentes, une procédure d'*e-dépôt* a été développée à titre de projet pilote en juin 2006 dans une série de bureaux notariaux. Ceux-ci effectuent l'inscription électronique de l'entreprise à la BCE, le dépôt électronique de l'acte de constitution au Tribunal de Commerce et la publication électronique de cet acte au Moniteur belge. L'entrepreneur n'a plus qu'à effectuer l'enregistrement à la TVA et à la sécurité sociale. Ce système d'*e-dépôt* a été étendu en avril 2007 à tous les bureaux de notaires.

---

(67) Concernant les autres domaines, la Belgique maintient sa position par rapport à l'année précédente ou connaît un léger recul (1 à 3 places), essentiellement en raison des réformes engagées dans les autres pays.

(68) La Belgique fait de surcroît partie des 10 pays qui ont effectué le plus de réformes dans ce domaine. Les autres domaines de réformes (de moindre ampleur) recensés par *Doing Business* sont, d'une part, le marché du travail avec l'extension du système des titres-services, et, d'autre, l'obtention de crédits, avec l'inclusion de données positives sur les crédits octroyés. Ces deux réformes sont reprises dans l'édition 2005.

### 3.4. Les autres points forts et points faibles de la Belgique

Les meilleures performances sont réalisées au niveau de la fermeture d'entreprises et de la protection des investisseurs. Notre pays occupe respectivement les 9<sup>ème</sup> et 12<sup>ème</sup> positions du classement. En revanche, de moins bonnes prestations sont observées dans les domaines du transfert de propriété immobilière (161<sup>ème</sup> place) et du paiement des impôts et taxes (65<sup>ème</sup> place).

L'indicateur relatif à la *fermeture d'entreprise (9<sup>ème</sup>)* compare la durée et les coûts de la procédure de faillite selon les pays. Une procédure efficace dans ce domaine encourage davantage la prise de risque et le développement d'activités. La réglementation belge se révèle efficace puisque la procédure y est parmi les plus aisées, les plus rapides et les moins coûteuses. Le taux de recouvrement des requérants (créanciers, administration fiscale et employés) est aussi élevé. Le maintien des activités de l'entreprise demeure de plus un souci constant.

Les meilleurs résultats enregistrés par la Finlande, l'Irlande, le Danemark et les Pays-Bas (qui occupent les quatre places précédentes du classement) sont principalement dus à un taux de recouvrement légèrement supérieur.

Le degré de *protection des investisseurs (12<sup>ème</sup>)* est mesuré par l'examen de la protection des actionnaires minoritaires contre l'abus de biens sociaux à des fins personnelles par les dirigeants. Trois aspects sont envisagés pour construire l'indicateur : la transparence des transactions effectuées, la responsabilité du dirigeant et les facilités dont disposent les actionnaires pour poursuivre le dirigeant. L'indice reçoit une valeur comprise entre 0 et 10, une valeur élevée reflétant une forte protection de l'investisseur.

Avec un score de 7, la Belgique est seulement devancée dans le contexte européen par l'Irlande (8,3) et le Royaume-Uni (8), respectivement 5<sup>ème</sup> et 9<sup>ème</sup> du classement (69).

Rappelons que la Belgique obtenait une appréciation positive pour la protection des intérêts des actionnaires minoritaires (réglementation et mise en œuvre) dans le rapport du WEF et se classait en 16<sup>ème</sup> position (70). Le paramètre examiné par l'IMD n'est pas entièrement comparable, puisqu'il concerne l'exercice des droits des actionnaires en général et est destiné à évaluer l'efficacité du marché des actions. Notre pays se classe alors 19<sup>ème</sup>.

La démarche permettant le *transfert du titre de propriété immobilière (161<sup>ème</sup>)* apparaît particulièrement fastidieuse en Belgique. La procédure est la plus longue et la plus coûteuse de toute l'UE. Le délai est de 132 jours, alors que la moyenne européenne est de 39 jours. Le coût représente 12,7 % de la valeur de la propriété, contre un pourcentage de 5,3 % en moyenne dans l'UE. Le taux élevé des droits d'enregistrement en Belgique (12,5%) explique pour une large part ses mauvaises performances. Si l'Allemagne a augmenté ces frais en 2007, le coût de la procédure y reste largement inférieur et proche de la moyenne européenne, avec un pourcentage s'élevant à 5,2 %. A l'instar de notre pays, la France réalise de faibles performances (159<sup>ème</sup>), alors que la Suède se révèle le meilleur élève européen (7<sup>ème</sup>).

---

(69) Les Pays-Bas sont seulement 98<sup>ème</sup>, l'Allemagne 83<sup>ème</sup> et la France 63<sup>ème</sup>.

(70) Le parallélisme n'est pas valable pour tous les pays, en particulier l'Allemagne qui est 2<sup>ème</sup> dans le rapport du WEF ou encore les Pays-Bas classés 17<sup>ème</sup>.

En addition à une diminution des droits d'enregistrement, le recours à la voie électronique pourrait contribuer à accélérer la procédure et, partant, améliorer les prestations de la Belgique. La Fédération belge des notaires et l'Administration de la Documentation patrimoniale collaborent d'ailleurs à la mise au point d'un système de dépôt électronique, à l'instar du processus existant pour l'enregistrement des actes des sociétés (71).

La 65<sup>ème</sup> position de la Belgique pour l'indicateur afférent au *paiement des impôts et taxes* peut paraître relativement favorable, étant donné le poids élevé de la fiscalité épinglé dans les deux rapports précédemment examinés. Cette 65<sup>ème</sup> place masque en fait une 154<sup>ème</sup> place au niveau de la pression fiscale totale.

Différentes variables interviennent en fait dans l'élaboration l'indice : outre la pression fiscale totale, les charges administratives liées au paiement des taxes sont mesurées, d'une part, par le nombre de taxes et de cotisations, la méthode et la fréquence des paiements, le nombre d'organismes concernés, et, d'autre part, par le temps consacré à remplir toutes les formalités requises (documents à compléter, paiements à organiser, etc.).

En raison de sa spécificité, la méthode utilisée pour calculer le taux de pression fiscale globale mérite d'être détaillée (72). Ce taux reprend l'ensemble des taxes, tous niveaux de pouvoirs confondus, supportées par une entreprise de taille moyenne au cours de sa 2<sup>ème</sup> année d'activité. Ces prélèvements incluent non seulement l'impôt des sociétés, mais aussi les cotisations de sécurité sociale et autres charges salariales, les taxes sur la propriété et le transfert de propriété, les dividendes, les plus-values, les transactions financières, la collecte des déchets, les véhicules et diverses autres taxes (droits de timbre, taxes locales, etc.). Par contre, les taxes retenues par la société pour le compte des employés (cotisations sociales personnelles et impôt sur les salaires) ne sont pas prises en compte. La pression fiscale globale est exprimée en pourcentage des profits commerciaux de l'entreprise.

Cette charge représente 64,3 % des profits de l'entreprise en Belgique. Les cotisations de sécurité sociale en constituent l'essentiel: elles représentent 57 % des profits de l'entreprise, contre seulement 5,41 % pour l'impôt des sociétés. Cet écart entre ces deux types de taxes est même le plus marqué dans notre pays.

Dans le contexte européen, seules l'Italie et la France affichent des taux plus élevés de pression fiscale globale. Avec des pourcentages de 76,2 % et 66,3 %, ces deux pays se classent respectivement en 164<sup>ème</sup> et 157<sup>ème</sup> position. L'Irlande obtient les meilleurs résultats : elle est 23<sup>ème</sup> grâce à un taux de 28,9 %.

Les performances belges sont en revanche meilleures au niveau des charges administratives liées au paiement des impôts : elle est 24<sup>ème</sup> pour le critère du nombre de paiements et 49<sup>ème</sup> pour le critère de temps consacré aux formalités. La possibilité d'effectuer une série de démarches "en ligne" rend notamment possible un allègement de charges. Grâce à la prise en compte de ces paramètres dans le classement général sur la fiscalité, la Belgique peut devancer d'autres pays, notamment l'Allemagne (67<sup>ème</sup>, avec un taux de pression fiscale globale de 50,8%), malgré son niveau de pression fiscale plus élevé.

---

(71) "Registratie van eigendom is makkelijker in Eritrea dan in België", *De Standaard*, 26 november 2007.

(72) La méthode a été développée et mise en œuvre en coopération avec la société de consultance PricewaterhouseCoopers. Un rapport spécifique pour ce domaine est publié (cf. World Bank and PricewaterhouseCoopers, 2008, *Paying Taxes 2008. The global picture*).

### 3.5. Analyse du marché du travail

Le manque de flexibilité du marché belge du travail étant fréquemment pointé du doigt par les dirigeants d'entreprise, il est intéressant d'examiner les conclusions de la Banque mondiale sur cette thématique. La perception des décideurs et l'état de la réglementation pourront ainsi être mis en parallèle.

*Doing Business* propose un indice global de rigidité de l'emploi. Cet indicateur est construit par le calcul de la moyenne de trois sous-indices : la difficulté d'embaucher (pour les contrats temporaires principalement), la rigidité concernant les heures de travail et la difficulté de licencier. Chaque sous-indice reçoit une valeur comprise entre 0 et 100. La réglementation est d'autant plus rigide lorsque cette valeur est élevée. En addition à ces paramètres, les coûts non salariaux et les coûts de licenciement selon les différents pays sont comparés pour établir le classement général dans ce domaine.

La Belgique obtient un score de 20 pour l'index global de rigidité de l'emploi, ce qui indique une relative flexibilité du marché de l'emploi. En effet, la valeur moyenne de cet indice au sein de l'UE s'élève à 38,2. Notre pays arrive ainsi en 4ème position, après le Royaume-Uni (valeur 7), le Danemark (valeur 10) et l'Irlande (valeur 17).

Au niveau des sous-indices, la réglementation belge sur les heures de travail (plus précisément le travail de nuit et de week-end) apparaît plus sévère par rapport aux deux autres dimensions de la réglementation envisagées : la valeur du sous-indice relatif aux heures de travail est 40, alors qu'elle s'élève seulement à 11 pour la difficulté d'embaucher et à 10 pour la difficulté de licencier.

Ces résultats marquent un contraste avec les appréciations des dirigeants d'entreprise qui évaluent très sévèrement la réglementation dans ce domaine. Pour rappel, la Belgique est 125ème dans le classement du WEF et 48ème dans celui de l'IMD.

Selon les résultats de *Doing Business*, la Belgique fait en outre partie des pays où les coûts de licenciement (exprimés en nombre de semaines de salaires d'un employé à temps plein de 42 ans, comptant une ancienneté de 20 ans dans la société) sont les plus faibles. En revanche, les coûts non salariaux pour le même type de travailleur figurent parmi les plus élevés et représentent 55 % du salaire.

Pour l'ensemble du domaine analysé, notre pays occupe la 36ème position et est précédé par le Danemark (10ème) et le Royaume-Uni (21ème). L'Irlande apparaît au 37ème rang : les coûts de licenciement y sont plus élevés que dans notre pays.

### 3.6. Analyse critique de l'indicateur

Malgré son caractère objectif, l'approche adoptée par la Banque mondiale comporte une série de limitations d'ordre méthodologique. Les auteurs du rapport avertissent d'ailleurs le lecteur de telles limites. Tout d'abord, l'analyse se focalise sur la réglementation des affaires affectant dix domaines spécifiques. Or, d'autres facteurs sont prépondérants pour l'activité des entreprises, tels que le contexte macroéconomique, la proximité à de vastes marchés, etc. Ensuite, comme l'accent est mis sur un type particulier d'entreprise, qui est établie dans la ville principale du pays, les données peuvent différer selon le type de société ou les pratiques régionales. Les indicateurs de temps (notamment pour le domaine du paiement des impôts) peuvent de plus comporter une part de subjectivité, en fonction des experts interrogés. Enfin, toujours selon les auteurs, l'enquête part de l'hypothèse selon laquelle l'entreprise dispose de toutes les informations nécessaires pour accomplir les procédures. Toutefois, dans la pratique, le temps consacré à la collecte des informations requises peut être substantiel.

A ces limitations signalées dans le rapport, on peut ajouter la difficulté inhérente à la comparaison de systèmes juridiques différents selon les pays (droit civil, coutumier, religieux ou *common law*), ainsi que le risque de ne donner qu'une vue partielle de la réglementation par la définition d'un cas type. Des régimes spécifiques (notamment des régimes préférentiels) peuvent en effet s'avérer déterminants pour l'activité de certaines entreprises.

La méthodologie employée soulève également plusieurs questions, en particulier au niveau de la composition du taux de pression fiscale. L'ambition est certes de dépasser une approche uniquement centrée sur le taux d'impôt des sociétés pour englober l'ensemble des obligations fiscales de l'entreprise. Comme on l'a souligné, l'intégration des cotisations sociales patronales influence fortement le classement de notre pays. Or, la distinction établie entre cotisations sociales personnelles et patronales, qui reflète la séparation entre taxes collectées ou supportées pour le compte du gouvernement, est sujette à caution dans une comparaison internationale. Par exemple, au Danemark, cette distinction n'apparaît pas et toutes les cotisations sociales sont considérées comme personnelles. Ce pays connaît dès lors un très faible taux au niveau des cotisations de sécurité sociale et autres charges salariales et, par conséquent un taux de pression fiscale totale inférieur. Malgré cette réserve, le niveau élevé de la pression fiscale en Belgique n'est nullement à contester.

Par ailleurs, l'application d'un cas type identique pour la construction de l'indicateur peut poser une série de difficultés. Ainsi, concernant les hypothèses sur l'entreprise, le rapport entre capital et travail reste inchangé selon les pays : les divergences au niveau du coût relatif de production du travail et du capital ne peuvent donc pas être prises en considération. De plus, le scénario ne permet pas d'envisager des régimes fiscaux spécifiques à certains types d'entreprises.

Concernant le marché du travail, la flexibilité de recrutement des contrats temporaires est assez surprenante. En particulier, elle ne se reflète pas dans l'indicateur de législation de la protection de l'emploi (indicateur LPE) développé par l'OCDE. Selon cet indice, les principales rigidités apparaissent même au niveau de tels contrats, alors que les règles afférentes aux contrats permanents sont très souples. La segmentation entre ces deux types de contrat est assez marquée.

L'analyse de l'OCDE est en fait davantage détaillée. Le travail intérimaire est ainsi pris en considération. Or, le recours au travail intérimaire est soumis à une série de restrictions en Belgique (conditions d'utilisation, nombre de renouvellements et durée). De même, le nombre maximum de contrats successifs à durée déterminée autorisé est mesuré en distinguant les cas où des raisons objectives justifient ou non le recours à ce type de contrats. Cette différenciation est aussi opérée pour la durée maximale de contrats successifs à durée déterminée. Or, les règles sont nettement plus strictes en l'absence d'une telle justification.

Les analyses de l'OCDE et de la Banque mondiale mettent toutes deux en évidence la relative souplesse de la procédure de licenciement, du moins pour les licenciements individuels. L'étude de l'OCDE reste néanmoins plus précise.

La section précédente a souligné l'écart de perception dégagé par les résultats des sondages d'opinion. A cet égard, il convient de noter la formulation très générale des questions posées par le WEF et l'IMD. Notamment, aucune distinction n'est établie entre les deux types de contrat. Pour l'enquête du WEF, les décideurs doivent juger si le recrutement et le licenciement des travailleurs sont entravés par la législation ou sont au contraire déterminés avec souplesse par l'employeur. La question posée par l'IMD est encore plus large, puisqu'elle porte sur les obstacles pour l'activité des entreprises de la réglementation sur le travail en général. Les pratiques d'embauche et de licenciement et le thème des salaires minimum sont cités comme exemples. Il peut dès lors être supposé que les dirigeants aient orienté leur réponse sur les principales difficultés qu'ils rencontrent sur le marché du travail.

Plus globalement, pour une même thématique, les paramètres évalués dans ces enquêtes ne sont pas identiques à ceux mesurés par la Banque mondiale. Comme ils concernent une situation particulière, ils sont nettement plus précis. Par conséquent, les résultats ne sont donc pas parfaitement comparables.

Le thème du commerce international est également illustratif. *Doing Business* compare le nombre de documents, le coût et le temps nécessaires pour importer et exporter des biens standard, tandis que le WEF interroge les dirigeants sur l'efficacité des procédures douanières et l'IMD leur demande dans quelle mesure les autorités douanières facilitent le transit des biens. De même, concernant la question de l'obtention d'un crédit, l'approche de la Banque mondiale est essentiellement juridique. La facilité de prêt est analysée par l'examen des réglementations en matière de garantie et de faillite. Les informations disponibles sur les crédits octroyés sont aussi étudiées. Les critères évalués d'un point de vue qualitatif dans les indicateurs globaux de compétitivité portent par contre sur l'accessibilité au crédit en général.

Par ailleurs, comme *Doing Business* se concentre sur dix aspects de la vie des entreprises, il convient de considérer les autres efforts déployés en Belgique pour réformer et améliorer l'environnement des entreprises, comme la suppression de la comptabilité papier ou la gestion électronique du personnel.

### 3.7. L'étude du Bureau fédéral du Plan sur le poids des charges administratives

Un examen du poids de la réglementation est aussi réalisé par le BFP. Depuis 2000, il analyse tous les deux ans l'évolution du coût des charges administratives (73) auxquelles sont confrontés les indépendants et les entreprises en Belgique. Cette étude consiste en une évaluation, effectuée à partir d'une enquête auprès d'échantillons représentatifs de la population. Les procédures imposées dans trois domaines de réglementation sont examinées : la législation en matière d'emploi, d'environnement et de fiscalité.

Bien que la démarche soit différente des rapports précédemment étudiés, il est intéressant d'exposer les résultats.

En 2006, le coût global des formalités administratives pour les entreprises est estimé à 6,46 milliards d'euros, soit 2,1 % du PIB. Ce montant correspond à une augmentation de 31,6 % par rapport à l'évaluation de 2004 : il s'élevait alors à 4,91 milliards d'euros, soit 1,73% du PIB. En valeur absolue, le coût de ces charges était inférieur en 2000 et 2002 par rapport à 2006, mais il était par contre plus élevé exprimé en pourcentage du PIB.

La situation est toutefois différenciée selon la taille de l'entreprise et selon la Région où elle est établie. Les petites sociétés sont essentiellement concernées par l'augmentation, alors que les grandes entreprises ont connu un allègement de leurs charges administratives (74). Certaines procédures ne sont pas liées à l'importance de la société et ne peuvent être réduites. Elles permettent par conséquent d'expliquer les divergences constatées.

---

(73) Les charges concernent le temps et les ressources nécessaires à la compréhension des réglementations, la collecte des informations, leur traitement, présentation et conservation ; de même qu'au remplissage des formulaires requis par l'administration.

(74) Le surcoût par employé par heure prestée s'élève à 3,41 € pour une petite entreprise, à 1,59 € pour une entreprise moyenne et à seulement 0,37 € pour une grande entreprise.

Au niveau des différences régionales, le poids des charges administratives apparaît plus élevé en Région flamande par comparaison à la Région wallonne et surtout la Région de Bruxelles-Capitale. Concernant l'évolution des coûts administratifs, ils sont en hausse en Région flamande, se stabilisent en Région wallonne et poursuivent leur diminution en Région de Bruxelles-Capitale.

Les causes de l'augmentation sont en outre identifiées. Elle est uniquement attribuable à la hausse du coût des obligations administratives en matière de fiscalité. Parallèlement, la réduction des charges des grandes entreprises est principalement due à la réglementation fiscale. Pour ce type d'entreprise, ce sont les réglementations en matière d'emploi qui sont les plus contraignantes. Le coût des réglementations fiscales constitue près de 2/3 des dépenses administratives de l'ensemble des sociétés, contre 29 % pour la législation sur l'emploi et 7 % pour l'environnement.

Pour rappel, selon *Doing Business*, la procédure liée au paiement des impôts est cependant moins contraignante que, en moyenne, dans les autres pays de l'UE (tant au niveau du nombre de paiements que du temps requis pour remplir les formalités administratives) et n'a pas connu de changements significatifs. Toutefois, cet indicateur a seulement été introduit dans l'édition 2006, ce qui rend difficile la comparaison en termes d'évolution avec l'étude du BFP. La situation particulière de l'entreprise est aussi déterminante : l'obtention d'un avantage fiscal peut en effet requérir des démarches administratives supplémentaires. De plus, le temps consacré au rassemblement et à la compréhension de réglementations peut s'avérer considérable.

En termes d'évolution, la grande majorité des entreprises a le sentiment que le poids des procédures administratives a augmenté au cours des deux dernières années. Malgré leur moindre importance, le poids des réglementations environnementales est perçu comme de plus en plus contraignant par les entrepreneurs.

L'enquête comporte en outre une dimension qualitative : elle reflète les opinions exprimées sur la qualité des réglementations et des contacts avec l'administration en charge de l'application de ces réglementations.

Les difficultés rencontrées tiennent essentiellement au contenu en lui-même de la législation. Les réglementations en termes d'emploi et de fiscalité manquent de cohérence entre elles et la législation environnementale n'est pas assez flexible. La publicité donnée aux législations est en revanche estimée plus favorablement. Les réglementations sont portées à la connaissance des entreprises en temps utile pour les respecter et avant leur adoption. Les objectifs sont relativement clairs.

La qualité des services rendus par l'administration est appréciée plus positivement. Les entreprises jugent que l'information apportée leur parvient dans les délais, répond à leurs attentes et est assez précise.

De surcroît, les entreprises reconnaissent les efforts déployés par le gouvernement pour réduire les formalités administratives. Parmi les mesures de simplification, le développement de procédures électroniques en matière de TVA ou de gestion du personnel est particulièrement apprécié.

Bien que les entreprises aient globalement vu leurs charges administratives s'alourdir, l'amélioration substantielle enregistrée au niveau des indépendants mérite d'être soulignée. Le coût de leurs charges en 2006, estimé à 1,22 milliard d'euros, est en diminution de 48,5% par rapport à 2004. Compte tenu de cette évolution, le poids total des charges administratives (indépendants et entreprises) par rapport au PIB continue à diminuer : il représente 2,44 % du PIB en 2006, après 2,57 % en 2004, 3,43 % en 2002 et 3,48 % en 2000.

En conclusion, si la simplification et l'accélération de la procédure de création d'une entreprise en Belgique sont unanimement reconnues, l'étude du BFP révèle cependant que, une fois passée la phase de lancement, les sociétés sont confrontées à une série de contraintes administratives qui pourraient être davantage réduites et que la situation est assez contrastée selon le type d'entreprise et sa localisation.

### 4.1. Présentation

Le baromètre établi par le cabinet d'audit, de droit et de finance Ernst and Young analyse l'attractivité de pays européens pour l'accueil d'investissements étrangers. Le baromètre spécifique à la Belgique est publié depuis 2004 et s'inscrit dans le contexte plus large d'une étude sur l'attractivité européenne. Le dernier rapport a été publié en juin 2008 et se réfère à l'année 2007. La section suivante analyse essentiellement les résultats des deux derniers baromètres.

L'approche adoptée repose sur deux piliers :

- d'une part, l'*European Investment Monitor*, une base de données développée en 1997 par Ernst and Young. Celle-ci recense les annonces d'implantations internationales et d'extension d'activités en Europe, ainsi que le nombre d'emplois supplémentaires créés (75).
- d'autre part, les résultats d'entretiens téléphoniques menés auprès de décideurs internationaux par l'institut d'études CSA.

L'objectif est de confronter la perception des dirigeants à l'égard de l'attractivité d'un territoire avec la réalité de leurs investissements.

Un classement entre les pays est établi sur la base du nombre de projets d'investissements et d'emplois créés. La partie plus "qualitative" du baromètre cherche surtout à refléter l'image d'un pays auprès des investisseurs potentiels. Bien qu'aucun classement ne soit établi, plusieurs réponses obtenues pour la Belgique sont comparées à celles obtenues pour l'ensemble des pays européens.

L'enquête d'opinion vise à assurer la représentativité de l'échantillon observé, tant au niveau du profil du chef d'entreprise interrogé (pays d'origine, activité ou non dans le pays concerné), que de la taille de la société ou de son secteur d'activité. Pour la Belgique, plus de 200 interviews ont été spécifiquement effectuées, en opérant notamment des distinctions selon les Régions. Pour les deux derniers baromètres, elles ont été réalisées en février et mars 2007, ainsi qu'en mars et avril 2008.

Les questions posées aux dirigeants se réfèrent aux avantages et inconvénients du pays, aux types d'activités les plus attrayantes, à l'évolution de l'image de ce pays au cours du temps, aux intentions d'activités futures (investissement ou délocalisation) ou encore aux améliorations souhaitées. Des thématiques plus précises sont aussi abordées, comme la fiscalité et les infrastructures de transport.

Par ailleurs, sur la base des réponses obtenues, une hiérarchie est établie entre les critères d'implantation les plus importants aux yeux des décideurs. Si la pertinence de ce classement peut varier selon le type de projet envisagé, il permet néanmoins d'identifier les atouts déterminants vis-à-vis des investissements potentiels.

---

(75) Seuls les emplois directs sont comptabilisés. Selon le type de projet développé, le nombre d'emplois indirects créés peut néanmoins s'avérer substantiel.

## 4.2. Les résultats du Baromètre

### 4.2.1. Les projets d'investissement

D'après les données de l'*European Investment Monitor*, la Belgique a attiré 185 projets d'investissements étrangers au cours de l'année 2006, ce qui lui permet de se placer en 5ème position dans le classement européen, après le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne et l'Espagne. En 2007, notre pays a connu une légère baisse du nombre de projets, avec 175 projets recensés, mais se maintient au 5ème rang. Inversement, au niveau européen, une augmentation de 5 % du nombre de projets est observée.

Malgré le nombre important d'investissements enregistrés, la Belgique perd une place par comparaison à l'édition 2006 du baromètre (relatif à l'année 2005). Ce recul est cependant à relativiser. L'Espagne a tout d'abord connu une très forte croissance de ses investissements, avec une hausse de 44,2 % au cours de l'année 2006, ce qui lui a permis de devancer notre pays dans le classement. Ensuite, la progression de la Belgique dans le baromètre 2006 était assez marquée : elle était en effet passée de la 9ème à la 4ème position. La part de marché de notre pays, de 5,2 % en 2006 et 4,7 % en 2007, reste enfin supérieure à celle des économies de taille comparable. Par exemple, les parts de marché des Pays-Bas et de l'Irlande représentent respectivement 3,3 % et 2,2 % du total des projets recensés en 2007.

Les résultats pour l'année 2006 masquent toutefois une réalité moins flatteuse. Une large part des projets correspond en fait à des investissements supplémentaires, réalisés par des entreprises étrangères déjà présentes dans notre pays. Les projets effectivement nouveaux (dénommés projets de type *greenfield*) ne constituent que 55,1% des investissements étrangers réalisés en 2006, alors que leur part représente, en moyenne, 71 % en Europe. Cette difficulté à attirer de nouveaux investisseurs étrangers se marque également les années précédentes. Elle est même plus prononcée en 2006 qu'en 2005, où 58,3% des investissements consistaient dans des projets totalement nouveaux. A noter que la France peine aussi à attirer des projets totalement nouveaux.

Or, ces projets *greenfield* se développent souvent dans les secteurs qui sont les plus porteurs de croissance et d'avenir. Une nouvelle implantation est aussi susceptible de créer un plus grand nombre d'emplois, par comparaison à une simple extension d'activités. La Belgique enregistre précisément de moindres performances au niveau des emplois générés par projet d'investissement : ils ont apporté, en moyenne, 48 nouveaux emplois par projet en 2006, contre une moyenne de 64 emplois pour l'Europe occidentale.

La tendance s'est partiellement inversée en 2007 : 74 % des projets recensés pour la Belgique concernent des projets entièrement nouveaux. Par contre, la capacité à générer des emplois reste problématique, malgré une progression de la 13ème à la 12ème place dans le classement. Le nombre d'emplois créés s'inscrit même en diminution par comparaison à l'année précédente. La baisse de 21 % est plus prononcée que celle observée à l'échelle européenne, de l'ordre de 18 %. Cette diminution est toutefois plus prononcée en Europe occidentale qu'en Europe centrale et orientale. En particulier, une forte baisse du nombre d'emplois créés est observée en Allemagne (-40 %), en Espagne (-31 %) et en France (-29%).

La majorité des investissements dans notre pays proviennent des Etats-Unis et des autres pays européens, principalement de la France, puis du Royaume-Uni, des Pays-Bas et de l'Allemagne. Bien qu'en augmentation, l'intérêt des pays de la zone BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) reste limité : 5,7 % des projets proviennent de ces pays en 2007. La dépendance vis-à-vis des investissements intraeuropéens est plus forte que dans les autres pays en 2006, mais comparable en 2007.

En Belgique, en 2006, les projets se sont développés essentiellement dans les secteurs de la chimie et des services aux entreprises. La part des projets dans le secteur de la logistique est largement supérieure à la moyenne européenne. En revanche, la proportion des projets de R&D est faible. La prépondérance des activités de production vis-à-vis du secteur des services est également à souligner. Elle signale un manque de dynamisme dans les domaines de la connaissance. En 2007, deux tiers des projets concernaient le secteur tertiaire ou des services.

La ventilation régionale fait apparaître, pour 2006, une croissance des investissements en Wallonie, une stagnation en Région de Bruxelles-Capitale et un recul en Flandre. En 2007, la Région de Bruxelles-Capitale connaît une progression sensible, la Wallonie une stabilisation et la Flandre poursuit son recul. En termes de niveau, celle-ci continue cependant à attirer la majorité des projets.

#### 4.2.2. La perception des décideurs

En 2006, les avis quant à l'attractivité de la Belgique en tant que lieu d'investissement sont plutôt mitigés. La part de dirigeants estimant qu'elle s'est renforcée et celle jugeant qu'elle s'est détériorée s'inscrivent en diminution par rapport aux résultats de l'année antérieure, tandis que le groupe de dirigeants considérant qu'elle est restée stable est en hausse. La même évolution est observée quant à la perception de l'attractivité de la Belgique au cours des trois prochaines années. On note un recul dans les intentions d'investissements. Les perspectives de délocalisations enregistrent à l'inverse un recul. En 2007, le pourcentage de dirigeants estimant que l'attractivité de la Belgique s'est accrue est encore en diminution par rapport à l'année précédente. De plus, la proportion jugeant que l'attractivité s'est dégradée connaît une progression. Par contre, une plus large part de dirigeants considère que la situation va s'améliorer à l'avenir. Les intentions d'investissements ou de délocalisation évoluent peu.

Les investisseurs étrangers apprécient surtout notre pays pour ses infrastructures de transport, de logistique et de télécommunication, ainsi que pour sa position centrale. Ces atouts sont loin d'être négligeables. Dans la hiérarchie des critères des choix d'implantations, ces paramètres revêtent effectivement une importance capitale (76). En matière de transport, les facteurs les plus décisifs pour la Belgique sont la proximité des principaux axes autoroutiers européens, la présence d'un aéroport international ou de nombreux ports maritimes.

L'appréciation positive de notre pays en matière d'infrastructures de transport rejoint ainsi les analyses du WEF et de l'IMD. Par contre, selon ces deux institutions, notre pays se situe dans la moyenne pour la qualité de ses infrastructures de télécommunication.

La qualité de vie et les compétences des travailleurs, notamment leurs compétences linguistiques, sont aussi jugées favorablement. L'évolution des opinions sur la disponibilité et la qualité de la R&D continue en outre à être positive (77). Dans le baromètre 2006, la majorité des sondés estimaient d'ailleurs que les actions des autorités publiques pour promouvoir la R&D étaient importantes. Si les intentions d'investissements en matière de R&D restaient assez limitées en 2006, une augmentation sensible est en revanche constatée en 2007 : le pourcentage d'intention d'investissement dans de tels projets passe de 2 % à 15 %.

---

(76) Selon les données du baromètre européen (édition 2008), les infrastructures de transport et de logistique sont jugées comme très importantes par 54 % des dirigeants (il s'agit du pourcentage le plus élevé, avec le critère de la transparence et stabilité du cadre politique, légal et administratif) et les infrastructures de télécommunication par 51 % d'entre eux.

(77) Ce critère était considéré comme un handicap lors du premier baromètre 2004 sur la Belgique. La tendance s'est par la suite inversée. En 2006, 62 % des dirigeants considèrent la Belgique très attractive ou relativement attractive pour ce critère. Le pourcentage est de 64 % pour 2007.

Concernant les principaux atouts, la situation s'est relativement peu modifiée entre 2006 et 2007. On note cependant une évolution négative au niveau des critères de qualité de vie et des infrastructures de télécommunication (78) et une légère progression pour la stabilité du climat social et, comme on l'a déjà relevé, la disponibilité et la qualité de la R&D.

La fiscalité des entreprises et les charges salariales sont à nouveau identifiées par les décideurs comme principaux handicaps de la Belgique. Or, ces variables occupent aussi une place déterminante dans le classement des critères d'investissement (79). La fiscalité est néanmoins citée comme principal inconvénient pour l'ensemble des pays de l'Europe occidentale. Elle est même perçue comme une entrave plus sérieuse en Allemagne et France. Dans une moindre ampleur, le manque de flexibilité de la législation sur le travail est aussi identifié comme un obstacle pour notre pays.

L'évolution entre 2006 et 2007 est favorable pour l'ensemble des handicaps cités, plus particulièrement pour la fiscalité des entreprises, la flexibilité de la législation sur le travail et les coûts salariaux (80). L'attitude vis-à-vis de la pression fiscale des entreprises s'était même dégradée l'année précédente. Les efforts entrepris par la Belgique pour renforcer son attractivité fiscale produisent dès lors des résultats. Ceux-ci se reflètent d'ailleurs dans les opinions exprimées : en 2007, un tiers des dirigeants interrogés estiment la pression fiscale plus favorable qu'auparavant.

En 2007, les dirigeants ont été interrogés sur les possibilités d'amélioration de l'attractivité de notre pays. Les principaux points sont la diminution des obligations fiscales et réglementaires, l'encouragement de la R&D, ainsi que la stimulation de la croissance économique et du développement des PME. Concernant plus spécifiquement le régime fiscal, une très large majorité souhaite un alignement du taux d'imposition sur la moyenne européenne et une baisse des charges salariales. Au niveau de la qualité de la main-d'œuvre, un renforcement de la productivité, de la qualification et des compétences linguistiques des travailleurs serait également bienvenu.

Pour un peu plus de la moitié des dirigeants, le contexte plus instable lié à la formation d'un nouveau gouvernement est susceptible d'influencer négativement l'attractivité de la Belgique. Cependant, seulement un tiers des sondés s'est déclaré au courant de la situation politique. De plus, malgré ce contexte particulier, la politique menée pour attirer les investisseurs étrangers est estimée plus efficace.

Il convient d'insister sur l'important écart de perception entre les décideurs déjà présents en Belgique et ceux qui n'y exercent aucune activité. L'image de notre pays est en effet nettement plus positive auprès des premiers. Ceux-ci sont aussi plus optimistes quant aux perspectives futures. Les disparités au niveau des profils d'investisseurs sont en fait les plus marquées parmi les pays étudiés.

Ce décalage apparaît aussi au niveau de la problématique des coûts salariaux ou de la notoriété des mécanismes destinés à attirer les investissements. Les intérêts notionnels ou le ruling sont pratiquement inconnus des décideurs établis à l'étranger. En revanche, les chefs d'entreprise installés en Belgique sont davantage informés de ces dispositifs et leur accordent une appréciation favorable. Relevons que, pour ces dirigeants, de nouvelles réformes fiscales sont susceptibles d'exercer une plus grande influence sur leurs décisions d'investissement. Plus généralement, la Belgique reste relativement peu connue en tant que pays de destination potentielle d'investissements étrangers.

---

(78) En 2007, la Belgique est estimée comme très attractive ou relativement attractive par 79 % des sondés pour ses infrastructures de télécommunication, contre 88 % en 2006, et par 81 % des sondés pour sa qualité de vie, contre 89 % en 2006.

(79) D'après les résultats du baromètre européen 2008, les charges et coûts salariaux sont estimés comme très importants par 47 % des sondés et la fiscalité des entreprises par 46 % d'entre eux.

(80) Alors que la fiscalité des entreprises n'était pas du tout ou peu attractive pour 60 % des dirigeants en 2006, ce pourcentage est de 41 % en 2007. Pour le critère de la flexibilité de la législation sur le travail, le pourcentage d'insatisfaction diminue de 41 % à 29 % et pour les coûts du travail, le pourcentage diminue de 59 % à 50 %.

Ces problèmes d'image et de notoriété sont en fait une constante dans les différentes éditions du baromètre. Cette problématique a évidemment un impact sur les perspectives d'implantations. Un des principaux enjeux consiste par conséquent à faire connaître les atouts belges à l'étranger. Malgré les efforts déjà déployés, les actions de promotion devraient être renforcées. Elles devraient en particulier se concentrer sur les investissements dans les secteurs les plus innovants et sur des projets davantage diversifiés, tant au niveau des activités que des secteurs concernés. Parmi les actions envisageables, une meilleure coordination entre les différents niveaux de pouvoirs compétents pourrait contribuer à améliorer cette image.

Etant donné la double approche adoptée dans le baromètre, des liens peuvent être établis entre la perception des décideurs et la réalité des flux d'investissement. Le décalage au niveau de l'image explique sans doute la plus grande dépendance vis-à-vis de l'expansion d'activités de filiales étrangères déjà établies en Belgique, du moins jusqu'en 2006, par rapport au développement de projets entièrement nouveaux. L'intérêt du baromètre réside aussi dans la mise en évidence du décalage pouvant exister entre l'image et la réalité des investissements et, par conséquent, sur la nécessité d'interpréter avec précaution les données de sondage. Ces écarts permettent également d'orienter l'action des autorités.

Selon les pays européens, Ernst and Young a distingué différents modèles dans ces rapports entre "perception" et "réalité". La Belgique éprouve la même difficulté que la France ou le Royaume-Uni : les résultats de ces pays en matière de projets d'investissement sont supérieurs à ce que laisserait supposer les résultats de sondages d'opinion. Le défi consiste dès lors à "vendre" l'image du pays à l'étranger. D'autres pays, comme l'Allemagne, le Danemark, l'Irlande, l'Italie ou les Pays-Bas, connaissent par contre la situation inverse : ils bénéficient d'un crédit relativement important auprès des investisseurs étrangers et obtiennent dès lors un meilleur score à ce niveau. La traduction des appréciations positives en projets concrets constitue dès lors la principale gageure rencontrée par ces pays. A cet égard, dans le cas de l'Allemagne, la hausse du nombre de projets d'investissements est considérable en 2006 : le taux de croissance atteint 57,1 % par comparaison à l'année antérieure. De surcroît, environ 2/3 de ces projets correspondent à des projets d'expansion (81).

Selon les experts d'E&Y, en addition à la "problématique de l'image", un autre défi essentiel à relever par notre pays réside dans la poursuite de la mise en place d'un cadre fiscal plus attractif, qui lui permettrait d'améliorer sa position. La majorité des recommandations adressées à la Belgique concernent en effet la fiscalité. Les rapports prônent ainsi une baisse de l'impôt des sociétés, une généralisation de l'exonération à la source des intérêts, une exemption fiscale à 100 % des dividendes, l'instauration d'un système de consolidation fiscale, ainsi que le maintien des incitants fiscaux actuels, en particulier les intérêts notionnels. Le renforcement des infrastructures existantes doit également recevoir une attention continue, de façon à pouvoir conserver ce précieux atout. Ce point n'est nullement à négliger dans le contexte d'un glissement du centre de l'Europe vers l'est et donc d'une diminution du rôle joué par la position géographique de la Belgique. De plus, les investissements dans la R&D et l'innovation doivent être renforcés.

---

(81) Malgré sa 15<sup>ème</sup> position, l'Italie enregistre aussi une forte hausse (51 %) des projets d'investissement, dont 81,1 % de projets d'expansion.

### 5.1. Présentation de l'indice

L'indice MEGA, pour *Metena Economic Governance and Attitude – Index*, a été développé par Metena, un think tank indépendant émanant de la *Verbond van Kristelijke Werkgevers* (l'Association des employeurs et cadres chrétiens).

Partant du principe que le niveau et l'évolution des coûts salariaux ne peuvent rendre compte à eux seuls de la compétitivité d'un pays, Metena a élaboré, en collaboration avec l'université d'Hasselt, cette mesure alternative de la compétitivité. Un rapport présentant les principaux résultats a été publié en novembre 2007.

L'index MEGA correspond à un indicateur de bonne gouvernance économique. Il identifie les facteurs permettant aux pays présentant des coûts salariaux relativement élevés de maintenir leur position compétitive dans le commerce international, en particulier face aux pays émergents.

Cette compétitivité est à comprendre comme la capacité d'une région à assurer sa croissance future, grâce à une structure économique suffisamment solide et flexible. Les résultats actuels en termes de croissance découlent de mesures structurelles décidées dans le passé, principalement par les autorités publiques. Une bonne gouvernance économique contribue par conséquent à accroître le niveau de prospérité d'un pays et à lui permettre de faire face à la concurrence des économies à bas salaires.

Les performances relatives de 34 économies sont mesurées à cet égard. Il s'agit de pays industrialisés ou d'économies émergentes : les 27 Etats membres de l'UE, le Canada, les Etats-Unis, le Japon et les pays de la zone BRIC. Un classement compare les prestations de ces pays pour les années de référence 2000 et 2006.

L'indice résulte de l'examen de 27 variables. Elles sont pour l'essentiel de nature quantitative et proviennent d'institutions ou organismes internationaux (Banque mondiale, Earthtrends, Eurostat, Heritage Foundation et OCDE). Ces indicateurs sont soit des données statistiques, soit déjà des index construits par d'autres organismes pour effectuer un classement par pays. Dans ce dernier cas, il s'agit par exemple de l'index des libertés économiques de l'Heritage Foundation, des indicateurs de bonne gouvernance de la Banque mondiale ou encore de l'indice *Ease of Doing Business* examiné au troisième chapitre.

Ces variables sont regroupées en quatre catégories :

1) la flexibilité :

- législation sur la protection de l'emploi
- facilité de démarrage d'une entreprise
- facilité de la conduite des affaires
- qualité des réglementations
- charge administrative

2) l'action des autorités publiques :

- indice de liberté fiscale
- dépenses d'enseignement en pourcentage du PIB
- taux de participation dans l'enseignement supérieur
- nombre d'utilisateurs d'Internet pour 1000 habitants
- dépenses publiques de santé en pourcentage du PIB

- nombre de lits d'hôpitaux pour 1000 habitants
- espérance de vie à la naissance
- dépenses publiques sociales en pourcentage du PIB
- dépenses militaires en pourcentage du PIB
- indice des droits de propriété
- stabilité politique
- transparence et responsabilité

3) l'entrepreneuriat et l'innovation :

- taux d'entrée
- facilité de fermeture d'une entreprise
- dépenses en R&D en pourcentage du PIB
- nombre de chercheurs pour 1000 habitants
- part des produits de haute technologie dans les exportations
- capital à risque (phase de démarrage)
- capital à risque (phase d'expansion)

4) les normes et valeurs :

- index des libertés civiles
- corruption
- état de droit

Pour calculer l'index, chaque variable est tout d'abord normalisée et reçoit une valeur comprise entre 0 et 10. Un score d'autant plus élevé reflète une meilleure performance. La moyenne arithmétique de ces valeurs standardisées permet ensuite d'établir des scores par groupe d'indicateurs. Des pondérations spécifiques sont enfin attribuées à ces catégories : les trois premières catégories interviennent chacune à raison de 30 % dans la détermination de la note globale et les normes et valeurs à concurrence de 10 %, en raison du plus faible impact de ce facteur sur la position concurrentielle d'une économie.

## 5.2. Les résultats du classement et analyse par critère

La 1ère place du classement, sur la base de l'année de référence 2006, est occupée par la Finlande. Elle est suivie par le Royaume-Uni, les Etats-Unis, le Canada et le Danemark. Les pays BRIC se situent en fin de classement.

La Belgique obtient la 11ème place, avec un score de 6,1 sur 10. Concernant ses principaux partenaires commerciaux, l'Allemagne et les Pays-Bas réalisent des prestations légèrement supérieures en se positionnant respectivement 9ème et 10ème. La France est un peu en retrait et obtient la 13ème place du classement. Les écarts entre ces pays sont cependant assez limités.

Les performances belges diffèrent selon la catégorie d'indicateur considérée. Celles-ci sont détaillées ci-après.

***Entrepreneuriat et innovation*** : cette catégorie constitue le domaine dans lequel la Belgique enregistre son plus mauvais score, en obtenant une note de 4,2, même si notre pays se classe en 9ème position.

Les résultats belges se situent pourtant dans le haut de la moyenne en ce qui concerne la part des dépenses en R&D dans le PIB et la proportion de chercheurs dans la population.

La contre-performance est due à la très faible part des produits de haute technologique dans le total des exportations. Ils ne représentent en effet que 10 % des exportations. Les montants investis en R&D et le capital humain disponible ne sont donc pas suffisamment exploités pour produire des biens innovants. Or, la spécialisation dans ces produits à haute valeur ajoutée constitue un avantage capital pour un pays présentant des coûts salariaux relativement importants. De plus, les prestations de nos principaux pays voisins sont sensiblement supérieures pour ce critère, en particulier dans le cas des Pays-Bas.

Notre pays se caractérise également par un manque d'entrepreneuriat. La proportion de nouvelles entreprises dans le nombre total de sociétés est comparativement faible, surtout par rapport à l'Allemagne. Selon les auteurs, l'explication réside dans le fait que les bénéfices potentiels liés au lancement de sa propre activité ne sont pas compensés par les risques qui y sont inhérents, par comparaison au choix du statut plus confortable d'employé. Par conséquent, l'appétit pour le risque n'est pas suffisamment développé.

**Action des autorités publiques** : le score belge s'élève à 6,5 ; ce qui donne lieu à une 12ème place dans ce sous-classement.

Le poids élevé de la charge fiscale et parafiscale (82) constitue de nouveau le principal obstacle de cette catégorie d'indicateurs, qui n'est que partiellement compensé par de très bonnes prestations dans les domaines de l'enseignement et des soins de santé. Rappelons à cet égard que le pourcentage des dépenses par rapport au PIB ne constitue qu'un indicateur imparfait pour évaluer la qualité du système éducatif et des soins de santé. Ce paramètre ne donne aucune indication en termes de résultats ou d'efficacité. La même remarque est valable pour le domaine de la R&D.

**Flexibilité** : la Belgique occupe la 13ème position, tout en bénéficiant d'un score plutôt favorable de 7. De nombreux progrès ont été réalisés pour alléger les charges administratives des entreprises et supprimer une série d'entraves à leur activité : ces efforts permettent à notre pays de se situer au-dessus de la moyenne. Un manque de flexibilité apparaît néanmoins sur le marché du travail, évalué par l'indice de l'OCDE sur la protection de l'emploi, envisagé au chapitre trois (83). Les pays présentant les marchés du travail les plus flexibles sont les Etats-Unis, le Canada, le Royaume-Uni et l'Irlande.

**Normes et valeurs** : la Belgique enregistre d'assez bonnes performances en obtenant une note de 8,3 et une 13ème place dans le classement. Dans ce domaine, l'écart se marque essentiellement entre les pays "BRIC" et les pays industrialisés.

Par rapport à l'année 2000, le score global belge s'est amélioré, à l'instar de la majorité des économies examinées. Les principales exceptions sont le Canada, la Grèce, l'Irlande, l'Italie et les Pays-Bas. Au niveau des notes par catégorie d'indicateur, notre pays a également effectué des progrès dans tous les domaines (84).

---

(82) L'indicateur utilisé pour mesurer la charge fiscale est l'indice de liberté fiscale de l'Heritage Foundation, qui se base sur le taux marginal le plus élevé à l'impôt sur les revenus, l'impôt des sociétés et sur la part des recettes publiques dans le PIB. Selon cet indice, seuls le Danemark et la Suède constituent des pays "moins libres" que la Belgique sur le plan fiscal.

(83) Comme le précise ce chapitre, le manque de flexibilité concerne surtout les contrats temporaires.

(84) Concernant les performances des autres pays, relevons simplement la dégradation des résultats dans le domaine de l'entrepreneuriat et de l'innovation pour les Pays-Bas entre 2000 et 2006.

Les auteurs déduisent de leur analyse que la Belgique n'est pas en mesure de compenser son handicap salarial par une gouvernance économique aussi efficace que celle en vigueur dans les pays scandinaves ou anglo-saxons. En outre, comme les différences (tant au niveau de l'indice général que de la majorité des variables) sont minimales par rapport aux principaux partenaires commerciaux, la maîtrise de l'évolution des coûts salariaux devrait, selon les auteurs, rester au centre des préoccupations sur le maintien de la compétitivité belge.

Sans négliger l'importance d'assurer la modération salariale, on pourrait inversement insister sur la nécessité de poursuivre les réformes et d'adopter de nouvelles mesures de nature structurelle pour améliorer la gouvernance économique de notre pays, ainsi que d'investir dans les secteurs orientés vers l'innovation et la croissance.

## 6.1. Introduction

Une série d'organismes ont choisi d'inscrire leur classement dans le contexte spécifique de l'UE. Ils analysent plus particulièrement les performances réalisées par les différents Etats membres dans le cadre de la stratégie de Lisbonne. Avant d'examiner ces études, il convient de présenter brièvement l'historique et la finalité de cette stratégie dans cette introduction.

En 2000, lors du Conseil européen de Lisbonne, les chefs d'Etat et de gouvernement européens se sont fixés pour objectif stratégique de faire de l'UE l'économie la plus compétitive et la plus dynamique au monde à l'horizon 2010, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale. Pour relever ce défi, une stratégie globale de réformes, connue sous le nom de stratégie de Lisbonne, a été définie. Lors du Conseil européen de Göteborg en décembre 2001, une dimension environnementale a été donnée à ce programme, avec l'inclusion de la promotion de la protection de l'environnement. Cette stratégie repose ainsi sur trois piliers, l'économique, le social et l'environnemental.

Suite aux résultats plutôt mitigés enregistrés lors de son évaluation à mi-parcours, la stratégie a été révisée et relancée par le Conseil européen de printemps de 2005. Les nombreux objectifs disparates ont été réduits et le processus de coordination a été simplifié et rationalisé.

L'accent est désormais porté sur les objectifs de croissance et d'emploi. Les aspects sociaux et environnementaux demeurent des enjeux fondamentaux pour l'Union, mais ils sont considérés comme des buts à atteindre sur le plus long terme. Afin de différencier cette stratégie renouvelée de sa version initiale, il est désormais fait référence à la stratégie révisée de Lisbonne ou à la stratégie pour la croissance et l'emploi.

L'objectif de l'UE de devenir l'économie la plus compétitive et la plus dynamique au monde d'ici 2010 a par ailleurs été recentré. Dorénavant, il s'agit de parvenir à un rythme élevé de croissance annuelle durable et à un faible taux de chômage. La référence à l'échéance 2010 est de plus abandonnée. La réduction de l'écart de compétitivité avec les Etats-Unis reste néanmoins un souci constant.

L'appropriation nationale de la stratégie est également améliorée. Tous les trois ans, chaque Etat membre élabore son propre programme national de réformes : il définit ses priorités pour la croissance et l'emploi en fonction de sa situation socio-économique spécifique, ainsi que sur la base des lignes directrices intégrées (85). Les progrès effectués sont mis en évidence dans un rapport annuel d'avancement et sont évalués par la Commission européenne. En parallèle à ces programmes nationaux de réformes, un programme communautaire de Lisbonne est établi : il reprend les actions dont la réalisation à l'échelon européen présente une plus-value.

Les classements examinés dans la suite de ce chapitre sont la *Lisbon Review* du WEF, le *Focus Lisbonne* de la FEB, l'*European Growth and Jobs Monitor* du Groupe Allianz et l'*European Competitiveness Index* de Robert Huggins Associate. Cette dernière analyse n'est pas spécifiquement axée sur le processus de Lisbonne, mais elle examine la compétitivité des pays européens en accordant une attention particulière à la recherche et l'innovation, qui constituent des éléments clés de la stratégie.

(85) Les lignes directrices intégrées reprennent les orientations européennes définies dans les domaines de la macroéconomie, de la microéconomie et de l'emploi.

Ces différents rapports ont été adaptés au fur et à mesure de l'élargissement de l'UE à de nouveaux Etats membres, afin d'intégrer les performances réalisées par ces pays. Pour une question d'homogénéité des économies, l'analyse ci-après se limitera essentiellement à l'UE à 15 Etats membres. La couverture géographique des classements sera néanmoins précisée.

Par ailleurs, il convient de souligner que la Commission européenne identifie les points faibles de chaque Etat membre dans ses rapports d'évaluation des programmes nationaux de réforme, par la définition de recommandations et de points à surveiller.

De plus, la Commission européenne a récemment développé le *Lime assessment framework* (LAF) (86). Il vise à fournir un cadre d'analyse conceptuelle des performances des Etats membres en termes de PIB et selon différents domaines susceptibles d'affecter la croissance. LAF doit également permettre de cerner les principaux défis à relever par chaque pays et les domaines prioritaires de réforme. La référence utilisée est l'UE à 15 Etats membres et les indicateurs employés sont quantitatifs. Tant les performances en termes de niveau (année 2006) que d'évolution (années 2000 à 2006) sont examinés. L'analyse des résultats de LAF sort du cadre de cette étude.

## 6.2. La Lisbon Review du World Economic Forum

### 6.2.1. Présentation

Depuis 2002, le WEF analyse les progrès réalisés par les Etats membres de l'UE pour atteindre les objectifs fixés par la stratégie de Lisbonne. Cet examen donne lieu à une publication bisannuelle, intitulée *The Lisbon Review*.

La dernière édition, *The Lisbon Review 2006*, couvre l'UE à 25 Etats membres. Ce rapport considère aussi les prestations de la Bulgarie, la Roumanie, devenus membres de l'UE depuis le 1er janvier 2007, et des pays reconnus comme candidats à l'adhésion ou des pays candidats potentiels (Croatie, ancienne république yougoslave de Macédoine, Serbie et Monténégro (87) et Turquie).

Un exercice de *benchmarking* est par ailleurs proposé. Les performances européennes sont mesurées, d'une part, par rapport à celles des Etats-Unis (88) et d'autre part, par rapport à la moyenne des performances des cinq économies les plus dynamiques et les plus compétitives de l'Asie de l'est (Japon, Hong-Kong, République de Corée, Singapour et Taiwan). Les rapports précédents établissaient une comparaison avec les Etats-Unis et la moyenne de 30 pays de l'OCDE disposant d'un niveau de revenu relativement élevé.

La *Lisbon Review* se concentre les aspects microéconomiques de la stratégie et évalue les progrès accomplis à l'égard de l'ambition initiale de faire de l'UE l'économie la compétitive au monde. Pour justifier cette approche, le WEF avance le souci de conserver la méthodologie employée dans les deux rapports précédents et, partant, de permettre la comparabilité des résultats au fil du temps.

---

(86) European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs and the Economic Policy Committee, 2008, *The LIME assessment framework (LAF): a methodological tool to compare, in the context of the Lisbon Strategy, the performance of EU Member States in terms of GDP and in terms of twenty policy areas affecting growth*, Occasional Papers 41, October 2008.

(87) La Serbie et le Monténégro sont considérés comme une seule entité étant donné que les données ont été collectées avant l'indépendance du Monténégro. A la différence des trois autres pays, la Serbie et le Monténégro sont uniquement des pays candidats potentiels.

(88) Rappelons que les Etats-Unis occupaient la première place du classement du *Global Competitiveness Report*.

Les données utilisées reposent essentiellement sur les résultats de l'*Executive Opinion Survey*, le sondage d'opinion effectué auprès des dirigeants d'entreprise et également utilisé lors l'élaboration du *Global Competitiveness Report*. La primauté accordée aux données qualitatives (les *soft data*) est même plus importante dans l'étude européenne, puisqu'elles représentent près de 85 % des 69 variables étudiées, contre près de 70 % pour l'étude examinée au premier chapitre. En mettant l'accent sur les perceptions du monde des affaires, le WEF veut marquer son originalité par rapport aux autres évaluations de l'agenda de Lisbonne.

La méthodologie de la *Lisbon Review* a été affinée au cours du temps, par l'inclusion de nouvelles données. Au départ, le sondage d'opinion ne comportait aucune question spécifique à la réalisation du rapport. Les questions estimées comme se rapportant à l'agenda de Lisbonne étaient simplement sélectionnées et organisées en fonction des ambitions européennes.

Dans l'édition 2004, de nouvelles questions ont été énoncées pour mieux cerner cette dimension européenne. Cette édition a par ailleurs introduit une série de *hard data*. Celles-ci se réfèrent à des sources de données officiellement disponibles, notamment l'étude *Doing Business* de la Banque mondiale ou les statistiques diffusées par l'Union Internationale des télécommunications.

Huit dimensions, jugées cruciales pour atteindre les objectifs de Lisbonne, sont envisagées :

- 1) La création d'une société de l'information inclusive
- 2) Le développement d'un espace européen pour l'innovation et la R&D
- 3) La libéralisation, qui inclut l'achèvement du marché intérieur et la politique de la concurrence (y compris en matière d'aides d'état)
- 4) La construction d'industrie de réseaux
- 5) La création d'un marché des services financiers efficace et intégré
- 6) L'amélioration de l'environnement des entreprises, au niveau de la création d'entreprise et du cadre réglementaire
- 7) L'inclusion sociale : participation au marché du travail, amélioration des compétences et modernisation de la protection sociale
- 8) Le développement durable

Les dimensions relatives à la libéralisation, aux services financiers et au développement durable sont construites exclusivement à partir de données qualitatives.

Pour le calcul de chaque variable, les résultats minimum et maximum de l'ensemble des économies considérées sont pris en compte. Les données statistiques sont au préalable normalisées sur une échelle de 1 à 7, afin de les aligner sur les données d'enquête.

Selon la nature des données employées ou les sous-objectifs considérés, des pondérations spécifiques sont attribuées aux variables, afin de déterminer le score de certaines dimensions prises individuellement (89).

---

(89) Par exemple, en ce qui concerne l'inclusion sociale, chaque sous-dimension (participation au marché du travail, amélioration des compétences et modernisation de la protection sociale) reçoit une pondération d'un tiers. Des données qualitatives sont utilisées pour évaluer les performances en matière de participation au marché du travail : le poids de ces données est de 2/3, contre 1/3 pour les variables quantitatives. Pour d'autres dimensions, comme l'environnement des entreprises, les deux types de données reçoivent la même importance.

Le nombre de variables examinées diffère en fonction du domaine concerné, mais chaque dimension reçoit un poids identique d'un 1/8. Le WEF attribue finalement à chaque pays un score global, dont la valeur est comprise entre 1 et 7. Ce score correspond à la moyenne non pondérée de ses résultats individuels dans chacune des huit dimensions.

Quel que soit le niveau d'agrégation, les scores attribués à une économie reflètent ses performances relatives. Les écarts entre les pays sont parfois minimes, de l'ordre d'un centième de point, même au niveau du score global.

Malgré des différences méthodologiques, le *Global Competitiveness Report* et la *Lisbon Review* reposent sur un ensemble de variables en grande partie identiques. Plusieurs commentaires critiques développés à l'égard du Global CI sont dès lors aussi d'application, par exemple en ce qui concerne la question relative au rapport entre la rémunération et la productivité du travailleur.

Les années de références sont cependant différentes pour les deux rapports examinés dans cette étude. L'édition 2006 de la *Lisbon Review* se fonde sur les résultats du sondage d'opinion réalisé au printemps 2006, à l'instar de l'édition 2006-2007 du *Global Competitiveness Report*. Or, comme l'a détaillé le premier chapitre, le traitement des données d'enquête a été modifié dans le rapport 2007-2008, ce qui rend la comparaison délicate. En outre, les groupes de pays par rapport auxquels les performances sont évaluées ne sont pas identiques.

Par ailleurs, concernant plus spécifiquement le rapport européen, on peut regretter que la méthodologie n'ait pas été adaptée en fonction du recentrage de la stratégie de Lisbonne en 2005. L'argument d'un souci de comparabilité des données au fil du temps semble moins solide étant donné les nombreux changements méthodologiques opérés dans le *Global Competitiveness Report*.

### 6.2.2. Les résultats du classement

Au préalable, il convient de noter que le classement 2006 inclut les 25 Etats membres de l'UE, alors que l'édition 2004 présente des classements séparés pour l'UE 15 et les dix nouveaux Etats membres. En outre, le Luxembourg n'était pas inclus dans le premier rapport. Un recul dans le classement peut donc être dû à l'intégration de ces nouveaux pays. L'analyse dans la suite de ce chapitre tente de prendre en considération ce facteur. Sauf mention contraire, les classements cités ci-dessous ne tiennent pas compte des résultats supérieurs des pays qui ont rejoint l'UE en 2004 et, pour la comparaison entre les éditions 2002 et 2006, des performances plus élevées du Luxembourg dans le classement 2006.

Selon ces critères de Lisbonne, le Danemark apparaît comme l'économie la plus compétitive dans l'édition 2006 de la *Lisbon Review*, avec un score de 5,76. Il est suivi par la Finlande et la Suède, dont les scores s'élèvent à 5,74 (90). Ces trois pays scandinaves occupaient déjà les premières places dans les études précédentes (avec néanmoins quelques différences dans l'ordre du classement).

La supériorité des performances de ces pays se marque dans toutes les dimensions envisagées. Elle est cependant plus sensible dans les domaines de l'innovation et de la R&D, de l'inclusion sociale et du développement durable.

---

(90) L'écart entre ces deux pays est très faible : il ne se marque même pas dans l'arrondissement des scores au centième de point.

La suite du classement 2006 place les Pays-Bas en 4ème position, l'Allemagne en 5ème position et le Royaume-Uni en 6ème position. Leurs notes respectives sont de 5,59 ; 5,53 et 5,50. La Belgique obtient un score de 5,15 et occupe la 10ème place du classement. Elle se maintient au même rang que dans le rapport précédent. Elle perd cependant une place par comparaison à la première édition, au profit la France (9ème, avec un score de 5,21). L'Allemagne et les Pays-Bas progressent tous deux d'une place par rapport aux classements précédents.

Abstraction faite de la remarque préalable, l'important recul de l'Italie entre 2004 et 2006 mérite d'être souligné : suite à l'intégration des dix nouveaux Etats membres, elle passe de la 14ème à la 24ème position, juste devant la Pologne. Le Portugal connaît par contre la plus forte amélioration de l'UE 15 en progressant de cinq places au cours de la même période, de la 17ème à la 12ème position (91).

Dans un contexte international, les performances européennes sont, en moyenne, inférieures à celles des Etats-Unis et des cinq économies asiatiques de référence (92). Le bilan est néanmoins à nuancer par les résultats des pays considérés individuellement. Le score global des six premiers pays du classement est en effet supérieur à celui des Etats-Unis, et, en ajoutant les résultats de l'Autriche, en 7ème position, au score des pays d'Asie de l'est. Les performances des Etats-Unis dépassent néanmoins celles de tous les pays européens dans le domaine crucial de l'innovation et de la R&D.

### 6.2.3. Analyse des points forts et des points faibles de la Belgique

La Belgique obtient les meilleurs résultats en matière d'inclusion sociale (6ème) et d'innovation et R&D (7ème). Par contre, les moins bonnes performances sont enregistrées dans les domaines de la société de l'information et des services financiers (11ème pour ces deux critères). Des résultats par variable, permettant une analyse détaillée des prestations, ne sont malheureusement pas disponibles.

Des avantages et inconvénients peuvent également être identifiés pour nos principaux partenaires commerciaux.

Les Pays-Bas arrivent en 2ème position grâce aux efforts déployés pour le développement d'une société de l'information inclusive, d'un marché suffisamment libéralisé et d'un cadre encourageant l'activité des entreprises. Les moins bons résultats dans les classements (6ème) apparaissent dans les domaines des industries de réseaux, des services financiers et du développement durable.

L'Allemagne se distingue par ses excellentes performances au niveau de la libéralisation et des industries de réseaux : elle occupe le 1er rang pour ces deux domaines. Le marché des services financiers est en outre jugé parmi les plus efficaces et les plus intégrés des pays examinés (2ème, après le Royaume-Uni) et le développement durable suffisamment assuré (2ème). Comme en Belgique, des obstacles sont constatés en matière de société de l'information (8ème). L'inclusion sociale pourrait de surcroît être renforcée et l'environnement des entreprises amélioré (10ème).

Les meilleures performances de la France sont réalisées dans le domaine des industries de réseaux, principalement en raison de la qualité des infrastructures (3ème position). Les principales faiblesses concernent l'inclusion sociale et la libéralisation (11ème pour les deux dimensions).

---

(91) Dans le classement des 25 Etats membres, le Portugal occupe le 13ème rang et est précédé par l'Estonie.

(92) Le score des Etats-Unis (5,45) et des cinq pays asiatiques (5,28) est supérieur tant à la moyenne de l'UE 15 (4,01) que de l'UE 25 (4,84). La note inférieure de l'UE 15 par rapport à l'UE 25 est essentiellement due aux moindres performances de la Grèce et de l'Italie.

#### 6.2.4. Evolution des performances belges (93)

Les résultats en 2006 ne sont pas fondamentalement différents par comparaison à l'édition précédente. La Belgique a amélioré ses résultats en termes d'innovation et de R&D, ainsi que de développement durable, en progressant d'une place. En revanche, notre pays perd une place dans les domaines de la libéralisation et de l'environnement des entreprises. Le marché des services financiers et la société de l'information constituaient déjà les principaux points faibles, alors que le domaine de l'inclusion sociale enregistrait les meilleures performances.

Par rapport à 2002, les performances sont inférieures dans tous les domaines, à l'exception de l'environnement des entreprises, où la Belgique gagne deux positions dans le classement 2006. Le recul est le plus marqué dans le secteur de la libéralisation : notre pays régresse de quatre places. En 2002, la meilleure note était accordée pour le domaine de l'inclusion sociale, tandis que le score le moins élevé était enregistré pour le contexte d'activité des entreprises.

### 6.3. Le Focus Lisbonne de la FEB

#### 6.3.1. Présentation

Les progrès effectués par la Belgique pour atteindre les objectifs de Lisbonne sont étudiés par la FEB depuis 2002. Cette dernière publie annuellement les résultats de son analyse dans un rapport dénommé *Focus Lisbonne*.

L'organisation professionnelle compare les prestations belges à celles des autres pays européens et établit un classement entre les différents Etats membres. Le nombre de pays examinés s'est élargi au fur et à mesure des élargissements successifs de l'UE, pour passer de 15 à 25 pays dans l'édition 2006 et finalement à 27 Etats membres en 2007.

Dans son étude, la FEB recourt exclusivement à des données statistiques, plus précisément les indicateurs structurels d'Eurostat. La base de données d'indicateurs a été développée à la demande du Conseil européen, afin de suivre les progrès réalisés dans le processus de Lisbonne et de détecter les meilleures pratiques. Cette base de données a été adaptée et enrichie au fil du temps pour inclure de nouveaux indicateurs.

Répartis en six thèmes, les indicateurs englobent les domaines de l'emploi, de l'innovation et de la recherche, de la réforme économique, de la cohésion sociale et de l'environnement, ainsi que le contexte économique général.

A partir de ces données quantitatives, la FEB calcule deux indices : d'une part, un indice général "Lisbonne", qui reprend un ensemble d'indicateurs structurels (94) et, d'autre part, un indice "Compétitivité", qui intègre plus spécifiquement les indicateurs exerçant une influence directe sur la compétitivité des entreprises (95).

---

(93) Rappelons les modifications méthodologiques opérées, qui complexifient le suivi des performances.

(94) Jusqu'en 2006, 42 indicateurs structurels sont utilisés pour analyser les progrès réalisés. En 2007, 55 indicateurs ont été employés.

(95) Ces indicateurs jugés essentiels pour la compétitivité des entreprises sont : le PIB par tête et la croissance réelle du PIB, la croissance de l'emploi, le taux d'emploi total et le taux d'emploi des plus âgés, le taux d'imposition sur les bas salaires, l'apprentissage tout au long de la vie, les dépenses en R&D, l'accès à Internet, le nombre de diplômés en sciences et technologies, les brevets, le capital à risque, les prix dans les industries de réseau, la structure de marché des industries de réseau, les investissements des entreprises, la part jeunes qui quittent prématurément l'école et enfin l'intensité énergétique de l'économie. Tous ces indicateurs sont aussi repris dans l'indice général.

Des scores, dont la valeur est comprise entre 0 et 100, sont attribués aux différents pays et permettent d'établir le classement. L'indice mesure les prestations *relatives* des économies. Il traduit en effet l'écart par rapport à la moyenne des trois meilleurs résultats par indicateur. L'indice (Lisbonne ou Compétitivité) correspond à la moyenne des scores standardisés pour chaque indicateur, ramenée ensuite sur une échelle de 0 à 100. Pour déterminer ces scores normalisés par indicateur, la FEB calcule la valeur moyenne pour l'ensemble des pays européens et les écarts types.

Pour chaque indice, un score de 100 signifie qu'une économie appartient au groupe des trois pays européens les plus performants pour l'ensemble des indicateurs examinés. Inversement, une valeur de 0 implique qu'elle fait systématiquement partie des trois économies les moins compétitives. Entre ces deux extrêmes, le pays obtenant un score de 50 atteint 50 % des performances des trois meilleurs Etats membres.

### 6.3.2. Les résultats du classement

Comme l'a précisé l'introduction de ce chapitre, l'analyse des résultats développée ci-après se concentre sur l'UE 15 et se fonde sur des classements recalculés sur cette base. Toutefois, il convient de souligner que les scores attribués reflètent des performances par rapport à l'ensemble des pays examinés.

Dans l'édition 2007 du *Focus Lisbonne*, la Suède, le Danemark et le Royaume-Uni occupent respectivement les trois premières places du classement au niveau de l'indice global. Ils sont suivis par la Finlande et le Luxembourg. Concernant plus particulièrement la compétitivité des entreprises, les meilleurs résultats sont obtenus par le Royaume-Uni, la Suède, la Finlande, le Danemark et l'Irlande.

Au sein de l'Europe des 15, La Belgique se classe en 11<sup>ème</sup> position pour les deux indicateurs (96). Elle obtient le score de 46,7 pour l'indice général Lisbonne et le score de 41,7 pour l'indice Compétitivité. Ces valeurs signifient par conséquent que ses prestations ne correspondent qu'à respectivement 46,7 % et 41,7 % de celle des trois pays les plus performants par indicateur.

Nos principaux pays voisins réalisent des performances supérieures. Les Pays-Bas occupent ainsi le 6<sup>ème</sup> rang du classement général Lisbonne, l'Allemagne obtient la 8<sup>ème</sup> place et la France figure au 10<sup>ème</sup> rang. En termes de compétitivité des entreprises, les Pays-Bas se classent également en 6<sup>ème</sup> position et sont suivis par l'Allemagne. La France précède de nouveau notre pays d'une place. Seuls les pays méditerranéens enregistrent de moins bons résultats que la Belgique au niveau de l'indicateur global et, à l'exception de l'Espagne, en matière de compétitivité.

Par comparaison à l'année précédente, la Belgique se maintient au même rang au niveau de l'indice global. Elle améliore néanmoins son score de l'ordre de 1,5 point, ce qui indique qu'elle se rapproche des pays les plus performants. Sur le plan de la compétitivité, elle gagne une place au détriment du Luxembourg, mais obtient un score inférieur de 1,1 point. Cette dernière évolution signale que l'écart se creuse entre les meilleurs du classement et les autres pays. Selon l'expression employée par la FEB, on voit ainsi s'esquisser une "Europe à plusieurs vitesses".

---

(96) Précisons que la Belgique est précédée par quatre nouveaux Etats membres pour l'indice global : l'Estonie, la Lettonie, la Slovaquie et la République Tchèque.

Le classement des Pays-Bas reste inchangé par rapport à l'édition 2006. En revanche, l'Allemagne améliore sensiblement ses prestations. Elle progresse de 3 places pour l'indice Compétitivité et de 4 places pour l'indice Lisbonne, devançant désormais notre pays pour ce dernier indicateur. Si les performances françaises se sont détériorées au niveau de la dimension générale de Lisbonne avec la perte de deux places, elles se sont par contre légèrement renforcées en termes de compétitivité des entreprises, grâce au gain d'une place.

Les trois pays scandinaves, le Royaume-Uni et le Luxembourg obtenaient déjà les meilleurs résultats du classement précédent au niveau des deux indices. Des différences pouvaient néanmoins être observées dans l'ordre de distribution des places du classement.

### 6.3.3. Analyse des points forts et points faibles de la Belgique

Les résultats présentent des variations selon la catégorie d'indicateurs structurels envisagée. Dans l'édition 2007, la Belgique a progressé dans les domaines de la réforme économique, de la cohésion sociale et de l'environnement, malgré la persistance de plusieurs faiblesses. Ses performances se sont par contre dégradées comparativement aux autres pays en matière d'emploi et d'innovation.

**Emploi** : les faibles performances dans ce domaine sont essentiellement attribuables à trois facteurs. Tout d'abord, même s'il connaît un léger accroissement, le taux d'emploi total reste encore beaucoup trop faible. En 2005, la part de la population de 15 à 64 ans qui occupait un emploi s'élevait à 61,1 %, ce qui est inférieur à la moyenne européenne de 65,4 % et à l'objectif de Lisbonne de porter ce taux à 70 %.

De plus, le taux d'emploi des travailleurs âgés entre 55 et 64 ans est particulièrement peu élevé. Malgré une tendance également à la hausse, il atteint seulement 31,8 % en 2005. Ce taux est davantage éloigné de la moyenne de l'UE s'élevant à 44,2 %, ainsi que de la cible de 50 % fixée par le processus de Lisbonne. Dans le contexte européen, les pays scandinaves et le Royaume-Uni ont déjà atteint les objectifs en matière de taux d'emploi total et des plus âgés. Par contre, l'Italie et la Grèce réalisent de moins bonnes performances que la Belgique.

Enfin, le taux de prélèvement sur les bas salaires en Belgique est le plus élevé de tous les pays européens. Ce facteur explique principalement le mauvais classement de notre pays en matière d'emploi. En 2005, la part des charges fiscales et parafiscales représentait 49,2 % du coût total du travail, contre une moyenne européenne de 39,7 %. Cette proportion est même en augmentation par rapport à l'année précédente (48,9 %), alors qu'elle diminue légèrement dans l'UE 15. Soulignons que l'Allemagne et la Suède présentent également un niveau élevé de taxation sur les bas salaires.

Des mesures ont certes été adoptées pour réduire le poids de la fiscalité et de la parafiscalité sur le travail en Belgique, comme en témoigne d'ailleurs la baisse du taux d'imposition implicite sur les salaires (97). Cependant, ces allègements de charge ne semblent pas avoir été suffisamment ciblés sur les travailleurs à bas salaires.

Par ailleurs, la formation permanente doit être davantage encouragée, afin d'améliorer les résultats en matière d'emploi. La part de personnes âgées entre 24 et 59 ans ayant participé à une formation ou un enseignement est inférieure à la moyenne européenne.

---

(97) Cet indicateur fait partie des indicateurs structurels d'Eurostat, mais n'est pas repris par la FEB pour calculer les indices.

**Innovation et recherche** : des efforts sont encore à déployer pour renforcer le potentiel d'innovation de notre pays. L'investissement en R&D est premièrement insuffisant. La part totale des dépenses consacrées à la R&D représente 1,84 % du PIB en 2005 et enregistre en outre une tendance à la baisse depuis 2002. Or, l'objectif fixé lors du Conseil européen de Barcelone est d'atteindre l'équivalent de 3 % du PIB pour ces dépenses, réparti en une quotité de 1/3 à charge des pouvoirs publics et de 2/3 à charge du secteur privé. En 2005, la part des investissements financée par l'Etat belge constitue 23,5 % des dépenses (98) et celle de l'industrie 60,3 %.

Ce dernier pourcentage, supérieur à la moyenne européenne, doit néanmoins être relativisé. L'activité de R&D est en fait concentrée dans un nombre limité de grandes sociétés, principalement actives dans des secteurs spécifiques tels que le secteur pharmaceutique ou la chimie. En 2005, les dix entreprises qui investissent le plus en R&D représentent 31 % des dépenses internes. En outre, la plupart de ces firmes sont sous contrôle étranger. L'importance des investissements dépend donc fortement des décisions de quelques sociétés.

L'intensité de R&D financée par l'industrie est de surcroît en diminution au fil du temps : en 1999, elle atteignait 66,3 % de l'ensemble des dépenses.

Dans le contexte européen, seules la Suède et la Finlande ont déjà atteint les objectifs dits de Barcelone.

En second lieu, les investissements effectués ne se traduisent pas suffisamment par des résultats et applications concrets en Belgique. L'élaboration de produits vraiment innovants reste relativement faible. Le nombre de demande de brevets déposés auprès de l'Office européen des brevets par million d'habitants est aussi inférieur à la moyenne européenne. Or, ce facteur peut être employé comme un indicateur de la capacité à transformer la connaissance en produits et processus possédant une haute valeur commerciale (99). En outre, la proportion des exportations de produits de haute technologie dans le total des exportations est particulièrement faible. En 2005, elle représente seulement 7,05 % des exportations. Ce pourcentage est largement inférieur à celui des principaux concurrents commerciaux : il s'élève en effet à 20,25 % aux Pays-Bas, à 19,07 % en France, et à 14,79 % en Allemagne.

Les ressources humaines en matière de R&D doivent enfin être renforcées. Le nombre de diplômés dans les filières des sciences et technologies est en effet insatisfaisant. Pour l'année 2004, la Belgique compte 11,2 diplômés pour 1000 personnes de 20 à 29 ans. Elle se situe ainsi en dessous de la moyenne européenne de 13,6 diplômés et surtout de la France qui compte un ratio de 22 diplômés. Notre pays réalise néanmoins de meilleures performances que l'Allemagne ou les Pays-Bas, avec respectivement 9 et 7,9 diplômés pour 1000 personnes. Attirer davantage de jeunes dans ces filières est dès lors primordial pour le développement du système d'innovation de l'économie.

**Environnement** : les bonnes prestations sur le plan environnemental sont attribuables à la part importante du recyclage des emballages ménagers en Belgique. Elle explique que la quantité de déchets ménagés mis en décharge soit parmi les plus faibles de l'UE, après les Pays-Bas, la Suède et le Danemark.

---

(98) Ce pourcentage ne prend pas en compte les réductions de précompte professionnel sur les rémunérations de chercheurs. De plus, certains centres collectifs de recherche sont en grande partie financé par les pouvoirs publics, mais sont répertoriés dans le secteur privé.

(99) Cet indicateur est cependant imparfait, dans la mesure où les pratiques en matière de dépôt de brevets peuvent varier d'un secteur ou d'une entreprise à l'autre. De même, la mesure de la quantité de moyens investis en R&D ne donne aucune indication sur l'efficacité de leur utilisation.

En revanche, des progrès sensibles en matière de réduction des émissions de gaz à effet de serre doivent encore être réalisés, afin d'atteindre les objectifs fixés par le protocole de Kyoto. Sur la période 2008-2012, la diminution des émissions de gaz à effet de serre doit en moyenne s'élever à 7,5 % du niveau de 1990.

Les données les plus récentes diffusées par Eurostat semblent indiquer que la Belgique est engagée dans la bonne voie : les émissions se sont nettement réduites entre 2004 et 2005 (100), même si les efforts à consentir restent plus importants que dans les pays voisins.

Un autre point faible en matière d'environnement réside dans la très faible proportion des énergies renouvelables dans la production d'électricité. Malgré sa progression, le taux de 2,1% atteint au cours de l'année 2004 est le moins élevé de tous les pays de l'UE 15. La moyenne européenne, qui masque toutefois de fortes disparités entre les Etats membres, atteint 14,7%.

**Cohésion sociale** : dans ce domaine, les principaux points forts sont une inégalité de répartition des revenus et une proportion de jeunes ayant quitté prématurément l'école inférieures à la moyenne européenne.

Les principales difficultés concernent par contre des indicateurs relatifs au marché du travail. Notre pays présente en effet la part la plus élevée de personnes âgées de 18 à 59 ans vivant dans un ménage dont aucun des membres ne possède d'emploi. Cette proportion s'élève à 14,3% en 2006, alors que la moyenne européenne est seulement de 9,5 %. En outre, la dispersion des taux d'emploi régionaux et le taux de chômage de longue durée apparaissent plutôt élevés en Belgique. Seule l'Italie connaît des disparités régionales plus marquées et seule l'Allemagne affiche un taux de chômage de longue durée plus important.

**Réforme économique** : malgré l'amélioration observée, plusieurs points méritent encore l'attention. Par exemple, les prix de l'électricité restent supérieurs à la moyenne européenne, en particulier pour les utilisateurs industriels. De surcroît, la part de marché du plus grand producteur d'électricité dans la production totale demeure élevée.

Comme la FEB se fonde uniquement sur les indicateurs structurels, les conclusions rejoignent sur plusieurs points l'évaluation du programme national belge de réforme par la Commission européenne, notamment sur la nécessité d'accroître le taux d'emploi ou d'alléger les charges sur le travail.

Ces conclusions sont aussi l'occasion d'appuyer les revendications de l'organisation (par exemples la modération salariale ou la réduction du coût de la R&D). Le choix des indicateurs n'est d'ailleurs pas dénué d'une certaine subjectivité : les indicateurs structurels pour lesquels la Belgique enregistre de bonnes prestations ne sont pas repris dans la construction des indices Lisbonne et Compétitivité, notamment le niveau d'éducation des jeunes (101) ou encore la productivité de la main d'œuvre par personne occupée et par heure de travail.

#### 6.3.4. Evolution des performances belges

Sur le plus long terme, le classement de la Belgique a relativement peu évolué. Depuis 2002, elle a oscillé entre la 10ème et la 12ème position pour l'indice consolidé Lisbonne et, jusqu'en 2006, elle occupait le 12ème rang pour l'indice Compétitivité. Les changements sont essentiellement liés à l'évolution des prestations de l'Espagne.

---

(100) Le *Focus Lisbonne 2007* reprend les données de l'année 2004.

(101) Part de la population âgée de 20 à 24 ans ayant atteint au moins un niveau d'éducation secondaire supérieur.

Concernant l'évolution des scores, la Belgique a continuellement amélioré ses résultats au niveau de l'ensemble des objectifs de Lisbonne, exception faite de l'année 2004. La compétitivité des entreprises s'est en revanche nettement détériorée entre 2003 et 2005 : l'indice Compétitivité est en effet passé de 38 à 29,9.

Globalement, les meilleures prestations sont réalisées dans les domaines de la cohésion sociale, de l'environnement et de l'innovation et de la recherche; tandis que les résultats sont plutôt à la traîne par rapport aux autres pays au niveau du contexte et de la réforme économiques, ainsi que de l'emploi. Ces tendances sont générales, étant donné que l'évolution d'un indice afférent à l'une de ces catégories thématiques peut différer d'une année à l'autre. Par exemple, l'indice "environnement" diminue en 2004, alors qu'il progresse dans les autres éditions.

Les principales caractéristiques des performances belges dégagées dans les différentes éditions du *Focus Lisbonne* sont présentées ci-dessous.

Les faiblesses précédemment soulignées dans le domaine de l'emploi sont en fait persistantes, malgré une progression appréciable du score de cet indice en 2006. Dans la catégorie de la cohésion sociale, les points faibles sont aussi récurrents en ce qui concerne la proportion relativement importante de familles dont aucun membre ne travaille, le chômage de longue durée et les disparités régionales.

En revanche, la Belgique se distingue habituellement en matière de cohésion sociale par la plus grande égalité dans la distribution des revenus, par un nombre de jeunes quittant l'école de façon prématurée moins élevé et par un risque plus limité de persistance de la pauvreté.

Une forte diminution du score emploi est enregistrée dans l'édition 2004. Cette baisse s'explique notamment par la hausse marquée des accidents mortels au travail en Belgique, alors que la tendance européenne est à une diminution du nombre de ces accidents. Les efforts en formation permanente ont en outre été moins développés que dans les autres pays.

En matière d'innovation, la FEB soulignait déjà, en 2006, la faible part des dépenses de R&D dans le PIB et le nombre peu élevés de diplômés dans les filières scientifiques et technologiques. Ces dépenses de R&D ont pourtant augmenté certaines années, même si elles s'accroissaient parfois à rythme plus élevé à l'échelle européenne. Le manque de capital à risque disponible (phase de démarrage ou d'expansion et de renouvellement) est également mis en évidence, même si des améliorations peuvent être observées certaines années. La Belgique se situe généralement en dessous de la moyenne européenne. Le faible nombre de brevets déposés est par ailleurs une caractéristique constante.

Le domaine de la réforme économique est une catégorie pour laquelle la Belgique enregistre plutôt de mauvaises notes. Les investissements des entreprises se révèlent insuffisants. De plus, la libéralisation dans les industries de réseaux n'est pas aussi rapide et la concurrence n'est pas aussi forte que dans les autres Etats membres.

Des progrès ont été régulièrement réalisés sur le plan environnemental au niveau de différents indicateurs. Il s'agit plus précisément de la diminution de l'intensité énergétique de l'économie et de la réduction de la part du transport de marchandises, du transport par route, ainsi que des voitures dans le transport des passagers. Les prestations en matière de réduction de gaz à effet de serre se sont en revanche dégradées dans les rapports 2005 et 2006, après avoir connu une amélioration. Enfin, la part extrêmement modeste des énergies renouvelables est une faiblesse traditionnelle.

## 6.4. L'European Growth and Jobs Monitor du Groupe Allianz

### 6.4.1. Présentation

Le prestataire de services financiers allemand Allianz et le Lisbon Council, un *think tank* établi à Bruxelles, ont construit un "Indicateur européen de croissance et d'emploi" pour évaluer l'avancée de pays européens dans la mise en œuvre de la stratégie de Lisbonne. Deux rapports ont été jusqu'à présent publiés, respectivement en 2007 et 2008.

Le nombre de pays examinés a été élargi entre ces deux éditions. La première étude inclut neuf Etats membres de l'UE : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède. Un classement est établi sur la base des prestations réalisées en 2005, ainsi qu'en 2006. Tant les performances individuelles des pays que les résultats agrégés pour l'UE 15 sont comparés. Cette moyenne européenne est de plus prise en considération dans le classement du premier rapport.

Cinq nouveaux pays ont été ajoutés dans le deuxième rapport : le Danemark, la Finlande, la Grèce, l'Irlande et la Pologne. Le classement pour l'année 2006 a été recalculé afin de tenir compte des performances de ces pays et d'effectuer une comparaison avec le classement 2007. Les résultats agrégés pour l'UE 15 sont également intégrés dans l'analyse.

L'accent est mis sur une série d'objectifs initialement fixés dans la stratégie, ainsi que sur des facteurs jugés essentiels pour le développement d'une économie de la connaissance. Les prestations des Etats membres sont plus précisément mesurées sur la base des six paramètres suivants :

- 1) la croissance économique
- 2) la productivité de la main-d'oeuvre
- 3) le développement de l'emploi
- 4) la qualification de la main-d'œuvre
- 5) les investissements porteurs de croissance
- 6) la viabilité des finances publiques

Toutes les données utilisées sont de nature quantitative et proviennent d'Eurostat. La méthodologie employée repose sur le principe de l'étalonnage des performances. Les objectifs chiffrés déterminés lors du lancement de la stratégie, repris dans ce rapport, sont une croissance annuelle du PIB de 3 % et un taux d'emploi global de 70 %. La méthode utilisée pour définir chacun de ces critères est précisée ci-après, dans l'analyse des résultats par domaine.

Des scores sont calculés pour chacun des six critères. L'indicateur général, l'*Overall Lisbon Performance Indicator*, résulte de l'agrégation des scores individuels, à pondération équivalente. Cet indicateur permet d'établir le classement global et résume l'effort réalisé par chaque Etat membre pour atteindre les objectifs définis à l'horizon 2010. Un score de 1 signifie qu'un pays a déjà accompli le chemin requis pour rencontrer globalement les objectifs d'ici 2010. Une note inférieure, par exemple 0,8, indique que seuls 80 % de ce chemin ont été parcourus, alors qu'un score dépassant l'unité reflète des réalisations supérieures.

Les auteurs du rapport ont choisi de se fonder sur les données les plus récentes, ce qui explique que seules les données relatives aux trois premiers trimestres de l'année 2006 (rapport 2007) et 2007 (rapport 2008) soient incluses dans l'analyse. Bien qu'ils ne soient pas commentés, les résultats par trimestre depuis 2000 sont en outre représentés graphiquement.

## 6.4.2. Les résultats globaux du classement

Etant donné les changements intervenus entre les deux éditions, les résultats sont examinés sur la base des classements à neuf pays (années 2005 et 2006) et à quatorze pays (années 2006 et 2007).

Lorsque neuf Etats membres sont pris en considération, la première place du classement est occupée par la Suède, tant en 2005 qu'en 2006. La Belgique occupe le second rang en 2006 et enregistre la plus forte amélioration de toutes les économies étudiées, en gagnant six places par comparaison à l'année antérieure. Notre pays précède les Pays-Bas, qui perdent une place en occupant désormais le 3ème rang.

L'Allemagne effectue également une progression notable en passant de la 9ème à la 6ème position. En revanche, la France connaît l'évolution inverse : elle recule de la 6ème à la 9ème place. Comme pour l'Autriche, il s'agit d'une des détériorations les plus sensibles des performances. Les prestations moyennes de l'UE 15 donnent lieu à une 7ème position dans le classement 2006, identiquement à l'année précédente. L'Italie occupe à chaque fois le dernier rang.

Toutes les économies examinées ont néanmoins amélioré (ou maintenu dans le cas de l'Autriche) leurs scores entre 2005 et 2006. Elles ont par conséquent progressé par rapport à l'agenda de Lisbonne, quoiqu'à des rythmes différents.

La Belgique obtient un score de 1,09 contre 0,72 l'année précédente. Les objectifs tels qu'ils sont définis et évalués dans ce rapport seraient par conséquent globalement dépassés de 9 % à l'horizon 2010. Ces résultats traduisent également une amélioration de 37 % des prestations par rapport à 2005. L'écart par rapport à la 1ère place du classement reste néanmoins substantiel : le score de la Suède s'élève à 1,37 en 2006.

L'élargissement de l'analyse à cinq nouveaux pays se répercute sur l'ordre du classement. Désormais, le Danemark arrive en 1ère position en 2006. Il est suivi par la Suède, la Finlande et l'Irlande. En raison notamment des meilleures réalisations des économies nouvellement étudiées (102), la Belgique obtient seulement la 8ème place et un score de 1,04. Les Pays-Bas sont 5ème, l'Allemagne est 11ème et la France 12ème. L'Italie termine de nouveau le classement.

En 2007, les pays les plus performants sont successivement la Finlande, l'Irlande, le Danemark et la Suède. Avec un score de 1,69, la Finlande bénéficie d'une avance confortable. Le score des trois pays suivants oscille entre 1,40 et 1,44.

La Belgique cède trois places par rapport au classement 2006 (recalculé pour quatorze économies). Elle n'obtient plus que la 11ème place et se situe juste au-dessus de la moyenne européenne. Ce recul n'est pas attribuable à une érosion globale des performances, mais à un rythme plus rapide de progression vis-à-vis de l'agenda de Lisbonne dans les autres pays. Le score de la Belgique s'est même légèrement amélioré en s'établissant à 1,08. L'amélioration au niveau de l'UE 15 est par contre plus significative : le score passe de 0,89 en 2006 à 1,05 en 2007.

---

(102) La méthodologie pour calculer les scores en matière de productivité du travail a en outre été modifiée entre les deux éditions (changement au niveau du calcul d'une moyenne mobile). Suite à cette modification et à l'addition de pays présentant une productivité plus élevée, la Belgique obtient un score de 0,85 pour ce critère en 2006 dans le second rapport, contre 1,29 dans le premier rapport. Les commentaires des résultats 2006 à la section suivante se fondent sur les données du premier rapport.

Les plus fortes progressions sont réalisées par l'Allemagne et le Royaume-Uni, qui gagnent chacun trois places, tandis que les Pays-Bas enregistrent le recul le plus marqué en abandonnant quatre places. Les trois dernières places sont occupées respectivement par la France, l'Autriche et l'Italie. Avec des notes inférieures à l'unité, ils constituent les seuls pays à ne pas être en mesure de remplir les objectifs de Lisbonne à l'horizon 2010.

### 6.4.3. Analyse des résultats par domaine

Si les performances de neuf pays sont comparées, la Belgique obtient, en 2006, de bons résultats au niveau de la productivité du travail, des compétences de la main-d'oeuvre, des investissements orientés vers la croissance et de la soutenabilité des finances publiques. Les prestations sont par contre inférieures en matière d'emploi et de croissance économique. Par comparaison à 2005, les plus fortes progressions concernent la productivité des travailleurs, les finances publiques et la croissance économique.

**Productivité des travailleurs** : celle-ci est évaluée en prenant les Etats-Unis comme pays de référence et en mesurant l'écart de productivité par rapport à ce "modèle". La Belgique est classée 2ème et, à l'instar de la Suède (1ère), de l'Allemagne et du Royaume-Uni (respectivement 3ème et 4ème), elle affiche un taux de variation annuelle de productivité par personne employée supérieure à celui des Etats-Unis.

**Compétence de la main-d'oeuvre** : la Belgique présente le nombre le plus élevé de travailleurs possédant un diplôme de l'enseignement supérieur sur la période 2000-2005. Ils représentent près de 40 % de la main-d'oeuvre. De telles prestations lui permettent d'occuper la 1ère place pour ce critère.

**Investissements** : un groupe de référence, composé des Etats-Unis, du Japon et de l'UE 15, sert à mesurer les performances au niveau des investissements en machines et équipements neufs. Notre pays arrive en 3ème position et affiche un ratio d'investissement supérieur de 14% au groupe de référence.

Le niveau des dépenses en R&D n'est pas étudié, malgré la définition de la cible de 3 % du PIB dans la stratégie de Lisbonne. Les auteurs justifient leur approche par le délai nécessaire pour disposer des données et par le souci de se concentrer sur la *diffusion* des nouvelles technologies, plutôt que sur un niveau déterminé des dépenses. Les biens incorporels comme les brevets ou les logiciels informatiques sont notamment englobés dans les investissements pris en compte.

**Viabilité des finances publiques** : le solde primaire et la dette publique sont les deux variables utilisées pour apprécier les performances. Ces deux critères reçoivent la même pondération. Un score de 1 est attribué au pays présentant un solde primaire en équilibre, ainsi qu'au pays respectant le critère de Maastricht d'un ratio de dette publique ne dépassant pas 60 % du PIB. Malgré le niveau de d'endettement public encore très élevé, le surplus primaire réalisé par la Belgique en 2006 lui permet d'obtenir la 4ème place et un score de 1,20.

**Emploi** : étant donné son faible taux d'emploi global, la dernière place occupée par la Belgique dans ce domaine n'est pas surprenante. Les prestations ont été évaluées en élaborant pour chaque pays une "trajectoire" lui permettant d'atteindre progressivement un taux d'emploi global de 70 % en 2010. Le taux d'emploi effectif est comparé au taux défini par la trajectoire pour calculer le score de chaque Etat membre.

Les cinq nouveaux pays examinés obtiennent des scores plus élevés pour la croissance économique, la productivité du travail (103) et l'emploi, à l'exception de l'Irlande pour la productivité du travail et de la Pologne pour l'emploi. Concernant la qualification des travailleurs, la Belgique maintient pratiquement son avantage : seule la Finlande présente une proportion plus importante de travailleurs possédant un diplôme d'enseignement supérieur. Le Danemark, réalise de meilleures prestations en termes d'investissements et avec la Finlande et l'Irlande, en matière de finances publiques.

En 2007, la croissance économique en Belgique a été moins soutenue que dans les autres pays, ce qui donne lieu à la perte de deux places. En outre, les efforts ont été moins importants dans les domaines des investissements et des finances publiques, où notre pays abandonne à chaque fois trois places. Le classement en matière d'emploi s'est en revanche amélioré en raison des moins bons résultats de l'Italie et de la Pologne. Les classements dans les autres domaines restent inchangés.

Certains points forts et points faibles d'autres Etats membres méritent également d'être soulignés. En 2007, les Pays-Bas arrivent en tête en matière d'emploi, grâce à leur taux élevé d'emploi. Ils étaient également 1ers l'année précédente, ex aequo avec la Suède. Dans le classement recalculé, seul le Danemark affiche de meilleures prestations. Les performances de l'Espagne dans le domaine des investissements dépassent systématiquement celles des autres pays. Les pays scandinaves se distinguent par la soutenabilité de leurs finances publiques.

L'Allemagne a réalisé des progrès dans presque tous les domaines. Ils se marquent notamment au niveau de la croissance économique, de la productivité des travailleurs et des finances publiques. Les efforts sont par contre à intensifier dans les domaines des investissements et de la qualification des travailleurs.

La plus faible croissance économique et la situation des finances publiques expliquent le mauvais classement de la France. L'Italie rencontre également les mêmes difficultés, auxquelles s'ajoutent des insuffisances au niveau de la qualification et de la productivité de la main-d'œuvre. Les Pays-Bas enregistrent en 2007 un net recul en matière de productivité du travail, en reculant de la 6ème à la 11ème position. Comme pour la Belgique, l'évolution défavorable dans le classement global est due à l'avancée plus rapide des autres Etats membres. Le score des Pays-Bas reste en effet stable entre 2006 et 2007.

Par ailleurs, il convient de souligner que les résultats des pays européens étaient globalement meilleurs peu après le lancement de la stratégie (début 2000-fin 2001 selon les pays) par comparaison aux quatre années suivantes. Au niveau des indicateurs individuels, les prestations étaient supérieures en termes de croissance économique, d'emploi, d'investissement et de finances publiques.

L'amélioration générale amorcée en 2006 s'est confirmée en 2007, dans un contexte économique particulièrement favorable. Le rythme de progression s'est néanmoins ralenti au troisième trimestre : le score est passé de 1,08 au second trimestre, le meilleur résultat depuis le lancement de la stratégie, à 1,05 au troisième trimestre. La hausse de la productivité du travail dans l'Union et le ralentissement de cette productivité aux Etats-Unis expliquent pour une large part l'amélioration observée (104).

---

(103) Rappelons le changement de méthodologie dans le second rapport.

(104) Bien qu'ils se montrent plutôt optimistes, les auteurs invitent toutefois à une interprétation prudente, en raison de la difficulté à déterminer si l'évolution est de nature conjoncturelle ou structurelle. Un argument en faveur de la seconde hypothèse réside, selon les auteurs, dans le fait que cette hausse de la productivité a été associée à une forte création d'emplois.

#### 6.4.4. Analyse critique de l'indicateur

Plusieurs aspects de ce rapport appellent à la formulation d'une série de remarques, détaillées ci-après.

Tout d'abord, de même que pour l'étude du WEF, la prépondérance est donnée à la version initiale de la stratégie par comparaison à sa révision en 2005.

Le nombre de critères sélectionnés pour évaluer les progrès effectués est ensuite extrêmement réduit. Il ne permet par conséquent qu'un examen partiel des prestations, notamment en matière de viabilité des finances publiques.

La nécessité de poursuivre la consolidation des finances publiques face au vieillissement démographique est d'ailleurs soulignée dans le rapport. On peut dès lors regretter que les auteurs n'aient pas tenté d'apprécier cet effort dans leur évaluation de la soutenabilité des finances publiques. Malgré les réserves avancées, les critères utilisés peuvent en effet donner lieu à une interprétation plutôt favorable des performances des Etats membres.

Le classement peut également être fortement influencé par un critère individuel. Par exemple, la Pologne, qui est en processus de rattrapage économique, obtient un score de 2,18 pour la croissance économique et de 2,60 pour la productivité de la main-d'œuvre. Ces facteurs donnent lieu à une 5<sup>ème</sup> position dans le classement général, alors que les performances sont moyennes ou médiocres dans les autres domaines.

De plus, la plupart des critères sont évalués sur une période relativement courte (105). Cette approche peut induire une image plutôt optimiste des progrès réalisés. Ainsi, la croissance a été particulièrement soutenue en 2006 : elle s'est élevée à 2,8 % en Belgique et dans l'UE 15, se rapprochant ainsi de l'objectif initial de Lisbonne. Ce taux est largement supérieur à la moyenne européenne de 1,6 % enregistrée au cours des cinq années précédentes. Si le rythme de croissance s'est pratiquement maintenu en 2007 (106), la croissance devrait néanmoins s'affaiblir en 2008, pour atteindre 1,7 % dans l'UE 15 et également en Belgique, selon les dernières prévisions de la Commission européenne de printemps 2008.

Une remarque similaire peut être formulée pour l'examen de la viabilité des finances publiques belges. En particulier, l'évolution du solde primaire n'est pas étudiée sur une période suffisamment longue. Si le ratio de la dette par rapport au PIB a pu être continuellement réduit grâce à l'allègement des charges d'intérêts, le solde primaire est en diminution constante depuis 2001 en raison de l'orientation plutôt expansionniste de la politique budgétaire.

Par ailleurs, comme l'a mentionné le deuxième chapitre, l'amélioration des finances publiques entre 2005 et 2006 s'explique par l'impact de la reprise de la dette de la SNCB par le FIF.

Les conclusions de l'European Growth and Jobs Monitor mettent toutefois en évidence la nécessité de ne pas se contenter des améliorations observées, mais de poursuivre les efforts dans les différents domaines étudiés. Il est notamment souligné que les Etats membres n'ont pas suffisamment profité de la croissance économique soutenue pour consolider leurs finances publiques.

---

(105) Rappelons en outre que les performances sont suivies trimestre par trimestre et représentées graphiquement sur cette base.

(106) Le taux de croissance du PIB s'est élevé à 2,8 % en Belgique et à 2,6 % dans l'UE 15.

Certains résultats sont en outre à nuancer. Si la qualité du système éducatif belge est de nouveau confirmée, d'autres analyses relativisent quelque peu les bons résultats généraux sur le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur. Comme l'a relevé la section précédente, la FEB souligne en particulier le nombre insuffisant de jeunes qui se dirigent vers les disciplines techniques et scientifiques. Un examen des diplômés par filière permettrait par conséquent d'affiner l'analyse. Dans le même ordre d'idées, le haut niveau d'investissement en Espagne est concentré dans le secteur de la construction, ce qui traduit la vulnérabilité de l'économie espagnole à un retournement du marché immobilier. Le taux élevé de participation sur le marché du travail aux Pays-Bas est aussi partiellement dû au nombre important d'emplois à temps partiel. Enfin, la nécessité d'interpréter avec prudence les statistiques relatives à la productivité du travail a déjà été soulignée précédemment.

## 6.5. L'European Competitiveness Index de Robert Huggins Associates

### 6.5.1. Présentation

L'European Competitiveness Index est un indice publié tous les deux ans par le bureau de consultance britannique Robert Huggins Associates. Cet indicateur est construit par des universitaires de la Sheffield University au Royaume-Uni et de la George Washington University aux Etats-Unis.

La particularité de l'indice réside dans l'évaluation de la compétitivité des *régions* européennes. Les auteurs du rapport partent du principe que les régions constituent les unités spatiales en compétition pour attirer les investissements. Elles représentent de plus le niveau où s'opèrent la production, la diffusion et le transfert des connaissances, ce qui donne ainsi lieu à la création de réseaux d'entreprises actives dans les secteurs de l'industrie ou des services.

Un classement par pays est également proposé dans le rapport. Ces résultats par pays sont obtenus par l'agrégation des données régionales, pondérées en fonction du nombre d'habitants. Cette étude présente ainsi l'avantage de localiser de façon plus précise les pôles où se concentrent les principaux atouts d'une économie.

La sélection des régions étudiées repose sur la nomenclature européenne NUTS-1. La classification NUTS (Nomenclature d'Unités Territoriales Statistiques) est une subdivision des pays de l'Espace économique européen en régions selon trois niveaux (NUTS-1, NUTS-2 et NUTS-3). Cette répartition est effectuée par la Commission européenne à des fins exclusivement statistiques. Les unités territoriales ainsi définies ne correspondent donc pas nécessairement aux unités administratives.

Pour la Belgique, le niveau NUTS-1 comprend la Région de Bruxelles-Capitale, la Région flamande et la Région wallonne.

Le premier rapport publié en 2004 étudie les régions de l'UE 15, ainsi que de la Norvège et de la Suisse. L'édition 2006-2007 élargit le champ d'analyse, en intégrant désormais les régions des dix Etats membres qui ont adhéré à l'UE en 2004. Les performances de 118 régions sont ainsi comparées. Les classements mentionnés dans cette section se rapportent à l'ensemble des régions étudiées.

L'interprétation du concept de compétitivité est précisée en distinguant le niveau d'une économie et celui d'une région. La compétitivité d'une économie est définie comme sa capacité à garantir un niveau de vie stable ou accru aux individus qui y participent, en attirant et conservant des entreprises possédant des parts de marché stables ou en croissance. La compétitivité d'une région doit plutôt être comprise comme sa capacité à anticiper les nouveaux défis économiques et sociaux (tant internes qu'externes) et à s'y adapter avec succès. Une région rencontrera cet objectif en procurant de nouvelles opportunités sur le plan économique, en particulier des emplois de haute qualité.

Selon les auteurs, l'analyse de la compétitivité ne peut se limiter au processus d'accumulation de richesses, mais doit également mettre l'accent sur la connaissance, l'innovation et les facteurs environnementaux.

La compétitivité des régions européennes est plus précisément évaluée en fonction d'une série d'indicateurs, répartis en cinq catégories :

- 1) La créativité : emploi et investissement en R&D au niveau des entreprises, du gouvernement et des établissements d'enseignement supérieur ; nombre de demandes de brevets et emploi dans les services des technologies de l'information et de la communication (TIC)
- 2) Les performances économiques : PIB par habitant, productivité du travail, taux de chômage (global et de longue durée), niveau de revenu et activité économique
- 3) L'infrastructure et l'accessibilité en matière de transport et télécommunication
- 4) L'emploi dans les domaines de la connaissance (107)
- 5) L'enseignement : taux de participation selon les différents niveaux d'enseignement et dépenses d'enseignement par habitant

Les variables examinées, au nombre de 35, sont de nature statistique. Elles sont issues de différentes sources publiques ou privées, nationales ou internationales. Certaines données ne sont disponibles qu'à un niveau national, comme l'accès de l'Internet à large bande.

Les facteurs étudiés ne sont pas tout à fait identiques dans les deux rapports. L'édition 2004 analysait des variables supplémentaires, comme la productivité du travail par secteur d'activité ou la densité d'entreprises actives dans les domaines de la connaissance. Par contre, les infrastructures de télécommunication et les dépenses d'enseignement n'étaient pas intégrées dans la première étude.

Un indice composite de compétitivité est élaboré à partir de la plupart de ces variables (108). Il s'agit des données régionales relevant des catégories de la créativité, des performances économiques, ainsi que de l'infrastructure et de l'accessibilité.

La construction de l'indice repose sur une analyse factorielle des données, préalablement standardisées. Des sous-indices composites de compétitivité sont tout d'abord calculés par variable, puis rassemblés en un index unique par la technique de l'analyse d'enveloppement des données. Les scores des régions sont finalement indexés sur la moyenne européenne. Un indice de valeur 100 correspond à la valeur moyenne des 118 régions envisagées. Etant donné l'élargissement de l'étude aux régions des nouveaux Etats membres, il est difficile de comparer la valeur des indices obtenus par une région entre les deux éditions du rapport.

Par ailleurs, les corrélations existant entre certaines variables et l'indice composite de compétitivité ont été analysées. La corrélation est particulièrement élevée pour le critère de PIB par tête ou les dépenses d'enseignement par tête.

---

(107) Huit secteurs sont identifiés en raison de leurs exigences en matière d'innovation et de R&D : le secteur de la chimie et de la biotechnologie, les services des TIC, la R&D, la fabrication de matériel informatique, les télécommunications, la fabrication de matériel et équipement, le matériel électrique et l'instrumentation, la construction automobile et mécanique. Les variables prises en compte sont le nombre d'emplois pour 1000 habitants.

Les performances d'une région à l'égard de l'un de ces critères sont naturellement fortement dépendantes de la présence de quelques grandes firmes actives dans un secteur concerné.

(108) Les variables non incluses dans la construction de l'indice composite sont néanmoins commentées dans le rapport. De surcroît, des sous-indices et des classements sont calculés pour ces facteurs.

### 6.5.2. Les résultats du classement

Dans l'édition 2006-2007, la région de Bruxelles-Capitale apparaît comme la région européenne la plus compétitive et obtient un score de 193,5. Par rapport au classement précédent, elle réalise une progression de deux places. Elle devance désormais la région de Uusimaa en Finlande (dans le Grand Helsinki), 1ère en 2004, l'Ile de France et la région de Stockholm en Suède, respectivement 4ème et 2ème dans le classement précédent.

La Région flamande gagne trois places par rapport à 2004 en se classant 38ème. Comme dans le premier rapport, la Région wallonne obtient la 72ème position. La Région flamande reçoit un score de 114, tandis que la Région wallonne obtient un score de 90.

Parmi les nouvelles régions étudiées, la région de Prague en République Tchèque (7ème) et de Bratislava en Slovaquie (10ème) précèdent la Région flamande. La région de Közép-Magyarország en Hongrie (47ème) devance également la Région wallonne. La plupart des autres régions des Etats membres qui ont adhéré en 2004 se situent généralement en fin de classement.

Par comparaison à 2004, toutes les régions espagnoles améliorent leurs résultats, ce qui permet à l'Espagne d'enregistrer la plus forte progression de tous les Etats membres. Inversement, toutes les régions d'Allemagne connaissent une érosion de leurs performances.

Au niveau national, la Finlande occupe le 1er rang du classement 2006-2007. Elle est suivie par le Luxembourg, la Suisse et la Norvège. La Belgique reçoit la 11ème position, comme en 2004. La Suisse était alors 1ère et suivie par le Luxembourg, la Norvège, le Danemark et la Finlande. En 2006-2007, les Pays-Bas sont 7ème, la France 10ème et l'Allemagne 12ème. Les Pays-Bas maintiennent leur position par rapport au classement précédent, tandis que la France et l'Allemagne perdent respectivement 1 et 4 places.

Le potentiel dont disposent les régions pour renforcer leur compétitivité est également analysé. D'après le classement établi, les régions les plus prometteuses se situent en Pologne, en Finlande et en Slovaquie.

### 6.5.3. Analyse par critère

La Région de Bruxelles-Capitale enregistre d'excellents résultats pour plusieurs critères faisant partie de la catégorie des performances économiques. La Région est en effet classée 1ère au niveau du PIB par habitant et 2ème, après l'Ile de France, au niveau des revenus (moyenne des revenus bruts mensuels) et de la productivité du travail.

Une des principales faiblesses de la Région se situe également sur le plan économique : cette carence réside dans un taux de chômage particulièrement important et un faible taux d'activité. La Région est classée 98ème pour le taux de chômage global, 100ème pour le taux de chômage de longue durée et 101ème pour le taux d'activité. La Région flamande réalise largement de meilleures performances en matière de chômage (28ème pour le taux de chômage global et 37ème pour le taux de chômage de longue durée), tandis que les prestations de la Région wallonne sont légèrement supérieures à celles de Bruxelles-Capitale (respectivement 83ème et 94ème). Les différences sont par contre nettement moins marquées au niveau du taux d'activité entre les trois Régions : la Région flamande se classe 89ème et la Région wallonne 108ème.

Bruxelles doit également sa première place à la qualité de son infrastructure de transport, qui lui permet d'être l'une des villes les plus accessibles de l'Union. Elle se classe 1ère pour le critère du réseau ferroviaire, qui présente une densité huit fois plus importante que la densité moyenne des régions étudiées. Le réseau autoroutier figure également parmi les plus denses d'Europe (9ème), mais aussi les plus encombrés (100ème pour le critère du nombre de véhicules par kilomètre). Par rapport aux autres régions européennes, les deux autres Régions belges obtiennent également de bons résultats pour la densité des infrastructures autoroutières et ferroviaires : la Région flamande est respectivement 11ème et 18ème pour ces critères et la Région wallonne se classe en 14ème et 27ème position.

En outre, concernant le domaine de la connaissance, la Région de Bruxelles-Capitale présente un niveau élevé d'emploi dans le secteur des télécommunications (3ème) et des services liés aux TIC (10ème), ainsi qu'en matière de dépenses de R&D dans l'enseignement supérieur (7ème).

Dans le classement précédent, la Région de Bruxelles-Capitale était également 1ère pour le critère de PIB par tête et la densité du réseau ferroviaire, mais aussi pour le niveau de revenus, la productivité du travail en général et dans plusieurs secteurs (finances, transport et communication, services et services d'utilité publique).

Concernant les principaux avantages des trois régions suivantes du classement 2006-2007, Uusima se distingue par ses performances dans les domaines de l'innovation et de la connaissance. Elle affiche ainsi un haut niveau d'emploi et d'investissement en R&D pour l'ensemble des trois secteurs étudiés (entreprises, gouvernement et enseignement).

En addition à sa 1ère place pour le niveau de revenus et la productivité du travail, l'Ile de France arrive en tête pour le critère de la densité de l'emploi dans le domaine des télécommunications. Cette région est de plus 2ème pour l'emploi dans les TIC. Des classements spécifiques ont été établis sur la base des résultats agrégés de densité d'emploi dans les huit secteurs d'activité de la connaissance, ainsi que dans les services de haute technologie (109). L'Ile de France arrive en tête de ces deux classements, tandis que la Région de Bruxelles-Capitale occupe respectivement le 20ème et le 4ème rang. Le niveau de dépenses en R&D est également important en Ile de France.

Stockholm constitue un des principaux pôles d'innovation européens. La région bénéficie d'une part élevée de dépenses en R&D dans les différents secteurs, ainsi qu'une densité élevée d'emploi dans un grand nombre d'activités de la connaissance (notamment dans la biotechnologie et la chimie, la fabrication de matériel informatique et les services dans le secteur des TIC). En outre, le taux d'activité est le plus élevé de toutes les régions examinées et le taux de chômage de longue durée particulièrement faible (2ème).

Par rapport à ses concurrents, les atouts de la Région de Bruxelles-Capitale ne semblent donc pas suffisamment orientés vers les secteurs clés la connaissance et l'innovation. De plus, le critère du PIB par habitant est à relativiser. D'après les auteurs, la richesse particulièrement élevée de la Région de Bruxelles-Capitale est en partie attribuable au haut niveau d'investissement du secteur public, qui est lui-même principalement lié aux activités des institutions européennes. Il convient néanmoins d'ajouter à ce facteur le nombre important de navetteurs qui viennent travailler dans la capitale. La richesse est créée par des actifs qui ne résident pas dans la région pour laquelle ils concourent à créer de la valeur ajoutée. La valeur de l'indicateur risque par conséquent d'être surestimée. Comme on l'a déjà souligné, le critère de la productivité du travail est également à nuancer.

---

(109) A savoir les services des TIC, la R&D, les télécommunications.

Il convient par ailleurs de noter la 5<sup>ème</sup> place obtenue par la Région flamande pour le niveau élevé d'emploi dans le secteur de la chimie et de la biotechnologie, grâce à la présence sur son territoire de grandes firmes comme BASF, Exxon Chemical Belgium, Ermerson & Cuming et Pfizer. Dans le classement 2004, la Région flamande était cependant 3<sup>ème</sup> : elle cède du terrain au profit de la Lombardie et de la Suisse. La Région flamande affiche en outre une productivité élevée du travail (7<sup>ème</sup>), en nette progression par rapport à 2004, avec un gain de 29 places.

Au niveau national, la Belgique se classe 2<sup>ème</sup> en matière de niveau de revenus, juste après le Luxembourg. Par contre, elle arrive en 4<sup>ème</sup> position pour l'inégalité de répartition des revenus entre les régions, mesurée au moyen du coefficient de variation. Seules la Hongrie, la Slovaquie et la République tchèque présentent des inégalités plus marquées. Notre pays se distingue en outre par un large accès à l'Internet à haute vitesse : il est 4<sup>ème</sup>, après les Pays-Bas, le Danemark et la Finlande.

En 2004, un classement spécifique était établi à partir des variables relatives aux performances économiques. La Belgique présentait les plus fortes disparités régionales en la matière, de même que sur le plan de la compétitivité en général. La Région de Bruxelles-Capitale obtenait ainsi un score global de 248,1 alors que la Région wallonne recevait un score de 55,3.

Les disparités en termes de compétitivité sont encore plus importantes entre les régions des nouveaux Etats membres, en particulier en Slovaquie et en République tchèque. De façon plus générale, le rapport 2006-2007 souligne l'écart entre, d'une part, l'ancienne et la nouvelle Europe et, d'autre part, un ensemble de villes clés, le plus souvent des capitales, et une large part de l'Europe intérieure.

## Tableau comparatif des classements

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas	Royaume-Uni	1er de l'UE et classement général
<b>WEF</b>						
2006	24	7	15	11	2	Royaume-Uni 2
2007	20	5	18	10	9	Danemark 3
<b>IMD</b>						
2006	26	25	30	15	20	Danemark 5
2007	25	16	28	8	20	Luxembourg 4
2008	24	16	25	10	21	Luxembourg 5
<b>Doing Business <sup>(1)</sup> (Banque mondiale)</b>						
2006	20 (18)	21 (19)	47 (44)	22 (24)	5 (9)	Royaume-Uni 5
2007	19 (20)	16 (21)	32 (35)	23 (22)	6 (6)	Danemark 5
2008	19	20	31	6 (6)	6	Danemark 5
<b>Baromètre Ernst &amp; Young</b>						
2006	4	3	2	13	1	Royaume-Uni 1
2007	5	3	2	12	1	Royaume-Uni 1
2008	5	3	2	11	1	Royaume-Uni 1
<b>Index Mega (Metena)</b>						
2006	11	9	13	10	2	Finlande 1
<b>Lisbon Review (WEF)</b>						
2006	10	5	9	4	6	Danemark 1

(1) Les classements n'étant recalculés que pour l'année précédente, la comparaison ne peut s'effectuer que pour deux années consécutives. Les classements non recalculés sont mentionnés entre parenthèses. En 2006, le Danemark était le 1er de l'UE (8ème position) et, en 2007, le Royaume-Uni était 1er de l'UE (6ème).

■ ■ ■ Annexe 1 ■ ■ ■  
Tableau comparatif des classements

	Belgique	Allemagne	France	Pays-Bas	Royaume-Uni	1er de l'UE et classement général
<b>Focus Lisbonne (FEB) (2)</b>						
2006	Général	11	8	6	1	Royaume-Uni 1
	Compétitivité	12	11	6	3	Suède 1
2007	Général	11	10	6	3	Suède 1
	Compétitivité	11	7	6	1	Royaume-Uni 1
<b>European Growth and Jobs Monitor (Allianz)</b>						
9 pays	2007	8	6	2	4	Suède 1
	2008	2	9	3	4	Suède 1
14 pays	2007	8	12	5	9	Danemark 1
	2008	11	8	9	6	Finlande 1
<b>European Competitiveness Index (Robert Huggins Associates)</b>						
Classement par pays	2004	11	8	7	10	Luxembourg 2 (3)
	2006	11	12	7	8	Finlande 1
Classement par régions		1er	2ème	3ème		
	2004	Uusimaa	Stockholm	Bruxelles		
2006	Bruxelles	Uusimaa	Ile de France			

(2) Classements recalculés pour l'UE 15.

(3) La Suisse était 1ère en 2004.

## Bibliographie

### Rapports et articles

Allianz Dresdner Economic Research, 2008, *European Growth and Jobs Monitor 2008*.

Allianz Dresdner Economic Research, 2007, *The European Growth and Jobs Monitor: Interim Update*, Autumn 2007.

Allianz Dresdner Economic Research, 2007, *European Growth and Jobs Monitor*.

BISCIARI P. et PIETTE C., 2007, “Investissements directs et attractivité de la Belgique”, *Revue économique*, Banque nationale de Belgique, Juin 2007.

Ernst and Young Belgique, 2008, *Baromètre de l'attractivité en Belgique 2008*.

Ernst and Young Belgique, 2007, *Baromètre de l'attractivité en Belgique 2007*.

Ernst and Young Belgique, 2006, *Baromètre de l'attractivité en Belgique 2006*.

Ernst and Young Belgique, 2005, *Baromètre de l'attractivité en Belgique 2005*.

Ernst and Young Belgique, 2004, *Baromètre de l'attractivité en Belgique 2004*.

Ernst and Young, 2008, *Ernst & Young's 2008 European attractiveness survey*.

Ernst and Young, 2007, *Baromètre de l'attractivité européenne 2007*.

Ernst and Young, 2006, *Baromètre de l'attractivité européenne 2006*.

European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs and the Economic Policy Committee, 2008, *The LIME assessment framework (LAF): a methodological tool to compare, in the context of the Lisbon Strategy, the performance of EU Member States in terms of GDP and in terms of twenty policy areas affecting growth*, Occasional Papers 41, October 2008.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2007, *Focus Lisbonne*, 1er mars 2007.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2006, *Focus Lisbonne*, 16 mars 2006.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2005, *Focus Lisbonne*, 17 mars 2005.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2004, *Focus Lisbonne*, 25 mars 2004.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2003, *Focus Lisbonne*, 20 mars 2003.

Fédération des Entreprises de Belgique, 2002, *Focus Lisbonne*, 21 mars 2002.

GREGOIRE S. et MAUREL F., 2003, “Les indices de compétitivité des pays : interprétation et limites”, complément à DEBONNEUIL M. et FONTAGNE L., 2003, *Compétitivité*, Rapport pour le Conseil d'Analyse économique, Paris.

HATEM F., 2004, “Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité : une rapide revue de la littérature”, *Les notes bleues de Bercy*, n° 273, Ministère de l'Économie et des finances, Paris, Juin 2004.

- JANSSENS G., VEN C. en VEREECK L., 2007, “Concurrentiekracht en deugdelijk economisch bestuur”, *Beleidsnota*, nummer 21, VKW Metena, November 2007.
- KEGELS C., 2008, *Les charges administratives en Belgique pour l'année 2008*, Bureau fédéral du Plan, février 2008.
- KRUGMAN P., 1994, “Competitiveness – A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, volume 73, number 2, March/April 1994.
- IMD, 2007, *IMD World Competitiveness Yearbook 2007*, June 2007.
- MOESEN W. and BOWEN H. P., 2005, “Benchmarking the Competitiveness of Nations: non-uniform Weighting and non-economic Dimensions”, *Vlerick Leuven Gent Working Paper Series*, 2005/2.
- OCDE, 2007, *Pisa 2006, Les compétences en sciences, un atout pour réussir, Volume 1 – Analyse des résultats et Volume 2, Données*.
- Robert Huggins Associates, 2004, *European Competitiveness Index*.
- Robert Huggins Associates, 2006, *European Competitiveness Index 2006-2007*.
- THOMAS P.-H., 2008, “La troisième voie fiscale de la Belgique”, *Le Soir*, 29 mars 2008.
- World Economic Forum, 2007, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*.
- World Economic Forum, 2006, *The Lisbon Review 2006*.
- World Economic Forum, 2004, *The Lisbon Review 2004*.
- World Economic Forum, 2002, *The Lisbon Review 2002-2003*.
- World Bank, 2007, *Doing business in 2008*.
- World Bank, 2006, *Doing business in 2007*.
- World Bank, 2006, *Doing business in 2006*.
- World Bank, 2005, *Doing business in 2005*.
- World Bank, 2004, *Doing business in 2004*.
- World Bank and PricewaterhouseCoopers, 2008, *Paying Taxes 2008. The Global picture*.
- “Registratie van eigendom is makkelijker in Eritrea dan in België”, *De Standaard*, 26 november 2007.

### **Ressources Internet**

Eurostat, Online database: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

IMD, World Competitiveness Online: [www.worldcompetitiveness.com/online](http://www.worldcompetitiveness.com/online)

World Bank: <http://www.doingbusiness.org>

## Liste des abréviations utilisées

BCE : Banque Carrefour des Entreprises

BFP : Bureau fédéral du Plan

Business CI : Business Competitiveness Index

BNB : Banque nationale de Belgique

BRIC (zone) : Brésil, Russie, Inde et Chine

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

FEB : Fédération des Entreprises de Belgique

FIF : Fonds de l'Infrastructure Ferroviaire (FIF)

Global CI : Global Competitiveness Index

Growth CI : Growth Competitiveness Index

FMI: Fonds Monétaire International

IMD : International Institute Management Development

MEGA (index) : Metena Economic Governance and Attitude

NUTS : Nomenclature d'Unités Territoriales Statistiques

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques

PIB : produit intérieur brut

PME : petites et moyennes entreprises

R&D : R&D

RNB : revenu national brut

SNCB : Société nationale des Chemins de fer belges

TIC : technologies de l'information et de la communication

UE : Union européenne

WEF : World Economic Forum

## Liste des tableaux

### **WEF** :

Tableau 1 : organisation des piliers selon l'état d'avancement des pays .....	108
Tableau 2 : pondération des groupes de piliers selon le niveau de développement.....	109
Tableau 3 : points forts et points faibles de la Belgique en fonction des piliers.....	112

### **IMD** :

Tableau 4 : décomposition en facteurs et sous-facteurs de compétitivité.....	122
Tableau 5 : principaux points forts et points faibles de la Belgique selon la décomposition en sous-facteurs. ....	126